

**Науково-дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№10 (113)**

**Київ 2010**

---

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць**  
**Вип. 10 (113) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2010. – 209 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. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук*

***РЕЦЕНЗЕНТИ***

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

Формування ринкових відносин в Україні, 2010. Реєстраційний № КВ 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2010

# МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.І. АНІН,  
д.е.н., професор, Київський міжнародний університет,  
О.А. БОНДАР,  
к.т.н., доцент, Київський національний університет будівництва і архітектури

## Значення інтерпретаційних моделей в економетриці та логістиці

*У статті обґрунтовується можливість та доцільність вирішення економічних та управлінських завдань за допомогою побудови інтерпретаційних моделей. Доводиться необхідність використання інтерпретаційних моделей для управління економічними системами. Встановлено взаємозв'язок економетрики та логістики через інтерпретаційні моделі та подано класифікацію використання інтерпретаційних моделей.*

*В статье обосновывается возможность и целесообразность решения экономических и управленческих задач с помощью построения интерпретационных моделей. Обосновывается необходимость использования интерпретационных моделей для управления экономическими системами. Рассмотрена взаимосвязь эконометрики и логистики через интерпретационные модели.*

*In the article possibility and expediency of decision of economic and administrative tasks is grounded by means of construction of interpretation models. There is a necessity of the use of interpretation models for a management the economic systems. Intercommunication of econometrics and logistic is set through interpretation.*

**Постановка проблеми.** Структура системи – це сукупність елементів стійких зв'язків між елементами системи, які забезпечують її цілісність та тотожність самій собі.

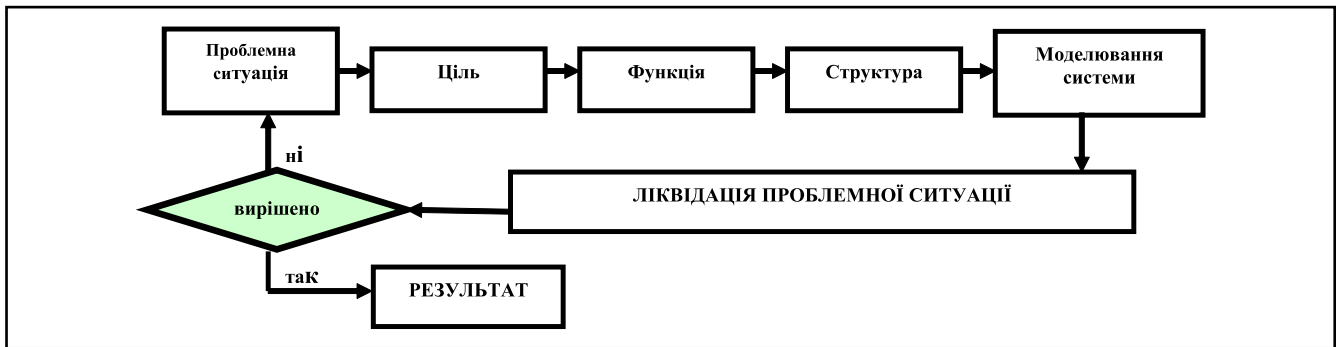
Різновид складних систем – соціотехнічні, в тому числі економічні [12], де за допомогою математичних методів традиційно моделюються задачі структурного та функціо-

нального типів, у тому числі управлінські, економічні, організаційні тощо. Зокрема, кандидатська дисертація [1] була присвячена проблемам поточкорозподілу ресурсів для ефективного управління складними соціотехнічними системами.

Сучасна наука потребує вироблення чіткого визначення поняття системи. Зробити це непросто, тому що поняття «система» відноситься до числа найбільш загальних та універсальних термінів. Воно використовується по відношенню до найбільш різноманітних предметів, явищ і процесів. Невипадково термін використовується в безлічі різноманітних змістовних варіацій.

На сучасному етапі система розглядається як певна сукупність явищ, процесів, функцій, алгоритмів і т. ін., що будується (рис. 1).

Комп'ютерна графіка реального часу, орієнтована на візуалізацію тривимірних сцен, за останній час досягла великих успіхів. Відзначаться значне зростання систем в області візуалізації об'єктів, але більшість з них засновані на полігональному завданні об'єктів. І хоча досягнутий досить високий реалізм відображувальних сцен, існує ряд задач, наприклад пов'язаних із дослідженням рельєфу, де потрібно зберігати і відображати сцени, що містять набагато більше полігонів, ніж реалізовано в сучасних системах. У цьому випадку рахунок уже піде на десятки, а то й на сотні тисяч багатокутників, а відображення в реальному часі об'єктів, заданих таким способом, потребує великої кількості часу. До того ж є полігональний спосіб завдання тривимірних сцен, який надає інформацію лише



**Рисунок 1. Конструювання системи**

про поверхні об'єкта і не дозволяє аналізувати його внутрішню структуру. Подальшим розвитком візуалізації, яка вирішує багато спірних питань, є нова можливість завдання об'єктів у вигляді аналітичних функцій і об'ємних областей вексельними масивами. Можна задати тривимірний об'єкт у вигляді R-функцій, використовуючи її знак як основну якісну характеристику для визначення нульових, позитивних і негативних областей значень функції, для моделювання поверхні, внутрішньої і зовнішньої структури об'єкта. За цим принципом розроблені системи, засновані на застосуванні алгоритмів ітераційного уточнення тривимірної області. Однак основним недоліком подібних алгоритмів залишається фактор тимчасових витрат, що не дозволяє динамічно досліджувати модель у різних проєкціях. Щоб змінити проєкцію того ж об'єкта, необхідно запустити систему ітераційного уточнення з новими параметрами, повторюючи весь хід розрахункових процедур.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Процес прийняття науково обґрунтованих рішень в економіці тісно пов'язаний із визначенням кількісних співвідношень між економічними показниками. Так, наприклад, щоб з'ясувати, чи доцільно інвестувати придбання нового обладнання (розробку нової технології), потрібно знати, який додатковий дохід можна отримати на кожну одиницю капітальних вкладень у разі реалізації різних варіантів проєктів інвестування. Ефективність прийнятих рішень у підприємницькій діяльності залежить від того, наскільки особа, котра приймає ці рішення, використовує інформацію, що характеризує кількісний зв'язок між економічними процесами та явищами [10, 11].

**Мета статті** – дослідити можливість інтерпретаційних моделей для економетрики та логістики.

**Виклад основного матеріалу.** Для дослідження економічних процесів вчені використовують ряд універсальних наукових прийомів: вводять поняття для позначення подій, що спостерігаються, висувають гіпотези про форми взаємозалежності між об'єктами спостереження, створюють концепції (моделі), що описують механізм протікання економічних процесів

Процес моделювання економічних процесів представляє собою формалізацію складних економічних відносин, що дозволяє виявити особливості функціонування економічного об'єкту і на цій основі передбачати поведінку при зміні будь-яких його параметрів. На сучасному етапі економічного

реформування, запровадження ринкових методів господарювання зростає потреба в оперативності прийняття управлінських рішень, у розрахунку й прогнозуванні варіантів можливих напрямів виробничої діяльності окремих підприємств. А це практично неможливо здійснити без застосування в аналітичному дослідженні економіко-математичних методів.

Сукупність математичного апарату та комп'ютерних технологій в економіці та управлінні структурно оформились у вигляді таких розділів: методи елементарної математики; класичні методи математичного аналізу; методи математичної статистики; економетричні методи; методи математичного програмування; методи дослідження операцій; методи економічної кібернетики; методи теорії оптимальних процесів; евристичні методи [10]. Все більш широкого розвитку, аж до виділення в окрему дисципліну, набуває економетрика; окремою функціональною частиною управлінської науки також є логістика, яка широко використовує аналітичні та стохастичні методи, інтерпретаційні моделі та математичні методи управління запасами.

Комплексний системний підхід до управління підприємством (системою) зводиться до управління його основними матеріально-технічними ресурсами (МТР, логістичний підхід), який полягає у забезпеченні пропорційно збалансованого розвитку виробництва МТР і їх оптимально-раціонального використання. Основна задача якого полягає у розробці методів дослідження і конструювання складно організованих об'єктів – систем різних типів і видів матеріальних ресурсів. Цей підхід направлений на досягнення внутрішнього взаємозв'язку і єдності різних аспектів запланованої діяльності в управлінні потоками МТР – народногосподарської, галузевої, регіональної і зовнішньоекономічної.

Економетрика – галузь економічної науки, яка вивчає методи побудови економетричних моделей, які характеризують кількісні взаємозв'язки економічних показників і дають основні напрямки використання цих моделей в економічних дослідженнях. Економетрика є прикладною галуззю знань, що потрібна для проведення кількісного аналізу та прогнозування економічних явищ.

Сутність логістичного підходу пов'язана з якісними показниками, не тільки економічними, а й управлінськими. Суб'єктами логістичного менеджменту є юридичні і фізичні особи, структурні підрозділи державних установ і організацій, тобто

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

основні організаційні одиниці підприємства. Об'єктом є ресурсні потоки – матеріальні, фінансові, інформаційні, сервісні, які забезпечують функціонування як суб'єктів підприємства (юридичних і фізичних), так і державних установ і організацій на мікро– та макроекономічних рівнях.

Таким чином, взаємозв'язок цих двох підходів дає можливість оперувати, а отже й управляти не тільки кількісними, а й якісними параметрами функціонування та розвитку підприємства.

Питома вага кожної з складових (рис. 1) у різних моделях неоднакова і залежить від багатьох факторів (складності явищ та процесів, рівня розробки математичного апарату, можливостей обчислювальної техніки, вимог до результатів моделювання в подальшому [2, 4]. Інтерпретаційна модель може торкатися окремого явища або процесу і не мати узагальнюючого характеру. Частіш за все інтерпретаційна модель носить універсальний характер: може використовуватися для розрахунку різноманітних явищ та мати можливість

самовдосконалення та розвитку. В цьому випадку можна говорити про методи геометричного моделювання, які використовуються для різноманітних процесів в науці та техніці. Питанням геометричного моделювання присвячена велика кількість робіт, навіть розвиток певних наукових шкіл пов'язаний із розвитком даного напрямку прикладної геометрії.

Інтерпретаційний напрям є сучасною областю геометричних досліджень, яка ще потребує свого методологічного обґрунтування.

Зокрема, в економіко–управлінській області геометричні інтерпретації можуть розглядатися не тільки як технології візуалізації математичних моделей «негеометричного» напрямку, але, головним чином, як геометричні аналоги опису структурних та функціональних схем, оптимізації управління складними параметрами, основою створення конструктивних та наочних систем прийняття рішень тощо.

Відповідно до методологічної концепції, створеної в [3] геометричні моделі, можна класифікувати за рівнем складності:

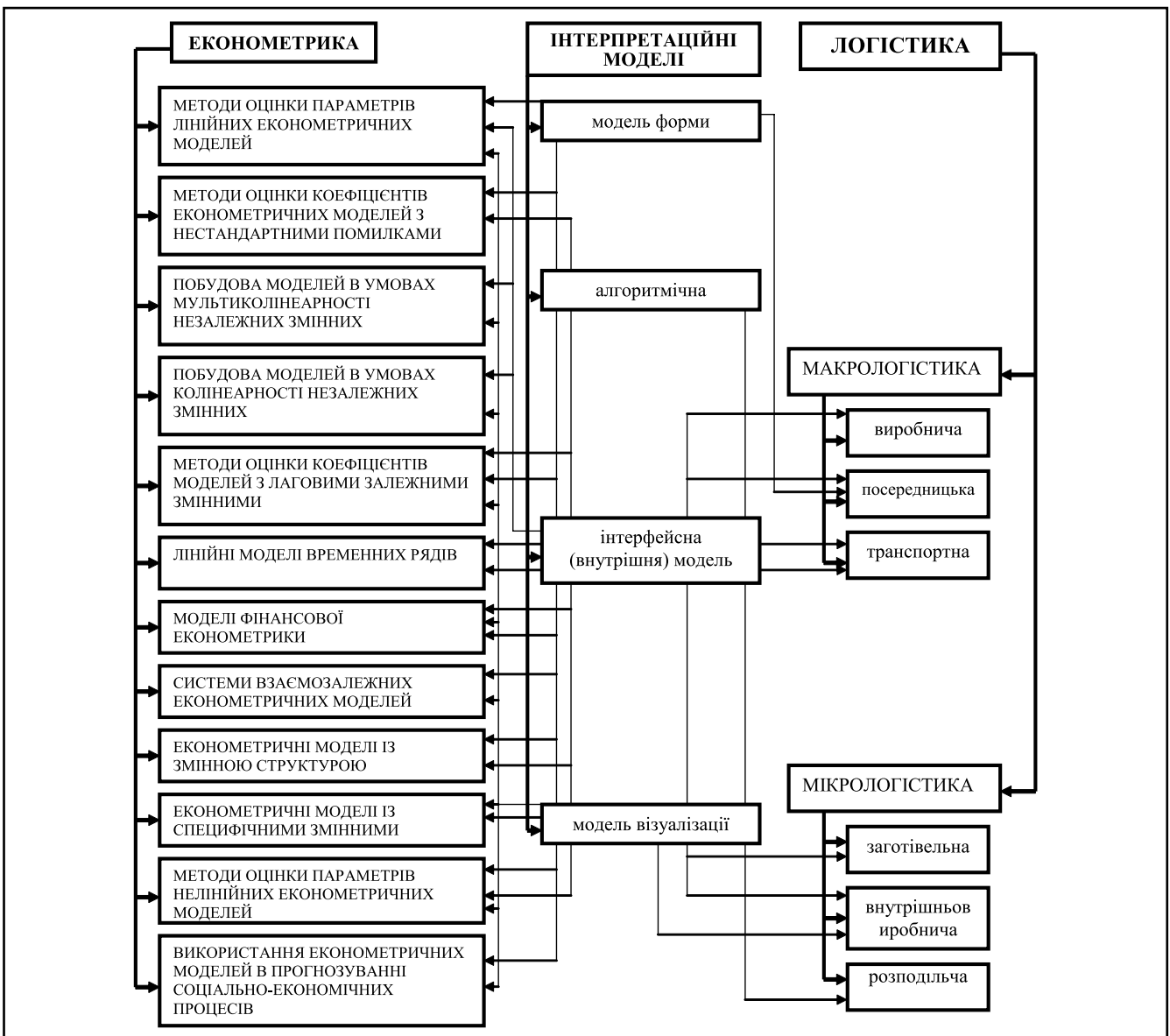


Рисунок 2. Взаємозв'язок економетрики та логістики через інтерпретаційні моделі

- інтерпретаційна геометрична модель об'єкту – модель вихідної форми або результату формотворення;
  - інтерпретаційна геометрична модель процесу – модель неструктурованої монофункціональної динамічної системи, яка описує цю систему, в особливому випадку, як неперервна або дискретна послідовність її станів;
  - інтерпретаційна геометрична модель явищ – модель першого рівня структурної складності, яка пов'язує множину моделей об'єкту за допомогою моделі визначеного процесу;
  - складно структурована інтерпретаційна геометрична модель – модель логічної, в т.ч. ієрархічної сукупності об'єктів, процесів і явищ. Моделі 1–3 у загальному випадку є підсистемами різних рівнів відносно системи 4;
  - гетерогенна інтерпретаційна геометрична модель – складно структурована модель, де в якості її підсистем є моделі негеометричної природи (статистичні, диференціальні, кваліметричні і т.п.);
  - складно структурована інтерпретаційна модель з геометричними компонентами – негеометрична в цілому модель складної системи довільного типу, в якій геометричні моделі є тільки локальними підсистемами, які вирішують особливі функціональні завдання.
- Важливою типологічною ознакою є критерій функціональності. (Функціональність інтерпретаційної моделі – цільове призначення моделі в рамках реалізації процесу геометричного моделювання). Тоді морфологічний рівень класифікації геометричних моделей погоджений з деяким процесом геометричного моделювання наступним чином:
- інтерпретаційні геометричні моделі форми;
  - інтерпретаційні алгоритмічна геометрична модель;
  - інтерфейсна (внутрішня) інтерпретаційна геометрична модель;
  - геометрична модель візуалізації.
- Узгоджена типологічна схема інтерпретаційних моделей за функціональністю зі структурними елементами економіки та логістики має вигляд (рис. 2).

### Висновки

Таким чином, застосування геометрії щодо задач економіки, логістики має підвищити ступінь конструктивності та наочності при вирішенні конкретних економіко-управлінських задач, а також призвести до створення нових інструментальних засобів, що використовують переваги геометричних уявлень.

Очевидно, що типологія економіко-управлінських задач має чітко корелюватись з типологією геометричних моделей та методами геометричного моделювання.

Інструментарій прикладної геометрії є важливим фактором посилення операційних можливостей методів економіки, логістики, економічної кібернетики і т.д.

### Література

1. Бондар О.А. Геометричні моделі потокорозподілу ресурсів в складних соціотехнічних системах // Дисер., к.т.н., 05.01.01, 217 с.
2. Бондар О.А. Геометрична складова економічного та логістичного підходів до управління підприємствами (системами) // Прикладна геометрія та інженерна графіка. – Вип. 79. – КНУБА. – Київ, 2008. – С. 186–190.
3. Плоский В.О. Дослідження структурних особливостей методів геометричного моделювання та тенденцій розвитку прикладної геометрії // Дисер., д.т.н., 05.01.01, 277 с.
4. Бондар О.А. Українська асоціація з прикладної геометрії як суб'єкт консалтингової діяльності // Прикладна геометрія та інженерна графіка. – Вип. 80. – КНУБА. – Київ, 2008. – С. 117–120.
5. Плоский В.А., Толоч А.В., Бондарь Е.А. Геометрические подходы к решению управленческих задач // Труды Четвертой международной конференции по проблемам управления. Москва 26–30.01.2009 г. // РАН. – С. 1777–1782.
6. Плоский В.А., Бондарь Е.А. Прикладная геометрия в решении экономических и управленческих задач // Труды Первой международной конференции «трехмерная визуализация научной, технической и социальной реальности. Кластерные технологии моделирования» // Т. 1, Іжевськ, 2009. – С. 124–128.
7. Пинегина М.В. Математические методы и модели в экономике. – М.: Издательство «Экзамен», 2002 г.
8. Шикин Е.В., Чхартишвили А.Г. Математические методы и модели в управлении. – М.: Издательство «Дело», серия «Наука управления», 2000.
9. Яремко І.Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: монографія / І.Й. Яремко. – Л.: Каменяр, 2006. – 176 с.
10. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001. XII, 1028 с.
11. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов Серия: Gaudeamus. – М.: 2002. – 425 с
12. Ресурс Интернет – <http://allmath.ru/appliedmath/micro/labs/micro-labs1.htm>
13. Фурманн В., Султанов А. Общеэкономический рынок труда (Der gesamtwirtschaftliche Arbeitsmarkt) – ресурс Интернет <http://ek-lit.agava.ru/mul/mul003.htm>.
14. Ресурс Интернет – <http://nit.miem.edu.ru/cgi-bin/article?id=122>

# Дисфункційний розвиток як об'єкт теорії тіньової економіки

*У статті розглядаються методологічні засади піднесення рівня вивчення економічних процесів, їх протиріч, зокрема тіньової економіки, на основі звернення до дослідження дисфункційних, девіаційних явищ, перш за все у сфері інституційної структури державного управління.*

*В статье рассматриваются методологические основы повышения уровня изучения экономических процессов, их противоречий, в частности теневой экономики, на основе обращения к исследованиям дисфункциональных, девиационных явлений, прежде всего в сфере институциональной структуры государственного управления.*

*In article the methodical bases of increasing of the level of researching of economic processes and their contradictions, such as in shadow economy on the base of researching nonfunctional deviation occurrence primarily in sphere of institutional structure of state management are considered.*

**Постановка проблеми.** Масштабна тінізація соціально-економічних процесів викликає необхідність створення системної їй протидії, в тому числі ґносеологічними засобами, розвитку методологічного забезпечення теоретичних досліджень з цієї проблематики. У зв'язку з цим розгляд шляхів піднесення методологічного інструментарію досліджень тіньової економіки на основі вивчення дисфункційних явищ соціально-економічної сфери в умовах сучасних системних кризових явищ є актуальним напрямком економічних досліджень, поглиблення вивчення і самих тіньових механізмів.

Необхідність протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як закони України «Про боротьбу з корупцією» (1995), «Про засади запобігання та протидії корупції» (2009), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007–2009 роки» (2006, №1767), з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, В.М. Поповича, О.В. Тур-

чинова та інших. Значний внесок у розробку адміністративно-правових, кримінально-правових, кримінологічних аспектів протидії тіньовій економіці здійснили вітчизняні вчені-юристи. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, його теоретико-методологічної складової як органічної ланки кризового розвитку державного управління, масштабних обсягів її поширення в сучасних умовах, особливості прояву тіньової економіки, її дисфункційної природи у вітчизняних умовах потребують подальшого спеціального вивчення.

**Метою** даної статті, таким чином, є подальший розвиток методологічного забезпечення вивчення сутності тіньової економіки як системної дисфункції державного управління, розвитку його кризових форм існування.

**Виклад основного матеріалу.** Економічна наука в її сучасній системно-методологічній конфігурації перебуває у стані кризи. До її найсуттєвіших проявів, як відмічає А. Гальчинський, слід віднести глибокі системні протиріччя, які виявляються на методологічному рівні – на рівні філософії економічної науки, обґрунтування базових фундаментальних гіпотез, що визначають загальну логіку сучасних суспільних трансформацій, лише з урахуванням на які можливо розраховувати на результативність нормативної функції економічної теорії [1, с. 4].

Економічна наука, як відомо, окрім нормативної функції виконує ще й функцію позитивної економіки – функцію аналізу наслідків економічної політики і розробки висновків про доцільність конкретних стратегій національного розвитку. Однак цих функцій економічній науці для забезпечення необхідного рівня процесу пізнання в їх системній цілісності в сучасних умовах вже недостатньо. Одним із суттєвих функціональних обмежень економічної науки є її відстороненість від аналізу системи дисфункціональних явищ<sup>1</sup>, що, зокрема, становить проблему «тіньової економіки».

«Економічна наука, з огляду на характер її предмета та методу, дуже далека від систематичного аналізу суспільно небезпечних і шкідливих побічних ефектів тих чи інших економічних дій та господарських рішень. В економічній теорії це й досі вважається еkleктикою об'єднання в рамках єдиної системи логічно сутнісних характеристик економічного ладу, виробничих відносин (те, що мало б існувати) і деформованих відносин, які переродилися (економічних патологій), що ведуть

<sup>1</sup> Дисфункцією є порушення, втрата нормальної функції, що забезпечує життєдіяльність соціального організму (економічної інституції), здатності забезпечити відповідність його структури й функцій, а також здатності регуляторних систем підтримувати сталість внутрішнього середовища (гомеостазу) при дії на нього агентів, що завдають пошкодження та деформації.

до їх подальшої криміналізації та виникнення феномена тіньової економіки. Але на практиці таке об'єднання виявляється фактом, моментом реального розвитку суспільства» [2, с. 77].

Сучасні економічні теорії здебільшого базуються на вихідній аксіомі про апіорі раціональної поведінки суб'єкта економічних відносин, у тому числі держави, в основі якої знаходиться прагнення до оптимального використання своїх обмежених ресурсів та досягнення власної вигоди у відповідності з тим, що вони вважають своєю матеріальною цілью. Вони діють адекватно своїм матеріальним інтересам, які спонукають людей жити у відповідності з розумом, тобто діяти раціонально. Реалізація принципу раціональності обумовлює розгортання «методології простих систем» – функціональну визначеність кожної системи, її «природний порядок», можливості формалізації її структурних зв'язків, в кінцевому підсумку побудову спрощеної моделі логіки і механізмів економічного розвитку, побудованих на механістичній ньютонівській філософії та методології детермінації.

Перебудова методології системних трансформацій, переосмислення широкого комплексу наукових постулатів повинні будуватися на наступних засадах: по-перше, розуміння причинності як системи складної (багатовекторної) взаємодії різноякісних (за своєю природою) сил; по-друге, необхідність виявлення не тільки прямих, а й зворотних, позитивних і негативних зв'язків; по-третє, пояснення складних явищ і процесів на основі комплексу випадкового і необхідного; по-четверте, припущення про власне збудження процесів [1, с. 6]; по-п'яте, врахування особливої, генетичної спадковості в економічних процесах, особливості їх проявів в сучасних умовах.

Проблема переходу до довершеного методологічного комплексу постулатів, формування новітніх теорій на їх засадах особливо актуалізується при вивченні деформацій суспільних відносин у економічній сфері, які ведуть до їх переродження, утворення перетворених та маргінальних (архаїзованих) форм.

Загальновизнано, що вивчення соціальних відхилень (соціальної девіації) в межах будь-якої однієї науки, наприклад кримінології, в тому числі й економічної, було б недостатнім. Найширший комплекс сегментів тіньової економіки – так звана «сіра економіка», «неформальна економіка», «прикордонна економіка», тіньова економіка «інституційної комплементарності», «недружного поглинання», наркоманії, проституції тощо виходять за вузькі межі кримінології, можливості її методологічного інструментарію. Це природно виходить із того, що правопорушення, злочини складають тільки незначну частину всіх видів соціальних відхилень і кримінальне покарання є лише однією із багатьох можливих санкцій [3, с. 8–12].

Ситуація ускладнюється ще більше у зв'язку з тим, що за існуючої ситуації з дослідження девіаційних процесів в економічній сфері із їх пріоритетних сегментів вилучені найбільш складні, небезпечні, стрижневі, консолідуючі навколо себе та активізуючі вторинні кола економічної девіації, до яких слід

віднести, перш за все, ті з них, що виникають у системі державного управління. Тим самим економічні науки, не відпрацювавши свою функцію щодо методологічного забезпечення дослідження цих явищ у межах свого предмету, далі економічної кримінології (яка почала формуватися як наука [4, с. 77]) і ще далі через ланцюжок методологічних зв'язків циклу інших дисциплін – адміністративного, кримінального права та процесу тощо, не виконують свою методологічну функцію щодо забезпечення у гносеологічному та онтологічному аспектах комплексу захисту економічної безпеки держави.

Ще донині більшість досліджень з проблем економічної девіації здійснюється в межах кримінології, педагогіки, психології, соціології. В зв'язку з цим їх об'єктом є переважно поведінка окремої особи як суб'єкта девіації. Між тим до кола останніх відноситься діяльність, перш за все, макросуб'єктів економічних дисфункцій, таких як держава та її окремі інституції, елітний підприємницький корпус, діяльність регіональних, політичних еліт у їх взаємозв'язках та комунікаційній погодженості як окремих соціальних макросистем тощо. Різного роду прояви корупційних, бюрократичних деформацій в діяльності державних інституцій, політичних, недержавних установ часто значно більш соціально небезпечні, аніж індивідуальна антисуспільна поведінка. Діяльність вищезазначених суб'єктів економічних дисфункцій як певна їх система повинна знайти своє представництво у спеціальній теорії дослідження – як сукупності методів та теоретичної системи – теорії тінізації економіки.

Формування будь-якої теорії потребує визначення, відмежування кола її об'єктів. При цьому слід відповісти на питання: у яких зв'язках соціальні відхилення в економічній сфері, що відносяться до об'єкту вищезазначеної теорії, знаходяться з іншими, близькими до них явищами? Чи відносяться всі соціальні відхилення та близькі до них негативні процеси в економіці до кола об'єктів теорії тінізації економіки. На це питання слід відповісти негативно.

Небажані явища в суспільно-економічній практиці мають різну назву: асоціальні, негативні, девіантні, соціальні аномалії, соціальні патології, деструктивні тощо. Не всі з цих понять з економічної сфери є рівнозначними, не всі вони відносяться до об'єктів теорії тіньової економіки.

Перш за все слід звернути увагу на рівень соціальної небезпеки, який визначається тим чи іншим поняттям. Так, якщо, наприклад, змістом поняття «соціальне відхилення у сфері економічної діяльності» і «девіантність» є відхід від вимог соціальної норми, однак за умов їх не виходження вихід у сферу стійкої асоціальної поведінки, – то поняття «соціальна патологія» однозначно визначає саме такий перехід та висуває соціальну небезпеку цього негативного явища.

Поряд із порушенням соціальних (економічних, правових, моральних, політичних та ін.) норм, що здійснюють в діяльності окремих інституціональних економічних суб'єктів, існують й інші явища та процеси, які мають негативне спрямування, але прояв яких важко чи неможливо зв'язати з еко-

номічною діяльністю певних інституційних суб'єктів. Такими є, наприклад, циклічні, глобальні економічні кризи, об'єктивно існуючі економічні розриви в економічній структурі та диспропорції, небажані тенденції в демографічних, міграційних процесах тощо. Вони становлять фонові явища, але водночас мають суттєво факторний, кумулятивний вплив на прояв основних об'єктів тінізаційного процесу.

До кола об'єктів теорії тінізації економіки слід віднести, на наш погляд, дослідження економічних відносин, що виникають у зв'язку із виникненням та функціонуванням економічних дисфункцій соціальних інституцій, перш за все держави, які обумовлюють знаходження інших економічних суб'єктів поза режимом ефективної взаємодії з ними та їх впливом.

Дисфункція соціального інституту в економічній сфері обумовлює посилення режиму неефективної взаємодії і впливу на суспільство, що означає втрату якості регулювання й контролю, наступними основними шляхами: 1) дисфункція соціальної інституції викликає соціально-економічну напругу та конфліктність з-за того, що інституція не здатна виконувати покладені на неї функції; виникає дисфункційна структура діяльності соціальних інституцій; 2) втрата інституцією суспільної функції призводить до виникнення двох негативних ефектів – до переносу негативного ефекту від деформаційного стану інституції на дію об'єктів їх впливу та на виникнення компенсаційної заміни функції інституції, що втратила свої функції, на інші – тінюві, а звідси також негативні; 3) дисфункція соціальної інституції, що продовжується довгий термін часу, негативно впливає на систему цінностей, морально-етичний стан суспільства, його мотиваційну структуру, викликає деформацію всієї соціально-економічної інфраструктури; 4) дисфункція соціальних інституцій викликає зсув всієї соціально-економічної структури в бік її архаїзації, широкої появи перетворених, маргінальних економічних форм; 5) збитки від дисфункції соціальних інституцій особливо негативно впливають на діяльність системи правоохоронних органів, обумовлюють їх вторинну дисфункцію, переродження.

Предметом теорії тінізації економіки є:

– вивчення категоріального складу, системи та методів теорії тінізації, структурного устрою тінювої економіки, її суб'єктів та об'єктів, механізмів та закономірностей функціонування, особливостей проявів на тих чи інших станах розвитку, діапазону розповсюдження;

– пізнання детермінації та причинності тінізації економічних відносин, тінізаційної дисфункції соціальних інституцій, особливостей прояву детермінаційного та причинного комплексів за конкретно-історичних умов;

– удосконалення економічних і через методологічний ланцюг зв'язків із правовою, інституційною протидією тінювим процесам у сфері економічних відносин;

– діяльність наукових, законодавчих та виконавчих, у тому числі правоохоронних, інституцій держави та недержавних органів, аналітичних центрів та їх наукового забезпечення щодо створення економічних передумов запобігання тінізації різних секторів економіки суспільства;

постійний аналіз тенденцій у розвитку тінювих процесів та діяльності їх сегментів, оцінка відповідності загрози з їх боку діяльності державних та недержавних інституцій щодо протидії їх розвитку, а також рівня їх наукового забезпечення, рефлексія щодо стану самої теорії тінізації економіки, яка здійснюється з метою удосконалення теоретичного забезпечення, організації та управління науковим процесом.

### Висновки

Таким чином, забезпечення подальшого розвитку економічних досліджень, їх методологічної складової потребує системного вивчення дисфункційних відносин, перш за все у сфері державного управління, проведення їх, зокрема, у межах спеціальної теорії тінювої економіки.

Результати цих досліджень свідчать про те, що дисфункція соціального інституту в економічній сфері обумовлює посилення режиму неефективної взаємодії і впливу на суспільство, що означає втрату якості регулювання й контролю (тобто посилення рівня тінізації), виникнення множини інших негативних ефектів – до переносу первинного негативного ефекту від деформаційного стану інституції на вторинну дію об'єктів їх впливу та на виникнення компенсаційної заміни функції інституції, що втратила свої функції, на інші – тінюві, а звідси також негативні, зсув всієї соціально-економічної структури в бік її подальшої архаїзації, широкої системної появи перетворених, маргінальних економічних форм, негативного впливу на діяльність системи правоохоронних органів, що обумовлюють їх вторинну дисфункцію, переродження.

### Література

1. Гальчинський А. Економічна наука: проблеми методологічного оновлення // Економіка України. – 2007. – №3. – С. 4–13.
2. Огородник В. До питання економічної кримінології // Економіка України. – 1996. – №6. – С. 77–83.
3. Социальные отклонения. Введение в общую теорию. – М.: Юрид.лит., 1984. – 320 с.
4. Свиридов В. Організована злочинність в наступі // Іменем Закону. – 1997. – №35. – 29 квітня.

# Передумови ефективності державного стратегічного планування науково-технологічного розвитку США

*Досліджено фактори ефективності державного управління розвитком науки і технологій у США, включаючи механізми стимулювання трансферу технологій та дієву систему стратегічного планування. Викладено підходи, інструментарій та практику розроблення і реалізації стратегічних планів державних наукових установ та великих наукових проектів у системі стратегічного планування країни.*

*Исследованы факторы эффективности государственного управления развитием науки и технологий США, включая механизмы стимулирования трансфера технологий и действенную систему стратегического планирования. Изложены подходы, инструментарий и практика разработки и реализации стратегических планов государственных научных организаций и крупных научных проектов в системе стратегического планирования страны.*

*The efficiency factors of state strategic management of S&T development in USA are studied, including the technology transfer mechanism and strategic planning system. The approaches, toolkit and practice of elaboration and implementation of state research institutions strategic plans as well as large scientific projects within American strategic planning system are stated.*

**Постановка проблеми.** На початку XXI століття США продовжують зберігати лідируючі позиції у науково-технологічній діяльності, незважаючи на зростаючу конкуренцію з боку Китаю і країн азійської дев'ятки<sup>1</sup> та достатньо успішні зусилля Європейського Союзу з підвищення конкурентоспроможності у сфері досліджень, інновацій та високих технологій. Як і раніше, США залишаються країною з найбільшим у світі обсягом фінансування досліджень та розвитку (ДіР): у 2007 році видатки США в обсязі \$369 млрд. перевищили сумарні видатки азійського регіону (\$338 млрд.) та ЄС-27 (\$263 млрд.) [1].

Запорукою лідерства США у цій сфері є серед інших факторів чітко відпрацьована система формування та реалізації політики федерального уряду, що базується на міцних засадах стратегічного планування та управління і використанні гнучких ринкових методів стимулювання нововведень у приватному секторі.

**Мета статті** – дослідити фактори ефективності державного управління розвитком науки і технологій у США, включаючи механізми стимулювання трансферу технологій та дієву систему стратегічного планування.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні уряди багатьох країн визнають, що наука і технології є невід'ємною складовою економічного зростання та розвитку і підпорядковують свої

національні стратегії розбудові економік, що базуються на знаннях, комерційному використанню результатів досліджень та інтелектуальної праці. Україна для забезпечення підйому виробництва у післякризовому десятилітті так само має запровадити дієву систему стратегічного планування розвитку економіки, яка обов'язково має визначати і пріоритети у науково-технологічній сфері на механізми їх реалізації. Враховуючи, що система стратегічного планування США визнана однією з найбільш ефективних у світі, метою статті є дослідження методичних підходів, технологій та інструментів стратегічного планування розвитку науки і технологій у цій країні, які доцільно врахувати під час розроблення проекту Закону України «Про державне стратегічне планування» та нормативних актів, спрямованих на його реалізацію.

У США держава є активним суб'єктом науково-технологічної політики. Частка фінансування з федерального бюджету у загальних видатках на наукові дослідження і розробки становить близько 28% (2007). Роль держави виходить далеко за межі прямого та непрямого фінансування ДіР і полягає у створенні умов для розвитку приватної ініціативи та трансферу технологій, розробці стратегії технологічного розвитку країни, визначенні найбільш перспективних і важливих напрямів досліджень, розробці механізмів захисту прав інтелектуальної власності, розвитку людського потенціалу для економіки знань, тощо [2].

На наш погляд, головними факторами ефективності державного управління розвитком науки і технологій у США є:

- стратегічний підхід до планування та реалізації політики у сфері науки та технологій, що базується на чітко відпрацьованій технології розроблення системи стратегічних документів, відповідальності за виконання передбачених ними завдань та оцінці їх впливу на розвиток країни у різних аспектах;
- гнучкі ринкові методи стимулювання нововведень у приватному секторі та трансферу технологій від державних лабораторій і дослідницьких центрів до ринку;
- федеральна контрактна система – інструмент формування державного ринку товарів і послуг через встановлення «справедливих цін», що гарантують стимулюючу роль контрактів для приватних фірм при дотриманні інтересів держави [3];
- детально відпрацьоване патентне законодавство, що дозволяє чітко визначати права власності приватних компаній на вироблений ними інтелектуальний продукт;

<sup>1</sup> Азія – 90: Індія, Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Південна Корея, Тайланд, Тайвань, В'єтнам.

– грамотна міграційна політика, спрямована на залучення талановитих вчених для здійснення досліджень і розробок на території США.

Основу дієвості цих методів та механізмів становить ідеологія державно–приватного партнерства, за якої держава, використовуючи ринкові механізми залучення приватного капіталу до створення технологічних інновацій, залишає за собою роль головного ініціатора впровадження нових технологій. За такого підходу концепція прямих державних замовлень відходить у минуле, поступаючись практиці розподілу ресурсів, ризиків та відповідальності усіх учасників державного замовлення [4].

Реалізація стратегічних пріоритетів США у сфері науково–технологічного розвитку здійснюється як через фінансування великих проектів з розроблення, розвитку та виведення на ринки проривних технологій, які мають забезпечувати країні технологічне лідерство, так і шляхом сприяння інноваційному підприємництву з використанням напрацьованих ринкових механізмів його стимулювання, підтримки конкурентного середовища, мереж та кластерів для підвищення його продуктивності, ліквідації бар'єрів для виходу на ринки.

В основі такої політики лежить відпрацьована у США модель: дослідницькі університети – бізнес–інкубатори – технологічні і наукові парки – інноваційний студентський бізнес – венчурні фонди – малі інноваційні підприємства – швидко зростаючі сектори нової економіки. Венчурні компанії, інститути розвитку ведуть постійний пошук, відбір, здійснюють фінансову підтримку оригінальних проектів. Створюються малі інноваційні підприємства, які стають лідерами в освоєнні виробництва та впровадженні сучасних технологій. Досягнення критичної маси таких компаній веде до прогресивних структурних змін в економіці. Справедлива конкуренція має забезпечувати інноваційному бізнесу низькі бар'єри для входження на ринки, можливість зростання та отримання прибутків відповідно до їх заслуг. Таким чином, державне стимулювання, з одного боку, та справедлива конкуренція, з іншого – є двома крилами, на яких піднімається і розвивається інноваційний бізнес.

Початком проведення такої політики можна вважати прийняття у США у 1980 році двох ключових законів, спрямованих на активну комерціалізацію результатів наукових досліджень, створених за підтримки федерального уряду: Закону Бей–Доула (Bayh–Dole Act, 1980, Public Law 96–517) та Закону про технологічні інновації Стівенсона–Уайдлера (Stevenson–Wylder Technology Innovation Act, 1980), а також низки інших законів у сфері передачі федеральних технологій та регулювання доступу до комерційної інформації. Це призвело до зміни відношення до результатів наукових досліджень, виконаних за державні кошти: якщо до 1980 року держава залишала за собою права на будь–яку інтелектуальну власність, створену за кошти федерального бюджету, то після 1980 року вони стали товаром. Якщо до

1980 року лише 5% з отриманих державою патентів передавалося на ринок по ліцензіях, то після 1980 року національні компанії, зареєстровані на території США, отримали права на використання результатів науково–технічної діяльності у вигляді патентів. Така зміна мотивації дослідників сприяла істотному підвищенню інноваційної спроможності та продуктивності американських компаній [5].

Закон Стівенсона–Уайдлера разом з прийнятими пізніше Законами «Про передачу федеральних технологій» (Federal Technology Transfer Act of 1986) та «Про передачу національних конкурентоспроможних технологій» (the National Competitiveness Technology Transfer Act of 1989) визначили порядок підписання ліцензійних угод та розподілу ролямі між промисловими компаніями і федеральними лабораторіями, що знаходяться в оперативному управлінні уряду, а також з державними лабораторіями в управлінні університетів та промислових фірм. Це відкрило шлях до здійснення спільних проектів у сфері ДіР між промисловими компаніями та фінансованими з бюджету лабораторіями. А на базі Закону «Про передачу федеральних технологій» було впроваджено новий юридичний інструмент – Угоду про співробітництво у сфері досліджень і розробок, яка надає певну самостійність у розподілі витрат між учасниками угоди.

Серед прийнятих наприкінці ХХ століття законів США, що сприяли залученню малих і середніх підприємств до процесів передачі нових технологій, слід згадати Закон «Про інноваційні дослідження малого бізнесу» 1982 року (Small Business Innovations Act), який закріплював норму про виділення малому бізнесу 1,25% з бюджету федеральних відомств (з річним бюджетом понад \$100 млн.) на здійснення досліджень і розробок та ініціював спеціальну програму.

Завдяки постійному удосконаленню механізмів стимулювання американських компаній до проведення досліджень та технологічних інновацій питома вага коштів промисловості США у загальному обсязі видатків на ДіР суттєво перевищує аналогічний показник країн–конкурентів: 67% всього обсягу ДіР у 2007 році проти 55% у ЄС–27 та 60% у Китаї, Сингапурі та Тайвані разом [1, с. 0–4].

Таким чином для реалізації науково–технологічних пріоритетів США задіяні значні обсяги інвестицій державного і приватного сектору та сформовано ефективні стимулюючі механізми виконання проектів і програм.

У таких умовах значно зростає роль стратегічного планування розвитку науки і технологій, яке повинно визначати напрями довгострокових змін у науково–технологічній сфері разом механізмами їх реалізації та пріоритетними напрямами інвестування, а також формувати очікування приватного бізнесу та суспільства.

У США формування стратегічних документів у сфері науки та технологій здійснюється згідно із загальними принципами системи стратегічного планування, які сформувалися за останні 20–30 років і стали невід'ємним елементом перетворень у сфері державного управління, спрямованих на

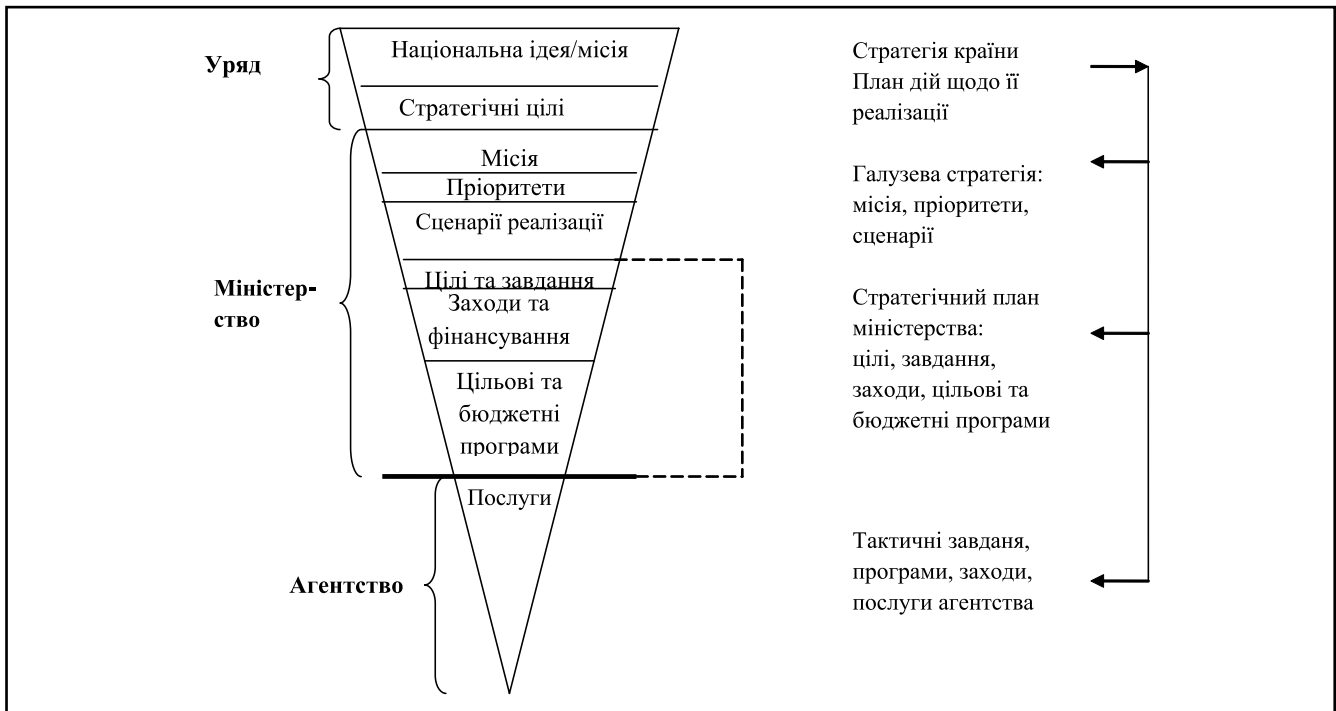


Рисунок 1. Взаємозв'язок документів державного стратегічного планування

підвищення ефективності державних інституцій та їх спроможності відповідати потребам суспільства.

Цілісна система державних стратегічних документів згідно міжнародної практики включає довгострокову стратегію розвитку, плани дій для її реалізації, секторальні стратегії та програми розвитку, які спираються на стратегії і науково-технологічні прогнози, а також стратегічні плани державних органів влади.

Взаємозв'язок цілей та пріоритетів системи документів державного стратегічного планування узагальнено представлено на рис. 1.

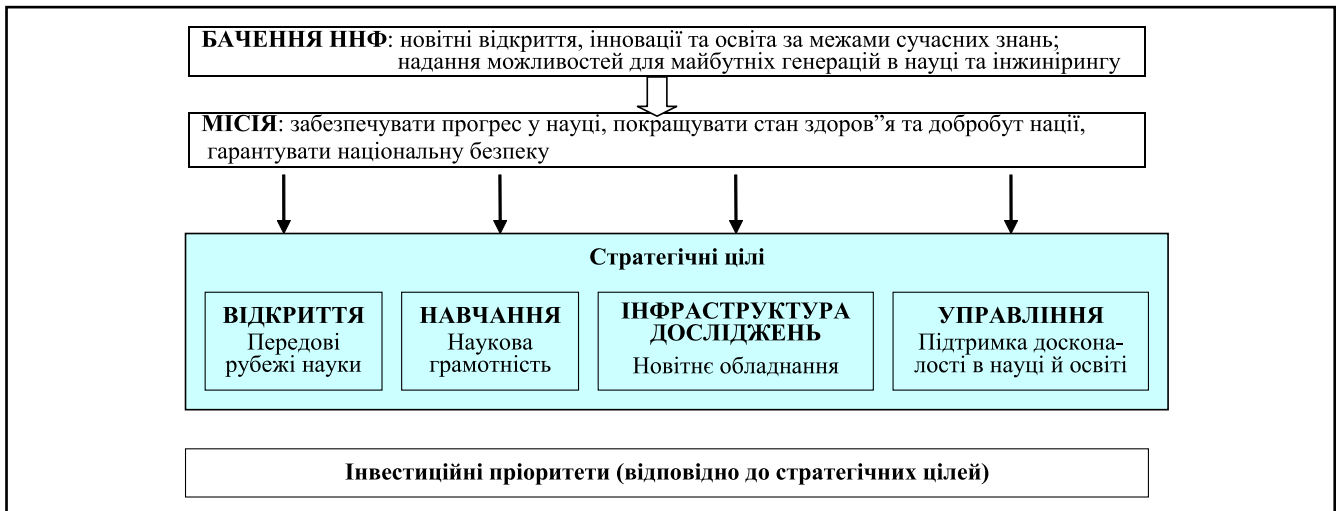
В умовах запровадження стратегічного планування та бюджетування, орієнтованих на результат, визначення видатків бюджетів на здійснення діяльності державних організацій та виконання бюджетних програм має виходити з оцінки їх результативності та ефективності і базуватися на суспільно значимих результатах використання державних коштів. Така система ґрунтується на формулюванні цілей, очікуваних результатів та критеріїв ефективності програм, розробленні показників кінцевих результатів, середньостроковому фінансовому плануванні. В її основі – формування дерева цілей і завдань стратегічного плану органу виконавчої влади.

Засади сучасної системи стратегічного планування та її взаємозв'язку з бюджетуванням закладені Законом США 1993 року «Про оцінку результатів діяльності державних установ» (Government Performance Results Act або GPRA). Відповідно до цього закону кожна державна установа повинна надавати до Офісу управління та бюджету (ОУБ) Адміністрації Президента та Конгресу затверджений п'ятирічний стратегічний план своєї діяльності та річний план досягнення

результатів, що базується на завданнях п'ятирічного плану. Агентства повинні здійснювати щорічну самооцінку результативності виконання поставлених цілей і надавати її Конгресу та Офісу управління і бюджету Адміністрації Президента під час подання запиту на фінансування на наступний рік. Офіс здійснює власну оцінку та рейтингування державних установ і оприлюднює ці оцінки на своєму веб-сайті.

Так, Стратегічний план Національного наукового фонду на 2006–2011 роки (далі – Стратегічний план) містить пріоритети та завдання американської науки, спрямовані на підтримання стабільно високого рівня конкурентоспроможності американських підприємств в умовах глобальних змін, відповідно до ініціатив президента США Дж.Буша, представлених у його посланні до нації «Американська ініціатива конкурентоспроможності» (The American Competitiveness Initiative) [6]. План визначає місію, ключові цінності, бачення і стратегічні кінцеві цілі діяльності, встановлює обґрунтовані пріоритети для розподілу інвестиційних фондів та внутрішніх ресурсів (рис. 2), а також визначає структурні підрозділи фонду, відповідальні за трансляцію завдань Стратегічного плану у річні плани діяльності, формування і виконання бюджету, здійснення оцінок результативності.

Кошти федерального бюджету розподіляються на конкурсній основі через систему федеральних контрактів та грантів, які надаються головним чином приватним промисловим корпораціям та іншим організаціям недержавної форми власності, а також федеральним лабораторіям і дослідницьким центрам. Більш як 90% цих коштів розподіляються через шість департаментів та агентств: Департамент оборони, Департамент охорони здоров'я та людських ресурсів, Департамент енергетики, Національну адміністрацію



**Рисунок 2. Стратегічні цілі Національного наукового фонду США**

з авіації та космічних досліджень, Національний науковий фонд (ННФ), Департамент сільського господарства.

Офіс наукової та технологічної політики (ОНТП), очолюваний помічником президента США з науки та технологій, координує реалізацію науково-технологічної політики в уряді, а Офіс управління та бюджету (ОУБ) допомагає президенту в формуванні його річного бюджету, у тому числі в частині наукових досліджень та розвитку. Конгрес США приймає щорічний президентський бюджет і грає важливу роль у формуванні та нагляді за реалізацією державної наукової політики.

Кожен із згаданих департаментів та агентств США створює для підвищення обґрунтованості своїх програмних документів консультативні комітети, які ведуть програми установ, надають рекомендації з підготовки річних бюджетів, п'ятирічних стратегічних планів та річних планів діяльності.

Слід зробити наголос, що громадськість грає суттєву роль у ініціюванні змін до напрямів науково-технологічної політики та оцінці результативності витрат бюджетних коштів. Зазвичай ці зміни ініціюються президентом у його посланнях до нації і надалі після обговорень у суспільстві та дебатів у палатах Конгресу приймаються у вигляді законів, обов'язкових до виконання. Вони визначають порядок формування стратегій і планів дій розпорядників бюджетних коштів, а також щорічних бюджетних запитів президента на пріоритетні напрями науки і технологій.

Так, швидка трансформація політики у сфері науки та технологій на початку XXI століття у напрямі сприяння інноваціям, створеним на науковій базі, стартувала з публікації доповіді громадських організацій: у 2004 році доповіді Ради з конкурентоспроможності «Інноваційна Америка: процвітання у світі викликів та змін» (Innovative America: Thriving in a World of Challenge and Change), а у 2005 – доповіді Комітету з процвітання у глобальній економіці XXI століття національних академій «Підйом на наростаючу бурю» (the Rising Above the Gathering Storm) [7]. Враховуючи рекомендації цих доповідей, Білий дім підготував доповідь «Американська ініціатива конкурентоспроможності», яка була

представлена у 2006 році у посланні президента США Дж. Буша до нації. Об'ява президентської ініціативи сприяла розробленню конгресменами низки законопроектів, які були об'єднані в один під назвою «Америка конкурує» (the America COMPETES Act, 2007) [8]. Нові ініціативи включали радикальне зростання бюджетів наукових інституцій, у тому числі подвоєння бюджету Національного наукового фонду, розширення високо-ризикових дослідницьких проєктів, реформування системи досліджень і розвитку, сприяння науковцям та інженерам.

У 2008–2009 роках умови розвитку більшості країн світу суттєво погіршилися з огляду на розгортання фінансово-економічної кризи. Новому президентові США Баракі Обамі дісталася досить складна роль – представити нації свою стратегію підтримки американської економіки та її відновлення на основі лідерства в опануванні нової хвилі технологій та інновацій в умовах виходу з кризи.

Протягом 2009 року у відповідь на його ініціативи було прийнято Закон про відновлення та реінвестування американської економіки (the American Recovery and Reinvestment Act, скорочено – the Recovery Act) та «Стратегію американських інновацій: рух до сталого зростання та якісних робочих місць» (A Strategy for American Innovation: Driving Towards Sustainable Growth and Quality Jobs).

Перший з документів (the Recovery Act) передбачав для відновлення економічної активності та створення робочих місць зменшення податків для бізнесу та працюючих сімей, збільшення обсягів державного замовлення через федеральні контракти, гранти та займи, а також інвестицій у ті проєкти, що забезпечать довгострокове економічне зростання, у тому числі на наукові дослідження [9].

Посилено вимогу для отримувачів федеральних фондів щоквартально надавати звіти про використання ними коштів, а для Ради економічних радників президента – готувати доповіді про економічний вплив впровадження цього закону. Виконання цих вимог сприяє більш відповідальному і цільовому витрачання коштів федерального бюджету, відкрито-

сті цього процесу для громадськості. Другим нововведенням є розроблення Національним науковим фондом та оприлюднення на сайті Директивного плану відкритого уряду, як доповнення до Стратегічного плану його діяльності на 2006–2011 роки. Цей план є відповіддю на заклик президента США щодо підвищення прозорості урядової політики у його меморандумі від 21 січня 2009 року «Прозорість та відкритий Уряд» (Transparency and Open Government).

Стратегія американських інновацій: рух до сталого зростання та якісних робочих місць (далі – Стратегія американських інновацій), опублікована у вересні 2009 року, підтвердила прихильність стратегічним пріоритетам підтримки конкурентоспроможності американського бізнесу, що базується на інноваціях, високих технологіях та свободі підприємництва [10]. Стратегія визначає три стратегічні пріоритети та пакети відповідних завдань:

- інвестування у будівельні блоки американських інновацій;
- сприяння конкурентним ринкам, які заохочують продуктивне підприємництво;
- каталізація проривних національних пріоритетів.

У напрямі відновлення американського лідерства у фундаментальних дослідженнях пропонується подвоєння бюджету на високо ризикові дослідження у сфері біо-, інфо- та нанотехнологій для трьох ключових наукових агентств, виділення з бюджету президента \$75 млн. на податкові кредити на ДіР, доведення до 3% від ВВП рівня інтенсивності інвестування у ДіР.

У напрямі сприяння інноваційному підприємству буде забезпечено: розширення доступу нових підприємств до капіталу, а підприємців до мережі наставників та радників; підтримка інноваційних регіональних кластерів та мережі бізнес-інкубаторів; захист малого бізнесу від недобросовісної ділової практики.

У напрямі розвитку передових технологій передбачається: подвоєння за три роки постачання відновлювальних джерел енергії; спрямування \$150 млрд. інвестицій за десять років у ДіР у розвиток екологічно чистих енергетичних технологій, уловлювання та зберігання вуглецю, накопичення енергії; надання позики в обсязі \$25 млн. на підтримку перспективних автомобільних технологій; підтримка нового покоління американського біопалива; розвиток медичної індустрії.

Реалізація стратегічних пріоритетів у сфері високих технологій здійснюється також шляхом розроблення окремих стратегічних планів, нерідко крос секторальних, які охоплюють велику кількість виконавців, вимагають потужних інструментів координації та розраховані на довготерміновий період. Такою сферою стратегічного планування є розроблення стратегії розвитку нанотехнологій.

Розроблення, реалізація та коригування стратегії розвитку нанотехнологій у США під назвою «Національна нанотехнологічна ініціатива» (далі – ННТІ) здійснювалися відповідно до загальних підходів до стратегічного планування в країні.

Запуску ННТІ у 2001 році передували створення у листопаді 1996 року міжвідомчої робочої групи з нанотехнологій,

проведення нею робочих семінарів для виявлення стану нанонауки і нанотехнологій та публікація у 1999 році двох доповідей під назвою «Наука і технології наноструктур: світовий огляд» (Nanostructure Science and Technology: A Worldwide Study) та «Напрями розвитку нанотехнологій» (Nanotechnology Research Directions), які заклали основу для розробки стратегії.

Підготовка проекту плану розвитку науки та технологій нанорівня цією робочою групою, президентською Радою радників з науки і технологій та Офісом наукової і технологічної політики зайняла два роки. Лише у 2001 році адміністрація президента Клінтона під час підготовки бюджетного запиту до конгресу підняла проблему до рівня федеральної ініціативи – Національної нанотехнологічної ініціативи. Важливо відмітити, що для її реалізації було створено державну структуру – спочатку відповідний підкомітет у Комітеті з технологій Національної ради з науки та технологій, а надалі – Національний офіс з координації нанотехнологій.

Процедура програмування, бюджетування, моніторингу, подання звітності та контролю врегульована у 2003 році Законом США «Про дослідження та розвиток нанотехнологій у XXI столітті» (21st Century Nanotechnology Research and Development Act, PL 108–153). Згідно із зазначеним законом Національна рада з науки та технологій (НРНТ) здійснює нагляд за плануванням, управлінням та реалізацією програм всіх агентств-співвиконавців завдань ННТІ, встановлює цілі та пріоритети, програмні компоненти (Program component areas або PCAs), зобов'язана розробити протягом 12 місяців після прийняття закону перший Стратегічний план реалізації ННТІ і надалі коригувати його кожні три роки з метою управління діяльністю всіх залучених агентств з досягнення визначених цілей, пріоритетів та кінцевих показників результату [11].

Стратегічний план повинен давати відповідь на питання:

- щодо шляхів передачі результатів досліджень від лабораторій до впровадження з метою надання вигод суспільству;
- щодо розподілу коштів для виконання міжвідомчих нанотехнологічних проектів;
- щодо програмної підтримки довгострокових коштів для виконання міждисциплінарних досліджень.

Федеральний закон визначає PCAs як основні тематичні напрями, за якими групуються відповідні проекти ННТІ, а залучені міністерства і агентства планують щорічний обсяг інвестицій у нанотехнологічні ДіР для включення у щорічні доповнення до бюджету з урахуванням критичності таких інвестицій для досягнення цілей згаданого стратегічного плану (див. табл.).

Крім трьохрічного стратегічного плану Національна рада з науки та технологій повинна готувати щорічну доповідь та подавати її разом з президентським запитом до комітетів сенату та палати представників. Доповідь повинна включати:

- бюджет програми на поточний та наступний фінансовий рік у розрізі агентств-учасників програми, програмних компонентів, поточних і капітальних видатків;

**Взаємозв'язок між програмними компонентами та стратегічними цілями ННТІ**

Програмні компоненти \ Цілі	Ціль 1: просування нанотехнологічних досліджень світового класу та розвиток програм	Ціль 2: Прискорення трансферу нових технологій у продукцію для комерційної та суспільної вигоди	Ціль 3: Розвиток освітніх ресурсів, кваліфікованої робочої сили і підтримуючої інфраструктури та інструментів для просування нанотехнологій	Ціль 4: Підтримка відповідального розвитку нанотехнологій
Фундаментальні явища та процеси нанорівня				
Наноматеріали				
Винаходи та системи нанорівня				
Інструментарій досліджень, метрологія та стандарти				
Нановиробництво				
Придбання основного обладнання та інструментарію для досліджень				
Довкілля, охорона здоров'я та безпека				
Освіта та соціальні виміри				

Джерело: Національна нанотехнологічна ініціатива. Стратегічний план. 2007, с. 8 [12].

- аналіз прогресу в досягненні цілей і пріоритетів;
- аналіз ступеню врахування рекомендацій групи радників президента;
- оцінку виконання плану всіма залученими федеральними агентствами, в тому числі учасниками Дослідницької програми інновацій малого бізнесу (SBIR) та Дослідницької програми трансферу технологій для малого бізнесу (SBTTR), з описом фондів для підтримки виконання плану.

Президент на виконання закону створює Національний офіс з координації нанотехнологій (National Nanotechnology Coordination Office) та групу радників, яка має здійснювати оцінку тенденцій у сфері нанотехнологій та прогресу у впровадженні програми, оцінку якості управління реалізацією програми, збалансованості програмних компонентів. Група радників доповідає президенту про стан виконання програми не рідше ніж одного разу на два роки.

Моніторингу та стратегічній оцінці результатів виконання такого роду складних документів, які охоплюють велику кількість програмних компонентів, виконавців та потребують великих інвестицій, приділяється велика увага з боку уряду та Конгресу. Крім аналізу результатів програми та оцінки витрачання коштів з боку відповідальних структур адміністрації президента незалежну і ґрунтовну оцінку результативності реалізації всіх програмних компонентів по всіх агентствах-учасниках та надання рекомендацій щодо коригування та оновлення цілей та завдань, встановлених трьохрічним стратегічним планом, відповідно до Закону здійснює кожні три роки Національна дослідницька рада Національної академії наук.

Крім того, для залучення громадськості до оцінки результатів впливу програми на довкілля, здоров'я громадян, безпеку та вирішення соціальних проблем створено робочу групу із залучення громадськості та комунікацій у сфері нанотехнологій (Nanotechnology Public Engagement and Communication Working Group).

Перший раунд оцінок ННТІ був здійснений у 2005–2006 роках, а другий раунд – у 2008 році. Перегляд цілей, завдань та програмних компонентів Стратегічного плану на 2004–2006 роки здійснено у грудні 2007 року після широких обговорень з громадськістю, наступний перегляд розпочато у липні 2010 року і має бути завершено у грудні того ж року. Оновлений у 2010 році Стратегічний план буде орієнтуватися на перспективу 5–10 років.

Президент США під час подання до Конгресу своїх бюджетних пропозицій може ініціювати перед агентствами-учасниками програми ННТІ уточнення окремих програмних компонентів відповідно до своїх пріоритетів. Так, ініціативи президента Барака Обами на 2011 рік націлюють нанотехнологічні дослідження на реалізацію пріоритетів Стратегії американських інновацій 2009 року в трьох напрямках [13]:

- 1) використання нанотехнологій для збирання та консервації сонячної енергії (загальна вартість \$51 млн., 5 агентств-виконавців);
- 2) стале нановиробництво – створення наноіндустрії для майбутнього (загальна вартість \$23 млн., 7 агентств-виконавців);
- 3) наноелектроніка для 2020 року і на майбутнє (загальна вартість \$55 млн., 5 агентств-виконавців).

**Висновки**

Таким чином, здійснене дослідження підтверджує, що важливими передумовами дієвості системи стратегічного планування у США є затвердження стратегічних планів національного та між секторального значення законами США, їх обов'язкове узгодження з бюджетом, постійне звітування про результати перед президентом, Конгресом та громадськістю з використанням відпрацьованих методик оцінки впливу та форматів подання матеріалів, перехід від «управління витратами» на «управління результатами», тобто переорієнтація діяльності державних органів з с формального освоєння бюджетних коштів на досягнення кон-

кретних кінцевих результатів; підвищення якості державних послуг та ефективності видатків бюджету.

### Література

1. Science and Engineering Indicators 2010. National Science Foundation. Arlington, Virginia. January 15, 2010. – [Електронний ресурс]: [www.nsf.gov/nsb](http://www.nsf.gov/nsb).
2. Белинский А.Н., Емельянов С.В., Сталинский В.С. Государство и НИОКР в США: приоритетные направления финансирования в начале XXI века. – [Електронний ресурс]: <http://www.ru-sus.ru/?act=read&id=97>
3. Попова Е.В. О механизмах реализации долгосрочной социально-экономической стратегии России [Текст] / Инновационная Россия. Стратегия 2020., №4. – 2008.
4. Патрон П.А. Государственный рынок в современной экономике. [Текст] / США\*Канада. Экономика – политика – культура / Научн. и обществ.-политич. журнал Института США и Канады РАН, №5(450). Июнь 2007. – С. 49.
5. Bayh–Dole Act, 1980. – [Електронний ресурс]: [www.nsf.gov/policies](http://www.nsf.gov/policies)

6. National Science Foundation. Strategic Plan «Investing in America's Future». FY 2006–2011. Arlington. September 2006. – [Електронний ресурс]: <http://www.nsf.gov>
7. White Paper on Science and Technology 2008. MEXT, 2008. – [Електронний ресурс]: <http://www.mext.go.jp/English>
8. The America COMPETES Act. 2007. – [Електронний ресурс]: [www.nsf.gov/policies](http://www.nsf.gov/policies)
9. The American Recovery and Reinvestment Act. 2009. – [Електронний ресурс]: [www.nsf.gov/policies](http://www.nsf.gov/policies)
10. A Strategy for American Innovation: Driving Towards Sustainable Growth and Quality Jobs. / [Електронний ресурс]: <http://www.nationalacademies.org/step>
11. 21st Century Nanotechnology Research and Development Act, PL 108–153. 2003. – [Електронний ресурс]: [www.nsf.gov/policies](http://www.nsf.gov/policies)
12. The National Nanotechnology Initiative. Strategic plan. National Science and Technology Council. December 2007. – [Електронний ресурс]: [www.nano.gov](http://www.nano.gov)
13. The National Nanotechnology Initiative – Supplement to the President's 2011 Budget.. – [Електронний ресурс]: [www.nano.gov/html/research/signature\\_initiatives.html](http://www.nano.gov/html/research/signature_initiatives.html)

*І.В. КОВАЛЬОВ,  
с.н.с., НДІ,  
В.М. КОЛОТІЙ,  
к.в.н., с.н.с., НДІ*

## Документальне відображення організаційно-методичного забезпечення у сфері державних закупівель у світі і в Україні

*У статті розглядається світовий досвід створення тендерної документації державних закупівель, адаптація цього досвіду в Україні з метою створення стандартної тендерної документації.*

*В статье рассматривается мировой опыт создания тендерной документации государственных закупок, его адаптация для Украины с целью создания стандартной тендерной документации.*

*The article deals with the global experience of bidding documents procurement, adaptation of this experience in Ukraine to establish a standard bidding documents.*

**Постановка проблеми.** Формування та розвиток нормативної бази державних закупівель України, яка розвивається за принципами вільного ринку, залежить від стану і динаміки правових норм організації державних закупівель товарів, робіт, послуг та підходів до регламентації використання коштів на закупівлі їх розпорядниками. Основною метою сучасної стратегії розвитку державних закупівель у світі є створення

умов прозорої поведінки учасників цього процесу для того, щоб донести до замовника найякісніші товари і найкраще обумовлені послуги за найбільш вигідну ціну.

Послідовне врегулювання ринку державних закупівель разом із створенням умов для укладання приватних контрактів може розглядатися як один із важливих факторів, що вдосконалюють зростання економіки і створюють робочі місця. Подальший розвиток ринку державних закупівель вимагає усунення обмеження руху товарів і капіталів шляхом узгодження розбіжностей у національному законодавстві окремих держав, створення єдиних правил та єдиного ринку.

Позитивна політика європейського співтовариства у сфері державних закупівель стала набирати логічних форм наприкінці 70-х років, що було втілено у практику прийняттям на початку 90-х років ряду директив, які регламентували це питання. Слід відзначити, що правила та регламенти у сфері державних закупівель у світі змінюються дуже повільно. Нові Директиви ЄС щодо державних закупівель змінюють попередні після 12 років їх дії. Їхні зміни були покликані суттєвим

переглядом окремих питань щодо організації державних закупівель, наприклад застосування рамкових угод [4].

**Аналіз світового досвіду** свідчить, що міжнародні угоди з регулювання державних закупівель створюють передумови та наголошують загальні принципи побудови цих документів. Генеральна угода з державних закупівель (GPA) проголошує загальні принципи, а саме: виконання країною положень стосовно прозорості закупівель; дотримання стандартів технічних специфікацій COT; оприлюднення оголошень про проведення закупівель згідно із положеннями угоди; забезпечення неможливості внесення змін у правила щодо закупівель під час процесу закупівель.

Тендерна документація, яка надається організації-замовником, має містити всю інформацію, необхідну для подання тендерних пропозицій учасниками торгів у відповідь, включаючи інформацію, яка публікується у попередньому повідомленні (про намір здійснити закупівлю) [6]:

- адресу (контакти) організації-замовника;
- адресу (контакти), за якою повинні надсилатися запити про надання додаткової інформації;
- мову або мови, якими мають бути представлені пропозиції або документація пропозицій;
- останній строк і час для одержання пропозицій, а також строк, протягом якого будь-яка пропозиція має розкриватися для розгляду;
- особи (склад тендерної комісії), які уповноважені бути присутніми при розкритті пропозицій, а також дату, час та місце такого розкриття;
- будь-які економічні чи технічні вимоги, фінансові гарантії та інформацію або документи, надання яких вимагається від учасників;
- повний опис товарів чи послуг, які закуповуються, або будь-яких вимог, включаючи технічні специфікації, сертифікати відповідності, необхідні плани, креслення та інструкції;
- критерії для укладення контракту, включаючи будь-які фактори, інші, ніж ціна, які мають враховуватися при оцінці пропозицій, а також цінові фактори, які включаються в оцінку вартості пропозицій, такі як витрати на транспортування, страхування та інспекційні витрати, а у випадку закупівлі товарів або послуг інших сторін – митні тарифи та інші імпорتنі платежі, податки та валюта платежу;
- умови оплати;
- будь-які інші строки чи умови.

Організація-замовник має надавати відповідь на будь-який обґрунтований запит щодо відповідної інформації учаснику, який звернувся з метою взяти участь або бере участь у процедурі відбору чи тендерній процедурі, за умови, що така інформація не дає йому переваги перед конкурентами у процедурі щодо укладення контракту.

Окремі підходи щодо дизайну тендерної документації містять різні варіанти формування її складу та структури.

Деякі країни будують структуру тендерної документації у національному законодавстві лише на відображенні інфор-

мації, яка необхідна для дотримання загальних принципів світових угод.

Диференціація змісту та структури тендерної документації залежить від розбіжностей кожного тендеру і буде змінюватися в залежності від характеру товару, робіт або послуг та виду процедури проведення тендеру.

Можливі декілька варіантів дизайну стандартного пакету тендерних документів:

- створення стандартного пакету документів, який відображає всі імовірні варіанти здійснення тендерних торгів;
- застосування при створенні стандартного пакету складових частин або блоків існуючої документації з державних закупівель;
- створення при розробці тендерних документів уніфікованого пакету документів за рахунок електронних закупівель, де усі питання щодо окремих предметів закупівель та видів процедури закупівель узгоджуються шляхом надання специфічних підрозділів у режимі онлайн.

У деяких країнах тендерна документація розроблена з використанням розширених та доповнених розділів форм стандартних оголошень у офіційному журналі ЕС [7].

У процесі аналізу виявлені новітні тенденції у побудові структури документів забезпечення процесу державних закупівель, а саме структура стандартних бланків містить інформаційні поля, в яких відображується інформація:

- про рамкові угоди;
- про екологічні наслідки виконання контракту;
- про податки контракту;
- про резервування контракту в рамках програм працевлаштування;
- про резервування контракту для учасників у яких працюють інваліди;
- про статус офіційної організації-замовника – чи є вона економічним оператором та їй делеговані права з закупівель іншими установами.

Новий вид стандартних форм оголошень був створений у форматі RDF у режимі онлайн, що робить неможливим змінення їх структури [2].

Тендерна документація, що застосовується у світі, частіше за все складається з таких розділів [5]:

- запрошення до участі у тендері;
- кваліфікаційні вимоги до учасників;
- загальні умови торгів;
- фінансові умови контракту;
- технічні умови проекту;
- офіційна заява offerента;
- заява про невизнання змови;
- зразки документів, що мають бути заповнені учасниками.

Факт приєднання України до COT, перспективи створення зони вільної торгівлі з ЕС визначають терміновість та обсяги адаптації українського законодавства до міжнародних вимог та норм, у тому числі вимог щодо документів державних закупівель.

Важливим фактором, який необхідно врахувати для визначення того, як швидко та в якому обсязі слід впроваджувати законодавство ЄС у сфері державних закупівель, є різниця між відповідною існуючою законодавчою базою України та законодавчою базою ЄС, а також розробка та прийняття необхідного законодавства.

Загальний огляд відповідного законодавства ЄС та існуючого українського законодавства свідчить, що структура та зміст постанови №921 та Директив 2004/17/ЄС та 2004/18/ЄС є подібними, необхідно провести більш детальний та точний аналіз конкретних змін, які необхідно внести в тому числі в документи з закупівель (форми тендерної документації, форми оголошень, тощо).

Узгодження документообігу з державних закупівель в Україні має здійснюватися насамперед з врахуванням існуючих положень щодо оголошень проведення тендеру, тендерних процедур за видами торгів та предметами закупівель відповідно вимог і стандартів ЄС та COT.

**Метою статті** є адаптація в Україні нормативно-методичного забезпечення відповідно до міжнародних норм та вимог, розроблення стандартної документації з забезпечен-

ня державних закупівель, що сприятиме реалізації переваг конкуренції, стимулюванню розвитку національного виробництва, спрощенню виходу вітчизняного виробника на світові ринки [3].

**Виклад основного матеріалу.** Тендерна документація (документи, що готуються замовником та безоплатно передаються в установленому порядку особам на відповідний запит для підготовки ними тендерних пропозицій щодо предмета закупівлі або його частини) [1], що наведена у пункті 38 Положення, не відповідає структурі побудови, яка рекомендується та застосовується у міжнародній практиці. Вона не є систематизованою, окремі її документи наведені без відповідних посилань та роз'яснень щодо джерел її наповнення. В той самий час за складом документи з державних закупівель в Україні відповідають вимогам забезпечення прозорості закупівель і правилам проведення відповідних процедур за видами торгів та предметами закупівель.

Застосовуючи метод системного аналізу, тендерну документацію слід представити у вигляді окремих розділів, які пов'язані єдиною інформаційною та функціональною ознакою.

**Наслідки впровадження міжнародних норм та вимог**

Окремі норми щодо державних закупівель, які регламентуються Директивою 2004/18/ЄС	Враховання окремих норм Директиви у «Положенні про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти», яке затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 р. №921	Наслідки впровадження міжнародних норм та вимог щодо структури та змісту тендерної документації в законодавстві України з державних закупівель
1	2	3
Статті 30–31: використання процедури переговорів із попереднім опублікуванням повідомлення щодо контракту; використання процедури переговорів без попереднього опублікування оголошення про проведення торгів	Частково	Додаткові інформаційні поля для врахування положень щодо проміжних звітів, розроблення версій пропозицій учасників торгів за послідовними стадіями обговорення та адаптації до вимог замовника тощо
Рамкові договори згідно з положеннями статті 32	Відсутні	Створення додаткових полів у тендерній документації та формах оголошень щодо відображення питань, наприклад, таких як: замовник купує сам чи від імені інших організацій; контракт припускає рамкові угоди тощо
Конкурентний діалог згідно положень статті 1 та статті 29	Відсутні	Додаткові версії тендерної документації за послідовними стадіями обговорення та адаптації пропозицій учасників торгів вимогам замовника, проміжних звітів відповідно етапів процедури, відображення розміру винагороди учасникам під час діалогу тощо
Застосування системи динамічних закупівель згідно статті 1 та статті 33	Частково	Замовники користуються тільки електронними засобами при розміщенні оголошень та відборі учасників, що потребує існування електронної версії документів
Застосування згідно зі статтею 19 положень про зарезервовані контракти	Частково	Потребує використання додаткових інформаційних полів щодо відображення: про резервування контракту в рамках програм працевлаштування; чи виконується контракт відповідно до загальних проектів ЄС
Не відповідає вимогам Преамбули та статті 2	Положення щодо захисту вітчизняного ринку в частині надання переваги тендерній пропозиції (абзац з пункту 6 Положення), поданої вітчизняним виробником	Діють до 1 січня 2011 року

З метою узгодження документообігу до вимог ЄС та СОР було розроблено загальні підходи та стандартну тендерної документацію з урахуванням можливості впровадження в Україні тендерних процедур, що існують у світі і Європейському Союзі. Фактичні зміни у тендерній документації будуть залежати від обсягів та термінів впровадження положень та процедур міжнародного законодавства з державних закупівель в законодавство України.

При розробці стандартної тендерної документації та форм повідомлень Україні доцільно врахувати вимоги та регламенти міжнародних угод, що створюють передумови та наголошують загальні принципи побудови документів забезпечення процесу державних закупівель, а саме, виконання Україною положень стосовно прозорості закупівель, дотримання стандартів технічних специфікацій, правила оприлюднення оголошень про проведення закупівель, забезпечення неможливості змінення правил під час закупівель.

Загальні вимоги до дизайну документів змінюються у часі, визначаються особливістю обраних або затверджених тендерних процедур та залежать від предметів закупівель. Адаптація законодавства України відповідно до законодавства ЄС передбачає дотримання певних правил та вимог щодо документів забезпечення процесу закупівель.

При формуванні структури тендерної документації та форм оголошень можливе використання декількох варіантів дизайну їх стандартного пакету, а саме, детальнішого, блочного, уніфікованого.

### Висновки

У цілому можна сформулювати такі загальні принципи розроблення/створення стандартної тендерної документації з державних закупівель, напруги їх узгодження з вимогами ЄС та СОР, а також їх адаптації до умов України:

1. Стандартна тендерна документація має містити необхідну інформацію за вимогами міжнародних угод.

2. Передбачити прерогативу норм міжнародного права щодо угод України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, при формуванні документів, що забезпечують державні закупівлі.

3. Стандартну тендерну документацію та форми повідомлень доцільно створювати диференційовано за видами торгів і предметами закупівель.

4. При розробленні структури форм тендерної документації та форм повідомлень слід передбачити можливість їх використання щодо електронних закупівель у режимі онлайн у майбутньому.

5. Обов'язкове врахування новітніх тенденцій у структурі документів забезпечення процесу державних закупівель, а саме побудові інформаційних полів щодо відображення інформації з екологічних наслідків, фінансових особливостей, координуваних дій щодо закупівель.

6. Щодо забезпечення адаптації міжнародних норм та вимог при розробленні в Україні дизайну документів з забез-

печення процесу закупівель необхідно передбачити можливість їх побудови з виокремленням зарезервованих контрактів, процедури рамкових угод, зазначенням інформації про валюту (валюти) контракту тощо.

7. Окремі тендерні документи та форми повідомлень, їхні окремі підрозділи слід розробляти у комплексі з метою використання їх як складових частин будь якого пакету тендерних документів (модульна побудова).

8. При розробці документації забезпечення державних закупівель обов'язково врахувати умову щодо застосування поряд з українською мовою однієї із іноземних мов у разі, якщо участь у процедурі закупівлі не обмежується резидентами України. Тексти мають бути автентичними, визначальним є україномовний текст.

Таким чином, стандартну тендерну документацію і форми повідомлень доцільно розробляти у вигляді таблиць. Склад їх інформаційного наповнення залежить від положень діючого законодавства з державних закупівель та ступеня адаптації вітчизняного законодавства до вимог і правил міжнародних угод. Структура та склад основних тендерних документів «Запрошення до участі у торгах (тендерах) на закупівлю», «Тендерна пропозиція» та «Кваліфікаційні дані», що розроблені відповідно до постанови КМ України від 17.10.2008 р. №921 (зі змінами) «Про затвердження Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» [1], наведені у звіті «Розроблення методичних рекомендацій та пропозицій щодо механізму оформлення документів у сфері державних закупівель з урахуванням світового досвіду» [О1171, Київ–171, вул. Антоновича, 180, УкрІНТЕІ].

### Література

1. Про затвердження Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти: Постанова КМ України / (Положення, п.2) від 17 жовтня 2008 р. №921 м. Київ. (В редакції постанови Кабінету Міністрів України від 19.11.2008 р. №1017 зі змінами) [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=1017-2008-p>

2. The European Electronic Procurement Service [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://simap.eu>

3. Підтримка діалогу щодо укладення Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС [Електронний ресурс]: Режим доступу: [http://wto.in.ua/files/content/pdf/public\\_procurement.pdf](http://wto.in.ua/files/content/pdf/public_procurement.pdf)

4. Регулювання правовідносин у сфері державних закупівель в ЄС та в Україні / [Колотій В., Пила В., Шатковський О., Яременко С.] – К.: ТОВ «Ніка-Прінт», 2005. – 768 с. – ISBN 966-8678-00-7.

5. Системи нагляду та корегування державних закупівель у Європейському Союзі // SIGMA PAPER/ – 2007. – №41.

6. Тендерна документація [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.e-tenders.com.ua/templates/?article=245>

7. Поняття тендерної документації [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.purchasing.tas.gov.au/winninggovernmentbusiness/getpage.jsp?uid>

# До питання продуктивності економіки України

У статті розглянуті питання продуктивності економіки України. Це досить багатоаспектна проблема, розгляд якої передбачає виявлення низки різних аспектів, що формують потребу уваги до вказаних питань, при одночасному висвітленні положень наукових парадигм, які впливають на динаміку тенденцій розвитку економіки.

В статье рассмотрены вопросы продуктивности экономики Украины. Это достаточно многоаспектная проблема, рассмотрение которой предполагает определение ряда различных аспектов, которые формируют необходимость внимания к указанным вопросам, при одновременном изложении положений научных парадигм, которые влияют на динамику тенденций развития экономики.

**Постановка проблеми.** Рішення проблем продуктивності економіки потребує проведення досліджень щодо впливу на неї попереджувальних процесів. Зокрема, необхідно визначення умов формування заходів, спрямованих на забезпечення зростання продуктивності економіки. Важливе значення для цього мають демографічні процеси, що обумовлюють зменшення частки населення працездатного віку, від якого залежить значною мірою реалізація заходів підвищення продуктивності економічного зростання. Більш конкретно мова йде про загальне старіння населення, обмеження частки продуктивного віку, збільшення економічного навантаження на працездатне населення. Зрозуміло, що в цих умовах головним джерелом розвитку та забезпечення завдань у сфері соціальних процесів є зростання продуктивності економіки.

**Мета статті** – розглянути питання продуктивності економіки України.

**Виклад основного матеріалу.** Особливе значення набувають демографічні зміни в державі, пов'язані зі зменшенням загальної кількості та його постарінням, а також збільшення економічного навантаження на працездатне населення (табл. 1).

Наведені у табл. 1 показники свідчать, що в Україні у 2009 році тільки кожний шостий мешканець був у віці, молодшому за працездатний. Деяко кращою спостерігалася ситуація серед сільського населення, але в його структурі було більше людей у віці, старшому за працездатний вік. Можна сказати, що майже третина мешканців сільської

місцевості мала вік, вищий, ніж працездатний. Позитивним тут слід вважати більшу частку, ніж серед міського населення, підлітків, молодших за працездатний вік. Однак вони, як правило, від'їжджають на навчання і не залишаються в селі. Все це ускладнює ресурсну ситуацію в Україні, впливаючи негативно на забезпечення трудовими ресурсами, і насамперед кваліфікованою робочою силою, підприємств різних галузей. Тим самим обмежуються можливості забезпечення зростання рівня життя.

Рівень життя безпосередньо пов'язаний з економічним станом держави, зростанням продуктивності як головного джерела соціального забезпечення та розвитку. Тому зазначені питання заслуговують на особливу увагу дослідників з метою з'ясування, наскільки досягнута продуктивність сприяє одержанню доданої вартості, за рахунок якої можливо забезпечувати підвищення життєвих стандартів, оплачувати працю за її результативністю, а не штучно перерозподіляти цю частину, створеного працюю додатового продукту на інші цілі. Треба мати на увазі, що в цьому випадку на поверхню виходять досить складні речі, які відбивають сукупність економічних відносин не тільки безпосередньо на підприємстві, тобто на мікрорівні, а також на більш високому макрорівні, впливаючи на економічне спрямування державної політики. Це не випадково тому, що продуктивність праці показує співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та затраченої кількості праці, що означає збільшення обсягу вироблених благ без збільшення трудових затрат. Для цього потребується постійне вдосконалення економічної діяльності, працювати краще і більше виробляти якісних благ з меншими витратами праці.

Зростання продуктивності праці визнано важливим чинником економічного зростання, що забезпечує збільшення доданої вартості як можливості підвищення оплати праці і розвитку завдяки накопиченням. Усі шляхи економічного розвитку зводяться до єдиної категорії – продуктивності праці. Джерелами підвищення продуктивності праці можуть бути, по-перше, посилення її структурної частки, яка досягається шляхом збільшення норми доданої вартості на одиницю оплати праці, по-друге, за умов збільшення продуктивності праці при зменшенні кількості працівників, але підвищення інтенсивності їхньої праці. Однак в обох випадках мова йде про

Таблиця 1. Розподіл населення за віковими групами (на 1 січня 2009 року, %)

	Відсотків до всього населення		
	всього	міське	сільське
Із загальної кількості населення у віці: молодшому за працездатний вік	15,2	14,2	17,4
працездатного віку	60,6	62,8	55,8
старшому за працездатний вік	24,2	23,0	26,8

Джерело: Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України. За ред. О.Г. Осауленко. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – С. 340.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

збільшення частки робочого часу, який працівник віддає роботодавцю, не одержуючи за це винагороди у вигляді збільшення оплати праці. Інакше кажучи, мова ведеться про встановлення співвідношення між змінами величини доданої вартості і величини оплати праці. Незважаючи на те що вони є самостійними економічними категоріями, між ними існує складний взаємозв'язок, який треба враховувати як у контексті співвідношення, так і особливо в контексті змін у часі. Не можна очікувати, що при зміні продуктивності (підвищенні, зниженні) не змінюються відповідні залежності. Зокрема, існує загальна модель співвідношення маси доданої вартості і величини авансованого перемінного капіталу:

$$M = \begin{cases} \frac{m}{z} \times Z \\ V \times \frac{a'}{a} \times n \end{cases}, \quad (1)$$

де  $M$  – маса доданої вартості;  
 $m$  – додана вартість, яку створює один працівник;  
 $z$  – середня заробітна плата одного працівника;  
 $Z$  – загальна сума заробітної плати;  
 $V$  – вартість середньої робочої сили;  
 $\frac{a'}{a}$  – норма доданої вартості;  
 $n$  – чисельність працівників.

Якщо середня заробітна плата або чисельність одночасно працюючих змінюється обернено пропорційно зростанню норми доданої вартості, то маса доданої вартості не змінюється. Таким чином, зміни доданої вартості досягаються внаслідок підвищення норми доданої вартості або зниження середньої заробітної плати. У цьому випадку зростає частка робочого часу, який створює додану вартість. Шляхом підвищення середньої денної заробітної плати з'являється можливість збільшення доданої вартості відносно величини оплати праці. Це в свою чергу передбачає зміну продуктивності або інтенсивності праці. Тобто

$$I_{\text{мдв}} = I_{\text{сзн}} \times I_{\text{юв}} \times I_{\text{ч}} \quad (2)$$

де  $I_{\text{мдв}}$  – індекс маси доданої вартості;  
 $I_{\text{сзн}}$  – індекс середньої заробітної плати;  
 $I_{\text{ндв}}$  – індекс норми доданої вартості;  
 $I_{\text{ч}}$  – індекс чисельності працівників.

Звідси

$$I_{\text{сзн}} = \frac{I_{\text{мдв}}}{I_{\text{юв}} \times I_{\text{ч}}}. \quad (3)$$

Для визначення взаємозв'язку показників продуктивності праці і середньої заробітної плати з'єднуються формула (3) з відомою формулою розрахунку продуктивності праці (4)

$$I_{\text{пп}} = \frac{I_{\text{ов}}}{I_{\text{ч}}}, \quad (4)$$

де  $I_{\text{пп}}$  – індекс продуктивності праці;

$I_{\text{ов}}$  – індекс обсягу виробництва;

$I_{\text{ч}}$  – індекс чисельності працівників.

У результаті з'єднання формул (3) та (4) встановлюється можливе співвідношення між темпами зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати у вигляді:

$$K = \frac{I_{\text{ов}} \times I_{\text{ндв}}}{I_{\text{мдв}}}, \quad (5)$$

де  $K$  – коефіцієнт співвідношення між продуктивністю і оплатою праці;

$I_{\text{ов}}$  – індекс обсягу виробництва;

$I_{\text{ндв}}$  – індекс норми доданої вартості;

$I_{\text{мдв}}$  – індекс маси доданої вартості (прибутку).

Таким чином, співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати пов'язане зі змінами обсягів виробництва і фондом заробітної плати у такому ж напрямку як і прибуток. Але кожний із вказаних показників має своє обмеження, які встановлюються змінами прибутку та обсягів виробництва.

Аналітичні матеріали зазначених показників дозволяють визначити внаслідок яких дій були проведені заходи щодо змін їх співвідношень. Або це було досягнуто завдяки виробничим змінам, які сприяли підвищенню продуктивності праці і на цій основі збільшенню прибутковості. Або співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати змінилося внаслідок дій заходів, спрямованих на збільшення неоплачуваної частини робочого часу. Наприклад, на підприємстві протягом п'яти років спостерігалось зростання прибутку, співвідношення темпів підвищення продуктивності праці і середньої заробітної плати відносно попереднього року. Аналіз динаміки

**Таблиця 2. Динаміка показників продуктивності економіки (у відсотках)**

Показник	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Прибуток	126,70	95,10	94,80	158,28	135,03
Заробітна плата	106,39	101,86	109,64	125,37	108,20
Прибуток на 100 грн. заробітної плати	119,1	93,37	86,47	126,30	124,80
Валова продукція	104,32	102,22	102,61	136,38	107,40
Продуктивність праці	100,80	102,65	102,93	114,67	104,30
Середня заробітна плата	102,80	102,2	109,0	105,4	105,1
Співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати: фактичне	0,981	1,003	0,936	1,0056	0,992
розрахункове	0,981	1,003	0,936	1,056	0,992

Джерело: Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України. За ред. О.Г. Осауленко. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – С. 340.

відповідних показників, представлених у табл. 2, дозволяє зробити суттєві висновки.

Наведені в табл. 2 дані свідчать, що такий показник, як продуктивність праці, зростає досить нерівномірно, тоді як середня заробітна плата майже по всіх роках зростала випереджаючими темпами більш рівномірно, фонд заробітної плати зростає, випереджаючи валову продукцію. Як наслідок, підвищення заробітної плати, співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати перевищило вказаний у формулі (5) коефіцієнт співвідношення між продуктивністю та оплатою праці (K) і тому прибуток знизився, що обумовило зниження прибутку на 100 грн. заробітної плати.

Поглиблене вивчення зміни величин обсягів виробництва, фонду заробітної плати та прибутку в їх взаємозалежності та зв'язку свідчить, що всі вони залежать від кількості працівників. Не менш значущим є підтримка ефективного співвідношення між продуктивністю праці та її оплатою. Принциповим положенням в організаційних питаннях управління економікою є випередження продуктивності праці відносно зростання її оплати, допущення зворотної пропорції може бути, але як тимчасовий захід. В іншому випадку практично знизяться всі показники ефективності. Економіка підприємства чи регіону, галузі стане низько ефективною. Розглядаючи вказані показники, доцільно пов'язувати їх взаємозв'язок з діючим господарчим механізмом. Мова йде про ступінь застосування принципів централізму і самостійності економічного розвитку. Суттєве значення у цьому має оптимальність співвідношення між централізмом і рівнем самостійності. Відомо, що за часів СРСР панувала система і відповідні механізми централізованого управління, внаслідок якого поступово наростали ознаки застою, коли з'являються бар'єри до високопродуктивного розвитку економіки. Одночасно це свідчить про появу передумов для нового якісного стрибка до більш високої ефективності та продуктивності. Це означає потребу переходу на нові принципи управління, головною метою якого є забезпечення нового більш ефективного зростання економіки, орієнтованого на кінцеві результати задоволення суспільних потреб шляхом перетворення науково-технічних змін в головний фактор поліпшення та створення умов реалізації інтересів споживача в господарських відносинах.

Велике значення в цьому набуває впровадження механізму зменшення витрат, в першу чергу, безпосередньо на підприємствах. І особливо шляхом переходу від командно-адміністративного управління до управління, орієнтованого на інтереси працюючих, що передбачає впровадження демократичних засад управління, які сприяють активізації у цьому процесів людського фактору. Для цього авторський колектив видання «Централизм и самостоятельность» вважає п'ять взаємопов'язаних складових економічної політики. Зокрема: розширення границь самостійності підприємств (об'єднань), місцевих органів, перехід до відносин повного господарського розрахунку та самофінансування. По-дру-

ге, корінна перебудова централізованого керівництва економікою на підставі появи нових функцій провідної ланки економіки. По-третє, здійснення принципової реформи ціноутворення, фондово-кредитного механізму, перехід до оптової торгівлі засобами виробництва. По-четверте, посилення зв'язку науки з виробництвом, розвиток спеціалізації та кооперування. По-п'яте, потреба демократизації управління – розвиток самоуправління, а для цього посилення умов для самостійності виробничої діяльності підприємств. Місце центральних органів управління зміщується від централізації до використання економічних методів управління шляхом створення економічних та правових умов ведення ефективної господарської діяльності шляхом поєднання державних і особистих інтересів з інтересами колективу та досягненням високих кінцевих результатів.

У цьому контексті важливим питанням економічної теорії є зміна виробничих відносин та створення відповідних до них механізмів. Доведено, що недооцінка важливості цих зв'язків знаходить свій вираз у погіршенні «працевдатності» (як відмічають вищезгадані автори). Але це не означає, що повністю відкидається потреба у використанні централізації як засобу державного регулювання. Доцільне ефективне поєднання централізації з самостійністю господарювання в умовах панування ринкових відносин. Тому значущим стає визначення саме граничних меж допущення централізму в системі механізму самостійності виробничої діяльності. Як свідчить практика та теоретичні розробки, досягнення раціонального поєднання принципів централізації та господарської самостійності це не детермінована система взаємозв'язків. Вона змінюється відповідно до змін загальних принципів взаємозв'язку демократичності та централізму. У той же час, як відмічають дослідники, незмінною має бути головна умова – відтворення інтересів власників у цілому, трудових колективів. Вона полягає в реалізації ними прав власників, оскільки зниження їх інтересів зменшує ефективність виробничої діяльності. Однак це не знижує значущості наявності суспільних інтересів. Вони проявляються у концентрації зусиль на найбільш ефективних напрямках системи господарювання, що сприяє додатковій ефективності завдяки посиленню особистих інтересів.

Однак використання принципів централізації у поєднанні з економічною самостійністю обумовлює врахування певних недосконалостей цього механізму. Зокрема, намагання вищестоящих органів обмежувати науково-технічні перетворення, не залишаючи на них необхідних коштів з прибутків, шляхом скорочення частки прибутку, який призначений на вказані заходи. Особливо це обмежує можливості в умовах внаслідок відрахування коштів з фондів розвитку. Таким чином, має місце порушення принципів господарського розрахунку та економічної самостійності відповідно до нових умов. Посилання на те, що в умовах самофінансування підприємства самостійно вирішують проблеми перерозподілу власних ресурсів не зовсім обгрунтоване, тому що бажання

таким шляхом вирівнювати рентабельність всіх підприємств галузі до середнього рівня не відповідає принципу ефективності ринкових відносин.

### Висновки

Вирішення проблеми полягає у визначенні і формуванні умов та факторів, які дозволяють змінити ситуацію на краще. У цьому напрямі виграшним є надання прав підприємствам самим визначати ланки витрат коштів, передбачених

на розвиток виробництва та соціальні потреби відповідно до можливостей власних обґрунтувань. Крім того, підприємства набули права самим визначати кошти фондів матеріального стимулювання. Застосування методології переходу підприємств від надмірної централізації їхньої діяльності до самостійності завдяки новим шляхам розвитку господарського механізму, незважаючи на наявність в цьому певних недосконалостей, дозволило зробити важливі заходи ринкової трансформації економіки.

О.П. БЕГЛАРАШВІЛІ,  
аспірант, КНТЕУ

## Маркетинговий підхід щодо управління ланцюгом поставок

*У статті розглянуто маркетинговий підхід щодо управління ланцюгом поставок. Визначено останні тенденції розвитку світового ринку логістики. Проаналізовано етапи розвитку концепції управління ланцюгами поставок; періодизацію розвитку концепцій «ланцюгів» відповідно до координації в маркетингу.*

*В статье рассматривается маркетинговый подход к управлению цепочкой поставок. Определены последние тенденции развития мирового рынка логистики. Проанализированы этапы развития концепции управления цепочки поставок; периодизация развития концепций «цепочек» в соответствии с координацией в маркетинге.*

*In the article marketing approach is considered in relation to the Supply Chain Management. Certainly the last progress of world market of logistic trends. The stages of development of Supply Chain Management conception are analysed; division into the periods of development of conceptions «chains» according to co-ordination in marketing.*

**Постановка проблеми.** Стрімкий розвиток споживчого ринку, посилення конкуренції, вимоги підвищення якості обслуговування споживачів вимагають від підприємств ставити перед собою нові завдання. З метою збереження конкурентоспроможності та посилення своїх переваг сучасним суб'єктам господарювання необхідно оптимізувати всі процеси створення вартості – від постачання сировини до сервісного обслуговування кінцевих споживачів. Вирішенню цих завдань сприяє спільна взаємодія підприємств у бізнес-мережах.

Проблематику управління мережами досліджує широке коло вітчизняних і зарубіжних вчених. На сучасному етапі дискусія про керованість мережами триває, що породжує нові підходи до цього феномену. Варто зауважити, що міжфірмова взаємодія підприємств-партнерів розглядається, враховуючи різноманітні аспекти їхньої діяльності, в тому числі логістичної. Тому науковцям у своїх дослідженнях щодо координації діяльності бізнес-мереж необхідно приділити увагу, зо-

крема, міжфірмовій логістиці, а також впливу маркетингу на розвиток концепції управління ланцюгом поставок.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми** показав, що серед зарубіжних вчених, які плідно займаються дослідженнями цих проблем, слід назвати К. Мьолера, Д. Барні, Ф. Котлера, Д. Хейдждурна, Б. Когуа, У. Юттнера. Певні здобутки вже мають й російські вчені. Так, у своїх роботах науковці М. Попов та О. Трет'як запропонували нові напрями досліджень щодо управління мережами [7]. Також варті уваги наукові розробки стосовно аналізу розвитку концепції управління ланцюгами поставок К. Кротова та С. Кірюкова [2]. Разом із тим слід зазначити, що багато аспектів взаємодії підприємств у системі міжфірмового маркетингу ще не знайшли однозначного трактування. Залишаються дискусійними питання навіть щодо визначення цього феномена. Значні розбіжності можна спостерігати у поглядах вчених стосовно підходів щодо оцінки ефективності взаємодії підприємств-партнерів, щодо управління діяльності та координації ланцюгами поставок в бізнес-мережах тощо. Актуальність зазначених проблем, їх практична значимість і недостатня наукова розробленість визначили тему статті.

**Метою статті** виступає дослідження маркетингового підходу щодо управління ланцюгом поставок, визначення останніх тенденцій розвитку світового ринку логістики, аналіз етапів розвитку концепції управління ланцюгами поставок; періодизації розвитку концепцій «ланцюгів» відповідно до координації в маркетингу.

**Виклад основного матеріалу.** Логістична інтеграція зорієнтована на управління взаємовідносинами з постачальниками та клієнтами, спрямована на досягнення вищої споживчої вартості при оптимальних витратах усього ланцюга поставок і вимагає формування відповідної системи управління [3].

Управління логістичними ланцюгами посідає чільне місце у стратегічних планах керівництва підприємств майже у всіх

галузях, починаючи з виробництва автомобілів і персональних комп'ютерів і закінчуючи модними товарами. Варто зауважити, що причина цього криється в реструктуризації світової конкуренції. Суб'єкти господарювання зосереджуються на основних видах діяльності, а решту віддають на аутсорсинг, тому їх успіх великою мірою залежить від здатності контролювати процеси в ланцюзі створення вартості за межами підприємства.

Зарубіжні економісти, як науковці, так і практики, вже досить давно вивчають проблеми управління взаємовідносинами підприємств з постачальниками (SRM – Supplier Relationship Management), управління взаємовідносинами в ланцюгу поставок продукту від виробника до кінцевого споживача (SCM – Supply Chain Management), управління взаємовідносинами із споживачами (CRM – Customer Relationship Management).

Важливо зазначити, що на даному етапі розвитку економіки виникає потреба у побудові цілісної моделі управління взаємовідносинами підприємств–партнерів, яка б містила в собі всі зазначені напрямки взаємозв'язків. Це обумовлено не лише якісними змінами на рівні комерційних та соціальних зв'язків підприємств, а також загальними тенденціями, які склалися в світі. Серед них варто виділити перехід підприємств від вертикальної інтеграції до більш гнучких форм організації управління, зростання аутсорсингу, зростання конкуренції на внутрішніх та світових ринках [5].

Протягом останніх кількох років на світовому ринку щодо розвитку логістики можна спостерігати такі тенденції:

1. Глобалізація і, як наслідок, підсилення позицій учасників з розвиненою логістичною мережею. У зв'язку з розвитком ринків підвищуються вимоги до вантажовідправників та логістичних постачальників. Усвідомлення необхідності співпрацювати з одним логістичним постачальником обумовлено наявністю у нього побудованої логістичної мережі з великою територією покриття.

2. Зростання рівня конкуренції як на внутрішніх, так і на світових ринках, що викликає необхідність пошуку нових форм управління.

3. Консолідація логістичних постачальників викликана необхідністю збільшувати кількість послуг, що надаються, та розширюватися територіально. Але, незважаючи на ситуацію, що склалася, на ринку діють численні компанії, і конкуренція між ними залишається на високому рівні.

4. Спостерігається чітка тенденція переходу підприємств від вертикальної інтеграції до більш гнучких форм управління. Виникає потреба координації діяльності різних суб'єктів господарювання.

5. Зростання ролі аутсорсингу, тобто певні функції виробничих і торговельних підприємств виконуються за їхніми межами, що спричиняє збільшення кількості зовнішніх стосунків.

6. У логістиці, як свідчить зарубіжний досвід, спостерігається тенденція до розвитку логістичних ланцюгів всередині окремого регіону. Розвиток регіональних оптових покупців

обумовлений, перш за все, підвищенням вартості транспортування, необхідністю скорочення часу доставки і виникнення нових ринків збуту.

7. Автоматизація процесів у ланках ланцюга поставок товарів зумовлена тим, що роль інформаційних технологій у сфері логістики постійно зростає [5, 8].

Варто відмітити, що міжфірмові взаємовідносини на різних підприємствах формуються виходячи із рівня розвитку маркетингу та менеджменту.

Глобалізація та інформатизація економіки призвели до зміни парадигми менеджменту: в нових умовах він спрямований, перш за все, за межі організації, основою підвищення конкурентоспроможності підприємства виступає розвиток та використання його інформаційного та інноваційного потенціалів, людського капіталу, зниження транзакційних витрат. Значно зростає кількість та різноманітність організаційних структур і методів управління персоналом, роль глобальної логістики, бізнес–комунікацій, агентських та контрактних відносин, мережевого управління.

Лише за умови, коли всі учасники ланцюга поставок товарів довіряють один одному, система може працювати злагоджено. Всередині мережі необхідно досягти поєднання особливих компетенцій всіх учасників та великомасштабної інтеграції.

Досить часто центральне підприємство залишає за собою пріоритетні види діяльності: стратегічний маркетинг і менеджмент, контроль над торговими марками, розробку інформаційних систем, що інтегрують мережу та забезпечують вільне переміщення інформації між партнерами, її якість. Логістичний центр ланцюга має ефективно керувати всіма видами діяльності, розподіленими між іншими підприємствами [6].

Посилення організаційно–економічної стійкості підприємства реалізується за допомогою міжфункціонального та міжорганізаційного логістичного управління, що дозволяє усунути конфлікти між функціональними підрозділами підприємства і забезпечити інтегровану взаємодію з логістичними бізнес–партнерами.

Еволюцію стратегічного управління російський науковець В. Катькало пропонує розділити на чотири умовних етапи, які характеризують розвиток концепції управління ланцюгами поставок:

1. 1960–ті – перша половина 1970–х, доаналітичний рівень розвитку теорії. Домінантною концепцією успішних стратегій виступає планування. В цей період відбувається становлення маркетингу та логістики. В умовах світових потрясінь, загального благополуччя та зростання економіки, немає умов для виникнення концепції управління ланцюгами поставок.

2. Середина 1970–х – 1980–ті, становлення наукової дисципліни. Домінантною концепцією успішних стратегій виступає позиціонування. Саме в цей час з'являються наукові праці Портера, Райса, Трауга, виникає концепція управління ланцюгами поставок. Даний період характеризується посиленням конкуренції, актуалізуються конкурентні страте-

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

гії підприємства, підвищується значення логістики, а розмір підприємств зменшується.

3. Кінець 1980-х – 1990-ті, розвиток на власній основі. Домінантною концепцією успішних стратегій виступає ресурсна концепція. Зазначений період характеризується зростанням значення нематеріальних активів, у тому числі марочного капіталу, розвитком мережевих підходів у бізнесі, розвитком концепції ключових компетенцій, зростанням рівня спеціалізації підприємств. Слід зазначити, що це якісно новий етап у розвитку концепції управління поставками: перехід від звичайної узгодженості до інтеграції, усвідомлення важливості орієнтації на споживачу цінність і тотальний підхід до ланцюга.

4. Початок 2000-х, формування динамічної теорії стратегічного управління. Домінантною концепцією успішних стратегій виступає концепція динамічних компетенцій. Для цього періоду є характерним посилення ролі мереж та інших форм міжфірмової координації. Тому можна передбачити, що розвиток концепції управління поставками буде здійснюватися якісно новими засобами. На даний момент увага теоретиків та практиків зосереджена на інтеграції ключових бізнес-процесів і розробці системи координації всередині ланцюга [4].

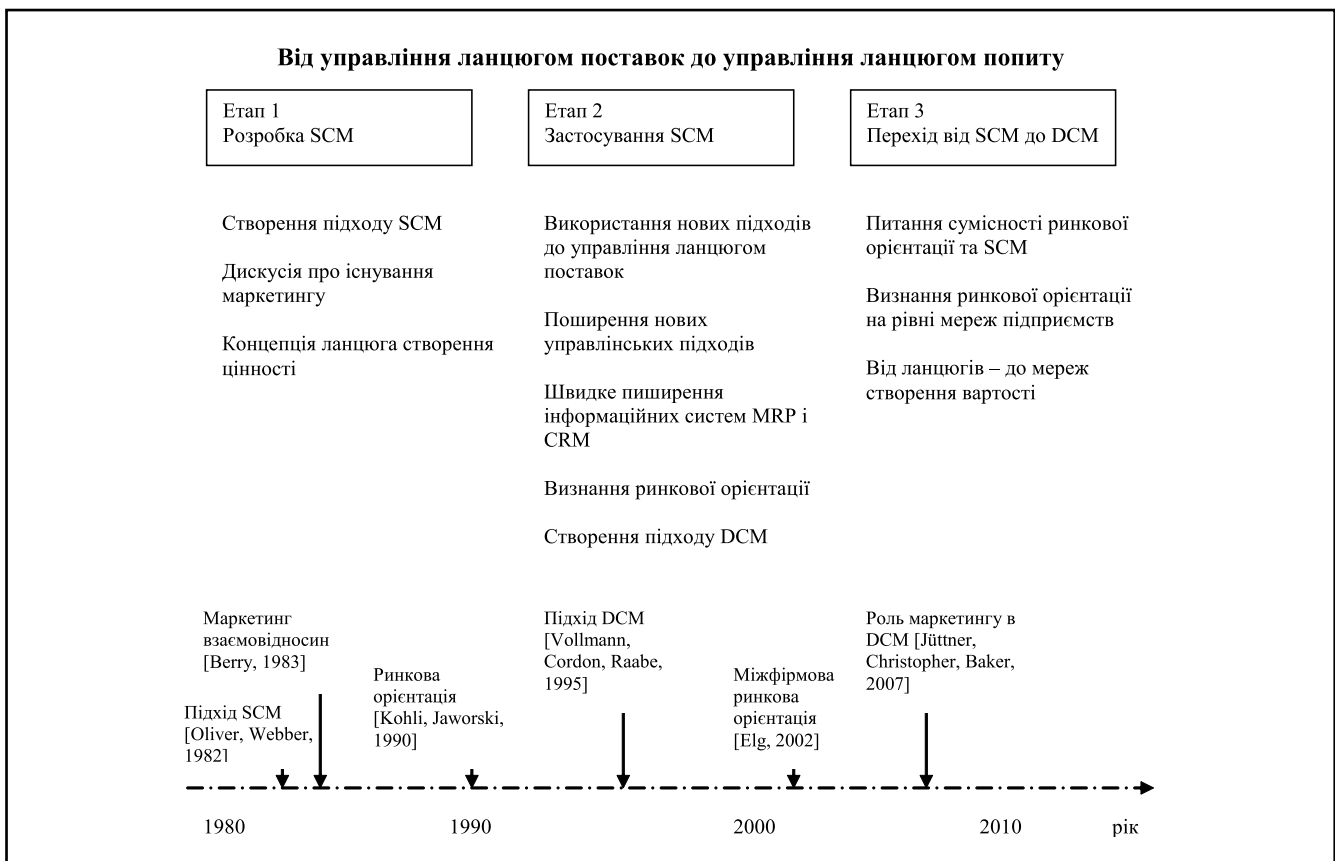
Досліджуючи управління ланцюгами поставок, у центр уваги ставиться питання координації. Варто зазначити, що координація як економічне явище вивчається практично всіма науками і теоріями, які займаються дослідженнями економічної системи. Численні підходи розглядають внутрішньофірмову та міжфірмову координацію, а також коор-

динацію на рівні економічної системи в цілому. По мірі того як поширювалася концепція управління ланцюгами поставок і визнавалися переваги орієнтації на споживача, постало питання про засоби поєднання SCM з його фокусом на мінімізацію витрат і вдосконалення операцій і провідних маркетингових технологій, заснованих на пріоритеті інтересів споживача. Через деякий час в рамках обох течій виникли концепції, що характеризують координацію бізнес-процесів фірм, які взаємодіють, та міжфункціональну координацію вже на підґрунті орієнтації на споживача, з висновками про роль маркетингу в міжфірмових структурах (див. рис.).

Оскільки орієнтація на споживача виступає важливим джерелом координації, основою даних моделей є визначення цього джерела як головного, а також формулювання на цьому ґрунті нових моделей управління [7].

Маркетинговий підхід до управління ланцюгами поставок відрізняється від інтеграції маркетингу та логістики (або маркетингової логістики) тим, що остання функціонує на операційному рівні та не торкається ключових стратегічних питань взаємодії підприємств. Інтеграція маркетингу та управління ланцюгами поставок вирішує стратегічні питання взаємодії підприємств-партнерів у ланцюгу поставок (наприклад, зміна технологічного процесу виробництва з метою створення більш цінної для клієнта пропозиції).

Не можна оминати увагою відмінні характеристики, що має маркетинговий підхід до управління ланцюгами поставок, а саме:



Періодизація розвитку концепцій «ланцюгів» відповідно до координації в маркетингу [7]

1. Орієнтація на надану клієнту цінність передбачає створення інноваційного продукту, що вимагає адаптації технологічного процесу. Це призводить до зміни структури витрат і структури доданої вартості кожного з підприємств. Таким чином, результатом орієнтації на надану клієнту цінність буде виступати інноваційний продукт з унікальними характеристиками, менш ліквідний на ринку, але максимально цінний для клієнта. В даному випадку пропозицію змінює не одне підприємство-учасник міжфірмової взаємодії, а ланцюг постачальників, кожен з яких може модифікувати свій компонент.

2. Принципово нові відносини як всередині ланцюга, так і з клієнтами. Спостерігається зміна структури ціни і доданої вартості всередині ланцюга, що вимагає нових методологічних підходів щодо їх оцінки. Ринковий метод, коли базова ціна розраховувалася на засаді загального рівня стосовно аналогів, у даній ситуації застосовувати не можна, оскільки, з одного боку, вироблені компоненти будуть унікальними і неліквідними на ринку, а з іншого, – зросте витратна частина, тому що відносини в рамках ланцюга будуть довгостроковими. Відносини з клієнтом при цьому також набудуть змін щодо підвищення рівня довіри та тривалості.

3. Відмова від стратегії зниження витрат. Перехід до стратегії збільшення цінності для кінцевого клієнта автоматично потребує збільшення витрат на створення пропозиції більш високої цінності, а також на управління більш складним ланцюгом. Варто зазначити, що додаткові витрати компенсуються за рахунок більш високого маржинального доходу, що отримується від реалізації більш цінної пропозиції [2].

Таким чином, стає зрозумілим, що маркетинговий підхід до управління ланцюгами поставок вимагає від підприємств, що його використовують, об'єднувати свої зусилля для досягнення конкурентних переваг на внутрішньому та міжнародних ринках. Це, в свою чергу, сприяє утворенню бізнес-партнерств. О. Будрін виділяє такі системоутворюючі ознаки щодо мережі підприємств, які функціонують на засадах концепції маркетингу відносин:

1. Наявність узгодженої мети функціонування підприємств-партнерів. Кожне самостійне підприємство формує власну мету діяльності на певний період. У випадку формування бізнес-партнерства має місце підпорядкування цілей діяльності окремих підприємств-учасників виходячи з єдиної мети, яка є загальною для всієї групи.

2. Підпорядкованість цілей підприємств-партнерів загальній меті. Цілі функціонування підприємств у бізнес-мережі, що виступають елементами системи, похідні від мети функціонування партнерств.

3. Виконання елементами своїх функцій виходячи із загальної мети. Кожен із учасників бізнес-партнерства, що виступає в якості складової системи, виконує в ній певну функцію, прагне досягнення індивідуальної мети і забезпечення свого внеску в досягнення загальносистемної мети.

4. Наявність координаційного органа в межах бізнес-партнерства. Координування в даному випадку озна-

чає такий вплив на підсистеми, який змушує їх діяти узгоджено.

5. Орієнтація на потреби споживача продукції (товару) бізнес-партнерства. Потреби підприємств-учасників бізнес-мережі можуть бути співставлені з потребами підприємств, які отримують продукцію від інших підрозділів. Орієнтація кінцевого продукту учасників взаємодії на потреби споживача дозволяє ідентифікувати цю групу підприємств як маркетингорієнтовану.

6. Існування в межах бізнес-партнерства чітких домовленостей між учасниками стосовно їх прав та обов'язків, алгоритмів взаємодії, засобів вирішення конфліктів між учасниками, перерозподілу витрат та прибутку, ризиків. Тобто, взаємодія між учасниками ґрунтується на договірних засадах та на умовах добровільності та економічної взаємовигоди.

7. Здійснення взаємодії між учасниками можливе лише на довготривалій та взаємовигідній основі [1].

Очевидно, що підвищенню фінансової та організаційної стійкості підприємства сприяє міжфункціональне та міжорганізаційне управління, яке дозволяє усунути конфлікти між функціональними підрозділами суб'єкта господарювання та забезпечити інтегровану взаємодію з бізнес-партнерами. З точки зору логістичної інтеграції маркетингове управління пропонується зорієнтувати на сукупність партнерських відносин уздовж ланцюга створення вартості, а не лише на окремого контрагента. При цьому кожне підприємство, з яким встановлюються партнерські відносини, розглядається як окрема ланка логістичної системи. Основу функціонування такої системи складатиме взаємодія відібраних системою маркетингу партнерських взаємовідносин ланок інтегрованої логістичної системи.

Важливо зазначити, що ефективне управління мережею підприємств, що функціонують на засадах партнерства, неможливе без створення відповідної інформаційної бази. Принципи побудови єдиного мережевого простору з розподіленим доступом поєднують в собі надійний захист інформації, оскільки вона є комерційною таємницею, з прозорістю інформаційних та фінансових потоків.

## Висновки

Таким чином, розвиток теорії і практики управління ланцюгами поставок може здійснюватися за декількома сценаріями, які не обов'язково повністю замінюють один одного: 1) ускладнення інструментів управління ланцюгами поставок; 2) ускладнення системи ланцюгів поставок, підвищення ефективності за рахунок інтеграції ланцюгів поставок; 3) маркетинговий підхід до управління ланцюгами поставок.

Підводячи підсумки, важливо вказати на те, що, незважаючи на деяку розбіжність зазначених вище підходів, уже зараз можна окреслити перспективи інтеграції концепцій маркетингу взаємовідносинами, управління ланцюгом поставок і управління бізнес-мережами.

**Література**

1. Будрин А.Г. Взаимодействие предприятий на основе концепции маркетинга отношений / Будрин А.Г. // www.gsom.ru  
 2. Кирюков С.И. Развитие концепции управления цепями поставок: маркетинговый подход / Кирюков С.И., Кротов К.В. // Вестник СПбГУ – Сер. 8. – 2007. Вып. 4. – С. 97–110.  
 3. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / Под общ. ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2004. – 316 с.  
 4. Кротов К.В. Управление цепями поставок: изучение концепции в контексте теории стратегического управления и маркетинга // Научные доклады №10(R). – 2007. – СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2007 – 26 с.

5. Куц С.П. Современные подходы к управлению отношениями российских компаний с бизнес-партнерами // www.nisse.ru/business/article/article\_170  
 6. Петров А.Б. Управление межфирменными технологическими цепями // Вестник СПбГУ. – Сер. 5. – 2003 – Вып. 3. – С. 141–143.  
 7. Попов Н.И. Управление сетями: новые направления исследований / Попов Н.И., Третьяк О.А. // Российский журнал менеджмента. – 2008 – №4. – Том 6. – С. 75–82.  
 8. Титюхин Д. Основные тренды в становлении рынка логистических услуг / Титюхин Д., Сморгчов И. // Логинфо. – 2007. – №12. www.loginfo.ru/arhiv/2007/log12\_07s1.php

I.B. БІЛОУС,  
 доцент, Європейський університет, Конотопська філія

# Сучасний механізм ефективного формування та регулювання ринку корпоративних облігацій

*У статті розглянуто побудову і обґрунтування організаційно-економічного механізму формування та регулювання ринку корпоративних облігацій, що є необхідним для забезпечення і представлення практичних можливостей моніторингу і розвитку цього ринку.*

*В статье рассмотрены построение и обоснование организационно-экономического механизма формирования рынка корпоративных облигаций, что является необходимым для обеспечения и представления практических возможностей мониторинга и развития этого рынка.*

*The article reviews the construction and study of organizational-economic mechanism of regulation and corporate bond market, which is necessary to ensure representation and practical opportunities for monitoring and market development.*

**Постановка проблеми.** Ринок корпоративних облігацій України засвідчує позитивну динаміку свого розвитку – одночасно зі зростанням обсягів залучених підприємствами додаткових ресурсів в останні роки були створені і розвинуті елементи його інфраструктури, розширилися засоби нормативно-правового державного регулювання, з'явилися нові підприємства-емітенти та інвестори. Разом із цим наявність низки проблем стримує формування і розвиток вітчизняного ринку корпоративних облігацій. У зв'язку з цим постає необхідність формування і постійної модифікації організаційно-економічного механізму формування і регулювання ринку корпоративних облігацій, що розв'язується насамперед у руслі удосконалення його регулятивної основи.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дана проблема вимагає наукового осмислення як теоретичного,

так і практичного досвіду зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів. Для вітчизняної економічної науки механізм ефективного формування та регулювання ринку корпоративних облігацій відносно новий об'єкт дослідження, однак все більше авторів приділяють увагу цьому питанню, а саме: А.Е. Дворецька [1], М. Диба [2], А.І. Ковальова [3], Г. Кунца, С.О. Доннела [4], С.В. Мішина, О.Ю. Мішин [5], М.Е. Рогоза [7], О.М. Тридід [8], Л.С. Яструбецька [9].

**Мета статті.** В статті увагу приділено розробці та обґрунтуванню організаційно-економічного механізму формування та регулювання ринку корпоративних облігацій, який виступає необхідним інструментом забезпечення й представлення практичних можливостей моніторингу і розвитку ринку корпоративних облігацій.

**Виклад основного матеріалу.** Механізм регулювання господарських процесів – це внутрішньо впорядкована система організаційних структур і конкретним форм, методів, правових норм управлінсько-регулювальної діяльності. Як механізм господарське регулювання здійснюється ринком, підприємцями, державою і спрямоване на конкретний об'єкт [1, с. 43–44].

Зазначимо, що сам по собі ринок вже є механізмом, ринок капіталу є механізмом, який здійснює оптимальну алокацію ресурсів та ефективний трансферт національних заощаджень в інвестиції [2, с. 3]. Такий механізм поєднується з елементами стратегічного і тактичного управління, і насамперед планування розвитку підприємства, які показані у працях [3, с. 88–94; 4, с. 102–106; 5, с. 23–24; 7, 8, с. 53–56; 9].

Спільна позиція С.В. Мішиної, О.Ю. Мішина і О.М. Тридіда полягає в тому, що характерною рисою економічного меха-

нізму є його автоматичний характер стосовно процесів, які підтримуються чи процесів діяльності. Організаційно-економічний механізм відзначається тим, що природний хід економічних процесів може бути замінений їх управлінням або регулюванням [5, с. 25]. Відзначимо, що роль інформації при цьому визначається як безспірно надзвичайно важлива – інформація є початковою основою прийняття управлінського рішення і кінцевим продуктом його впливу на розвиток відповідного об'єкта (ринку чи підприємства).

Організаційно-економічний механізм будь-якого явища чи процесу у дослідницьких розробках подається сегментовано відповідно до об'єкта дослідження. Побудова і обґрунтування організаційно-економічного механізму формування та регулювання ринку корпоративних облігацій є необхідним для забезпечення як теоретичного цілеспрямування наукового пошуку, так і представлення практичних можливостей моніторингу і розвитку цього ринку.

Сучасний організаційно-економічний механізм формування та регулювання ринку корпоративних облігацій в ієрархічній стратифікації систем є конкретизацією (розвитком, розгалуженням) сфери більш узагальненого рівня, а саме механізму функціонування ринку фінансових ресурсів підприємств, вивчення якого різноаспектно представлено у дослідженнях зазначених вище та інших фахівців.

Під організаційно-економічним механізмом формування та регулювання ринку корпоративних облігацій (далі – OEM–PKO) розуміється регульована державою й іншими ринковими інститутами сукупність контрактних відносин на сек'юритизованій поверненій основі між підприємствами-емітентами корпоративних облігацій та їх власниками-інвесторами щодо залучення і використання позикових ресурсів. Постійна модернізація організаційно-економічного механізму формування та регулювання ринку корпоративних облігацій зумовлена необхідністю:

- удосконалення державного регулювання ринку корпоративних облігацій, забезпечення адекватності та узгодженості відповідних нормативно-правових актів, зокрема щодо випуску корпоративних облігацій та їх обігу;
- збільшення обсягів і строків при одночасному зменшенні вартості залучення вільних внутрішніх та зовнішніх довгострокових фінансових ресурсів у реальний сектор економіки;
- забезпечення ринку ліквідними і прибутковими інструментами для проведення активних операцій у середовищі інституційних інвесторів та диверсифікація відповідних ризиків;
- удосконалення розрахунково-клірингової діяльності, діяльності з торгівлі корпоративними облігаціями, зосередження обігу корпоративних облігацій на організованому і регульованому ринку для обмеження маніпуляцій з корпоративними облігаціями;
- удосконалення механізму захисту прав інвесторів та кредиторів, у тому числі через поширення діяльності рейтингових агентств при рейтингуванні підприємств-емітентів корпоративних облігацій;

- адаптації норм корпоративного права України до законодавства країн ЄС та вимог COT;
- розвитку складових інфраструктури ринку корпоративних облігацій, у тому числі першочергово: удосконалення системи розкриття інформації на ринку корпоративних облігацій;
- унормування діяльності саморегульованих організацій на ринку корпоративних облігацій;
- визначення перспектив розвитку ринку корпоративних облігацій.

Таким чином, композиційно OEM–PKO складається з групи елементів і може бути представлений через:

1. Державне регулювання ринку корпоративних облігацій.
2. Чинники розвитку ринку корпоративних облігацій.
3. Інструментарій ринку корпоративних облігацій.
4. Інфраструктурне забезпечення ринку корпоративних облігацій.
5. Керована структуризація капіталу підприємств.
6. Розгортання і удосконалення діяльності саморегульованих організацій на ринку корпоративних облігацій.
7. Визначення перспектив розвитку ринку корпоративних облігацій.

З врахуванням зазначеного на рисунку показана структура EOM–PKO.

Регулятивна платформа OEM–PKO полягає в цілеспрямованому застосуванні і оновленні державних та саморегульованих важелів підтримки розвитку ринку корпоративних облігацій як частини кредитного ринку, де підприємства залучають додаткові ресурси на сек'юритизованій поверненій основі. Елементами такого механізму визначені чинники, мета, рівні, завдання, інфраструктурне забезпечення і перспективні напрями розвитку ринку корпоративних облігацій. Поєднання елементів OEM–PKO становить його «конструкцію», яка визначається якісними і кількісними параметрами (характеристиками) кожного з них.

Характеристика OEM–PKO, ступінь його досконалості пов'язується з особливостями функціонування економіки як макросистеми. Державне регулювання ринку корпоративних облігацій є частиною регулювання фондового і кредитних ринків та економіки в цілому. Тому попри наявність особливостей функціонування ринку корпоративних облігацій покращення відповідних регулятивних характеристик можливе тільки спільно в чотирьох зазначених ієрархічних системах (ринок корпоративних облігацій – фондовий ринок – кредитний ринок – економіка в цілому).

Головною метою функціонування та розвитку ринку корпоративних облігацій України є залучення додаткових інвестиційних ресурсів для забезпечення фінансування розвитку підприємств і відтворення їх ресурсного потенціалу шляхом вирішення наступних завдань:

- 1) забезпечення розвитку різних видів корпоративних облігацій як об'єктів розміщення інвестиційних ресурсів;
- 2) збільшення обсягів позикового капіталу, що спрямовується через ринок корпоративних облігацій у розвиток економіки;

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

3) покращення функціонування системи організованої біржової торгівлі корпоративними облігаціями через застосування сучасних технологій обслуговування торговельних угод і гарантій їх виконання;

4) використання можливостей ринку корпоративних облігацій для підвищення стандартів та ефективності корпоративного управління;

5) поліпшення загальноекономічних умов інвестування фінансових ресурсів у корпоративні облігації для вітчизняних та іноземних інвесторів, передусім для індивідуальних з них – громадян.

6) удосконалення системи рейтингування корпоративних облігацій та їх емітентів, а також страхування ризиків розміщення і придбання інвесторами корпоративних облігацій;

7) сприяння виходу на ринок корпоративних облігацій широкого кола підприємств–емітентів реального сектора економіки.

Впровадження ЕОМ–РКО може відбуватися поєднано і відокремлено на двох рівнях: макроекономічному та мі-

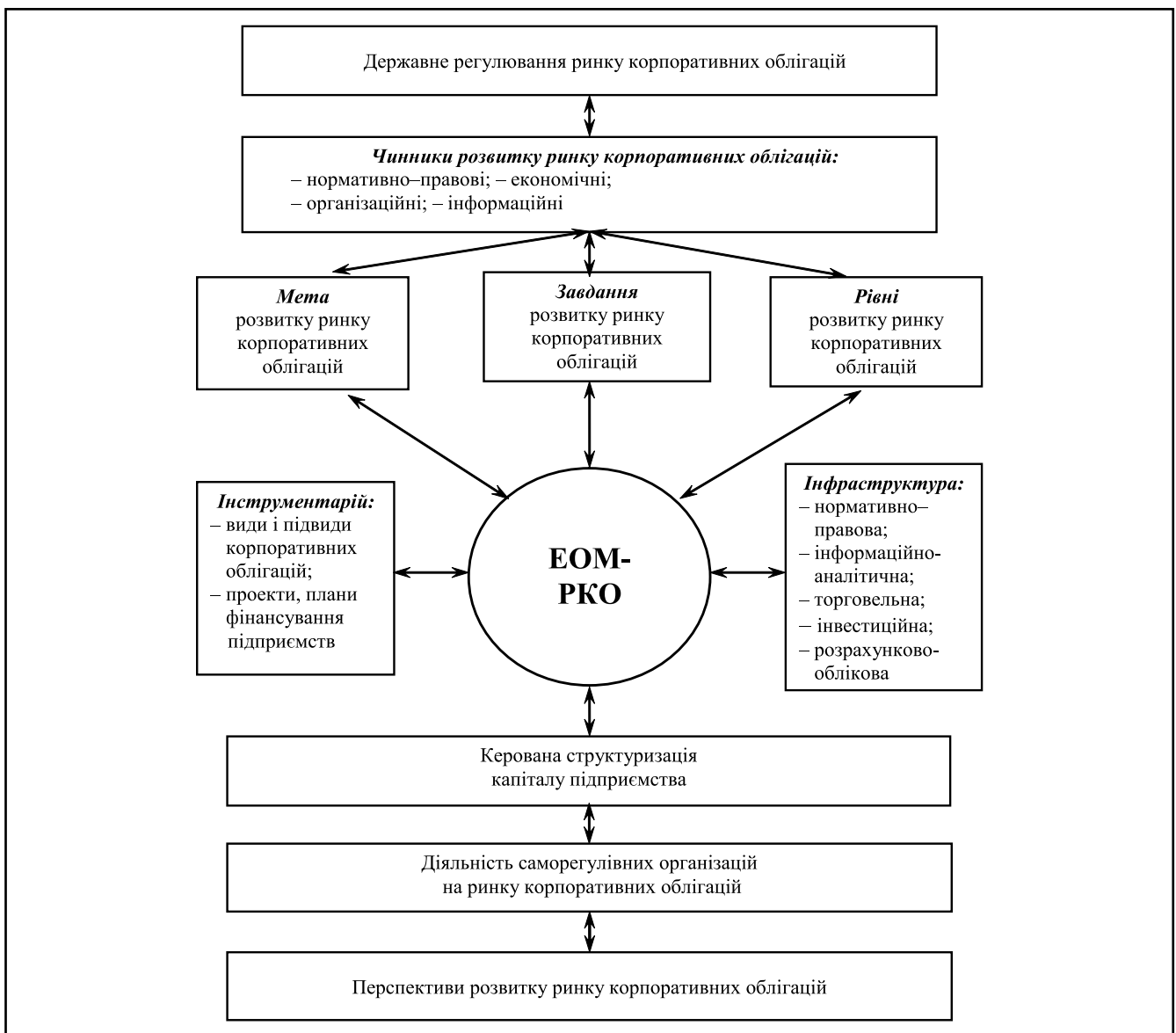
кроекономічному – відповідно до ієрархічності економічної системи.

Макроекономічний рівень впровадження ЕОМ–РКО передбачає:

- удосконалення нормативно–правової бази розвитку ринку;
- забезпечення практичної дієвості важелів державного регулювання;

- покращення нагляду за діяльністю організованих систем торгівлі цінними паперами, що передбачає контроль за забезпеченням від шахрайства і легітимізацію інвестування на ринку корпоративних облігацій.

Державне регулювання ринку корпоративних облігацій України як частини ринку фондового, кредитного і капіталів, передбачає реалізацію заходів щодо упорядкування, контролю і нагляду за ринком цінних паперів та його облігаційним сегментом, запобігання зловживанню й порушенню чинного законодавства учасниками цього ринку і впливає на діяльність усіх учасників відповідно до цілей і принципів,



**Організаційно–економічний механізм формування та регулювання ринку корпоративних облігацій**

обраних державою. Такі заходи передбачаються і мають не тільки рекомендаційний, а й зобов'язальний характер в низці документів, зокрема у відповідних указах Президента України, постановах уряду, рішеннях Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

У сукупності організацій та установ сектора загальнодержавного управління Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку є державним органом, який формує та забезпечує реалізацію єдиної державної політики щодо розвитку та функціонування ринку цінних паперів в Україні та координує діяльність інших державних органів у цій сфері [6, ст. 6, 7], тобто є основним державним регулюючим органом на фондовому ринку (його регулятором), до основних функцій якого відноситься розробка необхідних нормативних документів, ліцензування професійної діяльності фінансових посередників, нагляд та контроль за операціями з цінними паперами.

Оскільки ринок корпоративних облігацій України є таким, що перебуває все ще на початковій стадії свого розвитку, одними з важливих пріоритетів державної регуляторної політики у цій сфері повинні стати підвищення його конкурентоспроможності та взаємовигідна інтеграція з міжнародними кредитними ринками. Це передбачає впровадження політики зваженого державного протекціонізму для національних інститутів ринку корпоративних облігацій та забезпечення рівних можливостей для всіх його учасників при дотриманні засад добросовісної конкуренції. Вирішення цих завдань може бути здійснено через забезпечення протекціоністської державної політики регулювання, і насамперед підтримки вітчизняного ринку порівняно з ринками інших країн.

Державне регулювання ринку корпоративних облігацій та інших сегментів інвестиційно-кредитних ринків має бути орієнтованим на впровадження такої податкової політики, яка б нейтралізувала вплив інфляційних процесів та втрати від проведення валютної політики (що стосується єврооблігацій) і була спрямована на захист інвесторів-власників корпоративних облігацій. Мають бути внесені зміни до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», які б передбачали впровадження системи оподаткування лише реальних доходів від володіння корпоративними облігаціями та операцій з ними.

Слід запровадити стимули для інвесторів щодо реінвестування доходів, отриманих чи нарахованих за корпоративними облігаціями. Окрім цього, необхідно створити сприятливі умови для придбання корпоративних облігацій як формою здійснення інвестицій вітчизняними та іноземними інвесторами, обмежити ймовірність порушення їх законних прав, що визнається експертами як основна перешкода для надходження вітчизняного та іноземного капіталу.

Згідно із Законом України «Про державне регулювання ринку цінних паперів» [6, ст. 3] стосовно ринку корпоративних облігацій можна виділити такі форми державного регулювання:

– підготовка і прийняття законодавчо-нормативних актів з питань функціонування ринку корпоративних облігацій;

– регулювання випуску та обігу корпоративних облігацій, прав та обов'язків учасників ринку корпоративних облігацій;

– видача спеціальних дозволів на здійснення професійної діяльності на ринку корпоративних облігацій та забезпечення контролю за такою діяльністю;

– заборона та призупинення на певний термін професійної діяльності на ринку корпоративних облігацій у разі відсутності ліцензії на цю діяльність та притягнення до відповідальності за здійснення такої діяльності згідно з чинним законодавством;

– реєстрація емісій корпоративних облігацій та інформації про випуск корпоративних облігацій;

– контроль за дотриманням емітентами порядку реєстрації випуску корпоративних облігацій та інформації про випуск цінних паперів, умов продажу (розміщення) корпоративних облігацій, передбачених такою інформацією;

– створення системи захисту прав інвесторів і контролю за дотриманням цих прав емітентами корпоративних облігацій та особам, які здійснюють професійну діяльність на ринку корпоративних облігацій;

– контроль за достовірністю інформації, що надається емітентами та особами, які здійснюють професійну діяльність на ринку корпоративних облігацій, контролюючим органам;

– встановлення правил і стандартів здійснення операцій на ринку корпоративних облігацій та контроль за їх дотриманням;

– контроль за системами ціноутворення на ринку корпоративних облігацій;

– контроль за діяльністю осіб, які обслуговують випуск та обіг цінних паперів;

– проведення інших заходів щодо державного регулювання і контролю за випуском та обігом корпоративних облігацій.

Результати діяльності саморегулюваних організацій (далі – СРО) в Україні свідчать про обмежені можливості, а інколи і нездатність більшості з них виконувати покладені обов'язки через:

1) непослідовну державну політику стосовно СРО через непоодинокі поєднання саморегулювання з лобіюванням вузькокорисливих інтересів окремих учасників ринку, що часто призводить до конфлікту між державними органами та членами СРО;

2) відсутність уніфікованих стандартів діяльності СРО та їх край слабка координація при вирішенні спільних завдань;

3) відсутність належної системи моніторингу СРО за діяльністю своїх членів щодо дотримання чинного законодавства в частині інвестування, випуску та обігу цінних паперів.

Наявна непослідовна державна політика щодо діяльності СРО знаходить свій прояв у тому, що:

– відсутній регулярний моніторинг та аналіз якості виконання СРО своїх повноважень;

– низькорезультативними є взаємні консультації між державними органами та СРО щодо стану дотримання учасниками ринку вимог чинного законодавства;

– відсутня координація зусиль органів держави та СРО при здійсненні контрольно-ревізійних функцій щодо профе-

сійної діяльності учасників ринку цінних паперів у цілому і ринку корпоративних облігацій зокрема.

### Висновки

Регулювання ринку корпоративних облігацій потребує удосконалення державного управління у цій сфері. Особливо важливою була і залишається розробка нових і внесення змін і доповнень до чинних нормативно-правових актів. Організаційно-економічним механізмом розвитку ринку корпоративних облігацій представлений через такі сім складових елементів:

- 1) державне регулювання ринку корпоративних облігацій;
- 2) чинники розвитку ринку корпоративних облігацій;
- 3) інструментарій ринку корпоративних облігацій;

4) інфраструктурне забезпечення ринку корпоративних облігацій;

5) керована структуризація капіталу підприємств-позичальників ресурсів на ринку корпоративних облігацій;

6) розгортання і удосконалення діяльності саморегульованих організацій на ринку корпоративних облігацій;

7) визначення перспектив розвитку ринку корпоративних облігацій.

Розвиток ринку корпоративних облігацій України потребує удосконалення його регулятивної основи. У цьому руслі необхідна побудова і наступна постійна модернізація організаційно-економічного механізму фінансування розвитку підприємств з використанням можливостей ринку корпоративних облігацій. Такий механізм є конкретизацією (розгалуженням) сфери більш узагальненого рівня, а саме механізму функціонування ринку фінансових ресурсів підприємств.

### Література

1. Дворецкая А.Е. Ресурсы рынка капитала в системе финансирования экономического развития / А.Е.Дворецкая. – М.: Анкил, 2007. – 288 с.
2. Диба М. Теоретико-методологічні основи господарського регулювання в сучасній економічній системі / М. Диба, А. Ягодка, Л. Дзюбенко // Економіка України. – 2005. – №10. – С. 42–47.
3. Ковалев А.И. Управление реструктуризацией предприятия / А.И. Ковалев. – К.: АВРИО, 2006. – 368 с.
4. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. В 2-х томах. Т. 1 / Г. Кунц, С. О'Доннелл. – М.: Прогресс. – 1981. – 495 с.
5. Мішина С.В. Організаційно-економічний механізм управління фінансовими ресурсами на підприємстві / С.В. Мішина, О.Ю. Мішин. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 176 с.
6. Про державне регулювання ринку цінних паперів: Закон України від 30 жовтня 1996 р. №448–96–ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
7. Рогоза М.Е. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективної діяльності промислових підприємств: Автореф. дис... докт. екон. наук: 08.06.01 / М.Е. Рогоза. – Донецьк, Інст-т екон-ки пром-сті, 2006. – 32 с.
8. Ткаченко Н. Теоретичні аспекти визначення інвестиційних можливостей страхових компаній / Н. Ткаченко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економіка. – Черкаси: ЧДТУ, 2003. – Вип. 8. – С. 217–225.
9. Яковлев А. Раскрытие информации о предприятиях и проблемы классификации неденежных трансакций / А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2000. – №5. – С. 91–102.

Є.В. МАКАРЕНКО,  
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Суперечності та перспективи реалізації фінансової політики в Україні на сучасному етапі

*Розглянуто основні складові фінансової політики та стан їхнього розвитку на сучасному етапі, проаналізована фінансова політика за 2007–2009 роки та розглянуто суперечності і пріоритетні напрями здійснення фінансової політики в Україні у 2010 році.*

*Рассмотрены основные составляющие финансовой политики и состояние их развития на современном этапе, проанализирована финансовая политика 2007–2009 годов и рассмотрены противоречия и приоритетные направления осуществления финансовой политики в Украине в 2010 году.*

*The main components of fiscal policy and their state of development at the present stage are considered, financial po-*

*licies in recent years and contradictions controversial and priority areas of financial policy in Ukraine are analyzed.*

**Постановка проблеми.** Фінансова політика як складова економічної політики держави має важливе значення для розвитку економіки – забезпечення стабільного економічного зростання, покращання добробуту населення, вирішення національних і міжнародних економічних проблем. Для того щоб фінансова політика була ефективною, вона має враховувати особливості стану економіки та фінансового ринку на тому чи іншому етапі розвитку держави. Особливо це стосується періодів фінансової нестабільності, коли від фінансової політики вимагається швидкості реагування та рішучих заходів. Саме тому питання визначення

антикризових заходів у рамках фінансової політики є актуальним і потребує додаткового розгляду.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню змісту, обґрунтуванню принципів, аналізу переваг та недоліків у проведенні фінансової політики в Україні сьогодні приділяється значна увага. Фінансова політика є об'єктом дослідження провідних економістів, представників законодавчих та виконавчих органів на різних рівнях влади. Серед вітчизняних науковців, які присвятили свою діяльність розв'язанню питань формування фінансової політики, слід виділити дослідження М. Азарова, В. Базилевича, О. Барановського, О. Василика, А. Гальчинського, В. Геєця, Л. Єрмошенка, М. Карліна, С. Ковальчук, І. Луніної, І. Лютого, В. Опаріна, В. Федосова, Ф. Ярошенка, І. Чугунова та багатьох інших.

**Метою даної статті** є визначення суперечностей та шляхів вдосконалення механізму реалізації фінансової політики держави у період світової фінансової кризи.

У контексті досягнення даної мети потрібно вирішити такі завдання:

- розглянути основні складові фінансової політики та стан їхнього розвитку на сучасному етапі;
- проаналізувати стан фінансової політики в сучасних умовах;
- розглянути пріоритетні напрями здійснення фінансової політики в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансова політика включає як самостійні складові частини – бюджетну, податкову, кредитну, грошову, валютну, інвестиційну політику, так і певні напрями в галузі страхування, державного боргу, фондового ринку, співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями тощо [2, с. 45]. Бюджетна політика пов'язана з мобілізацією та використанням фінансових ресурсів з метою забезпечення найважливіших державних програм. Це, як правило, соціальні програми, економічний розвиток, наукові дослідження, освіта, охорона здоров'я, державне управління тощо [1, с. 18].

Важлива роль належить і податковій політиці. Податкова система має сприяти розширенню податкової бази, бути вільною від будь-яких необґрунтованих пільг, заохочувати інвестиції та інновації. Невідповідність між системою оподаткування та моделлю макроекономічного регулювання, якої дотримується уряд, може призвести до небажаних результатів, які негативно впливатимуть на фінансове становище платників податків і на надходження до державного та місцевих бюджетів [1, с. 37].

Сучасна податкова політика України характеризується такими рисами:

- головним напрямом діяльності відповідних державних органів в сфері оподаткування є наповнення державного бюджету, а не регулювання через податковий механізм макроекономічних процесів в Україні;
- збільшення податкового тиску та адміністративного контролю за справлянням податків і зборів спричинило від-

повідну реакцію з боку господарюючих суб'єктів, які, намагаючись вирішити ці проблеми, переносять відносини між споживачем та виробником, а також свої доходи у тіньовий сектор економіки, частка якого за різними підрахунками становить від 45 до 65% ВВП;

– вона поєднала в собі принципи двох податкових систем, найбільш характерних для світової практики – європейської та американської.

Україна, не маючи достатнього практичного досвіду й наукового обґрунтування формування та реалізації податкової політики, розвивалася експериментальним шляхом, нерідко роблячи при цьому хибні кроки.

Державна інвестиційна політика переважно зводиться до управління інвестиційною діяльністю в країні. Вона передбачає використання прямих та непрямих методів. До прямого впливу належать рішення щодо управління обсягами та структурою інвестицій, які здійснюються за рахунок державних коштів. Непряме управління зводиться до регулювання інвестиційних процесів з використанням преференцій, обмежень та державної фінансової підтримки розвитку інвестиційної діяльності в недержавному секторі економіки [1, с. 28].

Реалізація завдань розвитку ринкової економіки України за останні роки, особливо у виробничій сфері, не привела до очікуваного значного зростання ефективності виробництва як на мікро-, так і на макрорівні. Більшість вітчизняних підприємств не має достатнього обсягу ресурсів навіть для забезпечення простого відтворення, продовжується фізичний і моральний знос виробничого потенціалу.

Монетарна політика націлена на забезпечення макроекономічної стабільності і може опосередковано впливати на перерозподіл фінансових ресурсів в країні. При цьому основним завданням цієї політики є збереження реальної вартості фінансових активів [3, с. 101].

Отже, всі напрями фінансової політики мають бути узгодженими. Не можна забезпечити ефективну інвестиційну політику без відповідної податкової системи та регуляторних механізмів діяльності фінансових посередників.

Для оцінки успішності проведення фінансової політики в державі використовують, як правило, два показники – рівень дефіциту бюджету та стабільність національної грошової одиниці. Однак це інтегральні показники, на кожного з яких впливає велика кількість факторів, що можуть складати самостійні напрями фінансової політики. Тому з метою визначення ефективності тієї чи іншої фінансової політики використовують набір показників, а також їх критичних значень відповідно до міжнародних стандартів. Основні критерії оцінки та критичні значення для української економіки наведено у табл. 1.

Оскільки головною метою фінансової політики є забезпечення економічного зростання та добробуту населення, основними показниками ефективності фінансової політики є темпи росту ВВП та ВВП на душу населення. Так, ВВП у 2007 році становив 720731 млрд. грн., а у 2008 році – 949 864 млрд. грн., що на 31% більше. Така позитивна

Таблиця 1. Основні критерії оцінки та критичні значення для української економіки

№	Назва показника	Граничні значення індикаторів
1	Дефіцит державного бюджету, % до ВВП	3
2	Видатки державного бюджету в цілому, % до ВВП	20
3	Рівень перерозподілу ВВП через бюджет, %	38–40
4	Державний борг (внутрішній і зовнішній), % до ВВП	60
5	Темп зростання державного боргу відносно темпу зростання ВВП, од.	1
6	Внутрішній державний борг, % до ВВП	30
7	Зовнішній державний борг, % до обсягу експорту	70
8	Рівень зовнішньої заборгованості на душу населення (для країн з перехідною економікою), \$	200
9	Витрати на обслуговування і погашення зовнішнього боргу, % до експорту	18
10	Обсяг готівки, % до ВВП	4
11	Рівень монетизації економіки, %	50
12	Інфляція в цілому, %	3,1
13	Облікова ставка центрального банку, %	10
14	Рівень забезпеченості національної валюти в готівці валютними резервами, %	100
15	Обсяг прямих іноземних інвестицій, % до ВВП	5
16	Сальдо поточного рахунку платіжного балансу, млн. \$	0

тенденція свідчить про поступове покращення рівня життя, зокрема і завдяки вдалій фінансовій політиці. Але вже у 2009 році ВВП оцінили у 390 312 млрд. грн., що порівняно з попереднім роком майже у 2,5 раза менше.

Дуже важливим показником ефективності фінансової, та зокрема бюджетної політики, є дефіцит державного бюджету – перевищення обсягів видатків над обсягами його доходів. Для країн зони євро бюджетний дефіцит не повинен перевищувати 3% від ВВП, а для України з її невисоким рівнем платоспроможності дефіцит не повинен перевищувати 1% до ВВП. За період 2007–2009 років законодавчо зафіксований розмір дефіциту державного бюджету в середньому становив 1,7% [6, 7]. Але провідні українські економісти переконані, що у 2009 році прихований бюджетний дефіцит досягнув рекордного рівня – 10% від ВВП, що було спричинено світовою фінансовою кризою.

Ще одним вагомим показником ефективності фінансової політики є стан зовнішньої та внутрішньої заборгованості держави. Зовнішній борг України з кінця 1992 року збільшився від \$0,4 млрд. до \$103,2 млрд., і у 2009 році становив 56,7% до ВВП. Збільшення обсягів боргу, як внутрішнього, так і зовнішнього, було викликано переважно необхідністю покриття дефіциту державного бюджету, проте запозичені кошти часто використовувались не за цільовим призначенням [9].

Що ж до такого показника бюджетної політики, як рівень перерозподілу ВВП через бюджет, то у 2008–2009 роках цей показник становив близько 40% (враховуючи Пенсійний фонд), що дозволяє віднести Україну до країн із середнім рівнем перерозподілу.

Щодо динаміки валютного курсу, то за попередній рік він був вкрай нестабільним. Адже ще у жовтні 2008 року \$1 дорівнював 5 грн., а вже у лютому 2009 року \$1 = 8 грн., що свідчить про відсутність ефективної монетарної політики і валютної як її складової.

Основним результатом ефективності податкової політики є частка податкових надходжень у структурі доходів державного бюджету. У табл. 2 відображено цей показник у державному та зведеному бюджетах за досліджуваний період.

Як видно з табл. 2, частка податкових надходжень у бюджеті дуже велика, що робить податки основним джерелом надходжень до бюджету, та постійно збільшується, що свідчить про збільшення податкового тягаря на малий та середній бізнес.

У табл. 3 проаналізовані дані різних фінансових інституцій щодо приросту ВВП і темпу інфляції в Україні на 2009 рік.

З табл. 3 видно, що середній спад ВВП у 2009 році становив 4–5%, а темпи інфляції зросли на 15–16%.

Отже, для оцінки рівня ефективності фінансової політики використовують систему показників, які характеризують

Таблиця 2. Частка податкових надходжень у державному та зведеному бюджетах України [6, 7]

Частка податкових надходжень у	2007 рік	2008 рік	2009 рік
Зведеному бюджеті, % до загальних доходів	73,3	76,3	73,0
Державному бюджеті, % до загальних доходів	70,3	72,5	66,9

Таблиця 3. Приріст ВВП і темпу інфляції в Україні у 2009 році

Назва інституції, що надає прогноз	Приріст ВВП, %	Темп інфляції, %
Міністерство економіки України	-5,0	9,8
Рейтингова агенція Fitch	-3,5	17,5
Європейський банк реконструкції та розвитку	-10	20,0
Міжнародний центр перспективних досліджень	-5,2	16,0
Інститут економічних досліджень та політичних консультацій	-4,3	16,4
Міжнародний валютний фонд	-8	16,8

стан кожної сфери фінансового ринку. Якщо проаналізувати стан вищеповисаних складових фінансової політики, можна зробити висновок, що загалом фінансову політику України до 2009 року можна оцінювати як задовільну, а у деяких аспектах – як стабільно позитивну. Але світова фінансова криза суттєво погіршила майже всі показники економічного розвитку України, знизивши приріст ВВП, підвищивши темпи інфляції, знецінивши національну валюту, збільшивши фактичний бюджетний дефіцит, показавши що проблемами для України є негнучкість фінансової політики та неповне врахування усіх чинників, які впливають чи у найближчому майбутньому можуть вплинути на українську фінансову систему.

Щодо 2010 року – він більш оптимістичний: МВФ прогнозує 1% приріст ВВП та 10% інфляцію, падіння реальної зарплати у 2010 році скоротиться до 2,5% з 11,2% у поточному році.

Так, пріоритетними напрямками бюджетної політики на 2010 рік є:

- відновлення економічного зростання;
- видатки на освіту, охорону здоров'я, культуру, науку, судову владу, житлово-комунальне господарство є основними;
- забезпечення соціальних гарантій, соціального захисту населення та безоплатної методичної допомоги;
- державна підтримка енергозберігаючих технологій.

А основною метою грошово-кредитної політики в 2010 році є підтримка стабільності гривні.

Отже, сучасна фінансова політика України повинна враховувати сучасні тенденції на фінансовому ринку, а також ліквідувати наслідки фінансової кризи. Для реалізації цієї мети Кабінетом Міністрів України були розроблені, а деякі уже впроваджені заходи:

- а) у сфері монетарної політики:
  - НБУ повинен застосовувати різноманітні механізми «кредитування надзвичайного стану» і виконувати для банків роль кредитора «останньої інстанції», що компенсуватиме їм вплив внутрішніх депозитів і припинення зовнішнього фінансування;
  - жорсткий контроль з боку НБУ за обсягами грошової маси, що знаходиться в обігу для уникнення росту темпів інфляції;
- б) у сфері управління державним боргом:
  - основними завданнями мають стати активізація співробітництва з МВФ та відродження внутрішнього ринку цінних паперів; залучення позик МВФ та збільшення обсягу внутрішніх запозичень створять умови для збалансування бюджету, оптимізації валютно-фінансових потоків і поживлення інвестиційної діяльності в країні;
  - пошук не інфляційних джерел покриття бюджетного дефіциту – зовнішні запозичення, випуск облігацій внутрішньої державної позики невеликого номіналу;
- в) у сфері бюджетно-податкової політики:
  - зниження національного податкового тягаря, зокрема зниження ставок податку на прибуток підприємств для окремих галузей та розширення складу валових витрат для

них, що призвело б до деякого зростання рентабельності та приросту обсягів випуску продукції;

– реструктуризація видатків у напрямку фінансування інноваційних, інфраструктурних, енергозберігаючих, природоохоронних і спеціальних соціальних програм (створення нових робочих місць, перекваліфікація безробітних, підтримка житлового будівництва, фінансування малого бізнесу, розвиток інфраструктурних систем у сільській місцевості тощо) [4, с. 12].

Ці заходи сприятимуть не тільки мінімізації збитків, що завдала криза, а й відновленню економіки після її завершення та досягненню в подальшому швидких темпів розвитку.

Окрім вище перерахованих заходів в Україні необхідно ввести в дію політику жорстокої економії у бюджетній сфері. Вона є об'єктивно неминучою. Зрозуміло, що режим бюджетної економії у соціальному плані болісно сприйматиметься населенням. Однак іншого виходу, коли потрібно віднайти додаткові фінансові ресурси для розвитку національного виробництва та виходу з кризи, просто немає.

Україні в даній кризовій ситуації з огляду на ризики скорочення експортно орієнтованого виробництва внаслідок падіння світового попиту та ускладнення платежів за експортними операціями, необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на розширення внутрішнього попиту на групу експортно орієнтованих товарів і, тим самим, посилення ролі внутрішнього виробництва. Для цього достатньо буде започаткувати нові інфраструктурні та житлові будівельні проекти, що фінансуються з бюджету [5, с. 80].

Зважаючи на ризики виникнення фінансової нестабільності, доцільно переглянути бюджет, збільшивши обсяги капітальних видатків, у тому числі будівельних, не посилюючи при цьому дефіциту. Також важливо передбачити створення Стабілізаційного фонду, кошти якого спрямовуватимуться на забезпечення всіх гарантійних зобов'язань держави, що посилять довіру до намірів уряду проводити виважену та збалансовану бюджетну політику.

### Висновки

Під час фінансової кризи стратегічним напрямом діяльності уряду є стимулювання збільшення інвестицій у реальний сектор національної економіки. Для цього, крім активізації реалізації проектів Євро-2012, необхідно розблокувати приватизаційні процеси. Також необхідно ухвалити низку законопроектів, розроблених урядом і спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості України.

А ще доцільно розробити короткострокові регіональні програми інноваційно-інвестиційної діяльності, встановивши найважливіші для території напрями інвестування; розробити систему місцевих пільг для інвесторів, які будуть здійснювати пріоритетні проекти.

Мета, яку необхідно досягти в Україні на основі оптимізації фінансової політики має бути окреслена максимально чітко. Це – комплексний вплив всіх її складових на розвиток

реального сектора національної економіки. Проведення ефективної та узгодженої грошово-кредитної і фіскальної політики має стати запорукою досягнення сталого економічного зростання в Україні.

#### Література

1. Азаров М.Я., Ярошенко Ф.О., Єфименко Т.І., Андрущенко В.Л. Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету / Науково-дослідний фінансовий ін-т при МФУ / Микола Я.А. (голова ред. кол.). – К.: НДФІ, 2004. – 712 с.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник для студ. екон. спец. вищих закл. освіти / Київський національний ун-т ім. Т. Шевченка. – К.: НІОС, 2001. – 411 с.
3. Даниленко А.І., Алимов О.М., Барановський О.І. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3 т. / Інститут економіки та

прогнозування НАН України / Анатолій І.Д. (ред.). – К.: Фенікс, 2008. Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. – К.: Фенікс, 2008. – 467 с.

4. Мельник В.М. Фіскальна політика держави в умовах фінансової кризи // Фінанси України. – 2008, № 11. – С. 11–17.
5. Уманців Ю.М. Глобальні фінансові виклики: світовий досвід та українські реалії // Фінанси України. – 2009, № 1. – С. 73–85.
6. Закон України «Про державний бюджет на 2008 рік» – <http://portal.rada.gov.ua/>
7. Закон України «Про державний бюджет на 2009 рік» – <http://portal.rada.gov.ua/>
8. Закон України «Про державний бюджет на 2010 рік (проект)» – <http://portal.rada.gov.ua/>
9. Державний комітет статистики України – <http://ukr-stat.gov.ua>

В.Ф. МЕРВЕНЕЦЬКА,  
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Вплив вимог національного рахівництва на формування інформації про нематеріальні активи в обліку і звітності

*Стаття присвячена актуальності нематеріальних активів у статистичному спостереженні та наданні практичних рекомендацій щодо їх обліково-аналітичного забезпечення у бухгалтерській звітності сільськогосподарських підприємств.*

*Статья посвящена актуальности нематериальных активов в статистическом наблюдении и предоставлении практических рекомендаций относительно их учетно-аналитического обеспечения в бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных предприятий.*

*The article is devoted to actuality of immaterial assets in a statistical supervision and grant of practical recommendations in relation to their registration-analytical providing in accounting control of agricultural enterprises.*

**Постановка проблеми.** Ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств та аграрної галузі, рівень і темпи зростання виробництва сільськогосподарської продукції залежать від забезпеченості та ефективності використання економічних активів, сукупність яких складає національне багатство країни. Для статистичного спостереження за темпами нагромадження національного багатства та його окремих елементів в обліку та звітності суб'єктів господарювання формується відповідна інформація. Однак на сучасному етапі обліково-звітна інформація сільськогосподарських підприємств не повною мірою характеризує наявність та рух нематеріальних економічних активів. Важливим завданням реорганізації та удосконалення методології статистичного

спостереження для цілей ефективного управління соціально-економічним розвитком є підвищення якості та достовірності інформації про нематеріальні активи в бухгалтерському обліку та фінансової звітності суб'єктів господарювання.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання методологічного забезпечення статистики економічних активів в складі національного багатства країни широко висвітлені в праці вчених-економістів [1–4]. Мало дослідженими залишаються проблеми інформаційного забезпечення оцінки нагромадження нематеріальних економічних активів через систему бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктів господарювання.

**Мета статті** – дослідження значення нематеріальних активів у статистичному спостереженні та надання практичних рекомендацій щодо підвищення аналітичності обліково-звітної інформації про нематеріальні активи сільськогосподарських підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасних умовах виникає необхідність в якісній, повній та оперативній інформації, необхідній для здійснення моніторингу, прогнозування та регулювання економіки, оцінки результатів державної економічної політики, проведення економічних зіставлень між країнами відповідно до вимог міжнародних економіко-статистичних стандартів і рекомендацій. Для опису та аналізу макроекономічних процесів ринкової економіки застосовується система національних рахунків – комплексна, послідовна, узгоджена система показників, що відображають на-

скрізний рух потоків товарів і послуг, доходів та фінансових ресурсів на всіх стадіях економічного відтворення – від виробництва до кінцевого споживання, нагромадження і формування національного багатства. Пріоритетні напрями розвитку вітчизняного статистичного рахівництва визначені в «Концепції розвитку системи національних рахунків», схваленій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25.07.2002 р. №413–р [5]. Серед основних завдань концепції – необхідність опанування балансового рахунку національного багатства – економічних активів та їх джерел і змін, що відбуваються у них у зв'язку з нагромадженням капіталу, під впливом цін та інших економічних явищ.

Економічні активи – це об'єкти, для яких характерні наступні ознаки:

- по відношенню до таких об'єктів інституційні одиниці здійснюють право власності (індивідуально чи колективно);
- власники таких об'єктів отримують економічну вигоду в результаті володіння (користування або розпорядження) ними на протязі визначеного терміну [6, с. 135].

За системою національних рахунків всі економічні активи поділяються на фінансові та нефінансові активи. Фінансові активи включають грошові кошти, еквіваленти грошових коштів та фінансові інвестиції. Нефінансові активи залежно від їх виникнення поділяють на вироблені та невироблені.

Вироблені нефінансові активи виникають в процесі виробництва. Розрізняють три основні види вироблених нефінансових активів: основний капітал, запаси матеріальних оборотних засобів, цінності.

Невироблені нефінансові активи включають активи, які необхідні для виробництва, але самі не є результатом виробництва. Вони поділяються на матеріальні та нематеріальні.

До невироблених нефінансових матеріальних активів належать природні активи, такі як земля, надра, некультивовані (природні) біологічні ресурси, водні ресурси під землею.

Нематеріальні невироблені активи – це активи, які дають їх власникам право займатись конкретними видами діяльності або виробництвом визначених видів товарів та послуг, виключаючи з такої діяльності інші інституційні одиниці, окрім як із дозволу власника [6, 7]. Це юридичні форми, пов'язані з процесом виробництва, що періодично переходять від одних інституційних одиниць іншим: запатентовані об'єкти, авторські та суміжні з ними права, торгові знаки, придбаний гудвіл, контракти, договори, угоди про оренду і ліцензії, а також інші договори, що передаються.

Класифікація нематеріальних активів в системі національних рахунків схематично зображена на рис. 1.

Управління процесами нагромадження економічних активів передбачає формування належного інформаційного забезпечення. Основним джерелом вихідної інформації для макроекономічного узагальнення є дані фінансової звітності суб'єктів господарювання. Методологічні засади формування інформації щодо нематеріальних активів в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності визначено ПСБО 8 «Нематеріальні активи», відповідно до якого «нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприєм-

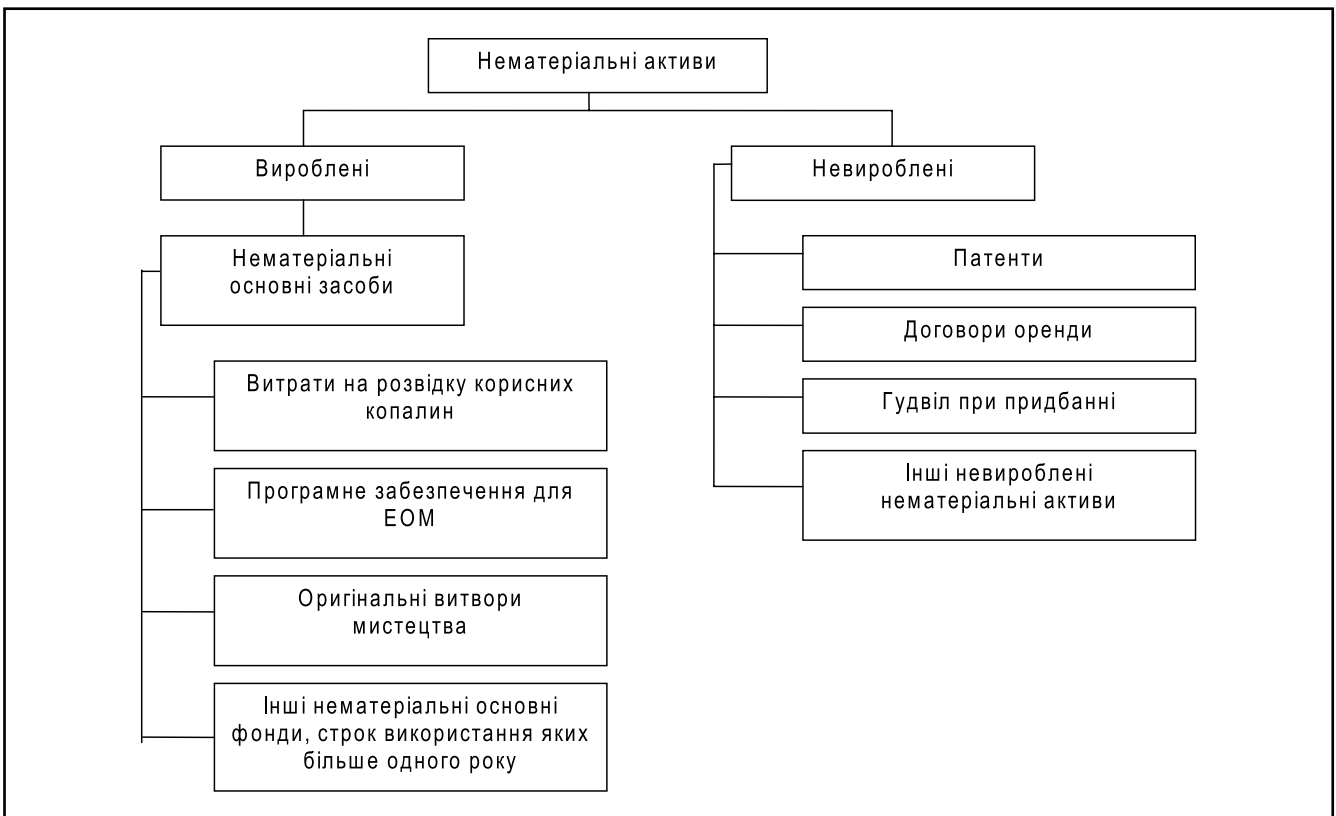


Рисунок 1. Класифікація нематеріальних активів у системі національних рахунків

ством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам [8].

Згідно з наказом Міністерства фінансів України «Про примітки річної фінансової звітності» від 29.11.2000 р. №302 зі змінами та доповненнями [9] інформація про наявність, надходження, вибуття та зміну вартості нематеріальних активів, які належать підприємстві, наводяться у розділі I «Нематеріальні активи» Приміток до річної фінансової звітності (ф. №5) за групами:

- права користування природними ресурсами (ряд. 010)
- право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо;

- права користування майном (ряд. 020) – право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо;

- права на знаки для товарів і послуг (ряд. 030) – права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо;

- права на об'єкти промислової власності (ряд. 040) – право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо;

- авторські та суміжні з ними права (ряд. 050) – право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо;

- інші нематеріальні активи (ряд. 070) – право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо.

Дані цього розділу Приміток розшифровують інформацію рядків 010, 011, 012 розділу I активу Балансу (ф. №1) та відображують обіг нематеріальних активів та їх амортизацію за звітний рік.

У бухгалтерському обліку та фінансовій звітності нематеріальні активи обліковуються окремо від основних засобів, без відповідного поділу їх на вироблені та невироблені. Витрати на розвідку корисних копалин (зокрема, придбані або одержані ліцензії та інші дозволи), програмне забезпечення та інші нематеріальні активи, які за системою національних рахунків визначаються як відтворювальні та входять до групи основних фондів, в бухгалтерському обліку та звітності відображаються в групі «нематеріальні активи». У Примітках до річної фінансової звітності відсутня інформація про договори оренди та гудвіл при придбанні. Така форма надання відомостей про нематеріальні активи суб'єктів господарювання не забезпечує повноту даних для аналізу ефективності використання цих ак-

тивів у процесі господарської діяльності та не відповідає потребам макроекономічного рахівництва.

Специфічність сільськогосподарського виробництва передбачає використання невідтворювальних нематеріальних активів:

1. Особливу групу нематеріальних активів в агропромислових формуваннях формують виключні права власника патенту на використання селекційного досягнення (сорти рослин, породи тварин). Це майнові права інтелектуальної власності на сорт рослин, породу тварин, засвідченими патентом, які визначені Цивільним Кодексом України (ст. 487), зокрема право на використання сорту рослин, породи тварин; виключне право дозволяти використання сорту рослин, породи тварин; виключне право перешкоджати неправомірному використанню сорту рослин, породи тварин, у тому числі забороняти таке використання; інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом [10].

2. Сільськогосподарські підприємства, що переробляють власну продукцію для виробництва промислових товарів (борошно, крупу, м'ясопродукти, молокопродукти, плодоовочеві продукти та ін.), використовують для їх позначення торговельні марки (знаки для товарів та послуг). Торговельною маркою може бути будь-яке позначення або будь-яка комбінація позначень, які придатні для вирізнення товарів (послуг), що виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг), що виробляються (надаються) іншими особами. Такими позначеннями можуть бути, зокрема, слова, літери, цифри, зображувальні елементи, комбінації кольорів. Відповідно до ст. 494 Цивільного кодексу України набуття права інтелектуальної власності на торговельну марку засвідчується свідоцтвом. Умови та порядок видачі свідоцтва встановлюються законом [10].

3. Інші об'єкти прав інтелектуальної власності, визначені Цивільним кодексом України (комерційні (фірмові) найменування), комерційні таємниці, ін.).

4. Право на оренду, що виникає при укладанні договору або контракту, за якими орендар має право передати оренду третій стороні незалежно від орендодавця. У результаті реформування відносин власності, приватизації та роздержавлення земель і майна переважну частину основних засобів (земельні та майнові паї) у сільськогосподарських формуваннях використовуються на умовах операційної оренди. Відповідно до ст. 288 Господарського кодексу України сільськогосподарське підприємство-орендар має право передавати такі об'єкти оренди в суборенду, якщо інше не передбачено законом або договором оренди [11].

З метою максимального врахування особливостей сільськогосподарської діяльності та забезпечення обліку таких нематеріальних активів в складі власного капіталу країни як важливого елементу національного багатства, фінансова звітність аграрних підприємств повинна розкривати відповідну інформацію.

Інформацію про нематеріальні активи сільськогосподарських підприємств доцільно наводити у фінансовій звітності окремо за групами: вироблені та невироблені. Для потреб мак-

**I. Нематеріальні активи**

Групи нематеріальних активів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка +, уцінка -)		Вибуло за рік		Нараховано амортизації за рік	Втрачено зменшення корисності за рік	Інші зміни за рік		Залишок на кінець року	
		первісна (переоцінена) вартість	накопичена амортизація		первісна (переоцінена) вартість	накопичена амортизація	первісна (переоцінена) вартість	накопичена амортизація			первісна (переоцінена) вартість	накопичена амортизація	первісна (переоцінена) вартість	накопичена амортизація
		3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1														
<b>A. Невироблені нематеріальні активи</b>														
Права на оренду: природних ресурсів	010													
майна	011													
Права на комерційні позначення	020													
Права на об'єкти промислової власності, всього	030													
в т. ч. в розливанні	031													
в твиринстві	032													
Авторські та суміжні з ними права	040													
Гудвії придбані	050													
Інші невикористані нематеріальні активи	060													
<b>B. Використані нематеріальні активи</b>														
Витрати на розвідку запасів корисних копалин	070													
Програмне забезпечення обчислювальної техніки	080													
Інші використані нематеріальні активи	090													
<b>Разом (розд. А + розд. Б)</b>	100													

Із рядка 100 графа 14 вартість нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності  
 вартість оформлених у заставу нематеріальних активів  
 вартість створених підприємством нематеріальних активів  
 Із рядка 100 графа 5 вартість нематеріальних активів, отриманих за рахунок цільових асигнувань  
 Із рядка 100 графа 15 накопичена амортизація нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності  
 Балансова вартість в орендодавця, що зазначена у договорі суборенди:  
 природних ресурсів (111)  
 майна (112)  
 (113)  
 (114)  
 (115)  
 (116)  
 (117)

**Рисунок 2. Запропонована форма розділу I «Нематеріальні активи» Приміток до річної фінансової звітності сільськогосподарських підприємств (Ф. №5)**

роекономічного аналіз складу, структури та показників ефективності використання нематеріальних активів в складі власного капіталу та національного багатства країни відповідно до методологічних вимог системи національних рахунків пропонуємо дані про наявність, рух та використання нематеріальних активів суб'єктів господарювання наводити у складі Приміток до річної фінансової звітності наступної форми (рис. 2).

У складі показника «Право на оренду природних ресурсів/ майна» слід відображувати витрати орендаря за відповідними договорами.

Інформацію про балансову вартість орендодавця об'єктів оренди пропонуємо наводити показниками «Балансова вартість в орендодавця, що зазначена в договорі суборенди природних ресурсів» та «Балансова вартість в орендодавця, що зазначена в договорі суборенди майна» як довідкову.

Дані про наявність прав на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг) та комерційні (фірмові) найменування тощо слід відображати як «Права на комерційні позначення».

Майнові права інтелектуальної власності сільськогосподарських підприємств на сорт рослин, породи тварин, засвідченіми патентом, доцільно відображати у складі невідтворювальних нематеріальних активів окремо як об'єкти промислової власності окремо за галузями рослинництво і тваринництво.

Інформація щодо наявності авторських та суміжних з ними прав відобразатиметься у однойменному рядку Приміток до річної фінансової звітності.

У складі показника «Гудвіл придбаний» пропонуємо відображати умовну вартість зв'язків та репутації підприємства, що виникає при придбанні та розраховується відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» як перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання

У групі «Інші невикористані нематеріальні активи» слід відображати відомості про стан та рух інших нематеріальних активів, якими володіє підприємство, що не знайшли відображення у попередніх групах активів (права на здійснення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Витрати на розвідку корисних копалин, програмне забезпечення та інші вироблені нематеріальні активи доцільно об'єднати в групу «Вироблені нематеріальні активи» та відображати у Примітках показниками:

«Витрати на розвідку запасів корисних копалин» – на величину витрат на розвідку нафти, природного газу та нафтових родовищ, зокрема: витрати, пов'язані з отриманням (придбанням) права на розвідку запасів корисних копалин; витрати на виконання топографічних, проектних, геолого-розвідувальних робіт, геохімічних та геодезичних досліджень; витрати на спорудження розвідувальних, випереджальних експлуатаційних і нагнітальних свердловин та шурфову розвідку, витрати на взяття зразків і проб; витрати, пов'язані з державною експертизою та визначенням обсягів

запасів корисних копалин, витрати, пов'язані з визначенням технічної можливості та економічної доцільності видобутку корисних копалин; амортизація основних засобів та нематеріальних активів, що використовуються для розвідки запасів корисних копалин; інші витрати, безпосередньо пов'язані з розвідкою запасів корисних копалин;

«Програмне забезпечення обчислювальної техніки» – актив, що складається з комп'ютерних програм, опису програм і допоміжних матеріалів для системного та прикладного програмного забезпечення; включає витрати на придбання або виробництво програмного забезпечення

«Інші вироблені нематеріальні активи» – включають нематеріальні активи, не включені до інших груп.

### Висновки

Для проведення стратегічного аналізу, прогнозування, моніторингу національного багатства необхідна інформація про ресурсний потенціал та ефективність використання економічних активів. Дані бухгалтерського обліку і фінансової звітності сільськогосподарських підприємств не надають вичерпної інформації для національного рахівництва про наявність та рух вироблених і невикористаних нематеріальних активів. Запровадження пропозиції щодо удосконалення форми розділу I «Нематеріальні активи» Приміток до річної фінансової звітності (ф. №5) сприятиме підвищенню інформативності звітної інформації сільськогосподарських підприємств для макроекономічних розрахунків, дасть змогу проводити комплексний аналіз структури та показників ефективності використання вироблених та невикористаних нематеріальних активів суб'єктів господарювання в складі власного капіталу та національного багатства країни.

### Література

1. Гордонов М.Ю. Совершенствование статистики национального богатства Российской Федерации / М.Ю. Гордонов // Вопросы статистики. – 2000. – № 10. – С. 14–20.
2. Моторин Р.М. Система национальных рахунків: Навч. посіб. / Р.М. Моторин, Т.М. Моторина. – К.: КНЕУ, 2001. – 336 с.
3. Национальное счетоводство: Учебник для студ. вузов, обуч. по направлению и спец. «Статистика» / Под ред. Кулагиной Г.Д. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 448 с.
4. Рябушкин Б.Т. Национальные счета и экономические балансы: Практикум / Б.Т. Рябушкин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
5. Концепція розвитку системи національних рахунків / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.07.2002 р. №413-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uazakon.com/document/spart09/inx09565.htm>
6. Дополнения и поправки к Системе национальных счетов 1993 года / ООН; Комиссия Европейских Сообществ; Междунар. валютный фонд; ОЕСР; Всемирный банк. – Нью-Йорк: ООН, 2006. – VIII, 135 с.
7. Методичні рекомендації щодо складання рахунку капіталу за інституційними секторами економіки, затверджені Наказом Держ-

комстату України від 12.12.2008 р. №498 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0498202-08>

8. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» (Нормативний документ Міністерства фінансів України. Положення). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO8.aspx>.

9. Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.2000 р. №302 «Про примітки до річної фінансової звітності» (із змінами і доповнен-

нями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1027.774.5&nobreak=1>

10. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>

11. Господарський кодекс України: від 16.01.2003 р. №436-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – №11. – С. 303–258.

В.О. ОМЕЛЬЧУК,  
к.е.н., Державне управління

## Еволюція житлової іпотеки як інструменту розвитку ринку доступного житла

*У статті проведено дослідження основних етапів та напрямів еволюції житлової іпотеки в контексті розбудови ринку доступного житла. Виділено ключові чинники, які спричиняють перехід житлової іпотеки на кожен новий етап розвитку.*

*В статье проведено исследование основных этапов и направлений эволюции жилищной ипотеки в контексте развития рынка доступного жилья. Выделены ключевые факторы, которые влекут за собой переход жилищной ипотеки на каждый новый этап развития.*

*In the article the research of basic stages and directions of housing mortgage evolution is conducted. It is selected of key factors which cause transition of housing mortgage on a new stage of development. Research of the modern most national mortgage markets is conducted and it is shown, that at present the models of different types and directions of mortgage evolution function effectively.*

**Постановка проблеми.** Зараз перед Україною стоїть завдання якомога швидше побудувати ринок доступного житла. Вважається (і, на наш погляд, справедливо), що світова практика виробила достатньо дієвий механізм створення та розвитку ринку доступного житла – житлову іпотеку [1, 2, 4]. Іпотека є не єдиним, але, безперечно, одним із головних механізмів розвитку означеного ринку. В Україні інститут іпотеки в силу історичних обставин був запозичений з інших країн трохи більше десяти років тому, і процес адаптації зарубіжного досвіду до вітчизняних реалій триває і зараз. Однак при цьому, на думку автора, застосовується надто спрощений підхід, який полягає в тому, що відстаючі (з точки зору розбудови тих чи інших суспільних інститутів) країни повинні одразу впроваджувати найбільш передові моделі житлової іпотеки, якими ще 5–10 років тому вважалися дворівневі моделі на зразок іпотечної моделі США [11, 12, 16].

Як справедливо вказують В.М. Полтерович, О.Ю. Старков ринкові інститути, що довели свою ефективність у сучасних

розвинутих системах не завжди підходять для менш розвинутого інституційного середовища, тому багато спроб трансплантації виявляються невдалими [6, с. 6]. Аналогічну позицію займають і деякі інші фахівці, які відзначають, що «пересадка» розвинутих інститутів у відстале економічне і культурне середовище реципієнта не гарантує подальшого розвитку трансплантата за зразком донора [17]. Крім того, починаючи з 2006 року можна поставити під сумнів можливість широкомасштабного використання дворівневої моделі для створення значного по обсягам ринку доступного житла з огляду на кризові явища в житловій іпотеці США та в інших країнах. А з 2008 року можна констатувати, що житлова іпотека в Україні взагалі увійшла в стадію кризи.

Існуючі на сьогодні підходи до впровадження тих чи інших інститутів ринку доступного житла базуються на тезі, що найбільш доцільно впроваджувати найпередовіші (найсучасніші) інститути і моделі. У випадку з житловою іпотекою такими апіорі вважалася дворівнева модель з державними або приватними (корпоративними) іпотечними установами другого рівня, та подальші модифікації даної моделі (три рівневі моделі) [11–13, 16]. У 2010 році в прийнятій Концепції розвитку житлової кооперації та запровадження житлових будівельно-ощадних кас в Україні акцент здійснено на впровадженні іншого передового іпотечного інституту – будівельно-ощадних кас. При цьому не враховується логіка еволюційних змін житлової іпотеки, як і самі напрями та чинники її еволюції в контексті формування ринку доступного житла. Ми виходимо з того, що ринкова економічна система є одночасно і саморегулювальною і регулюється державою, а тому еволюція всіх її інститутів, у тому числі й іпотеки здійснюється як під впливом об'єктивних чинників ринку, так і за рахунок тих чи інших регулюючих заходів з боку держави. Державна підтримка іпотеки в контексті створення та розвитку ринку доступного житла буде найбільш ефективною тоді, коли вона буде синхронною з ринковими чинниками. Але для

цього потрібно виділити фактори, під впливом яких іпотека еволюціонує до тієї чи іншої моделі, порівняти їх з наявними ринковими чинниками в Україні, а тоді вже вибирати найбільш адекватні моделі для трансплантації на національний суспільно-економічний базис.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Незважаючи на те, що окремі фрагменти еволюції розглядалися А.Т. Євтухом, Г.В. Ціліною, С.І. Кручком, В.В. Меркуловим та ін. фахівцями [1, 2, 4, 5, 10], цілісної картини еволюції та періодизації етапів її розвитку на даний момент в економічній науці не зроблено. Певні спроби в цьому напрямі були зроблені В.М. Полтеровичем та О.Ю. Старковим [6, 7, 9], але побудована ними картина еволюції іпотечних інститутів, є неповною і недостатньо узгодженою в багатьох моментах. На наш погляд, вищезгадані автори незаслужено опускають той момент, що головним напрямом державного регулювання в сфері іпотеки є створення за її допомогою ринку доступного житла, тому еволюція іпотечних інститутів має розглядатися нерозривно з їх можливостями по створенню ринку доступного житла.

Головною **метою** даної **статті** є встановлення цілісної картини еволюції житлової іпотеки в контексті розбудови ринку доступного житла.

**Виклад основного матеріалу.** Еволюція іпотеки, як і еволюція в природі, здійснюється в напрямі до ускладнення структури системи. Виходячи з цього, на наш погляд, логічним є виділення трьох етапів еволюції житлової іпотеки (рис. 1):

1) етап, коли іпотека ще не має структури, це етап становлення іпотечного кредитування як особливого виду кредитних відносин між окремими позичальниками та кредиторами (іпотека не виступає інструментом створення ринку доступного житла взагалі);

2) етап формування однорівневих моделей житлової іпотеки коли її роль по формуванню ринку доступного житла незначна;

3) етап, коли житлова іпотека стає основним інструментом формування ринку доступного житла (етап дворівневих іпотечних моделей з превалюючою роллю держави або комерційними іпотечними фінансовими установами на другому рівні та утворення на їх основі три- і більше рівневих моделей іпотеки, етап включення держави в іпотеку на основі ощадних інститутів).

Коротко охарактеризуємо виділені етапи розвитку іпотеки.

Перший етап розвитку іпотеки – це етап формування інституту іпотечного кредиту. На цьому етапі сформованих іпотечних моделей ще не існує, існують окремі акти застави майна. Початок даної фази умовно можна віднести до VI–IV

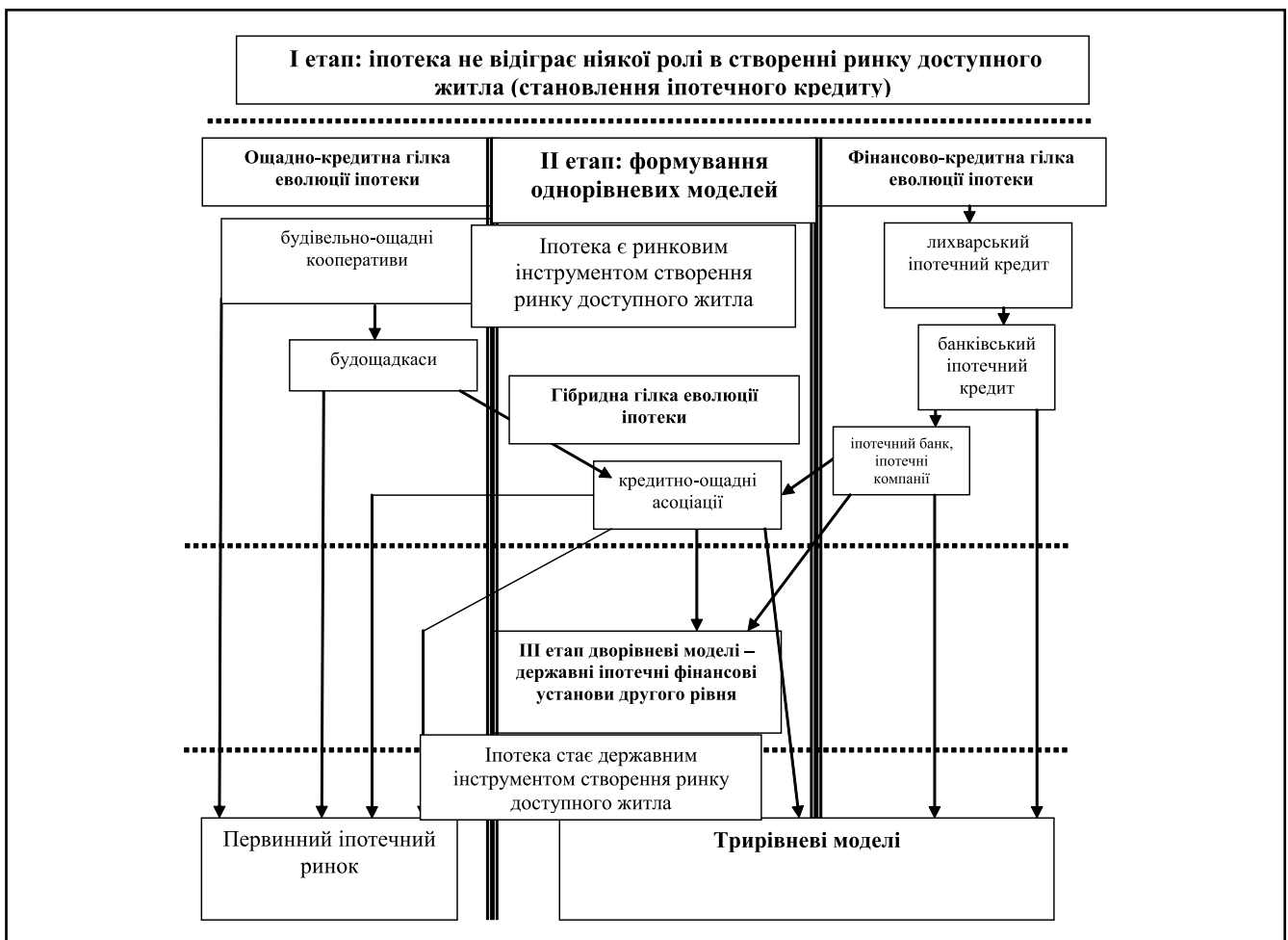


Рисунок 1. Дерево еволюції житлової іпотеки як інструменту створення ринку доступного житла\*

\* Розроблено автором.

ст. до н.е., коли відбулося становлення самого процесу кредитування під заставу (в основному землі). Хоч існуючі на першому етапі кредитно-заставні відносини ще не можна назвати іпотекою у звичному на сьогодні розумінні, однак у цей період оформився один з головних елементів іпотечно-го механізму – залучення ресурсів (окремих багатих осіб) за допомогою застави нерухомості. На даному етапі іпотека не відіграє ніякої ролі у формуванні ринку доступного житла, оскільки надання іпотечного кредиту є поодинокими актами, а користуються іпотекою досить багаті люди.

Другий етап розвитку іпотеки може бути віднесений до кінця XVII століття. Починаючи з даного етапу іпотека починає розвиватися як окрема цілісна система економічних та правових відносин. На даному етапі, на нашу думку, сам ринок та суспільні процеси, зумовлені ринковими відносинами створили інститут іпотеки, як інструмент підвищення доступності житла. Даний етап важливий у тому плані, що на ньому іпотека з самого початку розділилася на дві гілки як по ресурсній базі так і по відношенню до ролі в процесі формування ринку доступного житла: гілку ощадно-кредитних інститутів іпотеки та гілку банківсько-(фінансово-)кредитних іпотечних інститутів.

В XVII–XVIII ст. (як у багатьох країнах і зараз) реалізувати права по житловій іпотеці було досить складно [6, с. 8], оскільки виселення позичальника з житла посилювало соціальну напругу і в ряді випадків не заохочувалося судами. Тому ставки по кредитах, забезпеченим житловою нерухомістю, були досить високими, через що житлова іпотека, яка базувалася на банківському кредитуванні, із самого початку була доступна лише обмеженому колу громадян з високими доходами. Така іпотека не могла бути інструментом розбудови ринку доступного житла для значної частини населення. Проте банківська іпотека на ринкових засадах стала інструментом формування ринку доступного житла для громадян з доходами вищими за середні, так як для банків така іпотека була джерелом отримання додаткових доходів.

XVII–XVIII ст. – це період промислової революції в багатьох європейських країнах. Виникає численний новий суспільний прошарок: наймані працівники, які мігрують у промислові центри – міста, і відповідно мають потребу у житлі. Зрозуміло, що для робітників банківсько-кредитна, або фінансово-кредитна, модель іпотеки була недоступною, і як відповідь на відсутність механізмів вирішення житлової проблеми менш забезпечених верств населення, серед яких попит на житло був найбільшим, виникла модель будівельно-ощадних кооперативів. Основна ідея будівельно-ощадних кооперативів полягає в тому, що їх члени реалізують певний, прийнятий в даному кооперативі план накопичення заощаджень, після чого отримують право на кредит на придбання житла під його заставу [1, 6]. Важливими у даній моделі, на наш погляд, є два моменти:

- такі кооперативи не ставили за мету отримання прибутку, через що відсотки за кредит були мінімальними;
- для отримання кредиту позичальнику не потрібно було підтверджувати платоспроможність в звичному розумінні

цього слова (певним рівнем доходів), однак такі інститути мали свої механізми, які знижували ризик неповернення кредиту, зокрема соціальний осуд (учасники товариства особисто знайомі один з одним) та ін. [6, 9].

Ощадно-кредитні інститути на другому етапі значно розширили ринок доступного житла, зробивши житло доступним для ряду категорій населення з середніми та меншими середніми доходами, але яких пов'язували певні общинні чинники (проживання в одному районі, робота на одному підприємстві тощо). Ощадно-кредитні іпотечні інститути утворилися внаслідок самоорганізації певних соціальних процесів (значна міграція в міста та потреба мігрантів-робітників у житлі).

Держава на даному етапі прямої участі в іпотеці не брала, обмежуючись законодавчим регулюванням кредитно-заставних відносин.

Обидва напрями розвитку житлової іпотеки на даному етапі мали однакову ресурсну базу (вклади громадян, тобто депозити), однак моделі обох гілок еволюції на даному етапі орієнтовані на різні групи позичальників. Банківська модель охоплює позичальників з порівняно високими доходами, які вони могли офіційно підтвердити і досить значною сумою для початкового внеску. Зрозуміло, що коло таких позичальників буде обмежено в усі часи. Модель ощадно-будівельних кооперативів охоплює позичальників які мають менші доходи (так як іпотечні кредити в рамках цієї моделі або безпроцентні, або ж відсотки є незначними) і не мають кредитних історій. Таких громадян значно більше, але обмежуючим фактором є належність такого позичальника до певної територіально-суспільної групи общинного типу [9]. Без такого членства стати учасником такої іпотечної моделі є неможливим.

Тобто на другому етапі, коли житлова іпотека була чисто суспільно-ринковим інструментом підвищення доступності житла, значного ринку доступного для широких верств населення житла створено не було в жодній країні. Це призвело до двох важливих наслідків:

- по-перше, існуючий незадоволений попит на іпотечні кредити виступав одним з об'єктивних ринкових чинників подальшої еволюції іпотеки;
- по-друге, уже на першому етапі розвитку іпотеки стало зрозуміло, що ринкові механізми є недостатніми для того, щоб за допомогою житлової іпотеки вирішити проблему формування ринку доступного житла в національному масштабі (це виявилось неможливим навіть у країні з найрозвиненішим ринком США на початку – в середині XX століття).

Останнє виступало тим чинником, який, на наш погляд, зумовив особливу увагу з боку держави до житлової іпотеки як інструменту розбудови ринку доступного житла, яка від законодавчого регулювання на початку другого етапу еволюції іпотечних інститутів перейшла до прямої і непрямої підтримки моделей іпотек обох типів. Таким чином розпочався третій етап еволюції житлової іпотеки, коли остання розглядається урядами багатьох країн як основний інструмент формування ринку доступного житла.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Поряд із цим у ряді країн, насамперед у США, виникає ситуація, коли іпотека досягає границі розвитку в межах депозитного ринку. Стає очевидним, що ресурсів самого цього ринку стає недостатньо для її подальшого розвитку та формування за її допомогою ринку доступного житла. Для цього необхідно забезпечити прихід на первинний іпотечний ринок значних, дешевих і довгострокових ресурсів. Такі ресурси може забезпечити лише ринок інвестицій. Спроби залучити до фінансування інвесторів через випуск цінних паперів самими іпотечними установами, які безпосередньо здійснюють іпотечне кредитування не дали бажаних результатів через низьку привабливість таких іпотечних цінних паперів для інвесторів [1, 5]. Тому в США іпотека переходить на якісно новий етап еволюції: період дворівневих моделей при прямій участі держави у вторинному іпотечному ринку. В ряді країн ринок депозитів зростає швидше потреб у фінансуванні іпотеки, тому ринкові стимули до утворення дворівневих моделей були відсутніми, участь держави у житловій іпотеці проявилася в наданні різних пільг і дотацій учасникам іпотек, особливо в моделях ощадно-кредитного типу. В обох випадках включення в житлову іпотеку держави створило передумови перетворення іпотеки на потужний інструмент розбудови ринку доступного житла.

Так у 50-ті роки ХХ століття у США активізується діяльність державної іпотечної фінансової установи другого рівня Fannie Mae. Основним завданням даної установи було забезпечення кредитно-ощадних асоціацій ресурсами для видачі кредитів по ставках нижче ринкових окремим категоріям населення, без права безпосередньої видачі іпотечних кредитів [1, 10, 18].

У результаті рефінансування з державних коштів (на початкових етапах) вдалося значно збільшити доступність іпотечних кредитів і фінансово-кредитна іпотека формує ринок доступного житла в США спочатку для окремих категорій населення, а згодом і для всіх верств населення.

Важливість участі держави в дворівневій моделі пояснюється тим, що облігації, які випускають державні іпотечні установи, є привабливими для інвесторів не лише в силу того, що вони забезпечені нерухомістю, а й тому, що вони гарантовані державою, а отже мають мінімальний ризик. У 70-80-х роках у США відбувається ряд процесів, які спричиняють подальший розвиток дворівневих моделей. Процеси ці полягають у тому, що з розвитком інвестиційного ринку, а саме посилення ролі на ньому інституційних інвесторів, зростає попит на іпотечні облігації [9]. Відповідно діяльність по залученню інвестиційних ресурсів в іпотечну схему стає комерційно вигідною і вже не потребує прямої участі держави в цьому процесі. Це призводить до акціонування державних фінансових установ другого рівня в США та створення ряду комерційних фінансових структур другого рівня у США і в деяких країнах Європи. Однак у США найбільші іпотечні установи другого рівня, Fannie Mae та Freddy Mac, продовжують отримувати державну підтримку (хоч і в неявному вигляді).

З метою розширення ресурсної бази іпотеки поширюється новий механізм сек'юритизації. Тепер іпотечні установи другого рівня не тільки випускають власні облігації, а й продають іпотечні кредити іншим інститутам ринку (як правило, спеціальним трастам (special purpose vehicle – SPV), які на базі їх випускають так звані MBS (mortgage backed securities) – цінні іпотечні папери. Утворюється трирівнева модель

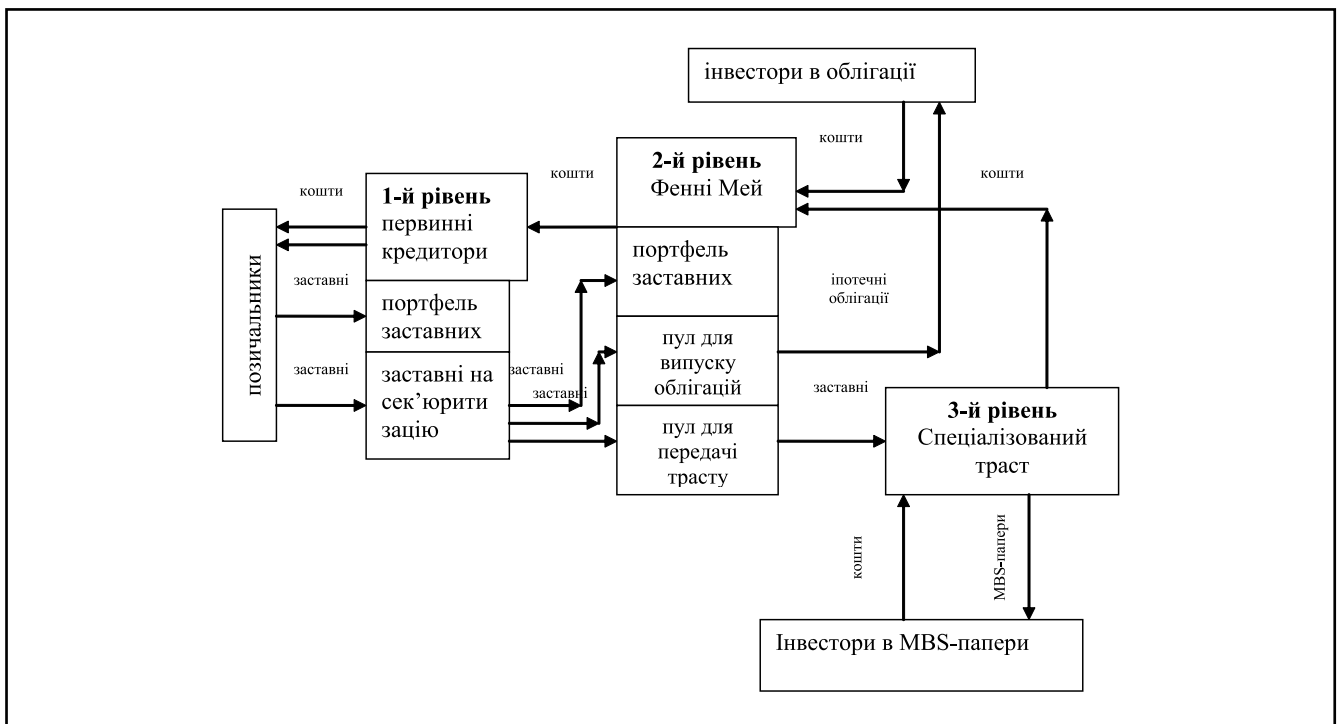


Рисунок 2. Схема діяльності на сучасному іпотечному ринку США «Фенні Мей»\*

\* Розроблено автором.

іпотеки, яка дозволяє задовольнити фінансові потреби іпотеки. Однак пізніше виявилось, така іпотека породила дві протилежні тенденції: зменшення вимог до позичальника, а отже і збільшення доступності житла для все більших верств населення, та зростання цін на нерухомість, що обмежує її доступність. Однак слід визнати, що іпотечна схема США дозволила створити уряду широкомасштабний ринок доступного житла, хоч і на обмежений період часу.

Діяльність найбільшого оператора американського вторинного іпотечного ринку Фенні Мей в XXI столітті здійснюється в трьох напрямках [18, с. 44]: формування портфелю заставних з метою отримання доходу, сек'юритизація через облігації і сек'юритизація через MBS папери (рис. 2). Тобто одні й ті самі установи діють у рамках одно-, дво- і тривірневих моделей.

Відзначимо, що в США, напевно, був узятий курс для створення ринку доступного житла для всіх без винятку категорій населення (в тому числі й тих, хто не мав постійних доходів, хто мав негативну кредитну історію). При цьому в США серед первинних кредиторів переважали банківські установи та установи, які використовували кредитні лінії банків [8] (на рис. 1 такі установи виділені як гібридна гілка еволюції моделей іпотеки). На наш погляд, надмірна доступність іпотечних кредитів в рамках банківських моделей і породила кризові явища, які призвели до колапсу найбільшого світового іпотечного ринку (США) в 2006–2008 роках. Це дозволяє висунути припущення, що за допомогою однієї лише житлової іпотеки на основі банківських (у тому числі й багаторівневих) моделей не можна створити повноцінний ринок доступного житла для всіх категорій громадян, який би функціонував тривалий час, навіть при значній державній підтримці. Однак вважаємо, що в даному напрямі потрібні подальші дослідження.

Щодо іншої гілки еволюції житлової іпотеки – ощадно-кредитної, то еволюція іпотечних інститутів даної гілки відбувалася в напрямках ускладнення їх функціонування. На початкових етапах будівельно-ощадні кооперативи та товариства були такими, що ліквідуються після того, як всі учасники отримують житло. Поступово відбулося ускладнення функціонування даних інститутів в напрямі розширення часових рамок участі в них громадян. Будівельні кооперативи та товариства стають спочатку серійними, а потім – неперервними. В серійному кооперативі нові члени приймаються серіями (когортами), після отримання серією житла приймається наступна когорта учасників. У неперервному кооперативі прийом нових членів відбувається постійно (неперервно) [6]. З будівельно-ощадних кооперативів виникають будошадкаси. Основна відмінність між ними: в кооперативі житло перебуває у власності кооперативу до моменту повного погашення кредиту; в будошадкасі – у власності позичальника, з яким укладено іпотечний договір. Крім того, якщо в будівельно-ощадних кооперативах та товариствах учасники пов'язані певними соціальними зв'язками (що й знижує кредитні ризики), то в будошадкасах така умова не дотримується: її членом може стати будь-яка особа, головною умовою є лише дотримання параметрів накопичувальної

програми. Будошадкаси, в свою чергу, еволюціонують в напрямі зменшення участі держави: якщо на початкових етапах держава здійснює пряму підтримку означених інститутів шляхом нарахування значних премій, то згодом розмір премій зменшується. Інший напрям еволюції будошадкас – це їхня комерціалізація. Якщо на початкових етапах будошадкаси мали або нульову, або символічну маржу та не нараховували відсотки за депозити, то на сучасному етапі вони все більше комерціалізуються, встановлюють помітну маржу між депозитами та кредитами (але при цьому відсотки за іпотечним кредитом менші). В ряді випадків будошадкаси є окремими проектами комерційних банків, які таким чином прагнуть зайняти дану нішу на сегменті іпотечного кредитування.

Використання ощадно-кредитних інститутів як потужного інструменту формування ринку доступного житла набуло практики в європейських країнах, зокрема у Великобританії та Німеччині.

Іпотечний ринок Великобританії є однорівневим: на ньому домінують інститути ощадно-кредитного напрямку, зокрема ощадно-будівельні товариства. Їх близько 90, і вони займають на сьогодні 75% ринку іпотечних кредитів [5, с. 199]. Решта припадає на моделі банківсько-кредитного напрямку іпотеки (іпотечні кредити надають комерційні банки та інші фінансові установи). Держава надає значні податкові та інші пільги вкладникам ощадно-будівельних товариств.

Німецький іпотечний ринок часто представляють як ринок, де іпотека базується на моделі будошадкас [3, 4], але це не відповідає дійсності. Весь німецький іпотечний ринок приблизно порівну поділений між моделями ощадно-кредитної та банківсько-кредитної гілки еволюції іпотеки [5, 15]. У 1952 році німецький уряд ввів державну премію по будзоощадженню. Розмір даної премії був досить високим 25–35% від щорічного депозиту. Згодом вона поступово знижувалася: в 1975 році – 23%, в 1976 році – 18, в 1982 році – 14 і потім починаючи з 1989 року – 10%. До цього додаються податкові пільги і державні гарантії [4, с. 174–177]. Значні податкові пільги надаються з боку держави вкладникам спеціальних накопичувальних рахунків у Франції, Іспанії тощо [4, 14], де схема будошадкас реалізується в рамках спеціальних проектів комерційних банків.

Можна зробити висновок, що в європейських країнах поєднання житлової іпотеки на основі ощадно-кредитної моделі іпотеки (інструмент формування ринку доступного житла, що використовується державою) та банківської моделі (інструмент, що використовується ринком) дозволило створити достатньо потужний ринок доступного житла. Означений ринок, крім того, значно менше залежить від інвестиційного ринку і проблеми іпотечних та фінансових установ європейських країн у 2007–2008 роках зумовлені утриманням в своєму портфелі значних обсягів цінних паперів, пов'язаних з іпотечним ринком США, ніж з проблемами, спричиненими невиплатами по кредитах, виданим в європейських країнах [8].

**Висновки**

Отже, викладене вище дозволяє виділити такі закономірності, які витікають з логіки еволюційного розвитку житлової іпотеки:

1. Еволюція іпотеки може бути розділена на три етапи. На першому етапі формування іпотечних відносин, житлова іпотека не є інструментом створення та розбудови ринку доступного житла. На етапі зародження вона є інструментом забезпечення житлом окремих громадян з високими доходами. На другому етапі можна говорити, що ринок та суспільство в результаті самоорганізації починають використовувати іпотеку як інструмент створення ринку доступного житла. На даному етапі еволюція іпотеки розділяється на дві гілки: ощадно-кредитну (будівельні кооперативи, будошадкаси) та фінансово-кредитну (банківська іпотека). Роль держави на другому етапі полягає в правовому забезпеченні кредитно-заставних відносин. На третьому етапі житлова іпотека починає активно використовуватися державою як інструмент формування ринку доступного житла.

2. Очевидно, що ринок відбирає найдешевші і найпростіші з усіх можливих джерел фінансування. Виходячи з логіки розвитку іпотеки джерела в порядку зростання вартості і складності залучення ресурсів розміщуються в такій послідовності: депозитний ринок, інвестиційний ринок: сегмент облігацій; інвестиційний ринок: сегмент MBS паперів. Відповідно в ряді країн (Великобританія, Німеччина) значні обсяги депозитного ринку дозволяють за активної державної підтримки залучати достатньо ресурсів для потреб іпотеки. В інших країнах (США) обсяги депозитного ринку не задовольняють потреб іпотеки, що зумовило активізацію держави в залученні ресурсів з певних сегментів інвестиційного ринку.

3. Як впливає з наявної практики розвитку іпотеки, її суттєву роль в розбудові ринку доступного житла забезпечує поєднання однорівневих банківських і ощадно-кредитних моделей, причому останні повинні мати значну питому вагу: 50 і більше відсотків. Ринкова конкуренція між цими двома паралельними напрямками еволюції іпотеки носить неантагоністичний характер, моделі обох типів не заважають розвитку одна одній, а більше є взаємодоповнюючими у використанні потенціалу депозитного ринку, як джерела фінансування іпотеки. Крім того, у випадку державної підтримки ощадно-кредитних іпотечних інститутів відбувається поєднання специфічних важелів впливу даних інститутів на позичальників та державної підтримки, тоді як у випадку використання державою банківської іпотеки вона фактично перебирає на себе ризики ринкових структур, що закономірно призводить до підвищення ними частки ризикових операцій. Досвід США вказує, що ринок доступного житла на основі банківських моделей в принципі можливий, однак при цьому зростає ризик макрофінансової нестабільності. Очевидно, можливості таких моделей, як інструментів формування ринку доступного житла, що використовуються державою, є обмеженими.

4. Стосовно ж спроб застосувати іпотеку для формування ринку доступного житла в Україні, то слід визначити такі мо-

менти. На сьогодні формально започатковано процес впровадження дворівневої моделі житлової іпотеки з державною фінансовою установою другого рівня. Станом на 2010 рік стає зрозумілим, що впроваджувана модель не створила скільки-небудь помітного ринку доступного житла. Ситуація в Україні на початку XXI ст. багато в чому нагадує Європу в XVII-XVIII ст. Відміна прописки спричинила значний наплив трудових ресурсів у столицю та інші міста, що створило значний попит на житло в даних регіонах. Процедура звернення стягнень на житло та виселення боржників досить складна. Досвід заощаджень та погашень кредитів, особливо значних по обсягах, у переважній більшості українських громадян незначний. Історичний досвід показує, що в таких умовах найбільш ефективними є іпотечні інститути ощадно-кредитного напрямку. Проте їх найбільш передові моделі, зокрема будошадкаси, які передбачають кредитування не тільки учасників будошадкас, а й сторонніх позичальників, функціонування означених інститутів на ринкових засадах в українських реаліях будуть стикатися з тими ж труднощами, що й комерційні банки. Більш доцільно почати впровадження означених інститутів в їх історично більш ранньому варіанті, який передбачає існування будівельно-ощадних товариств, будівельно-ощадних кооперативів та будошадкас з суттєвою державною підтримкою та кредитуванням лише своїх учасників.

Перспектива подальших досліджень в даному напрямі полягає, на наш погляд, в аналітичній оцінці можливостей створення ощадно-кредитних іпотечних інститутів спочатку в рамках окремих державних програм та інструментів державної підтримки таких інститутів.

**Література**

1. Евтух А.Т. Жилищная ипотека / А.Т. Евтух – Луцк: Волинська обл. друкарня, 2000. – 180 с.
2. Евтух А.Т. Ипотека та іпотечний ринок / А.Т. Евтух // Вісник НБУ. – 2003. – №9. – С. 18–22. – Бібліограф.: 14 назв.
3. Концепція розвитку житлової кооперації та запровадження житлових будівельно-ощадних кас в Україні. затв. розпорядж. КМУ від 17.02.2010 р. №243-р – <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=243-2010-%FO>
4. Костюченко В., Набок Р. Огляд іпотеки. Україна та ЄС / В. Костюченко, Р. Набок // Вісник НБУ. – 2005. – №5. – С. 40–44.
5. Меркулов В.В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России / В.В. Меркулов. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2003. – 358 с.
6. Полтерович В. Строительное общество: ипотечный институт для России / В. Полтерович, О. Старков, Е. Черных // Вопросы экономики. – 2005. – №1. – С. 63–86.
7. Полтерович В.М., Старков О.Ю. Формирование ипотеки в развивающихся экономиках / В.М. Полтерович, О.Ю. Старков. – М.: Наука, 2007. – 196 с.
8. Сапір Ж. Глобальні фінанси в кризі: попередня оцінка кризи й того, як ми в неї потрапили / Ж. Сапір // Економіка і прогнозування. – 2008. – №4. – С. 7–27.

9. Старков О.Ю. Эволюция и трансплантация институтов рынка ипотечного кредита / О.Ю. Старков // Экономика и математические методы. – 2004. – №40 (3). – С. 33–50.

10. Цылина Г.А. Ипотека: жилье в кредит. / Г.А. Цылина – М.: Экономика, 2001. – 358 с.

11. Besley T. The economics of rotating saving and credit associations / T. Besley, S. Coate, G. Loury // American Economic Review. – 1993. – №83 (4). – P. 792–810.

12. Diamond D.B. The Transition in Housing Finance in Central Europe and Russia: 1989–1999 / D.B. Diamond – Urban Institute, 1999. – 88 p.

13. Diamond D.B., Lea M.J. The decline of special circuits for housing finance / D.B. Diamond, M.J. Lea // Housing Policy Debate. – 1992. – №3 (3). – P. 747–778.

14. Federal Reserve Board «Flow of Funds» доступно на: <http://www.mortgagebankers.org/ResearchandForecasts/MarketEnvironment/MortgageLoansOutstanding.Quarterly—1952–2003.htm>

15. Hypostat 2004. A Review of Europe's Mortgage and Housing Markets. – Brussels: European Mortgage Federation, 2005. – 134 p.

16. Jaffee D. M., Renaud B. Strategies to Develop Mortgage Market in Transition Economies / D. M. Jaffee, B. Renaud // World Bank Policy Research Working Paper, 1996. – №1697. – 86 p.

17. Lea M. Mortgage Securities in Emerging Markets. /M. Lea, L. Chiquier, O. Hassler // The World Bank. World Bank Policy Research Working Paper, 2004. – №3370. – 92 p.

18. White L.J. Focusing on Fannie and Freddie: The dilemmas of reforming housing finance / L.J. White // Journal of Financial Services Research. 2003. – №23 (2). – P. 43–58.

В.Л. ОСЕЦЬКИЙ,  
д.е.н., професор, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,  
Н.В. ОНИЩЕНКО,  
к.е.н., доцент, НАУ

## Сучасні концептуально-організаційні основи створення нових підприємств в Україні

*У статті розглядаються сучасні організаційні основи реструктуризації, модернізації та створення нових підприємств в Україні.*

*В статье рассматриваются современные организационные основы реструктуризации, модернизации и создания новых предприятий в Украине.*

*The article the modern organizational bases of restructuring, modernization and establishing new enterprises in Ukraine are considered*

**Постановка проблеми.** Сучасний стан політико-економічних відносин, фінансово-економічна та макроекономічна нестабільність, яка характерна для ринкового середовища, спонукає до швидкого прийняття науково обґрунтованих урядових рішень щодо стабілізації економіки в країні. Побудова економіки України є неодмінною і необхідною умовою подальшого розвитку держави, де для забезпечення прогресу необхідна ціла низка ефективних умов: проведення економічних реформ, реформування чинного законодавства, модернізація усіх галузей країни, реконструкція і створення нових потужних підприємств.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В науковій літературі нині представлена значна кількість публікацій, в яких автори висвітлюють різні підходи щодо планування, модернізації, реформування та створення сучасних підприємств. Основні питання планування реформування підприємств розглянуті в працях В.О. Сизоненко, Д.М. Черва-

нова, А.Н. Абрамова, І.Т. Балабанова, Н.М. Бондара, В.Є. Воротія, Стаффорда Біра та інших. Однак фінансово-економічна криза в країні внесла свої корективи, функціонування нових підприємств розглядаються як потужний механізм стабілізації економіки в країні.

**Метою** даної статті є обґрунтування економічної діяльності існуючих підприємств та визначення основних пріоритетів щодо створення нових підприємств в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Однією з центральних економічних проблем України є неспроможність економіки розвиватися таким чином, щоб підприємства країни змогли конкурувати на світових ринках, отримуючи міцні переваги, підвищуючи свою потужність та ефективність. Підприємства з головними структуроутворюючими елементами економіки у виробничому процесі поєднують трудові, матеріальні та фінансові ресурси з метою виготовлення різноманітної продукції для задоволення потреб суспільства.

Криза багатьох українських підприємств часто виявлялася в результатах виробничої діяльності, де катастрофічно падають або з'являються серйозні проблеми з ліквідністю, які ставлять підприємство у безвихідне становище, тому необхідно створення сприятливих умов для того, щоб підприємство стало прибутковим, виробляючи конкурентоспроможну продукцію.

Якщо не спрацює система попереджувальних заходів, тоді з'являється система «лікувальних» заходів – реструктуризація підприємств.

Головна мета реструктуризації – створення умов для того, щоб підприємство стало прибутковим, виробляючим конкурентоспроможну продукцію та забезпечити зростання вартості компанії. Ще десять років тому під реструктуризацією мався на увазі процес активного ділення підприємства на більш мілкі економічні одиниці або просто важливі зміни організаційної структури.

З початком ринкової реформи, і особливо у період приватизації, процес формування навколо великих підприємств дрібних дочірніх чи тісно пов'язаних з ними фірм різко активізувався.

Особливої пов'язаності в діях по реструктуризації не було, тому що більшість керівників на той час не пов'язували такі поняття, як «клієнт», «ринок», «стратегія», з життєдіяльністю свого підприємства та бізнесу, тому не було і адекватних цілей, що й призводило до кризових ситуацій.

Далі почалася епоха «реструктуризації», культура якої багато в чому була привнесена так званими «донорськими організаціями» та консалтинговими компаніями. Почали принципово звучати слова «клієнт», «ринок», «продукт», тому логіка всіх структурних змін була направлена на поняття ринкових процесів, прогнозів та тенденцій ринку [1].

В асоціаціях сьогодення, реструктуризація – ряд комплексних, структурних змін у компаніях, метою яких є позитивні зміни в господарській та економічній діяльності підприємства, які залежать від конкурентного підприємства, галузі, ринку, внутрішнього середовища, ініціаторів та багатьох інших доволі конкретних факторів.

В умовах спаду виробництва українських підприємств, коли близько половини з них збиткові чи баланують на грані беззбитковості, існує проблема поліпшення фінансово-економічного стану підприємств і регіонів при гострому дефіциті фінансів. Кілька років тому як один із засобів вирішення цієї проблеми з'явився варіант реструктуризації підприємств, але тільки у кінці 1997 року з'явився практичний реальний досвід реформування і реструктуризації та модернізації підприємств.

Реструктуризація та модернізація звичайно приводять до ліквідації збиткових виробництв, створення нових функціональних служб, господарського відокремленню технологічних мало пов'язаних один із одним ресурсів і зусиль на стратегічно перспективних напрямках. Механізмом перетворень є проекти реструктуризації та модернізації, здійснювані силами спеціально підготовлених команд фахівців підприємств, а іноді за участю зарубіжних консультантів. Проекти реструктуризації стали високоефективним ринковим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств і розглядаються як сукупність заходів щодо комплексного приведення умов функціонування компанії у відповідність з умовами ринку, що змінюються, і розробленою стратегією становлення нових підприємств.

Реструктуризація та модернізація є поліпшення виробничо-економічних показників підприємств і компаній за рахунок перетворення систем організації і управління.

Зростаюча роль підприємництва супроводжується руйнуванням усталених мотиваційних механізмів щодо залучення людей до праці, появою особливої форми економічної активності, що передбачає докорінну зміну на підприємствах та зміну поведінки фахівців, враховуючи раціональне використання ресурсів, високопродуктивну техніку, технології, розроблення бізнес-планів, здійснення маркетингових досліджень [3].

Ризиковий характер діяльності сучасного кваліфікованого керівника, його самостійність у прийнятті управлінських рішень у поєднанні з відповідальністю за результати господарювання необхідні для фундаментальних перетворень у питаннях сучасного підприємництва, де перехід до ринку – одне з ключових завдань керівників підприємств.

У ринковій економіці виживають лише ті підприємства, які найбільш правильно і компетентно зрозуміли вимоги ринку, організуючи виробництво конкурентоспроможної продукції, послуг, які користуються попитом, уміло здійснюючи мотивацію висококваліфікованої творчої праці персоналу, де всі дані чинники вимагають фундаментальних і глибоких економічних знань, а отже і відповідної підготовки фахівців з економіки.

На жаль, деякі українські підприємства зовсім припинили своє існування через відсутність ринкового досвіду з розірванням взаємозв'язків, невідповідністю виробничих потужностей, відсутністю сучасного обладнання, ресурсів та економічної стабільної основи. Крім того, перехід до ринкових відносин в Україні не мав прецедентів у минулому світової історії, а відповідні вимоги до господарюючих суб'єктів необхідні для адекватного стабільного розвитку. Дані вимоги мають врахувати забезпечення стабільного функціонування первинних ланцюгів економіки, і насамперед сфери матеріального виробництва – промислові підприємства. Факт появи конкуренції і форми її прояву потребують адекватних змін самої психології господарювання на рівні підприємств, де на зміну традиційній виробничій концепції прийшов маркетинговий підхід, який потребує відповідної корекції. Більше того, вплив зовнішнього середовища стає більш агресивним у порівнянні з переходом від адміністративно-календарної системи господарювання до ринкового середовища, що являється дестабілізуючим компонентом у житті підприємства, здатним вивести його з рівноваги і привести до банкрутства, тому виникає необхідність у радикальній перебудові організаційної структури і методів управління сучасними підприємствами в принципово нових умовах планування, а також реалізації чіткої стратегії, тактики виробничо-господарської діяльності на основі економічних законів, закономірностей інтернаціоналізації економічних відносин, сучасних технологій виробництва у відповідних ринкових умовах.

Англійський вчений Стаффорд Бір у своїй книзі «Мозок фірми» вказував: «Якщо на підприємстві щось працює і не ефективно, то воно вже застаріло». Тому планування підприємства являється важливим етапом при створенні сучасних моделей підприємств, які мають включати чотири основні рішення: прогнозування, формування бізнес-плану,

вибір організаційно-правової форми підприємства та оформлення його організаційної структури, планування ринку та конкретизація необхідного матеріально-технічного постачання, кадрове забезпечення.

Реалізація проекту є «запуск» виробничо-збутового й організаційного механізму підприємства, який має включати головні операції, а саме: укладення угод із субпідрядниками, отримання капіталу, організація будівництва або реконструкція будівель, найом персоналу, укладення угод з постачальниками (покупцями), проведення рекламної кампанії [10].

У практиці господарювання кожне підприємство здійснює безліч різних операцій, які за ознаками спорідненості необхідно об'єднувати в окремі напрями. Напрями діяльності є основою стабільної економічної діяльності підприємства, які мають забезпечувати досягнення позитивного результату – отримання гарантованого прибутку за рахунок задоволення якомога більшої кількості споживачів [2].

Основними напрямками діяльності кожного підприємства, який, власне, й визначає доцільність започаткування виробництва в умовах жорстких конкурентних відносин, є вивчення конкурентного середовища і ринку, на якому функціонує чи на який планує вийти підприємство зі своєю продукцією (послугами) [6].

Функціонування підприємства як надскладної соціально-технічної відкритої системи та об'єктів управління в умовах сучасного ринку має забезпечуватися трьома головними процесами: отриманням засобів виробництва із зовнішнього середовища; виготовленням конкурентного продукту;

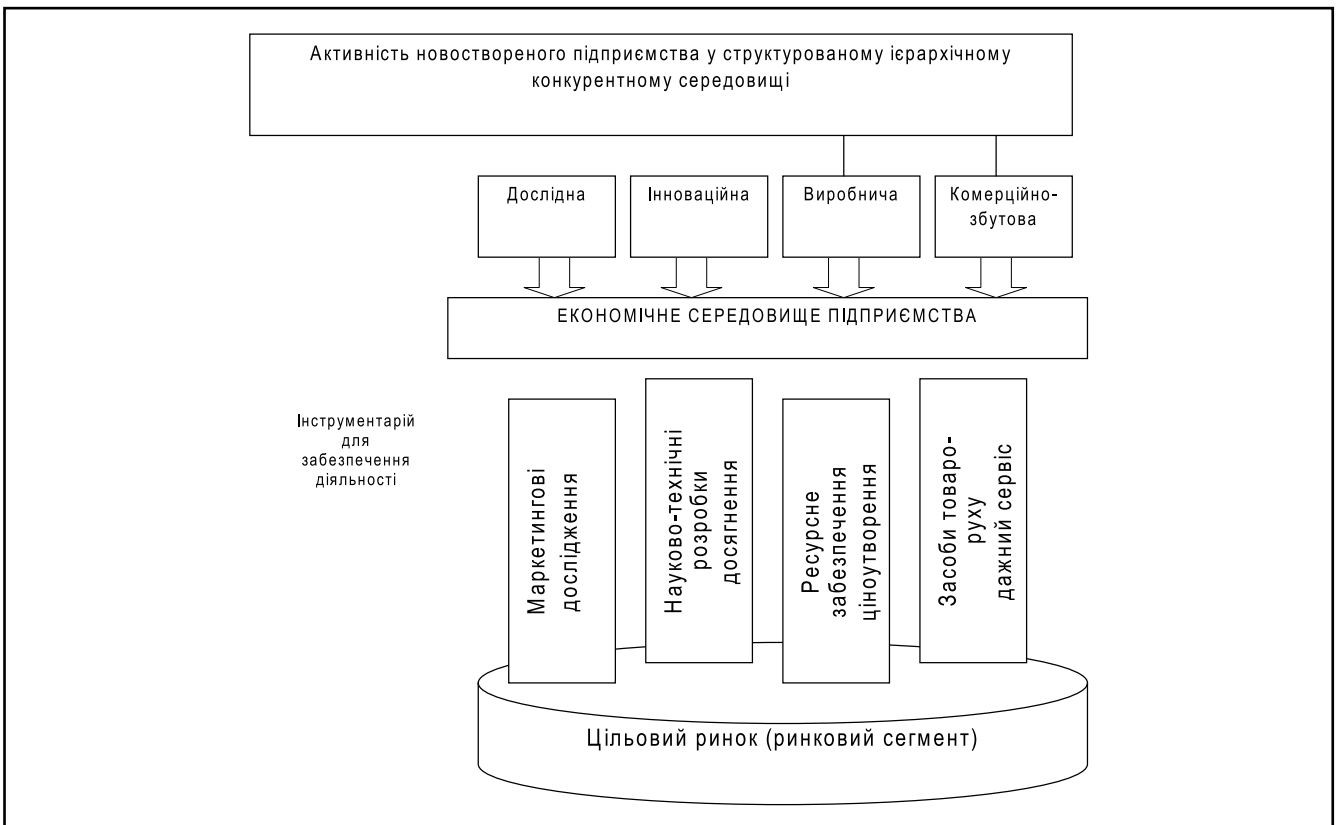
переданням продукту в зовнішнє середовище. Якщо один з даних процесів зупиняється, підприємство поступово припиняє своє існування.

Сукупність основних організаційно-концептуальних основ досліджень, розробок, механізмів, методів, підходів забезпечуватимуть реалізацію проектів створення нових підприємств у конкурентному середовищі (див. рис.).

Економічна діяльність новостворених підприємств має ґрунтуватися на стратегічному опрацьованому плануванні підприємств, на виборі методів та стратегії ціноутворення, ресурсному обґрунтуванні виробничої програми, підготовки персоналу, створення відповідної техніко-технологічної бази для здійснення ефективної зовнішньоекономічної діяльності [7].

Безумовно, економічна діяльність сучасного підприємства нерозривно пов'язана із його соціальною діяльністю, яка передбачає створення безпечних умов праці, забезпечення європейського типу соціальних гарантій у межах норм чинного законодавства, отримання соціальних виплат відповідними категоріями працівників, створення сприятливого клімату в колективі.

Впровадження новітніх систем і технологій є головним завданням для сучасних керівників, економістів та фахівців підприємств з даного питання, тому розробка ефективної концепції має передбачити насамперед стабільне ефективне функціонування нового підприємства, а саме: конкретизацію ідеї і напрямку діяльності майбутньої фірми (підприємства) відповідно до обраної сфери; аналізу потреб і можливостей ринку; визначення необхідності залучення фінансів,



Активність новоствореного підприємства у структурному ієрархічному конкурентному середовищі

інвестиційних проектів; впровадження досконалих інноваційних механізмів.

Здійснюючи розробку концепцій, підприємства мають реагувати на ринкове оточення, і тому необхідно аналізувати обґрунтовані економічні розрахунки для прийняття діючих варіантів підприємницьких проектів, які визначають їх вигідність.

Оцінюючи вигідність проекту, слід враховувати:

- можливі зміни попиту на товар, відповідно, зміни обсягів діяльності;
- можливі коливання цін на ресурси і продукцію, що реагується;
- майбутні зміни в технічному рівні товару, викликані науково-технічною революцією;
- доступність фінансових джерел для необхідних у кожному періоді інвестицій.

Головним елементом при розробці концепції підприємницького проекту виступає розробка та удосконалення прогнозованих оцінок і ризиків, де на фактичну ефективність діяльності новостворюваного підприємства впливають інфляційні процеси та фінансова нестабільність, тому з метою врахування збитків від інфляції в економічні розрахунки, необхідно вводити спеціальні поправки, так звану «інфляційну премію» до рівня базисної ставки процентів, яка характеризує дохідність підприємства за без ризиковими вкладеннями [4].

Повноцінна оцінка проекту сучасного підприємства неможлива без урахування суб'єктивних інтересів усіх його учасників. Такі інтереси нерідко не співпадають, тому компроміс досягається шляхом формування умов комерційних угод (цін, ставок орендної плати тощо).

Складність комплексної характеристики сучасної підприємницької діяльності в умовах жорсткої конкуренції призводить до неможливості врахування всіх чинників, тому остаточні управлінські рішення підприємці, керівники підприємств приймають, враховуючи не тільки розрахунки прогнозованих оцінок, а й спираючись на інтуїцію, знання і досвід, фаховість, застосовуючи аналоги ситуацій, оцінюючи побічні показники (політичну, економічну, соціальну стабільність тощо).

Досягнення основних цілей реструктуризації, модернізації та створення нових підприємств означає підняти вартість бізнесу в довгостроковому періоді, реальна інтеграція підприємств у світові ринки капіталів, товарів [9].

Вивченням сучасної кадрової політики, враховуючи зарубіжний досвід, відтворення і використання основних фондів, формування і визначення ефективності фінансових і виробничих інвестицій, науко-техно, особливості становлення підприємств на базі науково-технічного і організаційного прогресу з визначення мотивації праці, мають базуватися на логічних і стратегічних підходах.

Сучасні проекти створення нових підприємств повинні обов'язково вирішувати питання підвищення рівня країни на світових ринках, враховуючи глобалізаційні та інтеграційні процеси у світі.

### Висновки

У сучасних умовах трансформації економіки важливого значення набуває підвищення рівня ринкової орієнтації підприємствам. Враховуючи концептуальні, організаційні, стратегічні підходи щодо створення потужних конкурентоспроможних підприємств, які є теоретичним підґрунтям для проведення раціональних виважених кроків уряду для стабілізаційних процесів в економіці країни.

### Література

1. Свиницька О.М. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник. – К: Кондор, 2009. – 264 с.
2. Виноградська А.М. Основи підприємництва: Підручник. – К.: 2006. – 220 с.
3. Стельмащук А.М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник. – Тернопіль. – 2001.
4. Шегда А.В. Економіка підприємств: Підручник. – К.: 2006.
5. Линник С.О. Фінансово-кредитне забезпечення підприємств. – К.: 2005.
6. Портер М. Стратегія конкуренції: Пер. з англ. – К.: Основи, 1997.
7. Стратегічне планування / Під ред. Уткіна Е.А. – М: Асоціація авторів «ТАНДЕМ» Вид-во ЕКМОС, 1999. – 440 с.
8. Осипова Елена. Стратегічний підхід до планування і проведення організаційних змін // IT Manager, 2003.
9. Соколицын С.А., Кизин Б.И. Организация и оперативное управление машиностроительной промышленности. – Л.: Машиностроение, 1988.
10. Организация, планирование и управление деятельностью промышленного предприятия (объединения) / Под ред. С.М. Бухало. – К.: Вища. школа, 1989.

# Актуальні питання фінансового контролю органів податкової служби

*Стаття присвячена дослідженню організації та здійснення фінансового контролю органами державної податкової служби України. Розглянуто питання законодавчих підстав податкового контролю.*

*Статья посвящена исследованию организации и проведения финансового контроля органами государственной налоговой службы Украины. Рассмотрены законодательные основы налогового контроля.*

*The article is dedicated to the investigation of organization and realization of financial control by bodies of the state tax service of Ukraine. In the article common the legal guidelines in Tax Auditing.*

**Постановка проблеми.** Неодмінною умовою чіткого функціонування всієї системи податкового контролю є ефективність роботи органів державної податкової служби, для яких найважливішим завданням є здійснення контролю за додержанням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів), а також неподаткових доходів, установлених законодавством [1, с. 2].

Межі дозволеного фінансового контролю визначаються колом повноважень, яким наділені певні контрольні органи. Законом України «Про державну податкову службу в Україні» (далі – Закон про податкову службу) визначено функції, права і обов'язки органів державної податкової служби та перелік підстав, при наявності яких можливе виконання контрольних дій. Використовуючи базові положення цього закону, Державною податковою адміністрацією України розроблено та прийнято накази, розпорядження, методики, порядки, положення, плани тощо з питань проведення податкового контролю.

На підставі безперечного факту, що податки є ефективним інструментом накопичення, розподілу та перерозподілу вального внутрішнього продукту, можна зробити висновок, що від того, наскільки буде ефективною робота податкових органів, настільки ж буде забезпечена фінансова стабільність держави, суспільства. Існуюче податкове законодавство не достатньо сприяє розвитку підприємницької діяльності, робить її фінансово невигідною, а у разі невмілого застосування окремих його положень на місцях, призводить до масових випадків ухилень платників податків від оподаткування.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Звідси виникає потреба в розробці ефективних методологічних засад державного фінансового контролю, поглибленні наукових уявлень як стосовно предмета податкового контролю зокрема, так і механізму реалізації контрольних державних

функцій. Щодо цього не можна не погодитися з провідними українськими дослідниками податкових відносин: В. Андрущенко, О. Василюком, В. Вишневським, Л. Вороною, А. Даниленком, М. Кучерявенком, І. Луніною, А. Соколовською, В. Сугорміною, В. Федосовим та ін.

**Мета даної статті** – дослідження та аналіз актуальних питань фінансового контролю, достатність закріплених у Конституції і законах України повноважень органів державної податкової служби України, якими вони забезпечують здійснення фінансового контролю.

**Виклад основного матеріалу.** Питання попередження порушень у сфері оподаткування є актуальною проблемою сьогодення, і для її вирішення необхідно застосовувати комплексний підхід. У цьому контексті необхідно розглянути теоретичне питання створення ефективної системи контролю, здатної усунути умови, які сприяють порушенням, і яка б максимально поєднувала економічні інтереси держави і платників податків. У практичному плані вирішити завдання попередження податкових порушень можливо за рахунок удосконалення бази нормативно-правових актів з визначеними методиками організації і проведення контрольних дій різних напрямів, спрощення форм документів податкової звітності, усунення зайвої деталізації у формах документів оформлення результатів контрольних дій за обчисленням і сплатою податків, зборів (обов'язкових платежів).

Методики проведення податкового контролю повинні включати в себе нормування контрольних дій контролюючих органів на всіх етапах організаційної підготовки, реалізації контрольних дій, оформлення та реалізація матеріалів податкового контролю.

Реалізація матеріалів податкового контролю контролюючими суб'єктами (застосування до платника фінансової або адміністративної відповідальності, передача матеріалів перевірок до підрозділів податкової міліції, проведення процедури стягнення тощо) відбувається залежно від реагування підконтрольних суб'єктів на результати податкового контролю.

1) організаційно-розпорядча підготовка проведення податкового контролю:

- визначення контролюючих та підконтрольних суб'єктів;
- визначення об'єкта контролю;
- визначення строків проведення податкового контролю;
- визначення цілей і завдань контрольних заходів (план контрольних дій);
- оформлення розпорядчих документів податкового контролю;

2) реалізація контролюючих дій (проведення безпосередньо перевірки);

3) оформлення матеріалів податкового контролю (складання довідок/ актів перевірок, додатків до них);

4) реагування на результати податкового контролю контролюючих суб'єктів (застосування до платника податків фінансової або адміністративної відповідальності, передача матеріалів перевірок до підрозділів податкової міліції тощо) і підконтрольних суб'єктів (виправлення встановлених перевіркою недоліків, сплата фінансових санкцій, погашення податкової заборгованості, оскарження в апеляційному або судовому порядку податкових рішень).

Саме існування держави передбачає державне управління – встановлення норм, виконання цих норм, захист норм, виявлення відмінностей між нормами, що діють, і фактами, які відбулися. Контроль – виявлення відхилення між фактами і нормами [7, с. 8]. Щоб уникнути порушень економічних норм, держава не тільки їх законодавчо захищає, а й постійно стежить за виникненням відхилень між нормами економічного порядку і фактами.

Опрацювання матеріалів досліджень науковців щодо фінансового контролю дало підстави стверджувати, що єднає усіх висновки, що фінансовий контроль на макrorівні сприяє підвищенню ефективності функціонування економіки; спрямовує та наповнює фінансову національну систему; сприяє формуванню податкової політики; є інструментом побудови соціально-орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу; проводить легалізацію «тіньового» сектору; активізує інвестиційні процеси в економіці; зупиняє заборонену діяльність або таку, яка загрожує економічній безпеці держави; утворює в суспільстві принципи законності, рівності і справедливості; на мікрорівні – є засобом дотримання правильності обчислення, повноту і своєчасності сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів), правил ведення податкового обліку та податкової звітності, платіжної дисципліни, попередження фіктивних фінансових операцій.

Запобігання порушенням у сфері оподаткування є важливим і першочерговим завданням працівників органів державної податкової служби. Оскільки деякі суб'єкти господарювання не поспішають сумлінно сплачувати податки, вдаються до різних порушень податкового законодавства – від несвоєчасної сплати податкових зобов'язань до умисного викривлення податкового обліку та звітності, на сьогодні ми маємо невтішну статистику – у 98% платників податків, які перевірялися органами державної податкової служби, встановлено порушення податкового законодавства. Економічна криза спонукає суб'єктів господарювання, з метою ухилення від оподаткування, застосовувати схеми мінімізації податкових зобов'язань, залучаючи до операцій «фіктивні» фірми. Держава занепокоєна зростаючими обсягами незаконно заявленого до відшкодування податку на додану вартість та кількістю суб'єктів господарювання, які декларують податкові збитки.

Це дає підстави стверджувати, що у несплаті державі належних платежів існує реальне економічне підґрунтя, а ухилення від сплати податків, зборів і інших обов'язкових платежів є своєрідною реакцією платників податків на посилення податкового тягаря та недосконалість норм податкового законодавства [8, с. 124]. Необхідним завданням є створення у суспільстві умов щодо нетерпимого відношення до правопорушників податкового законодавства, по забезпеченню невідворотності покарання осіб, винних у несплаті податків.

Фінансовий контроль своїм всеохоплюючим характером так чи інакше зачіпає фінансові інтереси кожного громадянина, усіх без винятку юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців.

Принцип розподілу та споживання благ у суспільстві при умові готовності за ці блага платити гроші є важливою мотивацією до праці та до заробляння грошей. Визначаючи податкову політику в умовах переходу до ринкової економіки необхідно враховувати один з чинників ринкової рівноваги – ринковий розподіл благ визначається готовністю за них платити, що підтверджує існуючий ринковий принцип: «Ефективність – через ринок, справедливість – через податки».

Проблемою функціонування податкового контролю є розмір можливого економічного ефекту отриманого від свідомого ухилення від оподаткування, який є значно вищим від ризику платника податків потрапити у поле зору податкових органів, можливості виявлення такого ухилення і накладення санкцій. Однією з причин виникнення такої ситуації є збільшення кількості платників податків, що не дозволяє охопити податковим контролем усіх суб'єктів господарювання, і встановлені законодавчі обмеження щодо підстав, термінів, умов та порядку проведення контрольних дій.

Проблемою у досягненні найбільшої ефективності державного податкового контролю є використання суб'єктами господарювання схем ухилення від оподаткування, зокрема тих, що формально є законними. Працівники органів державної податкової служби під час проведення контрольних функцій постійно стикаються з проблемними питаннями, які потребують законодавчого вирішення. Прийняття Податкового кодексу, який би усунув існуючі законні схеми ухилення від оподаткування, збільшило б рівень довіри до податкової служби і, відповідно, рівень добровільної сплати податків. Усунення подрібненості та безсистемності нормативної бази, заплутаності численних методик податкового контролю стало б на перешкоді викривленню суб'єктами господарювання об'єктивної інформації про рух грошових коштів та матеріальних цінностей, намаганням підмінити дані первинного обліку, заплутуванню джерел походження доходів. Реформування податкового законодавства України створить рівноправне конкурентне середовище для ведення бізнесу та послабить позиції «тіньової економіки».

Завданням органів державної податкової служби є встановлення порушень, які призвели до заниження податкового зобов'язання, забезпечення сплати донарахованих сум податків і зборів (обов'язкових платежів) та штрафних санк-

цій. Етапами реалізації даного завдання, які включають в себе цілий комплекс контрольних заходів, є: спостереження за діяльністю підконтрольних суб'єктів; прогнозування, планування, облік і аналіз тенденцій у податковій сфері на підставі отриманої інформації; застосування заходів щодо запобігання і припинення податкових правопорушень; виявлення винних і притягнення їх до відповідальності.

Законом про державну податкову службу встановлено підстави та порядок проведення органами державної податкової служби планових і позапланових виїзних перевірок своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків та зборів (обов'язкових платежів) [1, с. 13].

Ефективне здійснення контрольної функції державної податкової служби по виявленню фінансових правопорушень передбачає наявність добре відпрацьованої, дієвої системи державного податкового контролю. З метою створення такої системи Державною податковою адміністрацією України на підставі чинних законодавчих актів розроблено нормативно-правові акти щодо порядку та методик здійснення податкового контролю. Зокрема, відпрацьовано єдиний порядок проведення перевірок платників податків, який закріплено у «Методичних рекомендаціях щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок платників податків» [2, с. 1].

На сьогодні перед податковою службою поставлено завдання провести докорінне реформування податкової системи у напрямках відчутного послаблення податкового тиску. Проте це послаблення не стосується платників податків – мінімізаторів. З метою руйнування механізмів мінімізації, що використовуються суб'єктами, які декларують від'ємне значення об'єкта оподаткування (збитковими підприємствами), податковою службою використовуються у роботі Методичні рекомендації щодо особливостей проведення перевірок таких суб'єктів господарювання [6, с. 1].

Для забезпечення максимальної ефективності у роботі з руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань та з метою проведення доперевірочної підготовки майбутньої планової виїзної перевірки, виникає необхідність у проведенні ґрунтовного аналізу діяльності платників податків, визначення рівня добровільності сплати платником податкових зобов'язань, зібранні детальної інформації про контрагентів та пов'язаних осіб платника податку. Такий порядок проведення доперевірочної підготовки визначено «Методичними рекомендаціями щодо порядку розподілу платників податків за категоріями уваги», які орієнтують податковий контроль на: платників податків з високим ступенем ризику; застосування адекватних заходів впливу до суб'єктів господарювання, які ухиляються від сплати податків; забезпечення своєчасного реагування на негативні тенденції у податковій поведінці платників податків; забезпечення однакового рівня фіскальних дій і підходу до платників податків з однаковим характером податкової поведінки [3, с. 2].

У зв'язку з збільшенням кількості випадків безпідставного заявлення платниками податків до відшкодування з бюджету сум податку на додану вартість (далі – ПДВ) виявлені працівниками податкових органів, та з метою руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань, ліквідації віртуального податкового кредиту з ПДВ, повноти декларування податкових зобов'язань та забезпечення своєчасності відшкодування ПДВ, запроваджено звітну систему подання платниками ПДВ розшифровок податкового кредиту та податкових зобов'язань у розрізі контрагентів. При цьому автоматизоване співставлення розшифровок та у разі встановлення розбіжностей, проведення перевірок податкові органи проводять згідно із вимогами «Примірного порядку взаємодії органів державної податкової служби при опрацюванні розшифровок податкових зобов'язань та податкового кредиту з податку на додану вартість у розрізі контрагентів» [4, с. 1].

З урахуванням того, що порушення податкового законодавства часто пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності, і мають, по суті, міжнародний характер, податковий контроль результатів такої діяльності має важливе значення. Правовою основою перевірки податковими органами зовнішньоекономічної діяльності є міжнародні правові акти щодо уникнення подвійного оподаткування, зовнішньоекономічні договори, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Порядок обміну інформацією за спеціальними запитами, «Методичні рекомендації щодо здійснення державного контролю за експортними операціями» [5, с. 1].

Перші практичні і реальні кроки по попередженню ухилення від сплати податків на міжнародному рівні було зроблено з прийняттям Європейським економічним співтовариством у 1975 році рекомендацій про заходи, які необхідно застосувати у боротьбі з ухиленням від сплати податків. У цьому акті наголошується на необхідності співробітництва фіскальних служб у суспільстві і за його межами в питанні отримання інформації про відомості, які мають важливе значення для оподаткування та платників податку. Відповідно до цього багато держав уклали двосторонні угоди про уникнення подвійного оподаткування та податкове співробітництво, проте, які у зв'язку з динамічними змінами на сьогоднішній день є недосконалими. [17, с. 126].

Успішність виконання податкового контролю в значній мірі залежить від професійності податкових ревізорів й аналітичної підготовки до проведення податкового контролю. Адже саме уміння аналітично використовувати інформацію, яка накопичується в автоматизованих базах даних податкової служби або надходить із зовнішніх джерел, підвищує ефективність податкового контролю, сприяє зосередженню зусиль на платниках податків з високим ступенем ризику, які мають значні резерви збільшення податкових надходжень.

### Висновки

Викладений матеріал свідчить про постійне удосконалення і розвиток організації державного податкового

контролю. ДПА України на підставі законодавчих актів розробляє нормативно-правові акти щодо впровадження нових форм і методів здійснення податкового контролю. З метою поліпшення якості відбору платників до перевірки та підвищення ефективності податкового контролю органи податкової служби змінюють орієнтацію податкового контролю на платників податків з високим ступенем ризику.

### Література

1. Закон України «Про державну податкову службу в Україні» від 04.12.90 р. №509–XII // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7:www.liga.kiev.ua
2. Наказ «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок платників податків» від 27.05.2008 р. №355 // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7:www.liga.kiev.ua
3. Наказ ДПА України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розподілу платників податків за категоріями уваги» від 30.06.2006 р. №373 // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7:www.liga.kiev.ua

4. Наказ ДПА України «Про затвердження Примірною порядку взаємодії органів державної податкової служби при опрацюванні розшифровок податкових зобов'язань та податкового кредиту з податку на додану вартість у розрізі контрагентів» від 18.04.2008 р. №266 // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7:www.liga.kiev.ua.

5. Наказ ДПА України «Про затвердження Регламенту отримання, передачі та опрацювання інформації щодо експортних вантажних митних декларацій, поданих до митного оформлення, та Методичних рекомендацій щодо здійснення державного контролю за експортними операціями» від 16.07.2007 р. №433 // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7:www.liga.kiev.ua

6. Лист ДПА України «Щодо руйнування механізмів мінімізації, що використовуються суб'єктами, які декларують від'ємне значення об'єкта оподаткування (збитковими підприємствами)» від 02.04.2007 р. №6448/7/23–5017 // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7:www.liga.kiev.ua

7. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль. Навчальний посібник. – К.: ТОВ «Імеекс-лтд», 2007. – 173 с.

8. Цимбал Г.П. Взаємодія податкової міліції з правоохоронними та державними органами при виявленні і розслідуванні злочинів у сфері оподаткування: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2007. – 160 с.

С.В. УШЕРЕНКО,  
к.е.н., доцент, КНЕУ

## Напрями формування ефективного менеджменту українських підприємств у посткризовий період

*У статті узагальнено проблеми забезпечення прибутковості діяльності українських підприємств у посткризовий період і визначені пріоритетні напрями підвищення ефективності управління для подолання кризових наслідків.*

*В статье обобщены проблемы обеспечения прибыльной деятельности украинских предприятий в послекризисный период и очерчены приоритетные направления повышения эффективности управления для преодоления кризисных последствий.*

*In the article problems of providing of enterprises profitability are summarized and the priority directions of increasing of the efficiency of enterprise management from the day of crisis consequences overcoming are determined*

**Постановка проблеми.** Управління підприємством відіграє ключову роль у забезпеченні прибутковості його діяльності в умовах жорсткої ринкової конкуренції. Важливим для підприємства є формування ефективного системи управління операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю з урахуванням негативних наслідків світової фінансово-економічної

кризи, що на мікроекономічному рівні проявилася у звуженні попиту, зменшенні обсягів реалізації, а відтак, спричинила зменшення обсягів грошових потоків і величини прибутку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В наукових дослідженнях наявні ґрунтовні розробки окремих напрямів ефективного управління підприємством. У фундаментальних працях відомих зарубіжних та вітчизняних економістів – Є.Ф. Бріггема, Дж. Ван Хорна, І.О. Бланка, В.В. Ковальова – знайшли відображення теоретичні проблеми формування системи ефективного фінансового менеджменту. Окремі питання управління прибутком, грошовими потоками, конкурентоспроможністю підприємства досліджені в численних публікаціях таких представників економічної та фінансової науки, як В.І. Іващенко, Г.Г. Кірейцев, Л.О. Лігоненко, В.О. Мец, О.О. Орлов, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Г.В. Ситник та багатьох інших.

Однак важливим є подальше дослідження напрямів посилення ефективності управління підприємством з урахуванням проблем, що проявилися в період останньої фінансово-економічної кризи.

**Метою статті** є визначення основних напрямів підвищення якості фінансового менеджменту українських підприємств в умовах звуження попиту і загострення ринкової конкуренції.

**Виклад основного матеріалу.** Підприємство є складною економічною системою, ефективне управління якою в умовах негативних впливів внутрішнього і зовнішнього середовища є основою його успішного функціонування та постійного зростання. Невід'ємною ознакою сучасного управління є готовність підприємства до стратегічних змін, які в умовах ринку є невідворотними.

Зміни можуть стосуватися розмірів підприємства, масштабів його функціонування, потенціалу і проявляються протягом усього життєвого циклу – на стадіях зростання, стагнації, спаду. Зміни, що відбуваються на підприємстві можуть бути пов'язані з процесами, які відбуваються, як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі. І якщо на зміни у зовнішньому середовищі підприємство не здатне вплинути – воно може лише більш або менш вдало пристосуватися до них, то внутрішні зміни, які відбуваються у процесі фінансово-господарської діяльності лежать у зоні безпосереднього впливу фінансових менеджерів – йдеться, наприклад, про вибір джерел фінансування, розробку товарної, збутової та цінової політики тощо.

Готовність до стратегічних змін більш притаманна великим підприємствам унаслідок наявності стратегічного типу мислення, що характеризується сукупністю ознак:

- здатність до формування альтернативних варіантів розвитку підприємства;
- забезпечення гнучкої та адаптивної реакції підприємства на зміни, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі;
- здатність своєчасно реагувати на зміни та забезпечувати їх відповідними заходами організаційного характеру; спрямування діяльності підприємства відповідно до обраних стратегій, визначених цілей і завдань;
- створення умов для творчого розв'язання проблем підприємства, активізація новаторських підходів у прийнятті рішень персоналом;
- здатність узагальнювати різні точки зору керівників структурних підрозділів при визначенні орієнтирів розвитку підприємства [1, с. 146].

Одним із важливих напрямів економічної стратегії підприємства є процес формування, використання та відтворення його ресурсного потенціалу. Формування ресурсного потенціалу відбувається як процес ідентифікації і створення напрямів підприємницьких можливостей, його структуризації й побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного ресурсного відтворення [2, с. 72]; використання ресурсного потенціалу підприємства полягає у його споживанні, а відтворення – означає відновлення за обсягами і якістю з урахуванням доцільності зменшення ресурсоемності продукції.

Для підвищення ефективності управління економічними ресурсами підприємства необхідно:

- постійно й комплексно оцінювати фінансово-господарську діяльність;
- забезпечувати мотивацію економії ресурсів;
- здійснювати управління ресурсами з позицій інноваційного підходу;
- впроваджувати моделювання процесів управління економічними ресурсами підприємства для вибору їх оптимального розподілу.

Виробничий потенціал промислового підприємства є складною системою, що включає основні засоби, оборотні активи, трудові ресурси, технології, енергетичні ресурси, інформацію. Пошук резервів поліпшення використання основних засобів (раціональне використання існуючих активів, виявлення можливостей оновлення, оптимізація амортизаційної політики) є важливим напрямом управління ефективністю виробництва і підприємством в цілому. Ефективне управління запасами дозволяє знизити тривалість виробничого й усього операційного циклу, зменшити витрати на їх зберігання, вивільнити із поточного господарського обороту частину фінансових коштів, реінвестувати їх в інші активи.

За наслідками фінансової кризи набуває актуальності механізм забезпечення оптимальної структури капіталу підприємства для підтримання його фінансової стійкості та визначено рівня прибутковості фінансово-господарської діяльності. Дослідженню структури капіталу та напрямів її оптимізації приділена значна увага в працях зарубіжних та вітчизняних фахівців (Є.Ф. Бріггема, Дж. Ван Хорна, І.О. Бланка, Є.С. Стоянової, В.В. Ковальова, Г.О. Швиданенка та інших). Оптимізація структури капіталу підприємства спрямована на забезпечення підвищення його ринкової вартості, що досягається формуванням достатнього обсягу капіталу для забезпечення заданих темпів економічного зростання, мінімізації фінансового ризику за умови досягнення очікуваного рівня прибутковості капіталу та мінімізації середньозваженої його вартості.

Структура капіталу залежить насамперед від обраного підходу до фінансування (консервативного, помірнього, агресивного) та виду підприємства (виробниче, торгівельне, інше). Так, наприклад, капітал торгівельного підприємства переважно складається із короткострокового позичкового капіталу у вигляді товарного кредиту та незначної частки власного капіталу і довгострокового позичкового капіталу, що робить доцільним представити модель фінансування активів співвідношенням саме перманентного та короткострокового позичкового капіталу [3, с. 26].

З урахуванням труднощів фінансування розвитку в сучасних умовах на увагу заслуговують пропозиції щодо використання наступних механізмів: реструктуризація власності збиткових і низькорентабельних підприємств шляхом додаткової емісії акцій під інвестиційно привабливі проекти; здійснення емісії середньострокових корпоративних облига-

цій (з можливістю подальшої конвертації у власність) під інноваційні проекти; передача у довірче управління або продаж на фондових ринках цінних паперів підприємств; застосування вексельного кредиту [4, с. 56–57].

Ринкова вартість підприємства суттєво залежить від його здатності генерувати грошові потоки в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Основними завданнями управління грошовими потоками, що охоплює облік руху грошових коштів, аналіз потоків, складання бюджету коштів, є такі:

- виявлення причин нестачі або надлишку грошових коштів;
- визначення джерел надходження і напрямів використання грошових коштів;
- мінімізація розриву між сумами вхідних та вихідних грошових потоків.

Серед наслідків світової фінансово-економічної кризи, що негативно вплинули на діяльність українських підприємств – скорочення попиту, насамперед, на продукцію промисловості. Методами протидії звууженню ринку, що є доцільними для використання є, по-перше, продаж продукції у кредит, а, по-друге, зниження цін на продукцію за рахунок зниження або витрат, або прибутку. З метою зниження витрат виробництва і недопущення зменшення прибутку підприємства в умовах скорочення попиту (або збільшення прибутку в умовах стабільного попиту) доцільно управляти витратами з використанням операційного CVP – аналізу, який надає можливість фінансовим менеджерам виявляти оптимальні пропорції між постійними і змінними витратами. Як відомо, складність полягає у тому, що значна частина статей витрат є змішаними (містять і постійну складову, і змінну складову), а також у тому, що для різних підприємств поділ витрат на постійні і змінні не завжди є однаковим.

Відтак, для оперативного аналізу прибутковості підприємств важливим є інтенсифікація використання поряд із бухгалтерським обліком управлінського для постійного й оперативного контролю всіх господарських операцій. Контроль співвідношення постійних і змінних витрат, точки беззбитковості, структури і динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості – є найбільш актуальними на сьогодні напрямками посилення управлінської складової в діяльності підприємств.

З позицій комплексного підходу до управління ефективністю детальний аналіз співвідношення постійних і змінних витрат є вихідною основою визначення їх раціонального структури і забезпечення позитивної динаміки в напрямку зменшення постійної складової. Реалізація надлишкових активів або ж інвентаризація та подальша «консервація» тимчасово надлишкових основних засобів сприяють скороченню постійних витрат. Порівняння фактичних обсягів реалізації з критичною сумою чистого доходу (обсягом беззбитковості) дозволяє виявити рівень прибутковості або збитковості підприємства, а, відтак, закладає можливості своєчасного реагування погіршення фінансового стану підприємства. Аналіз структури та динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості до-

зволяє вчасно виявляти потенційні загрози погіршення фінансового стану підприємства.

Також, важливою складовою ефективного менеджменту є забезпечення конкурентоспроможності підприємства, тобто реалізації конкурентних переваг, які дають йому змогу розвиватися більш ефективно порівняно з іншими підприємствами, як на внутрішньому ринку, так і ймовірно на зовнішньому ринку. Оцінка конкурентоспроможності підприємства надає йому можливість з'ясувати сильні і слабкі сторони, виявити чинники, що впливають на обсяги реалізації, вплинути на процес позиціонування на конкретному товарному або фінансовому ринку. Визначи значущість використання таких підходів до оцінки конкурентоспроможності як структурний, ефективної конкуренції, матричний, ми погоджуємось з визнанням переваг саме функціонального підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємств через визначення співвідношення витрат, цін, завантаження виробничих потужностей, обсягів випуску продукції, норм прибутку [5, с. 154] і комплексного підходу, за яким конкурентоспроможність визначається за середньозваженою величиною показників конкурентоспроможності товарів на конкретних ринках; за конкурентоспроможністю та ефективністю кожного товару на конкретному ринку; за показниками стійкості функціонування організації; за прогнозними значеннями перерахованих показників за період не менший ніж п'ятирічний прибутку [6].

Втрата конкурентоспроможності «сигналізує» підприємству про ймовірність банкрутства, яке набуває ознак реальності в період прояву загальної фінансово-економічної кризи. Перша хвиля великої кількості збиткових підприємств в 90-ті роки минулого століття була зумовлена, насамперед, макроекономічними чинниками: надмірно швидким ринковим реформуванням у поєднанні з нечіткою промисловою політикою, згортанням централізованого державного планування, переважанням фіскальної функції державного управління.

Для регулювання порядку та умов визнання суб'єктів підприємницької діяльності банкрутами з метою задоволення претензій кредиторів було прийнято спеціальний закон, який діє нині в редакції Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.07.99 р. і містить значну кількість норм, спрямованих на запобігання банкрутству через санацію підприємств шляхом кредитування, реструктуризації та/або зміни організаційно-правової структури боржника. Типовим план реструктуризації та досудової санації господарських товариств (затвердженим наказом Фонду державного майна України) було розширене коло заходів реструктуризації господарських товариств, у статутних фондах яких державна частка становить більше 50%, а саме: продаж надлишкових активів, продаж об'єктів незавершеного будівництва, уцінка та прискорена реалізація готової продукції, передача об'єктів соціально-культурного призначення, що знаходяться на балансі підприємств до комунальної власності тощо.

Однак слід мати на увазі, що реалізація подібних заходів не гарантує автоматично вихід із кризового стану, оскільки, якщо до категорії надлишкових активів будуть віднесені такі, що входять до складу виробничих потужностей, при відновленні попиту на продукцію підприємство втратить можливості швидкого реагування. Слід враховувати також і те, що продаж відносно надлишкових активів за умови негативної ринкової кон'юнктури не може бути вигідним для підприємства.

### Висновки

Для подолання збитковості підприємств, що масово проявилася в період останньої фінансово-економічної кризи, і забезпечення їх фінансової стійкості, платоспроможності та прибутковості у довгостроковій перспективі, необхідно впроваджувати поліпшувати фінансове управління підприємством через впровадження систем заходів, спрямованих на забезпечення збільшення грошових потоків за одночасного скорочення витрат, що, в кінцевому підсумку, призведе до покращення фінансового стану.

### Література

1. Усик С.П. Вибір стратегії розвитку з урахуванням ступеня готовності підприємства до стратегічних змін // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №6. – С. 142–149.
2. Ареф'єва О.В., Харчук Т.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7. – С. 71–76.
3. Обущак Т.А. Оптимізація структури капіталу торговельного підприємства // Економіка, фінанси, право. – 2009. – №10. – С. 24–29.
4. Шабліста Л. Механізми подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості // Економіка України. – 2009. – №6. – С. 53–65.
5. Цюбер Ю.І. Аналіз підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №6. – С. 150–155.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – М.: Бизнес-школа, 2000. – 640 с.
7. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.07.99 р. // zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi

В.І. ВОРОБІЙОВ,  
генеральний директор ВАТ «УКРНДІСВД»

## Еволюція поглядів на поняття «безпека»

*У статті розглянуто еволюцію та проаналізовано сучасні трактування поняття «безпека».*

*В статье рассмотрена эволюция и проанализированы современные трактовки понятия «безопасность».*

*The article analyzes the evolution and modern interpretation of the notion of «security».*

**Постановка проблеми.** Важливість розроблення теоретичних основ поняття «безпека» обумовлено низкою причин:

- як свідчить розвиток соціально-економічної думки, проблема безпеки ще у давнину сприймалася як важлива у будь-якій соціальній структурі, тому нею займалися багато філософів, економістів і політиків (Демокрит, Аристотель, Платон);
- сьогодні проблема безпеки особливо важлива, адже вона стає визначальним критерієм при вирішенні проблем як на міжнародному рівні, так і у сфері забезпечення добробуту кожного члена суспільства;
- усі сфери життєдіяльності людини можна охарактеризувати певними індикаторами, що вказують на можливі небезпеки, які необхідно враховувати при визначенні та реалізації цілей висунутих суспільством, корпораціями та особистістю;

І на кінець, на сьогодні проблема безпеки України є визначальною в контексті її існування і розвитку як суверенної держави, що актуалізує потребу відповідних наукових досліджень.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Значний внесок у формування сучасного розуміння поняття «безпека»

зробили вітчизняні вчені: О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіук, В. Геець, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін.

У працях вітчизняних науковців достатньо глибоко досліджено необхідність, причини та функції безпеки на різних рівнях, в умовах ринкових трансформацій, розроблено загальні підходи до аналізу та оцінки функціональних складових безпеки.

Однак ще багато аспектів цієї багатопланової і складної проблеми не з'ясовано. Це стосується передовсім самої суті безпеки, еволюції поглядів на неї, та зміну у трактуванні.

**Метою статті** є характеристика поняття «безпека» через дослідження еволюції поглядів на її суть.

**Виклад основного матеріалу.** Питанням забезпечення безпеки на різних рівнях – держави, регіонів та підприємств – присвячені праці вітчизняних та іноземних вчених та практиків. Їх аналіз дозволив прослідкувати еволюцію поняття «безпека».

Термін «безпека» широко трактується практично у всіх життєво важливих напрямках, а його перше згадування можна знайти ще у книзі пророка Єзекіїла Старого Завіту Біблії: «Я позбираю Ізраїлів дім із народів... і вони осядуть на землі своїй... безпечно і будуватимуть доми та садитимуть виноградники і будуть сидіти безпечно, коли Я чи-

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

нитиму присуди на всіх тих, що погорджують ними з їхньо-го довкілля» [1].

У 1190 році термін «безпека» було зафіксовано у словни-ку Робера. Він означав спокійний стан духу людини, захище-ність від будь-якої небезпеки. Однак у цьому значенні тер-мін не ввійшов міцно у лексику народів Західної Європи і до XVII століття використовувався рідко. Це пояснюється тим, що з середини XIII століття набуло поширення інше поняття – «поліція», що означало державний устрій та управління, метою якого є загальне благо та безпека. Термін «безпека» у XVII–XVIII ст. почав набувати ширшого змісту, і вже «без-пека» трактувалася як державне управління, метою якого є загальне благо. Тому поняття «безпека» у той час визнача-ють як «стан, ситуація спокою, яке з'являється в результаті відсутності реальної небезпеки (як фізичної, так і моральної), а також матеріальні, економічні, політичні умови, відповідні органи і організації, які сприяють створенню даної ситуації» [9]. У Тлумачному словнику В. Даля цей термін означав «відсутність небезпеки, збереженість, надійність» [2].

На території нашої країни в дореволюційній Російській ім-перії в державних документах термін «державна безпека» вперше згадується в «Положенні про заходи щодо охорони державного порядку та громадського спокою» від 14 серпня 1881 року, який ототожнювався з поняттям «громадська безпека». Але вже через кілька років у законодавстві міцно закріпилося поняття «охорона громадської безпеки» як діяльності розшукових органів, спрямованих на боротьбу з державними злочинами [8].

Незалежність і безпека проголошеної гетьманом П. Ско-ропадським 1918 року Української держави забезпечува-лися двома установами з паралельними функціями: осві-домчим відділом департаменту Державної варті і особли-вим відділом Головної квартири гетьмана. На них поклада-

лося вивчення різних політичних і національних течій у сус-пільстві на території Української держави, боротьба з анти-державною діяльністю політичних партій і суспільних рухів, які могли зашкодити внутрішньому спокою і міжнародним відносинам держави, здійснення загального нагляду за безпекою резиденції і мандрівок Гетьмана тощо.

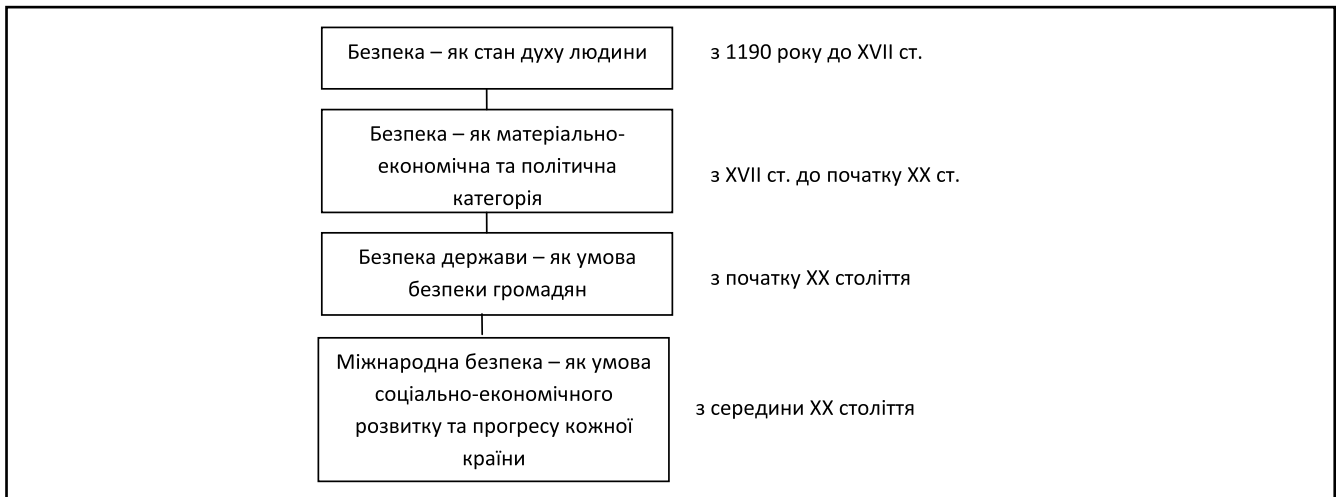
Адміністрація і служба безпеки гетьмана Української дер-жави мали чітко регламентовані функції, кваліфікований ка-дровий і матеріальний потенціал для виконання службових обов'язків, однак через свою нечисленність вони не змогли забезпечити недоторканність гетьманської влади.

У 20–ті роки XX ст. суспільству дедалі частіше нав'язувалася думка про те, що суспільні інтереси держави мають забезпечу-ватися в першу чергу, а особисті інтереси, «особистість» у ті ча-си згадувалися дуже рідко і асоціювалися здебільшого з пере-житками буржуазного минулого. Логіка була така: «пролетар-ська» держава, захищаючи державні інтереси, тим самим на-дійно охороняє права та інтереси трудящих, тобто більшості на-селення. А 1934 року до сфери державної безпеки було вклю-чене і духовне життя суспільства – це створення об'єднань, ор-ганізацій, союзів. В умовах адміністративно-командної системи економічна безпека не мала самостійного практичного засто-сування, тому що її відповідно до своїх завдань повністю погли-нала система державної безпеки. Замах на державні інтереси переслідувався і карався набагато суворіше, ніж аналогічна дія проти особистості. Однак ні силові відомства, ні армія й оборон-на промисловість, ні суспільна власність не змогли забезпечи-ти збереження і розвиток безпеки в СРСР.

Після Другої світової війни конфлікт між самовизначен-ням, свідомістю та економічними реаліями у світі поглибив-ся. Людство усвідомило, що кожна людина має право на свободу, що ті, хто не визнають цього та обмежують свобо-ду інших, неодмінно приводять світ до біди.

### Сучасне трактування поняття «безпека»

Трактування	Автор
1	2
Стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства та держави від вну-трішніх та зовнішніх загроз	Г. Форд [12]
Діяльність людей, суспільства, держави, світового співтовариства народів щодо виявлення (вивчення), запобігання, послаблення, усунення (ліквідації) і відвернення загрози, здатної за-губити їх, позбавити матеріальних і духовних цінностей, завдати невідшкодованих збитків, заблокувати шляхи для прогресивного розвитку	Ю. Шемшученка, В. Баб-кіна [10]
Стан захищеності найбільш важливих інтересів особистості, суспільства та держави від загроз	Е. Олейніков [9]
Безпеки як стану, за якого будь-який суб'єкт знаходиться у стані надійної захищеності і не підпадає під негативний вплив будь-яких факторів	Г. Козаченко, В. Понома-рев, О. Ляшенко [13]
Відсутність небезпеки, тобто ситуацію, при якій для кого-небудь або чого-небудь не існує за-грози з боку кого або чого-небудь	М. Дзлив [4]
Стан об'єкта в системі його зв'язків з погляду здібності до самовиживання і розвитку в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз, а також впливу непередбачуваних і важкопрогнозованих чинників	В. Сенчагов [11]
Прогрес досягнення такого рівноважного стану системи (економічної), за якого відсутні фактори, що створюють небезпеку її руйнування (збереження незалежності, надійності, цілісності тощо)	Кириленко
Поняття безпеки має для людини два виміри. По-перше, людина почувається безпечно, якщо вона відчуває захищеність у конкретний момент часу. По-друге, людина почувається безпеч-но, якщо має впевненість у власному майбутньому	Я. Жаліло [5]
С важливою екзистенціальною потребою, що виникає з об'єктивних умов буття людей і різних суспільних груп разом із взаємними зв'язками	Й. Кукулка [3]



**Економіко-історична еволюція поняття «безпека»**

У цей час розгорнувся активний визвольний рух у колоніях. Вони виступили проти засилля метрополій, що використовували своє панівне становище для збагачення за рахунок заниження цін на сировину, одержувану від колоній.

У цьому конфлікті активну участь взяли як США, які колоній не мали, сировину купували у метрополій за високу ціну, так і Радянський Союз, який прагнув посилити свій ідеологічний вплив у світі.

Тривала конфронтація між розвинутими країнами та країнами-експортерами за енергоносії призвела до актуалізації питання економічної безпеки та схвалення ООН Декларації і Програми дій щодо встановлення нового міжнародного економічного порядку (травень, 1974), Хартії економічних прав та обов'язків держав (грудень, 1974), Резолюції про розвиток та міжнародне економічне співробітництво (вересень, 1975).

Термін же «економічна безпека» набув офіційного статусу у 1985 році з прийняттям на 40-й сесії Генеральної асамблеї ООН резолюції «Міжнародна економічна безпека». Саме в цьому документі зазначено, що необхідно сприяти забезпеченню міжнародної економічної безпеки з метою соціально-економічного розвитку та прогресу кожної країни. На 42-й сесії Генеральної асамблеї ООН був зроблений наступний крок – прийнято Концепцію міжнародної економічної безпеки [7].

За останні десятиріччя значення терміна «безпека» значно розширилося. Дослідження наукових праць вітчизняних та закордонних науковців дозволило визначити такі трактування цього поняття (див. табл.).

Отже, безпека як певний стан, що характеризується відсутністю загроз та захищеності життєво важливих інтересів, є предметом дослідження багатьох галузей економічних, соціальних, природничих, технічних, медичних і суспільних наук.

На підставі аналізу теоретичних положень, викладених у роботах вітчизняних та закордонних науковців, досліджено економіко-історичну еволюцію поняття «безпека» (див. рис.), яке демонструє, що з самого початку виникнення цей

термін являє собою керовану категорію, яка лежить у площині державного управління.

**Висновки**

За результатами проведеного дослідження можна зробити кілька ключових висновків:

- до середини XX століття поняття безпека у більшості трактувалось як завдання держави в процесі вирішення військових конфліктів;
- після енергетичних конфліктів середини минулого століття, проблема безпеки розглядається на міжнародному рівні як підґрунтя існування та розвитку людської цивілізації;
- в останні десятиліття все більш актуальними стають загрози безпеці пов'язані із високим рівнем безробіття, міжрелігійними конфліктами, економічними негараздами;
- все чіткіше простежується залежність між процесами гарантування безпеки держави і добробутом її громадян.

**Література**

1. Біблія, або Книга Святого писма і Нового Завіту. – К.: Біблійна товариства, 1995. – 959 с.
2. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка / В.И. Даль. В 4 т. – М.: Рус. яз., 1982. – Т. 1. – С. 67.
3. Дацків Г. М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Г.М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. – 2004 – №7 (37). – С. 143–153.
4. Дзалиев М.И. Основы обеспечения безопасности России / М.И. Дзалиев, А.Д. Урсул; Рос. гос. торгово-экон. ун-т, НИИ проблем безопасности и устойчивого развития. – М.: Экономика, 2003. – С. 9.
5. Жаліло Я.А. Економічна безпека України: проблеми і перспективи: Матеріали круглого столу / Я.А. Жаліло // Урядовий кур'єр. – 1998. – №154–155. – С. 18.
6. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: моногр. / В.І. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
7. Козаченко Г.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизмы обеспечения: моногр. / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, О.М. Ляшенко. – К, Лыбра. – 2003. – 280 с.

8. Кравченко С. Основні напрямки забезпечення економічної безпеки України / С. Кравченко, С. Теленик // Економіка, фінанси, право. – 2002. – №12. – С. 6–10.

9. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М. – 1997. – 288 с.

10. Політологічний енциклопедичний словник / Під ред. Ю.С. Шемшученка, В.Д. Бабкін. – К.: Генеза, 1997. – 400 с.

11. Сенчагов В. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 1995. – №1. – С. 97.

12. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения / Г. Форд: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 240 с.

13. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

Н.І. АНТОЩИШИНА,  
ст. викладач, Європейський університет

## Дослідження наукових поглядів щодо створення ланцюга цінності

*У статті висвітлено процес створення цінності, а також розглянуті основні підходи вітчизняних і міжнародних науковців до концепцій створення цінності та створення ланцюгів цінності.*

*В статье освещен процесс создания ценности, а также рассмотрены основные подходы отечественных и иностранных ученых к существующим концепциям создания ценности и создания цепочек ценности.*

*The process of creation of value is reflected in the article, and also basic approaches of domestic and international research workers are considered in relation to conceptions of creation of value and creation of chains of value.*

**Постановка проблеми.** В час стрімких змін класичні підходи щодо забезпечення ефективності діяльності підприємств стають недовірливими, тому в сучасних умовах господарювання особливо актуальними стають ціннісні підходи. В українській практиці і науці поняття цінності ввійшло відносно недавно. Вітчизняні підприємства недостатньо використовують набутий позитивний досвід західних країн, а це обумовлено насамперед недостатньою теоретичною розробкою зазначеного питання.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням сутності цінності, процесам її створення, управління і ро-

звитку присвятили роботи ряд іноземних науковців: К. Маркс, М. Портер, Д. Рікардо, Дж.Р. Хікс, А. Томпсон, К.К. Прахалад, Ванканта Рамасвами, Дж. Стрікланд, А. Сливотські, Є. Ульвік, У. Чан Кім, Рене Моборн, Кевін Кірнс, Том Снайдер, Б. Андерсен та ін.

**Мета статті.** Висвітлити основні погляди вітчизняних і закордонних науковців стосовно створення цінності та ланцюгів цінності.

**Виклад основного матеріалу.** Під ланцюгом цінності мають на увазі [3] «систему взаємопов'язаних видів діяльності, між якими існують зв'язки. Зв'язки виникають, коли спосіб здійснення якого-небудь виду діяльності впливає на вартість і ефективність інших».

Першим спроектував ланцюг цінності підприємства М. Портер, також він визначив вплив ланок ланцюга цінності на конкурентоспроможність підприємства [12]. Портер стверджував: «Щоб зробити висновки про конкурентні переваги, необхідно визначити ланцюг цінностей фірми, яка використовується для конкуренції в окремій галузі.» Він також зазначав: «Неможливо зрозуміти конкурентну перевагу, якщо дивитися на підприємство як на єдине ціле. Воно базується на багатьох дискретних видах діяльності, що здійснюються компанією... кожний з видів діяльності може внести свій вклад в відносну позицію фірми по витратах і створити основу для диференціації».

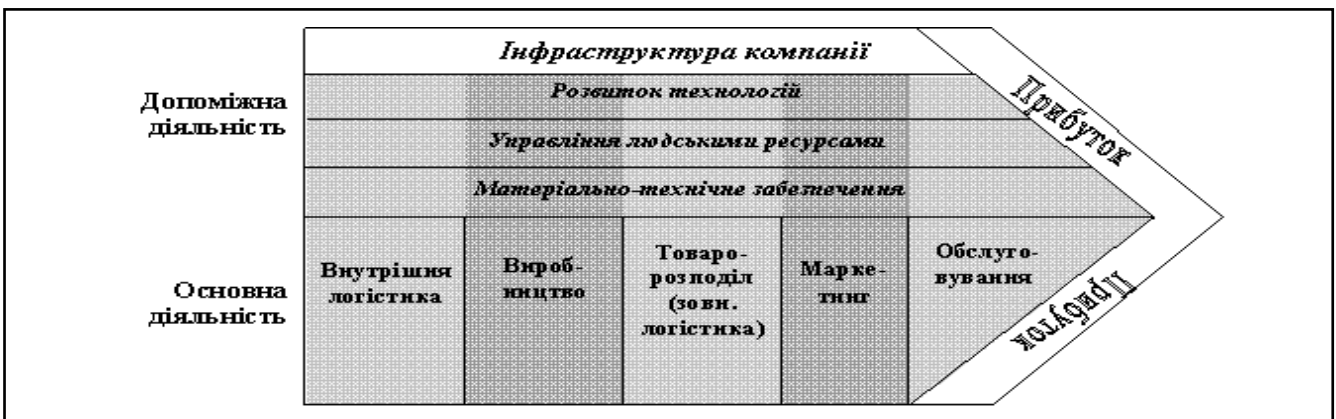


Рисунок 1. «Ланцюг цінності» підприємства Портера

Для розуміння особливостей процесу формування цінності для всіх учасників економічних відносин важливо зрозуміти сутність та головні елементи всього ланцюга створення цінності. М. Портер представляє організацію як поєднання п'яти широких операційних сфер: вхідної логістики, виробництва, вихідної логістики, маркетингу і продаж і супутніх послуг. Кожна з цих областей окремо, так і всі вони разом потенційно спроможні забезпечити споживачу унікальну цінність, яка будучи врівноваженою з економічної сторони, може створити конкурентні переваги [3].

Графічне зображення ланцюга цінностей за Портером відображено на рис. 1.

Концепція ланцюга цінності дозволяє краще зрозуміти не тільки сфери конкурентних переваг, але і роль конкуренції в її досягненні. Сфера конкуренції є важливою, тому що вона визначає напрями діяльності фірми, способи виконання цієї діяльності і конфігурації ланцюга цінності. Ланцюг цінності допомагає зрозуміти джерела виграву в витратах і диференціації товару. Конкурентна перевага фірми визначається тим, наскільки вона зможе організувати весь ланцюг цінностей [5].

А. Томпсон і А. Дж. Стрікланд розвинули ідею М. Портера, обравши об'єктом дослідження систему його ланцюгів, побудовану в межах галузі чи сегменту ринку [6]. Р. Сивак ланцюг цінності визначає системою взаємопов'язаних елементів, які, взаємодіючи між собою, досягають синергічного ефекту через максимізацію створеної цінності. Система створює не тільки цінність продукту, а й додану цінність компанії та цінність для працівників. Концепція ланцюга створення цінності передбачає, що споживач є елементом ланцюга, єдиний сплачує кінцеву цінність продукту, визначає її корисну структуру та мотивує інші ланки ланцюга до створення цієї цінності. Ланцюг створення цінності, незважаючи на принципи спільного творення та сукупної відповідальності за результат, характеризується внутрішньою конкуренцією його учасників за максимальну винагороду, основною

конкурентною перевагою яких є розмір доданої цінності, сформованої бізнес-процесами конкретного учасника.

Український науковець О.С. Галушко [2], досліджуючи питання створення цінностей, відзначає, що основними елементами системи, що була запропонована Портером є сукупність потоків, які можуть бути вхідними, операційними, вихідними і забезпечуючими. В межах окремих потоків протікають певні процеси, які в загальному вигляді мають розподілятися на ті, що створюють цінність, і такі, що не створюють цінність. Автор, розвиваючи свою думку, зазначає, що ці дві групи процесів матимуть характерне наповнення для обраного напрямку діяльності, залежно від виду виробництва, галузі діяльності підприємства. В свою чергу, в межах процесів можна виділити операції, які складаються із сукупності певних дій та відповідних їм рухів.

О. Галушко окрім безпосередніх (зримих) складових ланцюга створення цінності виділив опосередковані (незримі): інформаційна, фінансова, ресурсна, техніко-технологічна системи і запропонував свою модель створення цінності (рис. 2). Автором було виділено такі складові ланцюга створення цінності:

- ланкові системи (процесні);
- позаланкові системи (забезпечуючі);
- системи зворотних зв'язків.

Опосередковані складових ланцюга створення цінності О. Галушко хоча і не є обов'язковими ланками ланцюга створення цінності, але від їх наявності та ефективної роботи залежить функціонування як кожної окремо взятої ланки, так і ланцюга в цілому.

Цінність, згідно з Йохансоном [12], створюється чотирма різними способами, які використовуються разом чи окремо: покращенням якості, супутніми послугами, зменшенням вартості товару для споживача і зменшенням тривалості циклу. Стартовою точкою оцінки ланцюгів цінності може бути визначення того, які процеси, на думку організації створюють цін-

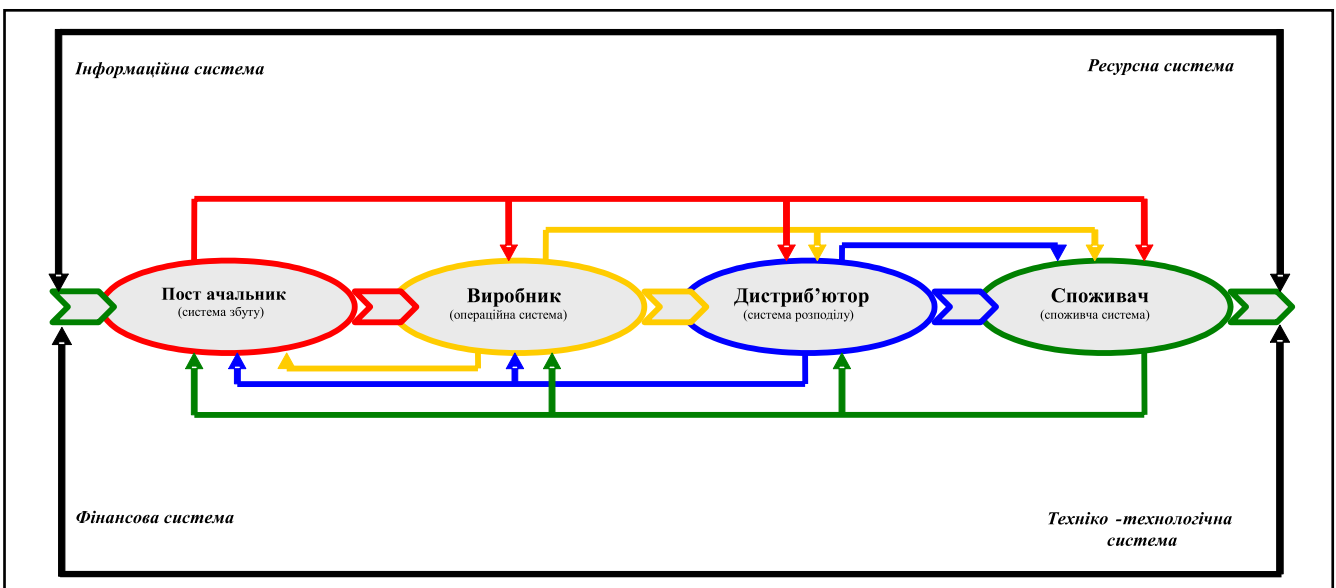


Рисунок 2. Модель ланцюга цінностей (його ланки та потоки) [2]

ність для споживача. Але, на думку деяких вчених, зокрема [8], цих знань недостатньо. Автор звертає увагу на те, що головним в цьому випадку є споживач, тому щоб ланцюг вартості набув бажаного змісту, необхідно визначити, чого бажає і очікує споживач. Також автором було зауважено, що існують певні обмеження: якщо організація розглядає інновацію, яка до цього часу була не впроваджувалася, споживачі можуть не знати або не розуміти її змісту. Таким чином, аналіз ланцюга цінності має проводитися не тільки на інформації організації, а й з використанням інформації від споживачів.

М. Треси і Ф. Вірсема (представники консалтингової фірми CSC Index) виступили з пропозицією перетворити власну унікальну цінність підприємства на довготривалу стратегію. Розробники пропонували ретельно вивчити, в яких напрямках компанія найпривабливіша для споживача, визначити свої сильні сторони і укріплювати їх. На думку авторів, для цього фірмі рекомендувалося вибрати одну з трьох «цінних дисциплін»: безперервно покращувати або виробничі процеси, або продукцію, або прийоми обслуговування клієнтів. Вибір має був бути максимально продуманим, інакше, стверджували автори концепції, фірма зіб'ється з дороги і потерпить крах. При видимій простоті незручність даної концепції полягала не лише в жорсткій спеціалізації на якійсь одній стратегії, але і в необхідності безпомилкового вибору, що при динаміці ринку представляє складне завдання.

У своїй науковій роботі [7] А. Сливотські розвиває думку з приводу того, що цінність може мігрувати від одних до інших бізнес-моделей у межах однієї галузі або переорієнтуватися на іншу галузь, де є моделі, що найбільш адаптовані для реалізації пріоритетів споживачів і отримання прибутку. На його думку, послідовність побудови успішного бізнесу має бути спрямована в такій послідовності: корисність для споживача, ціна, витрати і впровадження. Коли механізм, що пов'язує бізнес-модель компанії і структури пріоритетів

споживачів, ламається, починається процес міграції цінностей. Міграція цінностей відбувається від старих до нових, які спроектовані таким чином, щоб забезпечити максимальну корисність споживачу і прибуток компанії. Модель бізнесу – це те, як компанія обирає споживача, форму і розмежує свої пропозиції, розподіляє ресурси, визначає які задачі вона зможе виповнити власними силами і для яких прийдеться залучати спеціалістів ззовні, виходить на ринок, створює цінність для споживача і отримує від цього прибуток [7]. Компанії можуть пропонувати продукти, послуги чи технології, але ця пропозиція ґрунтується на комплексній системі дій та взаємозв'язків, яка представляє собою бізнес-модель компанії.

Цінність може мігрувати в межах одного підрозділу компанії, в межах галузі, а може мігрувати з однієї галузі в іншу, де є моделі що більше підходять до реалізації пріоритетів споживача і отримання прибутку.

Можливість визначити відносну потужність підприємства дає напрям і швидкість міграції цінності. Міграція цінності може проходити через три фази: приток цінності, стабільний стан, відтік цінності.

С. Чоухарі, надшвидке зростання, визначає рушійною силою спроб створення цінності у високоєфективних компаніях. На думку автора, зв'язку з надшвидким зростанням стратегія підприємства перестає бути спрямованню на захист статус-кво досягнутих позицій. Він зазначає, що основний наголос компанія має зробити на розвиток піонерних сфер бізнесу, на експерименти та швидке розширення, а не на захист завойованої частки ринку [11].

А. Сливотські з Д Моррісоном в спільній праці розробили модель сучасного ланцюга цінності (рис. 3).

Автори вважають, що необхідно вірно зрозуміти і розставити пріоритети споживачів, використовуючи опитування і інші методи маркетингових досліджень. На їхню думку, це

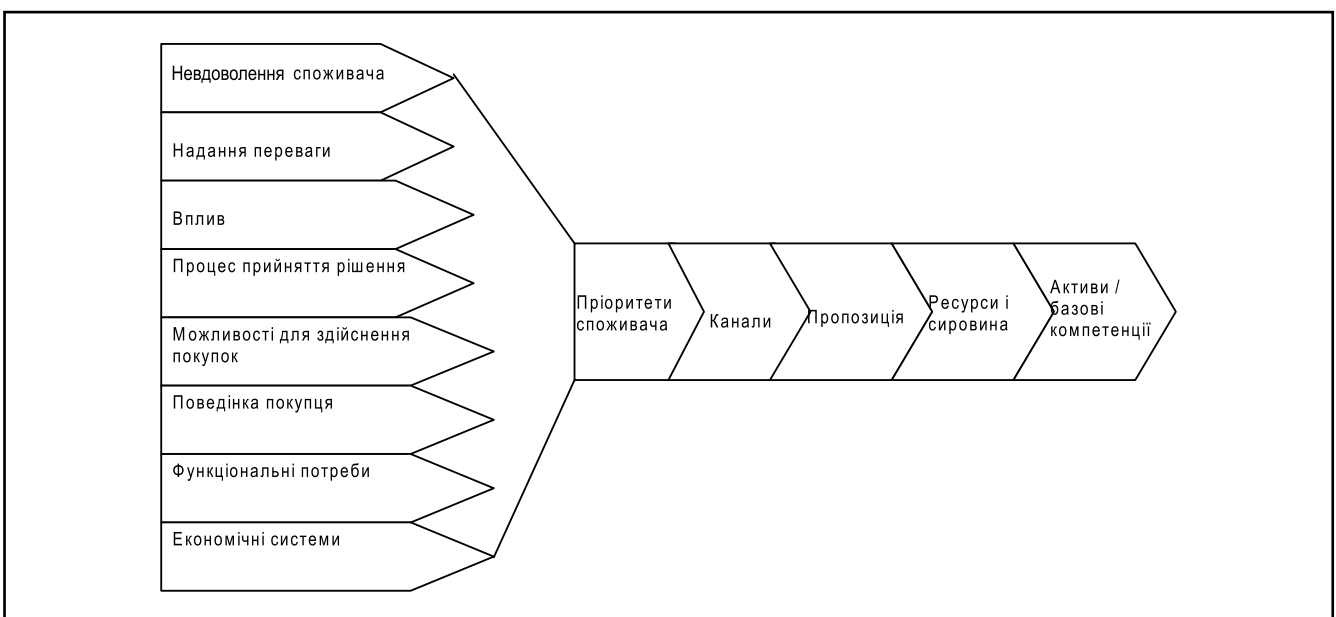


Рисунок 3. Сучасний ланцюг цінності Сливотски–Моррісона [7]

дозволить з'ясувати, які споживчі пріоритети в даний час ігноруються, розробити нову модель бізнесу, яка буде максимально повно відповідати цим пріоритетам, та створити нову зону прибутку з високим рівнем прибутковості.

Б. Андерсен запропонував підхід до оптимізації бізнес-процесів зі створення цінності шляхом вилучення процесів, що не створюють цінності [2].

Прогресивний погляд на створення цінностей підприємством запропонували У. Чан Кім та Рене Моборн у своїй спільній праці «Стратегія блакитного океану» [11]. Авторами запропоновано поділити ринки на два види: рожевих і блакитних океанів. Існуючі ринки з високим рівнем конкуренції віднесли до рожевих, а нові, з принципово новим набором цінностей для споживачів і можливостями розвитку підприємства, – до блакитних. Підприємства, що взяли за основу своєї діяльності інновацію цінностей, не зосереджують свої зусилля на боротьбі з конкурентами, а створюють такий стрибок у цінності для споживачів і для компанії, який відкриває нові, не охоплені конкуренцією простори ринку. Особливість стратегії блакитного океану полягає в тому, що вона одночасно направлена на зниження витрат і диверсифікацію виробництва за допомогою інновації цінності. Інновація цінностей передбачає, що компанія приділяє однакову увагу як цінності, так і інноваціям. Цінність без інновації, як правило, зводиться до створення цінності по наростаючій, це, в свою чергу, збільшує цінність, але не дозволяє вийти з середовища конкурентів.

Інновації без цінності приводять до захоплення технологіями, ринковому першопроходництву чи футуристичній спрямованості. Все це дуже часто виходить за рамки того, що споживачі готові прийняти і за що готові платити. Інновацію цінності потрібно відрізнити від технологічної інновації. Інновація цінностей ігнорує одну й найрозповсюдженіших широко відомих догм заснованої на конкуренції стратегії: компроміс цінність –

витрати. Традиційно вважається, що компанія може чи створювати більшу цінність для споживачів за рахунок високих витрат, чи створити розумну цінність, при низькому рівню витрат. Стратегія в даному випадку розглядається як вибір між стратегією диференціації і стратегією низьких витрат.

Підприємства, які за мету ставлять створити блакитні океани, ставлять завдання одночасно добитися і диференціації і зниження витрат. Авторами запропоновано динаміку співвідношення диференціації – низькі витрати, яка відповідає інновації цінності. Інновація цінності вимагає, щоб компанії орієнтували всю свою систему на досягнення скачку цінностей як для себе так і для споживачів. Цінність для споживачів основана на корисності і ціні що пропонують компанії, і постільку цінність для компанії генерується з ціни і структури витрат, інновація цінності досягається тільки тоді, коли вся система діяльності компанії корисності, ціни і витрат конкретним образом скоординовані.

Одночасне поєднання зниження витрат і підвищення цінності для споживача сприяє скачку цінностей для як для компанії, так і для споживачів.

Інновація цінності створюється в тій області, де дія компанії благотворно впливає на структуру витраті на пропозицію цінності споживачам. Зниження витрат може досягатися за рахунок спрощення і зниження факторів, за якими відбувається конкуренція в конкретній галузі. Цінність для споживачів збільшується завдяки створенню і розвитку елементів, які ця галузь раніше ніколи не пропонувала. З часом витрати стають ще меншими за рахунок ефекту масштабу виробництва внаслідок великих обсягів продаж, які генеруються ідеальною цінністю. Підприємство в результаті створення цінності отримує вагомні переваги на ринку і високий рівень ефективності функціонування.

Інші науковці, до яких можна віднести В. Реліна [5] визначають ланцюг створення цінності як організований та вза-

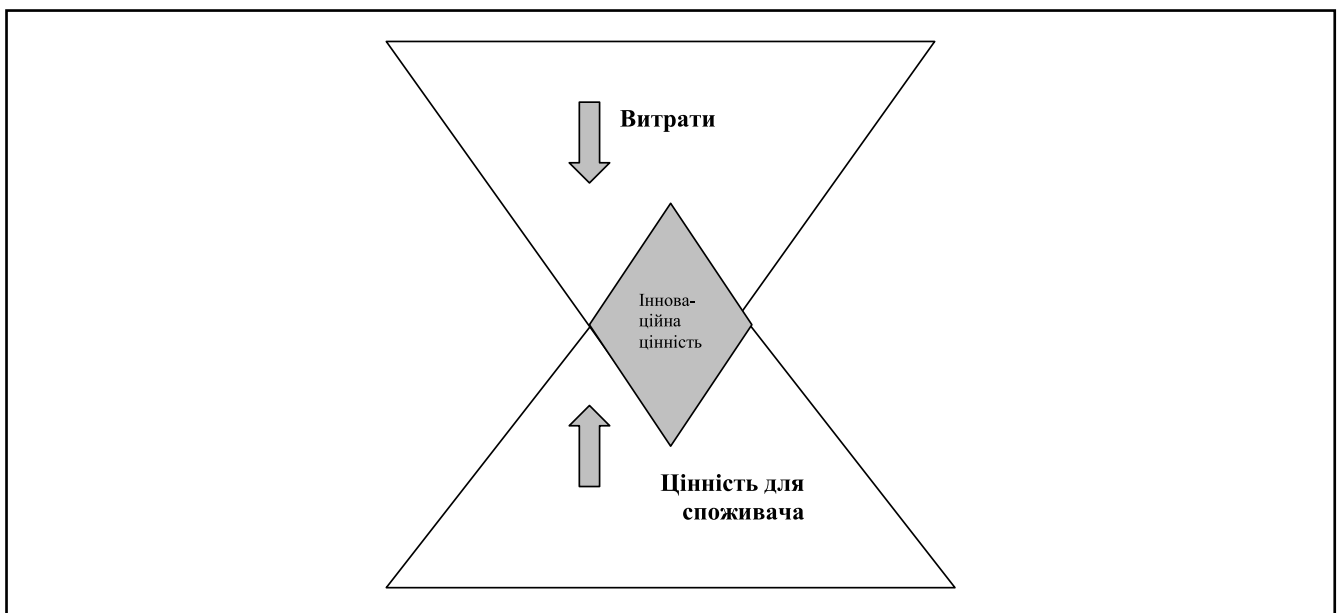


Рисунок 4. Одночасне досягнення диференціації і зниження витрат [11]

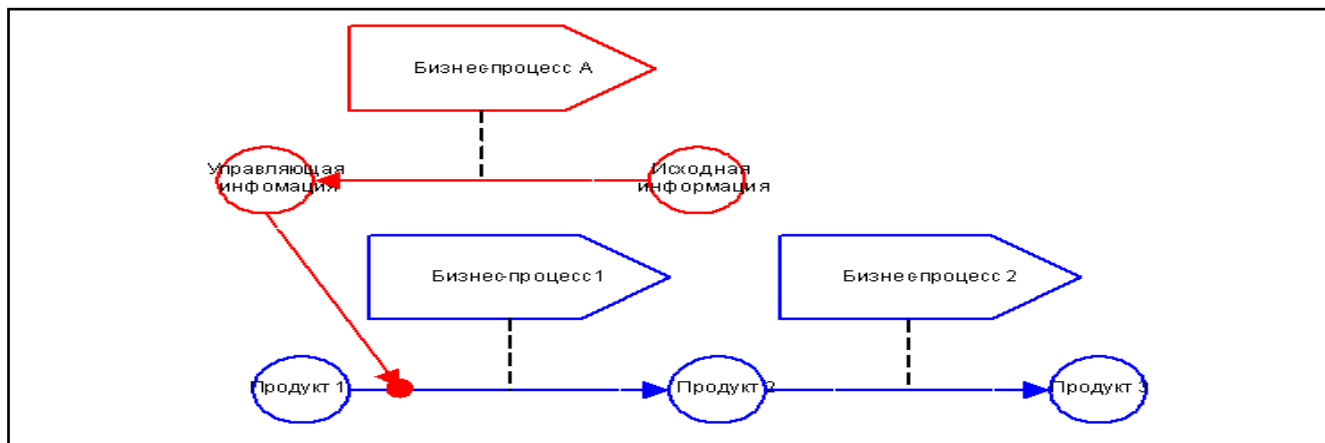


Рисунок 5. Фрагмент схеми ланцюга створення цінності [5]

ємопов'язаний набір бізнес-процесів, що створює цінність саме для клієнтів. Для побудови схеми ланцюга цінності достатньо визначити:

- клієнтів підприємства;
- виявити які товари підприємства споживають клієнти, саме в чому заключається цінність цих продуктів компанії для споживача;
- виявити потік перетворення продуктів (послуг), підсумком якого є продукти, споживані клієнтами компанії.

У міру створення кінцевого продукту кожне перетворення проміжних продуктів здійснюється за рахунок певного бізнес-процесу. Таким чином, аналіз потоку продуктів дозволяє зв'язати бізнес-процеси, які пов'язані з матеріальними перетвореннями. На думку автора, будуючи схему ланцюга створення цінності можна виявити:

- 1) як створюється продукт;
- 2) як треба управляти бізнес-процесами, щоб отримати цей продукт.

Щоб завоювати місце на сучасному ринку, підприємства повинні надати своїм споживачам не просто якусь цінність (товар), а найвищу на цьому ринку цінність. Більш того, необхідно створити у споживача певні ціннісні орієнтації, тісно пов'язані з самим підприємством або його продукцією.

На думку Мішеля Леннінга, пропозицію визначає формування результатуючої думки покупця і його подальше відношення до постачальника. Кожна компанія повинна прагнути до пропозиції конкретному ринковому сегменту якомога вищої цінності і створення найкращої системи доставки цінностей. Торгівельна марка повинна гарантувати споживачеві, що він отримає все обіцяне йому виробником. У якій мірі збіжаться обіцянки компанії і характеристики реального товару (послуги), визначається її здатністю управляти системою створення і передачі вартості, що включає всі комунікації і канали, які забезпечують здобуття послуг споживачем.

### Висновки

Використання ціннісних підходів у діяльності підприємства, на думку автора дозволить підвищити ефективність функціонування. Вибір концепції створення цінності кожне

підприємство може самостійно в залежності від стадії зрілості галузі, стратегічних пріоритетів підприємства, ступеня міграції цінності товарів, чи послуг та ряду інших чинників.

### Література

1. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту. – Львів: Світ, 1995. – 296 с.
2. Галушко О.С. // Теоретична платформ формування потоку створення цінності в межах компанії. [www.sworld.com.ua](http://www.sworld.com.ua) – заголовок з екрану
3. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес букс, 2005. – 715 с.
4. Репин В.В. Описание и анализ бизнес-процессов: цепочки ценности и Work Flow // [www.finexpert.ru](http://www.finexpert.ru) – Заголовок з екрану.
5. Рубин Ю.Б. Теория и практика конкуренции. Учебник для студентов 3 курса экономических специальностей / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2001 – 428 с.
6. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд III А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е изд.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 924 с.
7. Сливотски А. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? / Адриан Сливотски; пер. с англ. А.А. Шапошниковой; [под ред. М.В. Фербера и А.В. Степанова]. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 432 с. С. 14
8. Сливотски А., Моррисон Д. Маркетинг со скоростью мысли. – М.: Изд-во Эксмо, 2003. – С. 43.
9. Хасси Д. Стратегия и планирование / Пер. с англ. Под ред. Л.А. Трофимовой. – СПб: Питер, 2001. – 384 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»). – С. 120.
10. У. Чан Ким і Рене Моборн. Стратегия голубого океана. Пер. с англ. Третье издание. – М.: HIPPO, 2008. – 272 с. – С. 17.
11. Чоухари С. Менеджмент XXI века / Под ред. С. Чоухари; Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – XIV, 448 с. – С. 246.
12. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance (New York, Free Press), 1985.
13. Johansson, H. J., McHugh, P., Pendlebury, A.J. and Wheeler W.A., 1993, Business Process Reengineering, Wiley, Chichester.

## Економічна природа та сутність кредитної діяльності банків

У статті викладена точка зору авторів щодо визначення поняття кредитної діяльності банків і розкрито її природу і сутність через механізм реалізації економічних інтересів суб'єктів кредитних відносин; охарактеризовано принципи кредитування і доведено необхідність їх дотримання для ефективного впливу банківського кредитування на темпи і масштаби суспільного виробництва.

В статье изложена точка зрения авторов по определению понятия кредитной деятельности банков; раскрыта ее природа и сущность через механизм реализации экономических интересов субъектов кредитных отношений; охарактеризованы принципы кредитования и обоснована необходимость их соблюдения для эффективного влияния банковского кредитования на темпы и масштабы общественного производства.

The article is devoted to authorial opinion of banks credit activity determination. According to economic interests realization mechanism of credit arrangement persons the nature and essence of it is exposed. Crediting principles and characterized. The necessity of their observance is grounded for effective bank crediting influence on rates and scales of public production.

**Постановка проблеми.** Банки є одним з головних елементів ринкової економіки. Працюючи в конкурентному середовищі й в умовах глобалізації фінансових ринків, вони постійно стикаються з необхідністю освоювати нові напрями бізнесу, виступати в ролі конкурентів не тільки установ банківської системи, а й небанківських фінансово-кредитних інститутів. При цьому найважливішим напрямком діяльності банків залишається кредитування.

Як фундаментальна складова діяльності банка, кредитування є істотним джерелом інвестицій, сприяє безперервності й прискоренню відтворювального процесу, зміцненню економічного потенціалу суб'єктів господарювання й здатне зайняти основне місце в обсязі операцій, що приносять банкам дохід.

У той же час масштаби кредитної діяльності банків у значній мірі залежать від стану економіки та ситуації, що складається на фінансових ринках. Оцінюючи кредитну діяльність банків у 2008–2009 роках з макроекономічних позицій, слід зазначити деяке зростання показника, що характеризує співвідношення між обсягами кредитних вкладень банків і ВВП. Однак поліпшення значення цього показника за останні два роки обумовлено не стільки посиленням кредитної підтримки установами банківської системи країни реального сектору економіки, скільки падінням обсягів суспільного виробництва. Так, у річному обчисленні в 2009 році реальний обсяг ВВП в Україні в порівнянні з 2008 роком склав за січень–березень – 79,7%, січень–червень – 82,2%, січень–вересень – 84,1%, а обсяги кредитних вкладень збільшилися відповідно на 50,6, 43,0 і 32,9%. Причому темпи зростання кредитних вкладень у річному обчисленні в листопаді 2009 року збільшилися тільки на 107%, тоді як у грудні 2008 році були значно вище – 172% [1].

Разом із тим кредитна діяльність забезпечує банкам основну частину доходів (табл. 1). За останні два роки за її рахунок формувалося від 74,6% (на 01.01.2008 р.) до 85,9% (на 01.04 і 1.07.2009 р.) усіх доходів установ банківської системи країни.

Більше того, навіть при скороченні абсолютних розмірів кредитних вкладень в економіку в першому півріччі 2009 року мало місце зростання частки процентних доходів у загальній сумі доходів банківської системи України.

Маючи значні позитивні якості, кредитування в той же час залишається основним джерелом банківських ризиків. Фінансова криза 2008–2009 років, що охопила всі країни світу, і Україну в тому числі, багато в чому зумовлена неефективністю кредитної діяльності банків, а значне зростання проблемних кредитів є однією з основних форм її прояву в банківській сфері. Так, на 01.10.2009 р. у порівнянні з 1.01.2008 р. частка проблемної позичкової заборгованості в кредитному портфелі банків зросла з 1,3 до

Таблиця 1. Частка процентних доходів у валових доходах банків\*

Доходи	2008 рік				2009 рік			
	1.01.	1.04	1.07	1.10	1.01.	1.04	1.07	1.10
1. Доходи всього: а) млрд. грн.	68,1	22,4	48,6	78,1	120,6	37,7	72,0	108,3
б) в %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2. Процентні доходи: а) млрд. грн.	50,8	17,4	37,4	60,1	88,4	32,4	61,8	91,8
б) в % від загальної суми доходів	74,6	77,9	76,9	76,9	73,3	85,9	85,9	84,8
3. Кредити в економіку в % від попереднього періоду	–	112,9	107,5	109,2	129,7	97,6	99,7	101,4

Розраховано на основі джерела [2].

7,1%, тобто більш ніж у 5,5 раза. Якщо на початок 2008 року темпи зростання проблемної позичкової заборгованості значно відставали від темпів зростання кредитних вкладень банків, то з початком фінансової кризи ситуація змінилася на зворотну. Тільки за четвертий квартал 2008 року темпи зростання прострочених і сумнівних до повернення кредитів були вище темпів зростання кредитного портфеля банків майже в 1,5 раза. Протягом трьох кварталів 2009 року відхилення між цими показниками хоча й трохи зменшилося, але залишалось досить значним і на 01.10.2009 р. становило 31,5% (табл. 2).

Різке погіршення якості кредитного портфелю банків привело до збільшення витрат, пов'язаних з формування резерву на покриття можливих збитків з кредитних операцій банків, що стало однією з найважливіших причин збиткових результатів діяльності багатьох з них. За підсумками 2009 року збитки установ банківської системи України становив 38,4 млрд. грн. З 18 банків, що входять до першої групи банків за розміром активів, прибуток одержали тільки три банки (ПриватБанк, Ощадбанк і Укресімбанк) [2].

Цим визначається актуальність підвищення ефективності управління кредитною діяльністю банків у сучасних умовах.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретичні і практичні аспекти цієї проблеми досліджуються багатьма вітчизняними та закордонними вченими, зокрема В. Волоховим, І. Волошиним, В. Вітлінським, В. Галасюком, М. Герасимовичем, О. Голубовичем, О. Лаврушиним, В. Лагутіним, В. Міщенком, О. Малютіним, І. Нідзельською, Л. Примостокою, В. Сусіденко та ін. У своїх дослідженнях вони основну увагу зосередили на управлінні кредитним ризиком, механізмі зовнішнього регулювання кредитної діяльності банків, її плануванні, аналізі та контролі, а також розподілі обов'язків і повноважень у процесі прийняття управлінських рішень щодо кредитної діяльності.

Банки у своїй практичній діяльності основні зусилля спрямовують на контроль за виконанням нормативів кредитного ризику, дотримання правил, положень і процедур, що регулюють цей напрямок їхньої роботи на ринку.

Проте в науковій літературі недостатньо висвітленими залишаються питання методологічного характеру, що пов'язані з розкриттям економічної природи і сутності кредитної діяльності банків. Залишається дискусійним тлумачення принципів кредитування. Не в повній мірі розкриті ос-

нови організації кредитних відносин банків із суб'єктами ринку в сучасних умовах.

Сукупність виявлених проблем визначила **мету** даної статті – розкрити економічну природу й сутність кредитної діяльності як необхідної умови розробки ефективного механізму управління цією сферою банківського бізнесу.

**Виклад основного матеріалу.** Вивчення економічної літератури по даній проблемі й власні дослідження показали, що кредитна діяльність залежить, насамперед, від виконання банками функції фінансового посередника та є важливим її етапом, що дозволяє схематично представити фінансове посередництво так, як це відображено на рис. 1.

Відповідно до такого підходу щодо розкриття сутності кредитної діяльності банку є очевидним, що кредитну природу мають відносини банківської установи з економічними суб'єктами, з одного боку, з приводу акумуляції тимчасово вільних коштів економічних одиниць із профіцитом бюджету й, з іншого боку, з їх надання в позичку економічним одиницям з дефіцитом бюджету. У першому випадку виконувани банком кредитні операції є пасивними, а на їхній основі формуються його депозитні й недепозитні зобов'язання. У другому випадку банк здійснює активні позичкові операції з кредитування підприємств, організацій, установ, домогосподарств, інших банків і небанківських фінансово-кредитних інститутів. У рамках даної статті питання управління кредитною діяльністю банку обмежене тільки активними кредитними операціями.

Слід зазначити, що питання кредитної діяльності банків широко висвітлене в сучасній економічній літературі фінансово-банківської спрямованості. При цьому кредитну діяльність розглядають у різних аспектах: з погляду методики здійснення кредитних операцій [3]; з позицій банківського менеджменту або фінансового менеджменту банку [4]; в аспекті мінімізації кредитного ризику банку [5]; з погляду аналізу його кредитної діяльності [6]. У той же час у жодному із зазначених джерел немає чіткого визначення поняття «кредитна діяльність банку» і не розкривається її сутність, у зв'язку з чим кожний дослідник сприймає цю дефініцію по-своєму, з позицій кінцевої мети дослідження.

Як показали результати досліджень, досить часто в економічній літературі поняття «кредитна діяльність» ототожнюється з поняттям «кредитні операції» [3].

По суті, немає визначення поняття «кредитна діяльність» і в більшості довідкових і енциклопедичних видань. Виклю-

**Таблиця 2. Динаміка кредитного портфеля й проблемний позикової заборгованості банків в Україні\***

Назва показника	2008 рік		2009 рік		
	1.01	1.01	1.04	1.07	1.10
1. Кредитний портфель: а) млрд. грн.	485,507	792,384	759,664	749,738	770,024
б) темпи росту в % від попереднього періоду	180,0	163,2	95,9	98,7	102,7
2. Проблемні кредити: а) млрд. грн.	6,357	18,015	27,955	40,679	54,757
б) частка в кредитному портфелі, %	1,3	2,3	3,7	5,4	7,1
в) у % від попереднього періоду	142,7	283,4	155,2	146,4	134,2
3. Відхилення темпів росту кредитного портфеля від темпів росту проблемної позичкової заборгованості, в.п.	37,3	-120,2	-59,3	-47,7	-31,5

\* Розраховано на основі даних джерела [2].



Рисунок 1. Загальна схема фінансового посередництва банків [16, с. 538]

чення становить «Енциклопедія банківської справи України», де наводиться визначення цього поняття, але дається воно не в загальноекономічному тлумаченні, а тільки стосовно діяльності МВФ і МБРР [7, с. 310]. При цьому акцент зроблено не на розкритті її сутності, а на характеристиці кредитної діяльності зазначених міжнародних валютно-кредитних організацій, її спрямованості, історії розвитку, організаційних основ.

Істотним внеском у розкриття теоретичних аспектів кредитної діяльності банків є наукові дослідження І. Волошина [3, с. 109–117]. В основі його позиції з цього питання є те, що кредитні операції не можна однозначно ототожнювати з кредитною діяльністю банків. Критично аналізуючи точки зору вчених з питання визначення поняття й сутності кредитних операцій як різновиду банківських операцій, він дійшов висновку відносно того, що кредитні операції – це сукупність дій банку, спрямованих на забезпечення всіх етапів кредитного процесу й подальшого відображення їх результатів у бухгалтерському обліку [3, с. 114]. Саме через реалізацію кредитних операцій здійснюється безперервне відтворення кредитних послуг економічними суб'єктами ринку. Однак їх здійснення не може бути розпочате без створення відповідних організаційно-технологічних і матеріально-технічних умов, забезпечення яких передують здійсненню кредитних операцій та (або) здійснюється паралельно. Тому кредитні операції варто сприймати не як процес, а тільки як його основний етап, що існує поряд з такими допоміжними етапами як формування кредитної політики банку, матеріально-технічне оснащення, забезпечення персоналом, розробка й удосконалення методичного й програмного забезпечення й відповідних технологій управління ризиками кредитної діяльності банку, їх аналіз (рис. 2).

Отже, неможливість ототожнення кредитних операцій і кредитної діяльності банку обумовлена, насамперед, відмінністю їхнього змісту. В обґрунтуванні такого підходу щодо розмежування вище зазначених понять можна привести й відмінність змістовного тлумачення дефініцій «операція» і «діяльність».

Так, під операцією в самому загальному плані прийнято розуміти сукупність заходів, погоджених за метою, місцем і часом та спрямованих на рішення визначеного завдання [8, с. 10]. Це дає підстави вважати переконливим тлумачення банківської операції Л. Єпіфановим, Н. Маслак, І. Сало, на думку яких «банківська операція – це дії банківської установи, спрямовані

на забезпечення її функціонування, з одного боку, як суб'єкта підприємницької діяльності, а з іншого – як фінансового посередника, що виконує властиві йому функції» [9, с. 19]. Оскільки кредитна операція є різновидом банківської операції, вона може бути визначена як комплекс взаємозалежних дій у процесі здійснення банком кредитної угоди [9, с. 19].

Під банківською діяльністю у визначенні банківського менеджменту вченими розуміється діяльність банку з метою одержання прибутку. На цій методологічній базі дається тлумачення кредитної діяльності як однієї з різновидів банківської діяльності. Так, І. Волошин визначає кредитну діяльність як комплексний процес із поновленням і реалізацією кредитних послуг з метою одержання прибутку [3, с. 114].

Тим часом розглядати діяльність банку з позицій забезпечення тільки його бізнес-інтересів представляється не зовсім доречним, оскільки банк забезпечує свою діяльність на ринку й отримує доходи та прибуток за її результатами в основному не за рахунок власних коштів, а за рахунок залучених тимчасово вільних коштів економічних суб'єктів.

З урахуванням вищенаведеного можна зробити висновок, що кредитна діяльність банку має забезпечити реалізацію як його власних бізнес-інтересів, так і інтересів його клієнтів. При недотриманні цих умов банк поступиться своїми конкурентними позиціями на ринку кредитних вкладень.

Враховуючи наведене, а також те, що кредитна діяльність – це складова банківської діяльності, є підстави визначити її як діяльність банку щодо здійснення кредитних операцій з метою реалізації економічних інтересів суб'єктів кредитних відносин.

Якщо для банку як підприємницької структури основною метою здійснення кредитною діяльністю є отримання прибутку, то мета позичальників залежать від їх категорії та цільового призначення отриманого в банку кредиту. Націленість дій банку на забезпечення інтересів своїх клієнтів – позичальників визначає, в остаточному підсумку, можливість реалізації його бізнес-інтересів. Стосовно суб'єктів господарської діяльності метою кредитної діяльності банку є створення передумов для розвитку економіки позичальника, підвищення його конкурентоспроможності й прибутковості, безперервності виробництва та прискорення обігу коштів. Кредитна діяльність банків, що пов'язана з кредитуванням фізичних осіб, орієнтована на найбільш повне задоволення споживчих потреб населення. При кредитуванні держави банк має сприяти вирішенню проблеми фінансування державних видатків. Діяльність банку щодо кредитування інших

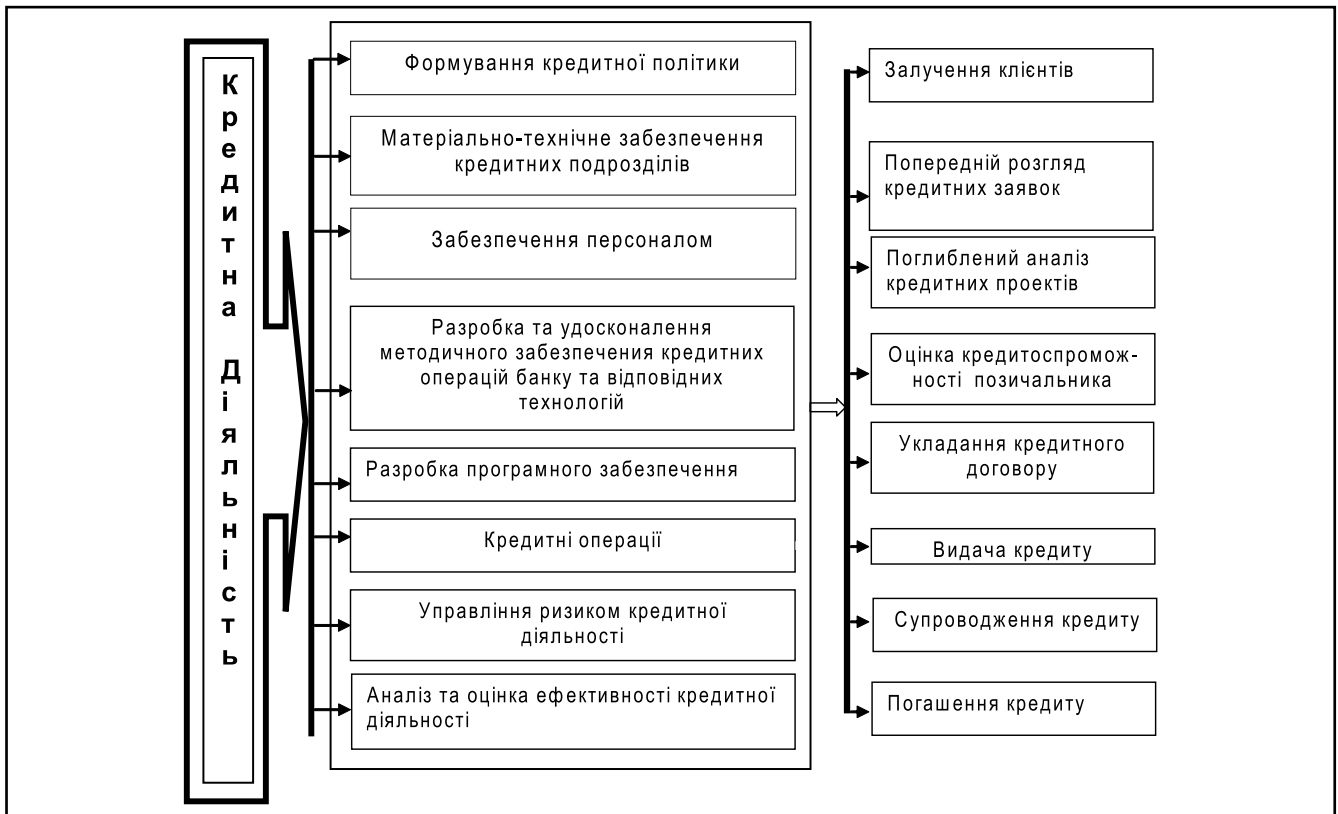


Рисунок 2. Основні етапи організації кредитної діяльності банку

банківських установ орієнтована на вирішення проблеми недостатньої ліквідності банку–позичальника.

Оскільки сучасний банк – це комерційна структура, що працює в конкурентному середовищі, реалізація інтересів існуючих і потенційних клієнтів щодо одержання банківської позички, є важливим, але не вирішальним, домінуючим фактором здійснення кредитної діяльності банку. В процесі здійснення кредитної діяльності банк має забезпечити реалізацію своїх економічних інтересів.

У банку завжди є вибір, куди краще вкласти свої ресурси. Однак його можливості в цій сфері діяльності часто обмежені. Масштаби кредитної діяльності банку завжди залежать від обсягу його ресурсів та їхньої збалансованості з активами за строками і валютою; відповідності розміру кредиту нормативам кредитного ризику й розміру грошових ресурсів, що підлягають обов'язковому резервуванню в центральному банку країни. Кредитна діяльність банку багато в чому визначається ступенем його кредитного ризику. Як би не хотілося позичальникові одержати позичку, але, якщо ризик для банку великий та немає повної гарантії її повернення, найбільш імовірно, що така позичка йому не буде надана. Клієнт повинен продемонструвати реальну можливість і бажання платити за своїми боргами, включаючи відсоток за позичкою. Це означає, що банк не може кредитувати будь-якого клієнта, а вступає в кредитні відносини тільки з тими з них, які є кредитоспроможними.

Ефективність кредитної діяльності банку багато в чому визначається об'єктом кредитування. В якості такого може

бути не будь-яка потреба в додаткових коштах, а тільки та потреба позичальника, що пов'язана з його тимчасовими платіжними проблемами, обумовленими об'єктивними чинниками, не пов'язаними з покриттям фінансових збитків. У такий спосіб позичальник має довести об'єктивну економічно обґрунтовану потребу в банківській позичці.

В основі кредитної діяльності банку лежить договірний характер кредитних відносин із позичальником. Кредитний договір, що укладається, має поряд із предметом і умовами кредитної угоди передбачати права й обов'язки її суб'єктів.

Кредитна діяльність банку будується на основі дотримання принципів кредитування, що є вихідними правилами, положеннями здійснення банками кредитних операцій.

Огляд економічної літератури показав, що принципи банківського кредитування широко освітлені в науковій літературі. Разом із тим ряд питань, пов'язаних з їхньою характеристикою, залишаються дискусійними і вимагають уточнення (табл. 3).

Аналіз інформації, наведеної в табл. 3, і джерел літератури, на основі якої вона складена, дозволяє зробити висновок про те, що точки зору вчених розходяться як з приводу виділення принципів кредитування, так і їх економічної характеристики. Узагальнюючи результати критичного розгляду наявних точок зору, вчених дають підстави стверджувати, що найбільш повним є склад принципів кредитування, що включають зворотність, терміновість, цільове призначення, забезпеченість й платність. Разом із тим цим не вичерпуються вихідні правила здійснення кредитної діяльності банку. Неодмінною її умовою є

Таблиця 3. Альтернативні трактування принципів банківського кредитування

ПІБ автора, джерело	Принципи кредитування
А. Мещеряков [5, с. 87]	Терміновість, платність, зворотність
А. Мороз, М. Савлук, М. Пуховкіна, І. Івасів [10, с. 135]	Терміновість повернення, цільовий характер, забезпеченість
А. Головка, В. Грушко, М. Денисенко [11, с. 86]	Зворотність, терміновість, платність і забезпеченість
О. Кириченко, В. Міщенко, В. Щербань, І. В. Гиленко, О. Горбачевський, А. Яценюк [12, с. 677]; О. Лаврушин [13, с. 229]	Загальноекономічний принцип: диференційованість. Специфічні принципи: цільовий характер, терміновість повернення, забезпеченість
В. Вітлінський [14, с. 37–39]	Зворотність, терміновість, платність, забезпеченість, диференційованість
А. Спіфанов, М. Маслак, І. Сало [9, с. 230–231]	Зворотність, терміновість, платність, забезпеченість, цільовий характер

диференційований підхід банку до позичальника при здійсненні його кредитного обслуговування.

Ефективність кредитної діяльності банку багато в чому визначається дотриманням принципу зворотності банківської позички. При цьому важливо, щоб позичка була повернута банку в повному обсязі в строк, визначений кредитним договором, тобто має дотримуватися як принцип зворотності, так і принцип строковості. Якщо зворотність позички як принцип кредитування впливає з самої сутності кредиту, рух якого пов'язаний з використанням тимчасово вільних коштів, то принцип строковості передбачає період, протягом якого в позичальника з'явиться реальне джерело для виконання своїх зобов'язань перед банком. У той же час банк і його позичальник працюють у ринковому середовищі, що постійно змінюється. За таких умов не виключається можливість появи чинників, які викликають порушення строку й повноти повернення банківської позички. Тому при організації своїх кредитних відносин із позичальником банк вимагає, як правило, надання забезпечення кредиту як вторинного джерела погашення зобов'язань у випадку недостатності або відсутності первинного джерела повернення кредиту (рис. 3).

Забезпеченням банківських кредитів можуть виступати конкретні матеріальні цінності, що оформлені заставним зобов'язанням, гарантії й поручительство третіх осіб, а також страховий поліс. Практичне використання кожної з цих форм забезпечення кредиту визначається взаємозв'язком багатьох факторів: станом галузевих фінансів, розвитком

фінансового та товарного ринків, фінансовою стабільністю страхових компаній тощо. Наразі в Україні переважною формою забезпечення кредитів виступає застава.

Кредитна діяльність забезпечує основне джерело доходів і прибутку банків за рахунок сплати позичальниками відсотків за кредит. На основі дотримання цього принципу кредитування банк отримує винагороду за тимчасове надання у позику коштів, які він міг би розмістити в інші дохідні активи та отримати прибуток. Позичальник, користуючись банківською позикою, одержує певний дохід, яким він ділиться з банком. Отримуючи кредит, позичальник несе витрати зі сплати відсотків, а тому повинен ефективно використовувати позикові кошти й дотримуватися строків їх повернення.

Важливою умовою кредитної діяльності банку є дотримання принципу диференційованості, що передбачає неоднаковий підхід банку до суб'єкту, що кредитується (кредит повинен надаватися на основі показників кредитоспроможності позичальника), об'єкту кредитування (характер потреби в позикових банківських коштах) і забезпечення кредиту (форма, вид забезпечення та його розмір відносно суми кредиту).

Дотримання зазначених принципів кредитування не може бути забезпечено, якщо не буде виконуватися принцип цілеспрямованості кредиту. Цільове призначення кредиту вказується для того, щоб було видно, які завдання позичальник має намір вирішити за допомогою кредиту й оцінити, наскільки вони реальні, стежити за правильним використанням позикових коштів. Якщо мета кредиту пов'язана з

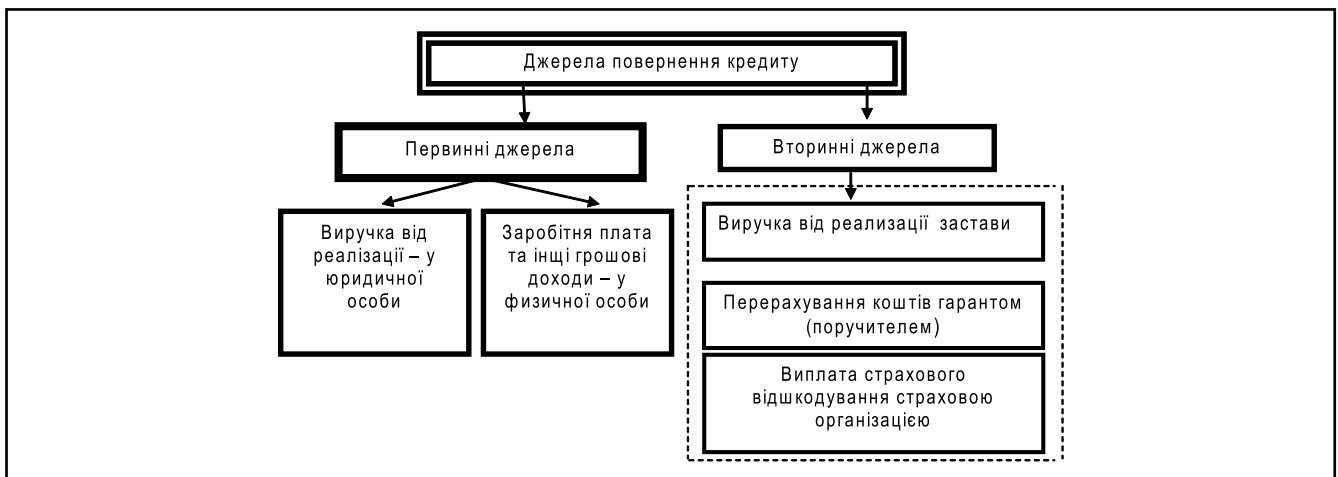


Рисунок 3. Джерела забезпечення повернення банківських позик [15, с. 84]

реальними потребами позичальника й позичка використовується за цільовим призначенням, підвищується впевненість у своєчасному й повному погашенні кредиту.

Таким чином, всі принципи банківського кредитування тісно взаємозалежні між собою й взаємообумовлені один одним, а їх дотримання є необхідною умовою ефективної кредитної діяльності банків.

### Висновки

Отже, кредитна діяльність банку виникає на основі реалізації ним функції фінансового посередника з перерозподілу коштів від економічних суб'єктів з профіцитом бюджету економічним суб'єктам з дефіцитом бюджету. За своєю сутністю кредитна діяльність банку – це його діяльність щодо здійснення кредитних операцій з метою реалізації економічних інтересів суб'єктів кредитних відносин. Можливість банків гармонувати власні інтереси з інтересами наявних і потенційних позичальників та дотримання принципів кредитування є необхідною умовою для розвитку кредитних відносин банківських установ з домогосподарствами, суб'єктами господарювання, державою, банками і небанківськими фінансово-кредитними установами, зростання обсягів кредитування та підвищення ефективності кредитної діяльності.

### Література

1. Бюлетень Національного банку України – 2010. – №2.
2. <http://www.bank.gov.ua> / Офіційна інтернет-сторінка НБУ.
3. Волошин І.В. Економічна природа і зміст кредитної діяльності банку в аспекті оцінювання її ефективності // Фінанси України. – 2009. – №8. – С. 109–117.
4. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.

5. Мещеряков А.А., Лисяк Л.В. Фінансовий менеджмент у банках: навч. посібн. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с.

6. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій–Вергуненко та ін.; За ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2006. – 600 с.

7. Енциклопедія банківської справи України / Під ред. В.С. Стелмаха (голова). – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.: іл.+вкл. – 88 с.

8. Масленченков Ю.С. Технология и организация работы банка: теория и практика. – М.: ООО Издательско-консалтинговая Компания «ДеКА», 1999. – 432 с.

9. Єпіфанов А.О., Маслак Н.Г., Сало І.В. Операції комерційних банків: Навчальний посібник. – Суми: Університетська книга, 2007. – 523 с.

10. Банківські операції: Підручник. – 2-ге вид, випр. і доп. / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.

11. Васюренко О.В. Банківський менеджмент: Посіб. для студ. вузів. – К.: Академія, 2001. – 320 с.

12. Банківський менеджмент: Підручник / За ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2005. – 831 с.

13. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / Под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – М.: Юристъ, 2003. – 683 с.

14. Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посіб. / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.І. Великоіваненко; За ред. В.В. Вітлінського. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – 251 с.

15. Волкова Н.И., Герасименко Р.А., Чашко Т.А. Управление банковской деятельностью: Учебно-практическое пособие / Под общ. ред. П.В. Егорова. – Донецк: Юго-Восток, 2003. – 338 с.

16. Гроші та кредит: Підручник. – 4-те вид, перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.

В.А. ЛАВРЕНЧУК,  
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Державне регулювання альтернативної енергетики як фактор сталого розвитку економіки

*У статті розглянуто основні методи стимулювання розвитку альтернативної енергетики. Проаналізовано ефективність використання даних методів на основі вивчення досвіду країн ЄС-27 та законодавства України в цій галузі. Досліджено питання ефективності державних заходів стосовно розширення використання відновлювальних джерел енергії в Україні, розроблено рекомендації.*

*В статье рассмотрены основные методы стимулирования развития альтернативной энергетики. Проанализирована эффективность использования данных методов на основе изучения опыта стран ЕС-27 и законодательства Украины в этой отрасли. Исследованы вопросы эффективности государственных мер по расширению использования возобновляемых источников энергии в Украине, разработаны рекомендации.*

*The article describes main methods that enable to stimulate development of alternative energy. Efficiency of using the methods were analysed based on EU-27 experience and Ukrainian energy legislation. It investigates the efficiency of government decrees to promote using renewable energy resources in Ukraine, offers advices.*

**Постановка проблеми.** Ефективне використання енергетичних ресурсів стало темою повсякденних обговорень у широких колах науковців, бізнесменів та політиків. Зростання цін на енергоносії, вичерпність запасів традиційних видів палива та проблеми екологічного забруднення навколишнього середовища ставлять перед суспільством питання пошуку альтернативних джерел енергії та новітніх енергоефективних технологій. Ця проблема ставить перед суспільством низку прихованих на перший погляд, але не менш важливих питань, одне з яких роль та місце держави у формуванні оптимальних механізмів впровадження альтернативної енергетики в країні.

Дана стаття базується на вивченні сучасного досвіду провідних країн світу у розвитку альтернативних енергетичних технологій та аналізі вітчизняної стратегії просування «зеленої» енергетики.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Актуальність проблеми дослідження методів стимулювання розвитку альтернативної енергетики широко розробляється закордонними вченими, серед яких М. Мендонса, Д. Джекобс, Дж. П. М. Сіжм, М. Бехбергер, А. Клейн, Б. Пфлагер, А. Хелд, М. Рагвиц, Г. Рех, Т. Фабер та інші. Дослідженнями у сфері зазначеної проблеми займалися такі вітчизняні та російські вчені, як І. Зерчанинова, А. Копилов, В. Каргієв, О. Сулова, В. Тайсаєва, Р. Гришук.

**Мета статті** полягає у формуванні рекомендацій для покращення заходів стимулювання розвитку енергоефективних технологій в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Останні роки розвинені країни світу все більше стали акцентувати увагу на проблемі ефективного використання енергетичних ресурсів. Основними причинами погравлення обговорення цієї теми є:

- вичерпний характер невідновлюваних паливно-енергетичних ресурсів;
- відсутність на даний момент реальної можливості їх повної заміни;
- проблеми фінансування розробки та впровадження альтернативних технологій;
- загальна тенденція зростання цін на традиційні енерго-ресурси, спричинена рідкісністю товару та штучними обмеженнями його видобутку;
- нестабільність на ринках паливно-енергетичних ресурсів, обумовлена спекулятивним характером операцій;
- складна політична ситуація в частині країн видобутку ПЕР, а також транзитних країнах;
- намагання підвищити енергетичну безпеку країни як складову економічної безпеки.

Дані проблеми змусили розвинені країни світу сформувати енергетичні стратегії розвитку. Провідне місце в даних стратегіях зайняло питання збільшення долі альтернативної енергетики в загальному енергобалансі країни. За даними Міжнародного енергетичного агентства (IEA), до 2030 року частка електроенергії, видобутої за допомогою альтернативних джерел, збільшиться вдвічі порівняно із сьогоднішніми показни-

ками, що складають близько 5% від усього виробництва. Щорічні світові показники зростання виробництва енергії у фотоелектричній галузі оцінюються у середньому на рівні 60%, сегмент вітрової енергетики зростає на 30%.

У вересні 2001 року в ЄС прийняв директиву, що була направлена на підтримку виробництва електроенергії на основі відновлюваних джерел енергії. Цей документ вводив ряд обов'язкових вимог для держав-членів, однією з яких стало виробництво і споживання відновлюваної енергії в країнах – членах ЄС не нижче встановленого рівня. Відповідний рівень був встановлений як для ЄС в цілому, так і для окремих країн. У разі недосягнення даних показників країнам загрожують фінансові санкції.

У грудні 2008 року Європарламент прийняв останню на даний момент директиву, згідно з якою країни ЄС-27 до 2020 року мають довести обсяги використання відновлюваних джерел енергії (RES) до 20% від загальних обсягів використання. Деякі країни ЄС вже перевищили цей показник. Наприклад, Данія лише за рахунок енергії вітру забезпечує 21,3% всієї електроенергії в мережі, Фінляндія та Швеція за рахунок біомаси виробляють 20–25% тепла.

Подібна стратегія вже підписана і в Росії. У січні 2009 року уряд Російської Федерації видав наказ, згідно з яким частка використання альтернативної енергетики у загальному енергобалансі країни має становити 4,5% вже у 2020 році.

Згідно з Енергетичною стратегією України частка «зеленої» енергетики має досягти у 2030 році лише 4%. Проте можливості заміщення даним видом енергії споживання газу та вугілля значно більші.

В Україні виробництво електроенергії з альтернативних джерел у 2009 році становило 7% (із врахуванням крупних ГЕС) від усієї виробленої електроенергії. За розрахунками спеціалістів, технічний потенціал країни у гідроенергетиці засвоєний лише на 5%, оскільки на даний момент на теренах України працює лише 67 малих ГЕС. Середній виробіток електроенергії на вітчизняних ВЕС у 35 разів менше за середній виробіток європейських.

На даний момент активне використання альтернативних енергетичних технологій у промисловості не можливо без підтримки держави. Уряд шляхом виваженої законодавчої, гнучкої цінової, тарифної та податкової політики має забезпечити життєздатність даного механізму.

У більшості розвинених країн світу сформувалося дві схеми національної підтримки енергетики: система заохочувального пільгового тарифу (feed-in tariff system, FITs) та система квотування (quota regulation). Остання часто діє на основі ринку «зелених» сертифікатів.

Система квот на основі дії ринку «зелених» сертифікатів.

Розглянемо систему квотування, що дещо нагадує схему дії Кіотського протоколу.

Виробники енергії на основі відновлюваних джерел отримують спеціальні «зелені» сертифікати, що підтверджують факт виробництва та продажу на ринку визначеного обсягу «зеленої» енергії. Випускають такі сертифікати спеціальні

Реальні та планові рівні виробництва «зеленої» електроенергії та енергії у ЄС-27

Країна	1997	2006	2010	2020
	RES-E, реальні дані, %	RES-E, реальні дані, %	RES-E, запланований рівень, %	RES, запланований рівень, %
Австрія	67,5	56,6	78,1	34
Бельгія	1,0	3,9	6,0	13
Болгарія	7,0	11,2	11,0	16
Кіпр	0,0	0,0	6,0	13
Чеська Республіка	3,5	4,9	8,0	13
Данія	8,8	25,9	29,0	30
Естонія	0,1	1,4	5,1	25
Фінляндія	25,3	24,0	31,5	38
Франція	15,2	12,4	21,0	23
Германія	4,3	12,0	12,5	18
Греція	8,6	12,1	20,1	18
Угорщина	0,6	3,7	3,6	13
Ірландія	3,8	8,5	13,2	16
Італія	16,0	14,5	25,0	17
Латвія	46,7	37,7	49,3	40
Литва	2,6	3,6	7,0	23
Люксембург	2,0	3,4	5,7	11
Мальта	0,0	0,0	5,0	10
Нідерланди	3,5	7,9	9,0	14
Польща	1,8	2,9	7,5	15
Португалія	38,3	29,4	39,0	31
Румунія	30,5	31,4	33,0	24
Словаччина	14,5	16,6	31,0	14
Словенія	26,9	24,4	33,6	25
Іспанія	19,7	17,3	29,4	20
Швеція	49,1	48,2	60,0	49
Великобританія	1,9	4,6	10,0	15
ЄС-27	13,1	14,5	21,0	20

«випускаючі» органи. В кожній державі може бути тільки один випускаючий орган.

Контроль за виконанням правил ринку здійснює Міжнародна асоціація RECS (Renewable Energy Certificate System), яка на даний момент нараховує 136 членів з 24 країн, 16 з яких країни ЄС.

Класична схема «зелених» сертифікатів пов'язана із дією принципу квотування, при якому учасники ринку беруть на себе обов'язок виробити (передати або спожити) енергію, що генерується на базі відновлюваних ресурсів. Сертифікат, по суті, є підтвердженням виконання зобов'язань. У разі невиконання даних умов накладається штраф, який можна погасити придбавши на відповідну суму «зелені» сертифікати.

Сертифікати використовують для досягнення таких цілей:

- оцінювання обсягів виробленої «чистої» енергії;
- розкриття та підтвердження інформації про структуру та види палива, що використовується у країні;
- використання сертифікатів як засобів підтримки альтернативної енергетики.

Дана схема діє в таких країнах ЄС, як Бельгія Італія, Швеція, Великобританія, Румунія та Польща. Окрім західної Європи системи квот набули поширення в США (21 штат і округ Колумбію), Канаді, Японії, Австралії, Південній Африці, Туреччині, країнах Східної Європи і Східної Азії, Прибалтики, Росії.

Система «зеленого» тарифу.

У даний момент 20 з 27 держав – членів Європейського Союзу застосовуються різні варіанти пільгових тарифів. FITs забезпечує продаж компаніям-генераторам за ціною, що складається з ринкової ціни та певної премії за виробництво чистої електроенергії.

Інший варіант використання даного тарифу це продаж електроенергії виробленої з відновлюваних джерел енергії за встановленим фіксованим тарифом протягом певного періоду часу.

Даний варіант «зеленого» тарифу з вересня 2008 року діє в Україні. Рівень «зеленого» для кожного підприємства альтернативної енергетики встановлюється із урахуванням роздрібного тарифу для промислових споживачів другого класу напруги та певного коефіцієнту, що залежить від генерації енергії підприємством. Величина тарифу кожного місяця переглядається НКРЕ з урахуванням курсу євро до гривні.

Якщо проаналізувати підприємства альтернативної енергетики України, що користуються правом пільгового тарифу, то стає зрозумілим незбалансованість розвитку галузі (див. рис.). Причина цього схована у недосконалому національному законодавстві.

У країнах ЄС з 2001 року діє чітка класифікація відновлювальних джерел електроенергії (RES):

- енергія вітру (на суші і морі);
- сонячна енергія (фотоелектрична енергетика та сонячні теплові електростанції);



**Кількість об'єктів альтернативної енергетики України, що здійснюють діяльність за схемою «зеленого» тарифу**

- геотермальна енергетика;
- гідроенергетика (у малих і великих масштабах);
- енергія хвиль;
- приливні електростанції;
- біомаса;
- біогаз (у тому числі відходів і стічних вод газу).

Європейська директива, що визначає дану класифікацію, та відповідні законодавчі акти містять категоріальний апарат з чіткою деталізацією всіх відомих на даний момент джерел альтернативної енергетики. На відміну від цього українське законодавство не містить багатьох роз'яснень. Так, згідно із законом під біомасою розуміються лише продукти, що повністю або частково складаються з речовин рослинного походження та можуть бути використані в якості палива. Відсутність чіткої трактовки терміну призводить до того, що не враховуються важливі види біомаси.

На сьогодні «зелений» тариф не розповсюджується також на електричну енергію, що вироблена з коксового та доменного газу, гідроелектростанцій з потужністю більше 10 МВт.

Дія «зеленого» тарифу в Україні зафіксована лише до 2030 року, при цьому з кожним роком премія за виробництво «чистої» енергії буде зменшуватися. Так, коефіцієнт для об'єктів електроенергетики, що були введені в експлуатацію після 2014, 2019 та 2024 років, будуть зменшуватися на 10, 20 та 30% відповідно.

Ще однією проблемою є відсутність стимулів для придбання «чистої» електроенергії напряму споживачами. «Енергоринок» як оптовий ринок електроенергії України зобов'язав купувати електроенергію з відновлюваних джерел за «зеленим» тарифом. Теоретично за цією ціною може купувати електроенергію напряму споживач, проте єдиним покупцем даного товару залишається «Енергоринок».

Для того щоб продавати «зелену» енергію, компанія має підключитися до загальної електромережі. Фінансувати дану процедуру підприємство має за власні кошти.

Ще однією проблемою є затянута процедура отримання дозволу на право продажу за «зеленим» тарифом. Згідно з європейською практикою підприємство–виробник енергії з відновлювальних джерел не має необхідності чекати на розгляд його справи. Замість цього процедура складається таким чином, що, подаючи чітко визначений пакет документів, дозвіл отримують автоматично. В Україні для того, щоб скористатися правом продавати за «зеленим» тарифом, необхідно отримати ліцензію НКРЕ, навіть у випадках, коли підприємство планує використовувати дані потужності (більші за 10МВт) для власних потреб.

### Висновки

Розвинені країни світу, перш за все країни ЄС, активно ведуть пошук альтернативних джерел електроенергії та технологічних рішень для зменшення витрат даного виду ресурсу. Важливість даного питання сприяє процесу активного перерозподілу державних та приватних інвестицій. Змінюється і суб'єктивне відношення людей до питань енергозбереження, яке поступово стає способом мислення та стилем життя.

Україна застосовує метод спеціальних тарифів FITs. Дана система пільгових тарифів для стимулювання поновлюваної енергетики довела у Європі свою життєздатність, а також той факт, що може бути ефективним інструментом для просування поновлюваної енергетики, гарантувати ріст невеликого ринку альтернативної енергії до національних масштабів (Австрія, Данія). Проте ця система може не витримати через свій основний недолік – неринковість, порушення системи вільної конкуренції.

### Література

1. Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.94 р. №74/94 ВР.
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 року від 15 березня 2006 р. № 145–р.

3. Постанова НКРЕ «Про затвердження Порядку встановлення, перегляду та припинення дії «зеленого» тарифу для суб'єктів господарської діяльності» від 22.01.2009 р. №32.

4. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / С.Ф. Ермілов, В.М. Геєць, Ю.П. Яценко, В.В. Григоровський, В.Е. Лір та ін. – К., НАЕР, 2009. – 93 с.

5. Копылов А.Е., Зерчанинова И.Л. Механизм «зеленых» сертификатов возобновляемой энергии и возможности его использования в России. – Москва, 2006. – 55 с.

6. Лір В.Е. Энергетична ефективність економіки України // Економіст. – 2000. – №9. – С. 61–63.

7. Суходоля О.М. Енергоефективність економіки в контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізми реалізації / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2006. – 423 с.

8. Klein, A.; Pfluger, B.; Held, A.; Ragwitz, M.; Resch, G.; Faber, T. (2008). Evaluation of Different Feed-in Tariff Design. BMU – 2008. – P. 1–95.

9. Nicolosi M., Fuersch M. Implications of the European Renewables Directive on RES-E Support Scheme Designs and its Impact on the Conventional Power Markets. International Association for Energy Economics. – 2009. – P. 25–29.

10. <http://www.ukrstat.gov.ua>

11. <http://www.iea.org>

12. <http://fuelalternative.com.ua>

О.В. ОЗЕРЧУК,

науковий співробітник відділу податкової системи НДФІ Академії фінансового управління Міністерства фінансів України

## Корпоративні права держави в Україні: сучасна практика управління та напрями її удосконалення

*У статті досліджено та проаналізовано стан корпоративних прав держави, динаміку їх вартості, показники діяльності господарських товариств, частка держави у статутному капіталі яких перевищує 50%. Детально аналізується сучасний досвід індустріально розвинених країн у галузі різноманітних організаційних форм участі держави в економічних процесах як власника. Матеріали статті наголошують на тому, що необхідно виважено підходити до процесу приватизації.*

*В статье исследовано и проанализировано состояние корпоративных прав государства, динамика их стоимости, показатели деятельности хозяйственных обществ, доля государства в уставном капитале которых превышает 50%. Детально анализируется современный опыт индустриально развитых стран в сфере различных организационных форм участия государства в экономических процессах как собственника. Материалы статьи акцентируют внимание на том, что необходимо взвешенно подходить к процессу приватизации.*

*The Article provides research and analysis of the State corporate rights status, their cost dynamics, and indicators of business entities' activity the State's share in Statutory Fund of which exceeds 50%. The Article gives an in-depth analysis of modern experience of the Largest Economies in the sphere of different organizational forms of a State's stake in economical processes as an owner. The Article's materials point out that a weighed approach to privatization process is needed.*

**Постановка проблеми.** Роль держави в суспільному житті країни, місце державної власності у структурі форм власності, цілі державного підприємництва, межі, до яких є

припустимим втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання, та форми такого втручання, інвестиційна політика держави – ці питання є предметом дискусій науковців, економістів, державних діячів, філософів протягом століть. Радикальні зміни в економіці: перехід від командно-адміністративної моделі до побудови ринкової економіки, загострили ці питання для України. Разом із цим виникла низка правових, економічних та організаційних проблем, пов'язаних із реалізацією багатовекторної ролі держави в нових ринкових умовах. Одна з них – проблема ефективного управління державними корпоративними правами. Відсутність науково аргументованого підходу до формування політики держави у сфері управління державними корпоративними правами призводить до зміщення акцентів у дилемі «управляти чи приватизувати» в бік приватизації. Суб'єкти господарювання з державною часткою в статутному фонді розглядаються як джерела поповнення бюджету, а не як інструменти реалізації цілеспрямованої політики держави. При цьому низькі показники їх діяльності вважаються підставою для продажу, часом за безцінь, пакетів акцій, що належать державі в стратегічних підприємствах, характер діяльності яких визначає стан економічної безпеки країни.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемам управління державними корпоративними правами присвячені дослідження М.Д. Білик, В.М. Варналія, В.В. Васильєва, І.М. Волик, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, С.В. Зеленського, Г.В. Назарова, О.Р. Кібенко, В.П. Кудряшова, М.В. Сіроша, П.П. Самофалова, П.О. Порошенко, Г.М. Терещенко, М.В. Чечетова та інших. Велике теоретичне значення для дослідження має література, в якій досліджуються роль та

місце держави в економіці суспільства (В.М. Геєць, П. Дракер, А. Пігу, І.В. Розпутенко, А. Сміт та ін.), зокрема в країнах з перехідною економікою (А.С. Булатов, А.С. Гальчинський, С.В. Мочерний, Р. Дж. Сакс, Фрідман, С. Хавина та ін.), державний сектор економіки, причини його формування та напрями розвитку (С.Д. Дзюбик, Л. Моннієр, Дж.Е. Стігліц та ін.), питання корпоративного управління (А. Демб, В.А. Євтушевський, В. Клінова, Т.В. Кашаніна, А.Ф. Радигін та ін.).

**Метою даної статті** є науково-теоретичне обґрунтування необхідності формування й використання системи управління державними корпоративними правами як механізму держави щодо регулювання умов суспільного розвитку та стимулювання інвестиційної діяльності в Україні, а також визнання особливого статусу держави як суб'єкта корпоративного управління, що забезпечить для неї можливість встановлення спеціального права («золотої акції») в підприємствах, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, але приватизуються, для збереження контролю та відповідальності держави за їх діяльність.

**Виклад основного матеріалу.** Чим менш розвинена економіка, тим важливішою є роль держави у ній. Практика свідчить про те, що в умовах світових криз економіка з активним державним втручанням більш ефективна та стійка. Водночас на етапах зростання виявляється негнучкість такої системи, що призводить до наростання диспропорцій і гальмування розвитку. Отже, ефективність фінансової політики залежить від раціонального співвідношення ринку та держави.

У період переходу до ринкової економіки, що розпочався в Україні на початку 90-х років, значна частина державних підприємств підлягала приватизації. Цей процес продовжується й досі. Проте світовий досвід свідчить, що приватизація не обов'язково веде до зростання ефективності і скорочення витрат, оскільки часто для цього потрібні також демонополізація виробництва і реструктуризація підприємств.

Для зростання виробництва інколи достатньо лише приватизації управління шляхом переведення підприємств у ринкові умови існування, лібералізації ринків тощо.

Ми вважаємо, що не слід забувати, що приватизація збільшує кількість носіїв відокремленого інтересу, що зумовлює потребу в більш досконалій системі економічної координації з боку держави та проведення більш досконалих фінансової та структурних політик. Слід зазначити, що корпоративна діяльність держави належить до її важливих функцій, оскільки в такий спосіб держава отримує «можливість прямого впливу на суб'єкти господарювання, які мають стратегічне значення для країни та окремих регіонів, на місцевому рівні [1]».

За даними Фонду держмайна України (ФДМУ) [2] станом на 1 квітня 2010 року в Реєстрі корпоративних прав держави обліковується 721 господарське товариство, у статутному капіталі яких є державна частка, з них:

- 306 господарських товариств (42% загальної кількості) мають у статутному капіталі державну частку понад 50%, яка надає державі право контролю за їх діяльністю, з них 155 господарських товариств (22%) мають державну частку 100%;

- 200 господарське товариство (28%) мають державну частку в статутному капіталі розміром від 25 до 50% (блокуючий пакет);

- 215 господарських товариств (30%) мають державну частку в статутному капіталі менше 25%.

Держава в особі Фонду держмайна України станом на 1 квітня 2010 року здійснювали управління 596 об'єктами (83% господарських товариств у статутному капіталі яких є частка держави). Третина цих підприємств належить до промислової галузі (рис. 1). Решта господарських товариств (27%) знаходяться в управлінні органів виконавчої влади й інших органів управління та тій чи іншій стадії банкрутства.

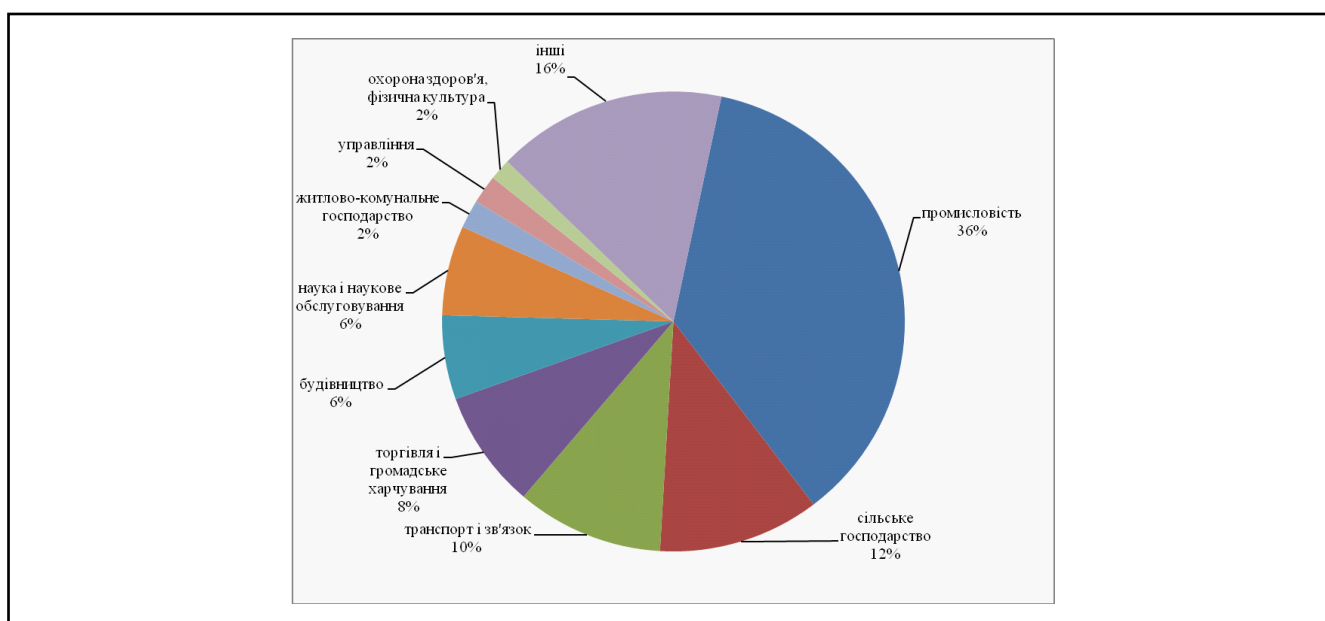


Рисунок 1. Господарські товариства в управлінні ФДМУ за галузевим розподілом станом на 01.04.2010 р.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Таблиця 1. Загальна кількість пакетів акцій, часток, паїв, що належать державі у статутних капіталах господарських товариств України [3]**

Вид господарських товариств	Загальна кількість		до 10%		від 10 до 25%		від 25 до 50%		від 50 до 100%	
	на 01.01.2008	на 01.04.2010	на 01.01.2008	на 01.04.2010	на 01.01.2008	на 01.04.2010	на 01.01.2008	на 01.04.2010	на 01.01.2008	на 01.04.2010
ВАТ, створені у процесі приватизації та корпоратизації	602	418	112	78	107	68	203	131	180	141
ХК, ДАК, НАК	30*	30*	0	0	0	0	0	0	31*	30*
АТ, створені за участю ФДМУ	108	90	30	27	14	11	46	36	18	16
ТОВ	90	76	15	12	23	19	31	26	21	19
АТ, які знаходяться на обліку інших органів виконавчої влади	103	107	0	0	0	0	5	5	98	100
Разом	933	721	157	117	144	98	285	200	347	306

\* У тому числі 18 ХК, які знаходяться в управлінні у інших органів влади.

Слід зазначити, що корпоративний портфель держави в останні роки має стійку тенденцію до зменшення. Про це свідчать дані табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1, за більш ніж два роки (01.01.2008–01.04.2010) загальна кількість господарських товариств зменшилася на 212 одиниць. Зокрема, загальна кількість ВАТ, створених у процесі приватизації та корпоратизації, зменшилася на 184, а саме: з державною часткою до 10% – 34 ВАТ, з державною часткою від 10 до 25% – 39 ВАТ, з державною часткою від 25 до 50% – 72 ВАТ, а кількість ВАТ з державною часткою від 50 до 100% зменшилася на 39.

Зменшення корпоративного портфеля держави раніше здебільшого відбувалося за рахунок прибутково працюючих підприємств (ВАТ «Криворіжсталь» (чистий прибуток в 2005 році – 1604,7 млн. грн., за 2006 рік дані відсутні, за 2007 рік – 3798,5 млн. грн.), ВАТ «Криворізький залізорудний комбінат» (продано в 2007 році, чистий прибуток за 2006 рік – 45,1 млн. грн.), ВАТ «Запорізький абразивний комбінат» (продано в 2007 році, чистий прибуток за 2006 рік – 9,9 млн. грн.).

Частка власності держави в статутному капіталі всіх господарських товариств за номінальною вартістю пакетів акцій на 01.04.2010р. становить 43,39 млрд. грн., з них НАК і ДХК мають 20,70 млрд. грн. (47,8% загальної вартості), інші господарські товариства – 6,14 млрд. грн. (14,1%). Номінальна вартість державної частки акціонерних товариств, заснованих міністерствами в процесі корпоратизації державних підприємств, становить 16,51 млрд. грн. (38,1%) (табл. 2).

Як видно з табл. 2, сумарна вартість державної частки у статутних капіталах господарських товариств збільшилася на 9 млрд. грн., що обумовлено рішенням уряду щодо передачі Міністерству фінансів України корпоративного управ-

ління ПАТ «Родовід банк», ПАТ «Акціонерний комерційний банк «Київ», ПАТ «Укргазбанк».

Станом на 1 квітня 2010 року 180 господарських товариств, або 25% кількості товариств, управління якими здійснює ФДМУ, перебувають на тій чи іншій стадії банкрутства.

Аналіз фінансово-економічної діяльності господарських товариств, у статутному капіталі яких частка держави перевищує 50 відсотків, управління корпоративними правами держави здійснює ФДМУ і які не знаходяться в стадії санації і ліквідації за перший квартал 2010 року свідчать про погіршення фінансово-економічних показників корпоративного сектору економіки України (рис. 2).

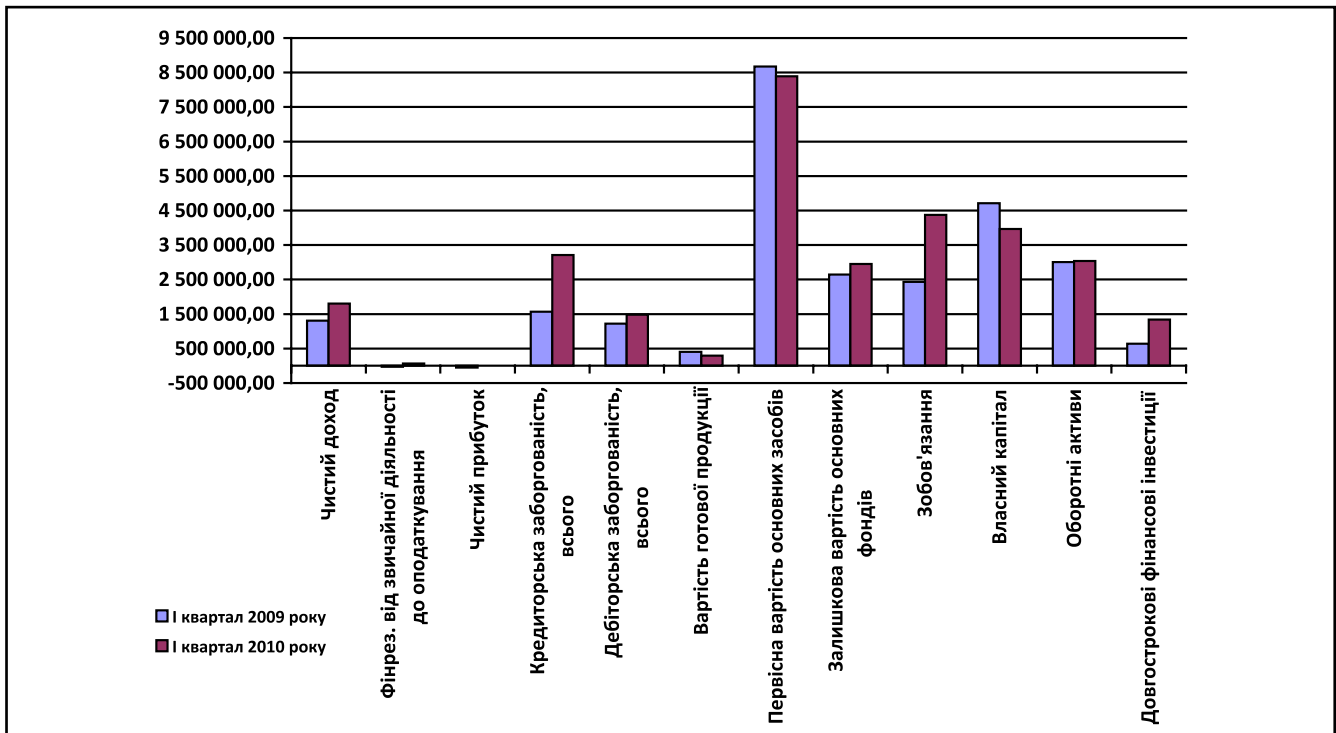
Дані рис. 2 свідчать, що загальний обсяг чистого доходу господарських товариств, у статутному капіталі яких частка держави перевищує 50 відсотків, управління корпоративними правами держави здійснює ФДМУ і які не знаходяться в стадії санації і ліквідації, на 1 квітня 2010 року становив 1805,6 млн. грн., що на 27,6% більше, ніж у відповідному періоді минулого року. За галузевим розподілом найбільші обсяги чистого доходу мали підприємства хімічної і нафтохімічної промисловості (656,8 млн. грн.), транспорту (435,5 млн. грн.), машинобудування та металообробки (418,3 млн. грн.) та чорної металургії (242,7 млн. грн.); а серед регіонів – підприємства Одеської області (656,4 млн. грн.) та м. Києва (488,6 млн. грн.).

За галузевим розподілом найкращий фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування мали підприємства машинобудування і металообробки (102,4 млн. грн.), а серед регіонів – підприємства Харківської області (106,8 млн. грн.).

За результатами роботи господарських товариств, у статутному капіталі яких державна частка перевищує 50 від-

**Таблиця 2. Динаміка вартості корпоративних прав відповідно до Реєстру корпоративних прав держави [4]**

Господарські товариства	Вартість державної частки, млрд. грн.		Зміни, млрд. грн.
	станом на 01.07.2008	станом на 01.04.2010	
НАК і ДХК	20,7	20,7	0
Господарські товариства з державною часткою власності	11,05	6,14	-4,91
Акціонерні товариства, засновані міністерствами в процесі корпоратизації державних підприємств	2,51	16,51	+14



**Рисунок 2. Показники діяльності господарських товариств, у статутному капіталі яких частка держави перевищує 50 відсотків, управління корпоративними правами держави здійснює ФДМУ і які не знаходяться в стадії санації і ліквідації, станом на 01.04.2010 р.**

сотків, управління корпоративними правами держави здійснює ФДМУ і які не знаходяться в стадії санації і ліквідації, на 1 квітня 2010 року (без урахування НАК і ДХК) сальдо чистого прибутку має від'ємне значення і становить майже 702,7 тис. грн.

За даними ФДМУ, у підсумку роботи в першому кварталі 2010 року отримали збиток 41 підприємство. Найбільшу суму збитків отримали ЗАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» – 94,3 млн. грн., ВАТ «Оріана» – 5,2 млн. грн.. І лише два отримали чистий прибуток більше 1 млн. грн. Серед них ВАТ «Турбоатом» – 87,1 млн. грн. та ВАТ «Одеський припортовий завод» – 32,7 млн. грн.

Також, у першому кварталі 2010 року спостерігається зменшення порівняно з відповідним періодом минулого року первісної вартості основних фондів (на 280,1 млн. грн.) та обсягів власного капіталу (на 746 млн. грн.). Водночас товариствами було збільшено залишкову вартість основних фондів (на 300,3 млн. грн.) та обсяги оборотних активів (на 31 млн. грн.).

Рентабельність основної діяльності (відношення чистого прибутку у відсотках до чистого доходу від реалізації продукції) лише у 19 товариств має значення більше нормативно-го (більше 0).

Наведені цифри підтверджують оцінку доктора економічних наук М.Д. Білик про те, що для підприємств державного сектору економіки України, характерним є відносно низький рівень ефективності господарювання [5]. Слід зазначити, що ефективність діяльності підприємств державної форми власності – категорія складніша, ніж ефективність підпри-

ємств приватної форми власності, орієнтованої на прибуток. Адже в окремих галузях державна форма власності може забезпечувати отримання прибутку, а в інших її ефективність проявляється у забезпеченні надійної оборони раїни, правопорядок, вирівнювання рівнів регіонального розвитку, прогресивна структурна перебудова економіки тощо. Також варто звернути увагу на той факт, що низька ефективність діяльності державних підприємств є нетиповою для світової економіки. Так, багато державних підприємств Швеції найефективніші у своїй галузі. Майже в усіх європейських країнах (крім Люксембургу і Бельгії) відносна продуктивність праці державного сектору вища, ніж недержавного. Такі результати спростовують традиційну думку про нього як про неефективних сегмент економіки.

Важливим критерієм оцінки ефективності управління державними корпоративними правами є розмір дивідендів на державну частку, які надходять до державного бюджету. За даними Державного казначейства України загальна сума перерахованих дивідендів від суб'єктів підприємницької діяльності, утворених за участю держави, на 01.07.2009 р. становила 399,2 млн. грн.

Виконання річного плану з надходження дивідендів за 2009 рік становить 134,07%. Проте, незважаючи на значне перевиконання плану по надходженню дивідендів, О.М. Сафронова [6] наголошує на неефективності сучасної практики адміністрування системи нарахування й отримання дивідендів, що припадають на державні частки у статутному фонді вітчизняних компаній. Адже визначальною ознакою такого адміністрування є його суто фіскальне спря-

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

мування. При цьому потреби реінвестування прибутку – потенційного джерела дивідендів – у розвиток підприємств, у яких держава є учасником (а у певних випадках – найбільшим учасником), розглядаються органами виконавчої влади як завдання, що мають підпорядковане, другорядне значення. За цих обставин не випадково, що чинна Концепція корпоративно-дивідендної політики держави [7] далеко не повною мірою враховує специфіку фінансових можливостей та інвестиційних потреб того чи іншого підприємства, в статутному фонді якого є державна частка. Згідно з положенням даного документа, хоч і передбачається запровадження диференційованого підходу до напрямів використання прибутку й визначення розміру дивідендів, однак при цьому до уваги беруться лише особливості, зумовлені галузевою належністю відповідних господарських товариств. Встановлені нормативи відрахувань по зазначених доходах держави не базуються на детальному аналізі фінансової ситуації, що склалася на конкретному підприємстві.

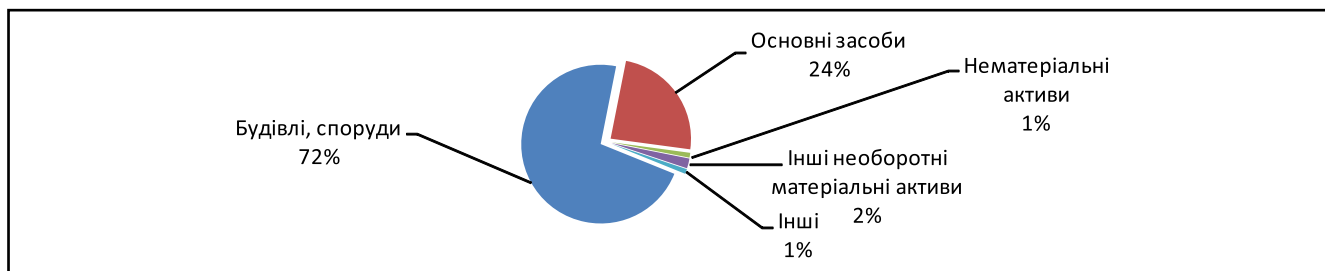
Посилення намагань органів виконавчої влади щодо реалізації виключно фіскальної функції дивідендів при фактичній зупинці процесу технічного оновлення виробництва та наявного дефіциту коштів на зазначенні цілі у підприємств може спричинити негативні наслідки вже у найближчому майбутньому. Отже, набуває актуальності завдання впрова-

дження нових підходів у здійсненні державної корпоративно-дивідендної політики, втілення яких дозволить врахувати нагальні інтереси як держави, так і підприємств, в яких вона є учасником, не порушуючи при цьому загальні норми і стандарти корпоративного управління.

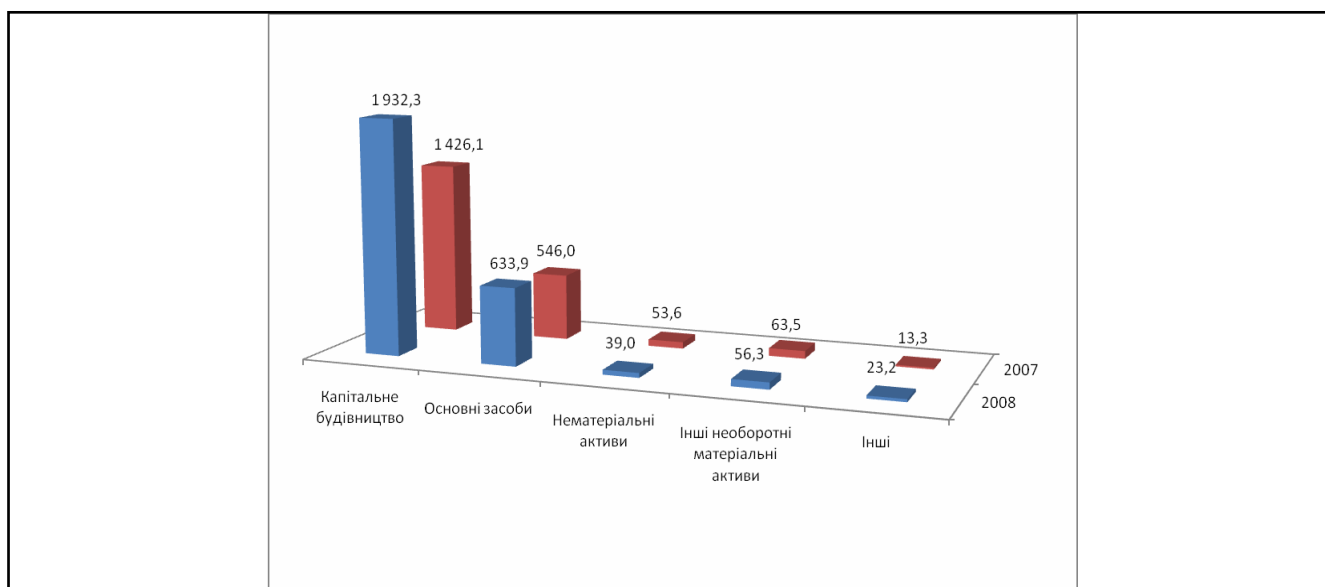
З огляду на вищезазначене вважаємо, що потрібно не просто перераховувати дивіденди до бюджету, а створити за їх рахунок спеціальний державний фонд, який буде використовуватися виключно на інвестиції держави в перспективні інноваційні проекти, а також на придбання своєї частки додаткової емісії акцій у перспективних товариствах. Як варіант пропонуємо направляти дивіденди, отримані державою на свої частки у статутних фондах господарських товариств, направляти до бюджету розвитку за умови його створення.

За даними Державної податкової адміністрації України станом на 01.03.2010 р. до Державного бюджету України та місцевих бюджетів господарськими товариствами, в статутному капіталі яких державна частка перевищує 50%, було сплачено податків, зборів (обов'язкових платежів) у сумі 55,5 млн. грн., що на 8,5 млн. грн. менше, ніж у відповідному періоді минулого року.

Найбільша сума платежів, перерахованих до бюджетів усіх рівнів, за даний період сплачена ВАТ «Турбоатом» (21 млн. грн.) та ВАТ «Одеський припортовий завод» (7,9 млн. грн.). Су-



**Рисунок 3. Структура інвестицій за напрямками використання господарськими товариствами, у статутному капіталі яких частка держави перевищує 50% станом на 01.01.2009 р.**



**Рисунок 4. Освоєння інвестицій господарськими товариствами, у статутному капіталі яких частка держави перевищує 50% в 2007–2008 роках, млн. грн.**

ма платежів, здійснених вищезазначеними ВАТ, становить 52,1% загальної суми перерахувань господарських товариств, у статутному капіталі яких частка держави перевищує 50%.

Аналіз господарської діяльності підприємств, у статутному капіталі яких державна частка перевищує 50 відсотків, свідчить, що на початок 2009 року за рахунок усіх джерел фінансування залучено інвестицій на суму 2,74 млрд. Структуру інвестицій показано на рис. 3.

Отже, майже 2/3 інвестицій залучалося в капітальне будівництво і 1/3 в основні засоби. Освоєння інвестиційних коштів в динаміці представлено на рис. 4.

У цілому обсяги інвестування коштів у будівництво, на придбання нових машин та обладнання, нематеріальні активи і тощо у в господарські товариства в 2008 році в порівнянні з 2007 роком збільшилися майже на 28%. Що є дуже позитивною тенденцією. Дані свідчать, що обсяги ресурсів, які спрямовуються цими підприємствами на фінансові інвестиції, зменшилися у 2008 році на 40,37%. Порівняно з 2007 роком в 2008 році спостерігається відтік фінансових інвестицій з:

- асоційованих підприємств – 0,010 млн. грн.;
- дочірніх підприємств – 2 млн. грн.;
- статутних капіталів (часток, паїв) інших підприємств – 0,074 млн. грн.;
- акцій, облігацій – 5,212 млн. грн.

За регіональним розподілом у 2008 році найбільше інвестицій залучалося підприємствами м. Києва – 2,3 млрд. грн. (або 84,75% проти 86,95% в 2007 році) та Одеської області – 0,26 млрд. грн. (або 9,61% проти 4,06% в 2007 році).

За галузевим розподілом у 2008 році найбільше капітальних інвестицій було освоєно підприємствами зв'язку 2,2 млрд. грн. (82,7%), хімічної і нафтохімічної промисловості – 0,3 млрд. грн. (11,5%) та машинобудування і металообробка – 32,6 млн. грн. (1,2%).

Дані аналізу фінансово-економічної ефективності діяльності підприємств, в яких державна частка становить 50% і більше, дозволяють зробити висновок, що державним органам приватизації необхідно більше уваги акцентувати не на купівлі-продажу державних часток, а на управлінні тим майном, що вже є у його розпорядженні, та корпоративними правами держави. Необхідно створити ефективні моделі управління держмайном й умов його подальшого використання, ведення його належного обліку, підвищити ефективність управління корпоративними правами держави, що дасть змогу очікувати в майбутньому збільшення надходжень до державного бюджету дивідендів на державну частку та податків. З іншого боку, оцінюючи ефективність державних підприємств, необхідно враховувати і той факт, що одне з головних завдань, поставлених перед ним, – сприяння реалізації загальнонаціональних цілей, що не обов'язково жорстко пов'язано з принципом максимізації прибутку (фінансово-економічною складовою).

Збитковість деяких державних підприємств пов'язана з узвичаєною практикою їх використання для виконання ряду

специфічних макроекономічних функцій, які вони здійснюють у загальнонаціональних інтересах, зокрема:

- забезпечення діяльності малорентабельних галузей господарства, що традиційно не представляють для приватного капіталу інтересу, але розвиток яких визначає загальні умови відтворення (це відноситься, насамперед, до галузей економічної інфраструктури – енергетика, транспорт, зв'язок);

- «оздоровлення» старих галузей (чорна металургія, суднобудування тощо);

- допомога важливим галузям економіки з метою забезпечення економічної життєдіяльності та розгортання науково-технічного прогресу, зміцнення на цій основі престижу і позицій країни у світовому господарстві (до таких галузей відносяться науко- і капіталоємкі – авіакосмічну, атомну, автомобілебудівну, електронну, нафтопереробну тощо);

- проведення регіональної політики шляхом будівництва промислових підприємств і створення робочих місць, підготовки кадрів для згладжування існуючих соціально-економічних розходжень;

- охорона навколишнього середовища на базі впровадження безвідхідних і екологічно чистих технологій у сферах виробництва, що потенційно представляють небезпеку в екологічному відношенні, зокрема у видобувній промисловості, в енергетиці.

Вважаємо, що для поліпшення якості управління на державних підприємствах України, доцільно використати досвід Франції, де на всіх публічних підприємствах існують адміністративні ради, до яких входять група адміністраторів. Що захищають інтереси держави, робітники, споживачі та висококомпетентні особи. Члени ради, окрім працівників, призначаються урядом. Фактично питання, які виносяться на затвердження ради, розробляються аналітичними відділами міністерств і відомств, тому рада часто відіграє символічну роль. Рада делегує повноваження по управлінню президентові чи генеральному директорові, стратегічні рішення приймає уряд. До кожного підприємства прикріплюються контролери з бюджетних, кредитних, тарифно-цінових питань від міністерств. Існує також фонд економічного та соціального розвитку, що здійснює оцінку інвестиційних програм. При цьому на підприємствах, які діють успішно, контролюються лише значні інвестиції, на тих, що мають середні результати, відбуваються фінансові обмеження поточної діяльності та інвестицій. На збиткових практикується повне державне втручання. Держава може надавати також субвенції та дотації на покриття збитків, що виникли при реалізації державних інтересів, державні обмеження тощо. Істотною рисою є взаємна участь місцевої влади в управлінні публічними підприємствами та працівників цих підприємств – у роботі місцевої ради [8].

Цікавим є досвід США, де основним засобом об'єднання інтересів держави і підприємців є виступає Федеральна контрактна система (ФКС), з допомогою якої приватний капітал орендує у держави заводи, устаткування, полігони, наукові центри, причому в більшості випадків держава за-

безпечу збут цієї продукції. Слід наголосити, що американська модель спирається на низьку частку державної власності та гнучке державне втручання для створення умов розвитку приватного сектора.

Досвід країн із розвинутою ринковою економікою демонструє широку різноманітність організаційних форм участі держави в економічних процесах як власника. Така різноманітність свідчить, по велику увагу, що приділяється в сучасній фінансовій політиці державному підприємству. Критерієм визначеності співвідношення державної і приватної власності в галузі виступало порівняння можливих наслідків максимізації індивідуальних прибутків з точки зору народногосподарського ефекту. В разі, якщо переслідування індивідуальних інтересів вестиме до нарощування цін або згортання необхідного виробництва через високі витрати, недосконалість виробництва, природну монополію тощо, або взагалі видається неможливим через низьку окупність інвестицій, до права власності вступає держава як суб'єкт, що дбає про загальнонаціональні стратегічні інтереси. Для моделей з високою часткою державності характерна наявність особливих інституційних структур, які здійснюють управління нею.

У загальній кількості підприємств, управління якими здійснює ФДМУ, особливо виділяються ті, що мають стратегічне значення. Таких господарських товариств в управлінні ФДМУ є 46 (6% загальної кількості). Вони мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави. Це в основному підприємства у сфері соціальної інфраструктури, природні монополії, ВПК тощо.

Нині на Заході починаються спроби математичного розрахунку оптимального сполучення двох форм власності – державної та приватної; оптимальної структури, у котрій будь-які відхилення – відставання або забігання вперед загрожують зниженням економічної ефективності. За даними Л.Л. Вегера, максимальна ефективність суспільного виробництва в європейських країнах може бути досягнута при питомій вазі держсектора у ВНП рівному 24,5% (за винятком Португалії та Ірландії, частка держсектора знижується до 22%) [9].

З цього приводу доцільним буде розглянути досвід країн з розвинутою ринковою економікою. Зокрема, у 1980 році питома вага державної власності перевищувала 75% у переважній більшості країн у галузях поштового зв'язку, телекомунікації, електроенергетики, залізничного транспорту, газовій промисловості, у деяких країнах (Австрія, Великобританія, Франція) – й у вугільній промисловості, виплавці сталі. Приватизаційні течії 80-х років здійснили певні структурні перебудови, але і в 90-х роках ХХ сторіччя держпідприємства в Європі охоплювали 10,5% зайнятих, створювали 12,5% нової вартості, вкладали майже 15% валових капіталовкладень, на їхню частку припадало від 8,3 у Нідерландах до 23,2% у Греції вкладу в економіку, причому в енергетиці у держсекторі працювало 70% зайнятих, у галузі транспорту і зв'язку – 60%, фінансовому секторі – 30% [10]. Значною є частка державної влас-

ності у компаніях з автомобіле-, суднобудування, авіакошмічної та нафтової промисловості.

Для Європи 80-х років ХХ ст. був характерним навальний розвиток процесів перерегулювання економіки, роздержавлення і приватизації державних підприємств, спрямований на підвищення ефективності існуючої системи змішаної економіки, що склалася після війни в результаті утворення значного, по західним масштабах, державного сектору. Хвиля роздержавлення охопила багато країн Західної Європи, оскільки в умовах загострення конкуренції з боку США і Японії національна промисловість цих країн потребувала конкурентоздатності на світових ринках.

Вплив роздержавлення на державний сектор багато в чому визначається ступенем контролю над підприємствами, які держава має намір зберегти. Наприклад, в Італії не стоїть завдання радикальним чином позбутися державного майна або уступити приватному сектору контроль над основними державними холдингами. Тому роздержавлення здійснюється таких чином, щоб не послабляти державний сектор, а навпаки, забезпечити підвищення господарської ефективності і зміцнення ринкових позицій його частини, що залишилася, оскільки вона заснована на здоровому господарському прагматизмі; поповнення державних бюджетних коштів шляхом роздержавлення досягається при збереженні державного впливу.

Для збереження свого впливу в ряді компаній держава, наприклад, у Великобританії, лишає за собою право призначати відповідальних чиновників, до завдань яких належить стежити за тим, щоб у статут підприємства не вносилися принципи зміни без відома країни.

Світовий досвід свідчить, що водних країнах реалізація програми роздержавлення призвела до росту ефективності й оздоровлення, а в інших відбулося погіршення економічного становища. Роздержавлення в Сирії, не допомогло виходу країни з кризи. Гальмується цей процес у Бразилії. Інші результати демонструють Чилі, Аргентина, Південна Корея, Тайвань. Очевидні успіхи роздержавлення в Чилі спираються на потужну підтримку іноземного капіталу. У цій країні низькі показники інфляції і зовнішнього боргу, високі темпи економічного зростання [11].

Принципова відмінність теперішнього українського роздержавлення від західного полягає в тому, що економіка України надзвичайно централізована та монополізована, що робить просту передачу гігантів із державних рук у приватні неефективною і навіть небезпечною. Крім того, особливістю економіки України є те, що в її господарській структурі переважають галузі, які потребують дотацій з боку держави, й тому важко піддаються реформуванню. В цілому структура народного господарства країни оцінюється як складна для перетворень, бо її основу становить: сільське господарство; промисловість, енергетика і паливна промисловість. Якщо до цього додати, що країна ще не має достатньо інтегрованого у світовий простір і діючого за законами конкуренції

ринкового господарства, то неминучим є висновок про те, що наша економічна система об'єктивно не може відмовитися від активної ролі держави.

На наш погляд, також слід звернути увагу на проблему використання коштів, що надходять від приватизації майна державних підприємств. В Україні доходи від приватизації фактично «проїдаються». До 2001 року включно надходження від приватизації в Україні спрямовувалися до складу доходів держбюджету. Починаючи з 2002 року надходження від приватизації державного майна використовуються з метою фінансування дефіциту бюджету. За рахунок таких надходжень здійснюється фінансування як капітальних, так і поточних видатків. Зарубіжні експерти, як правило, рекомендують спрямовувати такі ресурси для проведення структурної перебудови економіки, модернізації приватизованих підприємств, створення ринкової інфраструктури тощо. Досвід зарубіжних країн дає підстави дійти висновку, що витрачання такого ресурсу з метою фінансування поточних видатків є недоцільним [12].

Використання доходів від приватизації для фінансування бюджету компенсується тоді, коли одержані ресурси спрямовуються на придбання інших активів або погашення частини державного боргу. Зокрема, у Франції на початку 80-х років ХХ сторіччя дві третини коштів, отриманих від приватизації, йшло на дострокове погашення державного боргу, а інші – на надання капітальних дотацій державним підприємствам [13]. Коли ж уряд використовує надходження від приватизації для збільшення поточних видатків або зниження рівня оподаткування, то в період реалізації активів дефіцит не змінюється. А через певний проміжок часу він зростатиме [14].

Враховання зарубіжного досвіду дає можливість дійти висновку про те, що кошти, одержані від приватизації державного майна, доцільно використовувати для розв'язання цілої низки проблем. До них, зокрема, належить підтримка конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, підвищення вартості державних активів, формування раціональної структури державної власності, вдосконалення управління державними корпоративними правами, формування ефективного власника приватизованих підприємств, забезпечення розвитку ринкової інфраструктури, впровадження інновацій, проведення структурної перебудови економіки, здійснення заходів із децентралізації управління державними фінансовими ресурсами, розв'язання соціальних проблем, сприяння розвитку фінансового ринку, зниження інвестиційних ризиків, створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземного капіталу тощо.

На думку М.Я. Азарова, кошти від приватизації не можна вважати доходами. За міжнародною кваліфікацією вони не належать до надходжень бюджету. Доходи від приватизації мають спрямовуватись на реконструкцію, модернізацію виробництва, на реалізацію великих інфраструктурних проєктів, а не на проїдання [15].

Підсумовуючи вищезазначене, ми вважаємо, що важливо оптимізувати структуру державного сектору економіки та

захистити стратегічно важливі і прибуткові підприємства та системоутворюючі підприємства, що перебувають у державній власності або які мають частку держави. Для цього необхідно провести комплекс заходів, а саме:

- провести моніторинг діяльності приватизованих підприємств, в статутному капіталі яких є державна частка, та за його результатами підготовка пропозицій щодо доцільності залишення у державній власності пакетів акцій господарських товариств або їх відчуження;

- створити правову базу відчуження із державної власності земель оборони разом із розташованими на них об'єктами нерухомого військового майна, яке вивільняється у процесі реформування Збройних сил України, інших військових формувань, утворених відповідно до законодавства України;

- створити державний реєстр прав на нерухоме майно;
- законодавчо оформити умови та особливості приватизації (корпоратизації) підприємств оборонно-промислового комплексу України;

- постійно проводити моніторинг діяльності приватизованих підприємств, в статутному капіталі яких є державна частка та за його результатами підготовка пропозицій щодо доцільності залишення у державній власності пакетів акцій господарських товариств або їх відчуження;

- внести зміни до Закону України «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації», а саме:

- удосконалити порядок приватизації об'єктів державної власності разом із земельними ділянками, на яких вони розташовані; механізм внесення вартості земельної ділянки до статутного фонду товариства, пакет акцій якого пропонується на продаж разом із земельною ділянкою тощо;

- законодавчо визначити механізми державного контролю та встановлення відповідальності за виконання договорів купівлі-продажу державного та комунального майна, укладених у процесі приватизації цього майна;

- законодавчо визначити умови збереження за функціональним призначенням об'єктів соціальної сфери в процесі їх приватизації;

- розробити державну програму цільового використання приватизаційних ресурсів.

### Висновки

Підсумовуючи, слід зазначити, що питома вага держвласності зростає на стадіях відбудови і кардинальних змін і знижується в стабільних економіках, які забезпечують більш гнучку координацію інтересів, в тому числі – в малоприбуткових сферах. З огляду на це приватизація розглядається як складний неоднозначний процес, який, щоб бути ефективним, має доповнюватися заходами фінансової, податкової, промислової політики та політики бюджетних видатків.

На нашу думку, продовження курсу на приватизацію стратегічно важливих потужних виробничих комплексів з метою фінансування поточних видатків бюджету є неприпустимим. Критерії прийняття рішень щодо приватизації мають базувати-

ся на пріоритетності технологічного та управлінського оновлення підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності, а кошти, отримані від приватизації, – ефективно розподіляться для задоволення потреб стратегічного розвитку суспільства.

Враховуючи втрату в ході приватизації можливостей прямого державного впливу на діяльність стратегічних підприємств та підприємств–монополістів, їхній продаж необхідно синхронізувати з ринковою трансформацією галузей та впровадженням адекватних систем регулювання (в енергетиці, телекомунікаційній сфері, добувних галузях, комунальному господарстві тощо). До того ж українці необхідно підвищити ефективність корпоративного управління підприємствами, які знаходяться в державній власності. Для компаній, які включено до Програми приватизації, це має забезпечити збереження та підвищення ринкової вартості, а водночас – належне виконання їх стратегічних функцій у передприватизаційний період, а для компаній, які передбачено залишити в державній власності – забезпечити ефективне і стабільне функціонування в ринковому середовищі.

#### Література

1. Зеленський С.В. Корпоративна–управлінська функція держави: мета і передумови вдосконалення // *Фінанси України*. – 2000. – №9. – С. 26.  
2. Звіт фонду держмайна України про результати управління корпоративними правами держави в господарських товариствах, національних акціонерних та державних холдингових компаніях за I квартал 2010 року. // [http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports/spfu/2009\\_06k.pdf](http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports/spfu/2009_06k.pdf)

3. Офіційний сайт Фонду держмайна України // <http://www.spfu.gov.ua>  
4. Там же, розрахунки власні.  
5. Карлін М.І. Державні фінанси України: Навч. посібник. – К.: Знання, 2008. – 348 с. – С. 249.  
6. Сафронова О.М. Необхідність та перспективні напрямки вдосконалення державної корпоративно–дивідендної політики в Україні // *Наукові праці НДФІ* №1(30) 2005 р. – С. 96–105.  
7. Щодо Концепції корпоративно–дивідендної політики держави: Наказ ФДМУ №1262 від 16.07.2002 р. // *Українська інвестиційна газета*. – 30.07. 2002 р. – №30. – С. 24.  
8. Жаліло Я.А. Регулювання ринкової економіки: сучасний досвід розвинених країн. – К.: НІСД, 1996. – С. 50.  
9. Госсобственность; госкапитализм, приватизация: уроки истории и современность. Материалы конференции. – М., 1991.  
10. Мильнр Б., Торкановский Е. Приватизация и управление // *Вопросы экономики*. – 1994. – № 10. – С. 38–48.  
11. Приватизація: чому навчає світовий досвід / Під ред. О.Т. Болотіна. – М.: Наука, 1995.  
12. Кудряшов В.П. Цільове використання приватизаційного ресурсу // *Фінанси України*. №3, 2007. – С. 29–40.  
13. Кудрявцев А.К. Социально–экономическая политика правительства Ж. Ширака (1986–1987). – М.: ИНИОН, 1988. – 44 с. – С. 8.  
14. Курс по макроэкономической и финансовой плитке в странах с переходной экономикой. Том 1. Макроэкономические счета, анализ и прогнозирование. – К.: МВФ, 2004. – С. 76–77.  
15. Азаров Н. Если мы создадим свободные зоны, где будут работать мясокомбинаты, грош им цена. – *Бизнес*. – 2006. 21 октября. – С. 29.

І.І. ІВАНОВА,  
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Структура нової економіки, її складові

*У статті зроблено спробу проаналізувати елементи нової економіки і скласти їх в єдину систему. Кожен з елементів системи розглянутий окремо і детально охарактеризований.*

*В статье сделана попытка проанализировать элементы новой экономики и сложить их в единую систему. Каждый из элементов системы рассмотрен отдельно и охарактеризован в деталях.*

*In a paper is made an attempt to analyze the components of the new economy and systemize them in a one system. Every element has been viewed separately and characterized in details.*

**Постановка проблеми.** Сучасна світова економіка наразі знаходиться на етапі змін, що полягають у пошуках нових джерел економічного зростання і створенні нової економічної формації, – так званої нової економіки або економіки, що спирається на знання.

Час виникнення нової економіки як явища неможливо точно визначити, але поява цього терміна припадає на середину 90–х років минулого століття. До сих пір не існує єдиного визначення даного поняття. За дефініцією, прийнятою Світовим банком разом з Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСД), нова економіка – це та економіка, в якій знання створюються, присвоюються, передаються і використовуються підприємствами, організаціями, фізичними особами та суспільством більш ефективно, сприяючи швидшому економічному та соціальному розвитку. Професор А.К. Кожмінський стверджує, що це така економіка, в якій більшість підприємств спирають свою конкурентну перевагу на знання. На думку автора, нова економіка являє собою таку економічну формацію, де знання, інформація та навички стають ключовими факторами виробництва і формують більшу частину вартості підприємства на ринку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Першим про нову економіку заговорив П. Друкер, який і вважається винахідником даного терміна. Згодом його підтримав такий видатний економіст, як М. Портер. Наразі в світі питання нової економіки розглядають такі науковці, як О. Аріаз, Д. Чен, К. Далман. У вітчизняній науці проблематиці економіки знань приділяють свою увагу С.В. Сіденко, В. Іноземцев, Н.А. Зотова та інші.

**Метою даної статті** є визначення сутності нової економіки та окреслення її складових. Серед основних завдань матеріалу зазначимо:

- систематизація специфічних для нової економіки галузей господарства;
- характеристика окремих елементів нової економіки;
- визначення особливостей діяльності господарюючих суб'єктів в умовах нової економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Нова економіка – це складна ієрархічна система, яка включає в себе ряд складових. У найзагальнішій класифікації економіку знань можна поділити на е–сферу та т–сферу. Перша охоплює такі процеси, в яких для передачі інформації використовуються електронні канали та носії, в тому числі Інтернет та Інтранет. Друга ж з тією ж метою використовує бездротові технології, такі як мобільний зв'язок, інфрачервоний порт чи Bluetooth. На рис. 1 схематично показано співвідношення цих двох сфер.

Окрім того, нова економіка включає в себе ряд різноманітних процесів. Це може бути продаж товарів через Інтернет (e–trade), дистанційна робота та навчання (e–work, e–learning), віддалене надання банківських послуг (e–banking) тощо.

E–business – один з головних і найбільш вагомий елемент нової економіки. За визначенням організації економічного співробітництва і розвитку (OECD) електронний бізнес являє собою автоматизовані бізнес–процеси, здійснювані через комп'ютерні мережі<sup>1</sup>.

Електронний бізнес має ряд переваг перед традиційним. По–перше, заснування так званих «доткомів» (інтер–

нет–підприємства) значно дешевше за фізичні. Фактично первинні витрати необхідні зі викуп домену, в якому збирається працювати фірма, створення самого сайту та утримання серверу, де зберігається інформація. Для деяких видів бізнесу додаткові витрати потрібні на проведення маркетингових досліджень. Проте елімінуються витрати на найм приміщення, складів, знижуються видатки на персонал тощо. Однак сам Інтернет не створює вартості і не являється гарантією успіху підприємства. Він є лише одним із інструментів ведення бізнесу, часто навіть не найвагомішим. У зв'язку з цим формується достатньо низький бар'єр входу на ринок. Як наслідок, на рику з'являється велика кількість продавців, а значить підвищується конкуренція. В ряді випадків висока конкуренція призводить до вищої якості товарів та якості обслуговування покупців. Часто це призводить також і до зниження цін.

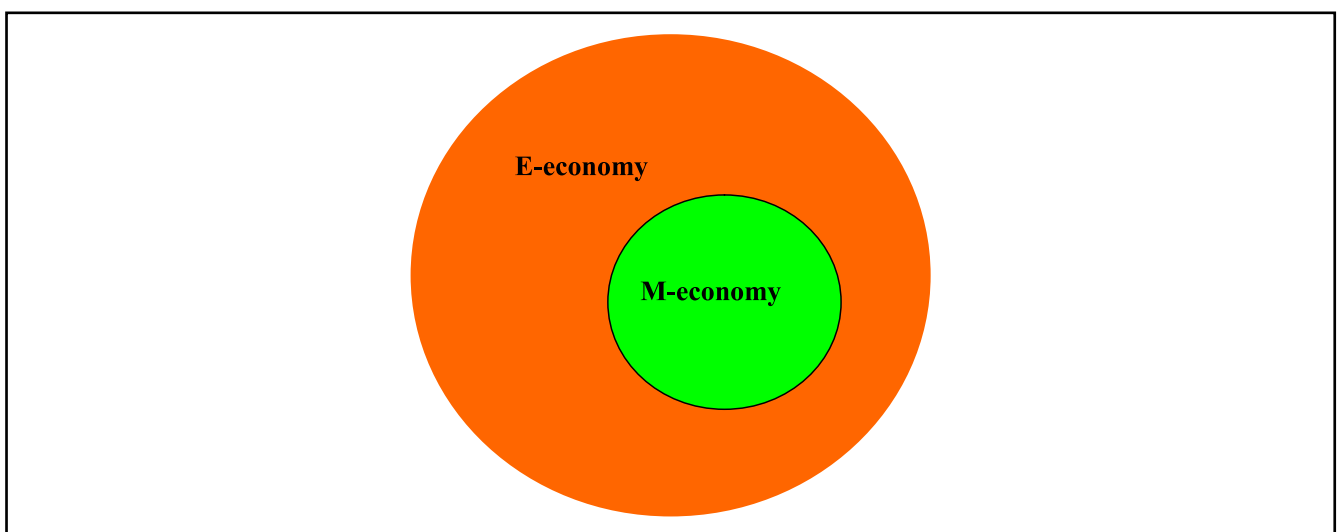
По–друге, електронний бізнес розширює межі ведення діяльності. За допомогою Інтернету простіше вийти на нові географічні ринки, знайти там клієнтів або партнерів. А сучасні технології суттєво полегшують засоби комунікації.

По–третє, електронний бізнес має більш швидкі темпи зростання. До того ж у світі залишилося ще ряд «нетрунних» регіонів. Ці два останні фактори дають можливість молодим гравцям вступити в конкурентну боротьбу.

Поширена точка зору, що цифровий бізнес і електронна комерція є поняттями синонімічними. В дійсності e–business є складною структурою і об'єднує в собі ряд складових. E–commerce є його одним з його елементів.

Електронна комерція у світі розвивається швидкими темпами. Варто зазначити, що електронна комерція це не лише торгівлі операції через Інтернет. E–торгівля – насправді один з її проявів. В дійсності, до електронної комерції належить не тільки торгівля товарами, а й обмін послугами, при чому останній стає все більш і більш вагомим.

<sup>1</sup> [http://www.ebusiness-watch.org/about/what\\_is.htm](http://www.ebusiness-watch.org/about/what_is.htm)



**Рисунок 1. Структура нової економіки за сферами\***

\* Опрацювання власне

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Електронне адміністрування уособлює механізм конвертації традиційних офісних процесів в електронні. Основна мета таких операцій – створення концепції безпаперового офісу, що покликаний підвищити продуктивність та ефективність діяльності підприємства. Найяскравішим прикладом електронної адміністрації є електронний документообіг.

Цілями електронного адміністрування є підвищення прозорості та суспільної відповідальності, що тісно пов'язано з концепцією електронного урядування (e-Governance) в рамках будь-якої компанії. Впровадження системи електронного адміністрування повинно буди сконцентровано на клієнті, а не на організації. Окрім того така система створює умови, в яких вирішення питань клієнта максимально незалежно від конкретного співробітника фірми.

Концепція електронної держави існує як додатковий спосіб ведення державної діяльності за допомогою сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. З одного боку, така концепція веде до більшої прозорості в діяльності урядових структур та легшого до ступу до них з боку громадян. З іншого – вона негативно впливає на рівень приватного життя населення і може зашкодити національній безпеці.

Як і традиційна держава, електронна має три гілки влади: виконавчу (e-government), законодавчу (e-parliament) і юридичну (e-justice).

Електронне навчання. В новій економіці якісно змінюються вимоги до працівника. Враховуючи те, що знання в даних умовах створюються дуже швидко і також швидко застарівають, то щоб відповідати потребам ринку, працівник повинен постійно самовдосконалюватися. Звідси виникає об'єктивна необхідність навчання впродовж всього життя, що стало черговою рисою економіки знань. Працівник поставлений в достатньо складну ситуацію, коли він повинен і працювати і вчитися одночасно. Розв'язує цю проблему електронна освіта (e-learning), яка дозволяє особі комбінувати навчання і роботу у більш ефективний спосіб та покращувати свої знання без відриву від виробництва (табл. 1).

Чим же є віртуальна освіта? За одним, на наш погляд, найбільше всеохоплюючим визначенням, це методика реалізації дидактичного процесу в умовах, коли викладач та учень відділені один від одного просторово і передають інформацію один одному як за допомогою традиційних засобів зв'язку, так і використовуючи сучасні телекомунікаційні технології<sup>2</sup>.

Серед таких технологій можемо зазначити комп'ютери, спеціальні освітні платформи, переказ даних, носії інформації і т.д. Усе це дозволяє отримувати знання без прив'язки до

<sup>2</sup> <http://ltf.ieee.org/we/003.html>

**Таблиця 1. Порівняння електронної та традиційної освіти**

	Традиційна освіта	Електронна освіта
Напрямок	Зосереджена на викладачу	Зосереджена на учні
Підхід до викладання	Розуміння матеріалу	Присвоєння матеріалу
	Декларативні знання	Акомодація знань, самостійний дохід до них
	Концентрація на фактах	Концентрація на проблемах
	Теорія	Практика
	Індивідуальна праця	Колективна праця
Методи	Клас	Сесія
Засоби	Друковані медіа	Мультимедіа
Ступінь індивідуального підходу	Чітка реалізація програми	Індивідуалізація програми у відповідності до можливості учня

Складено на основі: [5; с. 372-384].

**Таблиця 2. Переваги та недоліки електронної роботи**

	Переваги	Недоліки
<b>Працівник</b>	Зменшення або цілковите виключення часу та витрат, необхідних на проїзд до роботи. Еластичність щодо виконання завдань. Можливість працювати для всіх категорій населення. Збільшення відчуття задоволеності життям. Розширення кола інтересів	Психологічні проблеми: відчуття самотності, непотрібності, цифрова депресія. Необхідний високий рівень самодисципліни. Нестача законодавчого базису, який би регулював такі виробничі відносини
<b>Працедавець</b>	Зниження витрат, пов'язаних з орендою або займанням приміщень. Вища ефективність праці. Зниження витрат, пов'язаних з виплатою лікарняних, понаднормових і т.д. так як віддалена робота законодавчо не нормована. Обмеження потенційних конфліктів	Складність контролю. Зникнення ідентичності фірми, поняття «команда». Обмежене коло завдань, придатних до реалізації на відстані
<b>Суспільство</b>	Зниження споживання палива. Зменшення шкідливих викидів в атмосферу. Підвищення загальної якості життя населення. Зниження рівня безробіття по регіонах. Можливість працевлаштування всіх верств населення	Зменшення особистих комунікацій населення. Необхідність вагомих інвестицій в сферу телекомунікацій

Складено автором за результатами власного дослідження.

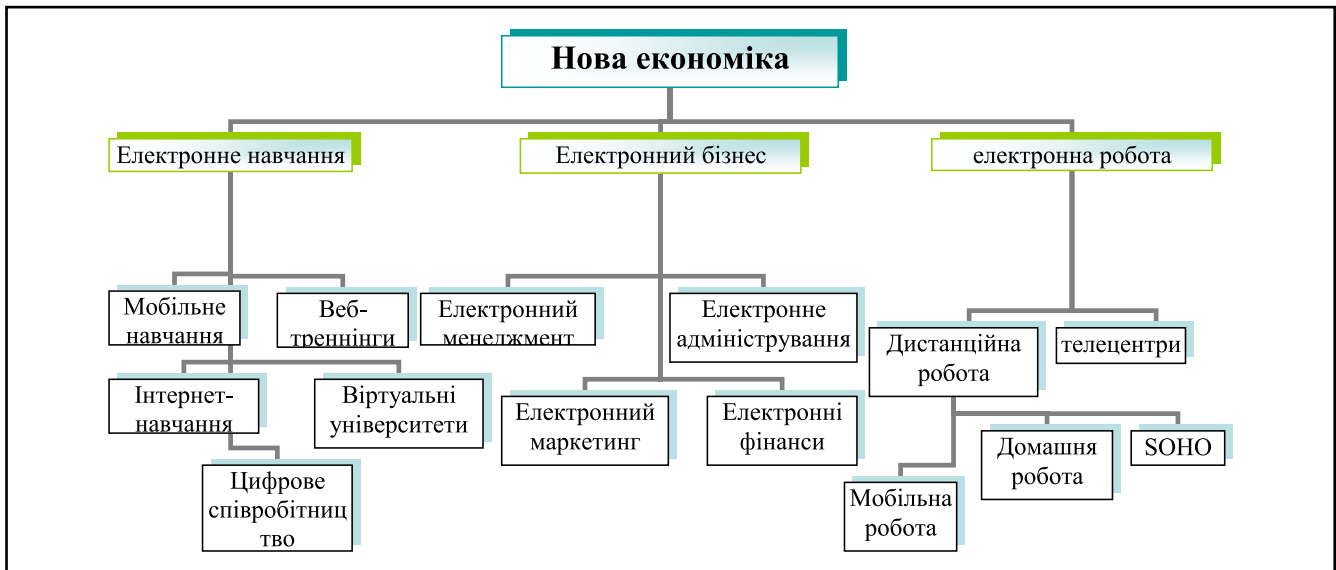


Рисунок 2. Спрощена структура нової економіки

часу та місця проведення занять. Звісно, найширші можливості щодо електронного навчання дає Інтернет.

Втім, система електронного навчання не є однорідною, а включає в себе чотири основні складові: мобільне навчання (m-learning), онлайн-навчання (online learning), навчання базоване на технології web (web-based training), віртуальні університети і класні кімнати (virtual universities and classrooms).

Електронна робота (e-work) являє собою таку форму організації праці, коли працедавець і працівник працюють на відстані один від одного. Звісно, така модель співробітництва не могла б існувати без електронних носіїв даних та способів передачі інформації. В сучасній моделі e-work їх різноманіття надає широких і різнопланових можливостей контрагентам, створюючи ілюзію присутності.

Віддалена робота має ряд переваг і недоліків (табл. 2), причому не тільки для її безпосередніх учасників, а й для суспільства в цілому. Узагальнена характеристика таких рис подана в табл. 2.

### Висновки

Нова економіка являє собою складну структуру з великою кількістю компонентів. Можна виділити дві сфери нової економіки – це так звана електронна і мобільна економіка. Серед складових економіки знань вирізняються електронний бізнес як найвагоміший її елемент, електронне навчання, електронну роботу, електронну систему охорони здоров'я та

електронну державу. Кожен з цих складових у свою чергу вміщує ряд елементів, що репрезентують різноманітність певного виду цифрової діяльності. Найскладнішим елементом є електронний бізнес.

### Література

1. Katarzyna Nalecz. E-health – alternatywa na kasy chorych? // Boss-Gospodarka #8, 2003, s. 51–54.
2. Mielcarek P., Parczewski M., Madeyski L. E-learning – analiza celow I moziwisci ich realizacji na podstawie istniejacych specyfikacji i standardow // Prace naukowe akademii ekonomicznej we Wroclawiu. – #1044, 2004, s. 548–556.
3. Nestorowicz R. E-learning I szkolenia tradycyjne – uslugi komplementarne sjan substytucyjne? // Acta universitatis lodzianis. Folia oeconomica. Marketing – Handel – Konsument w globalnym spoleczenstwie informacyjnym. Tom II. – #179, 2004.
4. Wirtualna edukacja: koncepcja i wybrane kierunki organizacji. // pod. Red. H. Sroki i S. Stanka., Katowice, 2005.
5. Ziemia E. E-learning w procesie wspolczesnego ksztalcenia // Prace naukowe akademii ekonomicznej we Wroclawiu. – #1011, 2004, s. 372–384.
6. Дорошенко В. Проблеми та перспективи ринку електронної комерції в Україні: Перша всеукраїнська конференція для Інтернет-магазинів. Київ, 21 травня 2008 р.
7. <http://lttf.ieee.org/we/003.html>
8. [http://www.ebusiness-watch.org/about/what\\_is.htm](http://www.ebusiness-watch.org/about/what_is.htm)
9. <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>

# ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

В.В. ТОКАР,  
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Система оподаткування в контексті національної мобілізаційно-інноваційної моделі

*У статті досліджено шляхи оптимізації української системи оподаткування. Представлені авторські пропозиції щодо удосконалення інституційних основ фіскальної політики в контексті посткризової мобілізаційно-інноваційної моделі співрозвитку України.*

*В статье исследуются пути оптимизации украинской системы налогообложения. Представлены авторские предложения по усовершенствованию институциональных основ фискальной политики в контексте посткризисной мобилизационно-инновационной модели соразвития Украины.*

*The article researches the ways of the Ukrainian tax system's optimization. The author's suggestions of improvement of the institutional basis of the fiscal policy in the context of the post-crisis mobilization-innovation co-development Ukraine's model are stated.*

**Постановка проблеми.** Формування дієздатної системи оподаткування особливо ускладнюється в країнах периферії та напівпериферії (до яких відноситься Україна), коли частим явищем є поєднання фінансово-економічної, демографічної та світоглядної кризи. Ліберальні концепції побудови системи оподаткування виявляються неспроможними вирішити основні завдання переходу до постіндустріального розвитку, тому в країнах периферії та напівпериферії доцільним є застосування національної мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку, яка вимагає коригування існуючих систем оподаткування в напрямку перерозподілу національного доходу

на користь пріоритетних галузей економіки, переважання національних інтересів над приватними, зменшення розриву в доходах між різними верствами населення.

Податки мобілізують значну частину вартості додаткового продукту та частину вартості необхідного продукту, яка призначена на відтворення робочої сили. Державна частка національного доходу перетворюється у фонд грошових коштів держави, який використовується не тільки для досягнення загальнонаціональних пріоритетів, але й для підтримки приватного сектора. Мобілізація національного доходу через податки здійснюється у сфері перерозподілу й обміну. Присвоєння державою частини нової вартості здійснюється не на основі об'єктивно діючих економічних законів, а на основі юридичних законів, шляхом примусу. Держава стає власником частки національного доходу не як учасник процесу виробництва, а як орган, який володіє політичною владою. Суспільний зміст податків дає політичній владі можливість впливу на сферу економічних відносин суспільства [1, с. 172–173]. Особливе значення податків для державного регулювання економіки обумовлює існування значної кількості трактувань сутності податків та напрямів удосконалення існуючої системи оподаткування.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Українська система оподаткування викликає особливу наукову зацікавленість з боку вітчизняних дослідників, які пропонують різноманітні шляхи її оптимізації. На думку В. Блонської, в українських умовах особливу увагу необхідно звернути са-

ме на майнове оподаткування з дотриманням таких головних принципів: платоспроможність, який передбачає горизонтальну та вертикальну справедливість; нейтральність; фіскальна доцільність [4, с. 129].

У дослідженні Н. Римарської, А. Наконечного вказується на необхідність удосконалення порядку обчислення та надання соціальних пільг при оподаткуванні доходів фізичних осіб [9, с. 143].

На думку І. Безпалько, доцільно вилучити з переліку доходів фізичних осіб, що підлягають оподаткуванню, доходи у вигляді відсотків за депозитними вкладками та ощадними сертифікатами [2, с. 156].

Український дослідник О. Білик указує на необхідність запровадження пільг в оподаткуванні для учасників і вкладників недержавного пенсійного забезпечення (внески до недержавних пенсійних фондів та одержаний інвестиційний доход не оподатковуються, а оподатковуються лише пенсійні виплати) і обмежень на ці пільги (внески до недержавних пенсійних фондів не повинні перевищувати 15% заробітної плати учасника) [3, с. 172].

І. Чуркіна зосереджує увагу на необхідності продовження реформування системи оподаткування доходів фізичних осіб, перш за все доповненням пропорційної шкали оподаткування запровадженням єдиного соціального податку замість існуючих нарахувань і відрахувань на фонд оплати праці [10, с. 30].

М. Головань зазначає, що існуюча система податкових пільг має цілий ряд недоліків, основними з яких є такі: постійно зростаючий перелік податкових пільг (з 1997 по 2009 збільшився на 36 одиниці); системні розбіжності між даними ДПА та Мінфіну, що ускладнює процес бюджетного планування; тривалий та невизначений період більшості податкових пільг; відсутність об'єктивної можливості оцінки ефективності та доцільності податкових пільг для галузей народного господарства [6, с. 50–51].

Незважаючи на наявність значної кількості публікацій, які присвячені проблемі оптимізації системи оподаткування, додаткового уточнення потребують концептуальні основи реформування у контексті застосування посткризової мобілізаційної моделі співрозвитку України.

**Метою статті** є виявлення основних напрямів фіскальної мобілізації фінансових ресурсів на основі мобілізаційно-інноваційної моделі співрозвитку України.

**Виклад основного матеріалу.** Національна соціально-економічна система спроможна ефективно функціонувати лише на основі конкурентоспроможної системи оподаткування, яка повинна поєднувати в собі вибіркоче стимулювання провідних сегментів економіки, забезпечення соціальної справедливості (відповідно до уявлень конкретного суспільства), привабливі умови для залучення іноземних інвестицій (даними елементами звичайно перелік не обмежується). Система оподаткування повинна адаптуватися до вимог світового глобалізованого фінансово-економічного

середовища, водночас забезпечуючи захист національних інтересів.

Сучасні вимоги щодо системи оподаткування характеризуються певними особливостями, основні серед яких є такі: 1) за період активного запровадження інформаційних технологій, в умовах сучасних НТП та інституційних управлінських систем, змінилися пріоритети, з'явилися нові цілі та методи державної економічної політики, у зв'язку з чим відбулися значні зміни в податковому регулюванні як у сегменті макроекономічного регулювання ринкової економіки; 2) техногенні реалії змінили податкову базу: зчезли одні застарілі форми економічної діяльності, виникли інші, нові господарські явища, причому в значно більших обсягах. Узагалі база оподаткування як і саме відтворення все більше «дематеріалізується»: у відповідності до збільшення інформаційної компоненти господарської діяльності воно також «зміщується» у сферу того, що традиційно сприймається як послуги, в сферу «чистої» інформаційної діяльності; 3) інформатизація змінила саму систему оподаткування, здійснивши комп'ютеризацію та удосконаливши рутинні процеси, зробивши багато сфер економічної діяльності більш прозорими і доступними для контролю (разом з тим, виникають і нові, непередбачені, навіть невидимі для податківців сфери господарської активності) [7, с. 24]. Можна стверджувати, що сучасна напівзруйнована індустріально-аграрна база вітчизняної економіки регулюється відповідною їй архаїчною за сучасними мірками інституційною системою індустріалізму (за марксистською термінологією, надбудою), яка вже не відповідає реаліям і потребам конкурентоспроможного, постіндустріального контуру, до якого повинна перейти Україна за рахунок ефективного застосування національної мобілізаційно-інноваційної моделі.

Відношення до податків як до чогось похідного від логіки статичного макроекономічного балансування, рутинного бюджетування або вирішення конкретних соціальних завдань резюмую загальну функціональну обмеженість інституційного апарату і виявляє деяку наївність при обґрунтуванні концептуальних регулюючих підходів. Податки – це не лише один з економічних важелів, за допомогою яких держава впливає на ринкову економіку «ззовні», реалізуючи функції соціального балансування, забезпечення певного розподільчого мінімуму та підтримки діяльності суспільних інститутів. Податкова система в сукупності інструментів та регулятивно-владних інститутів – це потужний механізм управління економікою в умовах ринку і забезпечення обраних пріоритетів розвитку [7, с. 13–14].

Говорячи про принципові зміни підходів до оподаткування, які диктуються особливостями нового часу, необхідно відмітити зміну наголосів і трансформацію окремих функцій податків. Основні функції податків такі: 1) фіскальна функція полягає у формуванні грошових доходів держави для утримання апарату, армії, підтримки незахищених верств населення, фінансування сфер охорони здоров'я, освіти, науки і

техніки, захисту навколишнього природного середовища, покриття інших необхідних витрат; 2) перерозподільна функція полягає у впливі держави на суспільне відтворення, виходячи з науково обґрунтованих пріоритетів: податки використовуються як джерело тимчасової компенсації низької рентабельності авангардного, інноваційного виробництва; 3) стимулююча функція концентрується в сфері реалізації суспільних пріоритетів; 4) заборонна функція щодо окремих видів діяльності; 5) структуроутворююча функція полягає у завданні раціоналізувати або спростити податкову систему [7, с. 24–27]. Таким чином, система оподаткування має регулювати на потреби та вимоги не існуючої матеріально-виробничої бази, а створювати відповідні умови для переходу до вищого, постіндустріального стану.

У світовій практиці існують багато прикладів ефективного застосування мобілізаційних моделей із метою вирішення нагальних пріоритетних завдань в історичні стислі строки, що вимагало відповідного удосконалення систем оподаткування, які не відповідали за своїми концептуальними основами стратегічним завданням.

При всій спірності заходів і методів мобілізаційні режими СРСР та Німеччини досягли поставлених цілей. У СРСР у період проведення індустріалізації були здійсненні серйозні інституційні трансформації, в тому числі (навіть перш за все) ті, які стосувалися національної фінансової системи в цілому, й системи оподаткування зокрема. Індустріалізація країни викликала значне збільшення довгострокових кредитів, для цих цілей було організовано Банк довгострокового кредитування промисловості та житлово-будівельного господарства в рамках Вищої ради народного господарства, який надавав довгострокові позики на розширене відтворення основних фондів із бюджетних коштів і акумульованих ресурсів господарства. Крім цього, банку довгострокові кредити надавали Центральний сільськогосподарський банк, Система сільськогосподарського кредиту й кооперативні банки, а також Центральний і місцеві комунальні банки; згодом основна частина заборгованості була визнана безповоротною позицією. Для реалізації цілей податкової реформи були усунені множинність і численні ланки платежів до бюджету. Приблизно 60 видів податків і зборів у суспільному секторі було уніфіковано у два основних платежі: податок з обороту і відрахування від прибутку для державних підприємств і організацій (прибутковий податок для кооперативних організацій). Доходи державного бюджету включали податки з населення (6% доходів) і кошти, які отримувались від випуску масових внутрішніх державних позик [5, с. 124–128].

Вважаючи, що міжнародний поділ праці використовується Великобританією для свого збагачення за рахунок інших народів, Німеччина побачила своє майбутнє в якості індустріальної держави з расовою однорідністю населення та інтегрованими в її економіку розташованими навколо сировинними і продовольчими зонами, які оточені протекціоністськими бар'єрами. Концепція корпоративного режиму слу-

гувала теоретичним обґрунтуванням для мілітаризації економіки з нарощуванням військового бюджету, посилення експлуатації трудящих та політичної експансії німецького імперіалізму, який прагнув до перерозподілу світу. Було запроваджено мораторій на виплату зовнішніх боргів і на всі платіжні кошти в іноземній валюті (банкноти, чеки, банківські перекази, цінні папери, акції, векселі тощо) і суворий контроль, який здійснювався Національним банком. Одержувачі іноземних платіжних коштів повинні були заповнювати офіційну декларацію. Банк надавав іноземні платіжні кошти у зазначених законом межах лише за обов'язкового надання торговельних документів, які підтверджували їх необхідність. Іноземні платіжні кошти підлягали здачі в Національний банк або спеціально створені для обміну валюти заклади [5, с. 134–135].

З прийняттям другого чотирирічного плану в 1936 році Німеччина перейшла до мобілізаційної стратегії воєнної тотальної економіки. Метою плану було самозабезпечення в умовах війни. Імпорт було скорочено до мінімуму, картельні угоди були заборонені та ціни на більшість продуктів установлювалися або державою, або детальним інструкціям з відрахування собівартості. Було запроваджено жорсткий контроль за заробітною платою, дивіденди обмежувались 6% річних, будувались величезні заводи. Відповідно до закону 1934 року «Про впорядкування національної праці» було запроваджено примусову працю. Кожний німець зобов'язувався відбувати трудову повинність там, куди направляла його держава, що слугувало в той же час гарантією збереження роботи. Цим пояснювалася підтримка робочим класом мобілізаційної корпоративної економіки [5, с. 137–138].

Значну роль у мобілізації коштів населення в СРСР відіграли випуску облігацій Держпозики різних років. Аналогічний інструмент використовувався в Німеччині в 1933–1937 роках, коли реалізовувалася розроблена під керівництвом міністра економіки рейха Я. Шахта концепція прихованого кредитування та фінансування військової галузі через підставне Металургійне дослідницьке товариство з видачею інвесторам процентних векселів на суму майже в 12 млрд. марок, які пішли на майбутню війну, а також кредит у 1 млрд. рейхсмарок на фінансування створення робочих місць. Типовим прикладом довільного (довільне – не обов'язково «волюнтаристське») використання суспільних коштів є мобілізація на певні потреби доходів, які отримуються від використання природних ресурсів. У Лівії такі мобілізаційні інструменти не лише розглядаються як альтернатива податковим надходженням, але й засобом фінансової підтримки тих, хто в іншій ситуації повинен був би поповнювати своїми коштами скарбницю. В умовах активної товарної торгівлі використовуються й способи економії золотовалютних резервів, які знижують «навантаження» на систему оподаткування (особливо в умовах підвищення ролі держави у прямій господарській діяльності). Таким чином, бартерний обмін рурського вугілля на бразильську каву, німецьких штучних добрив на єгипетське деревинне во-

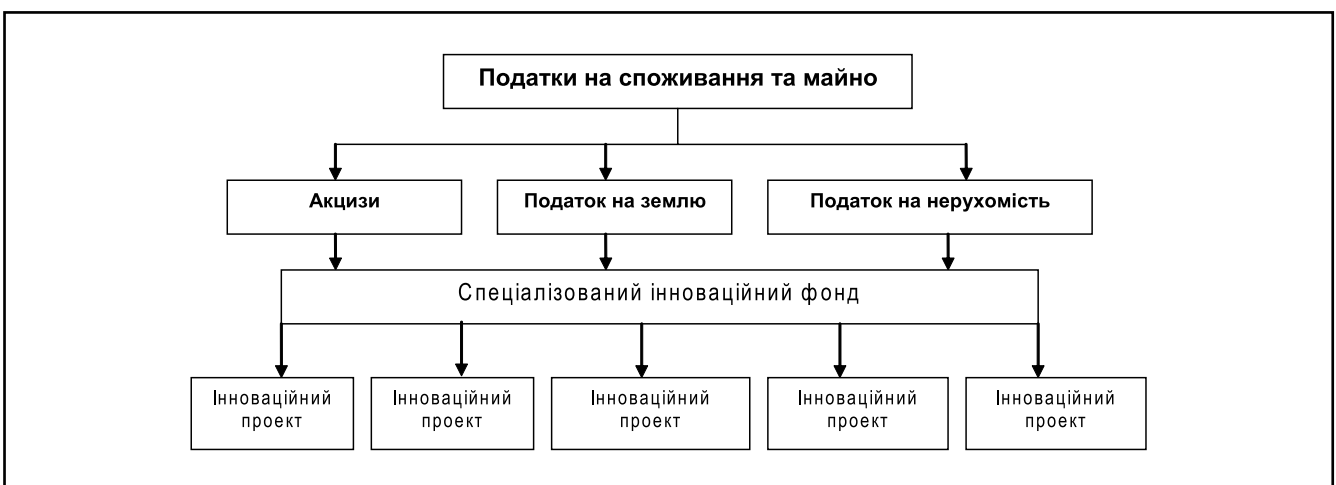
локну тощо (відмітимо, що був і руйнівний для державних фінансів бартер часів горбачовської лібералізації в період занепаду СРСР) [7, с. 18–19].

Подібні жорсткі методи й обмеження працювали у більшості країн світу, які здійснили «економічні дива» протягом двадцятого століття. Існують також можливі підходи, які спрямовані на стимулювання інноваційної активності підприємств, що вимагає внесені відповідних змін у існуючу систему оподаткування. Важливим інструментом податкової політики є надання податкових пільг. Податкові пільги в інноваційній царині поділяються на пільги «за обсягом» і «за зростанням». Використання податкової пільги за обсягом гарантує податкову пільгу пропорційно розмірам наукових витрат. У США існує ставка 25%, тобто компанія отримує можливість відняти із загальної суми доходу до оподаткування \$25 з кожних \$100, витрачених на НДДКР; в Австралії – 150%; Сінгапурі – 200%; у Нідерландах дана пільга поширюється не на весь обсяг НДДКР, а лише щодо суми заробітної плати вчених та інженерів, зайнятих у цій сфері [8, с. 81–82].

Обсяги податкової пільги «за зростанням» визначаються, виходячи із досягнутого збільшення витрат на НДДКР порівняно з рівнем базового року або середнього за якийсь період. Максимальна ставка 50% діє у Франції; У Канаді, США, Японії, Тайвані цей показник дорівнює 20%. Існує практика встановлення граничної межі податкових пільг по витратах на дослідні роботи. У Японії і Південній Кореї ця межа не повинна перевищувати 10% суми корпоративного податку (для дрібних і середніх японських компаній 15%). У Канаді, Іспанії і на Тайвані межа значно вища – 75, 35, 50%. У США використовується оригінальний підхід – компанія не може подвоювати витрати на НДДКР протягом року і середній рівень наукомістких витрат (відношення витрат на НДДКР до вартості продажу) не повинен перевищувати 16%, такі обмеження мають дві причини [8, с. 82]: 1) запобігання різкому коливанню у сумах податкових платежів приватного сектору; обмеження можливості маніпуляцій із корпоративною звітністю для отримання невикористаних податкових пільг.

Українська соціально-економічна система (як і більшості країн периферії та напівпериферії) характеризується значним розшарування доходів населенням та відносно незначною часткою середнього класу, особливо самозайнятого населення – представників малого та середнього бізнесу. З точки зору забезпечення принципу соціальної справедливості основним джерелом мобілізації фінансових ресурсів для фінансування широкомасштабних проектів, які необхідні для здійснення українського варіанту «економічного дива», основна увага податкових органів повинна бути прикута до 1,5–2% населення України, яких можна віднести до категорії надбагатих.

Існуюча пропорційна шкала оподаткування доходів фізичних осіб довела свою ефективність у порівнянні з попередньою прогресивною шкалою, проте можливі шляхи оптимізації можуть полягати у двох напрямках. Перший передбачає створення додаткового податкового навантаження на умовно «наддоходи», проте це зможе знизити продуктивність відповідних верств населення та посилити «тінізацію» доходів. Найбільш адекватним напрямом є збереження пропорційного оподаткування доходів з посиленням оподаткування споживання (особливо предметів розкоші) та майна невиробничого призначення (земельні ділянки, житлові будинки, автомобілі, дорогоцінні вироби тощо). Для найбільш успішних верств населення з фінансової точки зору повинно стати набагато вигіднішим вкладати зароблені капітали у виробничу інфраструктуру та нові промислові об'єкти, ніж вивозити капітали за кордон або здійснювати спекулятивні валютні операції або створювати ажіотажний попит на фондовому ринку або ринку землі (який значною мірою є «тінізованим» і зарегульованим). У даному контексті виправданим буде застосування принципу «фарбованих коштів», тобто використання отриманих податків на чітко окреслені цілі (що концептуально відрізняється від зазначених у законодавстві відсутності цілеспрямованості капіталів), що покращить систему суспільного контролю за використанням бюджетних коштів (див. рис.).



**Концептуальна схема цільового оподаткування споживання та майна**

Джерело: розроблено автором.

**Висновки**

Ураховуючи необхідність здійснення переходу України до постіндустріальної стадії на основі використання національної мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку доцільним є оптимізація системи оподаткування з метою покращення мобілізації фінансових ресурсів для фінансування пріоритетних галузей економіки. Основними параметрами в даному контексті виступають:

- запровадження прогресивної шкали оподаткування споживання товарів розкоші;
- розробка прогресивної шкали оподаткування землі;
- формування прогресивної шкали оподаткування нерухомості невикористаного призначення;
- створення спеціалізованого кумулятивного інвестиційно-інноваційного фонду на основі принципу «фарбованих грошей» (цільового спрямування отриманих додаткових доходів) з метою фінансування проектів у пріоритетних галузях народного господарства.

Запропоновані інновації у податковій царині потребують додаткових досліджень у напрямі економіко-математичного обґрунтування конкретних показників шкал та ставок оподаткування.

**Література**

1. Барановська В.І. Сучасна податкова система України з точки зору підприємця / В.І. Барановська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8 (86). – С. 172–182.

2. Безпалько І.Р. Особливості оподаткування відсотків / І.Р. Безпалько // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.6. – С. 150–156.

3. Білик О.І. Особливості оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення / О.І. Білик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.10. – С. 166–173.

4. Блонська В.І. Майнове оподаткування як елемент податкових систем в економіках добробуту / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 122–129.

5. Ведуга Е.Н. Стратегия и экономическая политика государства / Е.Н. Ведуга. – М.: Академический Проект, 2003. – 456 с.

6. Головань М.М. Про реформування системи пільгового оподаткування / М.М. Головань // Фінанси України. – 2009. – №11. – С. 47–52.

7. Новицкий В. Налоговое регулирование в системе инструментов социально-экономического развития: вопросы методологии / В. Новицкий // 36. науч. праць. Вип. 53. – К.: ІСЕМВ НАН України, 2007. – С. 12–32.

8. Пастернак М. Досвід зарубіжних країн у забезпеченні політики економічного зростання / М. Пастернак // 36. науч. праць. Вип. 49. – К.: ІСЕМВ НАН України, 2006. – С. 73–87.

9. Римарська Н.І., Наконечний А.Я. Реформування порядку оподаткування доходів фізичних осіб та їх значення в наповненні бюджету України / Н.І. Римарська, А.Я. Наконечний // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.4. – С. 140–145.

10. Чуркіна І.Є. Вплив системи оподаткування доходів фізичних осіб на формування інвестиційних ресурсів держави / І.Є. Чуркіна // Наукові праці НДФІ. – 2009. – №1. – С. 27–33.

І.К. ФЕДОРЕНКО,  
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,  
В.В. РИБАЛКО,  
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Моделювання інвестиційної привабливості компаній методами факторного аналізу

*У статті розглядається підхід щодо оцінки інвестиційної привабливості компаній методами факторного аналізу. Перед інвесторами постає проблема, як саме систематизувати дані, виділити основні фактори та їх конфігурації, що впливають на ціну акцій компаній. У цьому випадку саме метод головних компонент як один із методів факторного аналізу дозволяє вирішити поставлене завдання. За результатами застосування методу головних компонент складено найбільш пріоритетні групи компаній у термінах інвестиційної привабливості.*

*В статье рассматривается подход оценивания инвестиционной привлекательности методами факторного анализа. Перед инвесторами возникает проблема, как систематизировать данные, выделить основные факторы и их конфигурации, которые влияют на*

*цену акций компаний. В этом случае именно метод главных компонент позволяет решить поставленную задачу. По результатам применения метода главных компонент были сформированы наиболее приоритетные группы компаний в терминах инвестиционной привлекательности.*

*This article deals with an approach to estimation of investment acceptance by factor analysis. Investors face to problem how to systemize data, select basic factors and their configurations that influence on shares price of companies. In this case Principle Components Analysis method as one of factor analysis methods helps to solve such task. The most priorities groups of companies in terms of investment value were made according to the results of Principle Components Analysis.*

**Постановка проблеми.** Останнім часом все частіше перед інвесторами постає задача системного врахування результатів фундаментального аналізу, технічного аналізу та аналізу ліквідності при прийнятті інвестиційних рішень. За кожним типом аналізу інвестиційний об'єкт характеризується достатньо великою кількістю показників: фінансових, показників, що характеризують ринкові коливання цін акцій, макроекономічних показників, якісних оцінок експертів тощо. Крім того, багато з даних показників є взаємозалежними. Професіоналізм інвестора виражається саме в здатності правильно виділити пріоритетні фактори та ідентифікувати домінуючі конфігурації. За таких умов застосування методів факторного аналізу дає можливість визначити структуру цих взаємозв'язків та забезпечує «стискання» інформації, пояснюючи множину ознак через невелике, як правило, число факторів. При цьому передбачається, що ці фактори забезпечують не просто концентрацію інформації, а й є найбільш істотними, визначальними характеристиками досліджуваного об'єкта.

З метою виявлення узагальнених характеристик об'єкта доцільним є застосування методу головних компонент як різновиду методів факторного аналізу.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Практичним застосуванням методів факторного аналізу і безпосередньо методу головних компонент займалося багато видатних вчених, серед яких відомі такі імена, як В.Н. Томашевич, К. Пірсон, Дж.Сильвестер, С.А. Айвазян та багато інших. Даний метод був розроблений К. Пірсоном [4] і використовується як один із способів по зменшенню кількості даних, втрачаючи мінімальну кількість інформації.

**Мета статті.** В даній статті є дослідження застосування методу головних компонент для виявлення основних факторів, що впливають на інвестиційну привабливість компаній.

**Виклад основного матеріалу.** Вивчаючи інвестиційну привабливість компаній, аналітики розуміють, що деякі з факторів мають взаємозалежний вплив. У такому випадку одночасне їх врахування призведе до деякого викривлення інформації, але, якщо позбутися одного з атрибутів, може відбутися втрата важливої інформації, що в кінцевому випадку також негативно відіб'ється на якості прийнятого інвестиційного рішення. Застосування методу головних компонент дозволяє визначити невелике число незалежних факторів з мінімальною втратою впливу інших.

Цей метод заснований на припущенні, що характеристики всіх ознак дорівнюють нулю, а число загальних факторів дорівнює числу вихідних ознак. У цьому випадку перехід до факторів, які є просто лінійними комбінаціями вихідних ознак, означає не що інше, як перехід до нової системи координат.

Порядок проведення складається з декількох кроків, на кожному з яких знаходиться фактор, який найсуттєвіше описує явище, кожен наступний фактор несе меншу інформацію ніж попередній. На практиці обмежуються декількома першими факторами, тому що їх виявляється достатньо для

повного опису в стислому виді всієї вихідної інформації. Критерієм відбору необхідного числа головних компонентів звичайно служить відсоток поясненої дисперсії, тобто відношення сумарного внеску вже знайдених компонент до загальної дисперсії вихідних ознак. Практично, якщо число вже знайдених головних компонент (або факторів) не більше половини ознак та пояснювальна ними дисперсія не менш 70%, а наступний компонент дає внесок у сумарну дисперсію не більше 5%, факторна модель вважається прийнятною. Значення (міра прояву) фактора у окремої компанії називається факторною вагою цієї компанії. Факторні ваги дозволяють ранжувати, упорядкувати компанії по кожному фактору. На практиці обмежуються обчисленням факторних ваг по декількох найбільш значимих факторах. Чим більше факторна вага деякого об'єкта інвестування, тим в більшій мірі в ньому проявляється даний фактор.

При оцінюванні прибутковості акцій компаній за прийнятого рівня ризику проводять аналіз наступних масивів даних – ознак, що характеризують ринкові коливання цін акцій компанії, показників фінансової надійності компанії, макроекономічного середовища та багато інших. Розглянемо застосування методу головних компонент на прикладі даних, що характеризують ліквідність та доходність акцій компаній:

- середньомісячна доходність;
- стандартне відхилення;
- коефіцієнт асиметрії;
- коефіцієнт ексцесу;
- ймовірність додатньої доходності;
- спред;
- середньомісячний обсяг торгів;
- середня кількість угод;
- показник котирувань.

А також включимо до аналізу інвестиційної привабливості компаній показники акціонерного капіталу:

- EPS;
- P/E;
- P/S;
- дивіденди на акцію;
- дивіденди на ціну акції.

Застосовуючи метод головних компонент, виділимо в кожній групі факторів головні компоненти, що відбивають інформацію по всіх цим показникам і потім на основі компонент, визначимо найсуттєвіші ознаки, які дадуть можливість особі, що приймає рішення, скласти особистий рейтинг акцій, враховуючи суб'єктивні переваги.

Реалізація методу головних компонент була здійснена в пакеті Statistica 6.0.

У розділі Extraction Method (метод факторного аналізу) за замовчуванням пропонувався метод головних компонентів (Principal Components), на якому ми й зупинили свій вибір. Далі, у полі Maximum no. of factors необхідно визначити максимальне число факторів (рівне за замовчуванням двом). Можна також змінити задане за замовчуванням мі-

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

німальне власне значення в полі Minimum eigenvalue, що визначає критерій закінчення процесу отримання факторів з кореляційної матриці.

На першому кроці застосуємо метод головних компонент до даних табл. 1 «Показники ліквідності та доходності акцій».

Почнемо аналіз результатів з матриці факторних навантажень (табл. 2).

У стовпцях цієї матриці стоять факторні навантаження ознак. Фактори завжди впорядковані за розміром їхніх внесків у сумарну дисперсію ознак – самим значимим у цьому розумінні є перший фактор. У двох останніх рядках таблиці 3 знаходяться значення внесків в абсолютному й відносному виразах.

Так, число 4,16 (пояснена дисперсія) означає, що перший фактор пояснює 4,16 із сумарної дисперсії, рівної 8 (8 – число ознак у вихідній таблиці), що становить майже 46,31%.

Таким чином, уже один перший фактор у значній мірі описує вихідні дані. Другий фактор пояснює ще майже 29,81% сумарної дисперсії, а разом з першим – більше 76,1%.

Звернемо увагу на найбільш значимі факторні навантаження (наприклад, ті, що перевищують 0,75 або 0,8), саме вони вказують на ознаки, найбільш тісно пов'язані з даним фактором.

У нашому випадку перший фактор найбільше тісно пов'язаний з такими ознаками, які дозволяють в якості робочої назви для даного фактора прийняти назву «доходність – ризик».

Із другим фактором найбільш тісно пов'язані ознаки «характеристик ризику» та ліквідності. Для більш детального аналізу факторів корисно розглянути, як виглядають факторні ваги об'єктів (табл. 4).

Таблиця 1

	Серед.-міс. доходність акцій	Станд. відхилення	Асиметрія	Ексцес	Частота додатної доходності	Спред	Середня сума угоди, тис. грн.	Середня кількість угод	Показник котирувань
KIEN	0,02	0,14	-0,71	1,86	0,62	0,43	1258	4,22	150
UNAF	0,05	0,15	2,82	9,88	0,52	0,08	1149	12,71	217
NITR	0,17	0,68	3,97	21,29	0,54	0,70	281	3,96	89
DNEN	0,07	0,34	3,08	12,99	0,50	0,34	475	6,65	187
DOEN	0,04	0,26	1,13	2,70	0,44	0,68	144	3,12	146
STIR	0,06	0,19	1,00	0,88	0,56	0,33	367	2,86	72
ZAEN	0,05	0,18	2,50	9,08	0,50	0,28	515	6,14	179
CEEN	0,07	0,28	2,00	5,56	0,52	0,20	403	6,90	197

Таблиця 2

Матриця факторних навантажень		
	Factor 1	Factor 2
Серед.-міс. доходність акцій	0.92	0.18
Стандартне відхилення	0.96	0.11
Асиметрія	0.65	0.73
Ексцес	0.73	0.57
Частота додатної доходності	-0.26	-0.29
Bid-Ask спред	0.67	-0.56
Середня сума угоди	-0.69	0.22
Частота угод	-0.39	0.89
Показник котирувань	-0.52	0.72

Таблиця 3

Результати методу головних компонент	
No. of active vars: 9	No. of supplementary vars: 0
No. of active cases: 8	No. of supplementary cases: 0
Eigenvalues: 4.16759 2.68247 1.46124 0.438753 0.157293 ...	
Number of factors: 2	Quality of representation: 76.1%

Таблиця 4

Матриця факторних вагів об'єктів		
	Factor 1	Factor 2
KIEN	-2.3277	-1.8009
UNAF	-1.8914	2.6479
NITR	4.3732	0.1880
DNEN	0.5805	1.1545
DOEN	0.4656	-1.4473
STIR	-0.2894	-2.0497
ZAEN	-0.4558	0.61106
CEEN	-0.4529	0.69625

Спочатку подивимося на перший стовпець матриці факторних ваг.

Додатні значення вагів свідчать про прояв фактора вище середнього рівня. Як бачимо, перший фактор має найбільшу вагу, щодо акцій NITR і дещо меншу – до DNEN та DOEN. Акції NITR характеризуються порівняно високою доходністю і в той же час високою ризиковістю. Від'ємні значення свідчать про прояв фактору нижче середнього рівня. За першим фактором найвище значення має KIEN, UNAF, ZAEN, CEEN. Решта компаній перебувають приблизно на середньому рівні, тому що їхні факторні ваги незначно відхиляються від нуля. У такий спосіб робоча назва першого фактора («доходність – ризик») одержує непряме підтвердження.

Розташування об'єктів за другим фактором зовсім інше. Одне найвище значення має UNAF, а найнижче – STIR, KIEN. Це пояснює, що перед нами фактор ліквідності, відносно до якого найвище значення мають найліквідніші акції компанії UNAF та відносно низькі значення акції STIR та KIEN. Для узагальнення можна візуально класифікувати розглянуті компанії у просторі двох факторів (рис. 1).

Наступним кроком застосуємо метод головних компонент, щодо показників акціонерного капіталу (табл. 5).

Виділимо два фактори, які пояснюють 67,4% сумарної дисперсії. Як бачимо з табл. 6, перший фактор найтісніше пов'язаний із виплачуваними дивідендами на акцію та дивідендною прибутковістю акцій. Другий фактор відбиває ін-

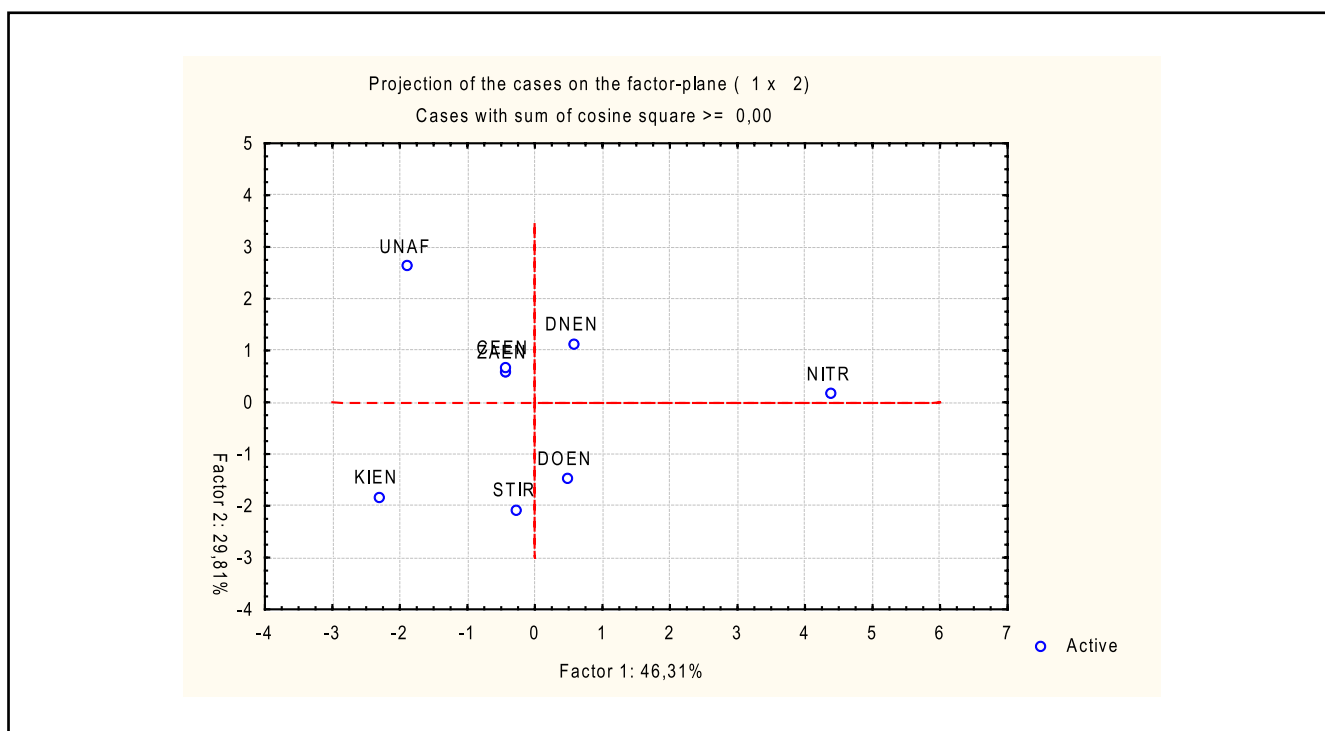


Рисунок 1

Таблиця 5

	EPS	P/E	P/S	Div/n	Div/p
KIEN	0.011	122.73	0.48	0.0077	0.57
UNAF	3.08	6.67	2.01	0.35	1.7
NITR	0.063	44.39	0.48	0.01	0.37
DNEN	18.41	3.56	0.77	–	–
DOEN	-1.1	-4.55	0.58	0	0
STIR	1.31	9.73	1.4	0.035	0.27
ZAEN	0.092	214.4	0.82	0.038	0.19
CEEN	-0.042	-19.1	853.38	0	0

Таблиця 6

Матриця факторних навантажень		
	Factor 1	Factor 2
Прибуток на акцію (EPS)	-0.049	0.361
P/E	0.015	-0.916
P/S	-0.422	0.559
Дивіденди на акцію (Div/n)	0.953	0.212
Дивіденди на ціну акції (Div/p)	-0.976	0.065

Таблиця 7

Матриця факторних вагів об'єктів		
	Factor 1	Factor 2
KIEN	0.085	-1.099
UNAF	3.312	0.829
NITR	-0.153	-0.344
DNEN	-0.755	0.895
DOEN	-0.653	0.028
STIR	-0.146	0.087
ZAEN	-0.193	-1.988
CEEN	-1.496	1.593

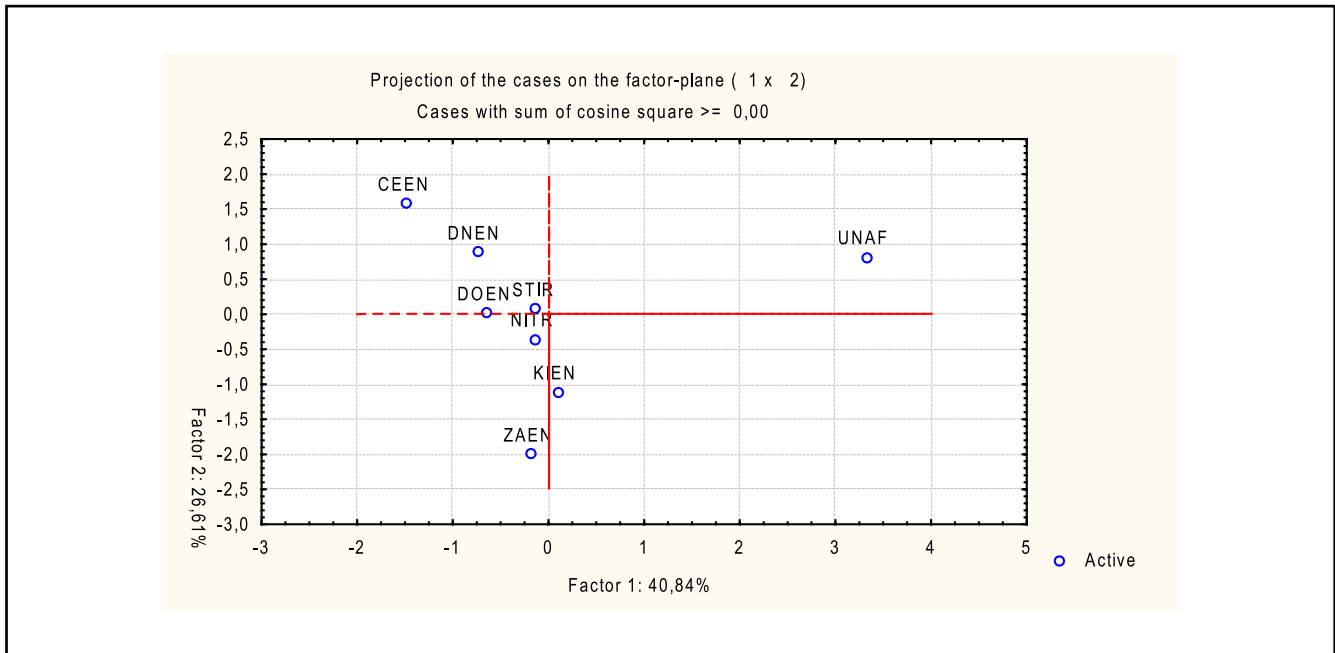


Рисунок 2

формацію показників, пов'язаних з доходами, які отримують компанії та поточною ціною акцій.

Із матриці факторних вагів (табл. 7) можна встановити, що перший фактор «дивідендної прибутковості» найбільшу вагу має у компаній «Укрнафта» та «Київенерго», а другий – у «Центренерго», «Донбасенерго» та «Укрнафта».

Отже, відповідно до показників акціонерного капіталу, абсолютні переваги мають акції компанії UNAF (рис. 2).

### Висновки

Аналіз біржової статистики акцій та показників акціонерного капіталу компаній, що входять до індексу ПФТС, на основі методу головних компонент дає можливість інвестору, враховуючи пріоритети щодо того чи іншого фактору, сформувати найбільш привабливі групи компаній. За факторами «доходність–ризик» та «ліквідність» перевага має віддаватися наступним компаніям: «Укрнафта», «Західенерго», «Центренерго», відповідно до фактору «дивідендна прибутковість» – «Укрнафта», «Дніпроенерго», концерн «Стірол».

### Література

1. Дубров А.М. Обработка статистических данных методом главных компонент. – М.: Статистика, 1978.
2. Сошникова Л.А., Томашевич В.Н. Уебе Г., Шебер М.
3. Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. Пособие для вузов / Под ред. проф. Томашевича. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 1999. – 598 с.
4. Pearson K., On lines and planes of closest fit to systems of points in space, Philosophical Magazine, (1901) 2, 559–572; а также на сайте PCA.
5. Sylvester J.J., On the reduction of a bilinear quantic of the nth order to the form of a sum of n products by a double orthogonal substitution, Messenger of Mathematics, 19 (1889), 42–46; а также на сайте PCA.
6. Frechet M. Les ?lements aleatoires de nature quelconque dans un espace distanci. Ann. Inst. H. Poincar?, 10 (1948), 215–310.
7. Айвазян С.А., Бухштабер В.М., Енюков И.С., Мешалкин Л.Д. Прикладная статистика. Классификация и снижение размерности. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 607 с.

# Інституціоналізація інноваційного підприємництва в транзитивній економіці

*Проаналізовано проблеми формування інститутів інноваційного підприємництва в транзитивній економіці в контексті формування інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки. Обґрунтовано шляхи інституціоналізації інноваційного підприємництва як передумови підвищення конкурентоспроможності національної економіки.*

*Проанализированы проблемы формирования институтов инновационного предпринимательства в транзитивной экономике в контексте формирования инновационно-инвестиционного потенциала экономики. Обоснованы пути институционализации инновационного предпринимательства как предпосылки повышения конкурентоспособности национальной экономики.*

*Problem of forming institutions of innovative entrepreneurship in transitive economy were analyzed in the context of the formation of innovation and investment potential of economy. Ways of institutionalization of innovative entrepreneurship were grounded as a prerequisite of increase of the competitiveness of national economy.*

**Постановка проблеми.** Трансформація національної економіки в напрямі реалізації інноваційної моделі розвитку вимагає вагомих інституційних перетворень. Йдеться про становлення ринкових умов господарювання та перехід економіки на якісно новий рівень відтворювальної динаміки. Зазначені перетворення актуалізують проблему інституційного забезпечення інноваційного підприємництва в контексті формування та реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу національної економіки.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми** засвідчує, що проблеми інституційних перетворень підприємництва в контексті забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку транзитивної економіки привертають все більшу увагу зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як В. Болгов [1], В. Василенко [2], Т. Вермієнко [3], Н. Гражевська [4], Я. Жаліло [11], В. Мокряк [6], Л. Овчаренко [8], Х. Озмен [13], В. Торбіанеллі [15], К. Фрімен [12], Е. Шварц [14] та інші. Водночас складність та суперечливість проблеми розвитку перехідних економік, динамізм та пришвидшення змін, викликаних нестійкістю сучасного світогосподарського розвитку, загострюють потребу в подальших наукових дослідженнях у цій царині.

**Мета статті** полягає в аналізі проблем інституційного забезпечення інноваційного підприємництва в транзитивній економіці в контексті формування і реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Розбудова нової інституційної системи національної економіки, здатної забезпечити

реалізацію її інноваційно-інвестиційного потенціалу, передбачає реформування як формальних, так і неформальних інституцій на шляху досягнення інституційної рівноваги. Досвід підтверджує, що створення інноваційної інфраструктури та інституційних центрів на дасть бажаного ефекту без змін у свідомості та мисленні суб'єктів економіки, і навпаки повинна відбуватися паралельно. У цьому контексті важливо зауважити, що розвиток підприємництва в Україні характеризується відсутністю сформованого прошарку інноваційно орієнтованого підприємництва та низьким рівнем його залученості до інноваційних процесів, що мають місце в економіці, відсутністю усталених форм взаємодії між великими корпоративними структурами та малим бізнесом в інноваційній сфері.

Основними причинами, що стримують розвиток інноваційного підприємництва та формування інноваційно-інвестиційного потенціалу, а отже і виробництво конкурентоспроможної продукції, є такі:

- відсутність законодавчого забезпечення;
- низький рівень інституційного забезпечення інноваційного підприємництва;
- низький рівень співпраці науки та виробництва, комерціалізації знання;
- низький рівень державного фінансування науки;
- відсутність єдності трьох складових інноваційного прориву: інноваційної політики, макрорегулювання та інституційної стратегії [1, ст. 130];
- відсутність чіткої системи податкових пільг для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю;
- відсутність налагодженої міжнародної співпраці в контексті обміну та трансферу інновацій;
- значне податкове навантаження, високий рівень корупції та тінізації національної економіки.

Створення національної інноваційної системи та забезпечення інвестиційної діяльності вимагає належного законодавчого забезпечення (табл. 1). За підрахунками спеціалістів, у цей час у країні діють 14 законодавчих актів, близько 50 нормативно-правових урядових актів, 100 різноманітних відомчих документів, що регламентують інноваційну діяльність за такими важливими аспектами, як визначення науково-технологічних та інноваційних пріоритетів, фінансове забезпечення інноваційної діяльності, функціонування технопарків тощо [7].

Загально визнано, що в процесі формування національної інноваційної системи одну з ключових ролей відіграє інноваційна інфраструктура, яка забезпечує горизонтальні і вертикальні зв'язки між суб'єктами інноваційної діяльності, сприяє прискоренню трансферу знань і дифузії технологій [3]. Од-

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

**Таблиця 1. Перелік основних діючих нормативно-правових актів стосовно інноваційно-інвестиційної діяльності**

№	Назва	Вид	Дата прийняття
1	Про інвестиційну діяльність	Закон України	18.09.91
2	Про режим іноземного інвестування	Закон України	19.03.96
3	Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків	Закон України	16.07.99
4	Про інноваційну діяльність	Закон України	04.07.2002
5	Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні	Закон України	16.01.2003
6	Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій	Закон України	09.04.2004
7	Про наукові парки	Закон України	25.06.2009
6	Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України	Постанова ВРУ	13.07.99
8	Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки	Постанова КМУ	01.06.95
9	Про стимулювання інвестиційної діяльності	Постанова КМУ	16.02.98
10	Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки	Постанова КМУ	28.12.2001
11	Про утворення Національного агентства України з іноземних інвестицій та розвитку	Постанова КМУ	28.01.2009
12	Про врегулювання питань іноземного інвестування в Україну	Постанова НБУ	10.08.2005
13	Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави	Указ Президента	20.04.2004
14	Про утворення Державного агентства України з інвестицій та інновацій	Указ Президента	30.12.2005
15	Про Національну раду з питань науки, інновацій та сталого розвитку України	Указ Президента	21.08.2009

Джерело: авторська розробка

нією з таких форм управління є менеджмент циклу «наука – техніка – виробництво», до якої, зокрема, відносяться технопарки, технополіси, інкубатори, венчурні фонди й інноваційні центри [2].

Сучасні дослідники під інноваційною інфраструктурою розуміють увесь спектр структур як державної, так і приватної форм власності, що необхідні для забезпечення розвитку і підтримки всіх стадій інноваційного процесу, а саме:

- об'єкти виробничо-технологічної структури (технопарки, інноваційно-технологічні центри, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні, інжинірингові фірми та ін.);
- об'єкти інформаційної системи (аналітично-статистичні центри, інформаційні бази, мережі);
- організації з підготовки та перепідготовки кадрів, зокрема у сфері НДДКР;
- фінансові структури (бюджетні, позабюджетні, венчурні, банки, фінансово-промислові групи, орієнтовані на технологічну інноваційну діяльність та ін.);
- систему експертизи, сертифікації, стандартизації та акредитації;
- систему патентування, ліцензування і консалтингу з питань захисту, оцінки вартості і використання інтелектуальної власності, оцінки комерціалізації наукових результатів [5, с. 183].

Існуюча статистика свідчить про сформовану базу інноваційної інфраструктури, однак цього недостатньо (табл. 2).

З огляду на наведені дані з 1998 по 2005 рік кількість бізнес-інкубаторів зросла майже у 2,5 раза, кількість бізнес-центрів зросла майже у 6 разів, кількість технопарків з 2000 року зросла майже у 4 рази, а кількість фондів підтримки підприємництва зросла у 4,5 раза. Однак у період з 2005 по 2009 рік відбулося деяке сповільнення темпів зростання об'єктів інноваційної інфраструктури, пов'язане з їх певною базовою достатньою насиченістю економіки при існуючому рівні її розвитку: кількість бізнес-інкубаторів зменшилася на 10%, бізнес-центрів зросла на 33%, фондів підтримки підприємництва збільшилася на 35%, технопарків на 70%, натомість кількість інвестиційних та інноваційних фондів і компаній зросла майже у 3 рази (з 1087 до 3063).

Світовий досвід становлення технологічного ринку в США, Японії, Швеції, Тайвані і ін. показує, що основним елементом державної політики в розвинених країнах є програми стійкого розвитку і створення технокополісів і технопаркових структур як інноваційних центрів. Економічний розвиток на зразок технокополісів і технопарків перетворює периферійні області з відносно відсталою економікою у високорозвинуті регіони, забезпечені високими технологіями в різних сферах промислового і сільськогосподарського виробництва, транспорту, зв'язку. При цьому розв'язуються регіональні завдання соціального розвитку, зокрема, створення

**Таблиця 2. Кількість об'єктів інноваційної інфраструктури підприємництва в Україні у 1998–2009 роках**

Об'єкти інноваційної інфраструктури	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Бізнес-інкубатори	28	46	63	73	77	70	72	69	70
Бізнес-центри	57	132	257	300	337	404	444	465	448
фонди підтримки підприємництва	48	72	107	149	197	202	241	271	265
Технопарки	–	7	15	17	24	27	33	40	41
Інвестиційних та інноваційних фондів і компаній	–	–	–	–	1087	1368	2565	3061	3063

Джерело: авторська розробка на основі [10].

додаткових робочих місць, підготовка власних фахівців, створення інфраструктури і ін. [7].

У розвинених країнах ці структури розміщуються при великих наукових центрах. Користувачами технопарків виступають маленькі приватні фірми, засновані, як правило, молодими вченими, які прагнуть започаткувати конкурентоспроможний бізнес. Без відповідної допомоги, на початковому етапі, поява високотехнологічного бізнесу просто неможлива.

Відтак першочерговим завданням у контексті забезпечення формальних інститутів інноваційно-інвестиційного розвитку є: реформування законодавчої бази щодо науково-технічної, інноваційної та інвестиційної діяльності, чітке визначення функцій, повноважень і зобов'язань державних органів у цій сфері, створення і всебічна підтримка елементів дієвої інноваційної системи (технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, «бізнес-ангели» тощо).

Державна політика розвитку інноваційного підприємництва повинна зосереджуватися на проблемах інфраструктурного забезпечення інновацій, законодавчого вдосконалення організації діяльності інноваційних фондів, створення мережі державних інноваційно-кредитних установ, стимулювання попиту шляхом застосування податкових пільг та пільгових кредитів для споживачів інноваційної продукції, всебічного розвитку венчурного бізнесу.

Беззаперечно, існує тісний взаємозв'язок між розвитком інноваційної системи та економічним зростанням. Історія підтверджує ефективна генерація та реалізація інноваційно-інвестиційного потенціалу властива ринковій моделі господарювання, аніж адміністративній. Мале підприємство на протигагу командній економіці, забезпечило стрімкий розвиток Японії у 60–70 роках через «дифузю» наукових досягнень та нововведень на всі сектори економіки, в той час як економічне зростання у СРСР було призупинене через замкненість інноваційного процесу [12, с. 291–292]. Таким чином, різні економічні системи можуть або створювати всі передумови для відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу, або гарантувати собі утворення «інноваційної ями» та «науково-технологічного гепу» без дифузії та трансферу інновацій з наукової сфери до виробництва.

Мале інноваційне підприємство як ланка інноваційної економіки, спроможна подолати розрив інноваційного процесу, який виникає між стадією наукових досліджень та використанням їхніх результатів у практичній діяльності. Високий рівень чутливості процесів розвитку сектора малого підприємництва та реалізації його інноваційного потенціалу до створення полегшених умов доступу до ресурсів є основним мотивом винайдення та запровадження ефективних інституційних інструментів вирішення проблем ресурсного забезпечення малого підприємництва. Адже, на думку К. Фрімена, саме мале підприємство формує і реалізує левову частку інноваційно-інвестиційного потенціалу, забезпечуючи більш ефективну генерацію нововведень та проведення досліджень і розробок аніж великі підприємства [12, с. 234].

Відповідно, для розуміння можливостей економіки сформувати та реалізувати інноваційно-інвестиційний потенціал необхідним є аналіз здатності основного інституційного суб'єкта ринку – підприємницького сектору віднайти свою нішу – впроваджувати і виробляти інноваційну продукцію.

Усвідомлення та управління чинниками формування інноваційної свідомості, що генерують та допомагають реалізувати інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства є формостом для утвердження інноваційної моделі підприємництва.

Таким чином, відсутність достатніх інституційних умов формування і розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки та національної інноваційної системи, тривалий перехід до ринкової економіки зумовили відсталість та значні «гепи» у формуванні моделі інноваційного підприємництва. Відповідно ще не відбувся перехід від моделі консервативного бізнесу до моделі інноваційного підприємництва. Заслугує на увагу позиція В. Мокряка, який, досліджуючи модуси підприємницької поведінки, наголосив на необхідності та важливості активізації переходу від консервативно-захисного підприємництва до інноваційного [6, с. 25]. Останнє є підприємницькою орієнтацією, що втілює у собі риси «шумпетерського» підприємця-новатора, який свідомо йде на ризик, генерує нові ідеї та спрямовує свою діяльність на створення та втілення інновацій. На нашу думку, ця орієнтація, цей прототип підприємця-новатора потребує своєї реалізації як неформального інституту. Саме у формуванні та адаптації неформальних інститутів інноваційного підприємництва і полягає необхідність здійснення інституційних перетворень.

Складність інституційних перетворень в транзитивній економіці України зумовлена тим, що в командній системі практично не було приватних підприємств, тому модель підприємництва ринкової економіки знаходилася в ембріональному стані. Відтак у суб'єктів транзитивної економіки ще не сформована свідомість, звички та навички, необхідні для розвитку інноваційного підприємництва. Іноземні спеціалісти для виховання духу та свідомості інноваційного підприємництва навіть рекомендували впровадження тісного взаємозв'язку підприємництва з освітою, тобто впровадження дисципліни «Підприємництво» у середній освіті та створення спеціальних курсів для молодих підприємців у вищій школі [13]. При цьому, як стверджує В. Болгов, проблема не лише у формуванні передумов для сприяння розвитку інфраструктури інноваційного підприємництва, багатоаспектного механізму сприяння розвитку науки і технологій, єдиної інформаційної системи всередині країни, але й самого соціуму, який би був готовий сприймати інновації та розвиватися [1, с. 128].

Зауважимо, що як чинники, що здатні допомогти забезпечити створення підприємства, відтворення його інноваційно-інвестиційного потенціалу, іноземні спеціалісти Е. Шварц та М. Вдовяк виділяють [14]:

- соціальний капітал;
- культурний капітал;

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– економічний капітал.

У соціальному капіталі дослідники виділяють: структурну, ресурсну характеристики та взаємовідносини. Структурна характеристика розкриває відносини мережових підрозділів та одиниць. Ресурсна – забезпечує тісний взаємозв'язок підприємця з державними органами влади та державними підприємствами. Остання характеристика передбачає рівень сильних та слабких сторін, що забезпечують прийнятний рівень взаємовідносин з іншими інституціями, насамперед споживачами.

У структурі культурного капіталу підприємця-новатора Е. Шварц та М. Вдовяк виділяють стандартні та розширені характеристики. Стандартні характеристики стосуються рівня освіченості, сфери освіти, підприємницьких навичок, підприємницького досвіду, досвіду управління, досвіду роботи у сфері діяльності. Натомість до розширеного переліку входять: державний досвід, досвід роботи за кордоном, робота з іноземними компаніями, бізнес-освіта поза командною системою, соціальні навички, індивідуальні цінності, досвід роботи з державними органами влади, меценатство.

Економічний капітал передбачає можливість фінансового забезпечення розпочинання бізнесу та наявність передумов для його розширення, фактично це є насамперед забезпечення підприємництва інвестиційними ресурсами.

На нашу думку, успішне функціонування інноваційно орієнтованого підприємства потребує доповнення консервативної характеристики – орієнтації на прибуток, та новітніх ознак – соціальної відповідальності, корпоративної культури та інноваційної спрямованості. Останні три ознаки не лише доповнять «кістяк» інноваційного підприємства, а й стимулюватимуть підвищення лояльності з боку попиту, за більш ширшого задоволення попиту, та нових потреб, що вимагають якісної та інноваційної продукції цифрового виробництва.

Таким чином, функція держави полягає не лише у запровадженні формальних інституцій, а й у стимулюванні змін неформальних взаємодій. Це передбачає виявлення [8, с. 51]:

1) оптимальних меж втручання держави в ринкову економіку в цілому і в діяльність суб'єктів підприємницької діяльності зокрема;

2) найбільш ефективних форм сприяння розвитку підприємства, особливо тих з них, які генерують науково-технічний, економічний і ринковий ефект;

3) взаємодії державного і підприємницького секторів, здатної продукувати соціальний ефект й усувати побічні негативні ефекти економічного розвитку.

Наразі можна сформулювати такі кроки покращення інституційного забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів економіки:

– упорядкування та вдосконалення законодавчої і нормативно-правової бази, що регламентує діяльність інноваційного підприємства, та адаптація нормативно-правової бази до принципів та норм Європейського Союзу, а також розробка та прийняття Науково-технічного та інноваційного кодексу України;

– формування інституційних механізмів фінансового забезпечення інноваційної діяльності;

– створення системи державних фондів, які б сприяли поліпшенню фінансування інноваційної діяльності;

– залучення до венчурного фінансування нетрадиційних учасників інноваційної інфраструктури, таких як «бізнес-ангели», за рахунок законодавчо закріпленої частки у власності і прибутку технологічної компанії (не менше 30%);

– заохочення створення на конкурсній основі інноваційних та еко-інноваційних кластерів для вирішення конкретних інноваційних проблем;

– створення інноваційних асоціацій як об'єднань юридичних та фізичних осіб, що беруть участь у виробництві інтелектуального продукту, здійсненні інноваційного проекту та випуску нової продукції;

– створення загальної інформаційної мережі, яка б містила інформацію стосовно існуючих науково-технічних центрів, напрямів їхніх розробок та можливостей їхнього впровадження у виробництво;

– переміщення акценту розробок у сфері програмного забезпечення зі сфери покращення комплектуючих, приладів [9].

### Висновки

Результати дослідження показують, що наразі існує певна «прірва» між науковими досягненнями установ та інститутів, державним регулюванням, потребами ринку та підприємництвом, що уособлює виробництво. Тому з огляду на існуючі проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку державі потрібно шукати та реалізовувати шляхи для інституційного забезпечення реалізації взаємодії вищезазначених суб'єктів.

У контексті забезпечення формальних інститутів інноваційного підприємства необхідним для формування і розвитку національної інноваційної системи є покращення існуючої інноваційної інфраструктури, стан розвитку якої потребує більшого розвитку та доопрацювання законодавчого забезпечення даної сфери. Становлення неформальних інститутів формування інноваційного мислення та інноваційної свідомості зможуть дати поштовх інноваційному прориву та сформувати і реалізувати інноваційно-інвестиційний потенціал економіки.

Напрямами, стратегія, інструменти та механізми державного регулювання та контролю формування інституційного забезпечення становлення інноваційного підприємства та відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу є перспективною подальших досліджень.

### Література

1. Болгов В.В. Фактори інноваційного потенціалу національної економіки / В.В. Болгов // Наука молода. – 2008. – №9. – С. 128–121.
2. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент. / В.О. Василенко, В.Г. Шматько. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 437 с.
3. Вермієнко Т.Г. Розвиток інноваційної інфраструктури в Україні / Т.Г. Вермієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/11\\_EISN\\_2008/Economics/30551.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_EISN_2008/Economics/30551.doc.htm)

4. Гражевська Н.І. Траєкторії економічних трансформацій в умовах глобалізації / Н.І. Гражевська // Банківська справа. – 2006. – №4. – С. 29–35.

5. Кузьмін О.Є. Сутність та види інноваційної інфраструктури / О.Є. Кузьмін, Т.М. Шотік // Вісник національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки та управління. – 2008. – №628. – С. 180–185.

6. Мокряк В. Багатоманітність і суперечливість підприємницьких орієнтацій: історія питання й сучасні реалії / В. Мокряк, Е. Мокряк // Економіка України. – 2009. – №11. – С. 15–25.

7. Нежиборець В. Інноваційна інфраструктура: проблеми, перспективи, рішення / В. Нежиборець // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – №5. – С. 60–69.

8. Овчаренко Л.В. Роль державного регулювання у становленні інноваційного підприємництва в країнах з перехідною економікою / Л.В. Овчаренко // Наукові записки. Економічні науки. Т. 21 / Нац. ун-т «Кієво-Могилянська академія»; Редкол. В.С. Брюховецький (гол. ред.) та ін. – Київ: Академія, 2003. – 74 с.

9. Офіційна веб-сторінка НІСД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua)

10. Офіційна веб-сторінка Держкомпідприємництва України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/index>

11. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Я.А. Жаліло, С.І. Архиреев, Я.Б. Базилюк та ін. – К.: НІСД, 2006. – 120 с.

12. Freeman Chris The economics of industrial innovation / Chris Freeman and Luc Soete. – 3-d ed. – MIT Press. – 348 p.

13. ?zmen H. ?brahim Entrepreneurship Education in Transition Economies / H. ?brahim ?zmen, O?uzhan ?zaltin [Електронний ресурс]. – Режим доступу :[http://www.fasterentrepreneurs.eu/index.php/entrepreneurship-editorials/doc\\_details/67-entrepreneurship-education-in-transition-economies](http://www.fasterentrepreneurs.eu/index.php/entrepreneurship-editorials/doc_details/67-entrepreneurship-education-in-transition-economies)

14. Schwarz Erich J. Forms of entrepreneur's capital and early performance of new ventures in transition economies / Erich J. Schwarz, Malgorzata A. Wdowiak, Ana Kuntari? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.cerom.org/fileadmin/cerom/img/iecer/Schwarz\\_et\\_al.pdf](http://www.cerom.org/fileadmin/cerom/img/iecer/Schwarz_et_al.pdf)

15. Torbianelli Vittorio A. From Transition to Innovation: Policy Issues in a Knowledge-based Economy / Vittorio A. Torbianelli, and Francesca Chieruzzi // Springer Wien: Transition Studies Review. – 2005. – №2. – P. 240–253.

Ю.О. ЮРЧЕНКО,  
аспірантка, КНУБА

## Сутнісна характеристика інтелектуального капіталу підприємства

*У статті досліджується теоретична сутність, зміст, структуризація та роль інтелектуального капіталу як провідного фактора інноваційного розвитку економіки.*

*В статье исследуется теоретическая суть, содержание, структура и роль интеллектуального капитала как ведущего фактора инновационного развития экономики.*

*Article analyses theoretical essence, content, structure and role of intellectual capital, which is the most important factor of innovative economic development.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку знання і інтелектуальний капітал підприємства стають фундаментальною основою інноваційного розвитку і найвпливовішим фактором конкурентоспроможності економіки. При цьому в сучасних умовах конкурентоспроможною може називатися лише економіка, яка заснована на знаннях, головним принципом якої є створення, формалізація, комерціалізація, використання і розповсюдження знань для забезпечення сталого інтенсивного розвитку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретико-методологічною основою дослідження економічного змісту інтелектуального капіталу є праці таких економістів, як Е. Брукінг, Дж. Гелбрейт, Л. Едвінссон, М. Мелоун, Л. Прусак, К.Е. Свейбі, Т. Стюарт, В.С. Ефремов, В.Л. Іноземцев, А.М. Ко-

зирев, Г.І. Башнянин, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.М. Колот, О.В. Кендюхов, В.М. Лич, С.М. Панчишин, А.А. Чухно.

**Метою статті** є окреслення передумов становлення, теоретичних і методичних підходів до визначення змісту інтелектуального капіталу для обґрунтування його ролі у розвитку економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Функціонування і перехід економіки на якісно новий щабель прогресивного розвитку супроводжується динамічними змінами у фундаменті розвитку і появою нових рушійних сил, які спонукають процес подальшого вдосконалення продуктивних сил і виробничих відносин. На сьогодні внаслідок інтенсифікації процесів інтелектуалізації і глобалізації однозначно можна стверджувати, що основним рушійним фактором інноваційного розвитку економіки виступає інтелектуальний капітал, який уособлює джерело створення нематеріальних активів і інновацій, збільшення асортименту економічно значущих наукових розробок і розвитку нової прогресивної наукомісткої продукції.

Поява терміну «інтелектуальний капітал» і його функціонування як комплексної самостійної наукової концепції є закономірним й історично обумовленим результатом генезису світової економічної думки, посилення інноваційних процесів, розвитку науки у взаємозв'язку із процесом виробництва.

Процес еволюції, становлення і окреслення змісту категорії інтелектуального капіталу можна прослідкувати на основі

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

аналізу змісту суміжних категорій, які по-різному підкреслюють роль та місце людини в економічній системі, тісно пов'язані і передували появі категорії інтелектуальний капітал (табл. 1).

На основі представленої таблиці узагальнення хронології виникнення понять можна зробити висновок, що кожна наступна категорія більше акцентувала увагу на всезростаючій ролі персоналу, проголошуючи людину із її інтелектуальними здібностями центральним елементом будь-якої виробничої системи, підкреслюючи її економічну значущість, і відображає посилення процесу інтелектуалізації.

Вершиною досягнень економічної теорії у напрямі дослідження людського фактора є визначення терміну інтелектуальний капітал, що був вперше введений в науковий обіг у 1969 році Дж. Гелбрейтом, який вживає даний термін у листі до М. Калецькі у значенні інтелектуальної діяльності [9; с. 6]. З того часу визначення інтелектуального капіталу багаторазово змінювалося і доповнювалося.

Загальноприйнятим вважається твердження, що одним із провідних імпульсів для розвитку теорії інтелектуального капіталу слугувало збільшення значення коефіцієнта співвідношення ринкової і балансової вартості підприємства, коли традиційний бухгалтерський баланс став все більше неспроможний відобразити повну вартість підприємства через ігнорування нематеріальних активів. Говорити про інтелектуальний капітал як про ключовий ресурс розвитку сучасних організацій стало модно відносно недавно, після публікації в 1993 і 1994 роках звітів фірми Skandia про фактори, що визначають дійсну вартість компанії. Тому безперечним лідером у формалізації і впровадженні даної концепції стала страхова компанія Skandia під керівництвом Л. Едвінссона.

За час існування даної економічної концепції було здійснено багато спроб розробити формальне визначення інтелектуального капіталу, але на сьогодні у зв'язку із складністю і змістовною навантаженістю даного терміну він не знайшов однозначного визначення, і трактується економі-

стами по-різному. Доцільно навести деякі найбільш відомі, класичні способи визначення даного нового і загадкового явища, яким його вважають деякі економісти (табл. 2).

Багатоманітність змісту даного терміна пояснюється тим, що поняття інтелектуального капіталу ніде в світі не закріплене жодним законодавчим актом, і це дозволяє дослідникам висловлювати найнесподіваніші точки зору не оглядаючись на юридичні обмеження. Складність надання вичерпного визначення також пояснюється абстрактною і динамічною економічною природою інтелектуального капіталу.

На основі вивчення теоретичної літератури можна простежити, що економісти не прийшли до консенсусу стосовно єдиного чіткого визначення інтелектуального капіталу. Висловлюються також вкрай суперечливі погляди стосовно історії його походження: Р. Рослендер і Р. Фінч вважають інтелектуальний капітал новим і загадковим явищем [14; с. 384], у той час як Е. Брукінг, яка написала першу книгу з даної проблематики, стверджує, що інтелектуальний капітал існував з давніх-давен: він з'явився, коли перший мандрівний торговець встановив добрі відносини з покупцем. Тоді це називалося «добрим ім'ям» [2; с. 31].

Підсумовуючи різноманітність визначень даного терміна, у даній роботі пропонується вивести узагальнене інтегроване трактування даного економічного явища, яке повинно виводитися як похідна з урахуванням визначення терміну «капітал», який являє собою акумульовану (сукупну) суму товарів, майна, активів, що використовуються для отримання прибутку, багатства.

Отже, у широкому значенні інтелектуальний капітал може бути визначений як інтелектуальні або засновані на знаннях ресурси підприємства, а у вузькому значенні – це складне поняття, яке втілює сукупне знання, вміння, навички, компетенції, досвід, кваліфікацію, інтелектуальні здібності, професійні якості, моральні цінності людини, які володіють потенціалом розвитку і створення вартості, а також нематеріальні активи, які ефективно використовуються в цілях максиміза-

**Таблиця 1. Основні суміжні з інтелектуальним капіталом категорії**

Категорія	Період поширення [8; с. 70]	Зміст категорії
Робоча сила	XIX століття	Здатність людини до праці (сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей до праці)
Трудові ресурси	20-ті роки XX століття	Частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві [5; с. 24]
Трудовий потенціал	70-ті роки XX століття	Існуючі сьогодні і передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства [12; с. 197]
Людський фактор	80-ті роки XX століття	Спектр рис особи: індивідуальних і колективних, біологічних і суспільних в аспекті економічної ефективності відтворювальних процесів [3; с. 190]
Людський капітал	90-ті роки XX століття	Сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника [4; с. 53]

Таблиця 2. Трактуння терміну «інтелектуальний капітал»

Автор	Визначення терміну інтелектуальний капітал
К. Брадлі	Перетворення знань і невідчутних активів у корисні ресурси, які дають конкурентні переваги індивідуумам, фірмам і націям [10]
Е. Брукінг	Термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати, посилюючи конкурентні переваги; його складовими частинами є: людські активи, інтелектуальна власність, інфраструктурні і ринкові активи. Під людськими активами мається на увазі сукупність колективних знань співробітників підприємства, їх творчих здібностей, уміння вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських навиків [2; с. 31]
Л. Едвінссон	Знання, яке може конвертуватися у вартість [9; с. 6]
Л. Прусак	Інтелектуальний матеріал, який зафіксований, формалізований і використовується для більш вагомого активу [13; с. 626]
Т. Стюарт	Сума всього того, що знають працівники компанії і що дає конкурентну перевагу компанії на ринку: патенти, процеси, управлінські навички, технології, досвід та інформація про споживачів і постачальників [9; с. 6]
В.С. Єфремов	Знання, якими володіють організації і передаються у будь-якій формі [9; с. 6]
В. Л. Іноземцев	Інформація і знання, ці специфічні за своєю природою і формами участі у виробничому процесі чинники, в рамках організацій приймають вигляд інтелектуального капіталу. Це свого роду колективний мозок, що акумулює наукові і буденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування і організаційну структуру, інформаційні мережі і імідж фірми [10]
А.М. Козирев	Перш за все люди і знання, якими вони володіють, а також їх навички, зв'язки і все те, що допомагає ефективно використовувати знання і навички [7]
Б.Б. Леонтьєв	Вартість сукупності наявних інтелектуальних активів суб'єкта, включаючи інтелектуальну власність, його природні і надбані інтелектуальні здібності і навички, а також накопичені ним бази знань і корисні взаємовідносини з іншими суб'єктами; це система капітальних стійких інтелектуальних переваг даної компанії або фірми на ринку [10]
Є.Н. Селєзньов	Інтелектуальне багатство організації, що зумовлює її творчі можливості по створенню і реалізації інтелектуальної і інноваційної продукції [11]

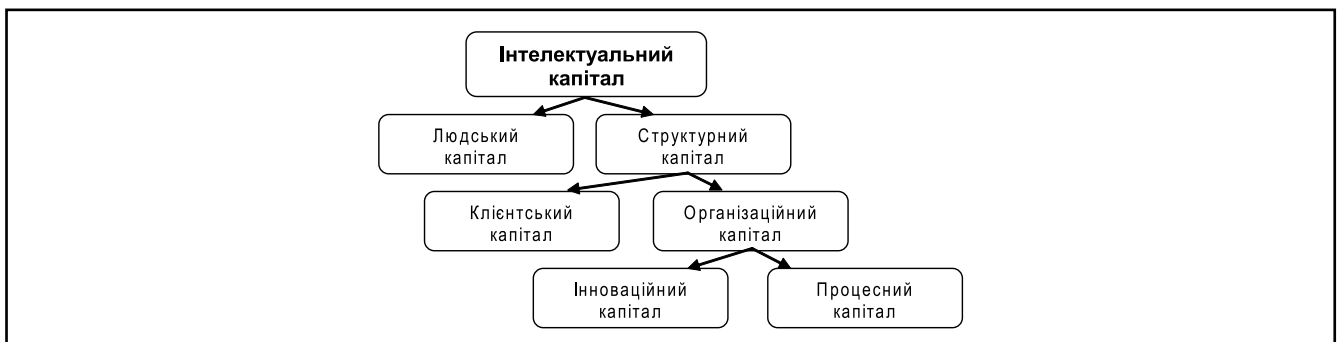
ції прибутку, створення конкурентних переваг і отримання інших економічних і технічних результатів.

Інтелектуальний капітал є формою реалізації і капіталізації інтелектуального потенціалу, а його цінність виводиться за допомогою коефіцієнта Тобіна, що виражає відношення ринкової вартості компанії до її балансової вартості [9; с. 6].

Для більш глибокого дослідження економічної природи інтелектуального капіталу доцільним є проведення його компонентної структуризації. Великий кількості визначень відповідає велика кількість моделей структуризації інтелектуального капіталу, які залежать від авторського бачення даного економічного явища. Проте першою найбільш відомою, логічно і змістовно обґрунтованою, базисною являється структура інтелектуального капіталу в моделі страхової компанії Skandia (див. рис.), згідно з якою інтелектуальний капітал включає людський і структурний капітал і враховує можливість майбутніх доходів з точки зору вкладу людини, її здатності постійно створювати і породжувати ще більшу вартість [6; с. 135].

Людський капітал – капітал підприємства, закладений в працівниках і який безпосередньо не перебуває у власності підприємства, а, отже, може бути «вилучений» працівниками. Ця частина інтелектуального капіталу залишає компанію разом з працівниками після закінчення робочого дня [6; с. 134] і має безпосереднє відношення до людини – капітал у формі інтелектуальних здібностей і практичних навиків, отриманих в процесі освіти і професійної діяльності людини, компетенції, їх моральні цінності, особистісні і лідерські якості, культура праці, які використовуються для отримання економічного результату. Незалежно від автора моделі структуризації інтелектуального капіталу, всі вони без виключення відзначають людський капітал як провідну складову інтелектуального капіталу, ставлячи її на перше місце як основу, на якій надбудовуються і функціонують всі інші компоненти.

Структурний капітал – це те, що залишається в компанії після закінчення робочого дня і залишення роботи працівниками. Він характеризує фактичне середовище, створене



Структура інтелектуального капіталу (модель Skandia) [6; с. 135]

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

підприємством для управління наявними знаннями, і поділяється на клієнтський і організаційний капітал.

Клієнтський капітал являє собою цінність, закладену у взаємовідносинах з клієнтами (система зв'язків і стійких стосунків з клієнтами). Організаційний капітал втілює організаційні можливості компанії відповісти на вимоги ринку і в свою чергу поділяється на інноваційний і процесний капітал. Інноваційний капітал – здатність компанії до оновлення, впровадження інновацій, виражена у вигляді інтелектуальної власності; складається в основному із законних прав (патентів, ліцензійних угод), а також з того, чому важко дати точне визначення, але що у значній мірі визначає вартість компанії (ідеї, торговельні марки). Процесний капітал – це сукупна вартість процесів, що створюють і не створюють вартість (інфраструктура компанії).

Отже, інтелектуальний капітал є широкою і багатовимірною концепцією та являє собою складну ієрархічну конструкцію згрупованих концепцій, де у складі категорій вищого рівня (людський, структурний капітал) існує багатоманітність численних підкатегорій нижчого порядку. Інтелектуальному капіталу властивий значно вищий рівень розвитку в порівнянні з вже відомими функціональними формами капіталу, критерієм чого є стійкіший рівень економічного зростання суспільства, ефективності його складових структур. Інтелектуальний капітал, розвиваючись на основі попередніх форм капіталу, вбирає в себе їх основні ефективні властивості і одночасно має власний неповторний зміст, який не повністю досліджений [1; с. 125].

Визначені складові елементи інтелектуального капіталу взаємодоповнюють один одного, а ефективність використання інтелектуального капіталу буде найвищою за умови, що всі вектори підтримують один одного, створюючи додатковий ефект синергії.

### Висновки

Теорія інтелектуального капіталу найбільш повно віддзеркалює природу і механізми використання людського ресурсу в організації, вичерпно окреслює роль і місце людини в організації, всеохоплююче втілює цикл функціонування людських ресурсів і результатів їх інтелектуальної діяльності в організації. Це найбільш досконала концепція ролі людини, яка піднімає її над іншими елементами організації, і яка вперше запропонувала понятійний апарат, необхідний для дослідження невидимих цінностей.

Інтелектуальний капітал, очевидно, має комплексну природу: у його склад входять інтелектуальна власність і засоби її виробництва, людська і нематеріальна компоненти. Його важливість особливо підкреслюється в епоху економіки знань, у якій саме інтелектуальний капітал замість традиційних матеріальних активів стає визначальним фактором інноваційного розвитку, зростання і створення доданої вартості для підприємства. Інтелектуальний капітал як складна, поліструктурна економічна концепція торкається практично всіх елементів діяльності організації, формуючи ту частину її вартості, що важко піддається обліку, і ця частина усе швидше збільшується, тим

самим, висуваючи на перший план питання управління інтелектуальними ресурсами організації як ключовими факторами інноваційного розвитку. Багатовимірність даної концепції пояснюється необхідністю комплексно охарактеризувати активи підприємства у формі знань і їх поведінку у динаміці.

Потенціал важливості значення теорії інтелектуального капіталу полягає в тому, щоб функціонувати як певна формалізована форма управлінської технології, яка виступає сполучною ланкою у процесі прийняття організаційних, соціальних і політичних рішень, що становлять базис стратегії соціально-економічного розвитку.

### Література

1. Белоус–Сергеева С.А. Особенности формирования интеллектуального капитала под влиянием человеческого капитала / С.А. Белоус–Сергеева // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць, 2009. – С. 123–125.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: Ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; [Пер. с англ. Н. Мишакова]. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
3. Галків Л.І. Людський капітал: базисні поняття та концептуальні положення / Л.І. Галків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 187–191.
4. Грішнова О.А. Людський розвиток: Навч. посіб. / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
5. Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навч. посіб. / Г.Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.
6. Карлеф Б., Левингссон Ф.Х. Менеджмент от А до Я. Концепции и модели / Б. Карлеф, Ф.Х. Левингссон. – СПб.: Стокгольмская Школа Экономики в Санкт–Петербурге, 2006. – 441 с.
7. Козырев А.Н. Интеллектуальный капитал / А.Н. Козырев. – Режим доступу: [http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev\\_doklad\\_i-capital\\_28-08-2001.htm](http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_doklad_i-capital_28-08-2001.htm)
8. Лич В.М. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення: монографія: у 2 ч. – Ч. 1 / В.М. Лич (наук. ред.). – К.: КНУБА, 2009. – 224 с.
9. Пожув В.І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації / В.І. Пожув // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Вип. 37. – С. 4–15.
10. Свиридова Ж.А. Категория интеллектуального капитала в экономической теории / Ж.А. Свиридова. – Режим доступу: <http://www.ekportal.ru/page-id-770.html>
11. Селезнёв Е.Н. Интеллектуальный капитал как объект управления / Е.Н. Селезнёв // Справочник экономиста. – 2007. – №2. – Режим доступу: [http://www.profiz.ru/se/2\\_2007/intelkapital](http://www.profiz.ru/se/2_2007/intelkapital)
12. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.І. Олексюк, І.М. Репіна, О.С. Федонін. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
13. Bontis Nick, Chun Wei Choo. The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge / Bontis Nick, Chun Wei Choo. – Oxford University Press, New York, 2002. – 768 p.
14. Roslender R., Fincham R. Thinking critically about intellectual capital accounting / R. Roslender, R. Fincham // Accounting, Auditing & Accountability Journal. – 2001. – Vol. 14, №4. – pp. 383–399.

# Інноваційний розвиток системи керування елементами економіки

*У статті на основі сучасних джерел аналізується процес формування сучасних суб'єктів і об'єктів інвестиційно-інноваційного проекту. Розкриваються інноваційні процеси в економічному розвитку країни за умов державного втручання і підвищення її міжнародної конкурентоспроможності. Розкритий характер і основні тенденції інноваційного процесу в Україні.*

*В статье на основе современных источников анализируется процесс формирования современных субъектов и объектов инвестиционно-инновационного проекта. Раскрываются инновационные процессы в экономическом развитии страны при условиях государственного вмешательства и повышения ее международной конкурентоспособности. Раскрыт характер и основные тенденции инновационного процесса в Украине.*

*In the article on the basis of modern sources is analysed process of forming of modern subjects and objects of investment-innovative project. Innovative processes open up in economic development of country on conditions of state interference and increase of its international competitiveness. Character and basic tendencies of innovative process is exposed in Ukraine.*

**Постановка проблеми.** В еволюційному процесі освоєння економіко-технічних проектів приводить до необхідності інноваційного розвитку (інноваційний розвиток інфраструктури, модернізація господарства, формування інноваційної стратегії). Конкурентоспроможність суспільства в цілому залежить від конкурентоспроможності її елементів (регіонів). Розвиток національного господарства перетерплює бурхливі зміни на відміну від індустріальної й інформаційної переваги в стратегії сучасної економічної системи.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Імовірно, ступінь точності оцінок буде мінатися в широких межах залежно від конкретних інвестицій. Оцінка великої й «зрілої» компанії із тривалою фінансовою історією буде, швидше за все, куди більш точною, ніж оцінка молоді компанії, що працює в нестійкому секторі [1, с. 6].

Насамперед обсяги інвестицій залежать від розподілу одержуваного доходу на споживання й заощадження. В умовах низьких середньодушових доходів основна їхня частина витрачається на споживання. Зростання доходів викликає підвищення частки, що направляється на заощадження, які служать джерелом інвестиційних ресурсів. Отже, зростання питомої ваги заощаджень викликає відповідне зростання обсягу інвестицій, і навпаки [2, с. 25].

Соціальні, політичні, екологічні й інші результати, що не мають вартісної оцінки, розглядаються як додаткові показ-

ники народногосподарської ефективності і враховуються при ухваленні рішення про реалізацію інвестиційних проектів [3, с. 23].

Домінування великих корпорацій спостерігається, коли розроблені ними технології використовуються в інших галузях. Для збільшення обсягу своїх продажів корпорації інвестують кошти в дослідження [4, с. 175].

Диференційований аналіз визначить присутність фактору конкурентоспроможності інноваційної продукції або наявності в ній недоліків у порівнянні з товаром аналогом [5, с. 69].

Проблемами інновації, в тому числі інноваційною стратегією, займалися А. Дамодаран [1], І.А. Бузова [2], Є.І. Крилов [3], І.В. Космидайло [4], О.А. Виноградов [5] і ін.

Однак в умовах формування ринкових відносин питання розвитку інновацій у вітчизняній економіці вимагають подальших досліджень.

**Метою статті** є визначення системного підходу в систематизації інвестиційно-інноваційної діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Формування сучасного менеджменту не можливо без інновацій у керуванні процесами в системі національного господарства. Структуроване управління менеджменту в регіоні дозволяє впроваджувати більш досконалі технології, що, в свою чергу, забезпечує заощадження витрат на експлуатацію устаткування. Необхідність модернізації інфраструктурного господарства комунальних підприємств виходить на перший план інноваційного розвитку. Утримування господарств, а не впровадження інновації є шляхом у безодню технічного розвитку. Замкнене коло полягає в тому, що замість того, щоб виділяти кошти на інноваційний розвиток, муніципальному керуванню доводиться рятувати державні установи від банкрутства, виділяючи з кожним роком колосальні кошти на покриття боргу. Моделі розвитку, які висуваються, є неприйнятними через ряд причин:

- 1) нестачу місцевого бюджету на модернізацію;
- 2) виникнення проблеми залучення вищого бюджету для розвитку економіки нижчестоящої ланки системи;
- 3) труднощі залучення іноземних інвестицій регіоном прямо, без обліку системи національного господарювання;
- 4) вирішення соціальних проблем миттєвого без обліку модернізації галузі для соціальних потреб.

В Україні особливо актуальним залишається питання соціального ефекту, який полягає у використанні коштів для задоволення соціальних проблем. Інновації безпосередньо взаємодіють із фінансовим ринком дуже рідко, або з урахуванням національного господарства іншої країни, яка виконує інновації для впровадження. Фінансовий ринок має сприяти розвитку грошового ринку, у зв'язку із чим буде

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

зменшена ставка кредитування. Удосконалювання фондово-го ринку є ключовим моментом для формування великих компаній, які можуть містити інноваційно-технічну базу. Ринок об'єктів реального інвестування дозволяє в найкоротший термін залучати інвестиції. На думку автора, оцінка розвиненості ринку є необхідним процесом по залученню інвестицій. Сам процес оцінки розвитку ринків необхідно починати із середньої кількості угод на даному ринку. Операції на ринку, саме їх кількість у день, показують ступінь обороту ринкової активності, яка свідчить про можливість проведення інвестиційно-інноваційних операцій. Експертні оцінки ринків негативно показують структуру українських ринків, що свідчить про її нерозвиненість стосовно міжнародних ринків.

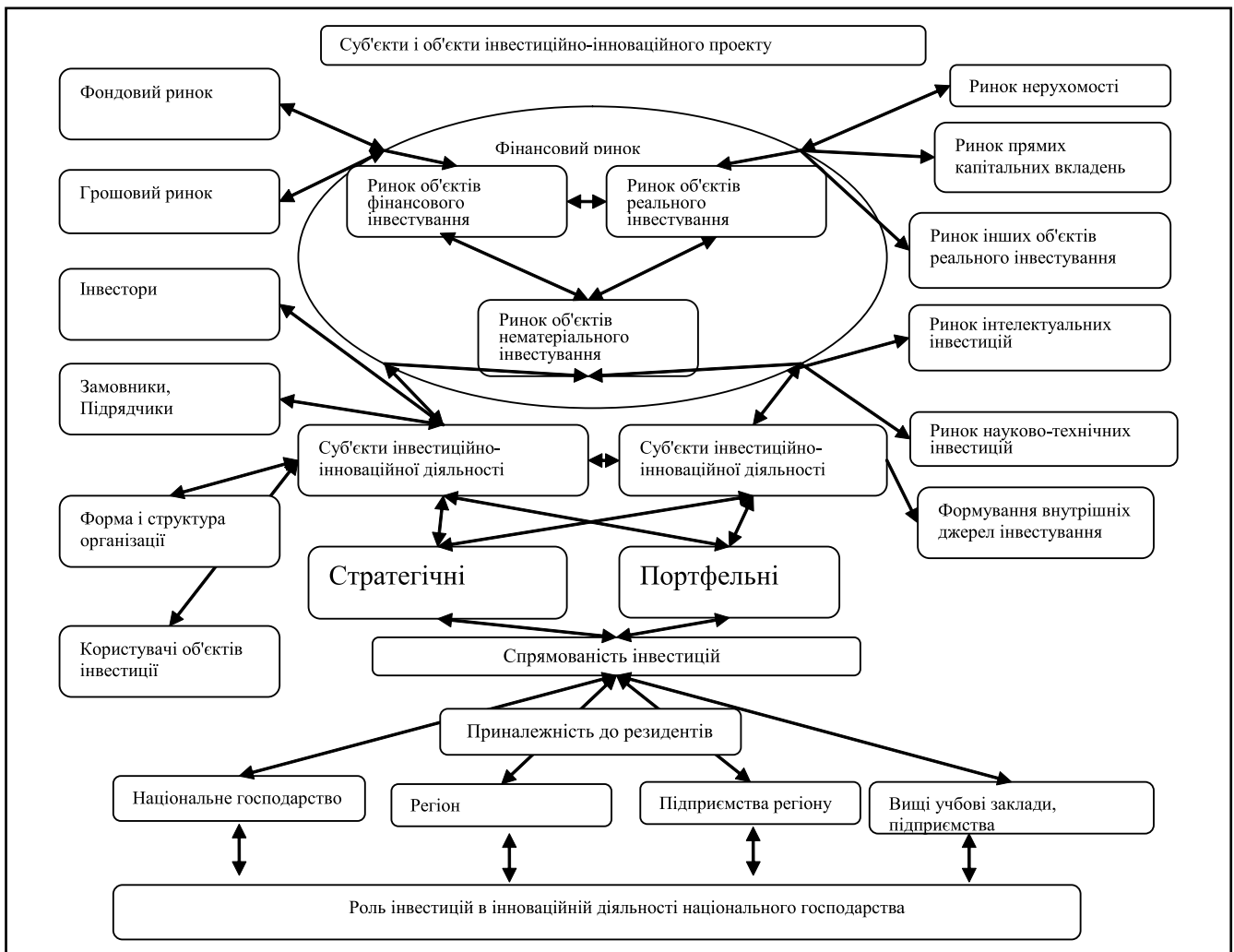
Процес формування інвестиційно-інноваційного проекту продемонстрований на рисунку.

Як показано на рисунку, фінансовий ринок в інноваційній системі розвитку об'єктів реального і фінансового інвестування формується на основі нематеріального інвестування. Сам ринок нематеріального інвестування є специфічним, який, на думку автора, розвивається в останню чергу у фінансовій структурі. Нерозвиненість або слаборозвиненість двох інших ринків змушує зменшуватися нематеріальний ринок.

Формування інновацій у відстаючих структурах ринків нематеріального інвестування йде пасивним образом. Виникнення хвилі інновацій нерозвинутої інфраструктури не дозволяє розвинути регіональні інноваційні структури. Більш сильні фінансові ринки спроможні реалізувати нематеріальний актив у ринок реальних інвестицій. Процеси, що протікають на фінансових ринках, відрізняються, спостерігається своєрідність у секторах (фінансового, реального, нематеріального).

Соціальний ефект у короткостроковій перспективі є не економічною категорією, а фактором політичної стабілізації суспільства. Питання соціально-інноваційного розвитку є перспективою майбутнього часу. Ми таким чином пояснюємо цей феномен:

1. Неможливість запустити економіко-інноваційний механізм, у короткостроковому періоді через тимчасові рамки гальмування новим інноваційним процесам і т.д.
2. Нестандартний розв'язок, який необхідно розробити у вигляді унікального механізму для певного елемента (регіону) системи керування національного господарства країни.
3. Виникнення внутрішнього протиріччя нового механізму існуючому апарату, подвійність визначення керування елементом у системі національного господарства.



Суб'єкти та об'єкти інвестиційно-інноваційного проекту

4. Дісбалансований фінансовий ринок. Розвиток аномальної пропорції певного сегмента фінансового ринку стосовно інших секторів ринку.

Розвиток соціальної стабілізації не можливо без збільшення оборотів фінансового ринку. Гальмування динаміки структури ринків (економічними, нормативно-правовими методами) приводить до зменшення соціального ефекту. Роль інвестиції необхідно оцінювати на макро- і мікро рівні, тим самим підвищиться якість даних, які будуть основою вдосконалювання стратегії інноваційного розвитку системи регіонів у національним господарстві.

Ринок прямих капітальних вкладень є динамічним через глобалізацію, трудомісткі процеси розвинені країни видаляють із території своїх національних господарств убик Азії. Перерозподіл ринку прямих інвестицій свідчить про мобільність продуктивних чинностей. Великі заводи України, що залишилися від розпаду СРСР, були орієнтовані на радянську систему, в сучасній системі глобалізаційних процесів вони є не конкурентоспроможними. Багато радянських підприємств були орієнтовані на працевлаштування населення, а не скорочення персоналу. Виробничі витрати оплати праці стоять на першому місці, під час не модернізовані підприємства втрачають конкурентоспроможність. Показником конкурентної здатності є впровадження інновацій у короткостроковому періоді.

Зміна основних параметрів неможливо впливом на структуру економічного потенціалу країни в цілому за короткостроковий період. Напрямо орієнтації соціальної економіки в просторі, на який прагнуть впливати в короткостроковому періоді чревате до виникнення процесу дестабілізуючого характеру на систему національного господарства.

Погроза в майбутньому, коли інноваційний процес буде не в змозі до виникнення моменту, що підприємства будуть у положенні довгої кризи, що їх краще оголосити банкрутами або реструктуризувати, а якщо ні, то створити нові підприємства у всіх сферах господарювання. Енергоспоживання, трудомісткість процесів в інфраструктурі регіону пов'язані з тягарем минулого управлінського досвіду на державному рівні. Розви-

ток регіону передбачає не використання досвіду, а творчого процесу формування передумови й стрибка в розвитку більш інноваційного способу розвитку структури регіону.

### Висновки

Розроблена схема дозволяє формувати стратегії розвитку ринку нематеріальних інвестицій, розробити інвестиційно-інноваційний проект, на основі системного підходу ефективніше вводити стратегії розвитку.

З метою активації інвестиційно-інноваційного розвитку України вважаємо за доцільне:

1. Удосконалювати інвестиційно-інноваційну діяльність, яка формується в ліберальній економіці.
2. Розбудовувати інфраструктуру, знизити рівень ризику впровадження інноваційних проектів. Практика ведення зон інноваційних проектів, які створюють сприятливий клімат, дозволяють залучити інвестиції в регіони.
3. Прискорити прийняття законів про інноваційну діяльність із підтримкою бюджету.

Недолік дослідження структури й взаємин приводить до нечіткої орієнтації стратегії розвитку ринків.

### Література

1. Дамодаран Асват Інвестиційна оцінка. Інструменти й техніка оцінки будь-яких активів / Пер. с англ. – М.: Лыжня Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
2. Бузова І.А., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Комерційна оцінка інвестицій / Під ред. Есимова В.Е. – Спб.: Пітер, 2004. – 432 з: іл. – (Серія «Підручник для вузів»).
3. Крилов Є.І., Власова В.М., Журавская І.В. Аналіз ефективності інвестиційної й інноваційної діяльності підприємства: Уч. допомога. – 2-е вид., перероб. і доп. – М.: Фінанси і статистика, 2003. – 608 з: іл.
4. Космидайло Й.В. Інноваційна діяльність підприємств: Зарубіжної практика // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9. – С. 174–180.
5. Виноградів О.А. Механізм застосування маркетингових засідок в інноваційній діяльності корпоративних підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №12. – С. 69–75.

О.Л. ФРАНЧЕНКО,  
аспірантка, НДЕІ Міністерства економіки України

## Фондовий ринок України як базова структура по перетворенню заощаджень населення в інвестиційні ресурси

У статті обґрунтовано необхідність використання заощаджень населення в інвестування економіки країни, запропоновано розширити спектр напрямів залучення таких коштів через структури фондового ринку та наве-

дено модель трансформації заощаджень населення в інвестиційний процес через фондовий ринок.

В статтю обоснована необхідність використання заощаджень населення в інвестування економіки

*страны, предложено расширить спектр направлений заимствования таких средств через структуры фондового рынка. Также представлена модель трансформации сбережений населения в инвестиционный процесс через фондовый рынок.*

*Article justified the use of savings of population in investing economy proposed to extend the range of borrowing of funds through the structure of the stock market. Also represented model transformation of savings of population in the investment process through the stock market.*

**Постановка проблеми.** Фондовий ринок, що є стратегічно важливою галуззю економіки України, сьогодні не повною мірою виконує головне призначення – створення фінансового механізму для запуску інвестицій у промисловість, мобілізацію інвестицій і забезпечення трансформації нагромаджень у доступні для виробництва фінансові ресурси. Наприклад, у США саме фондовий ринок став двигуном зростання економіки. Український ринок цінних паперів, створивши красиву і правильну форму-оболонку, втратив сутність і прагматичний зміст і сьогодні виконує лише роль своєрідного індикатора політичних і економічних подій у країні. Відсутність розвинених фінансових ринків призводить до ускладнення міжгалузевого переливу капіталу.

Інвестування посідає особливе місце і в структурі економічних пріоритетів розвитку фондового ринку України. Залежно від рівня зрілості національної економіки, рівня її інтегрованості у світове господарство формуються мотивація і політика щодо трансформації заощаджень населення в інвестиційний капітал. Розуміючи, що при внутрішній кризі залучений внутрішній капітал може стати відчутним чинником стабілізації економіки, потрібно запровадити ефективний механізм трансформації заощаджень населення в інвестиції на фондовому ринку, надати гарантії та стабільність внутрішньому інвестору, що гарантуватиме перспективи надходжень інвестицій в економіку країни.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Актуальність питання формування механізму залучення внутрішніх інвестиційних ресурсів на фондовому ринку підкреслила світова економічна криза. На нинішньому етапі даному питанню приділяють увагу багато вчених, досліджуючи проблеми інвестування. Серед них хотілося б виділити праці таких вчених, як О.М. Мозговий, М.П. Денисенко, О.В. Зав'ялова, І.І. Калініченко, О.Д. Литвиненко, О.К. Малютін, С. Панчишин, М. Савлук, В.П. Письмак, С.І. Пирожков, Б.І. Пшик, С.К. Реверчук, Г.В. Строкович, А.І. Сухорукова, П.В. Цибань, Г.Г. Шестопалов, О.М. Шерепи та інші.

**Метою даної статті** є дослідження механізму перетворення заощаджень населення в інвестиції на фондовому ринку та побудова однієї з моделей трансформації заощаджень населення в інвестиційний процес через структуру фондового ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Першою і найважливішою умовою залучення заощаджень населення в реальний

сектор економіки є попит на інвестиції з боку підприємців. На сьогодні населення має безліч альтернативних способів вкласти свої заощадження з метою отримання доходу.

На процес трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси через фондовий ринок впливає принцип «переваги ліквідності», який, на нашу думку, припускає наявність достатніх стимулів, які б змусили індивіда спрямовувати свої заощадження в інвестиційний процес відмовляючись таким чином від їх тезаврації.

Вважаємо, що механізм трансформації заощаджень населення в інвестиції має бути заснований на реалізації чотирьох основних моментів [1]:

1) трансформація заощаджень в інвестиційний процес здійснюється на умовах поворотності, терміновості, платності. У випадку, якщо індивід використовує власні грошові кошти як продуктивний капітал, то фактично набуває статусу підприємця;

2) заощадження населення передаються суб'єктам господарювання на умовах, які є вигідними для обох сторін;

3) заощадження населення в процесі їх трансформації змінюють не лише суб'єктів господарювання, але й приймають іншу форму існування відмінну від попередньої;

4) частина заощаджень відвернутих на тезаврацію, розміщених в організованій формі за кордоном, а також відвернуті так званіми недобросовісними фінансовими посередниками виключаються з інвестиційного процесу.

Таким чином, залучення заощаджень населення в інвестиційний процес через фондовий ринок сприятиме розвитку фондового ринку в Україні. Максимізація обсягу організованих заощаджень є кінцевою метою регулювання ощадного процесу і початковою умовою трансформації заощаджень населення в інвестиції. Головна роль тут відводиться фондовому ринку і фінансово-кредитним інститутам, виступаючим у ролі фінансових посередників, а також державі. Мобілізація заощаджень населення для фінансування економіки неможлива без формування певного ступеня довіри до фінансово-кредитних інститутів і фінансового ринку в цілому.

Обсяг заощаджень, рівень «економічної культури», ступінь інформованості і готовність прийняти на себе певні ризики визначають вибір одного або декількох способів інвестування.

Друга половина ХХ ст. в Україні характеризується зростанням ролі фондового ринку, який почав грати вирішальну роль в інвестиційному процесі, перерозподілі капіталу на користь найбільш прибуткових компаній, забезпечуючих науково-технічний прогрес, розробляючи і впроваджувальні нові технології. Емісія цінних паперів для таких компаній стала основним засобом мобілізації фінансових ресурсів, завдяки чому на ринку з'явилася велика різноманітність привабливих для інвесторів інструментів. Усе це сприяло тому, що значно збільшилися обсяги інвестицій у корпоративні цінні папери, особливо з боку приватних інвесторів, а також зросли можливості фондового ринку для активізації інвестицій у реальний сектор економіки.

Найбільш швидкими темпами збільшувався випуск акцій для фінансування інвестицій у компаніях високотехнологічних і наукоємних галузей. Усе більше число компаній, що здійснюють вторинну емісію своїх цінних паперів, роблять ставку на приватного інвестора. Використання інтернет-технологій дозволило приватним інвесторам активно брати участь у торгівлі корпоративними цінними паперами. За останніх десятиліття число приватних інвесторів у Західній Європі збільшилося майже в 5 разів, а США на початок нового тисячоліття учасниками фондового ринку було більш ніж 55% всього населення країни [2].

Купівля корпоративних цінних паперів самостійно або за допомогою брокера стає достатньо поширеним способом перетворення заощаджень населення в інвестиції. Вважаємо, що дану модель можна представити у вигляді рисунку, який відображає існування певних взаємозв'язків і руху грошових коштів.

Приватне інвестування в цінні папери, перш за все на первинному ринку, є найбільш простою моделлю трансформації заощаджень населення в інвестиції, що забезпечує приплив фінансових ресурсів у реальну економіку. Реалізація цієї моделі, на нашу думку, вимагає таких умов:

- наявність розвиненого фондового ринку і зацікавленість компаній у залученні інвестицій шляхом випуску цінних паперів;
- достатньо низький номінал акцій і облігацій, які могли б купуватися приватними індивідуальними інвесторами;
- наявність доступу індивідуальних інвесторів до ринку цінних паперів, що забезпечується розгалуженою брокерсько-ділерською мережею і розвитком інформаційних технологій.

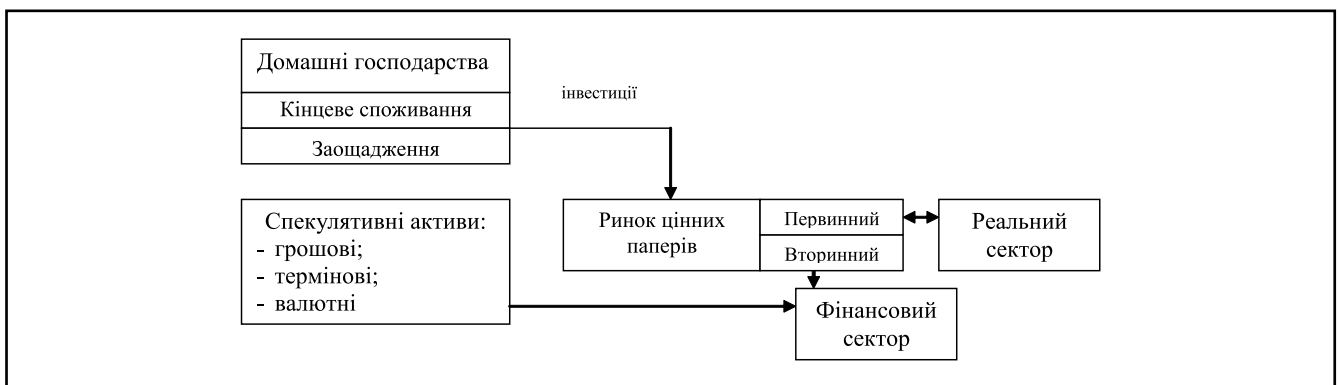
Пряме придбання корпоративних і державних цінних паперів населенням припускає переважання в поведінці власника заощаджень інвестиційних мотивів. Отже, як будь-який інвестор, суб'єкти господарювання мають володіти певними економічними знаннями і інформацією для того, щоб почати інвестування в цінні папери. Необхідність інформації для інвестора полягає в тому, що дозволяє оцінити ризик і майбутню прибутковість можливих вкладень. У розвинених країнах створений великий інформаційний простір, в якому розповсюджуються різні види інформації: описова,

аналітична, платна і безкоштовна. Але для того, щоб нею користуватися необхідно час і уміння її аналізувати, а також готовність ухвалювати рішення на свій страх та ризик. У зв'язку з цим на додаток до ясної фінансової інформації в розвинених країнах існує величезна кількість консультантів по інвестуванню (окремі особи або фірми), які пропонують великий набір послуг. Послуги консультантів з інвестицій є платними, але доступними і для дрібних інвесторів. Багато інвесторів, особливо небагатих, об'єднуються в клуби інвесторів, які зазвичай створюються групою осіб, що мають однакові цілі і прагнуть до об'єднання свого досвіду, а також капіталів для формування портфеля інвестицій. В основному клуби займаються інвестиціями в акції і облігації, реалізуючи помірну з погляду ризику стратегію, направлену на отримання стабільних довгострокових доходів.

У США близько 7 тис. подібних клубів об'єднано в Національну асоціацію об'єднаних інвесторів (NAIC), яка надає інформаційну підтримку членам клубів, зокрема, допомагаючи розібратися в новітніх прийомах і стратегіях інвестування.

Найважливішою умовою розвитку приватних інвестицій у цінні корпоративні папери є також наявність захисту прав інвесторів і акціонерів. Виняткова роль в даному випадку відводиться державі, яка повинна забезпечити прозорість фінансової інформації про діяльність компаній-емітентів, протидіяти використанню інсайдерської інформації для біржових спекуляцій, запобігати недобросовісній діяльності керівництва компанії, що завдає збитку акціонерам. Таким чином, ми можемо виділити в механізмі трансформації заощаджень населення першу модель, при якій власник грошових коштів приймає самостійно або за допомогою консультантів інвестиційне рішення про вкладення грошових коштів в корпоративні або державні (в тому числі муніципальні) цінні папери, враховуючи співвідношення ризик-прибутковість. Безпосередню купівлю-продаж цінних паперів інвестор може здійснювати або через брокерсько-ділерську мережу, або через брокера в Інтернеті.

Разом із тим приватне інвестування припускає наявність певних навиків аналізу інвестиційної привабливості тих або інших видів цінних паперів з погляду динаміки прибутковості, зміни ринкових курсів, стану фінансового ринку в цілому.



**Модель трансформації заощаджень населення в інвестиційний процес через фондовий ринок\***

\* Складено автором.

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

При формуванні портфеля цінних паперів виникає проблема управління ним з погляду вибраної стратегії. Для того щоб ухвалювати правильні інвестиційні рішення, індивідуальний інвестор повинен мати доступ до інформації і постійно і оперативно відстежувати ринкову кон'юнктуру.

У розвинених країнах пропонуються різні програми, які спеціально розроблені для розширення можливостей і підвищення ефективності дій індивідуальних інвесторів. Проте програми розробляються по оцінці різних видів цінних паперів і відповідно, індивідуальний інвестор, що диверсифікує свій інвестиційний портфель, повинен придбати певний пакет програмного забезпечення, а також мати в своєму розпорядженні достатній час для побудови, моніторингу і перегляду різних сегментів портфеля цінних паперів.

Люди, що не мають в своєму розпорядженні таких можливостей, найчастіше звертаються до професійних фінансових консультантів, які допомагають ухвалювати їм інвестиційні рішення. Таким чином, індивідуальний інвестор, несе певні витрати, які повинні покриватися доходами від вкладень в цінні папери. Відповідно як індивідуальний інвестор може виступити лише той власник, який має в своєму розпорядженні достатню суму грошових коштів, який готовий узяти на себе всі ризики, пов'язані з безпосередніми вкладеннями в цінні папери, уміє самостійно управляти своїми інвестиціями або довіряє своєму брокерові при ухваленні інвестиційних рішень.

У цілому прихід масового індивідуального інвестора в реальний сектор економіки через приватні вкладення в корпоративні і державні (у тому числі і муніципальні) цінні папери вимагає високої організації фондового ринку, постійної притоки нових емітентів, наявності чітких «правил гри», що забезпечуються як державою, так і суспільством.

### Висновки

Визначено, що побудова ефективного механізму трансформації заощаджень населення в інвестиції залежить від інформаційного середовища на ринку. Процеси прийняття інвестиційного рішення є тісно взаємопов'язаними із процесами формування та обробки інформації, оскільки якість прийнятих рішень значною мірою залежить від повноти,

оперативності, достовірності, точності і своєчасності вихідної інформації. Інформація про рух заощаджень населення має формуватися безперервно. Інформація про інвестиційні грошові потоки, що надходить ззовні, оцінюється учасниками ринку в результаті чого формується інвестиційна політика та приймається відповідне рішення стосовно побудови ефективного механізму трансформації заощаджень населення через фондовий ринок. Інформаційне забезпечення трансформації заощаджень населення визначає обґрунтованість та об'єктивність результатів управління ними.

Запровадження такого механізму дозволить надати населенню новий надійний об'єкт інвестицій, держава одержить надійного кредитора, а бюджет та відповідна галузь економіки – довгі фінансові ресурси. При цьому єдиною гарантією ефективного інвестування отриманих ресурсів може бути виключно цільовий характер використання коштів та самокупність фінансованого проекту.

### Література

1. Мамедов О. Суцність риночної трансформації сбережених домогосподарств в постадміністративній економіці (от «предпочтения ликвидности» – к «предпочтению прибыльности») // mamedov.doc
2. Булатов В.В. Економічне зростання і фондовий ринок. Т. 1. – М.: Наука, 2004. – С. 110.
3. Бесєдін Є.І. Історія розвитку біржового механізму фінансового ринку України [Електронний ресурс] / Є.І. Бесєдін. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/Portal/natural/vkhnu/Ekon/851/O9beifru.pdf>
4. Денисенко М.П. Організаційно-економічний механізм інвестування / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції; ВАТ «Хімнафтомашпроект». – К.: «Науковий світ», 2001. – 414 с.
5. Назарчук М.І. Аналіз стану та перспективи розвитку фондового ринку України / М.І. Назарчук // Фінанси України. Сер.: Фінансовий ринок. – 2007. – №12. – С. 83–95.
6. Панчишин С., Савлук М. Доходи і заощадження в перехідній економіці України // <http://www.franko.lviv.ua>
7. Рябчикова С.Ю. Сучасний стан фондового ринку України: причини злету і падіння [Електронний ресурс] / С.Ю. Рябчикова. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2009ip/ryabchikova.htm>

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ж.К. СІДНЄВА,  
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

## Актуальні питання створення систем управління якістю на підприємствах

*У статті розглянуті проблеми, які виникають під час впровадження системи управління якістю, наведені напрями їх вирішення.*

*В статье рассмотрены проблемы, возникшие во время внедрения системы управления качеством, приведены направления их решений.*

*This article deals with the items, which occur while using of quality management systems and ways of its solutions are enclosed thereafter.*

**Постановка проблеми.** Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) та курс на інтеграцію до Європейського Союзу вимагає суттєвого прискорення процесів поліпшення управління якістю. Національні виробники, які вийшли зі своєю продукцією на міжнародні ринки, пересвідчилися, що без впровадження систем управління якістю важко знайти партнера, а тим більше завоювати міжнародні ринки збуту і бути на них конкурентоспроможними. На даний час у світі зареєстровано понад 800 тис. систем управління якістю та 110 тис. систем екологічного управління, в тому числі в Європі майже 380 тис. систем управління якістю та 56 тис. систем екологічного управління, що безумовно підтверджує загальний позитивний їх вплив на конкурентоспроможність продукції та послуг [4].

В Україні увага до проблеми якості постійно зростає особливо у зв'язку з прийняттям країни до членів Світової організації торгівлі. Членство в СОТ та світова економічна криза вимагають суттєвого прискорення процесів поліпшення якості управління, підвищення ефективності функціонування і конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Основополож-

ним документом, що визначає пріоритетні напрями і стратегію вирішення проблем якості, є Концепція державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг) (2002), яка була розроблена відповідно до Указу Президента України «Про заходи щодо підвищення якості вітчизняної продукції». Державна політика у сфері якості спрямована, по-перше, на опрацювання ефективного соціально-економічного механізму запровадження систем управління якістю, по-друге, на визначення заходів правового регулювання, механізмів фінансування, кредитування і державної підтримки підприємств, що запроваджують системи управління якістю, по-третє, на підвищення якості життя населення країни.

В умовах глобалізації економіки успіх окремих підприємств і галузей економіки на зовнішньому та внутрішньому ринках повністю залежать від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості. Тому проблема підвищення якості продукції актуальна для всіх вітчизняних підприємств. Від її вирішення значною мірою залежить ефективність національної економіки. Останнім часом в Україні реалізовано ряд заходів щодо поліпшення ситуації у сфері якості. Впроваджуються системи управління якістю відповідно до ДСТУ ISO 9001 на підприємствах та центральних органах влади, реформується існуюча інфраструктура забезпечення якості, розробляються та оновлюються стандарти, приймаються необхідні законодавчі акти.

Разом із тим існує низка невирішених проблем. Не відбулося і відсутних масштабних змін якості життя населення на краще. Якість не перетворилася на загальнонаціональну ідею, залишається недосконалою система державного за-

хисту прав споживачів. Опитування фахівців підприємств, що впровадили системи управління якістю виявило їх незадоволеність результатами впровадження у 60–80% випадках. На міжнародному ринку немає довіри до результатів випробувань і сертифікації, виконаних в українських лабораторіях та органах сертифікації. За інформацією Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), Україна відстає від держав Європи і світу щодо впровадження систем управління якістю. Вона посідає 36-те місце у світі та 18 в Європі за кількістю сертифікованих систем [5]. На вирішення цих проблем мають бути спрямовані зусилля вчених та практиків.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Усвідомлення того, що якість продукції та послуг національного виробника відіграє першочергову роль у визначенні рівня життя у країні, її конкурентоспроможності на міжнародному ринку, зумовило збільшення публікацій з цих проблем. Дослідженню проблем підвищення якості та безпечності продукції, створенню систем управління якістю, вдосконалення нормативної бази присвячені роботи таких вітчизняних та закордонних вчених, як Г.Г. Азгальдов, Ю. Адлер, В.А. Лапідус, О.П. Глуткін, П.Я. Каліта, Л. Лосюк, С. Берзіна, Ю. Кабаков, Г.А. Саранча, М.І. Шаповал. Особливий внесок у вирішення цих проблем зробили такі видатні фахівці, «гуру» якості, як Е. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікава, Ф. Кросбі, А. Фейгенбаум, В. Шухардт. Велика роль у формуванні сучасної уяви щодо якості належить Українській асоціації з якості. Координацію всіх видів технічної нормотворчості щодо забезпечення якості та безпечності продукції здійснює Держспоживстандарт України. Але ряд проблем, пов'язаних із поліпшенням ситуації у сфері якості, реформуванням національної системи технічного регулювання, потребує подальших досліджень.

Тому **метою статті** є висвітлення основних проблем, які виникають під час впровадження систем управління якістю на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу.** Вхідження України до СОТ та курс на європейську інтеграцію вимагають адаптації законодавства відповідно до практики країн-членів СОТ та Євросоюзу. На сьогодні стратегічними пріоритетами для нашої країни є вдосконалення національної системи технічного регулювання та споживчої політики, адаптації законодавства України відповідно до практики країн-членів СОТ та ЄС з метою усунення технічних бар'єрів у торгівлі, підвищення якості та конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Для того, щоб не втратити зовнішні ринки, необхідно адаптувати діючі стандарти і паралельно розробляти нову нормативну базу, гармонізовану з європейською. Зараз суб'єкти господарювання продовжують використовувати майже 16 тис. застарілих стандартів і до 30 тис. галузевих нормативних документів колишнього СРСР, затверджених до 1992 року [4]. Саме стандарти і процедури оцінки відповідності (сертифікація або декларація про відповідність), що відрізняються від міжнародних аналогів, створюють так звані технічні бар'єри у торгівлі.

Стандартизація встановлює правила, загальні принципи чи характеристики стосовно різних видів діяльності або її результатів (тобто продукції, процесів, послуг), розробляючи і приймаючи доступні всім нормативні документи. Вона спрямована на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері на користь і за участі всіх зацікавлених сторін [1]. Стандартизація є основою технічного регулювання, дозволяє раціонально використовувати технічні та людські ресурси, враховувати умови захисту природного середовища. Відповідно до міжнародної практики в Україні створено мережу (153) технічних комітетів стандартизації у різних сферах економіки.

У багатьох випадках, особливо для потенційно небезпечної продукції споживач повинен бути впевнений, що її вироблено відповідно до вимог нормативних документів із прийнятним у світовій практиці рівнем безпечності. Для цього встановлюють процедуру оцінювання відповідності, яка у загальному випадку передбачає визначення характеристик продукції, встановлення відповідності і запевнення в ній (сертифікація, декларація, декларація про відповідність), реєстрацію, акредитацію та інспектування. Стандартизація та процедура оцінювання відповідності взаємозв'язані.

Національна система стандартизації України функціонує практично з моменту проголошення незалежності. Вона формувалася на розгалуженій системі стандартизації колишнього СРСР, яка проводилася на всіх рівнях (загальносоюзному, республіканському, галузевому, на рівні підприємств чи установ). За техніко-економічним потенціалом Україна посідала друге місце в Союзі, а тому практично весь фонд державних та галузевих документів застосовували вітчизняні підприємства. Угодою про проведення узгодженої політики країн СНД у галузі стандартизації, метрології та сертифікації (1992) започатковано нову регіональну систему стандартизації. Відповідно до цієї Угоди стандарти колишнього СРСР (ГОСТ) набули статусу міждержавних, що стало правовою основою їх застосування на території України. Деякі стандарти діють ще з 1947 року. Такий підхід не відповідає принципам СОТ, зокрема Угоди про технічні бар'єри у торгівлі, не сприяє впровадженню нових технологій та інновацій.

Як показав час, глобальна економіка вимагає зняття не тільки бар'єрів, що створюються встановленням тарифів і квот, а й технічних бар'єрів, якими є стандарти і процедури оцінки відповідності. З 1993 року введена в дію Українська державна система сертифікації продукції УкрСЕПРО, яка дала змогу обмежити доступ на внутрішній ринок неякісної та небезпечної продукції. Україна приєдналася до Кодексу добросовісної практики у частині підготовки, прийняття та застосування стандартів у межах Угоди про технічні бар'єри у торгівлі (ТБТ) Світової організації торгівлі. Зі вступом у СОТ Україна взяла зобов'язання до 2012 року реформувати систему технічного регулювання, яка базується на стандартизації, оцінці відповідності та метрології, з метою подолання технічних бар'єрів в торгівлі з країнами-членами СОТ.

Національна система стандартизації потребує подальшої модернізації чинного законодавства, має здійснюватися в контексті вступу України до СОТ та інтеграції до ЄС. Країнами ЄС вироблено власні інструменти їх усунення для вільного переміщення товарів. Важливе місце серед них належить директивам «нового підходу» та «глобального підходу», які сприяють впровадженню інновацій, зокрема сучасних методів управління якістю. Загалом в Європі до 75% продукції, що постачається на ринок, підпадає під технічне регулювання. Під дію директив Нового підходу підпадає майже 20% продукції що випускається. Головна спрямованість директив Нового підходу – мінімізація втручання державних органів у роботу бізнесу. Їхня роль зводиться виключно до контролю за безпекою продукції, тобто чим вищий рівень безпеки від застосування продукції, тим активніше втручання держави.

Рішеннями Ради Європи з метою спрощення процедури оцінки відповідності продукції був введений Глобальний підхід, який базується на модульному підході. З восьми модулів лише у трьох відповідність підтверджується сертифікатом, виданим третьою стороною, а для інших п'яти модулів основним документом підтвердження відповідності продукції є декларація виробника (постачальника) про її відповідність визначеним вимогам щодо безпеки людей.

У рамках адаптації законодавства України до законодавства ЄС відповідно до вимог СОТ внесено зміни до законів «Про стандартизацію» та «Про підтвердження відповідності», прийнятих у 2001 році. Набула чинності (січень 2006 року) нова редакція Закону України «Про захист прав споживачів». Ці документи започаткували новий етап стандартизації та процедури оцінювання відповідності.

Закон України «Про підтвердження відповідності» [2] вперше ввів у національну практику поняття «технічний регламент з підтвердження відповідності». Закон «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» (2005), який є одним із юридичних документів, спрямованих на гармонізацію національного законодавства з нормами і принципами СОТ, замінив його терміном «технічний регламент». Згідно з міжнародною практикою стандарти є добровільними для застосування. Вимоги щодо безпеки продукції та послуг для здоров'я і життя людей, майна і навколишнього середовища перенесені у технічні регламенти, обов'язкові до виконання. В Україні такі нормативно-правові акти, як технічні регламенти, мають розроблятися згідно з відповідними європейськими директивами. На сьогодні в Україні прийнято 30 технічних регламентів, а до 2012 року планується впровадити ще 24 [4]. Впровадження технічних регламентів потребує подальшого перегляду Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні.

Продукція, виготовлена за визнаними міжнародними та європейськими стандартами, буде конкурентоспроможною на європейському ринку. Зараз майже 3,7 тис. вітчизняних стандартів згармонізовано з міжнародними та

європейськими, а це лише 22% від загальної потреби. Якість продукції безпосередньо залежить від рівня нормативних документів, що регламентують її показники. Саме їх недосконалістю обумовлюється той факт, що сертифікація продукції не завжди є гарантією її якості. Тому забезпечення галузей промисловості сучасними стандартами є пріоритетним завданням.

Ефективним інструментом підвищення якості продукції вітчизняних підприємств слід вважати впровадження та сертифікацію систем управління якістю за моделями, регламентованими міжнародними стандартами ISO 9000. Ці стандарти є основою нових підходів до управління бізнесом у всьому світі. Зараз стандарти ISO 9000:2000 прийняті у понад 90 країнах світу, застосовуються будь-яким підприємством незалежно від їхнього розвитку і сфери діяльності. Світовими лідерами у цій сфері є Китай, Італія, Японія, Велика Британія, США, Індія, Франція та Німеччина. Стандарти мають універсальний характер, вони не пропонують абсолютних вимірних критеріїв якості для кожного окремого виду продукції, а визначають лише методологію функціонування системи, яка, у свою чергу, повинна забезпечувати високу якість продукції та послуг. Сертифікат на систему якості є свідченням того, що підприємство є компетентним партнером і виконавцем, спроможним випускати конкурентоспроможну продукцію. За даними міжнародних експертів з якості, існує чіткий зв'язок між рівнем економіки і кількістю впроваджених на підприємствах систем управління якістю. Чим більше систем якості, тим ефективніше розвивається економіка країни. Нині на підприємствах України впроваджено близько 2000 систем управління якістю, а в той же час в Польщі в 4 рази, в Угорщині в 7 разів більше [3].

З метою забезпечення ефективного функціонування організацій у сучасних нестабільних економічних умовах Міжнародною організацією зі стандартизації прийнято рішення щодо внесення незначних змін до міжнародного стандарту ISO 9001:2000 і формування ISO 9001:2008, а стандарт ISO 9004:2000 виявився мало затребуваним і буде кардинально перероблений. Таке рішення ще раз підкреслює загальну спрямованість на задоволення потреб користувачів стандартів. Сучасна система управління якістю повинна бути пристосована до функціонування в непрогнозованому економічному середовищі.

### **Висновки**

Таким чином Україні належить ще багато зробити з питань впровадження та сертифікації систем управління якістю, щоб наблизитись до високорозвинених країн зважаючи на те, що традиційні методи управління вже не достатньо ефективні, постає завдання розроблення методологічних підходів, які б допомогли вітчизняним підприємствам здійснити необхідні перетворення. Насамперед, це подальше вдосконалення системи менеджменту підприємств на основі принципів та критеріїв якості, покладених в основу стан-

дартів ISO серії 9000; підвищення рівня згармонізованості національних стандартів з міжнародними та європейськими; застосування принципів загального управління якістю (TQM) у практичній діяльності.

#### Література

1. Закон України «Про стандартизацію» від 17.05.2001 р. №2408-III // Відомості Верховної Ради. – 2001. – №31. – С. 145.

2. Закон України «Про підтвердження відповідності» від 17.05.2001 р. №2406-III // Відомості Верховної Ради, ВВР. – 2001. – №32. – С. 169.

3. Жарков Ю. Реалізація державної політики у сфері управління якістю та екологічного управління // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2007. – №1. – С. 51.

4. <http://www.dssu.gov.ua>

5. <http://www.iso.org>

Г.М. РИЖАКОВА,  
к.е.н., доцент, КНУБА

# Вплив факторів на показник обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за видом економічної діяльності надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури і спорту

*У статті розроблена економетрична модель залежності показника реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств від факторів за видом економічної діяльності надання комунальних та індивідуальних послуг у сфері культури і спорту. На основі параметрів розробленої моделі розраховані коефіцієнти еластичності показника по кожному фактору і визначено вплив цих факторів на показник.*

*В статье разработана эконометрическая модель зависимости показателя объема реализации продукции (работ, услуг) малых предприятий от факторов по виду экономической деятельности предоставление коммунальных и индивидуальных услуг в сфере культуры и спорта. На основе параметров разработанной модели рассчитаны коэффициенты эластичности показателя по каждому фактору и определено влияние этих факторов на показатель.*

*In article it is developed econometric model of dependence of an indicator of volume of realization of production (works, services) of small enterprises from factors behind a kind of economic activities of granting of municipal and individual services in culture and sports sphere. On the basis of parameters of the developed model the calculated factors of elasticity of an indicator under each factor influence of these factors on an indicator also is defined.*

У галузі надання комунальних та індивідуальних послуг у сфері культури і спорту малі підприємства виконують велику роботу, саме тому дослідження процесів формування обсягів реалізації продукції за цим видом діяльності є актуальною темою.

**Постановка проблеми.** На основі ретроспективних даних величин показника і факторів, які характеризують обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств від факторів за видом економічної діяльності надання комунальних та індивідуальних послуг у сфері культури і спорту створити економетричну залежність показника від факторів для функціонуючих малих підприємств.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В книзі [1] зазначається, що системний аналіз корисно застосувати для дослідження складових систем. За цим підходом складна система перетворюється на декілька простіших підсистем, які розглядаються окремо, але з врахуванням взаємозв'язків між ними.

У методичних рекомендаціях [2] зазначається, що метою розвитку житлово-комунального господарства потрібно вважати забезпечення можливостей поліпшення житлово-комунальних умов громадян, впровадження в практику довготермінових житлових кредитів на особливих умовах, створення заasad для розширення індивідуального житлового будівництва.

У книзі [3] висвітлюються теоретичні і практичні питання ціноутворення та формування тарифів на житлово-комунальні послуги з утримання житлових будинків і прибудинкових територій, збалансованості ринкової вартості послуг підприємств житлово-комунального господарства з платоспроможністю населення та законодавчі і нормативні акти, які стосуються розробки тарифів в житлово-комунальні послуги.

У статистичному щорічнику [4] наведені офіційні дані Державного комітету статистики України, які використані для проведення досліджень.

**Мета статті.** На основі отриманих значень параметрів розробленої моделі розраховані коефіцієнти еластичності показника по кожному фактору і виявлені величини впливу цих факторів на показник.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток комунального господарства, культури і спорту в ринкових умовах вимагає удосконалення процесів формування показників, які характеризують цей вид економічної діяльності. Велике значення для підвищення ефективності комунальних та індивідуальних послуг у сфері культури і спорту мають інновації. Досягнення в галузі науки, техніки і технології можливо і потрібно впроваджувати в практику надання послуг. З метою отримання оцінок результатів за цим видом діяльності рекомендуються натуральні (якісні) і вартісні показники.

Натуральні показники характеризують ефективність мікроприємств за етапами технологічного процесу надання послуг і можуть мати кількісні виміри.

Вартісні показники охоплюють загальні різні заходи, відображають витрати на досягнення поставленої мети по наданню послуг і розраховуються у будь-якому випадку. При проведенні оцінки черговості окремих мікроприємств або обґрунтування його вибору можна користуватися показником зведених витрат або терміном окупності інвестицій. Послідовність розрахунків може бути такою:

1. Оцінка натуральних показників для конкретного заходу.
2. Розрахунок капітальних витрат.
3. Розрахунок змін у собівартості після впровадження даного заходу.
4. Порівняння всіх отриманих показників і формування загальної річної оцінки.

Середньорічний економічний ефект від періоду дії заходу визначається шляхом розрахунку економічного ефекту окремо за кожний рік. Кількісні значення цих ефектів приводяться до базового року і за допомогою коефіцієнтів дисконтування розраховується загальний ефект (враховується фактор часу).

Рішення про доцільність створення і впровадження нових засобів і предметів праці, послуг, винаходів, раціоналізації приймається на основі розрахунку ефекту.

Програма розвитку житлово-комунального господарства України складається з окремих розділів: житлове господар-

ство, комунальне господарство [2]. За критерій розвитку цієї галузі приймається рівень забезпечення житловою площею та підвищенням рівня благоустрою житлового фонду. Обсяги введення в експлуатацію загальної площі житлових будинків та капітальні вкладення прогнозуються в цілому по Україні за визначеною в [2] методикою, в якій враховується величина житлового фонду в базовому році з додаванням нових обсягів житлової площі і відніманням обсягів вибуття житлового фонду.

Основним показником вважається середній рівень забезпечення одного мешканця загальною площею, який є середньозваженою характеристикою використання житлового фонду.

Показники розвитку індивідуального житлового фонду враховують суттєві зміни за рахунок зміни структури житлового будівництва (спорудження більш комфортного житла тощо).

Мета діяльності комунального господарства – це досягнення нормативного рівня та покращення якості обслуговування населення всіма видами комунальних послуг: водопостачання, каналізація, тепло- і газопостачання.

Обсяги введення в дію потужностей комунального господарства встановлюються на основі фактичного і нормативного обсягу наданих послуг населенню комунально-побутовим та промисловим підприємством. Відповідні розрахунки проводяться на базі житлово-комунальної статистики. Щоб обґрунтувати задоволення планових потреб, використовуються нормативи споживання комунальних послуг на одного мешканця. Планування випуску продукції комунальних підприємств та потреба у введенні в дію потужностей здійснюються в натуральному виразі відповідно до існуючих нормативів.

Основними показниками розвитку житлово-комунального господарства [2] є такі:

1. Житловий фонд на кінець року.
2. Житловий фонд у розрахунку на одного жителя.
3. Введення в експлуатацію загальної площі житлових будинків за рахунок усіх джерел фінансування.
4. Обсяг капітальних вкладень у цінах відповідних років за рахунок усіх джерел фінансування.
5. Приватизована загальна житлова площа.
6. Введення в дію потужностей комунального господарства.

**Таблиця 1. Динаміка показників розвитку виду діяльності надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури і спорту України**

	Рік						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Основні засоби у фактичних цінах на кінець року (в млрд. грн.)	17,1	17,4	20,9	20,9	24,3	28,6	
Індекс основних засобів у відсотках до попереднього року	102,1	102,4	104,9	102,9	103,5	105,4	
Ступінь зносу основних засобів у відсотках	48,4	48,7	47,1	46,6	45,8	45,5	
Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах в млрд. грн.	0,763	1,23	1,95	1,83	2,85	4,06	5,42
Обсяги реалізованих послуг в млрд. грн. за цим видом діяльності	1,88	2,56	3,54	5,06	7,0	8,92	11,4
Обсяги реалізованих послуг населенню в млрд. грн.	0,95	1,26	1,77	2,24	3,00	4,06	5,65
Структура обсягів послуг у відсотках до загального обсягу послуг	4,0	4,5	4,7	5,2	5,8	5,7	5,6
Структура обсягів послуг населенню у відсотках до загального обсягу послуг населенню	7,0	7,7	8,6	8,2	9,0	9,8	10,7
Кількість зайнятого населення в млн. осіб	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9
Кількість найманих працівників в млн. осіб	0,54	0,53	0,51	0,51	0,55	0,54	0,54

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

7. Водопровід.
8. Каналізація.
9. Теплопостачання.

У табл. 1 наведена динаміка показників розвитку виду діяльності надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури і спорту України.

На основі аналізу даних табл. 1 можна зробити висновки для виду діяльності надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури і спорту.

Величина основних засобів у фактичних цінах на кінець року в млрд. грн. за період 2002–2007 років значно зросли – з 1,71 млрд. грн. у 2002 році до 28,6 млрд. грн. у 2007 році, тобто за сім років вони зросли в 1,7 раза і мають тенденцію до збільшення.

Індекс основних засобів у відсотках до попереднього року за період 2002–2007 років змінювалися з 102,1% у 2002 році до 105,4% у 2007 році і мали тенденцію до невеликого зростання.

Ступінь зносу основних засобів у відсотках щорічно зменшувався з 48,4% у 2002 році до 45,5% в 2007 році і має тенденцію до незначного зменшення.

Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах в млрд. грн. за 2002–2008 роки дуже значно зросли в 7,2 раза – з 763 млн. грн. у 2002 році до 5,42 млрд. грн. в 2008 році – і мають тенденцію до істотного зростання.

Обсяги реалізованих послуг у млрд. грн. за період 2002–2008 років щорічно зростали – з 1,88 млрд. грн. у 2002 році до 11,4 млрд. грн. у 2008 році, тобто за ці роки вони зросли у 6 разів і мають тенденцію до зростання.

Обсяг реалізованих послуг населенню в млрд. грн. щорічно значно зростав – з 950 млн. грн. у 2002 році до 5,65 млрд. грн. у 2008 році, тобто за 2002–2008 роки він зріс в 6 разів і має тенденцію до зростання.

Структура обсягів послуг у галузі у відсотках до загального обсягу послуг за весь період 2002–2008 років з 2002 року до 2005 року зросла в 1,5 раза (з 4 до 5,8%), а далі

незначно зменшувалася і в 2008 році вона стала 5,6% з тенденцією до зменшення.

Структура обсягів послуг населенню у відсотках до загального обсягу послуг населенню постійно зростала – з 7% у 2002 році до 10,7% у 2008 році, тобто за ці роки вона зросла в 1,5 раза і має тенденцію до зростання.

Кількість зайнятого населення незначно збільшилася від 700 тис. осіб у 2002 році до 900 тис. осіб у 2008 році і за останні роки має тенденцію до незначного зростання.

Кількість найманих працівників за весь період 2002–2008 років незначно коливається і стала на величині 540 млн. осіб (має тенденцію до стабільності).

Отже, за 2002–2008 роки відбувся розвиток галузі надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту, в якому брали участь малі підприємства.

Динаміка показника і факторів для малих підприємств за цим видом діяльності наведена в табл. 2, яка складена на базі статистичних даних [4] статистичного щорічника України за 2008 рік.

За показник оцінки діяльності малих підприємств у галузі надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури і спорту визначено обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств  $y_{10}$ .

Цей показник за 2002–2008 роки щорічно збільшувався з 850 млн. грн. у 2002 році до 3,67 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він збільшився у 4,3 раза і має тенденцію до збільшення.

Перший фактор  $x_{10}$  – кількість найманих працівників малих підприємств у тис. осіб за цим видом діяльності за період 2002–2008 років значно зменшився з 98,5 тис. осіб у 2002 році до 74,9 тис. осіб у 2008 році, тобто за цей період він зменшився в 1,3 раза і має тенденцію до зменшення.

Другий фактор  $z_{10}$  – операційні витрати з реалізованої продукції малих підприємств на одиницю продукції (коп./грн.) за цим видом діяльності за період 2002–2006 років значно зростав – з 100,3 коп./грн. до 108,5 коп./грн., а за

**Таблиця 2. Динаміка показника і факторів для малих підприємств за видом діяльності надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури і спорту**

Позначення	Показник та фактори	Рік						
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
$y_{10}$	Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств за цим видом діяльності (в млрд. грн.)	0,85	1,12	1,42	1,68	2,74	3,07	3,67
$x_{10}$	Перший фактор – кількість найманих працівників малих підприємств в тис. осіб	98,5	105,2	101,1	25,9	87,6	79,4	74,9
$z_{10}$	Другий фактор – операційні витрати з реалізованої продукції малих підприємств на одиницю продукції за цим видом діяльності (коп./грн.)	100,3	102,8	106,6	104,7	108,5	104,9	96,3
$U_{10}$	Третій фактор – фінансові результати малих підприємств на оподаткування млрд. грн. за цим видом діяльності	0,021	0,03	0,005	0,011	-0,046	-0,17 5	-0,637
$V_{10}$	Четвертий фактор – середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників за цим видом діяльності в грн.	247	199	400	620	828	1090	1511
$W_{10}$	П'ятий фактор – частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) у відсотках за цим видом діяльності	13,2	10,7	7,1	14,1	30,4	25,0	23,9

Таблиця 3. Кореляційна матриця залежності між показником та факторами

	$x_{10}$	$z_{10}$	$U_{10}$	$V_{10}$	$W_{10}$	$y_{10}$
$x_{10}$	1	0,31	0,83	-0,96	-0,82	-0,96
$z_{10}$	0,31	1	0,67	-0,35	0,05	-0,17
$U_{10}$	0,83	0,67	1	-0,9	-0,5	-0,81
$V_{10}$	-0,96	-0,35	-0,9	1	0,74	0,9
$W_{10}$	-0,82	0,05	-0,5	0,74	1	0,82

2007–2008 роки має тенденцію до зменшення і знизився до 96,3 коп./грн.

Третій фактор  $U_{10}$  – фінансові результати малих підприємств від звичайної діяльності до оподаткування млрд. грн. за цим видом діяльності за період 2002–2005 років мав позитивне значення (показував невеликі прибутки), а за період 2006–2008 років мав від’ємне значення (показував збитки) і має тенденцію до збільшення збитків.

Четвертий фактор  $V_{10}$  – середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників в грн. за цим видом діяльності за період 2002–2008 років значно збільшився з 247 грн. в 2002 році до 1511 грн. на місяць в 2008 році, тобто за весь період вона зросла в 6,1 раза і має тенденцію до значного зростання.

П’ятий фактор  $W_{10}$  – частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) у відсотках за цим видом діяльності за період 2002–2008 років значно збільшився з 13,2% в 2002 році до 23,9% в 2008 році, тобто за ці роки він збільшився в 1,8 раза і має тенденцію до зростання.

Ці фактор і показник – взаємозалежні. Величина статистичної залежності між ними вирахована за допомогою коефіцієнтів кореляції, значення яких наведено в табл. 3.

Аналіз даних табл. 3 показує:

– показник  $y_{10}$  залежить від кожного з факторів, від факторів  $x_{10}$ ,  $U_{10}$  – значно негативно, від фактору  $z_{10}$  – незначно позитивно, від фактору  $V_{10}$  – значно позитивно. Отже, статистично підтверджена залежність показника  $y_{10}$  від факторів  $x_{10}$ ,  $z_{10}$ ,  $U_{10}$ ,  $V_{10}$ ,  $W_{10}$ :

– перший фактор  $x_{10}$  взаємопов’язаний позитивно з другим фактором  $z_{10}$  і третім  $U_{10}$ , негативно з факторами  $V_{10}$ ,  $W_{10}$ ;

– другий фактор  $z_{10}$  взаємопов’язаний позитивно з факторами  $x_{10}$ ,  $U_{10}$ ,  $W_{10}$  (слабо), негативно з фактором  $V_{10}$ ;

– третій фактор  $U_{10}$  взаємопов’язаний позитивно з факторами  $x_{10}$ ,  $z_{10}$  негативно з факторами  $V_{10}$ ,  $W_{10}$ ;

– четвертий фактор  $V_{10}$  взаємопов’язаний позитивно з фактором  $W_{10}$ , негативно з факторами  $x_{10}$ ,  $z_{10}$ ,  $U_{10}$ ;

– п’ятий фактор  $W_{10}$  взаємопов’язаний позитивно з факторами  $z_{10}$  (слабо) і  $V_{10}$ , негативно з факторами  $x_{10}$ ,  $U_{10}$ .

Проведений за методом найменших квадратів розрахунок залежності показника від факторів дав такі результати:

$$y_{10} = -6,48 - 0,0033x_{10} + 0,071z_{10} - 1,55U_{10} + 0,0014V_{10} + 0,02W_{10}$$

Коефіцієнт множинної детермінації  $R^2 = 0,99$ .

Відносна стандартна похибка  $H = 2,5\%$ .

Коефіцієнти еластичності по факторам такі:

– по першому фактору:  $E_x = -0,15$ ;

– по другому фактору:  $E_z = 3,5$ ;

– по третьому фактору:  $E_U = 0,08$ ;

– по четвертому фактору:  $E_V = 0,5$ ;

– по п’ятому фактору:  $E_W = 0,2$ .

Оскільки  $R^2 = 0,99$  близький до 1, а відносна стандартна похибка  $H$  – мала, то отримана залежність показника від факторів адекватна досліджуваному процесу.

Оскільки  $E_x = -0,15 < 0$  – від’ємний (малий), це означає, що при бажанні збільшити значення показника обсягу реалізації продукції малих підприємств у цьому виді діяльності потрібно трохи зменшувати величину  $x_{10}$  – кількість найманих працівників малих підприємств за рахунок звільнення малокваліфікованих працівників.

Оскільки  $E_z > 0$ , то що при бажанні збільшити значення показника  $y_{10}$  – обсягу реалізації продукції малих підприємств потрібно збільшувати величину  $z_{10}$  – операційні витрати з реалізованої продукції малих підприємств на одиницю продукції.

Оскільки  $E_U > 0$ , але малий, це означає, що для збільшення показника  $y_{10}$  можна збільшувати фінансові результати малих підприємств, хоч це і дасть малий ефект. Це вказує на недосконалість податкового законодавства в малому бізнесі.

Оскільки  $E_V > 0$ ,  $E_W > 0$ , то для збільшення значення показника  $y_{10}$  – обсягу реалізації продукції малих підприємств в цьому виді діяльності потрібно збільшувати значення факторів  $V_{10}$ ,  $W_{10}$  (середньомісячну номінальну заробітну плату найманих працівників у цій галузі та частку продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) у цій галузі).

### Висновки

Запропоновану економетричну модель залежності обсягу реалізації продукції малих підприємств і обчислені коефіцієнти еластичності можна використати для розробки регуляторних рішень по зміні факторів у відповідності до поставленої мети.

### Література

1. Крушевський А.В. Теорія систем і системний аналіз / А.В. Крушевський, Д.П. Крушевська, О.А. Складенко, В.Є. Складенко; навчальний посібник. – К.: ЦІППО, 2006. – 160 с.
2. Прогнозування і розробка програм / Під ред. В.Ф. Беседина; методичні рекомендації. – К.: НДЕІ, 2000. – 468 с.
3. Тітяєв В.В. Житлово-комунальні тарифи / В.В. Тітяєв. – Х.: ХНАМГ, 2008. – 272 с.
4. Статистичний щорічник України за 2008 р. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 566 с.

# Сутність соціо-еколого-економічної оцінки природних ресурсів та особливості методики її визначення

У статті доведена необхідність як оцінки самих природних ресурсів і об'єктів, так і оцінки їх використання, тобто відображення в результатах господарської діяльності ролі, значення, функції природних ресурсів і об'єктів. Запропонований підхід врахування значимості природних ресурсів і об'єктів надає можливість управління природокористуванням на економічній основі та забезпечити зацікавленість в їх раціональному обґрунтованому використанні.

В статье обоснована необходимость как оценки природных ресурсов и объектов, так и оценки их использования, то есть отражение в результатах хозяйственной деятельности роли, значения, функции природных ресурсов и объектов. Предложенный подход учета значимости природных ресурсов и объектов дает возможность управлять природопользованием на экономической основе и обеспечивать заинтересованность в их рациональном обоснованном использовании.

The article gives prove of the natural resources and facilities assessing necessity, and also their assessment usage, meaning, reflection in the results of economic activity rolls, importance, functions of natural resources and facilities. Offered approach of recording the significance of natural resources and facilities gives the opportunity to manage nature usage on the economic basis and to ensure their rational interest in their justified usage.

**Постановка проблеми.** Використання природних ресурсів і пов'язане з ним відповідне навантаження на навколишнє природне середовище – це та сфера людської діяльності, яка визначає широке коло соціальних, економічних та екологічних проблем, тому питання про вдосконалення методики визначення соціо-еколого-економічної оцінки природних ресурсів та об'єктів на сучасному етапі розвитку суспільно-виробничих відносин є дуже актуальним.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Розробці теоретичних та прикладних питань природоохоронної діяльності присвячені наукові праці багатьох вчених-економістів. Варто назвати роботи О.Ф. Балацького, І.К. Бистрякова, Б.В. Буркінського, П.П. Борщевського, О.О. Веклич, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, О.Л. Кашенко, В.С. Міщенко, Н.В. Пахомової, М.Ф. Реймерса, В. Трегобчук, Т.С. Хачатурова, М.А. Хвесика та ін. Проте наукові розробки у більшості випадків присвячені загальній характеристиці впливу господарської діяльності на навколишнє природне середовище або організаційно-економічним механізмам природоохоронної діяльності окремих галузей господарства. На жаль, у наукових

працях як вітчизняних, так і закордонних вчених економістів і екологів недостатньо уваги приділено проблемам вдосконалення методики врахування екологічного фактору в економічних законах відтворювального процесу природних ресурсів і об'єктів та їх соціо-еколого-економічної оцінки.

**Мета статті** – обґрунтувати необхідність вдосконалення методики виявлення, встановлення, конкретизування у кожному випадку кількісних параметрів, факторів, частки ресурсів у показниках господарської діяльності, і перш за все у результатах праці та формуванні вартісних показників.

**Виклад основного матеріалу.** Проблема оцінки природних ресурсів існує перед ученими і практиками вже не один десяток років. Очевидно, що, якщо природні ресурси залучені в господарський обіг, вони мають бути оцінені, як і будь-який інший товар. У найзагальнішому вигляді необхідність оцінки будь-яких природних ресурсів обумовлена певними обставинами (рис. 1). Необхідність визначення оцінки природних ресурсів і благ виникла з часів, коли людина почала методом випробувань і помилок рухатися на шляху становлення виробництва й економіки.

Основними причинами економічної оцінки природних ресурсів є:

- необхідність порівнювати витрати праці та результати господарської діяльності, що пов'язані з використанням природної сировини;
- у ринкових умовах господарювання врахування еколого-економічних оцінок природних ресурсів забезпечує економічну ефективність і автоматизм регулювання ринкових відносин.

З розвитком товарно-грошових відносин і держави система економічної оцінки і обліку природних ресурсів ускладнювалася, оскільки формувалася нова система господарювання, а саме «соціо-еколого-економічна». В цій системі поєднуються різними видами зв'язків багато економічних суб'єктів, які здійснюють свою діяльність у довкіллі, трансформуючи при цьому природні ресурси, об'єкти та природні умови для задоволення своїх власних й суспільно значимих потреб. Кожний з економічних суб'єктів своєю діяльністю не тільки робить внесок у розвиток економічних оцінок природних ресурсів та умов, а й формує свої економічні інструменти, що дозволяють враховувати подібні оцінки в реальній практиці господарювання.

На теперішній час у сучасній фаховій літературі основний капітал будь-якого підприємства складається з таких трьох видів капіталу:

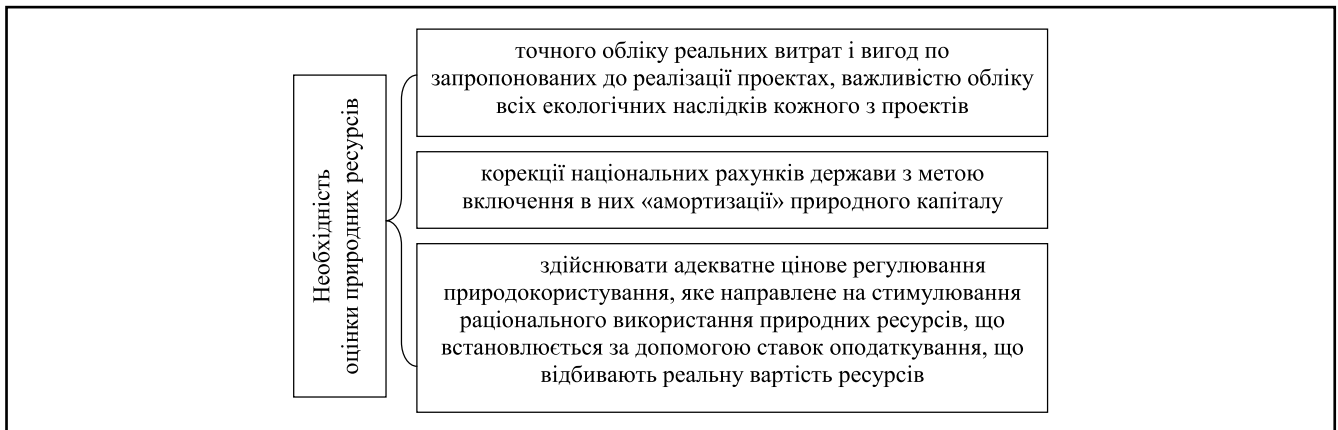


Рисунок 1. Фактори, що зумовили необхідність оцінки природних ресурсів

$$K = Km + Kh + Kn, \quad (1)$$

де  $Km$  – капітал, що створений людиною (машини, устаткування, іммобільні фонди, інфраструктура);  $Kh$  – людський капітал (освітній рівень населення, технічні навички і так далі);  $Kn$  – природний капітал (якщо правильніше – то природно-ресурсний капітал).

З позицій Концепції стійкого розвитку це правило або перший критерій м'якої стійкості соціо-еколого-економічної системи, але його можна інтерпретувати по-різному. По-перше, можна прагнути до незменшення всього основного капіталу, допускаючи взаємозаміщення одного типу капіталу іншим. Щонайкраще цей підхід виражений у так званому правилі Хартвіка: ситуація є стійкою, якщо виснаження природного капіталу компенсується вкладенням рентних доходів у збільшення створеного людиною капіталу. В кінцевому, екстремальному випадку цей підхід передбачає, що сповна прийнятне повне виснаження природного капіталу при відповідному адекватному розвитку двох інших видів капіталу. Як вже було сказано раніше, це випадок так званої слабкої стійкості, яка вимагає лише незменшення всього основного капіталу в цілому. Природно, що такий підхід піддається сповна справедливій критиці з боку екологів. Вони справедливо закликають нас (а особливо уряди країн) до розуміння того факту, що різні елементи природного капіталу мають важливе значення самі по собі – як складові природно-ресурсного капіталу всієї нашої планети. Всі ці складові (і земля, і води, і надра, і ліси і багато що інше) несуть у собі деякі загальносистемні функції – так звані загальнобіосферні функції. Якщо

ми зараз їх не навчимося враховувати, то з часом вони можуть виявитися в числі тих основних функцій, які виступатимуть вже як функції, що визначають само існування життя на Землі. Тому потрібні сильніші критерії стійкості.

Вартість певного екологічного блага (наприклад, ділянки, яка може використовуватися для полювання та рибної ловлі) може визначатися шляхом складання ринкової вартості та додаткової вигоди споживача. Серед наявних підходів щодо визначення економічної цінності природних ресурсів і природних благ, що дозволяють отримати конкретну оцінку, можна виділити декілька найбільш поширених (рис. 2).

Треба зазначити, що не всі ці підходи добре розроблені, в них є суперечливі моменти, проте на їх основі можна хоча б у самому першому наближенні оцінити економічну цінність природи. Хоча в багатьох випадках правильніше говорити про «недооцінку» природи, так як у більшості випадків має місце заниження її цінності. Це пояснюється зрозумілим економічним безсиллям перед вартісною оцінкою колосальної складності природи, її функцій, взаємозв'язків, системності та комплексності. Слід також зазначити, що перераховані підходи не є «чистими», вони багато в чому перетинаються. Розглянемо основні риси названих чотирьох підходів. Важливою властивістю ринку є його можливості забезпечити найкраще використання різних ресурсів завдяки ціновим сигналам про їх дефіцитність. Ринкова оцінка нафти, газу, лісу та інших природних ресурсів, її зміни дозволяють регулювати ефективність їх використання. Однак деградація навколишнього середовища, виснаження природних ресур-

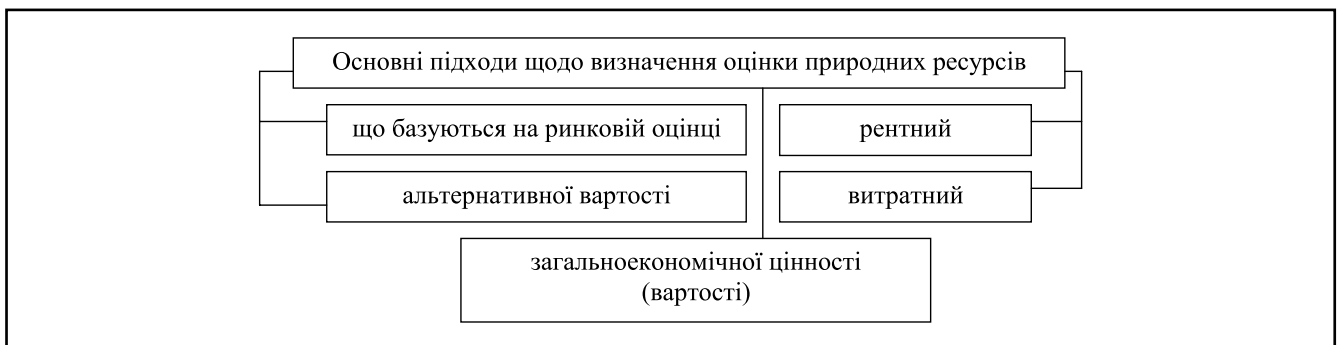


Рисунок 2. Підходи щодо визначення оцінки (вартості, цінності) природних ресурсів

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сів, надмірне забруднення свідчать про збої в ринковому механізмі. Ціни, що складаються на «природних» ринках, часто дають спотворену картину справжньої цінності природних благ, не відображають реальні суспільні витрати і вигоди використання екологічних ресурсів. У результаті складається неадекватна оцінка дефіцитності ресурсів, величин попиту і пропозиції, що дає занижені стимули для ефективного використання природних ресурсів та охорони навколишнього середовища. Багато в чому в чому це пов'язано зі згаданим недоврахуванням у ціні екстернальних витрат, що робить ціну заниженою з точки зору дійсних суспільних витрат. Тим самим традиційний ринок дозволяє більш-менш задовільно оцінити тільки одну функцію навколишнього середовища – забезпечення природними ресурсами, а дві інші найважливіші екосистемні функції життєзабезпечення – асиміляція відходів і забруднень, забезпечення людей природними послугами (рекреація, естетичне задоволення і ін.) – не знаходять свого адекватного відображення в ринковій системі. Економічна оцінка природних ресурсів, що базується на ренті, є досить добре опрацьованим питанням в теорії економіки природокористування. Для рентного підходу важливий перш за всього факт лімітування і унікальності ресурсів. Економічна рента часто визначається як ціна (або орендна плата), що сплачується за користування природними ресурсами, кількість яких (запаси) обмежені. Іншими словами, рента має місце при обмеженості, нееластичності сукупної пропозиції природних ресурсів. Особливо широко рентний підхід використовується при оцінці земельних ресурсів, корисних копалин. З позицій цього підходу ціна землі є «капіталізованою» земельною рентою. Передбачається, що рента виходить протягом невизначено тривалого терміну. Причому коефіцієнт капіталізації береться менше одиниці, і його величина часто корелюється з банківським (позичковим) відсотком. У даному випадку ціну землі / природного ресурсу можна асоціювати з рівним за величиною грошовим капіталом, поміщеним у банк і приносить щорічний дохід у вигляді відсотка, рівного величиною ренти. Досить зрозумілий і очевидний витратний підхід до оцінки природних ресурсів. Якщо підсумувати витрати на підготовку і використання природних ресурсів, то цю величину можна використовувати в якості відправної точки при визначенні ціни ресурсу. При витратному методі величина економічної оцінки природних ресурсів пов'язується з витратами на їх освоєння. Витратний принцип покладено в основу діючої системи плати за природні ресурси. Рівень плати визначається виходячи з витрат на розвідування корисних копалин, ведення лісового господарства та ін. Вітчизняна практика платного природокористування, а також проведені експерименти свідчать про неефективність даного підходу: принципів змін у використанні ресурсів, а також у обсязі їх втрат введення цього методу не забезпечило. Витратний підхід широко використовується для оцінки вартості відтворення/відновлення природного блага при його втраті або деграда-

ції. У цьому випадку розраховуються потенційні витрати, що компенсуються, необхідні на заміщення втраченого або пошкодженого ресурсу ідентичним в даному чи альтернативному місці. Наприклад, якщо в результаті видобутку корисних копалин вилучається або руйнується родючий шар ґрунту, мінімальної економічною оцінкою втраченого або деградованого ґрунту будуть витрати на відновлення родючості цієї ділянки (рекультивація) або підвищення родючості іншої ділянки для компенсації втрати першої ділянки. Подібний підхід може бути використаний і для оцінки рідкісних видів тварин і рослин: підсумовуються всі види витрат на відтворення і нормальне існування даного виду. Плата за землю в період переходу до ринку встановлюється на основі розрахункових показників економічних нормативів і стягується у формах земельного податку, орендної плати та плати за тимчасове користування землею, що визначаються залежно від якості та місця розташування ділянок землі. При витратних підходах під час аналізу проектів/програм часто використовується поняття тіньового проекту. Це варіант підходу компенсуючих витрат, який досліджує потенційні витрати на заміщення втраченого або пошкодженого ресурсу ідентичним в альтернативному місці. Тіньовий проект, таким чином, фізично відшкодовує втрату ресурсів. Незважаючи на відносну простоту і можливість широкого використання витратного підходу, він містить у собі принципову суперечність: чим краще за якістю природний ресурс, тим меншу оцінку відповідно до витратної концепцією він отримує. Так, найкраща у світі земля – чорнозем вимагає менше витрат на підготовку та використання в сільському господарстві, ніж аналогічна за розміром ділянка іншого ґрунту, і вимагає додаткового розчищення від чагарнику, каменів, планування і т.д. Аналогічна ситуація складається і для родовищ нафти, газу, руд, що знаходяться ближче до поверхні в порівнянні з родовищами цих природних ресурсів, що знаходяться глибоко від поверхні, в складних умовах для видобутку. Виходить парадокс: чим вище якість ресурсу, чим легше його експлуатувати, тим менше витрат для цього потрібно, а отже і менше його економічна оцінка. Це протиріччя істотно обмежує застосування витратного підходу до економічної оцінки природи.

Отже, у вітчизняній науці накопичений певний досвід розробки методичних підходів і практичних рекомендацій з економічної оцінки окремих видів природних ресурсів. Але багато ще проблематичних аспектів, питань залишаються спірними і недостатньо чіткими. Так, донині немає спільної точки зору в тлумаченні самого поняття «економічна оцінка природних ресурсів». Зокрема, допускається ототожнення таких категорій, як економічна оцінка, вартість, ціна і платність ресурсів природи. Поєднання оцінки ресурсу з його вартістю призвело деяких дослідників до того, що в якості предмета оцінювання розглядалося уречевлена в природних ресурсах праця. При такому підході поза оцінкою залишаються величезні, ще не освоєвані багатства, а більш цін-

ними будуть здаватися ресурси, використання яких вимагає великих витрат праці, в той час як за своїми якісними особливостями, вони менш цінні.

Сьогодні економічні відносини з приводу природокористування між людьми, групами людей, їхніми об'єднаннями в масштабах регіонів, окремих країн розвиваються в аспекті реалізації таких цілей, як задоволення потреб у властивостях, якостях природних ресурсів і об'єктів і збереження природно-ресурсного потенціалу. На жаль, у даний час друга ціль тільки декларується і людство в основному здійснює споживання, використання, користування природними ресурсами й об'єктами. Це видно з витрат на досягнення цілей задоволення потреб і збереження природоресурсного потенціалу, причому витрати на другу ціль розраховуються на підставі залишкового принципу, як що можна так сказати принципу відкладеного попиту, – «у борг природі».

Ця тенденція виявляється й в економічних показниках відтворювального процесу: собівартості продукції, послуг; амортизації; формуванні і використанні прибутку; ціноутворенні. Нами проаналізовані ці обставини у загальному вигляді (у відтворювальному процесі як такому й у формах його прояву). При всьому різноманітті шкіл, напрямків теорії економічного відтворення економічна його модель описується схемою  $C + Pr \rightarrow C$  з поправками і корегуваннями, що підкреслюють деякі особливості процесу.

На міжрегіональному, міжгалузевому рівні виконується дотримується наступна закономірність:

$$X_i = \sum_{j=1}^N a_{ij} \cdot x_j + y_i, \quad (2)$$

тобто є модель міжгалузевого і міжрегіонального балансу виробництва, розподілу, споживання продукції. Чинність закону вартості за цією формулою не викликало би сумніву, якби в коефіцієнті прямого зв'язку ( $a_{ij}$  у вартісній формі балансу) були враховані витрати на природоохоронну діяльність. Але в дійсності, при недоліку або повній відсутності обліку і самих витрат на охорону природи, підприємства, галузі, регіони, що інтенсивно впливають на екосистему, не компенсують їй збиток, що завдається, і в обмін на рівних умовах (гривня на гривню) страждає екосистема, у рамках якої вони функціонують. Ще більш чітко це виявляється в міжрегіональному і міжнародному аспектах. Більш того, закон вартості при обміні продукцією видобувної й обробної галузей враховується за рахунок введення і підтримки «ножиць цін». Таким чином, спостерігається виборчий підхід у застосуванні, реалізації закону вартості в інтересах однієї зі сторін. Оскільки при обробці затрачається велика кількість праці, ціни тут вище, а той факт, що видобувні галузі повинні витрачати набагато більше коштів по природоохоронній статті, в розрахунок в основному не приймається.

Погано вивчена і проблема ціноутворення в природокористуванні, і в цьому процесі простий перенос так званих ринкових відносин тут неприйнятний. Головна особливість

полягає в тому, що властивості, якості природних ресурсів, об'єктів не можуть бути оцінені цілком, тому що не можуть бути пізнані до кінця. Тому не можна встановити ціну природних ресурсів і об'єктів, до неї можна тільки наближатися. Розмір ціни природного ресурсу або властивостей і якостей об'єктів природи обумовлений і обмежений мірою можливостей і правом розпорядження цими властивостями і якостями (основа споживчих властивостей і споживої вартості). Причому право розпорядження природними ресурсами й об'єктами – єдина основа включення в процес виробництва й обміну.

Формулювання «власність на природні ресурси й об'єкти», що має місце, застаріла. Так як природні ресурси і об'єкти є часткою цілого (так само як і людина на яку встановити право власності є абсурдом), з нашої точки зору неспроможною є ідея приналежності одному індивідууму цілого. Природні ресурси й об'єкти ніхто не створював, поширення права власності на них є перешкодою для їхнього використання окремими членами суспільства, чого не можна допустити в силу того, що природне середовище – невід'ємна умова існування, життя і життєдіяльності людини. І оскільки людство (як частина об'єктивного світу) розвивається тільки в одному напрямі – демократії, справедливості, то таке обмеження прав неприпустимо з загальнолюдських принципів і безперспективно. Людство, яке прагне рухатися шляхом прогресу, не може допустити, щоб питання більшості людських співтовариств, вирішувалися окремо узятю групою людей, які прагнуть як можна довше зберегти «своє право» на зону своїх інтересів, не зважаючи на інших людей.

Можливий тільки один підхід – встановлення взаємин між людьми з приводу користування (а не присвоєння у власність) властивостями землі на принципі домовленостей: міжнародних угод на певних умовах; міжрегіональних угод усередині країни, тому що тільки населення, що проживає на даній території, має право розпоряджатися її ресурсами, у тому числі землею; угод із приводу поділу повноважень органів управління (виборних і підзвітних населенню території).

Таким чином, мова може йти тільки про оцінку права розпорядження і про оцінку можливих результатів від його реалізації, але не про ціну землі або іншого елемента природного комплексу. Умовно (для практичних розрахунків в обмінних процесах) можна говорити про ціну реалізації споживчих властивостей якостей землі або іншого природного ресурсу, а не про їхню ціну. Конкретної, більш чітко визначеною ціною володіють тільки речовинні прояви перероблених ресурсів у міру вкладеної праці, необхідної для додання їм форми, виду, придатного для споживання, і праці, необхідної для збереження потенціалу цього ресурсу і природно-ресурсного потенціалу в цілому. Передбачається, що умовна ціна реалізованої частини потенціалу будь-якого ресурсу ( $C_{ym}$ ) обов'язково включає витрати, необхідні для доведення його до кондиції ( $B_k$ ), забезпечення можливості продовження процесу використання, тобто для відтворення цього процесу ( $B_{відтв}$ ), і

витрати, необхідні для збереження потенціалу ресурсу або природоресурсного потенціалу в цілому ( $B_{ПРП}$ ):

$$C_{ум} = B_k + B_{відтв} + B_{ПРП} \quad (3)$$

Таким чином, правомірно говорити про ціну використання природних ресурсів, користування об'єктами природи, яка встановлюється договірними сторонами, регулюється суспільством в динаміці процесу, тобто з урахуванням дефіцитності, попиту, соціо-еколого-економічної доцільності залучення їх у господарський обіг.

Вивчення ролі природоресурсного потенціалу у відтворювальному процесі регіону дозволяє насамперед виявити об'єктивні тенденції руху вартості, що створюється на основі реалізації ПРП. Очевидно, що «ресурсні регіони» мають базу для переважного створення вартості і є в цьому аспекті «регіонами-донорами».

### Висновки

Отже, існує об'єктивна необхідність як оцінки самих природних ресурсів і об'єктів, так і оцінки їх використання, тобто відбиття в результатах господарської діяльності ролі, значення, функції природних ресурсів і об'єктів. Результати природокористування повинні бути включені в систему обліку й статистики в народному господарстві з тим, щоб вони були враховані на всіх етапах, елементах відтворювального процесу, а не тільки у вигляді витрат на їх використання (яке на тепер неправомірно має назву економічної оцінки). Ця необхідність обумовлена тим, що врахування витрат на даний вид діяльності дозволить влити їх в кругообіг фондів підприємства (як основної ланки в системі взаємодії суспільство-природне середовище), народного господарства в цілому з тим, щоб витрати грали роль економічних важелів підвищення ефективності народного господарства, перш за все як перешкода до нерационального природокористування. При такому підході до врахування значимості природних ресурсів і об'єктів з'являється можливість управління природокористуванням на економічній основі, на основі відшкодування споживаних ресурсів, властивостей і якостей об'єктів природи і забезпечить зацікавленість в їх господарському, рациональному користуванні.

### Література

1. Аніщенко В.О. Навчальний посібник з екології, економіки природокористування та екологічного менеджменту. – Чернівці, 2007. – 132 с.
2. Аніщенко В.О. Нове мислення і етика відповідальності як основні складові концепції існування і розвитку майбутнього людства // Філософія етнокультури та морально-естетичні стратегії громадянського самовизначення: 36. Наук. статей. – Чернівці, ЦНТЕІ, 2006. – С. 172–175.
3. Аніщенко В.О., Маргасова В.Г. Гносеологічні та онтологічні засади відображення екологічної складової розвитку суспільства в економічних теоріях відтворення // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6. – С. 3–14.
4. Аніщенко В.О., Маргасова В.Г. Еколого-економічний аналіз в системі управління природокористуванням на підприємстві // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №6. – С. 39–47.
5. Буркинський Б.В., Ковальова Н.Г. Економічні проблеми природокористування. – К.: Наук. думка, 1994. – 142 с.
6. Данилишин Б. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку / Б. Данилишин, О. Веклич // Економіка України. – 2008. – №7. – С. 13–23.
7. Екологія: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / С.І. Доронцов, К.Ф. Коценко, О.К. Аблова та ін. – К.: КНЕУ, 1999. – 152 с.
8. Економіка природокористування. Підручник. Данилишин Б.М., Хвесик М.А., Голян В.А. – К.: Кондор, 2010. – 466 с.
9. Кашенко О.Л. Фінанси природокористування. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2000. – 421 с.
10. Мельник Л.Г. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням. Підручник / Л.Г. Мельник / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника та к.е.н., проф. М.К. Шапочки. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 759 с.
11. Міщенко В.С. Економічні пріоритети розвитку й освоєння мінерально-сировинної бази України. – К.: Наукова думка, 2007. – 360 с.
12. Охрана природы и окружающей человека среды: словарь-справочник / Н.Ф. Реймерс. – М.: Просвещение, 1992. – 319 с.
13. Туниця Т.Ю. Економічна політика збалансованого природокористування в умовах глобалізації (теоретико-методологічні аспекти): автореф.дис на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук: спеціальність 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Т.Ю. Туниця. – Київ, 2007. – 40 с.

Я.Я. ДЯЧЕНКО,  
д.е.н., завідувач відділу НДФІ Академії фінансового управління Міністерства фінансів України

## Ключові проблеми та пріоритети розвитку лісоресурсного потенціалу

*Обґрунтовано проблеми та основні напрями розвитку лісоресурсного потенціалу на основі інтенсифікації лісогосподарського та лісопромислового виробництва шляхом залучення недостатньо використовуваних внутрішніх джерел та трансформації досвіду розвинутих країн до умов України.*

*Обоснованы проблемы и основные направления развития лесоресурсного потенциала на основе интенсификации лесохозяйственного и лесопромышленного производств путем вовлечения недостаточно используемых внутренних источников, трансформации опыта развитых стран к условиям Украины.*

*The author grounds problems and main directions of the resources potential development based on intensification of agriculture and timber industry by means of involving not entirely used internal sources, transformation of the experience of developed countries to conditions of Ukraine.*

**Постановка проблеми.** Лісогосподарське та лісопромислове виробництва як види економічної діяльності відіграють визначальну роль в контексті забезпечення еколого-економічної безпеки країни шляхом регенерації компонентів навколишнього середовища, формування лісосировинної ресурсної бази, задоволення попиту на продукти лісу за рахунок власного виробництва. Досягнення цих стратегічних завдань можливе при наявності в країні адекватної ринковим умовам Концепції лісівничої політики, стратегії і тактики її реалізації, сучасного економічного механізму регулювання виробничих процесів.

Дослідження проблем розвитку лісопромислового комплексу, напрямів інтенсифікації розширеного відтворення лісосировинних ресурсів, раціонального і ефективного їх використання, формування ринково орієнтованої моделі організації і управління сучасними технологіями за роки незалежності України суттєво посилилися. Особливо актуальними стали результати наукових досліджень щодо напрямів відтворення та використання ресурсів лісу, економіки діяльності лісопромислового комплексу та її трансформації до умов ринку [1, с. 17; 2, с. 23; 3, с. 27].

**Мета статті** – обґрунтувати проблеми та основні напрями розвитку лісоресурсного потенціалу на основі інтенсифікації лісогосподарського та лісопромислового виробництва шляхом залучення недостатньо використовуваних внутрішніх джерел та трансформації досвіду розвинутих країн до умов України.

**Виклад основного матеріалу.** Незважаючи на певні позитивні зрушення, на одержані суттєві наукові результати дослідження розвитку економічної діяльності, економічної оцінки характеристик лісосировинної бази та лісової промисловості до цього часу мають не реалізовані резерви для покращення: збільшення площі лісів, підвищення продуктивності функціонуючих деревостанів, повнота та ефективність промислової переробки деревини, зростання рівня задоволення попиту на деревину та на вироби на деревній основі за рахунок вітчизняних джерел. Потребують подальшого удосконалення організація та управління діяльністю, нормативно-правове поле, система ціноутворення, експортно-імпорتنі поставки лісоматеріалів та виробів, що повинні реформуватись з урахуванням утвердженої нині сучасної ринкової економічної системи з елементами державного регулювання економічної діяльності (сучасний капіталізм).

Важливим етапом розвитку лісових галузей стала розробка Державної програми розвитку лісогосподарського та лісопромислового комплексів України на період до 2015 року [4], у формуванні заходів якої брали участь усі зацікавлені міністерства та відомства, а головними виконавцями та керівниками проекту були визначені Рада по вивченню про-

дуктивних сил НАН України та Науково-дослідний економічний інститут Мінекономіки України.

Структурно програма включає:

- аналітичний блок (обґрунтування необхідності розробки програми);

- блок цілей і програмних завдань (підпрограма відтворення лісосировинних ресурсів, лісокористування, охорони лісів і використання природно-заповідного фонду; підпрограма з використання лісосировинних ресурсів в деревообробному, фанерному, плитному, меблевому, целюлозно-паперовому виробництвах, на будівництві та на паливно-енергетичні потреби);

- зведений блок (розрахунки економічного ефекту від інтенсифікації відтворення і використання лісосировинних ресурсів);

- блок технічного забезпечення програмних заходів (розрахунки та обґрунтування потреби і перспектив розвитку машинобудування для лісогосподарського, лісопромислового та целюлозно-паперового виробництва).

Запроєктовані програмні заходи забезпечують зростання щорічних лісозаготівель з 14,4 до 17,0 млн. куб. м; інтенсивність користування лісом зростає з 1,67 до 1,75 куб. м/га; збільшення використання середнього приросту з 46,3 до 47,5%; лісистість території зростає з 14,3 до 16,1%. Узагальнюючі показники економічної ефективності промислового виробництва свідчать, що економія деревини за період реалізації програми збільшиться на 86%, вивільнення деревини – на 115%, додаткові ресурси зростуть на 87%, вихід валової (товарної) продукції на одиницю вартості промислового ресурсного потенціалу в галузях лісопромислового комплексу зростає на 43%.

З урахуванням актуальності програмування розвитку лісогосподарського і лісопромислового комплексів, суттєвого економічного ефекту, глибоких наукових обґрунтувань пріоритетних напрямів Кабінет міністрів України схвалив Програму (рішення № 14959/10 від 02.08.93 р.) та рекомендував враховувати заходи при розробці щорічних планів економічного і соціального розвитку відповідних галузей та при формуванні державного бюджету.

Згідно з наказом Мінекономіки України «Про реєстрацію державних цільових програм» (№ 114 від 24.05.2001 р.) вказана Програма розвитку лісових галузей включена до цього реєстру та отримувала щорічне фінансування на виконання робіт по науковому супроводженню проектних заходів. На жаль, незважаючи на прогресивність розробленої програми, її актуальність, наукову і практичну значущість із-за фінансово-економічної кризи 90-х років минулого століття, спаду виробництва, зменшення доходності бюджету виконання програмних заходів було пущено на самоплив, тобто за рахунок господарюючих суб'єктів, що в умовах збиткової діяльності, банкрутства фінансова державна підтримка програмних заходів практично була призупинена.

Нині лісові галузі економіки знаходяться в кризовому стані, і вихід їх на траєкторію зростання виробничої діяльності,

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

на виконання покладених функцій та задоволення потреб у продукції та послугах бачиться лише в необхідності докорінних реформувальних системи управління, формування адекватної ринковим засадам лісівничої політики, довгострокових основ Стратегії розвитку з урахуванням змін структури виробництва, видів забезпечення, інституційних чинників на базі державного втручання в виробничі процеси засобами нормативно-правового поля. Важливою складовою цих змін є інституційні реформування та зміцнення дієвості державного регулювання. Об'єктивною основою посилення дієздатності держави повинне бути не протистояння держави і ринку, а потреба в державі як в суб'єкті забезпечення політики економічного зростання, демократизації суспільства, поглиблення інтеграційних процесів [5, с. 36].

Метою державної лісової політики є регулювання діяльності лісовласників і лісових адміністрацій суспільних лісів, лісопромислових господарських об'єднань для ведення лісопромислової діяльності з урахуванням суспільно-економічних потреб. Необхідність такого впливу також обумовлюється положеннями статті 13 Конституції України про те, що «земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України... є об'єктами права власності Українського народу». Для упорядкування регулювання лісових відносин Лісовим кодексом визначені компетенції Верховної Ради України та АР Крим, обласних, районних, міських, селищних і сільських рад народних депутатів.

У діяльності лісопромислового комплексу все ж залишаються неповністю реалізованими наступні та першочергові проблеми і пріоритети розвитку:

- корінне реформування економічного механізму з впровадженням сучасних методів і важелів інтенсифікації відтворення та користування державними ресурсами;
- розширене відтворення лісосировинних ресурсів з використанням прогресивних методів (промислово-експлуатаційного, плантаційного);
- інтенсифікація користування лісосировинними ресурсами (застосування складних рубок, плантаційних);
- повна та ефективна промислова переробка деревини;
- раціоналізація розміщення виробництва сировини та кінцевої продукції на деревній основі.

Ураховуючи, що наявні ліси здатні лише на 40% виконувати середовищнозахисні функції та на 30% задовольняти потреби країни на деревні і інші справжні ресурси, на порядок денний ставиться питання про удосконалення насамперед організаційної структури лісовиробничого комплексу, яка традиційно базується на двох підкомплексах:

- лісогосподарського, що функціонально забезпечує формування лісосировинної бази, здійснює лісозаготівлі та поставляє на ринок лісоматеріалів деревні сортименти та інші види продукції;
- лісопромислового, що включає деревообробну, платну, фанерну, целюлозно-паперову промисловість і функціонує в основному на сировині лісогосподарського виробництва.

Виходячи з економічної теорії затрат, закону вартості та лісівничої категорії «кінцевий продукт лісогосподарського виробництва – стиглий ліс на корені» як матеріалізований продукт, то стиглий ліс потрібно використовувати (реалізувати) для забезпечення його розширеного відтворення (кругообігу капіталу). Згідно з цією теорією для відтворення лісу здійснено певні інвестиції (затрати), а оскільки ліс здатний продукувати деревину, то в цілому ліс є капіталом, здатним створювати новостворену або додану вартість (тобто щорічний приріст деревини та його грошову вартість).

З урахуванням стану природно-ресурсного потенціалу країни, лісопромислової діяльності та проблем розвитку на державному рівні мова повинна вестися про розширення лісосировинної бази, про збалансування в перспективі попиту і пропозиції лісосировинних і передовсім деревних ресурсів та послуг лісу.

Як уже зазначалося, при державній власності на природні ресурси втручання держави в лісопромислове виробництво не викликає заперечень, а постає лише необхідність визначення міри, ступеню та засобів впливу, співвідношення між адміністративними (жорсткими) і економічними (середніми) засобами. (Довідково: в економічному механізмі м'які засоби впливу включають роз'яснення, агітацію, рекламу, інформаційні повідомлення.)

Важливою складовою лісової політики є удосконалення структур управління підкомплексами, споживання лісоматеріалів, розвитку лісового підприємництва, забезпечення сприятливих умов для розвитку екологічно орієнтованого бізнесу. Особливої державної уваги заслуговує лісопромислове виробництво, яке є надзвичайно технологічно відсталим і де основними напрямками слід визначити формування ефективної системи виробництва, обмеження розвитку напівфабрикантих виробництв, поетапне зменшення їх експорту, збільшення частки експорту готової продукції.

Для реалізації проблем та досягнення пріоритетів розвитку велике значення має запровадження в практику діяльності досвіду розвинутих країн світу, де ринкове господарювання має більш ніж двохсотрічну історію. Це зарубіжний досвід скандинавських та європейських країн, Канади та США, і насамперед таких, як Польща, Франція, де природно-кліматичні умови близькі до українських. Слід зазначити, що Україна підписала відповідні міжнародні угоди та бере участь у роботі так званого Гельсінського процесу – Європейській конференції міністрів лісового господарства з критеріїв та індикаторів невиснажливого лісогосподарського виробництва.

Правові відносини в контексті міжнародних конвенцій в основному покладаються на систему прав щодо володіння і користування лісовими ресурсами. Розвинута ринкова економіка, історичні і національні традиції, природні умови в країнах загального добробуту відповідним чином вплинули і на економічний механізм державного регулювання лісопромисловим комплексом. Характерною особливістю виконання різного роду робіт в приватних і державних лісах є залучення для цьо-

го сторонніх спеціалізованих приватних фірм. По зазначених характеристиках ці країни можна згрупувати таким чином:

- країни з переважанням державної власності на ліси, з великою площею лісів та екстенсивним веденням господарства (наприклад, Канада);

- країни з приблизно рівними частинами приватних і державних лісів, а органи ведення лісового господарства займаються лісозаготівлями і лісопромисловою діяльністю (наприклад, США);

- країни з переважанням частки приватних лісів, наявністю органів управління усіма лісами та здійснення контролю за веденням лісового господарства в державних і приватних лісах.

Щодо переваг та недоліків запроваджених систем у розвинутих країнах, то тезисно слід відмітити:

- у Канаді запроваджені угоди на лісозаготівлю на строк 20 років без вимог ведення лісового господарства та ліцензії на продовження строків з вимогами ведення лісового господарства призвели до зниження конкуренції виробників, до відтоку інвестицій, до розбалансованості в лісоексплуатації, до зниження ефективності використання інших корисностей лісу, що в цілому не сприяє реалізації проблем та досягнення цілей сучасної лісової політики;

- у США державне регулювання здійснюється лише економічними методами, а нормативно-правові засоби дають можливість обмежувати та дотримуватись виробничниками мінімального запасу деревостанів на протязі обороту рубки, мінімального віку рубки і/або обороту рубки, максимально допустимої за площею або запасом річної лісосіки. Широко використовуються такі засоби, як заохочення через зниження оподаткування, пільгові кредити; виплати частки високих фінансових витрат або при нижчих доходах через зусилля для підтримання лісу в певному стані, заліснення, продукування «нефінансових» цінностей, ведення господарства екологічними методами, при вилученні з користування цінної лісової площі. Зазначені виплати дорівнюють продисконтованій втраченій вигоді порівняно з можливою звичайною лісгосподарською діяльністю;

- у більшості європейських країнах склалася система управління лісовим комплексом на основі переважання приватних лісоволодінь із значною частиною дрібних фермерських господарств (в ЄС 65% лісів є власністю 12 мільйонів приватних власників, у Фінляндії 440 тис. фермерів володіють 60% площі лісів, у Франції 3 млн. приватних власників володіють 73% лісів), що при обмежених ресурсах забезпечує регулювання виробництва, відтворювальні процеси на принципах раціонального і невиснажливого користування. Регулювання здійснює державний орган в основному засобами нагляду та контролю дотримання положень Лісового закону. Така ж система налагоджена в Швеції, Норвегії, Німеччині, Великобританії, Угорщині, Польщі, Чехії, Словенії, Латвії, Литві та Естонії.

Зазначений Лісовий закон передбачає обов'язковість розробки лісовпорядного плану для всіх лісовласників,

який є складовою частиною контрактів і угод про ведення лісового господарства. Також розробляються цільові регіональні програми з цілями розвитку, стимулами і пільгами при невиснажливому веденню робіт. Цікавою тенденцією в третій групі країн став викуп лісів у державну власність (Франція, Італія, Великобританія), що слід вважати позитивним кроком для забезпечення ефективного управління виробничими процесами.

Науково обґрунтовані ключові проблеми функціонування лісопромислового комплексу, напрями інтенсифікації розширеного відтворення лісосировинної бази, наявні та недостатньо використовувані внутрішні джерела збільшення площі лісів і їхньої продуктивності, зростання обсягів лісозаготівель, а також світовий досвід господарювання в лісових галузях в умовах ринку є вагомими аргументами та можливостями нарощування виробничих характеристик економічної діяльності галузей лісопромислового комплексу України.

### Висновки

Зазначені потенційні напрями розвитку стали особливо актуальними в умовах економічних реформувальних та державності України. В колишній союзній державі деревина поставлялася згідно розрахованої потреби та прийнятих рознарядок. У ті часи лісівнича наука України обґрунтовувала усілякі заходи та причини для запобігання перерубів розрахункової лісосіки, охорони і збереження лісів: було законодавчо закріплено категорії та групи захисних лісів, значна частка була виключена із експлуатації. В сьогоденні умовах, коли за закупівлю деревини держава вимушена платити по ринкових цінах, не можна погодитися з тим, що у власних лісах стигла деревина не використовується і гниє на пні. Такої практики немає в жодній країні світу, де стигла деревина за допомогою сучасних технологічних і лісівничих засобів вирубується навіть в захисних лісах, лісопарках, біля річок і водоймищ, з обов'язковим лісовідновленням та без порушення захисних функцій деревостанів.

### Література

1. Коваль Я.В. Ліси в системі реформування економіки регіонів України // Науковий вісник НАУ, 2000, №27 – С. 16–26.
2. Дяченко Я.Я. Проблеми регулювання збалансованості попиту і пропозиції щодо сировинних ресурсів // Економіка України, 2002, №2. – С. 21–27.
3. Фурдичко О.І. Критерії та індикатори сталого розвитку лісової галузі України. – К.: Нора-прінт, 2003. – 138 с.
4. Програми розвитку лісгосподарського і лісопромислового комплексів України на період до 2015 року. – К.: НДЕІ Мінекономіки України, 1993. – 82 с.
5. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки). Шляхом європейської інтеграції / Авт. кол. Гальчинський А.С., Геєць В.М. та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

# Формування управлінського рішення щодо підвищення конкурентоспроможності продукції на прикладі підприємств – виробників молочних консервів

*Запропоновано використання методики ідентифікації оптимального рішення на основі структурних характеристик конкурентоспроможності продукції та на основі рейтингового аналізу. Здійснено практичну реалізацію такої методи та відображено її результати.*

*Предложено использование методики идентификации оптимального решения на основе структурных характеристик конкурентоспособности продукции и на основе рейтингового анализа. Осуществлена практическая реализация такого метода и отображены его результаты.*

*The use of method of authentication of optimum decision is offered on the basis of structural descriptions of competitiveness of products and on the basis of rating analysis. Practical realization is carried out such the methods and its results are represented.*

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової кон'юнктури, яка постійно змінюється, необхідно приймати вірні управлінські рішення, що генерують зміни у внутрішньому середовищі підприємства. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції, а відповідно і підприємства, що є виробником такої продукції.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемі формування управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності продукції присвячені праці таких провідних вчених, як С.М. Іляшенко, М.І. Данько, Т. Сааті, К. Кернс, Л.С. Кобілянський, та інших.

Основною **метою статті** є формування управлінського рішення, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності продукції завдяки запропонованій методиці ідентифікації управлінського рішення на основі структурних характеристик конкурентоспроможності продукції та результатів рейтингового аналізу (на прикладі підприємств–виробників молочних консервів).

**Виклад основного матеріалу.** Основна мета управління на основі рейтингу молококонсервних підприємств – це прийняття управлінських рішень та їх оцінки щодо можливості впровадження для підвищення конкурентоспроможності молококонсервної продукції. Управлінське рішення – це свідомий вибір однієї найкращої (оптимальної, найбільш переважачої) альтернативи (або декілька кращих із безлічі всіх початкових альтернатив) або впорядкування вибраних кращих (або всіх альтернатив), які здійснює (або затверджує) після вироблення фахівцями проекту – рішення) особа, що ухвалює рішення (ОПР), у результаті аналізу альтернатив виходячи з поставлених цілей і з урахуванням обмеженості ресурсів у процесі здійснення ним функцій управління та вирішення конкретних завдань організації [1, с. 1]. Управлінське рішення – це вибір курсу дій, що забезпечують отримання необхідних результатів [1, с. 1].

Для прийняття управлінських рішень ми пропонуємо використовувати розроблену нами методику ідентифікації оптимального рішення на основі структурних характеристик конкурентоспроможності продукції та на основі рейтингового аналізу. Створена методика ґрунтується на дослідженнях відомих американських економістів та математиків Т. Сааті та Кернса [3, с. 2; 4, с. 23].

Першим етапом застосування запропонованої методики є структуризація проблеми вибору у вигляді ієрархії (рейтингу критеріїв конкурентоспроможності продукції таких як: економічні (А1), маркетингові (А2), зовнішнє формування (А3), якість (А4), асортимент (А5). У найбільш зручному вигляді нами рекомендовано будувати ієрархію з вершини (цілі) через запропоновані проміжні рівні–критерії до самого нижнього рівня, який у загальному випадку є набором альтернативних стратегій із можливістю наступного уточнення за рахунок додавання необхідних ознак.

**Таблиця 1. Шкала інтенсивності**

Інтенсивність відносної важливості	Визначення
1	2
1	Рівна важливість
3	Помірна перевага одного над іншим
5	Істотна перевага одного над іншим
7	Значна перевага одного над іншим
9	Дуже сильна перевага одного над іншим
2, 4, 6, 8	Відповідні проміжні значення

Примітка: таблиця складена автором із використанням [4, с. 32].

**Таблиця 2. Попарні порівняння критеріїв конкурентоспроможності продукції ЗАТ «Білицький молочноконсервний комбінат»**

Критерії	Економічні	Маркетингові	Зовнішнє формування	Якість	Асортимент	Оцінка компонент вектора для кожного критерію	Нормоване значення контент-вектора
1	2	3	4	5	6	7	8
Економічні	1	3	1/5	1/6	1/8	0,416276604	0,053067297
Маркетингові	1/3	1	1/6	1/5	1/9	0,262001029	0,033400115
Зовнішнє формування	1/3	6	1	1/3	1/5	0,668325062	0,085198649
Якість	4	5	3	1	1/9	1,461442552	0,186305944
Асортимент		9	5	9	1	5,036269965	0,642027995
Сума	13,667	24	9 3/8	10,7	1,55	7,844315211	

Розраховано автором.

Примітка: випадкова узгодженість (ВУ) 6,96%.

**Таблиця 3. Попарні порівняння критеріїв конкурентоспроможності продукції ЗАТ «Бахмачконсервмолоко»**

Критерії	Економічні	Маркетингові	Зовнішнє формування	Якість	Асортимент	Оцінка компонент вектора для кожного критерію	Нормоване значення контент-вектора
1	2	3	4	5	6	7	8
Економічні	1	3	1/5	1/6	1/7	0,427543583	0,064162835
Маркетингові	9	1	1/6	1/5	1/7	0,532604269	0,079929628
Зовнішнє формування	1/3	1/6	1	1/3	1/5	0,326382787	0,04898131
Якість	1/9	5	3	1	1/9	0,713709123	0,107108614
Асортимент	7	7	5	9	1	4,663175051	0,699817613
Сума	17,444	16,17	9,367	10,7	1,6	6,663414813	

Розраховано автором.

Після ієрархічного відтворення проблеми вибору стратегій підвищення конкурентоспроможності продукції нами встановлені пріоритети критеріїв і оцінена кожна з альтернатив за вказаними критеріями. Елементи завдання порівняні попарно по відношенню до їх дії на загальну для них характеристику конкурентоспроможності. Система парних відомостей приводить до результату, який представлений у вигляді зворотної симетричної матриці. Елементом матриці  $a_{ij}$  є інтенсивність прояву елемента ієрархії і відносно елемента ієрархії  $j$ , що оцінюється за шкалою інтенсивності від 1 до 9 (табл. 1).

Якщо при порівнянні одного чинника і з іншим  $j$  отримано  $a_{ij} = b$ , то при порівнянні другого чинника з першим отримуємо  $a_{ji} = 1/b$ .

Досвід показав, що при практичному застосуванні даної методики в ході проведення попарних порівнянь в основному слід формулювати такі питання:

- який з порівнюваних елементів важливіший або має більшу дію?
- який з цих елементів вірогідніший?
- який з цих елементів переважає?

Нехай  $A_1, A_2, A_3, A_4, A_5$  – критерії конкурентоспроможності продукції;  $W_2...W_n$  – їх співвідношення представлене в табл. 2, 3 по ЗАТ «Білицький молочноконсервний комбінат», ЗАТ «Бахмачконсервмолоко».

Аналогічно проводимо попарні порівняння критеріїв конкурентоспроможності продукції на ЗАТ «Бахмачконсервмолоко», табл. 3.

Оцінка компонент вектора пріоритетів проводиться за формулою середньої геометричної із наступною нормалізацією:

$$\bar{X}_j = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n X_{ij}}, \quad (1)$$

де  $\bar{X}_j$  – оцінка компонент вектора для кожного критерію;

$X_i$  – компоненти вектора пріоритетів.

$$X_{jнор} = \frac{\bar{X}_j}{\sum_{j=1}^5 \bar{X}_j}, \quad (2)$$

де  $X_{jнор}$  – нормоване значення компонент вектора.

Пріоритети синтезуються починаючи з другого рівня вниз. Локальні пріоритети перемножуються на пріоритет відповідного критерію на вищестоячому рівні і підсумовуються по кожному елементу відповідно до критеріїв, на які впливає елемент.

Корисним результатом застосування цієї методики є можливість визначення індексу узгодженості (ІУ), який дає інформацію про ступінь порушення узгодженості. Разом із матрицею парних порівнянь ми маємо міру оцінки ступеня відхилення від узгодженості. Якщо такі відхилення перевищують встановлені межі, то тому, хто проводить аналіз, слід перевірити ще раз їх в матриці ІУ, який розраховується за формулою [4, с. 39]:

$$IU = (\lambda_{max} - n) / (n - 1), \quad (3)$$

де  $n$  – розмір матриці,  $\lambda$  – випадкова узгодженість. У дисертаційному дослідженні  $\lambda_{max} = 1,12$  (табл. 4),  $n = 5$ .

Тепер порівняємо цю величину з тією, яка вийшла б при випадковому виборі кількісних думок з нашої шкали, і у створені знову симетричної матриці. Нижче дані середні узгодженості для випадкових матриць різного порядку (табл. 4) [4, с. 39].

Якщо розділити ІУ на число, відповідне випадковій узгодженості матриці того ж порядку, отримуємо відношення узгодженості (ВУ). Величина ВУ має бути порядку 10% або мен-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 4. Середня узгодженість для випадкових матриць**

Розмір матриці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Випадкова узгодженість	0	0	0.58	0.9	1.12	1.24	1.32	1.41	1.45	1.49

**Таблиця 5. Ідентифікація оптимального рішення на основі структурних характеристик конкурентоспроможності продукції на ЗАТ «Білицький молочноконсервний комбінат»**

Альтернативи	Критерії					Глобальні пріоритети
	економічні	маркетингові	зовнішнє формування	якість	асортимент	
	Числове значення вектору пріоритету					
1	2	3	4	5	6	7
Диверсифікації виробництва і збуту	0,107618	0,023768	0,685529	0,246472	0,039565	0,136232
Використання швидкої реакції на інновації (як частини гнучкої корпоративної культури) для розвитку продуктів	0,107618	0,062074	0,073857	0,088452	0,406739	0,291693
Розвитку технологій для збереження конкурентної переваги	0,145387	0,254846	0,025390	0,232692	0,073330	0,108822
Розширення меж ринку	0,121043	0,102034	0,082604	0,031179	0,073627	0,069949
Орієнтації на клієнта: стратегія якості та розширення асортименту для вдосконалення продукції	0,518335	0,557278	0,132619	0,401205	0,406739	0,393303

Розраховано автором.

ше, щоб бути прийнятним. У деяких випадках допускається ВУ до 20%, але не більше, інакше слід перевірити судження.

Результат отримуємо таким чином:

– у найвищий рядок переносимо із табл. 2, 3 значення вектора пріоритету для кожного критерію;

– для кожної з альтернатив заповнюємо стовпці критеріїв значеннями локальних векторів пріоритету (напрямки стратегій: диверсифікація виробництва і збуту; використання швидкої реакції на інновації (як частини гнучкої корпоративної культури) для розвитку продуктів; розвитку технологій для збереження конкурентної переваги; розширення меж ринку; орієнтації на клієнта: стратегія якості та розширення асортименту для вдосконалення продукції);

– підраховуємо значення глобального пріоритету для кожної з альтернатив як суму добутків значення вектора

пріоритету для критерію і значення вектора локального пріоритету цієї альтернативи відносно даного критерію по ЗАТ «Білицький молочноконсервний комбінат», ЗАТ «Бахмачконсервмолоко» (табл. 5, 6).

Отже, на ЗАТ «Білицький молочноконсервний комбінат» варто зупинити свій вибір на стратегії «орієнтації на клієнта: стратегія якості та розширення асортименту для вдосконалення продукції», оскільки вона має максимальним значення глобального пріоритету, яке дорівнює 0,393303.

Отримаємо результат оптимального рішення на ЗАТ «Бахмачконсервмолоко» (табл. 6).

Отже, на ЗАТ «Бахмачконсервмолоко» значення глобального пріоритету дорівнює 0,423124, що відповідає стратегії «орієнтації на клієнта: стратегія якості та розширення асортименту для вдосконалення продукції».

**Таблиця 6. Ідентифікація оптимального рішення на основі структурних характеристик конкурентоспроможності продукції на ЗАТ «Бахмачконсервмолоко»**

Альтернативи	Критерії					Глобальні пріоритети
	економічні	маркетингові	зовнішнє формування	якість	асортимент	
	Числове значення вектору пріоритету					
1	2	3	4	5	6	7
Диверсифікації виробництва і збуту	0,076923	0,038950	0,121237	0,244138	0,158835	0,151292
Використання швидкої реакції на інновації (як частини гнучкої корпоративної культури) для розвитку продуктів	0,076923	0,053741	0,121237	0,087614	0,363760	0,279119
Розвитку технологій для збереження конкурентної переваги	0,076923	0,196163	0,045198	0,230487	0,075334	0,100236
Розширення меж ринку	0,076923	0,095798	0,071812	0,030884	0,038311	0,046229
Орієнтації на клієнта: стратегія якості та розширення асортименту для вдосконалення продукції	0,692308	0,615348	0,640516	0,406878	0,363760	0,423124

Розраховано автором.

### Висновки

Отже, для вироблення вірного управлінського рішення запропоновано використовувати методику ідентифікації оптимального рішення з урахуванням структурних характеристик конкурентоспроможності продукції і рейтингового аналізу, яка ґрунтується на методі аналізу ієрархій. Такий підхід дозволяє максимально обґрунтувати управлінське рішення задля підвищення конкурентоспроможності продукції будь-якого виду продукції.

### Література

1. Ассистент–Словарь Проф / [Электронный ресурс]. – copyright © 1997–2008. – Режим доступу: <http://yas.yuna.ru/>
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: [навч. посіб.] / Ілляшенко С.М. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
3. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Саати Т. – М.: Радио и связь, 1993.
4. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Саати Т., Кернс К. [пер. с англ.]. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.

5. Данько М.І. Вдосконалення організаційно–управлінської роботи на підприємствах залізничного транспорту в сучасних умовах [загальнопрофесійна підготовка]: [навч. посіб. для студ. та слухачів курсів підвищ. кваліфікації вищ. навч. закл. залізничного транспорту] / М.І. Данько. – Х.: УкрДАЗТ, 2007. – 178 с.

6. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / [Федулова Л.І., Александрова В.П., Бажал Ю.М. та ін.]; під ред. Л.І. Федулова. – К.: Основа, 2005. – 550 с.

7. Кривошочков В.І. Управління якістю: [навч. посіб. для студ. вищих навч. закл.] / Кривошочков В.І. – Д.: Наука і освіта, 2008. – 309 с.

8. Ткачук В.І. Формування конкурентоспроможності продукції льонництва / Ткачук В.І. – К.: Фенікс, 2008. – 188 с.

9. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю: [навч. посіб.] / Кобиляцький Л.С. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.

10. Березівський П.С. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств: теорія, методика, практика: [монографія] / Березівський П.С., Желєзняк А.М. – Л.: Львівський держ. аграрний ун-т., 2008. – 198 с.

Л.Л. ІСМАЙЛОВА,  
аспірантка, Європейський університет

## Економічна безпека: сутність та основні її види

*У даній статті визначена сутність та види економічної безпеки підприємства.*

*В данной статье определена сущность и основные виды экономической безопасности.*

*In the article defined the nature and types of the enterprise economic security.*

**Постановка проблеми.** В нинішніх умовах господарювання підприємство як відкрита система діє в складному зовнішньому середовищі, що є нестабільним. Таке середовище змушує підприємство швидко пристосовуватися до ринкових умов, враховувати фактори нестійкості економічного середовища і забезпечення економічної безпеки.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Слід зазначити, що українські і закордонні вчені досить активно займаються дослідженням та аналізом даної проблеми. Так, на думку І.М. Камлика, економічна безпека підприємства – це такий стан розвитку суб'єкта господарювання, що характеризується стабільністю економічного і фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів і протидії їхнього впливу на всіх стадіях його діяльності [11]. Д. Ковальов і Т. Сухорукова вважають, що економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність вчасно усунути різноманітні погрози чи пристосуватися до існуючих умов, що не

відбиваються негативно на його діяльності [13]. О. Раздіна дане поняття трактує як комплекс заходів, що сприяють підвищенню фінансової стійкості господарських суб'єктів при умовах ринкової економіки, що захищають їхні комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів [15]. Н. Капустін визначає економічну безпеку підприємства як сукупність факторів, що забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів [12]. М. Бендиков тлумачить економічну безпеку підприємства як захищеність його науково–технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих (активних) чи непрямих (пасивних) погроз [3]. К.В. Болгова, Л.І. Шилова розглядають [6] організаційно–економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємства.

Разом із тим певні аспекти даної проблеми потребують додаткового вивчення та доопрацювання, зокрема щодо визначення сутності та видів економічної безпеки.

**Метою статті** є теоретичне обґрунтування та практичні рекомендації підприємствам у питаннях забезпечення системи економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** Узагальнення думок вчених щодо визначення поняття безпеки дозволяє констатувати, що безпека – це стан захищеності особистості, суспільства, держави від зовнішніх і внутрішніх небезпек і погроз, що базується на діяльності людей, суспільства, держави, світо–

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вого співтовариства народів по виявленню (вивченню), попередженню, ослабленню, усуненню (ліквідації) і відображенню небезпек і погроз, здатних знищити їх, позбавити фундаментальних матеріальних і духовних цінностей, завдати неприйнятної шкоди, закрити шлях для виживання і розвитку. Безпека підприємства – це стан захищеності його життєво важливих і законних інтересів від зовнішніх і внутрішніх погроз у різних протиправних формах, що забезпечує його стабільний розвиток відповідно до статутних цілей [1].

Економічна безпека – це стан економіки, що служить захистом економічних інтересів країни, при якому цілком можливий досить високе і стійке економічне зростання; ефективне задоволення економічних потреб, а також контроль з боку держави за переміщенням і використанням національних ресурсів.

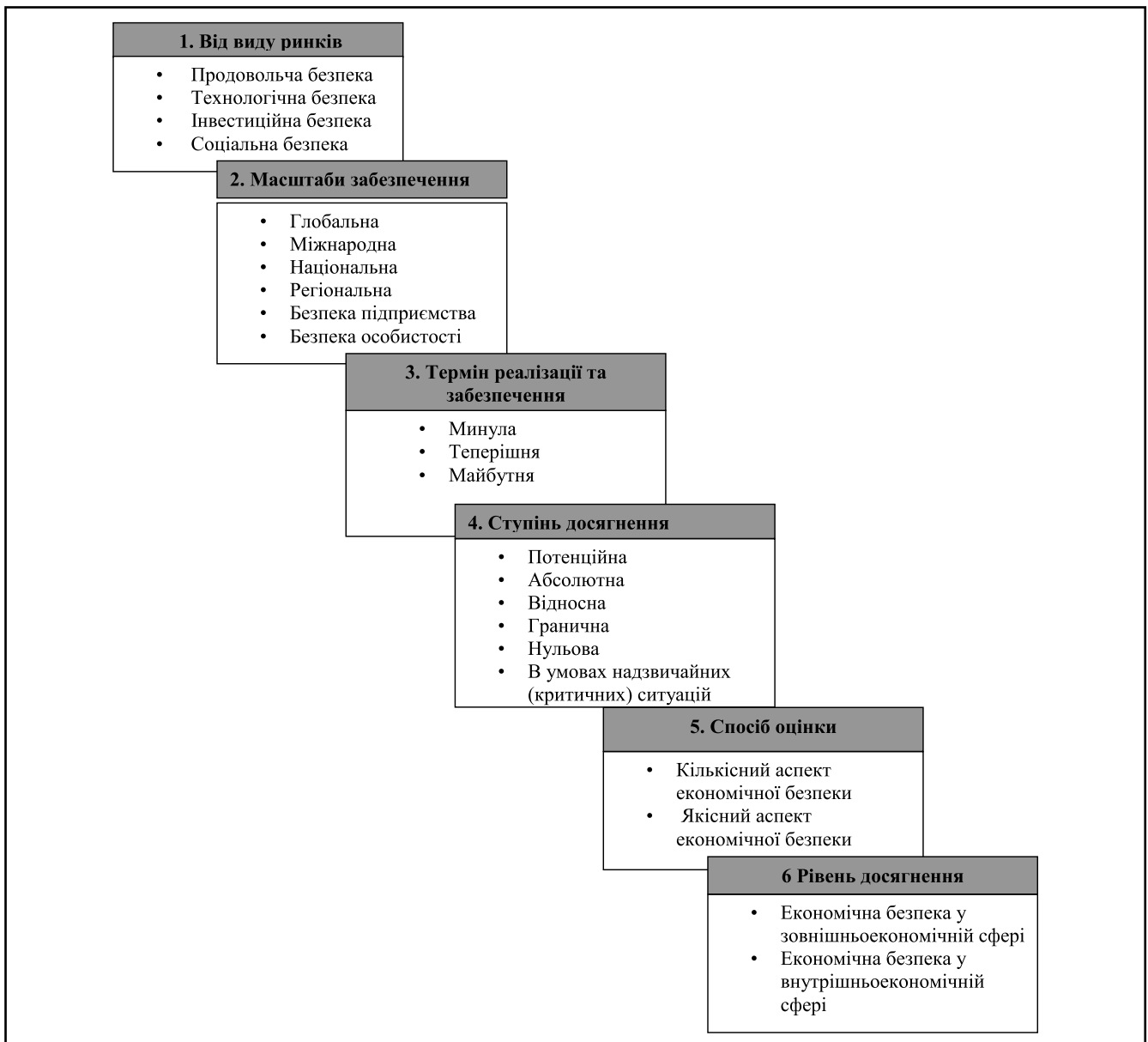
Забезпечення економічної безпеки підприємства передбачає врегулювання таких основних моментів: безпеки інформації і прийняття рішень; безпеки менеджменту і кадрів; юри-

дичної безпеки; фінансової безпеки; безпеки культури; безпеки проведення шпигунства, безпеки виробництва [8, 1].

Об'єктами економічної безпеки є власна економічна система країни; окремі сфери діяльності: військова, соціальна, політична, правова, інформаційна і т.д.; суспільство – з його інститутами, організаціями, фірмами, підприємствами, а також особистість (індивід) [7].

Суб'єктами забезпечення економічної безпеки є держава і суспільство з усіма його інститутами (державні і місцеві органи виконавчої і законодавчої влади; міністерства, відомства, комерційні і некомерційні організації, громадські організації, окремі громадяни і т.д.).

Економічна безпека підприємств як суб'єкт економіки розглядається на мікрорівні. Її метою є: прибутковість, конкурентоспроможність підприємств, їхня стійкість до змін ринкової кон'юнктури, ефективне використання всіх наявних ресурсів і т.д.



Критерії і класифікація видів економічної безпеки

Для більш докладного вивчення сутності економічної безпеки доцільно, на наш погляд, привести таку класифікацію її видів.

Для початку визначимо систему критеріїв, які будуть покладені в основу класифікації видів економічної безпеки. Зауважимо, що в загальному розумінні критерій – це мірило, що позначає кількісні чи якісні властивості чи явища процесу. Також критерій економічної безпеки – це оцінка стану економіки, що відбивають сутність економічної безпеки. Критерії бувають якісними і кількісними.

Як критерій можна використовувати таке: види ринку, час реалізації і забезпечення, ступінь досягнення, масштаби забезпечення, рівень досягнення способів оцінки (див. рис.).

Приділимо докладну увагу декільком характеристикам критеріїв і видам економічної безпеки. Як перший критерій ми визначили систематизацію видів економічної безпеки залежно від виду ринку.

Ринок – це економічна категорія товарного виробництва, представлена системою економічних і соціальних відносин, обумовлених способом і видом матеріального виробництва; це форма зв'язку між товаровиробниками і споживачами [1, с. 56]. Економічна теорія сприймає ринок як систему економічних відносин між людьми, що охоплює процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання. За об'єктами операцій ринок представляє собою багатосекторне утворення. Ринкові сектори – це частки ринку, що відрізняються одна від інших особливостями предмету (об'єкта) операцій [14, с. 17].

Ринок є складною і багатофункціональною економічною моделлю, яка раціонально аналізує складові економічної безпеки. Тому, на наш погляд, треба підкреслити такі види економічної безпеки, як продовольчу, інвестиційну, технологічну, соціальну.

Продовольча безпека – це здатність вітчизняних виробників забезпечити населення країни харчуванням, в обсягах і калорійності, що відповідають мінімальним медичним нормам, тобто наявність продовольчої незалежності в умовах війни чи збройних конфліктів.

Виробнича безпека – це забезпечення стійкого розвитку виробництва продовольства при оптимальних витратах праці і природоохоронному використанні землі, водою і сировинних ресурсів [1, с. 33].

На думку О.І. Барановського, інвестиційну безпеку слід розуміти як досягнення рівня інвестицій, що дозволяє оптимально задовольняти поточні інвестиційні потреби національної економіки за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання і повернення коштів, які інвестуються, оптимального співвідношення між розмірами внутрішніх і зовнішніх інвестицій, іноземних інвестицій у країну і вітчизняних за кордон, підтримання позитивного національного платіжного балансу [4, с. 24].

Інвестиційна безпека – це стан економіки, що уможливує створення і збереження сприятливого інвестиційного клімату, більш високу віддачу від інвестицій, нагромадження

вільних засобів у різноманітних грошових фондах і при цьому їхнє корисне використання, а також, залучення портфельних закордонних інвестицій без утворення фінансової залежності від іноземних інвесторів тощо.

Соціальна безпека зв'язана із здійсненням визначених рівнів інфраструктури особистості: забезпечення захисту життя, здоров'я, збереження і розвиток культури, відповідної ідентичності і розвитку економічної та політичної систем.

Якщо говорити про внутрішню і міжрегіональну системи взаємин у сфері економічної діяльності, то в Україні все це заповнюється ще й тим, що територіально регіони віддалені один від одного також мають різні природно-економічні ресурси, володіють різним трудовим потенціалом, різними обсягами економічного обороту ресурсів, у зв'язку з чим мають різні інтереси. На регіональному рівні, забезпечення економічної безпеки пов'язане також і з тим, що різні регіони нашої країни знаходяться на різних етапах економічного розвитку [9, с. 214].

За масштабами забезпечення економічної безпеки та часу реалізації, раціональність цього критерію виходить від потреби дослідження економічної безпеки, аналізу та оцінки стану економічної безпеки будь-якого суб'єкта економіки в поточному і перспективних періодах, метою якого є не тільки подолання, а і запобігання кризовому стану.

Ступінь досягнення економічної безпеки – це стан, який фактично доповнює попередній критерій, оскільки являє собою результат аналізу ступеня економічної безпеки, без якого не можна обійтися в реалізації порівняння результатів досліджень.

Також треба підкреслити і те, що кожен із наведених нами видів економічної безпеки має фактор ризику, відповідний кожному критерію.

Виробничий ризик – це посилення структурної деформації економіки, спад виробництва і втрата ринків; інвестиційний ризик – це збільшення зовнішнього боргу і «втеча капіталу»; продовольчий ризик – це рівень розвитку сільського господарства та імпорт продовольства; соціальний ризик – системність тіньових процесів, зростання економічної злочинності, проблеми міграції і т.д.

## Висновки

Приймаючи до уваги вищенаведене, ми прийшли до того, що безпека – це стан захищеності особистості, суспільства, держави від зовнішніх і внутрішніх небезпек і погроз. З огляду на проаналізовану комплексну систему критеріїв (до складу яких входять: види ринку, масштаби забезпечення, час реалізації і забезпечення, способи оцінки, рівень досягнення) розроблена класифікація видів економічної безпеки з урахуванням факторів ризику, що негативно впливають на діяльність будь-якого підприємства.

На великий жаль, стало очевидним, що економічна безпека на даний час представляє собою саму дорогу цінність як для людей, так і для організацій [1, с. 107–108].

**Література**

1. Соснин А.С., Прыгунов П.Я. Менеджмент безопасности предпринимательства: Учеб. пособие. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2002. – 504 с.

2. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т.В. Кузенко. – К.: Вид-во Европ. ун-ту, 2005. – 170 с.

3. Бендиков М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) // Консультант директора. – 2000. – №2. – С. 7–13.

4. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.

5. Боголюбов В.С. Экономика туризма: Учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / В.С. Боголюбов, В.П. Орловская. – М.: «Академия», 2005. – 250 с.

6. Болгова К.В., Шилова Л.І. Організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємства. – www.masters.donntu.edu.ua

7. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность. Учебник для вузов. – СПб: Питер, 2007. – 384 с.

8. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

9. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. – К., 2001. – С. 214–215.

10. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: Навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.

11. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко правовий аспект: Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.

12. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы // Бизнес-информ. – 2005. – №11–12. – С. 45–47.

13. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины. – 2004. – №10. – С. 48–52.

14. Организация туризма: учеб. Пособие / А.П. Дурович. Г.А. Бондаренко, Г.М. Сергеева и др.; под общ. ред. А.П. Дуровича. – 3-е изд, стер. – Мн.: Новое знание, 2006. – 320 с.

15. Раздина Е. Коммерческая информация и экономическая безопасность предприятия // Бизнес-информ. – 2001. – №24. – С. 63–65.

16. Чаусовский А.С. Рынок: идеальный тип и украинская действительность // Экономика: проблемы теории та практики. Збір. наук. праць. Вип.161. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 12–18.

Ю.В. КОРОТАЄВА,  
ст. викладач, Класичний приватний університет

# Місце і перспективи розвитку підприємств з іноземними інвестиціями у формуванні ринкових відносин в Україні

*У статті розглянуто проблеми та перспективи розвитку підприємств з іноземними інвестиціями в Україні.*

*В статье рассматриваются проблемы и перспективы развития предприятий с иностранными инвестициями в Украине.*

*Problems and prospects of development of the enterprises with foreign investments in Ukraine are considered in the article.*

**Постановка проблеми.** Процес інтернаціоналізації виробництва обумовив розвиток в Україні підприємництва із залученням іноземних капіталовкладень. Підприємства з іноземними інвестиціями є прогресивною, конкурентоспроможною формою господарювання, інструментом формування ринкових відносин в економіці України.

Створення та розвиток підприємств з іноземними інвестиціями – складний економічний процес становлення й удосконалення виробничих відносин. Як і будь-яка форма

продуктивних сил, підприємства з іноземними капіталовкладеннями не можуть виникати поза певних обставин, що зумовлюються потребами розвитку продуктивних сил та їх рівнем розвитку, який існує в суспільстві. Тому підприємства з іноземними інвестиціями – це одна з форм відображення певного економічного процесу, якою є зараз інтернаціоналізація виробництва та капіталу.

**Мета статті** – проаналізувати проблеми створення підприємств з іноземними інвестиціями; визначити основні шляхи розвитку діяльності підприємств з іноземними інвестиціями в Україні.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Українські вчені значну увагу приділяють цій темі. Це насамперед Л. Антонюк, З. Герасимчук, В. Ганущак, Н. Дробитько, П. Дроваль, С. Зеленський, С. Іванов, Т. Касьяненко, В. Мартинюк, Ю. Мельник, А. Мерзляк, В. Павлова, О. Пирог, О. Підлісна, Т. Посвятенко, Т. Тарасенко, В. Ткачук, Т. Чечетова, Т. Шири, В. Щербань, серед іноземних вчених можна наз-

вати, зокрема, М. Портера, Дж. Сакса, Й. Шумпетер, Є. Кондратьєва та ін.

**Виклад основного матеріалу.** В міжнародній практиці спільні підприємства утворюються на основі численних комбінацій окремих форм кооперації. Формою міжнародної кооперації може бути кооперація між фірмами, яка існує на основі спільних підприємств і характеризується наявністю сильного партнерського зв'язку і довгостроковою співдружністю, його учасники вкладають в цю економічну акцію свій капітал, а не просто товар, як це відбувається при інших видах коопераційних угод; утворення СП приводить до утворення єдиного виробничого апарату, колективу і системи управління.

У практиці співробітництва країн міжнародна виробнича кооперація країн представляє собою спільну діяльність, при здійсненні якої виконуються такі умови:

- безпосередні суб'єкти виробничої кооперації – промислові підприємства з різних країн;
- розподіл між партнерами виробничих завдань, закріплення за ними виробничої спеціалізації у відповідності з основними цілями коопераційних угод;
- головний об'єкт кооперації – готова продукція, компоненти, відповідні технології;
- довгостроковість, стабільність і регулярність економічних відносин між партнерами;
- координація господарської діяльності підприємств-партнерів.

При виконанні всіх цих умов виникає довготривала технологічна і організаційна залежність між партнерами, яка дозволяє міжнародне співробітництво вважати виробничою кооперацією.

Іноземні інвестиції відіграють вагомий роль у процесі приватизації малих і середніх підприємств. Капіталовкладення зарубіжних учасників сприяють модернізації приватизованих організаційно-правових структур, впровадженню нових технологій, ефективного менеджменту, навичок роботи в ринкових умовах.

Перспективи розвитку СП обумовлені розширенням ринку праці, політичними і економічними змінами в країнах, посиленням технологічної та господарської взаємозалежності.

Експерти Секретаріату Європейської економічної комісії визначили п'ять принципових ознак СП:

- наявність двосторонньої угоди про довгострокове співробітництво;
- об'єднання активів двох сторін;
- оцінка об'єднаних активів як капітальних вкладів сторін;
- створення спільних органів управління для здійснення узгоджених завдань.

У свою чергу, головними мотивами використання СП як стратегії входження в зарубіжний ринок є такі складові:

- зниження капітальних витрат і ризику при створенні нових потужностей;
- придбання джерел сировини чи нової виробничої бази, розширення діючих виробничих потужностей;

– нижча вартість факторів виробництва, особливо трудових ресурсів;

– можливість уникнення циклічної та сезонної нестабільності виробництва;

– отримання нових каналів реалізації продукції;

– можливість проникнення на конкретні географічні ринки та набуття управлінського досвіду на них;

– можливість вітчизняних керівників та фахівців оволодіти сукупністю відповідних знань, прийомів і навичок, тобто комерційною майстерністю [1, с. 30].

У міжнародній практиці СП може утворюватися таким чином:

- 1) шляхом його утворення;
- 2) СП може приєднуватися до народногосподарського комплексу країни, підкоряючись загальним нормам, які застосовують для національних підприємств;

3) СП може функціонувати на території країни в межах певної зони, на яку поширюються пільгові умови ведення господарської діяльності;

4) у результаті придбання іноземним інвестором акцій в раніше в раніше утвореному підприємстві без іноземних інвестицій;

- 5) шляхом придбання підприємства повністю.

До однієї з основних ознак класифікації СП у міжнародній практиці належить характер участі партнерів у його діяльності. Підприємство, всі учасники якого беруть активну участь в управлінні, спільно формуючи ринкову стратегію і вирішуючи технічні питання, називають «діючим» СП. До іншого типу належать СП, в яких роль усіх сторін за виключенням однієї (найчастіше приймаючої) зводиться до пасивної участі в фінансуванні капітальних вкладень і без будь-якого втручання у процеси управління. Діючі СП являють собою більш високий рівень організації спільного підприємництва, оскільки основною метою їх діяльності є підвищення ефективності господарювання. Причиною організації спільної діяльності другого типу СП найчастіше виступає бажання максимально використати ресурси партнера, об'єднати й зміцнити капітал.

До організаційних форм підприємництва з залученням іноземного капіталу, які з правової точки зору можна вважати найбільш поширеними і відпрацьованими на сьогодні в Україні, можна віднести:

- 1) спільне підприємство з іноземними інвестиціями (СПІІ);
- 2) підприємство зі стовідсотковою участю іноземного капіталу у статутному фонді;
- 3) виробнича кооперація (спільна діяльність) без створення юридичної особи.

Згідно з чинним в Україні законодавством підприємством з іноземними інвестиціями вважається таке, у статутному фонді якого закордонні внески за їх наявністю становлять не менше 10% [1].

СПІІ створюються на основі змішаної форми власності шляхом об'єднання майна національних та іноземних учасників з метою подальшого здійснення виробничо-господарської діяльності. У деяких випадках СПІІ набувають фор-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ми партнерства, яке об'єднує індивідуальні капітали для проведення будь-якої операції чи виробництва й реалізації продукції з метою одержання прибутку. Такі партнерства у даній ситуації часто носять тимчасовий характер.

Утворення спільних підприємств з іноземними інвестиціями сприяє використанню передових світових технологій, прогресивних видів устаткування й матеріалів, акумулюванню фінансових ресурсів, здійсненню інноваційної діяльності, запозиченню досвіду роботи іноземного партнера у сфері маркетингу, фінансів, менеджменту персоналу, організації виробництва тощо. Негативним аспектом спільного підприємства можна вважати загальноовизнане ставлення до таких структур з іноземними інвестиціями як до ризикових підприємств з високим ступенем конфліктності між партнерами, а також труднощі, пов'язані з оформленням реєстраційних документів, якщо потенційним партнером СПІІ з української сторони виступає підприємство державної форми власності. Як свідчить практичний досвід, найефективнішим шляхом для залучення іноземних інвестицій в економіку України поки що залишається створення СПІІ.

У міжнародній практиці існує два варіанти створення і функціонування СПІІ:

– СПІІ інтегрується у народногосподарський комплекс країни, яка приймає, підключаючись до її загального господарського механізму, діючого для всіх національних підприємств; при цьому для стимулювання діяльності СПІІ проводиться корекція деяких інструментів господарського механізму (податкової і кредитної систем, організаційних форм, правових норм, валютних відносин тощо);

– СПІІ функціонує в межах створеної на території країни певного господарського анклав у вигляді, наприклад, спеціальної економічної зони, в якій для діяльності будь-яких організаційно-правових структур встановлені пільгові умови [4].

Широке використання форми СПІІ в міжнародному економічному співробітництві призвело до того, що ця категорія отримує дедалі більш розширене тлумачення. Спільне підприємство з іноземними інвестиціями може розглядатись з різних сторін і виконувати різні функції: як форма міжнародного співробітництва; як спосіб виходу на зовнішній ринок; як різновид прямого іноземного інвестування; як одна з нових форм господарювання для країн, економіка яких трансформується на ринкових засадах. Важливим є те, що СПІІ виступають однією з форм інтернаціоналізації капіталу. А оскільки основною формою інтернаціоналізації капіталу є його вивезення, СПІІ можна розглядати і як особливу форму вивезення капіталу, тому що контроль за його діяльністю розподілений поміж партнерами.

Одним із найважливіших мотивів при створенні підприємств з іноземним капіталом для зарубіжних інвесторів є сприятлива система пріоритетів приймаючої країни, яка забезпечує попередню оцінку перспектив розвитку вибраного ринку, його місткість і стабільність. Досвід створення і функціонування структур з іноземними інвестиціями у країнах з

розвиненою економікою показує, що питання вибору конкретної форми підприємства і участі іноземного підприємця у статутному капіталі є другорядним і вирішується найчастіше у відповідності з діючими у країні законодавчо встановленими правилами. Слід зазначити, що чим ширший діапазон форм і частки участі у капіталі фірми, тим швидше іноземні підприємці погоджуються на створення підприємства з іноземними інвестиціями.

У залученні іноземних капіталовкладень в економіку країни не останню роль відіграє регіональний аспект. При виборі предмету й місця інвестування іноземні підприємці враховують профіль регіону: місцезнаходження підприємства; структуру господарських комплексів; експортні можливості українських підприємств та рівень їх зв'язків з національними та іноземними партнерами [5].

Для активізації припливу іноземного капіталу в економіку України та створення СПІІ необхідне вдосконалення механізму прямого іноземного інвестування, яке включає: лібералізацію економічного режиму і формування тієї сфери законодавства, яка визначає питання іноземного інвестування; дерегуляцію економіки; прискорення приватизаційних процесів та розвиток фондового ринку; формування організаційного механізму залучення іноземних інвестицій; динамічний розвиток ринкових інфраструктурних систем.

Необхідною умовою для інтенсивного іноземного капіталовкладення є фінансова стабільність, яку характеризують інфляційні тенденції, динаміка валютних курсів та стан фінансового ринку. Фінансова стабільність має супроводжуватись встановленням певного рівня прибутковості, що відповідає ступеню ризиків при здійсненні іноземних інвестицій.

Ліквідувати дані диспропорції необхідно шляхом встановлення системи пріоритетів щодо визначення пріоритетних напрямків господарювання з метою здійснення структурної перебудови, використовуючи при цьому потенційних іноземних підприємців.

Безперечно, розвиток підприємництва із залученням іноземного капіталу в Україні неможливі без державної підтримки. Перш за все на державу покладено відповідальність за створення сприятливого інвестиційного клімату, що передбачає оздоровлення фінансів, розробку відповідної законодавчої бази, обґрунтування фіскальних засобів та фінансових стимулів, розвиток інфраструктури тощо [2]. Перші кроки до формування елементів сприятливого інвестиційного клімату зроблено: в основному сформовано правовий базис для розвитку ринкової економіки, дещо прискорилися приватизаційні процеси, проводиться реформа системи оподаткування, спрямована на послаблення податкового тиску, досягнуто значної лібералізації режиму зовнішньої торгівлі та лібералізації цін.

Удосконалення механізму прямого іноземного інвестування передбачає дерегуляцію економіки в означенні спрощення процедур започаткування підприємницької діяльності в Україні, отримання дозволів і ліцензій, переходу на міжна-

родні стандарти бухгалтерського обліку, вдосконалення системи взаємовідносин з органами державної влади та місцевого самоврядування. Основним принципом у процесі досягнення цієї мети має стати відмова від будь-яких спроб використання адміністративних важелів для втручання у виробничо-господарську діяльність спільних підприємств та інших структур з іноземними інвестиціями.

Створенню підприємств з іноземними інвестиціями в Україні сприятиме встановлення оптимальних умов для подальшої лібералізації зовнішньої торгівлі. Підвищення ефективності зовнішньої торгівлі можливе за рахунок стимулювання прогресивних змін у товарній структурі експорту й імпорту, вдосконалення системи тарифного регулювання, пошуку перспективних ринків за кордоном і відновлення на новому рівні зв'язків, які раніше існували, розвитку співробітництва в рамках міжнародних організацій.

Для успішного розвитку діяльності підприємств з іноземними інвестиціями в Україні необхідне проведення ліберальної політики щодо іноземного капіталу як важливого фактора економічного розвитку країни та підвищення її конкурентоспроможності. У більшості економічно розвинутих країнах в умовах загальної лібералізації залучення іноземного капіталу вдаються до розробки спеціальних заходів стимулювання інвестицій. Як правило, ці заходи визначені в особливих програмах стимулювання інвестицій, у яких відтворені основні засади залучення капіталу. Поряд з традиційними цілями створення підприємств з іноземними інвестиціями (підвищення науково-технічного рівня, удосконалення методів управління, посилення експортної орієнтації економіки тощо) розглядають нові – економія енергії, вирішення проблем зайнятості населення, забруднення навколишнього середовища [7].

Для залучення іноземного капіталу уряди промислово розвинених країн використовують фінансові стимули, які безпосередньо пов'язані з реалізацією державних цілей, таких як розвиток пріоритетних галузей народного господарства, окремих регіонів, малого і середнього бізнесу. Підприємствам з іноземними інвестиціями надаються фінансові пільги у вигляді прискорення амортизації основних фондів, пільгового страхування, гарантування кредитів, тарифних знижок, надання субсидій та грантів. Практично в усіх країнах з розвинутою економікою, де проводяться заходи по стимулюванню діяльності підприємств з іноземним капіталом, застосовуються й нефінансові заходи: надання земельних ділянок у користування, надання технічної допомоги, інформаційних, консультативних та управлінських послуг, навчання [6].

На жаль, вітчизняна практика застосування пільгових умов для підприємств з іноземними капіталовкладеннями набула негативної репутації, оскільки через часті зміни інвестиційного законодавства було зруйновано систему державного економічного заохочення. Тому на нинішньому етапі необхідно створити такий режим державного стимулювання, при якому та ж податкова, кредитна системи, страхування ризиків працювали б в одному напрямку, були

експортно орієнтованими і виключали будь-яку дискримінацію вітчизняних та іноземних інвесторів.

Формування організаційного механізму залучення іноземних інвестицій в економіку України пов'язане із створенням певних правових структур на державному рівні, які покликані надавати конкретну допомогу іноземним підприємствам [3]. Ці організації зобов'язані вирішувати питання проведення процесу вдосконалення загального інвестиційного клімату, врегульовувати спори між інвесторами й органами державного управління, аналізувати стан інвестиційної діяльності в Україні, прогнозувати й моделювати вплив введення того чи іншого правового документа або управлінського рішення на національний інвестиційний клімат, поліпшувати імідж країни в колах міжнародних інвесторів.

### Висновки

Оскільки підприємства з іноземними інвестиціями являють реальну можливість більш оперативно і компетентно вирішувати технічні, організаційні та економічні питання, позитивно впливають на розвиток національної науково-дослідної бази, підвищення кваліфікації керівних кадрів, стимулюють конкуренцію, нарощують експортні надходження, державне регулювання даної форми підприємництва має бути направлене на створення сприятливих для умов її розвитку. Дана форма підприємництва у певній мірі є фундаментом нового механізму економічної інтеграції, який забезпечує безпосереднє включення первинних господарських ланок в міжнародний поділ праці, що у кінцевому результаті приведе до зміцнення позицій нашої держави у системі світогосподарських зв'язків. Розраховувати на значні іноземні капіталовкладення можливо лише за умови створення сприятливого інвестиційного клімату, основними елементами якого є зменшення інвестиційних ризиків, прогнозована та стабільна податкова політика з обґрунтованим рівнем оподаткування, стабільність законодавчої бази, яка визначає зовнішньоекономічну діяльність в Україні, надійні гарантії та захист інтересів і прав інвесторів.

### Література

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 19.
2. Вопросы создания совместных предприятий: методические рекомендации и материалы. – К., 1990. – 176 с.
3. Гота А. Інвестиційна привабливість регіону // Персонал. – 2002. – № 3.
4. Захарченко А.И., Захарченко В.И. Условия формирования и особенности реализации инвестиционного процесса в Украине и ее регионах // Инвестиції: практика та досвід. – 2004. – № 9. – С. 7–16.
5. Іноземні інвестиції як фактор інтеграції України у світове господарство // Фінансова консультація. – 2002. – № 17(231).
6. Федоренко В.Г. Інвестиційна привабливість України // Інвестиції: практика та досвід. – 2004. – № 21. – С. 23–26.
7. Фролов. Привлечение иностранных инвестиций: реальные механизмы // Инвестиції: практика та досвід. – 2004. – № 20. – С. 14–16.

# Ідентифікація та оцінка ризиків від техногенних аварій з метою страхування втрат

У статті досліджуються основні підходи щодо оцінювання ризиків техногенних аварій, наведена класифікація збитку стосовно наслідків надзвичайних техногенних подій. Вибір одного із підходів є важливим моментом при вирішенні практичних завдань підвищення фінансової стійкості підприємства на основі вдосконалення системи управління техногенною безпекою та страхування техногенних ризиків.

В статье исследуются основные подходы к оценке рисков техногенных аварий, приведена классификация убытка относительно последствий чрезвычайных техногенных событий. Выбор одного из подходов является важным моментом при решении практических задач повышения финансовой стойкости предприятия на основе совершенствования системы управления техногенной безопасностью и страхования техногенных рисков.

In the article basic approaches are explored in relation to the evaluation of risks of technological failures, classification of loss is resulted in relation to the consequences of extraordinary technological events. A choice of one of approaches is an important moment at the decision of practical tasks of increase of financial firmness of enterprise on the basis of perfection of the control and insurance of technological risks technological safety system.

**Постановка проблеми.** У даний час господарська діяльність багатьох підприємств здійснюється в умовах підвищеного техногенного ризику, загрози нанесення як економічного збитку для підприємства, так і соціального та екологічного збитку для населення і навколишнього середовища. Для їх компенсації потрібно мати науково обґрунтовану методику, яка дозволяла б максимально об'єктивно визначати вартість нанесеної шкоди і заключати відповідні договори зі страховими компаніями.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Вплив техногенних ризиків на управлінські рішення з боку державних інститутів розглядається в роботах І.І. Кузьміна, Н.А. Махутова. Наслідки їх впливу на життя, здоров'я, майно та упущені вигоди від їх відновлення досліджені в роботах А.С. Плешкова, О.Л. Проценко.

Однак здійснений автором аналіз літературних джерел показав, що, незважаючи на чисельні дослідження щодо ідентифікації та оцінювання ризику, все ще не до кінця з'ясованими лишилися питання їх класифікації та коректного методичного забезпечення оцінювання збитків від техногенних аварій, величина яких залежить від характеру та класу ризику.

**Мета статті** – виділити ключові ознаки для ідентифікації характеру ризику техногенних аварій та дослідити методичні підходи оцінювання величини збитків, які мають місце як результат техногенних аварій на потенційно небезпечних об'єктах (ПНО) з метою їхнього страхування.

**Виклад основного матеріалу.** Протягом останніх десятиліть проблеми промислової безпеки потенційно небезпечних об'єктів стають усе більш актуальними. Науково-технічний прогрес у ХХ столітті призвів до посилення техногенної небезпеки, і цей поворот, як вказує І.О. Бланк, викликаний такими причинами [1]:

1. Розвиток виробництва викликав непомірне збільшення обсягів матеріального обміну із природою та енергетичного рівня обміну і посилення негативних техногенних зв'язків. У результаті чого навантаження на природні захисні механізми досягла рівня, що перевищує часом їх можливості.

2. Приріст виробничого потенціалу відбувався за короткий проміжок часу, протягом якого не могла відбутися адаптація природного середовища. Таким чином, до загальних факторів посилення техногенної небезпеки варто віднести об'єктивно існуюче протиріччя між зростаючими потребами людства і можливостями природи по їхньому задоволенню як наслідок.

В.С. Сафонов у своїй роботі [2] зазначає, що «в останні десятиліття минулого сторіччя в ім'я поліпшення економічних показників промислових підприємств відбулося підвищення одиничної потужності об'єктів промисловості. Звичайно, всі ці великі об'єкти проектували так, щоб їхня надійність і безпека були максимально високим, однак, незважаючи на малу ймовірність, аварії на таких об'єктах все ж таки відбуваються, приводячи до важких наслідків. Більше того, розрахунки показують, що заходи, спрямовані на зниження ймовірності таких аварій, в остаточному підсумку, на досягнення «абсолютної» безпеки великомасштабних об'єктів, пов'язані з дуже більшими економічними витратами і роблять самі ці технології нерентабельними».

У такому разі стає очевидним, що одним із найбільш актуальних завдань управління техногенними ризиками на промислових об'єктах стає забезпечення їх промислової безпеки. Досліджуючи підходи різних вітчизняних та зарубіжних дослідників щодо сутності категорії «промислова безпека», А.А. Абросимов дає визначення, згідно з якими під промисловою безпекою слід розуміти стан захищеності життєво важливих інтересів особистості і суспільства від аварій на небезпечних промислових об'єктах [3].

На підставі дослідження теоретико-методичних підходів до ідентифікації ризиків техногенних аварій [4] можемо виділити їх ключові ознаки та якісно описати їх внутрішні характеристики. До таких ключових ознак, на думку автора, слід віднести масштабність ризику, інтегральний характер техногенного ризику, можливість накопичення ризику у часі, складність оцінки ризику та складність прогнозування можливого збитку, об'єктивний характер існування техногенного ризику (див. рис.).

Для оцінювання наслідків від техногенних аварій використовується підхід «ризик – імовірність втрат» при діях, сполучених із небезпеками.

Традиційно в теорії величина ризику визначається як функція наслідків інциденту ( $X$ ) (втрата об'єкта чи його ушкодження) та ймовірності його виникнення ( $W$ ):

$$R = \{W, X\}. \quad (1)$$

Варто враховувати, що не існує єдиного способу виміру ризику або подання його оцінки. Звичайно ризик обчислюється в одиницях понесеного збитку (зазвичай у грошових одиницях) і формалізований запис для прогнозування оцінок аварійного ризику представляється таким чином:

$$R = \sum S_i \cdot Z_i, \quad (2)$$

де  $R$  – оцінка втрат від аварій;  $S_i$  – частота  $i$ -го аварійного випадку (небезпеки);  $Z_i$  – збиток (втрати) від  $i$ -го аварійного випадку (небезпеки).

У науковій літературі можна виокремити кілька підходів до визначення суми збитків від техногенних аварій та катастроф.

Зокрема, Н.А. Махутов пропонує визначати суму остаточного рівня ризику аварій на потенційно небезпечному об'єк-

ті по всій сукупності аварійних процесів. Підхід автора формалізовано можна подати таким чином [5]:

$$R_S = P_S \cdot U_S = \int P_S \cdot U_S = \int C(P) \cdot U(P) dp = \int C(u) \cdot P(u) du, \quad (3)$$

де  $R$  – загальна сума збитків від техногенних ризиків;  $P$ ,  $U$  – відповідно ймовірності та збитки від основних (диференційованих) несприятливих подій;  $C$  – вагові коефіцієнти.

Деяко відмінний підхід до оцінки ризиків техногенних аварій на ПНО представлено в роботі А.Т. Василевського. На його думку, ризик безпеки аварійної ситуації на ПНО можна визначити як функцію

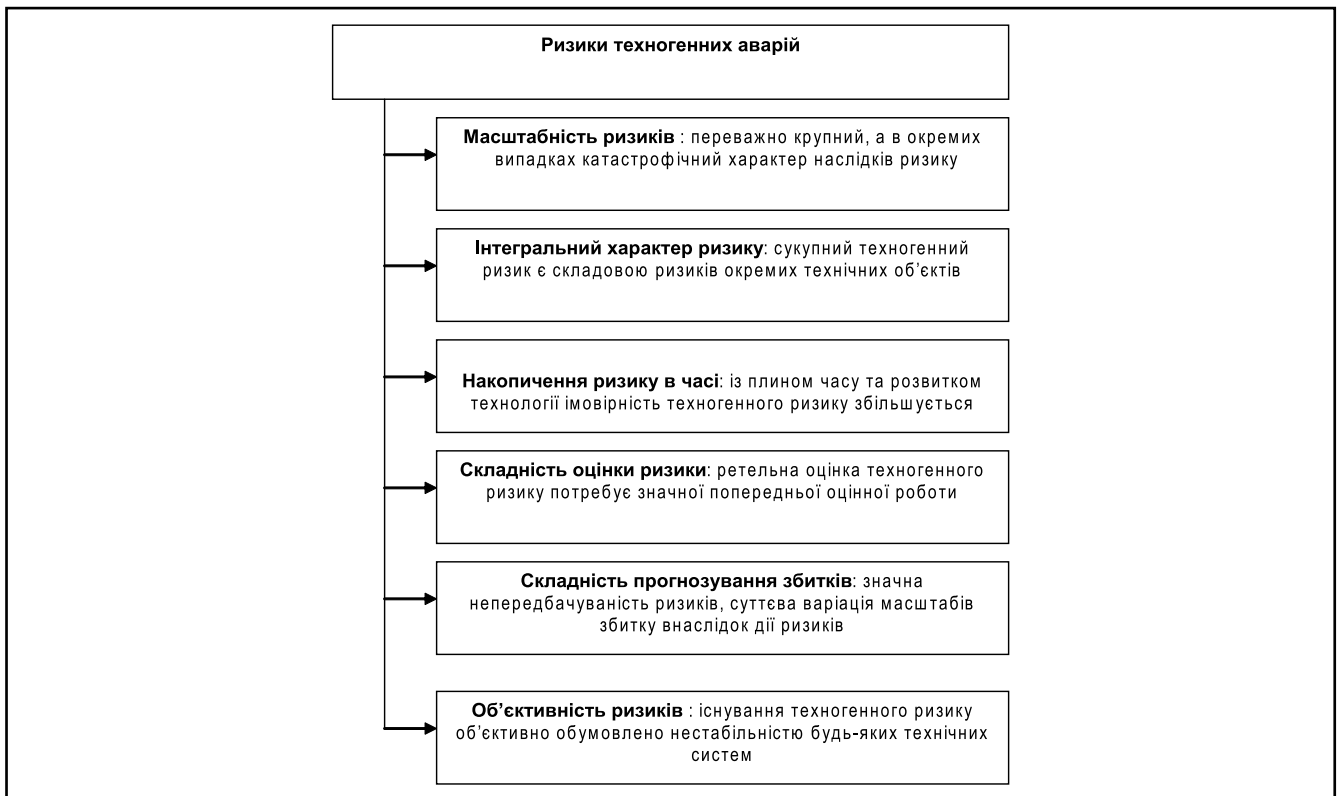
$$EH = f(P, R), \quad (4)$$

де  $EH$  – безпека аварії на об'єкті (підприємстві) у регіоні;  $P$  – ймовірність виникнення аварії на об'єкті регіону;  $R$  грн. – фактор тяжкості наслідків аварії (майнові втрати внаслідок техногенної аварії) [6].

На основі ймовірної оцінки ризику техногенної аварії і можливої величини збитку встановлюється розмір страхового внеску, у зв'язку із цим страховик зацікавлений у зниженні ризику, оскільки витрати страхової компанії (страхові виплати) прямо пов'язані з важкістю наслідків аварії.

Вищенаведені підходи авторів стосовно оцінки ризиків техногенних аварій на ПНО переважно можуть бути застосовні при попередній оцінці техногенного ризику, тобто до моменту настання аварії. У той же час після настання техногенної аварії на ПНО виникає об'єктивна необхідність оцінки фактичних збитків від дії техногенних ризиків.

Класифікація збитку стосовно наслідків надзвичайних подій (техногенних аварій) має проводитися за місцем, часом



Ключові ознаки та внутрішні характеристики ризиків техногенних аварій (складено автором)

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

настання, рівнем втрат, об'єктами впливу негативних факторів, видом втрат, можливістю калькулювання суми втрат, можливістю страхування.

Спеціалісти, які працюють у даній галузі, пропонують розрізняти такі види збитків [7–9].

1. Прямий збиток – втрати і збитки всіх структур господарства, що потрапили в зону прямого негативного впливу. Ці збитки складаються з не відновлюваних втрат вартості основних виробничих фондів та оцінених природних ресурсів.

2. Непрямий опосередкований збиток – втрати, збитки і додаткові витрати, що потерпають суб'єкти господарювання, які не потрапили в зону прямого негативного впливу.

У роботі А.С. Плешкова знаходимо більш розширену класифікацію збитків від техногенних аварій, а саме прямі збитки, непрямі збитки і збитки від вторинних наслідків [10].

До прямих збитків він відносить такі, що надають шкоди життю та здоров'ю громадян, майну або майновим інтересам господарських суб'єктів.

До непрямих збитків автор відносить збитки у формі упущеної вигоди та додаткові витрати, які матимуть суб'єкти господарювання у зв'язку з настанням несприятливої події. Цей вид збитку зумовлений порушеннями та змінами, що склалися в структурі господарських зв'язків, інфраструктурі. Також сюди можна віднести додаткові витрати, пов'язані з необхідністю проведення заходів по ліквідації наслідків події.

Збиток від вторинних наслідків має складнішу природу і є результатом реагування всієї системи соціально-економічних відносин у країні на певну подію. Розмір цього виду збитку не є сумою прямого та побічного збитку, а визначається як різниця між вартісною оцінкою втрат у всіх секторах економіки та додатковими втратами в суміжних сферах [10].

За рівнем втрат, тобто ступенем впливу на життєдіяльність людини та фінансове становище суб'єктів господарювання, виділяють катастрофічний, критичний та припустимий збитки.

Катастрофічний – це такий збиток, який перевищує грошові можливості підприємця, його майновий стан. Цей збиток може призвести до банкрутства суб'єкта господарювання.

Критичний – це збиток, який перевищує розрахунковий прибуток, і це перевищення необхідно буде відшкодувати із власних коштів або з інших можливих джерел (страхування, бюджетна або спонсорська підтримка тощо).

Припустимим є такий збиток, який не перевищує розрахункового прибутку від підприємницької діяльності [11].

За можливістю калькулювання виділяють збиток, який піддається калькулюванню та збиток, який не піддається підрахунку. У першому варіанті – це збиток, величина якого піддається кількісно-ймовірному виміру, що дає можливість його зниження та страхування, а в другому – величина збитку не піддається кількісно-ймовірному виміру.

За можливістю страхування є збиток, який можна застрахувати, та збиток, який страхуванню не підлягає. Звичайно, при ліквідації наслідків негативних подій значну роль відіграють страхові компанії, які покривають значну їх частину та втрати. У зарубіжній літературі [12] виділяють кілька критеріїв, що характеризують ризик з точки зору можливості страхування, серед яких основними є:

1) випадковість настання, під яким розуміють випадковість настання ризику в часі та просторі. Цей критерій завжди відчутний у випадку землетрусів і ураганів;

2) очікуваний фінансовий збиток. Слід зазначити, якщо не має можливості визначити очікуваний фінансовий збиток, то неможливо й розрахувати розмір адекватного страхового тарифу. Правильна оцінка збитку дозволить страховим компаніям розрахувати необхідний розмір страхової премії та виробити стратегію управління своїм страховим та пере-страховим портфелем;

3) сума спричиненого збитку, тобто важливо, щоб сума очікуваного збитку не була меншою розміру спричиненого,

**Таблиця 1. Класифікація страхування по екологічних і катастрофічних ризиках (складено автором за даними [13])**

Ризик	Форма страхування	Галузь страхування	Підгалузь страхування	Вид страхування
Екологічний	Обов'язкове	Страхування відповідальності	На випадок відшкодування збитків	Цивільної відповідальності на випадок нанесення збитків в процесі господарської діяльності
	Добровільне	Майнове	Усіх видів власності	Засобів транспорту, майна, тварин, будівель, врожаю с/г культур та ін.
		Рівня життя	Особисте	На випадок втрати працездатності, на випадок смерті, на дожиття до визначеної кількості років в зоні забруднення
Катастрофічний природний	Обов'язкове	Майнове	Усіх видів власності	Засобів транспорту, майна, тварин, будівель, врожаю с/г культур та ін.
	Добровільне	Майнове	Усіх видів власності	Засобів транспорту, майна, тварин, будівель, врожаю с/г культур та ін.
		Рівня життя	Особисте	На випадок втрати працездатності, на випадок смерті
Катастрофічний техногенний	Обов'язкове	Страхування відповідальності	На випадок відшкодування збитків	Цивільної відповідальності на випадок нанесення збитків в процесі господарської діяльності
	Добровільне	Майнове	Усіх видів власності	Засобів транспорту, майна, тварин, будівель, врожаю с/г культур та ін.
		Рівня життя	Особисте	На випадок втрати працездатності, на випадок смерті

**Таблиця 2. Класифікація об'єктів, на які впливають техногенні аварії та характеристика наслідків від їх впливу (складено автором)**

Об'єкти внутрішнього середовища			Об'єкти зовнішнього середовища		
Господарські об'єкти ПНО (майно)	Робітники ПНО		Господарські об'єкти (житло, комунікації, споруди допоміжного призначення)	Населення (люди)	
наслідки техногенної аварії	наслідки техногенної аварії	характеристика витрат	наслідки техногенної аварії	наслідки техногенної аварії	характеристика витрат
а) зруйновано повністю; б) руйнація середньої тяжкості; в) руйнація незначна	смертельні випадки	виплати у разі втрати годувальника;	а) зруйновано повністю; б) руйнація середньої тяжкості; в) руйнація незначна	смертельні випадки	виплати у разі втрати годувальника;
	значна втрата здоров'я	а) лікування; б) оздоровлення (реабілітація); в) оплата втрати працездатності (I група)		значна втрата здоров'я	а) лікування; б) оздоровлення (реабілітація); в) оплата втрати працездатності (I група)
	середня втрата здоров'я	а) лікування; б) оздоровлення (реабілітація); в) оплата втрати працездатності (II група)		середня втрата здоров'я	а) лікування; б) оздоровлення (реабілітація); в) оплата втрати працездатності (II група)
	незначна втрата здоров'я	а) лікування; б) оздоровлення (реабілітація); в) оплата втрати працездатності		незначна втрата здоров'я	а) лікування; б) оздоровлення (реабілітація); в) оплата втрати працездатності

що за наявності інших негативних обставин може викликати неплатоспроможність страховика або навіть його банкрутство.

Вітчизняна дослідниця у даній сфері О.Л. Козьменко зазначає, що найбільш складні і важливі проблеми в страхуванні техногенних і катастрофічних ризиків на сьогоднішній момент обумовлені відсутністю методичних розробок щодо ймовірнісної оцінки даних ризиків і оцінки втрат при їхній реалізації [13]. При цьому автором виділена наступна класифікація основних сфер дії техногенних та екологічних ризиків та механізмів їх нейтралізації (табл. 1).

Компенсацію наслідків можна здійснити через систему страхування. В свою чергу, це вимагає конкретизації (класифікації) об'єктів, яким будуть нанесені збитки та визначення їх величин. Очевидно, що в основу такої класифікації слід покласти збитки, які нанесені ПНО внутрішньому середовищу і об'єктам зовнішнього середовища (табл. 2).

По відношенню до кожного наслідку аварії слід визначати вартість збитків. Нерухомість суб'єктів господарювання, які зруйновано повністю чи частково оцінюється при цьому з використанням методів, які ґрунтуються на правилах бухгалтерського обліку з корегуванням на ринкову кон'юнктуру.

Щодо визначення страхової суми та премії від нанесеної шкоди життю та здоров'ю населення (людей) складовими вартості є елементи, зміст яких наведено в табл. 1.

**Висновки**

Такий підхід дозволяє сторонам, які укладають договори страхування не випустити із поля зору усі можливі об'єкти,

на які розповсюджуються наслідки техногенної аварії і визначити показники ймовірності спричинених збитків, так і їх суми (вартість).

**Література**

1. Бланк І.А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. / І.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с.
2. Сафонов В.С. Теория и практика анализа риска в газовой промышленности / В.С. Сафонов, Г.Э. Одишария, А.А. Швыряев. – М.: Изд-во НУМЦ Минприроды России, 2006. – 208 с.
3. Абросимов А.А. Управление промышленной безопасностью / Абросимов А.А. – М: КМК Лтд., 2000. – 320 с.
4. Еколого-економічні збитки: кількісна оцінка [Текст] / [В.Г. Сліпченко, Є.В. Бридун, В.В. Дергачова та ін.]; за ред. І.В. Недіна. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2001. – 216 с.
5. Махутов Н.А. Оценки и прогнозы стратегических рисков в техногенной сфере // Управление риском. – 2007. – Спец. выпуск. – С. 59–65.
6. Василевский А.Т. Проблемы становления рынка экологического страхования / Василевский А.Т. – Одесса: из-во «Доля», 2000. – 267 с.
7. Козьменко О.В. Экономическая оценка риска промышленных аварий // Современные технологии, экономика и экология в промышленности, на транспорте и в сельском хозяйстве / Сборник статей по материалам 5-й Международной научно-методической конференции. – Киев – Алушта: Институт содержания и методов обучения МО Украины, 1998. – С. 245–247.
8. Лозовой В.Д. Система экспертизы промышленной безопасности // Безопасность труда в промышленности. – 2009. – №2. – С. 2.

9. Спивак А. А. Оценка и анализ производственной деятельности промышленных предприятий потребительской кооперации: Монография. – Белгород: Кооперативное образование, 2008. – 141 с.

10. Плешков А. Страхование катастрофических рисков [Текст] / А. Плешков, И. Орлова // Страховое ревю. – 1999. – №4–5. – С. 46–50.

11. Ренн О. Три десятилетия исследования риска: достижения и новые горизонты / О. Ренн // Вопросы анализа риска. – 2007. – Т. 1. – С. 80–99.

12. Reidel D. Report of Rijmond Public Authority Risk Analysis of Six Potentially Hazardous Industrial Objects in the Rijmond Area. A Pilot Study. – Holland, Dorderecht: Publishing Company. – 2006.

13. Современные технологии, экономика и экология в промышленности, на транспорте и в сельском хозяйстве: сборник статей по материалам 5-й Международной научно-методической конференции. – Киев–Алушта: Институт содержания и методов обучения МО Украины, 1998. – С. 245–247.

Г.М. КОТЕНОК,

аспірантка, Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури

## Визначення фінансового стану підприємства

*Досліджено та проаналізовано підходи до визначення фінансового стану підприємства, запропоновано авторський погляд щодо визначення даного поняття. Приділено увагу автора фінансовій звітності як основному джерелу інформації про фінансовий стан підприємства.*

*Исследованы и проанализированы подходы к определению финансового состояния предприятия, предложен авторский взгляд на определение данного понятия. Уделено внимание автора финансовой отчетности как основному источнику информации о финансовом состоянии предприятия.*

*Investigational and analysed going near determination of the financial state of enterprise, an author look is offered to determination of this concept. Attention of author the financial reporting as basic information generator is spared about the financial state of enterprise.*

**Постановка проблеми.** Визначення фінансового стану підприємства є досить актуальною проблемою в наш час. Серед фінансових проблем підприємства, мабуть, не має іншої, яка б так часто розглядалася науковцями та практиками та здавалася їм такою простою, як аналіз і оцінка фінансового стану підприємства. Значна увага фінансовому стану підприємства та його оцінці приділяється тому, що, з одного боку, він є характеристикою якості виробничої та фінансової діяльності підприємства, а з іншого – виявляє передумови розвитку підприємства.

Одержання достовірної і повної інформації про фінансовий стан є досить складним завданням для кожного підприємства. Основним джерелом такої інформації є фінансова звітність підприємства, що відображає на визначену дату, чим дане підприємство володіє і за рахунок яких джерел сформована його власність.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням визначення фінансового стану підприємства присвячено праці таких авторів, як М.Д. Білик [1], Е.А. Маркар'ян, Г.П. Герасименко [2], О.М. Рудницька, Я.Р. Біленська [3],

О.Г. Янковой, Г.В. Юр'єва [4], Л.І. Овдій, В.І. Кравчук [5], О. Шнайдер [6], К.А. Файзулаєва [7], Т.А. Обущак [8] та ін. Необхідно зазначити, що трактування сутності фінансового стану підприємства, його методичні основи кількісного виміру та оцінки зафіксовано і в нормативних актах відповідних міністерств (відомств) [9, 10].

Що стосується фінансової звітності, то принципи, на яких вона ґрунтується, висвітлено в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. [11], а користувачів фінансової звітності висвітлено в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку.

**Метою статті** є визначення авторського поняття фінансового стану підприємства на основі аналізу літературних джерел [1–10], а також визначення принципів, форм та користувачів фінансової звітності підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Значна увага фінансовому стану підприємства та його оцінці приділяється тому, що, з одного боку, він є характеристикою якості виробничої та фінансової діяльності підприємства, а з іншого – виявляє передумови розвитку підприємства. У працях зарубіжних і вітчизняних економістів досліджено широке коло питань, пов'язаних з аналізом фінансового стану підприємств, його оцінкою та управлінням. Отже, перш за все необхідно визначитися з поняттям «фінансовий стан підприємства».

У роботі М.Д. Білика [1] досить детально розглянуто трактування поняття «фінансовий стан підприємства» різними науковцями та запропоновано його власне визначення. Ці визначення можна систематизувати у вигляді таблиці, доповнити трактуваннями інших авторів, проаналізувати їх та сформулювати власне визначення поняття «фінансовий стан підприємства».

Перед формуванням власного визначення поняття фінансового стану підприємства необхідно виділити його ознаки, на основі яких буде сформульоване власне трактування, а саме:

– фінансовий стан підприємства характеризує якість його діяльності (виробничої, фінансової);

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### Визначення поняття «фінансовий стан підприємства» різними науковцями

Автори	Трактування	Характеристика
1	2	3
Положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [10]	Фінансовий стан підприємства – сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства	Позитивним є виявлення спроможності підприємства фінансувати різні види діяльності як головної складової сутності фінансового стану підприємства
Маркар'ян Е.А., Герасименко Г.П. [2]	Фінансовий стан підприємства – це сукупність показників, які відображають його спроможність погасити свої боргові зобов'язання	Не розкриває економічну сутність поняття, вказує лише на рівень ліквідності
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організації [9]	Фінансовий стан – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів	Сутність фінансового стану підприємства полягає не в комплексності поняття, також поняття не може бути результатом взаємодії певних фінансових відносин
Рудницька О.М., Біленська Я.Р. [3]	Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами. Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів	Повне визначення
Білик М.Д. [1]	Фінансовий стан підприємства – це реальна (на фіксований момент часу) і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою.	Поняття не тільки визначає спроможність забезпечувати певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою то чи інше
Янковой О.Г., Юр'єва Г.В. [4]	Фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності і являє собою складне економічне поняття, що не підлягає безпосередньому вимірюванню на основі одного показника. Він оцінюється за допомогою системи економічних ознак, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства.	Досить суттєво розкриває сутність поняття
Овдій Л.І., Кравчук В.І. [5]	Фінансовий стан – це здатність (спроможність) підприємства фінансувати свою діяльність.	
	Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.	Виділено лише виробничу діяльність підприємства
Шнайдер О. [6]	Фінансовий стан – комплексне поняття, яке формується в процесі усієї господарської діяльності під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.	Досить стисло розкрито сутність поняття
Файзулаєва К.А. [7]	Фінансовий стан підприємства – це якісна характеристика діяльності підприємства на конкретний момент часу, що відображає його реальну та потенційну спроможність погасити свої зобов'язання й забезпечити розширене відтворення; це спроможність підприємства фінансувати розвиток виробництва за умов фінансової незалежності, а формою його прояву є сукупність показників	Найповніше визначення поняття

– характеризує забезпеченість фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства;

– характеризує доцільність розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів;

– передбачає формування фінансових взаємовідносин з іншими юридичними та фізичними особами;

– визначає спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою;

– фінансовий стан підприємства оцінюється за допомогою системи економічних показників, що детально й усебічно характеризують господарську діяльність підприємства;

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– якщо для оцінки фінансового стану підприємства використовуються різноманітні показники, за якими можна охарактеризувати минулий, теперішній та майбутній фінансовий стан підприємства, тоді дане поняття необхідно розглядати у динаміці.

На основі аналізу запропонованих визначень поняття фінансового стану підприємства вищезгаданих науковців та ознак визначення цього поняття можна таке наступне: фінансовий стан підприємства – це така різнобічна характеристика якості виробничої та фінансової діяльності підприємства, яка визначає рух, склад та ефективне використання фінансових ресурсів, реалізацію фінансових відносин за допомогою системи показників як на фіксований момент часу, так і в динаміці.

Одержання достовірної і повної інформації про фінансовий стан є досить складним завданням для кожного підприємства. Основним джерелом такої інформації є фінансова звітність підприємства, що відображає на визначену дату, чим дане підприємство володіє і за рахунок яких джерел сформована його власність.

Фінансова звітність підприємства – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище підприємства на певну дату, результати його діяльності та рух грошових коштів за звітний період [12]. А у Положенні [10] наводиться таке визначення: «Бухгалтерська (фінансова) звітність – звітність підприємства в обсягах та за формою, передбаченими чинним законодавством».

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996–XIV ст. 3 зазначається, що метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. Бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством.

У ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996–XIV наводяться такі принципи, на яких ґрунтується фінансова звітність, а саме:

– обачність – застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства;

– повне висвітлення – фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі;

– автономність – кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв'язку з чим особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства;

– послідовність – постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової по-

літики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, і має бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності;

– безперервність – оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі;

– нарахування та відповідність доходів і витрат – для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів;

– превалювання сутності над формою – операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми;

– історична (фактична) собівартість – пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;

– єдиний грошовий вимірник – вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюються в єдиній грошовій одиниці;

– періодичність – можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності.

В об'єктивній оцінці фінансового стану підприємства зацікавлені всі користувачі бухгалтерської (фінансової) звітності, які в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку об'єднані в три групи:

1. Особи, які безпосередньо займаються бізнесом на даному підприємстві.

2. Особи, які не працюють на підприємстві, але мають пряму зацікавленість у даному бізнесі (наприклад, власники акцій).

3. Особи, які мають непряму зацікавленість у даному бізнесі (податкові служби, фондові біржі, що займаються купівлею–продажем цінних паперів, органи, які контролюють ціни, експорт, імпорт, профспілки, преса та інші).

Перш ніж навести класифікацію користувачів фінансової звітності в Україні, необхідно визначити, що саме відноситься до фінансової звітності. Так, А.О. Азарова у своїй праці [13] зазначає, що інформаційними джерелами для розрахунку показників і проведення аналізу є річна та квартальна бухгалтерська звітність, а саме: Ф–1 «Баланс», що відображає активи, зобов'язання підприємства на встановлену дату; Ф–2 «Звіт про фінансові результати», що містить дані про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства за звітний та попередній періоди; Ф–3 «Звіт про рух грошових коштів», що відображає надходження та витрачання коштів у звітному періоді за операційним, інвестиційним і фінансовим напрямками діяльності підприємства; Ф–4 «Звіт про власний капітал», що відбиває зміни у складі власного капіталу протягом звітного періоду; Ф–5 «Примітки для річної фінансової звітності», що відображають сукупність показників і пояснень,

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

які забезпечують деталізацію та обґрунтованість статей фінансових звітів, розкривають іншу інформацію, а також дані бухгалтерського обліку і необхідні аналітичні розшифрування руху і залишків за синтетичними рахунками.

Аналізуючи фінансовий стан підприємства, необхідно передовсім ознайомитися з положенням (стандартом) бухгалтерського обліку П(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», яке затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 391/3684 [9, с. 228], і переконатися в тому, що всі вимоги даного стандарту на підприємстві враховано. Згідно з цим положенням бухгалтерська звітність складається із взаємопов'язаних форм, на основі яких здійснюється аналіз фінансового стану підприємства:

- П(С)БО № 2 «Баланс», ф. 1;
- П(С)БО № 3 «Звіт про фінансові результати», ф. 2;
- П(С)БО № 4 «Звіт про рух грошових коштів», ф. 3;
- П(С)БО № 5 «Звіт про власний капітал», ф. 4.

Форми та порядок складання цих звітів відображаються в П(С)БО № 2–5, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87, а вимоги до змісту інформації в Примітках до звітів – у всіх П(С)БО.

Що стосується користувачів фінансової звітності, то, проаналізувавши класифікацію користувачів фінансової звітності в Україні, яку запропонував Н.М. Гайдис [14], можна додати до неї ще декілька пунктів, а саме:

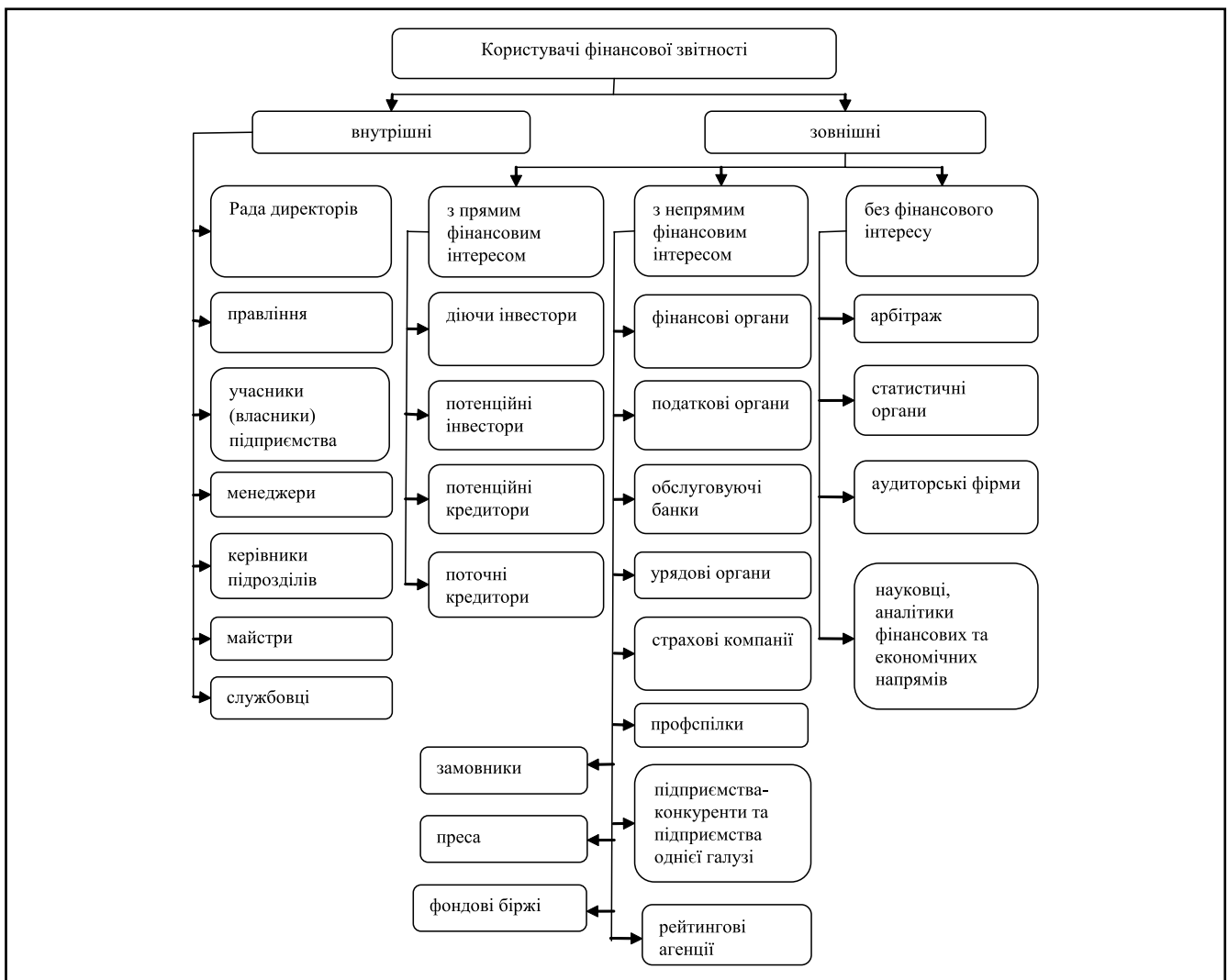
- потенційні співвласники;
- підприємства–конкуренти та підприємства однієї галузі;
- науковці та аналітики фінансових та економічних напрямів;
- фондові біржі;
- преса;
- рейтингові агенції.

Доповнена схема користувачів фінансової звітності буде мати такий вигляд (див. рис.).

Необхідно зазначити, що користувачі фінансової звітності являють собою суб'єктів діагностики фінансового стану підприємства.

Також окрім фінансової звітності використовується інформація, яка доступна тільки внутрішнім користувачам, тобто підрозділам та працівникам підприємства, а саме [15]:

- конструкторсько–технологічна;
- планово–нормативна (фінансовий план, нормативи запасів);



**Класифікація користувачів фінансової звітності**

- дані всіх видів господарського обліку (оперативний, бухгалтерський, статистичний);
- звітність: оприлюднена фінансова звітність (річна) та квартальна, а також комерційна звітність, яка складається за спеціальними вказівками, та обов'язкова статистична звітність;
- заоблікова інформація: маркетингові дослідження, запитання, інструкції та експертна інформація.

### Висновки

Отже, фінансовий стан підприємства – це важлива частина дослідження як з боку науковців та управлінців, так і з боку держави, яка дозволяє визначити, що представляє собою підприємство на ринку, чи ефективно воно функціонує та використовує свої фінансові ресурси на будь-який момент часу.

При визначенні фінансового стану через систему показників виникає необхідність у їх розрахунках, для чого використовується фінансова звітність підприємства. Ця звітність, затверджена Міністерством фінансів, дозволяє будь-якому суб'єкту визначити в якому фінансовому стані знаходиться обране для розгляду підприємство. Для цього можливо використовувати різні методики, які пропонують сучасні дослідники даного питання.

### Література

1. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 117–28.
2. Макар'ян Е.А. Аналіз фінансового стану підприємства / Е.А. Макар'ян, Г.П. Герасименко // Економіка АПК. – 2004. – №8. – С. 29–35.
3. Рудницька О.М. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О.М. Рудницька, Я.Р. Біленська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – №19. – С. 132–138.

4. Янковой О.Г. Критичний аналіз методів експрес-діагностики фінансового стану промислових підприємств / О.Г. Янковой, Г.В. Юр'єва // Держава та регіони. – 2005. – №5. – С. 277–284.

5. Овдій Л.І. Методологічні аспекти оцінки фінансового стану підприємства та аналізу показника платоспроможності / Л.І. Овдій, В.І. Кравчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – №6. – С. 101–104.

6. Шнайдер О. Финансовое состояние как индикатор экономического потенциала организации / О. Шнайдер // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №9. – С. 39–44.

7. Файзулаева К.А. Сутність поняття фінансового стану підприємства / К.А. Файзулаева // Управління розвитком. – 2007. – №5. – С. 89–90.

8. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства / А.Т. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №9. – С. 92–100.

9. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій №22 від 23.02.98 р.

10. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України №49/121 від 26.01.2001 р.

11. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996–XIV.

12. Михайлов В. Фінансовий стан підприємств (Аналіз деяких методичних питань) / В. Михайлов, Ю. Прилипко, В. Бірюченко // Ринок цінних паперів України. – 2004. – №5–6. – С. 31–38.

13. Азарова А.О. Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства / А.О. Азарова, Л.Л. Леонтьєва // Вісник ВПІ. – 2005. – №3. – С. 17–24.

14. Гайдис Н.М. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посібн. / Н.М. Гайдис. – Львів: ЛБІНБУ, 2006. – 414 с.

15. Стеців І.І. Проблеми формування інформації щодо фінансового стану підприємства / І.І. Стеців, І.С. Пігура // Науковий вісник: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУУ. – 2006. – Вип. 16.5. – С. 167–171.

Л.А. КУРГУЗЕНКОВА,  
аспірантка, Європейський університет

## Аналіз господарської діяльності лісогосподарських підприємств

*У статті проаналізовано стан та проблеми розвитку лісогосподарських підприємств, а також розглядаються питання, пов'язані з перспективою їх функціонування.*

*В статье проанализированы состояние и проблемы развития лесохозяйственных предприятий, а также рассматриваются вопросы, касающиеся перспектив их функционирования.*

*In the article analyzed the status and problems of the forestry enterprises development, and discussed the issues concerning the perspectives of their functioning.*

**Постановка проблеми.** Лісове господарство належить до тих видів економічної діяльності, частка яких у структурі економіки є незначною, але вплив даної галузі на економіку та екологію важко переоцінити. Ліси та природно-ландшафтні заповідники із відповідною флорою і фауною є невід'ємною складовою національного багатства, примноження та якісні характеристики якого значною мірою залежать від парадигми та стратегії їх природоохоронного використання, ефективного лісовпорядкування та лісокористування, державного регулювання розвитку галузі. Через це доцільно проаналізувати осо-

бливості розвитку галузі та можливі напрями удосконалення її розвитку на принципах сталого розвитку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню питань, пов'язаних із розв'язанням проблем функціонування лісгосподарських підприємств та підвищенням їх ефективності, присвячені роботи вітчизняних вчених: М.М. Бойка, С.А. Генсірука, М.А. Голубця, І.Ф. Калущького, Я.В. Ковалю, М.В. Колісниченка, В.С. Олійника, В.І. Самоплавського, І.М. Синякевича, Ю.Ю. Туниці, О.І. Фурдичка та інших. Однак зміна умов господарювання в лісовій галузі вимагає поглиблення досліджень у напрямках розв'язання проблем раціонального використання лісосировинних ресурсів.

**Метою статті** є аналіз особливостей розвитку лісгосподарської галузі та діяльності лісгосподарських підприємств в сучасних умовах функціонування.

**Виклад основного матеріалу.** Лісове господарство як вид економічної діяльності в Україні має не виправдано низьку ефективність порівняно з потенційними можливостями природно-кліматичних умов. Традиційно під лісовим господарством розуміють вид економічної діяльності, який забезпечує відтворення лісових ресурсів, охорону і збереження їх, заготівлю круглих лісоматеріалів та інших продуктів лісу. Цей вид діяльності охоплює: лісозаготівлі (отримання необробленої деревини: кругляк, стовпи, жердя тощо), отримання продукції лісового господарства (збір лісових продуктів, збір соків, збір живиці, збір насіння дерев і кущів, збір грибів, ягід, горіхів), надання послуг, пов'язаних з веденням лісового господарства (послуги лісівництва – таксація, оцінка лісу, посадка; захист лісу від пожеж, боротьба зі шкідниками і хворобами лісу) [1].

У порівнянні із загальним обсягом продукції, виробленої у промисловості України, показник обсягу продукції лісового господарства є незначним і в середньому становить 0,5%. Розвиток підприємств лісового господарства протягом 2001–2009 років можна охарактеризувати таким чином (табл. 1). По-перше, абсолютне значення обсягу реалізації продукції робіт і послуг лісового господарства зростало з 824,2 тис. грн. у 2001 році до 3138,1 тис. грн. у 2009 році. По-друге, протягом 2001–2008 років середній темп зростання виробництва у лісовому господарстві становив 121,8%, проте в 2009 році обсяг виробництва галузі у порівнянні з 2008 роком знизився на 7% [5]. Динаміка темпу зро-

стання виробництва вказує на те, що у розвитку лісового господарства можна виділити два етапи. Перший – стрімке нарощення обсягів виробництва за період 2001–2004 років та досягнення максимального темпу зростання у 2004 році з рівнем 143,8%. Другий – уповільнення темпів зростання протягом 2005–2007 років і зниження аналізованого показника у 2009 році до рівня 92,8%, що є наслідком загальнооекономічної кризи [2]. Крім цього, на розвиток лісового господарства впливали ще й такі особливості: накопичення та загострення суперечностей економічного і політичного характеру; потреба у зміні законодавчих норм, які регулюють відносини у лісовому господарстві; невисока ефективність діяльності лісгосподарських підприємств тощо.

У структурі зовнішньої торгівлі України у 2009 році експорт деревини та виробів з неї перевищує імпорт більше ніж удвічі, тобто за цією групою товарів для країни складається позитивне зовнішньоекономічне сальдо. Експорт деревини та виробів з неї у 2009 році становив майже \$670 млн., або 1,6% усього експорту. Імпорт деревини за цей же період перевищував \$280 млн., або 0,6% усього імпорту, що вказує на щорічне зменшення співвідношення експорту та імпорту деревини [5].

Порівняльна характеристика обсягів виробництва продукції у розрізі галузей показала, що у 2009 році обсяг продукції лісового господарства становив 3138,1 млн. грн., що у порівнянні з обсягом продукції будівництва становить 8,3%, з обсягом продукції сільського господарства лише 2,0% (рис. 1).

У загальних обсягах продукції, робіт та послуг лісового господарства найбільшу питому вагу мають обсяги заготівлі деревини, які у 2009 році становили 84,5% (2653,6 млн. грн.), що свідчить про домінуючу перевагу в роботі лісгосподарських підприємств лісозаготівельної діяльності над наданням послуг. Порівняльний аналіз структури заготовленої лісгосподарськими підприємствами товарної деревини (табл. 2) у 2000, 2005 та 2009 роках показує, що вона практично не змінюється. Питома вага її складових становить: лісоматеріалів круглих – 45–47%; деревини дров'яної для технологічних потреб – 15–25%; дров для опалення – 31–39%. Слід звернути увагу на такий негативний факт: більше третини заготовленої деревини непридатне для промислової переробки і призначено для спалюван-

Таблиця 1. Обсяг продукції лісового господарства у 2001–2009 роках

Рік	Загальний обсяг промислової продукції (робіт, послуг), млн. грн.	Обсяг продукції лісового господарства		
		млн. грн.	у % до загального обсягу промислової продукції	темп зростання, у % до попереднього року
2001	155891,1	824,2	0,53	–
2002	171206,7	946,8	0,55	114,9
2003	220605,1	1108,9	0,50	117,1
2004	294239,4	1594,6	0,54	143,8
2005	348840,9	1991,1	0,57	124,9
2006	413082,9	2451,1	0,59	123,1
2007	537377,6	2956,3	0,55	120,6
2008	718941	3382,7	0,47	114,4
2009	591965,4	3138,1	0,53	92,8

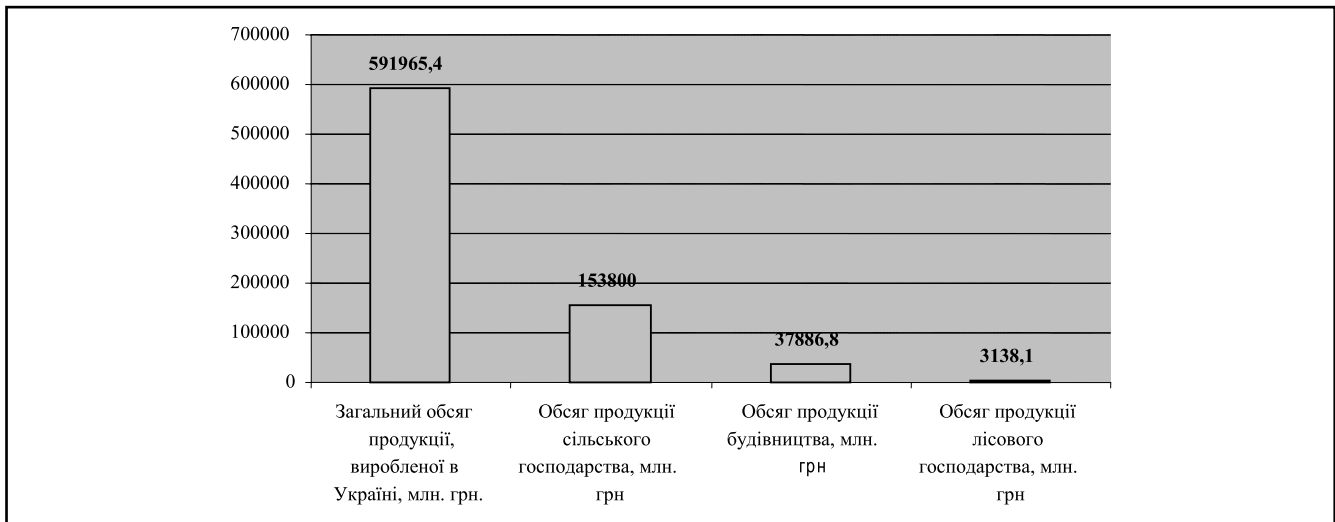


Рисунок 1. Порівняльна характеристика обсягів виробленої продукції в основних галузях економіки України за 2009 рік

Таблиця 2. Структура заготовленої лісгосподарськими підприємствами товарної деревини

	2000 рік		2005 рік		2009 рік	
	тис. щільних куб. м	%	тис. щільних, куб. м	%	тис. щільних, куб. м	%
<b>Заготівля деревини всього, у тому числі:</b>	11261,7	100	15244	100	13791,6	100
лісоматеріалів круглих	5239,2	46,5	6988	45,8	6181,6	44,8
деревини дров'яної для технологічних потреб	1646,7	14,6	3418	22,4	3390,8	24,6
дров для опалення	4375,8	38,9	4838	31,7	4219,2	30,6

ня, що свідчить про суттєву втрату продуктивності українських лісів внаслідок неналежного в них господарювання.

Структура заготовленої деревини у 2000, 2005 та 2009 роках показує, що загальноекономічна криза, яка призвела до обвального падіння виробництва у переважній більшості галузей української економіки, не мала сильного впливу на виробництво продукції лісового господарства.

Фактична вартість основних фондів лісгосподарських підприємств на кінець 2009 року становила 1507 млн. грн. (0,1% вартості основних виробничих фондів в економіці). Протягом 2009 року по підприємствах лісового господарства вибуло основних фондів на суму 64,2 млн. грн. З них ліквідовано – на суму 39,8 млн. грн., що свідчить про швидкі темпи їх морального та фізичного зносу [1].

Аналіз інвестиційної діяльності показав, що на фоні загального збільшення інвестицій з 2001 по 2008 рік у 7 разів, ситуація у лісовому господарстві виглядає менше привабливою – інвестиції збільшилися всього в 3,2 рази, тоді як в промисловості їх зростання становило 5,6 разів, у сільському господарстві – більше ніж в 10 разів. З 2009 року в результаті загальноекономічної кризи показник інвестиційної діяльності лісового господарства склав всього 1%, а об-

сяг інвестицій в основний капітал лісового господарства у фактичних цінах – 87 млн. грн., або 0,06% загального обсягу інвестицій в Україні. Низький рівень інвестиційних ресурсів не дає змоги прискорити процеси переоснащення та модернізації підприємств лісової галузі.

З іноземними інвестиціями ситуація також є незадовільною: прямі іноземні інвестиції в лісову галузь становлять 0,07% від загального обсягу іноземних інвестицій в економіку країни, що значно нижче за частку обсягу продукції лісового господарства по відношенню до загального обсягу виробленої продукції в економіці. Це означає, що з точки зору іноземних інвесторів підприємства лісового господарства характеризуються значно нижчою привабливістю для інвестування, ніж українська економіка в цілому. Статистика свідчить про переважне вкладання коштів у підприємства, що пов'язані з таким видом економічної діяльності як полювання та розведення диких тварин та птахів, тобто у розвиток мисливського промислу та ведення мисливського господарства. Протягом останніх років приріст прямих іноземних інвестицій у підприємства лісового господарства становить \$0,36 млн., 3,1% загального обсягу інвестицій у лісове господарство. Це показує, що підприємства лісового господарства характеризуються низькою привабливі-

Таблиця 3. Інвестиції в основний капітал за галузями економіки, у фактичних цінах, млн. грн.

Всього	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
у тому числі:	32573	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777
Промисловість	13651	15112	19726	28191	35031	44804	64341	76617	57658
Сільське господарство	1552	1854	2054	3278	4905	7190	9338	16890	9382
Лісове господарство	65	76	87	103	111	119	181	208,0	87
Транспорт та зв'язок	7452	7004	10230	15015	16887	20329	31709	32558	24555
Будівництво	1109	1823	2502	4675	4929	6300	9107	12469	5325

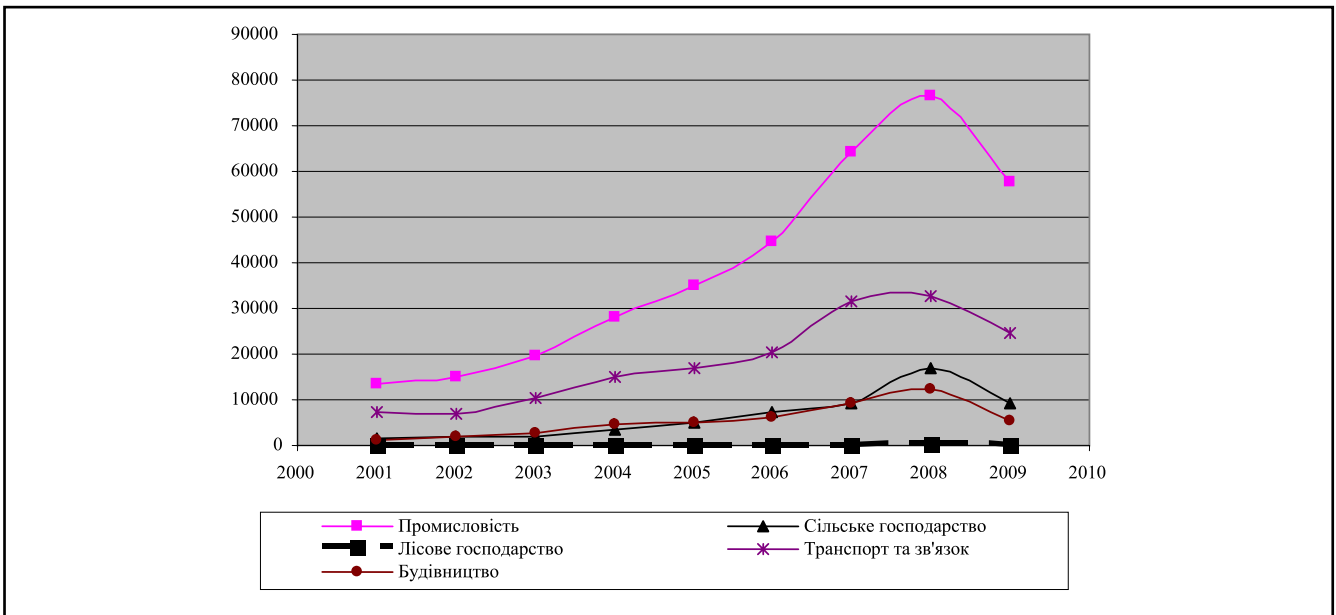


Рисунок 2. Інвестиції в основний капітал за галузями економіки за 2001–2009 роки.

стю для іноземних інвесторів, тому основним джерелом інвестування лісового господарства були і залишаються національні інвестиційні ресурси.

### Висновки

За результатами дослідження обсягів виробництва лісової галузі та структури заготовленої лісгосподарськими підприємствами деревини можна зробити висновок про те, що вклад лісової галузі в економіку країни є дуже незначним і в економічному плані результати роботи лісгосподарських підприємств практично, не впливають на динаміку загальноекономічних показників, а система господарювання в українських лісах є неефективною і потребує суттєвих та термінових змін. Тому в Україні, яка належить до країн з низькою лісистістю, головним завданням лісового господарства має стати збереження лісів, що дозволить активізувати виконання ними найважливіші для життя людини функції – екологічну і оздоровчу. Багатофункціональність лісів і довготривалість їх відтворювального циклу (обчислюється 50–100 років) пред'являють вищі вимоги до лісокористування, потребують розробки специфічних механізмів для забезпечення найбільш ефективного використання всіх властивостей лісових ресурсів, забезпечення розвитку лісової галузі шляхом сталого розвитку лісгосподарських підприємств, діяльність яких здійснювалася б не заради самої діяльності, а заради отримання прибутку. Дослідженням встановлено, що в господарській практиці лісгосподарські підприємства не використовують методичні засади стратегічного планування, орієнтуючись на застарілі підходи і, незважаючи на наявну ресурсну базу, не забезпечують отримання відповідного економічного ефекту.

З позиції суспільних інтересів завдання лісгосподарських підприємств мали б полягати:

- у забезпеченні сталого розвитку лісового господарства;
- у підвищенні еколого-економічної ефективності функціонування лісгосподарських підприємств;

– у забезпеченні соціальної ефективності використання лісових ресурсів.

Оскільки в сучасних умовах пріоритетним є сталий розвиток економіки, його необхідно розглядати у взаємозв'язку із сталим розвитком соціально-економічних та екологічних систем, інших сфер людської діяльності, що органічно їх доповнюють. Лісове господарство, виконуючи природоохоронну та ресурсозберігаючу функції, є вирішальним чинником екологізації економіки і містить такі аспекти, як збереження біологічного різноманіття та середовища проживання, обмеження негативного впливу, пов'язаного зі зміною клімату та ін.

Реформування економіки і лісової галузі, зокрема, потребує розроблення нових більш ефективних механізмів фінансування. Моделювання функціонування лісової галузі можна здійснювати як за допомогою системи імітаційного моделювання, так і на основі побудови системи еколого-економічних балансів, що дають змогу провадження моніторингу та прийняття відповідних управлінських рішень щодо сталого розвитку еколого-економічних систем, враховуючи різні фізичні та вартісні показники.

### Література

1. Маркетингові дослідження. – Червень 2008 р. – К.: ДП «Український інформаційно-координаційний центр аналізу ринку лісопродукції», 2008. – 55 с.
2. Статистичний щорічник України. – К., 2008.
3. Овчарук В.В. Аналіз конкурентоспроможності лісгосподарських підприємств Хмельницької області // Науковий вісник НЛТУ України – 2008. – Вип. 18.9. – С. 242.
4. Булка М. Аналіз фінансових та майнових проблем діяльності підприємств лісового господарства // Наук. зап. – Тернопіль, 2006. – Вип. 16. – С. 225–227.
5. www.ukrstat.gov.ua // За даними Державного комітету статистики України.

# Аналіз ефективності альтернативних форм оподаткування підприємств – суб'єктів малого бізнесу

*Стаття присвячена дослідженню, за яких умов і під впливом яких чинників надає фінансові переваги малому підприємству у вигляді зменшення податкового навантаження застосування тієї чи іншої схеми оподаткування.*

*Стаття посвящена исследованию, при каких условиях и под влиянием каких факторов дает преимущества малому предприятию в виде уменьшения налоговой нагрузки применение той или иной схемы налогообложения.*

**Постановка проблеми.** Мале підприємництво є істотним фактором розвитку ринкових відносин і стабілізації економіки в Україні. Малі підприємства заповнюють саме ті сфери життєдіяльності суспільства, в яких «великомасштабне» господарство є економічно неефективним і які великі підприємства вважають недостатньо прибутковими. В Україні кількість підприємств, які є суб'єктами малого підприємництва, перевищує 85%, за кількістю найманих працівників на них припадає майже 20%, а за обсягами реалізованої продукції – 5,5%.

Підтримка становлення та розвитку малого бізнесу в Україні є одним із визначальних пріоритетів державної політики з перших років економічних реформ. Вагома роль малих підприємств у забезпеченні конкурентного середовища, гнучкості національної економіки, зайнятості та доходів населення знайшла свій вияв у здійсненні спеціальних заходів державної політики щодо підтримки розвитку малого бізнесу в Україні.

Однак малі підприємства в Україні продовжують стикатися з суттєвими перешкодами власному розвитку як на рівні державної політики, так і на рівні ринкового середовища. Зростання економічної активності не знайшло адекватного відображення у середовищі малого бізнесу. Можна стверджувати, що підприємства цієї сфери поки що не посіли належного місця у структурі національної економіки, у переважній більшості малі підприємства не досягли належного рівня ефективності господарської діяльності і залишаються низькоприбутковими і навіть збитковими. Так, за даними Держкомстату України, збитковими за 2008 рік були 37,3% малих підприємств від їх загальної кількості, а сукупний фінансовий результат прибуткових малих підприємств становив у 2008 році 32 018,9 млн. грн., що становить незначну частку від фінансового результату всіх прибуткових вітчизняних підприємств [5]. Відтак побудова моделі економічного розвитку, яка передбачала б максимально можливе поширення позитивних тенденцій економічної динаміки на всі складові економіч-

ної системи, в тому числі і на сектор малого бізнесу, поки що залишається серед визначальних завдань державної економічної стратегії.

Визначається місцем малого підприємництва в ринковій економіці та наявністю низки проблемних питань у системі податкових фінансових важелів у діяльності малих підприємств. Однією з найгостріших проблем малого бізнесу є дефіцит фінансових ресурсів. Мале підприємство вимушено «виживати», здійснюючи свою економічну і фінансову політику, розв'язуючи низку поточних проблем у розрахунку на власний досвід і інтуїцію, за обмеженості власних фінансових ресурсів і недостатньо розвинутої інфраструктури малого бізнесу, що не сприяє реалізації потенційних можливостей малого підприємництва.

**Мета статті.** Суттєвим фактором впливу на фінансові показники підприємства є податкове навантаження. Пошук заходів оптимізації податкового навантаження суб'єктів малого бізнесу визначено в числі пріоритетних напрямків податкової політики держави. Разом із тим кожне підприємство, приймаючи ті чи інші рішення в межах власної підприємницької ініціативи та заходів фінансової політики, вимушено здійснювати їх економічне обґрунтування з урахуванням можливих наслідків впливу норм і положень чинного податкового законодавства [1].

Пошук господарськими суб'єктами тих чи інших шляхів і засобів мінімізації оподаткування щонайперше стосується таких податків, як податок на прибуток і податок на додану вартість [2, 3]. Підприємство, яке може обрати спрощену форму ведення обліку і звітності та перейти на сплату єдиного податку, перш за все має відповідними розрахунками обґрунтувати доцільність такого переходу з точки зору власних інтересів, тобто можливостей зменшення податкового навантаження. Але індивідуальні рішення окремих підприємств ще не дають узагальненої відповіді на те, за яких умов і під впливом яких чинників надає фінансові переваги платнику податку та чи інша схема оподаткування, а саме така узагальнена відповідь необхідна для обґрунтування рішень державної податкової політики щодо «податкових пільг» для малого бізнесу.

**Виклад основного матеріалу.** З метою виявлення фінансової доцільності вибору підприємством – суб'єктом малого підприємництва основної чи однієї з альтернативних форм оподаткування нами проведено відповідні багатоваріантні аналітичні розрахунки, використовуючи методологію економіко-математичного моделювання.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

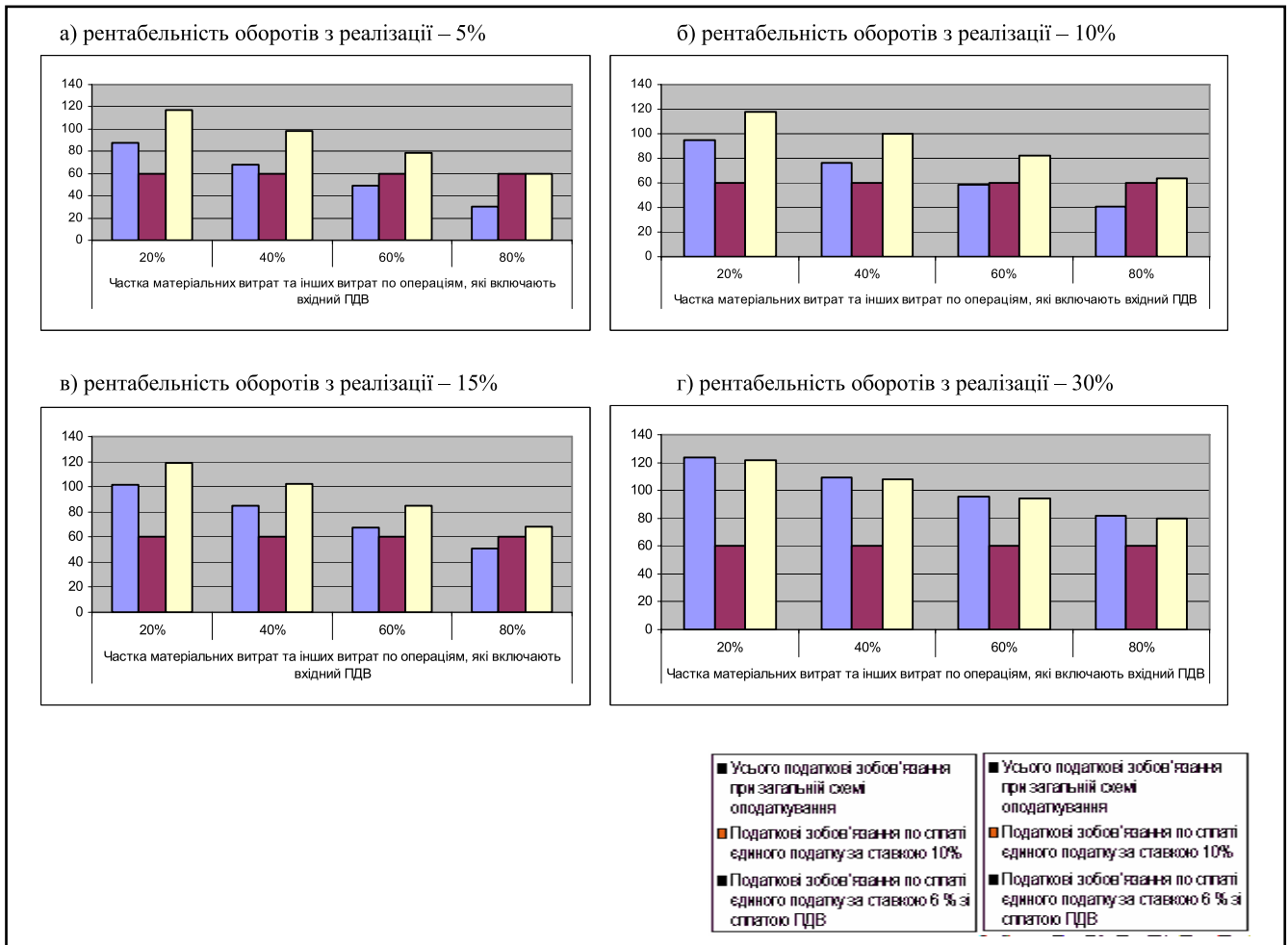
Розрахункові економіко–математичні моделі в якості змінних параметрів враховують такі фактори впливу на диференціацію розмірів податкового навантаження:

- структура операційних витрат (точніше, частка матеріальних витрат та інших витрат по операціям, які включають ПДВ в ціні придбаних товарів, послуг), оскільки цей фактор впливає на розмір податкового кредиту, якщо підприємство залишається платником ПДВ;

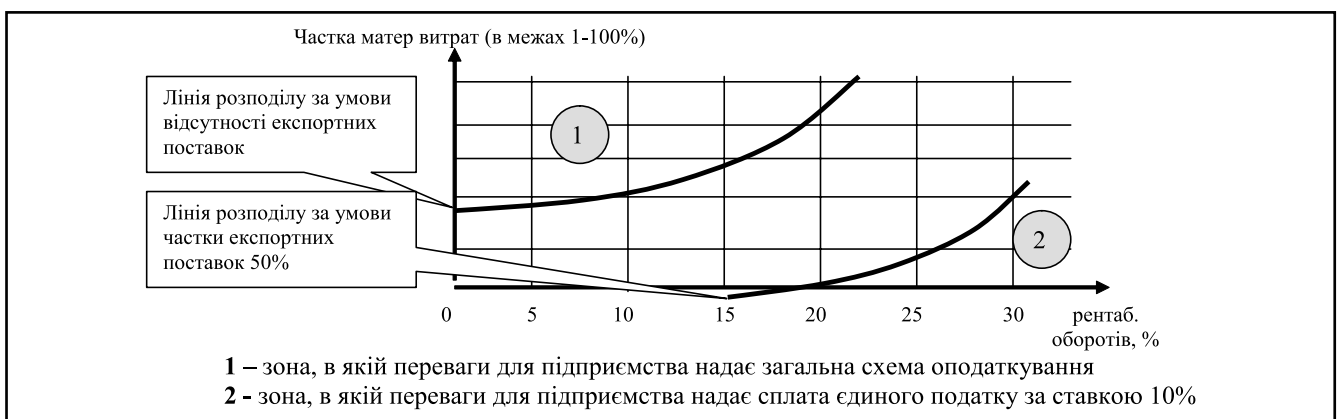
- рентабельність оборотів з реалізації продукції (послуг, робіт), оскільки цей фактор впливає на розмір податку на прибуток за загальних умов оподаткування прибутку;

- частка експортної продукції, яка оподатковується за нульовою ставкою, оскільки цей фактор впливає на розмір податкового навантаження з ПДВ.

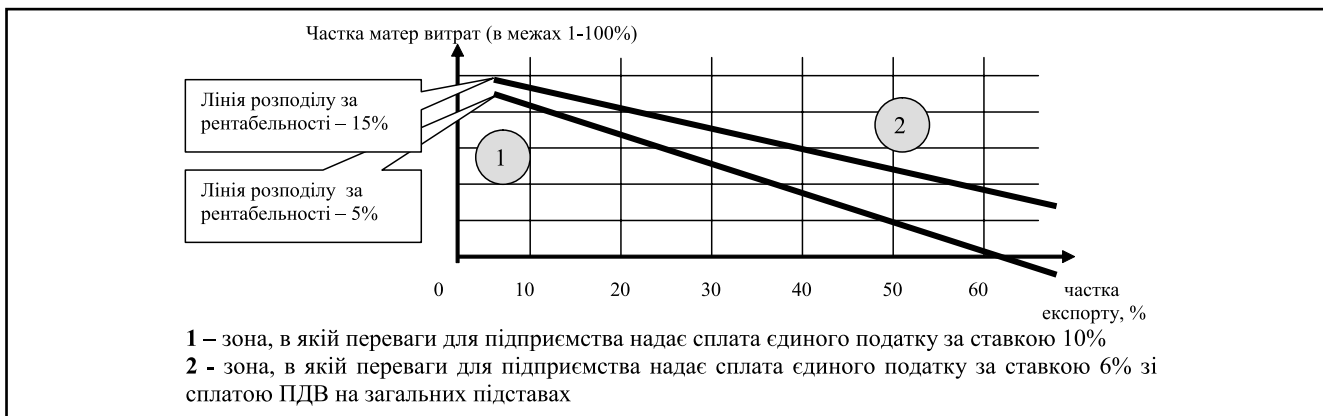
Дослідження проведено методом прямих розрахунків податкового навантаження (за податком на прибуток і ПДВ



**Рисунок 1. Залежність розміру податкових зобов'язань малого підприємства від чинників впливу при виборі альтернативних схем оподаткування (за відсутності поставок продукції на експорт)**



**Рисунок 2. Розподіл зон отримання підприємством податкових переваг (порівняння «10-відсоткового» єдиного податку і загальної схеми оподаткування)**



**Рисунок 3. Розподіл зон отримання підприємством податкових переваг (порівняння спрощених систем оподаткування з урахуванням частки експорту)**

включно) суб'єкта малого підприємництва за такими альтернативними податковими схемами:

- сплата податку на прибуток за загальною схемою оподаткування і сплата ПДВ на загальних підставах;
- сплата єдиного податку за ставкою 6% від обороту і сплата ПДВ на загальних підставах;
- сплата єдиного податку від обороту за ставкою 10% без сплати ПДВ.

Для всіх варіантів виходили з однакових (в умовних грошових одиницях) розмірів виручки від реалізації, спиралися на припущення оподаткування всієї продукції ПДВ за ставкою 20% (крім поставок на експорт) і обмежувалися в розрахунках результатами операційної діяльності. Методика розрахунків забезпечує співставність за всіма варіантами розрахунків. Результати розрахунків, які частково проілюстровані на рис. 1, є умовними, але дозволяють визначити міру впливу окремих факторів і здійснити порівняння розмірів податкового навантаження для підприємств за варіантами розрахункових параметрів вищезазначених факторів.

Проведені аналітичні розрахунки, по-перше, свідчать, що перехід від загальної схеми оподаткування до сплати єдиного податку за ставкою 10% має переваги у вигляді зменшення податкових зобов'язань платника податків (за відсутності експортних поставок) у випадках поєднання таких умов:

Рентабельність оборотів (прибуток у відсотках до чистих доходів від реалізації)	5%	10%	15%	20%
Частка матеріальних витрат та інших витрат по операціям, які включають ПДВ в ціні придбаних товарів, послуг	<40%	<50%	<70%	<80%

Лише за рентабельності оборотів з реалізації вище 20% (незалежно від факторів структури витрат) сплата «10-відсоткового» єдиного податку зменшує податковий тягар таких підприємств порівняно із загальною схемою оподаткування.

Висновки з проведених аналітичних розрахунків проілюстровані на рис. 2.

Зважаючи на те, що більшість малих підприємств в Україні є низькорентабельними, «зона» доцільності вибору підприємством сплати єдиного податку за ставкою 10% з метою мінімізації суми податкових зобов'язань є досить обмеженою. Для типового підприємства з рентабельністю продукції до 5% сплата «10-відсоткового» єдиного податку дозволяє зменшити податкове навантаження, тобто є ефективною лише за умови, якщо частка матеріальних витрат не перевищує 20–40% у відношенні до сукупних витрат на виробництво і реалізацію продукції (а за середньостатистичними показниками ця частка становить 55–60%).

Для підприємств, які здійснюють поставки виготовленої продукції на експорт, зі збільшенням частки такої продукції (під впливом переваг, які надає право на податковий кредит) практично не залишається ситуаційних можливостей отримання податкових «стимулів» для переходу на сплату 10-відсоткового єдиного податку.

Проведені розрахунки також свідчать, що сплата єдиного податку за схемою 6% від обороту (зі сплатою ПДВ на загальних підставах) набуває переваг порівняно із загальною схемою оподаткування лише при рентабельності обороту більше 25% незалежно від частки експортних поставок продукції (в тому числі за їх відсутності). При збільшенні рівня рентабельності такі переваги стають все більш відчутними. При цьому не має суттєвого впливу на різницю в сумах податкових платежів те, яка частка у загальних витратах підприємства припадає на матеріальні витрати і обумовлює розміри податкового кредиту з ПДВ. Зважаючи на те, що досягнення показником рентабельності операційної діяльності рівня, що перевищує 25%, є нехарактерним для малих підприємств, про що свідчать середньостатистичні показники, можна зробити висновок: вибір спрощеної системи оподаткування зі сплатою «6-відсоткового» єдиного податку з точки зору мінімізації оподаткування для переважної більшості малих підприємств є неефективним у порівнянні із загальною схемою оподаткування.

Порівняльний аналіз розмірів податкових зобов'язань при застосуванні «6-відсоткового» і «10-відсоткового» варіантів єдиного податку за відсутності експортних поставок свід-

чить: в будь-яких випадках збільшується податкове навантаження при застосуванні «6-відсоткового» єдиного податку (рис. 1). Отже, за можливості вибору схеми альтернативного оподаткування прибутку за «10-відсотковою» ставкою, підприємства, які реалізують продукцію в межах митної території України, прагнучи до мінімізації податкового навантаження, в жодному разі не мають підстав розглядати інші схеми спрощеного оподаткування. Слід окремо зазначити, що для експортерів зазначені переваги «10-відсоткового» єдиного податку порівняно з «6-відсотковим» та відмовою від реєстрації як платника ПДВ відчутно зменшуються зі збільшенням частки експортної продукції, що проілюстровано на рис. 3.

Так, за рентабельності, характерної для більшості прибуткових вітчизняних малих підприємств, частка експортної продукції від 60% і більше є фактором втрати переваг «6-відсоткового» єдиного податку. Крім того, зона переваг «6-відсоткового» єдиного податку порівняно з «10-відсотковим» зменшується також зі збільшенням рентабельності оборотів з продажів (рис. 3).

#### Висновки

Узагальнюючи результати проведених аналітичних розрахунків, метою яких було порівняння сум податкових зобов'язань при виборі малим підприємством альтернативних схем оподаткування, можна зробити висновок про те, що перехід на спрощену систему оподаткування зі сплатою єдиного податку в будь-яких його варіантах, як правило, не забезпечує малому підприємству зменшення податкового навантаження – зона отримання податкових переваг малим підприємством при виборі єдиного податку є досить обмеженою. Суттєвого значення при цьому набуває структура доходів, витрат і фінансових результатів підприємства.

Отже, сплата єдиного податку, введена як форма стимулювання розвитку малого бізнесу [4], не може розглядатися

як дієвий інструмент регулювання відносин у цій сфері. Залишається актуальним питання про запровадження в Україні інших пільгових умов оподаткування для малих підприємств, що слугувало б суттєвим фактором реальної державної підтримки малого підприємництва і сприяння соціально-економічному розвитку.

У сучасній ринковій економіці податкові важелі вважаються найбільш ефективним інструментом її регулювання, але в Україні ці важелі практично не використовуються для підтримки «малого» підприємництва. Проблеми оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні, які вважаються підприємцями найбільш гострими, не знаходячи ефективного розв'язання на рівні загальнодержавної податкової політики, загострюють проблеми пошуку господарськими суб'єктами «тіньових» засобів мінімізації оподаткування.

Спираючись на статистичні дані щодо низького рівня прибутковості більшості підприємств малого бізнесу та їх незначну частку в національній економіці, можна зробити припущення, що зменшення на 50% загальної ставки оподаткування прибутку для малих підприємств не призведе до одноразового «критичного» зменшення податкових надходжень до бюджетів, але сприятиме розв'язанню низки проблем малого підприємництва і збільшенню в наступні періоди їх позитивного внеску в загальнодержавні соціально-економічні показники.

#### Література

1. Закон України «Про систему оподаткування».
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств».
3. Закон України «Про податок на додану вартість».
4. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» (від 28 червня 1999 р.).
5. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) – Офіційний сайт Державного комітету статистики України.

О.О. НЕЗДОЙМИНОГА,  
аспірант, Херсонський національний технічний університет

## Ключові проблеми і напрями розвитку підприємств харчової промисловості

*Виконана діагностика стану і ефективності використання ресурсного, виробничого і інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості. Визначені ключові проблеми і напрями розвитку підприємств по забезпеченню конкурентних переваг і посиленню їх позицій на ринку.*

*Выполнена диагностика состояния и эффективности использования ресурсного, производственного и инновационного потенциала предприятий пищевой промыш-*

*ленности. Определены ключевые проблемы и направления развития предприятий по обеспечению конкурентных преимуществ и усилению их позиций на рынке.*

*Diagnostics of the state and efficiency of the use of resource, production and innovative potential of enterprises of food retail industry is executed. Key problems and directions of development of enterprises are certain on providing of competitive edges and strengthening of their positions at the market.*

**Постановка проблеми.** Важлива роль підприємств харчової промисловості як постачальника цінного продукту живлення і задоволення потреб суспільства визначає необхідність пошуку інтенсивних шляхів їх розвитку. Довгострокове економічне зростання підприємства, особливо в кризових умовах господарювання, вимагає розробки нових прийомів, способів управління і унікальних організаційних компетенцій. Довгострокове планування і прогнозування спираються на дослідження ринку, вивчення запитів покупців, стимулювання посередників, задоволення потреб конкретних цільових груп. З цих позицій тема пропонованої статті є актуальною.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемним питанням організаційно-економічного розвитку промислового виробництва присвячені роботи [1–7]. Разом із тим для підприємств харчової промисловості ряд питань управління виробництвом так і залишається невирішеним. Перш за все це стосується розробки стратегій забезпечення конкурентоспроможності з урахуванням специфіки галузі і механізмів їх реалізації, ресурсного і організаційного забезпечення розвитку підприємств, діагностики їх стану. Тому визначення ключових проблем і напрямів розвитку підприємств харчової промисловості представляє інтерес як одна з ланок загального ланцюга підвищення конкурентоспроможності виробництва продуктів харчування.

До невирішених частин загальної проблеми вітчизняних переробних підприємств в умовах соціально-економічної нестабільності відноситься пошук сучасних способів організації управління, які забезпечують посилення їх позицій на ринку.

**Метою статті** є визначення ключових проблем і напрямів розвитку підприємств харчової промисловості, необхідних для оптимізації структури виробничого потенціалу.

**Виклад основного матеріалу.** Для сучасного бізнесу в Україні характерними рисами є жорстка конкуренція, динамічні зміни технологій і техніки, розробка нових методів організації виробництва, системні трансформації. Це вимагає на всіх рівнях управління пошуку стратегій довгострокової успішності підприємницької діяльності, яка гарантувала ефективний розвиток за наявності обґрунтованого обсягу ресурсів і максимальну стійкість від внутрішніх і зовнішніх кризових явищ.

Відмітними особливостями підприємств харчової промисловості є:

- сезонність заготовчих операцій і викликана цим неритмічність виробництва;
- нерівномірність кругообігу засобів на основній масі підприємств;
- відсутність на більшості підприємств запасів незавершеного виробництва і готової продукції;
- висока матеріаломісткість;
- широка номенклатура використовуваної сировини;
- обмежений термін зберігання багатьох видів продукції;
- постійна досконалість і освоєння нових видів продукції.

Проблеми і особливості функціонування підприємств галузі представлені на рис. 1.

Рентабельність підприємства в певній стратегічній зоні господарювання пропорційна об'ємам капіталовкладень. У загальному вигляді її можна представити залежністю від загальної кількості ресурсів, що витрачаються не тільки на зміст будівель і споруд, а й на витрати для розробки продукції, забезпечення ринкових позицій, підтримку управлінською, виробничою, збутовою і інших видів діяльності підприємства.

Особливістю розвитку підприємств харчової промисловості є непостійність рентабельності, викликана зміною умов їх функціонування, які слід обов'язково враховувати при розробці заходів щодо досягнення необхідних значень фінансово-економічних показників.

Збереження конкурентних позицій вимагає значного зростання ефективності використання ресурсів для виробничих цілей, що припускає корінне технічне переозброєння, зміну номенклатури продукції, що випускається, підвищення її якісних характеристик.

Проблеми сировинних галузей почали розповсюджуватися на суміжні галузі, що зумовило значне падіння промислового виробництва, зростання числа безробітних, зниження заробітної плати і цілу ланцюг негативних наслідків. Особливо це помітно в тих регіонах, в яких знаходяться великі сировинні підприємства.

Аналіз ситуації на мікрорівні показує, що за низькими середніми статистичними показниками ховаються великі відмінності в рівні і динаміці ефективності на окремих підприємствах. У галузі існує до 20–25% лідерів і 40–45% підприємств аутсайдерів. Приналежність підприємств до тієї або іншої групи оцінюється по перевищенню або зниженню продуктивності праці за валовою додатковою вартістю в своїй галузі.

Вірогідність опинитися в групі конкурентоспроможних підприємств підвищується із зростанням розміру підприємства, при розміщенні підприємства в крупному місті або регіональному центрі. Концентрація виробництва на крупних підприємствах зумовлює його позиції. Ці підприємства більше експортують, долаючи обмеження попиту на внутрішньому ринку, активно займаються інноваціями, створюючи основи зростання продуктивності у конкурентоспроможних підприємств, у них вище рівень кваліфікації менеджменту, вони удосконалюють систему управління, приділяючи увагу контролю над витратами і якості продукції займаються навчанням персоналу, платять вищу зарплату, виграючи конкуренцію за кваліфікаційні кадри.

Вітчизняна переробна промисловість відрізняється значною багатоукладністю причому найменше конкурентний сегмент харчової промисловості – сировинне забезпечення потрапляє в замкнутий круг неефективності пов'язаний з відсутністю фінансових ресурсів, відсутністю засобів для модернізації і технічного переозброєння процесів посадки, вирощування, збору і транспортування продукції, що обумовлює неможливість виходу на нові ринки і вимушує працювати на ринках з низьким попитом.

Створення нових підприємств гальмується цілим рядом чинників: недостатньо сприятливим інвестиційним кліма-

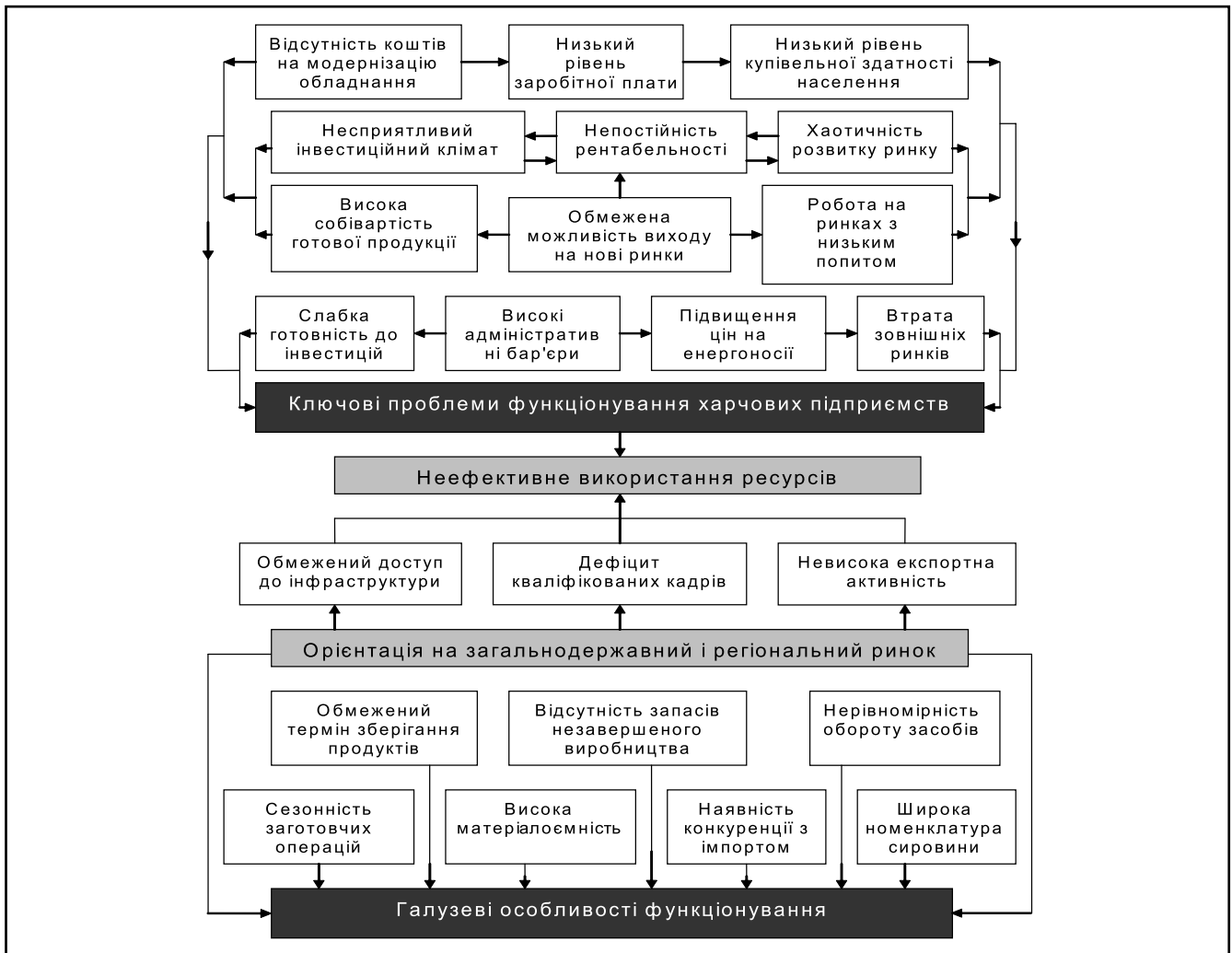


Рисунок 1. Проблеми і особливості функціонування підприємств харчової промисловості

том, високими адміністративними бар'єрами, посилюванням доступу до інфраструктури (інженерні і транспортні комунікації, енергозабезпечення і дешевим джерелом палива, загостренням дефіциту кваліфікованих кадрів).

Основними причинами недолику робочих місць виступають відсутність на місцевому ринку праці працівників потрібних спеціальностей і низький рівень заробітної плати в порівнянні з іншими підприємствами, тобто основна причина дефіциту працівників знаходиться на стороні пропозиції. Разом із тим з цим можна і не погодитися, оскільки проблема дефіциту трудових ресурсів для низькоефективних підприємств пов'язана з їх нездатністю платити вищу конкурентну заробітну плату, тобто знаходяться на стороні попиту.

У цілому державна підтримка виявляється ефективнішим підприємствам. Найбільш явно ця тенденція виявляється стосовно стимулюючої фінансової підтримки по масштабах експорту і підвищенні інноваційної активності. А в принципі загальна оцінка ефективності державної політики по підтримці інвестицій в основній компанії досить низька.

Підприємства в своєму розвитку проходять певні стадії, одна з яких – готовність до інновацій. Для цього необхідно дві умови: відповідний виробничий і інноваційний потенціал

підприємства і ринковий попит на продукти виробництва. На сучасному етапі інновації упроваджуються не тільки в сферу виробництва, а й в управління і прогнозування, що вимагає обов'язкового використання інформаційних технологій.

Розвиток модернізаційних інновацій на підприємствах харчової промисловості значною мірою пов'язаний із наслідками приватизація, яка в своїй початковій стадії не супроводжувалася створенням конкурентного середовища, а була орієнтована на поточний попит і швидке отримання прибутку, не піклуючись про стратегічний розвиток. Приватний бізнес отримав при приватизації в основному технологічно відсталі підприємства. Не бажаючи вкладати гроші в наукові розробки, використовувалася тактика закупівлі сучасних технологій і обладнання. При цьому об'єднувалося освоєння технологій з дешевою кваліфікованою робочою силою, що сприяло просуванню на ринок відповідних торгових марок і брендів. Відбувався імпорт технологій з мінімальними витратами.

Динаміка зміни кількості інноваційно-активних підприємств підтверджує стійку тенденцію їх скорочення. Тільки за 2000–2008 роки кількість підприємств харчової промисловості, що виконують інноваційну діяльність, зменшилася в 2 рази, хоча витрати на неї зросли в 4,2 рази.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 1. Динаміка зміни витрат на інноваційну діяльність по напрямам у харчовій промисловості (млн. грн./ %)**

Напрями	Роки					
	2000	2001	2005	2006	2007	2008
Всього	326,1	364,5	1026	810,88	1729,34	1374,14
дослідження і розробки	2,747 0,84	10,4 2,9	1,669 0,166	9,454 1,167	24,927 1,441	25,878 1,883
придбання нових технологій	25,57 7,84	26,7 7,33	115,02 11,484	40,284 4,96	105,66 6,11	102,37 7,45
придбання устаткування	265,8 81,5	249,4 68,42	589,84 58,891	485,751 59,91	1504,1 86,97	1042,7 75,83
маркетинг і реклама	11,857 3,64	37,7 10,34	208,87 20,854	221,889 27,36	57,58 3,33	139,06 10,12
інші	20,07 6,2	18,8 5,2	86,172 8,604	36,232 4,47	37,18 2,15	64,72 4,71

Нарощування засобів, направлених на інноваційну діяльність, при значному скороченні обсягів інноваційної продукції свідчить про те, що масштаби дрібних нововведень скорочуються, і вони замінюються великими інноваційними проектами, пов'язаними з придбанням машин і устаткування [8] (табл. 1).

Вітчизняні інвестори мало зацікавлені в розширенні інноваційної діяльності. Практично припинилася підтримка інноваційної діяльності з боку державних і місцевих бюджетів. Основними джерелами інноваційної діяльності служать власні засоби підприємств (табл. 2).

Зменшуються ресурси, скорочуються ринки, все більш жорсткою стає конкуренція, загроза безробіття пригнічує ініціативу, а рішення політиків утрудняють ділове життя. Частина зміна пріоритетів (разом з підйомами вітчизняного виробника, ініціативи чиновників у сфері митного законодавства направлені на стимулювання імпорту).

При інвестиційній діяльності основними мотиваційними чинниками є рівень прибутковості підприємства, рентабельність продажів, ступінь завантаження потужностей, високі темпи зростання виробництва. Що стосується переробних виробництв харчової промисловості, то слід зазначити, що інвестиції йдуть у високорентабельні виробництва, що швидко ростуть, зокрема що виходять на зовнішні ринки, де існуючих потужностей недостатньо для збільшення випуску.

Прикладами таких підприємств можуть служити ЗАТ «Чумак», ВАТ «Оліс», ВАТ «Торчин» і ін. На цих підприємствах

частка імпорту в закупівлях перевищує половину всього обсягу продукції, що випускається. Вітчизняне устаткування використовується для простого відтворення, тоді як розширення потужностей відбувається переважно за рахунок техніки, що імпортується.

Шляхи і напрями розвитку переробних підприємств харчової промисловості представлені на рис. 2.

Експорт можна вважати ознакою конкурентоспроможності, і для його стимулювання доцільно використовувати заходи промислової політики. Низький рівень експорту вітчизняних виробництв харчової промисловості визначається як наслідок внутрішніх проблем підприємства. Відносно невисока експортна активність підприємств харчової промисловості визначається як низькою конкурентоспроможністю вироблюваних товарів на світових ринках, так і падінням прибутковості від експортних операцій із-за підвищення цін на внутрішньому ринку і високих трансакційних витрат при експорті, які при невеликих об'ємах роблять вихід на зовнішні ринки дуже дорогим.

У групі підприємств за участю іноземного капіталу частка експортерів більше 50%.

Вітчизняна продукція харчової промисловості в основному знаходиться поза глобальною конкуренцією. Значна частина підприємств орієнтована на загальнодержавний і вузький регіональний ринок, на яких вони конкурують з такими ж вітчизняними виробниками.

Наявність конкуренції, і перш за все з імпортом, стимулює підприємства до активнішої реструктуризації і інноваційної

**Таблиця 2. Розподіл обсягів фінансування інноваційної діяльності в харчовій промисловості (млн. грн./%)**

Напрями	Роки						
	2000	2001	2003	2004	2005	2007	2008
Всього за рахунок	326,1	364,5	550,8	666,1	850,1	1380,18	1020,58
державного бюджету	0,4 0,1	0,6 0,2	1,5 0,3	1,6 0,4	1,9 0,45	2,9 0,21	2,1 0,47
місцевого бюджету	1,0 0,3	1,1 0,3	0,02 0,01	0,04 0,02	0,06 0,04	0,33 0,16	1,1 0,3
власних засобів	196,2 54,1	202,3 57,4	322,5 58,6	444,9 66,8	546,9 63,7	1353,8 97,06	1019,98 95,66
вітчизняних інвесторів	22,6 6,9	24,1 7,0	27,8 5,3	4,5 0,7	8,3 0,9	0,65 0,14	0,7 0,15
іноземних інвесторів	73,6 22,6	84,1 23,1	94,1 17,2	25,2 3,8	97,6 11,5	5,14 0,37	7,14 1,91
інших джерел	52,8 16,0	42,3 12,0	104,9 19,1	191,5 28,7	195,4 23,0	17,85 2,04	13,81 1,51

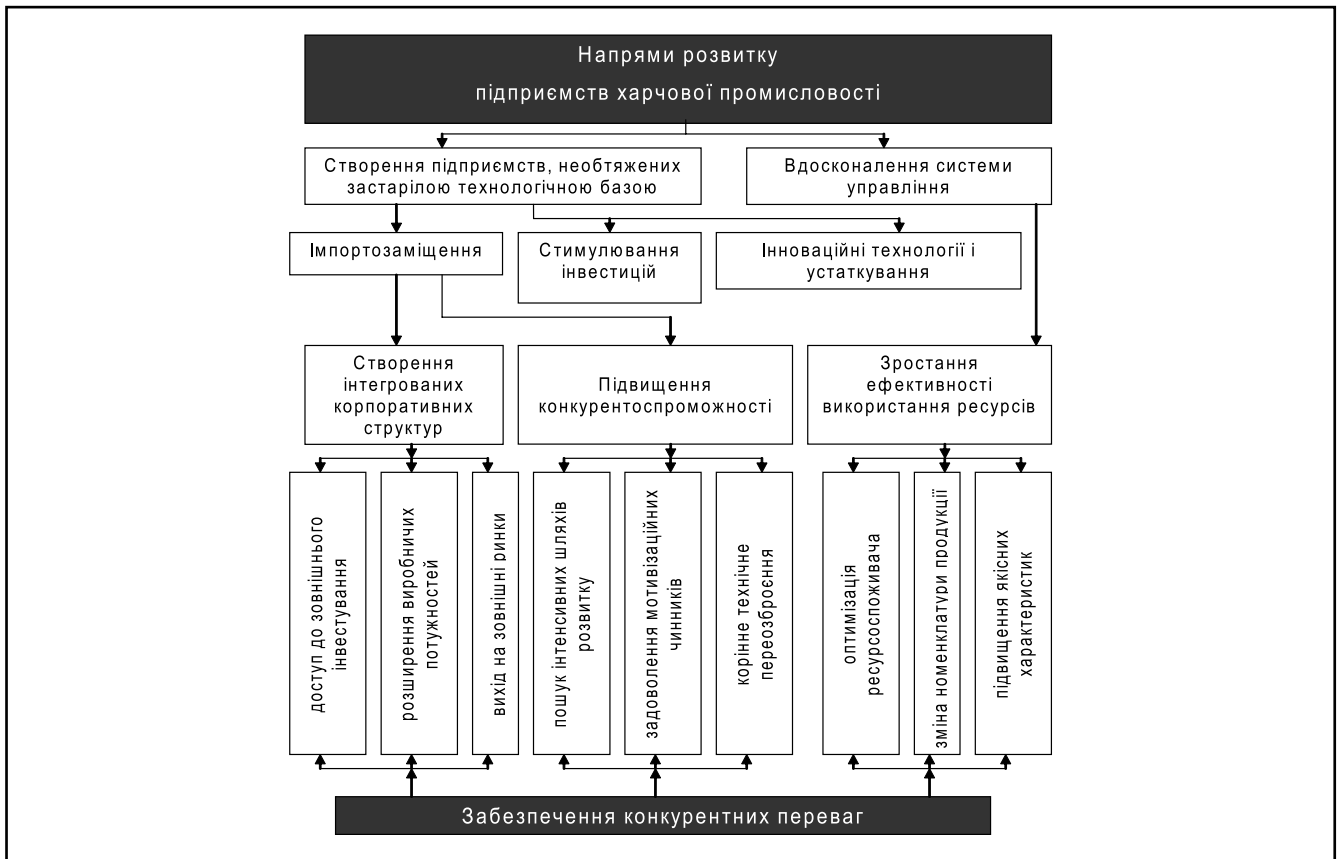


Рисунок 2. Шляхи і перспективи розвитку підприємств харчової промисловості

діяльності. Рух робочих місць від підприємств, що згущуються, до тих, що розширюються – одна з найважливіших складових процесу реструктуризації і зростання продуктивності.

Серед підприємств спостерігається ефект посилення нерівності у зв'язку з концентрацією конкурентних переваг в розвинених регіонах, які перемагають в боротьбі за дефіцитні ресурси – кваліфіковані кадри і джерела фінансування.

В цілому конкурентоспроможні підприємства активніше удосконалюють систему управління, але відповідна робота не збалансована по напрямках і ведеться поза рамками чіткої стратегії розвитку.

Зовнішні чинники конкурентоспроможності визначаються в контексті інвестиційного клімату, параметри якого можуть збільшувати або зменшувати витрати виробничої діяльності і таким чином впливати на позиції підприємства.

Необхідно враховувати очікуваний дефіцит кадрів, не тільки структурний по певних професіях, але і абсолютний найближчими роками. Для неконкурентоспроможних підприємств виникають проблеми з нормами, регулюючими своєчасність виплат зарплат, для конкурентоспроможних – правила найму і звільнення, використання термінових договорів і робочого часу.

Більш конкурентоспроможні підприємства мають більший доступ до зовнішнього фінансування і привертають на дешевші кредити, ніж неефективні підприємства.

На інноваційну стратегію орієнтуються, як правило, крупніші підприємства. Велике значення для них мають знання, уміння і навички персоналу, наявність розвинутого ринку кваліфіко-

ваних кадрів у великих містах. Інфраструктури, пов'язані з виконанням науково-дослідних робіт, сприяють концентрації виробництва що тяжіють до інноваційного шляху розвитку. Більш конкурентоспроможні підприємства позиціонуються в більш прибуткових ланках створення доданої вартості.

Кардинальна модернізація виробництва неможлива без значних інвестицій. На тому рівні рентабельності, який характерний для більшості вітчизняних підприємств, вони є привабливими. Виходом може стати створення високоефективних підприємств, необтяжених спадщиною застарілої технічної бази і важким фінансовим положенням. Нові підприємства в основному орієнтуються на внутрішній ринок або на імпортозаміщення і використовують в основному нові інноваційні технології і устаткування.

Навіть для лідерів по рівню конкурентоспроможності характерна проблемна технологічна структура устаткування. У такій ситуації часткові інноваційні заходи не можуть привести до зміни несприятливого прогнозованого тренда. Необхідна інтеграція інновацій в інвестиційний процес і усіляке стимулювання інвестицій.

На підприємствах харчової промисловості наявність внутрішнього підрозділу НІОКР і звернення до зовнішніх джерел технологічної інформації визначає інноваційну активність підприємств. Експорт і покупка машин, устаткування і технологій також робить вплив на інноваційний розвиток. Вірогідність продуктивних технологічних інновацій підвищується, якщо підприємство веде самостійні науково-технічні розробки.

Для прискореного оновлення виробничого потенціалу переробних підприємств і посилення їх позицій на обслуговуваних сегментах, необхідний інтенсивний і невідкладний пошук інструментарію, адекватного вимогам часу, який включає нові принципи, організаційно-економічні механізми і технології управління ресурсами підприємства.

Особливості підприємств галузі вимагають створення інтегрованих корпоративних структур, відмітною здатністю яких є об'єднання сировинної бази і переробляючих виробництв, що виробляються кінцевий продукт. У рамках цих структур реалізується горизонтальна і вертикальна інтеграція розподілів повноважень, де вертикальна інтеграція діє у напрямі ієрархічного підпорядкування, горизонтальна діє у напрямі забезпечення ритмічної узгодженої діяльності підрозділів.

Характерною межею нових систем управління такими структурами повинна стати орієнтація на довгострокову перспективу, проведення фундаментальних досліджень, диверсифікацію операцій, інноваційну діяльність, максимальне використання творчої активності персоналу. Децентралізація, скорочення рівнів в апараті управління, просування працівників і їх оплата залежно від реальних результатів повинні стати основними напрямками змін в апараті управління.

Концептуальний базис забезпечення ефективного розвитку підприємств формує стратегічна відповідальність, інтегрованість і готовність ресурсів. Вирішальну роль у цьому процесі грає організаційне забезпечення, що є сукупністю організаційних засобів, які дозволяють формувати раціональні взаємозв'язки між елементами організації і ефективно досягати цілей її розвитку.

### Висновки

Виготовлені в країні види овочів і фруктів обумовлені природно-кліматичними умовами і екологічним станом навколишнього середовища. Якість вирощуваної сировини дозволяє цілком його використовувати для переробної галузі.

Проведений аналіз ключових проблем підприємств харчової промисловості розкрили ряд суперечностей

між стабільним попитом на високоякісну продукцію і скороченням пропозиції внаслідок гострого браку власних засобів.

Усі зміни, які відбуваються або плануються в діяльності підприємств харчової промисловості на сучасному етапі розвитку економіки України, ставлять своєю метою пристосування до зміни зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємств.

Представлені підходи до стратегічного управління розвитком переробних підприємств, ресурсного і організаційного забезпечення, а також діагностика їх стану в певному сегменті господарювання визначають перспективи і напрямки розвитку підприємств галузі.

### Література

1. Беседін В.Ф., Лебедева Т.В., Беседін І.В., Цигалюк А.В. Про методи оцінки структурних зрушень на макрорівні // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №9. – С. 28–46.
2. Пашута М.Т. Наукові принципи прогнозування та програмування економічного і соціального розвитку країни // Проблеми науки. – 2005. – №7. – С. 25–31.
3. Федулова Л.І. та ін. Менеджмент організацій. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
4. Амоша А.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення // Економіст. – 2005. – №6. – С. 28–34.
5. Буркинський Б.В., Бревнов А.А., Лысюк В.М. і др. Маркетинг підприємств харчової промисловості. Одеса: Інститут проблем ринка і економіко-екологічних досліджень НАН України. – 2002. – 538 с.
6. Борщевський П., Сычевський Н., Троян В. Пищевая промышленность Украины: современные тенденции и перспективы развития // Экономика Украины 2003. – №8. – С. 45–49.
7. Войнаренко М., Юрчишина Л. Методика вибору ефективної системи управління виробничими запасами на підприємствах харчової промисловості // Економіст: 2009. – №4. – С. 48–51.
8. Статистичний щорічник України за 2008 рік // Держкомстат України за ред. Осауленка О.Г. – К.: Консультант – 2008. – 595 с.

А.В. СЕРЖУК,  
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Оптимізація взаємовідносин виробників і споживачів лікєро-горілочаних виробів

У сучасних умовах загострення конкуренції для підтримання іміджу та збереження ринкових позицій підприємству необхідно приділяти більше уваги взаємовідносинам із споживачами. Виробникам лікєро-горілочаних виробів потрібно спрямовувати свою діяльність під міжнародні стандарти соціально-відповідального маркетингового управління. Саме тому необхідно будувати

модель оптимізації взаємовідносин виробників та споживачів.

В современных условиях усиления конкуренции для поддержания имиджа и сохранения рыночных позиций предприятию необходимо уделять больше внимания взаимоотношениям с потребителями. Производителям ликєро-водочных изделий необходимо направлять

свою деятельность под международные стандарты социально ответственного маркетингового управления. Именно поэтому необходимо строить модель оптимизации взаимоотношений производителей и потребителей.

*In our days strengthening competition for support of image and saving the positions of markets it is necessary to spare more attention an enterprise to the mutual relations with users. It is needed to send the activity the producers of spirits wares under the international standards of socially responsible marketing management. For this reason it is necessary to build the model of optimization of mutual relations of producers and users.*

**Л**ікєро–горілчані вироби – це продукція, засоби просування для якої, перш за все, мають бути орієнтовані на соціальні норми та порядки, законопроекти, бо подібна продукція більше шкодить людству, ніж приносить користі, особливо молодому поколінню. Виробникам же головне отримати максимальний прибуток, тож необхідно знаходити компроміси.

**Постановка проблеми.** Оскільки лікєро–горілчана галузь потребує соціального напрямку у збуті продукції, для цього необхідно налагодити взаємовідносини між виробниками та споживачами. Одним із варіантів є вибір засобів просування продукції, які не зашкодять суспільству.

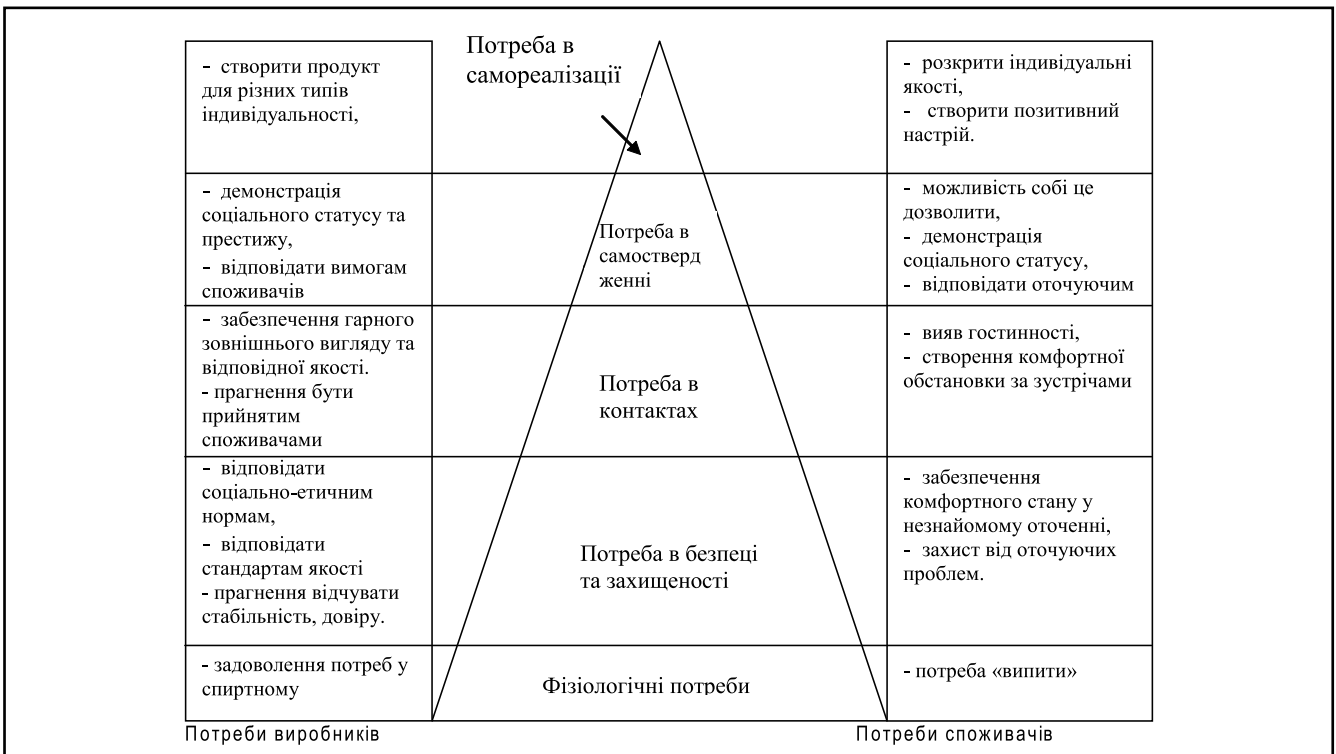
**Мета статті** – побудувати модель оптимізації взаємовідносин виробників та споживачів лікєро–горілчаних виробів на основі аналізу потреб виробників, споживачів та суспільства загалом.

**Виклад основного матеріалу.** Для успіху на ринку підприємству потрібно дотримуватися головної мети створення

товару – задоволення потреб споживачів. Якщо підприємство буде перейматися лише задоволенням власних потреб, тобто отримання прибутку, воно може втратити прихильність багатьох споживачів. Споживаючі лікєро–горілчані виробу, кожна людина вбачає у цьому свої потреби. Тому пропонуємо розподілити потреби споживання та виробництва алкоголю за пірамідою А. Маслоу (див. рис.).

Яким би видом діяльності не займалася фірма, дослідження споживачів є необхідною складовою, аби встановити контакт з потенційними споживачами. При цьому важливо враховувати закони розвитку суспільних потреб, тобто необхідний аналіз розвитку виробничих потужностей суспільства, науково–технічного прогресу, зміни соціальних відносин і соціальних інститутів. За допомогою подібного аналізу визначаються потреби виробництва та людей. У кожному суспільстві діє закон зростання потреб. Його суть полягає в тому, що в міру розвитку суспільного виробництва, а разом з тим і людини як особистості та продуктивної сили, відбувається поступове зростання її потреб. Цей закон характеризує взаємодію потреб і виробництва у процесі розвитку. Виробникам слід пам'ятати, що для підтримання цього зв'язку їм необхідно постійно покращувати якість продукції, властивості, адже без потреб неможливе й саме виробництво. А забезпечення умов безперервного розвитку потреб є рушійною силою розвитку суспільного виробництва.

У даній піраміді відображені потреби як з боку споживачів, так і з боку виробників. ЛГВ – такий продукт, який не можна віднести до товарів повсякденного вжитку, але він завжди має попит. Підприємствам лікєро–горілчаних виробів потрібно орієнтуватися більше на потреби суспільства, аби уни-



Піраміда потреб у споживанні та виробництві алкоголю за А. Маслоу

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

кнуту негативних наслідків від вживання алкоголю, і, розроблюючи стратегію збуту своєї продукції, обов'язково включати наявність соціальних програм. Це може бути компромісом у збутовій діяльності ЛГ підприємств із задоволенням потреб споживачів та власних потреб.

Вибір науково обґрунтованого набору потреб неможливо зробити лише з погляду біологічних потреб організму. Важливе значення мають різні аспекти соціальних умов життя людей, індивідуальні вимоги щодо продукції. Фізіологічні потреби відчують великий вплив економічних факторів і таким чином отримують соціальне оформлення, а духовні потреби багато в чому залежать від розвитку суспільства, культури, соціальних відносин, їхня роль значно підвищується в житті суспільства. Саме тому необхідно більше уваги приділяти підвищенню культурного рівня населення щодо алкогольної продукції для того, щоб її перестали вживати як задоволення фізіологічних потреб. Можливий і позитивний результат від впливу економічних факторів, таких як підвищення ціни.

У споживачів, як видно, основна потреба у споживанні алкоголю – потреба у самоствердженні. Та найчастішими приводами виступають потреби «забутися», зняти стрес, підняти настрій. У виробників – потреба в контактах. Отже, виробникам необхідно приділяти більше уваги задоволенню тих потреб, які б приносили більше користі суспільству, – потреба в безпеці та захищеності та знизити цим необхідність великої потреби у алкогольних виробках з боку споживачів. Тож виробникам слід керуватися потребами суспільства при виборі засобів просування своєї продукції. Необхідно застосовувати методику порівняльного аналізу при виборі засобів просування ЛГВ.

Розглядаючи той чи інший засіб з наміром його подальшого застосування, необхідно розглянути аналоги, які б задовольняли конкретні галузі підприємств. Аналізуючи цінові показники, відгуки аудиторії і т.п., у заданому класі товарів слід виділити основні параметри  $a_j$  ( $j = \overline{1, N}$ ), які його характеризують на ринку як засіб просування товару. Тут  $N$  загальна кількість параметрів, що розглядаються.

Необхідно відмітити, що обрані параметри можуть і не корелюватися між собою. Наприклад, можуть бути вибрані для аналізу засобів просування на перший погляд такі некорельовані параметри, як наявність ліцензії, тип товару і т.п.

Довільно обраний набір параметрів  $a_j$  ( $j = \overline{1, N}$ ) запишемо в табл. 1. Наприклад,  $a_1$  – коефіцієнт витрат,  $a_2$  – коефіцієнт надійності, ...,  $a_j$  – попередні результати і т.п.

Запропонована методика передбачає наявність експертної оцінки параметрів, що розглядаються. Експертами можуть

бути спеціалісти в області збуту товарів, які, аналізуючи набір параметрів (табл. 1), виділяють домінуючі, надаючи їм найбільший номер  $j$  ( $j = \overline{1, N}$ ). Наприклад,  $m$ -й експерт вважає, що параметр  $a_2$  вважається найбільш важливим і надає йому номер  $N$ , а параметру з номером  $N$  надає номер, скажімо, 3 і т.д. У той же час будь-якому параметру, що аналізується, може бути наданий один і той же пріоритет важливості, тобто вони будуть мати один і той самий номер. Наприклад, параметри  $a_5$  і  $a_{12}$  можуть мати один і той самий номер  $j = 20$ . При цьому формується нова табл. 2, в якій  $M$  експертів відображують результати  $K_j^m$  своєї експертної оцінки.

Таблиця 1

$j$	Найменування параметру
1	$a_1$
2	$a_2$
·	$(a_j)$
·	
·	
$N$	$a_N$

Тобто значення  $K_j^m$  ( $j = \overline{1, N}$ ;  $m = \overline{1, M}$ ), являють собою обрані експертами номери  $j$ , іншими словами, вагові коефіцієнти, які чисельно дорівнюють номерам  $j$ .

У графі «Сер. знач.» вказуються усереднені бали  $a_{cp}^j$  по оцінках експертів:

$$a_{cp}^j = \frac{\sum_{m=1}^M K_j^m}{M}; \quad j = \overline{1, N}; \quad (1)$$

а в графі «Відх. від середнього» – абсолютні значення розкиду при експертній оцінці параметру, що розглядається:

$$\Delta_j = \sum_{m=1}^M (K_j^m - a_{cp}^j)^2; \quad j = \overline{1, N}; \quad (2)$$

Ці дані необхідні для оцінки роботи експертів.

Наступний етап полягає в ранжируванні середніх значень (1). Оскільки деякі параметри характеризуються максимальним значенням, а інші – мінімальним, то для одних параметрів шукаємо

$$\max_j \{a_{cp}^j\} \Rightarrow \{b_j\}; \quad (3)$$

$$\text{для інших } \min_j \{a_{cp}^j\} \Rightarrow \{b_j\}; \quad j = \overline{1, N},$$

$$\text{де } b_1 = \max_j \{a_{cp}^j\} \quad b_2 = \max_j \{a_{cp}^j \setminus b_1\}; \dots, b_j = \max_j \{a_{cp}^j \setminus b_{j-1}\};$$

$$\text{або } b_1 = \min_j \{a_{cp}^j\} \quad b_2 = \min_j \{a_{cp}^j \setminus b_1\}; \dots, b_j = \min_j \{a_{cp}^j \setminus b_{j-1}\}; \quad j = \overline{1, N};$$

Таким чином, буде сформовано із урахуванням поглядів експертів впорядкована множина  $\{a_j^*\}$  параметрів  $a_j$ .

Таблиця 2. Пріоритети параметрів, що виявлені експертами

$j$	Найменування параметру	Експерти				Сер. знач. $a_{cp}^j$	Відх. від середнього $\Delta_j$
		1	2	...	$M$		
1	$(a_j)$	$K_1^1$	$K_1^2$	$(K_j^m)$	$K_1^M$	$\frac{\sum_{m=1}^M K_j^m}{M}$	$\sum_{m=1}^M (K_j^m - a_{cp}^j)^2$
2		$K_2^1$	$K_2^2$		$K_2^M$		
·		·	·		·		
$N$		$K_N^1$	$K_N^2$		$K_N^M$		



жуть здатися не важливими. В свою чергу, це допоможе створити більш тісний зв'язок між виробником та потенційними клієнтами.

#### Література

1. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник. – М.: Издательство «Финпресс», 1999. – 656 с.

2. Полторак В.А. Маркетингові дослідження: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероблене і доповнене. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 387 с.

3. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Пер. с англ.: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА – М, 1999. – 344 с.

4. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг: Европейская перспектива: пер. с фр. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.

А.С. ПОЛЯНСЬКА,  
к.е.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,  
В.В. БАБЕНКО,  
асистент, Львівський національний університет ім. І. Франка

## Використання експрес-діагностики для обґрунтування концептуальних засад розвитку підприємств на умовах ситуаційного підходу

*Запропонована методика експрес-діагностики діяльності підприємств, яка дозволяє визначити ситуаційні характеристики їх діяльності, що передують визначенню концептуальних засад майбутнього розвитку.*

*Предложена методика экспресс-диагностики деятельности предприятий, которая позволяет определить ситуационные характеристики их деятельности, что предшествует определению концептуальных основ будущего развития.*

*The technique the express train of diagnostics of activity of the enterprises which allows to determine situational characteristics of their activity that precedes definition of conceptual bases of the future development is offered.*

**Постановка проблеми.** Управління розвитком підприємств в умовах динамічного середовища їх функціонування вимагає пошуку шляхів подолання негативних тенденцій. Кризові явища 2008–2009 років засвідчили, що вирішувати проблеми на основі традиційних управлінських концепцій неможливо. Управлінська діяльність в сучасних умовах вимагає застосування нових форм і методів керування господарськими процесами, що залежать від конкретної ситуації, і визначається результатами діяльності не окремого підприємства, а їх певною сукупністю, сформованою за певними спільними ознаками. Вирішення даного завдання можливе на основі застосування ситуаційного підходу як виду управлінської діяльності, що дозволяє оперативно здійснювати коригуючі впливи відповідно до ситуації, що виникає.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теорія менеджменту на сьогодні пропонує широкий перелік концепцій управлінської діяльності, які характеризують сукупність поглядів, способів розуміння, тлумачень окремого предмету

дослідження, явищ і процесів, провідну ідею їх системної теоретико-методологічної характеристики [1, с. 51]. Теорія ситуаційного управління широко висвітлюється у зарубіжній і вітчизняній економічній літературі. Зокрема, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі визначають ситуаційний підхід як концепцію, стверджуючу, що оптимальне рішення є функцією факторів середовища в самій організації (внутрішні змінні) і в оточуючому середовищі (зовнішні змінні), спрямована на управління у конкретній ситуації для більш ефективного досягнення цілей організації [2, с. 694]. Автори вказують, що ситуаційний підхід намагається вказати конкретні прийоми і концепції з визначеними конкретними ситуаціями для того, щоб досягнути цілей організації найбільш ефективно.

Ситуаційний підхід – підхід до управління, який базується на тому, що не існує єдиного вірного універсального виду управління для будь-якої ситуації, тому менеджери повинні шукати різні підходи, які застосовують у різних ситуаціях [3, с. 7]. Як зазначають Р. Гріфін і В. Яцура, ситуаційний підхід передбачає, що універсальні теорії не можна застосувати до організації, оскільки кожна організація унікальна, а прийнята управлінська поведінка у конкретній ситуації залежить від особливих обставин [4, с. 19]. Беручи до уваги, що підприємство є динамічною структурою, що змінює свою діяльність залежно від стану і впливів зовнішнього середовища, застосування ситуаційного менеджменту полягає у підготовці місця і створенні умов для наступного розвитку й удосконалення діяльності господарюючих суб'єктів [5, с. 21].

Як зазначають вітчизняні науковці, змінювати чи підтримувати вибраний організацією вектор розвитку можна тільки за умови постійного коригування показників діяльності відповідно до характеристик середовища функціонування підприємства з врахуванням можливих тенденцій прогнозованих змін

на основі ситуаційного (оперативного) управління, за якого управлінські рішення приймаються зі зміною економічної ситуації та проблем, що при цьому виникають [6, с. 390].

Таким чином, можна узагальнити, що ситуаційний підхід в управлінні є видом управлінської діяльності, що на основі узагальнення існуючих характеристик результатів господарювання, з врахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників, дозволяє вибирати напрями і шляхи досягнення поставлених цілей і завдань розвитку. Виділити існуючі тенденції розвитку та використати ситуаційний підхід до вирішення виявлених проблем (ситуацій) дозволяє діагностика та система моніторингу результатів діяльності. Даним категоріям на сьогодні приділяється значна увага, а результати їх використання полегшують і оптимізують процес прийняття управлінських рішень.

**Метою статті** є розроблення теоретичних положень і методичних рекомендацій практичного спрямування щодо проведення експрес-діагностики рівня економічного розвитку підприємств для обґрунтування концептуальних засад їх майбутньої діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Досягнення цілей статті вимагає виділення основних етапів проведення досліджень, поетапне виконання яких дозволить визначити групи підприємств за вибраними критеріями оцінки і узагальнити провідний задум щодо майбутніх дій відповідно до визначених ситуаційних характеристик. Таким чином, можна виділити такі основні кроки для обґрунтування концептуальних засад розвитку підприємств:

1) вибір методу діагностики, що дозволить опрацювати інформацію для характеристики ситуації, у якій здійснюють діяльність господарюючі суб'єкти;

2) вибір інструментарію діагностики, що найбільш повно враховуватиме вибрані критерії оцінювання ефективності діяльності для виділення основних груп підприємств, які потребуватимуть змін відповідно до визначених ситуаційних характеристик;

3) проведення відповідних розрахунків і узагальнення отриманих результатів у вигляді табличного і графічного матеріалу;

4) формування висновків щодо проведених досліджень та виділення основних пропозиції щодо використання отриманих результатів.

Враховуючи, що діяльність підприємств є результатом взаємодії внутрішніх можливостей та характеристик ситуа-

цій, в яких здійснюється господарська діяльність, ситуаційний аналіз має зосереджуватися головним чином на:

- зовнішньому оточенні, в якому працює підприємство (економічні особливості діяльності, макроекономічні зміни, характер конкуренції, ключові фактори успіху, привабливість галузі);
- внутрішньому середовищі підприємства, пов'язаному з основними видами компетентності, сильними і слабкими сторонами, можливостями ресурсного забезпечення (сьогоднішня стратегія, ситуаційний SWOT аналіз, рівень витрат, стан підприємства у порівнянні з конкурентами на даному етапі) [7, с. 273].

Безумовно, дослідження усіх зазначених критеріїв оцінки стану підприємства вимагає значних витрат часу і рівня складності проведення досліджень, тому виникає необхідність у виборі ситуаційних методик діагностики, що дозволяють здійснити коротке дослідження різних аспектів діяльності підприємства з метою виявлення проблемних сфер і отримання попередніх оцінок поточного стану, тобто експрес-діагностики. Серед переваг застосування експрес-діагностики, що дозволяють досягнути визначених у статті цілей, слід виділити незначні витрати часу для отримання попередньої оцінки; використання обмеженого кола даних; можливість встановлення приналежності того чи іншого класу, групи, типу [8, с. 27].

Таким чином, проведення експрес-діагностики передбачає використання незначної кількості показників, які разом з тим можуть не тільки оцінити результати діяльності підприємства, а й визначити якісну складову їх розвитку, а саме ефективність діяльності.

Критерієм проведення експрес-діагностики вибрано розрахунок індексу ефективності діяльності підприємств, здійснений із застосуванням таксономічних методів [9, с. 15]. Інтегральний показник ефективності – це впорядкована відстань до штучно сконструйованої ідеальної точки у – вимірному просторі, еталоні індексу ефективності діяльності, яка характеризується найвищими показниками серед стимуляторів (С) та найнижчими серед дестимуляторів (Д).

Для оцінки значення інтегрованого показника ефективності діяльності підприємства потрібно врахувати його багатоелементну структуру, а також специфіку кожної з його складових. На нашу думку, слід насамперед звернути увагу на фінансово-економічну, організаційну та технічну складові діяльності. Визначальними для цих компонент обрано

**Таблиця 1. Сукупність показників, які характеризують компонентну структуру ефективності діяльності підприємств**

№	Назва компоненти	Дія	Показники
1	Критерії фінансово-економічні	Д	Частка позиченого капіталу у активах, $x_3$
		С	Рентабельність реалізації, $x_4$
		С	фактична ставка прибутковості бізнесу, $x_5$
		С	рентабельність власного капіталу, $x_6$
		С	рентабельність задіяних активів, $x_7$
2	Критерії організаційні	С	потенційна прибутковість бізнесу, $x_2$
3	Критерії технічні	Д	Рівень зносу основних засобів, $x_1$

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

конкретні показники, які використовуватимуться для подальших обчислень і представлені у табл. 1.

Інформаційною базою проведення розрахунків є фінансова звітність 44 підприємств акціонерної форми власності Івано-Франківського регіону за період 2005–2008 років. Підхід категоризації підприємств за групою показників, запропонованих авторами статті, може бути розширений і доповнений іншими показниками виходячи із цілей і завдань проведення досліджень [10].

Оскільки всі складові ефективності діяльності підприємства мають різні одиниці вимірювання, ми їх стандартизуємо, нормалізувавши за середнім квадратичним відхиленням, тобто за формулою:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}, \quad (1)$$

де

$$S_j = \sqrt{\frac{1}{m-1} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}, \quad (2)$$

$$\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}; \quad (3)$$

$i = 1, 2, \dots, m$  – номер спостереження (об'єкта);  $m = 44$  – кількість досліджуваних підприємств;  $j = 1, 2, \dots, n$  – номер показника (фактора);  $n = 7$  – кількість досліджуваних показників;  $x_{ij}$  ( $i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}$ ) – значення  $j$ -го показника для  $i$ -го

об'єкта, вихідний показник;  $\bar{x}_j, S_j$  ( $j = \overline{1, n}$ ) – середнє арифметичне та середньоквадратичне відхилення вихідних показників для  $j$ -ї ознаки;  $z_{ij}$  ( $i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}$ ) – нормоване значення  $j$ -го показника для  $i$ -го об'єкта.

Внаслідок стандартизації показників отримуємо матрицю розміром  $m \times n$  нормованих значень спостережень. Тоді кожне підприємство можна інтерпретувати як деяку точку  $P_i$  в  $n$ -вимірному векторному просторі, координати котрої дорівнюють  $z_{ij}$ .

Далі визначаємо координати точки  $P_0 = (z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0n})$ , яку називають еталоном (найбільше значення за кожною з ознак, коли ця ознака є стимулятором, і найменше значення, коли ознака є дестимулятором) і знаходимо відстань від точки  $P_i$  до точки  $P_0$ , яку визначаємо за формулою:

$$d_{j0} = \sqrt{\sum_{j=1}^n (z_{ij} - z_{0j})^2} \quad (4)$$

Значення координат ідеальної точки наводяться в табл. 2.

Таблиця 2. Значення координат ідеальної точки

Роки	Рівень зносу основних засобів, %	Потенційна прибутковість бізнесу, %	Частка позиченого капіталу у активах, %	Рентабельність реалізації, %	Фактична ставка прибутковості бізнесу, %	Рентабельність власного капіталу, %	Рентабельність діяльних активів, %
2005	-2,55868	4,640292	-1,29042	4,668213	4,843227	2,895675	4,542745
2006	-2,08078	4,969303	-1,41295	4,75069	3,61488	3,21084	3,676692
2007	-2,64674	3,93126	-1,469	4,085481	4,294229	3,415429	4,147539
2008	-2,22761	2,23685	-1,4598	4,039775	2,008818	6,462906	2,445672

Таблиця 3. Інтегральний показник ефективності досліджуваних підприємств

№ п/п	2005	2006	2007	2008	№ п/п	2005	2006	2007	2008
1	0,268122	0,275162	0,296273	0,221356	23	0,272157	0,353517	0,386799	0,287619
2	0,264045	0,301895	0,321295	0,299153	24	0,29703	0,28405	0,266088	0,214996
3	0,357393	0,298339	0,288359	0,165372	25	0,288017	0,333628	0,358662	0,305318
4	0,331015	0,35198	0,334526	0,070953	26	0,347561	0,36013	0,343884	0,289799
5	0,330374	0,352919	0,330468	0,264512	27	0,399822	0,308413	0,289302	0,165644
6	0,364732	0,373686	0,361901	0,259005	28	0,251656	0,371857	0,319779	0,248099
7	0,255807	0,328796	0,330129	0,236283	29	0,251484	0,31828	0,287263	0,235978
8	0,317047	0,396787	0,35924	0,263821	30	0,246058	0,258293	0,228523	0,180681
9	0,29707	0,339772	0,419688	0,275346	31	0,34361	0,398326	0,387606	0,307835
10	0,365223	0,302172	0,599071	0,310184	32	0,44263	0,171986	0,389916	0,227672
11	0,399259	0,435628	0,391616	0,327054	33	0,411672	0,389287	0,358031	0,291503
12	0,227336	0,255824	0,24119	0,126481	34	0,881209	0,898124	0,803164	0,457932
13	0,219654	0,485159	0,192005	0,164174	35	0,29697	0,334853	0,42344	0,309565
14	0,073291	0,093787	0,073326	-0,10262	36	0,292831	0,318764	0,307059	0,228668
15	0,386928	0,336632	0,440801	0,236609	37	0,371454	0,364395	0,362701	0,289587
16	0,387432	0,429478	0,581988	0,329136	38	0,272852	0,301523	0,235356	0,214571
17	0,389646	0,396455	0,399875	0,252712	39	0,314383	0,331208	0,203895	0,351859
18	0,432726	0,439412	0,418751	0,328641	40	0,274604	0,236681	0,316198	0,329566
19	0,285305	0,332754	0,408028	0,294818	41	0,308739	0,328999	0,328574	0,186852
20	0,304603	0,269149	0,253102	0,180375	42	0,515305	0,572442	0,52624	0,37463
21	0,336599	0,212589	0,224186	0,3129	43	0,415836	0,410286	0,40844	0,290298
22	0,218375	0,157837	0,20312	0,199266	44	0,211985	0,396553	0,325596	0,211742

Отримані відстані використовуються при розрахунку функції переваги ефективності діяльності  $f_i$   $i$ -го підприємства на основі таких формул [10]:

$$f_i = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0}, \quad (5)$$

$$d_0 = \bar{d} + as_d, \quad (6)$$

$$\bar{d} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m d_{i0}, \quad (7)$$

$$s_d = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (d_{i0} - \bar{d})^2}, \quad (8)$$

де  $a$  – деяке додатне число, яке вибирають так, щоб усі значення функції  $f_i$  знаходилися між нулем і одиницею. В нашому випадку приймаємо  $a = 3$ .

Згідно з цією моделлю обчислення функції переваги, індекс ефективності підприємства в ідеалі дорівнює 1, тобто чим значення для функції переваги  $f_i$   $i$ -го підприємства ближче до 1, тим індекс ефективності підприємства є вищим. У табл. 3 представлено інтегральний показник ефективності досліджуваних підприємств  $\{f_i\}$ .

Отримане значення індексу ефективності діяльності підприємств знаходиться в інтервалі  $[0;1]$ , який автори пропонують розбити на групи, що відповідають градації шкали оцінювання ефективності, виходячи з оцінки середнього значення та стандартизованого відхилення індексу ефективності, а саме:

$[0; \bar{f} - 0,5s]$  – низька ефективність діяльності;

$[\bar{f} - 0,5s; \bar{f}]$  – середній рівень ефективності діяльності;

$[\bar{f}; 1]$  – високий рівень ефективності діяльності;

де  $\bar{f}$  – середнє значення індексу ефективності;  $s$  – стандартизоване відхилення середнього значення індексу ефективності.

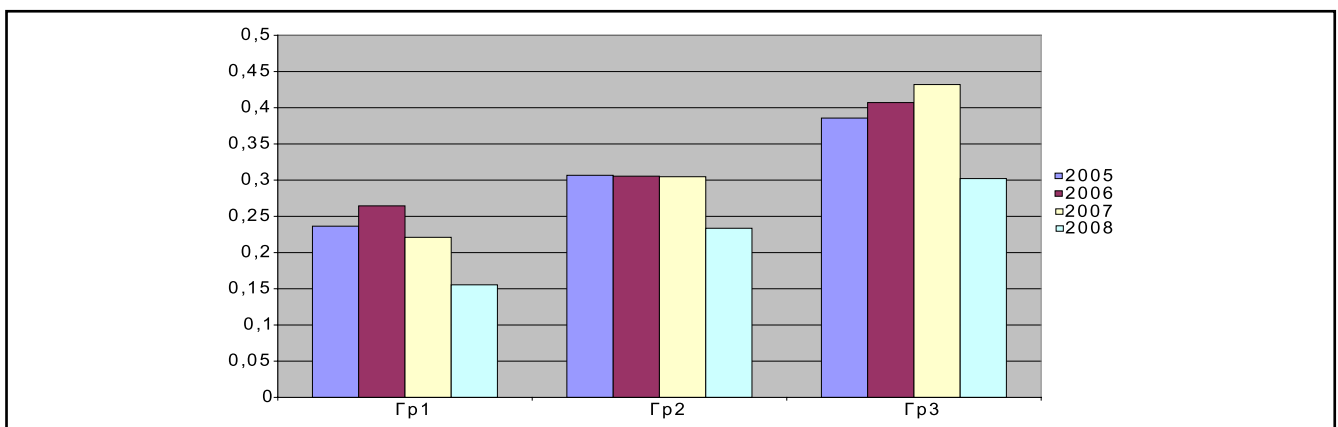
Як видно із представлених у табл. 3 результатів розрахунків, ефективність діяльності досліджуваних підприємств є досить низькою і значна їх частка є меншою середнього значення інтегрального показника ефективності. Співставлення інтегрального показника ефективності за період 2005–2008 років із середнім його значенням у відповідному періоді у розрізі досліджуваних підприємств представлено на рис. 1. Зведені у табл. 4 середні значення інтегрального показника ефективності досліджуваних підприємств дозволяє визначити їх ситуаційні характеристики, які умовно можна розподілити на три групи.

За результатами розподілу до першої групи віднесено підприємства, ситуаційна характеристика яких показує негативні тенденції і погіршення фінансово-економічного стану. Відповідно до другої групи віднесено підприємства, що характеризуються умовно стійкими тенденціями результатів діяльності; і третя група об'єднує підприємства, що характеризуються позитивними тенденціями діяльності. Слід зазначити, що на фоні загострення кризових явищ у 2008 році середнє значення інтегрованого показника ефективності значно зменшене, що свідчить про наслідки впливу кризових явищ на результати діяльності досліджуваних підприємств, разом з тим, тенденція ситуаційних характеристик збережена, що свідчить про досить точну класифікацію підприємств за вибраними групами діагностованих показників. Зазначені тенденції групування досліджуваних підприємств за визначеними ситуаційними характеристиками чітко простежується на рис. 2.

Проведений у пакеті Statistica 8.0 дискримінантний аналіз [11] підприємств за розглядуваною сукупністю ознак підтвердив адекватність класифікаційних характеристик проведеної експрес-діагностики. У табл. 5 наведена ма-

**Таблиця 4. Середні значення інтегрального показника ефективності та їх відповідність ситуаційним характеристикам**

Ситуаційна характеристика	Критерії визначення ситуаційних характеристик	Середнє значення інтегрального показника ефективності			
		2005	2006	2007	2008
Погіршення фінансово-економічного стану, Гр1	$f_{i(t+1)} \setminus f_{i(t)}$	0,236369	0,264532	0,220998	0,155475
Стійкі тенденції діяльності, Гр2	$f_{i(t-1)} \approx f_{i(t)} \approx f_{i(t+1)}$	0,306642	0,305453	0,30472	0,233624
Поліпшення фінансово-економічного стану, Гр3	$f_{i(t-1)} \setminus f_{i(t)} \setminus f_{i(t+1)}$	0,385692	0,407175	0,431923	0,302187

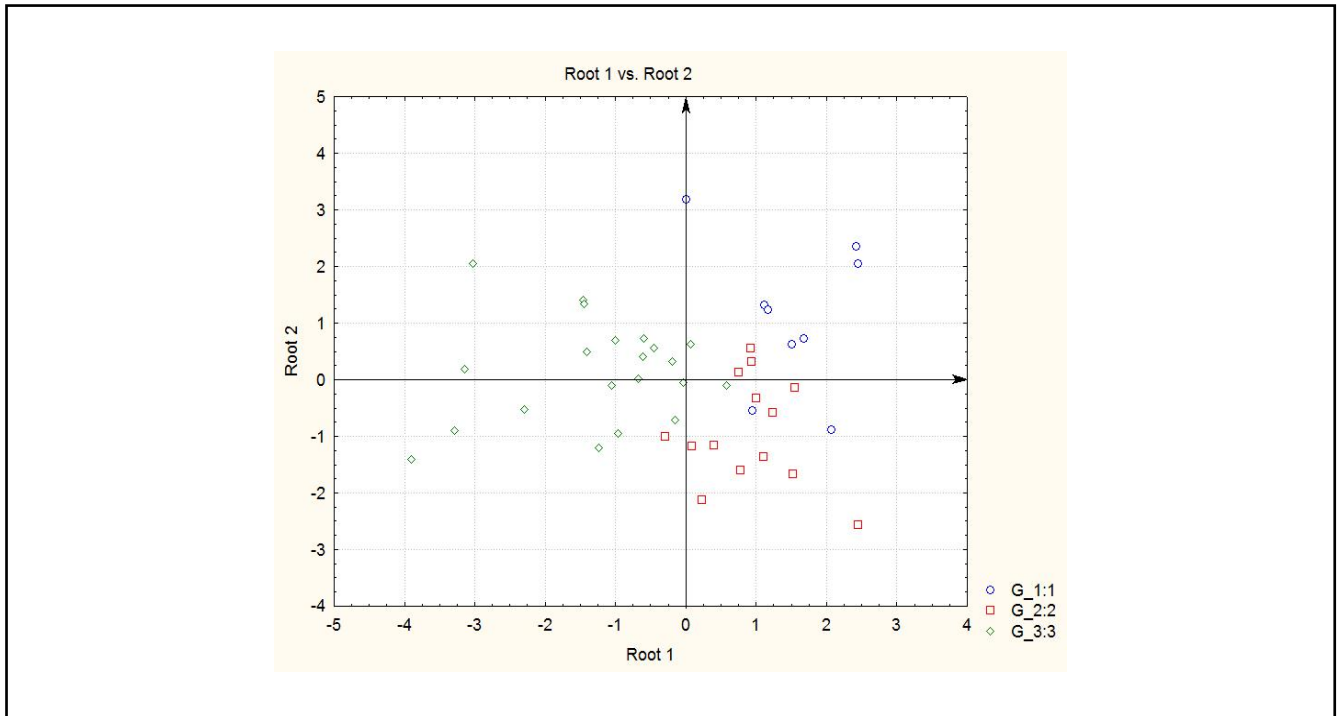


**Рисунок 1. Групування підприємства за критерієм середнього інтегрального показника ефективності**

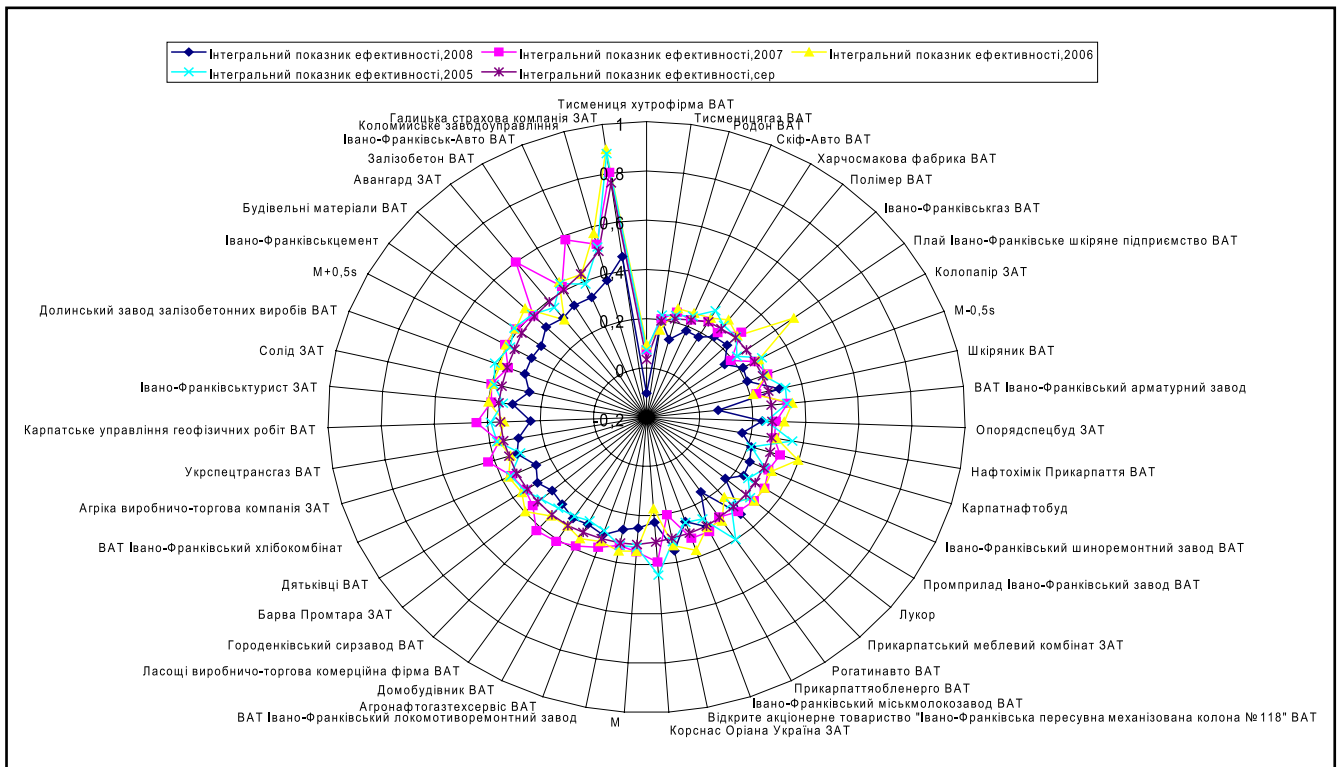
# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 5. Матриця коректності класифікації підприємств**

Група	% коректності	G_1:1	G_2:2	G_3:3
G_1:1	77,77778	7	2	0
G_2:2	85,71429	1	12	1
G_3:3	95,23810	0	1	20
Підсумок	88,63636	8	15	21



**Рисунок 2. Виділення кластерних груп підприємств за критерієм ефективності діяльності**



**Рисунок 3. Діаграма співставлення інтегрального показника ефективності підприємств за період 2005–2008 років із середнім значенням**

триця, що характеризує коректність класифікації підприємств за критерієм інтегрованого індексу ефективності.

Розміщення спостережуваних підприємств у просторі ка-нонічних змінних наведено на рис. 3.

### Висновки

Отримані на основі проведеної експрес-діагностики ре-зультати дозволяють узагальнити таке:

1) застосування таксономічних методів для проведення експрес діагностики діяльності підприємств дозволяє дово-лі точно виділити основні групи підприємств, що об'єднують-ся подібними ситуаційними характеристиками: в результаті проведених досліджень виділено основні групи підприємств, що характеризуються позитивними (G\_3:3), стійкими (G\_2:2), та негативними (G\_1:1) тенденціями розвитку;

2) визначені з допомогою експрес-діагностики групи під-приємств характеризуються подібними ситуаційними харак-теристиками та тенденціями їх зміни, тому для них можуть бу-ти визначені такі концептуальні засади майбутнього розвитку:

– для підприємств, що характеризуються негативними тен-денціями розвитку (група G\_1:1) за умови врахування низь-кого значення інтегрованого показника ефективності доціль-ною є концепція антикризового управління, основні засади якої повинні охоплювати не тільки розглянуті у статті складові розвитку, але і включати інші аспекти діяльності, зокрема, врахування ролі людського фактору для подолання кризових явищ, якості корпоративного управління як результату за-стосування знань, умінь і навиків керівників і працівників що-до досягнення цілей розвитку спільними зусиллями, і, безумовно, врахування зовнішніх чинників шляхом вибору політи-ки протидії їх негативному впливу наявними і потенційними сильними сторонами і можливостями розвитку;

– сталі тенденції діяльності підприємств (група G\_2:2) визначають можливість підтримання існуючого стану, який може супроводжуватись, з одного боку, антикризовими за-ходами, спрямованими на попередження виникнення кри-зового стану на основі застосування системи превентивних заходів і виборі відповідної пасивної стратегії, а з іншого – у виборі політики поступового поліпшення діяльності на осно-ві більш ефективного використання наявних ресурсів, з орі-єнтацією на інтенсивні засади майбутнього розвитку;

– діяльність підприємств, результати діяльності яких харак-теризується позитивними тенденціями (група G\_3:3) можна визначити як таку, що забезпечує органічний розвиток, тобто такий розвиток, що здійснюється за рахунок внутрішніх мо-жливостей [12]. Органічний розвиток можливий за умов, коли підприємство володіє потенціалом, що створює імпульс для відповідних змін і формує механізми виходу на якісно новий рі-вень розвитку. У даному випадку, таким імпульсом може ви-ступати інновація, що проявляється у різних видах і формах. Визначена група підприємств володіє певним потенціалом ін-новаційного розвитку, і такий висновок впливає із результа-тів проведених розрахунків, згідно яких позитивна динаміка

оцінюваних критеріїв характеризує саме ефективність діяль-ності, потенційні можливості щодо майбутнього зростання;

3) зроблений вибір критерію класифікації – інтегральний показник економічної ефективності – дозволяє охарактери-зувати не тільки кількісний, але і якісний аспект діяльності, що виявляється у результатах таких показників як фактична і потенційна прибутковість бізнесу, а дослідження динаміки вибраних показників оцінювання, що можливо за методи-кою вибраного інструментарію дослідження, дозволяє прог-нозувати майбутні стани та варіанти його поліпшення;

4) використання математичних методів у процесі прове-дення експрес-діагностики є інструментом одержання об'єктивних оцінок результатів діяльності. Вибраний підхід до групування досліджуваних підприємств схиляється до концепції кластеризації, яка сьогодні широко практикується у дослідженнях вітчизняних вчених. Умовний розподіл під-приємств на групи вимагає обов'язкової наявності умов за-стосування та ряду здатностей, які формують кластери за системою певних ознак [13, с. 158]. На думку авторів стат-ті, виділення кластерних груп можливе не тільки за загаль-новизначеними критеріями групування, зокрема, пропонують-ся наступні ознаки наявності кластера підприємств: ком-пактне географічне розташування, відповідність стратегії кожного окремого підприємства загальній стратегії розвит-ку кластера; форма власності та доступ до інвестиційних ре-сурсів, оскільки об'єктом дослідження виступають підпри-ємства акціонерної форми власності; і виділення спільних ознак, що дозволяє використовувати отриманий досвід їх діяльності для формування майбутніх програм розвитку.

Безумовно, проведений аналіз вимагає додаткового дос-лідження впливу зовнішнього середовища на результати діяльності, тобто ситуаційний аналіз потребує доповнення зовнішнього оточення, що також формує ситуацію та пере-думови для поточного функціонування та майбутнього ро-звитку господарюючих суб'єктів, а отже вимагає відповідних дій і заходів, визначених у концепціях розвитку підприємств.

### Література

1. Економічна енциклопедія у 3-х томах / Авторський колектив під редакцією Мочерного – Т. 2. – Київ, видавничий центр «Акаде-мія», 2000. – 843 с.
2. Мескон М.Х. Основи менеджмента / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 701 с.
3. Гибсон Дж.Л. Организации: поведение, структура, процессы / Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Доннелли Д.Х. Пер. с англ. – М.: ИН-ФРА – М, 2000. – 660 с.
4. Гріфін Р, Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Гріфін Р, Яцу-ра В., наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів: БаК, 2001. – 624 с.
5. Василенко В.О. Ситуаційний менеджмент. Навчальний посібник / Василенко В.О., Вид. 2-ге, виправлене і доповнене. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 372 с.
6. Економічна енциклопедія у 3-х томах / Під редакцією Мочер-ного. – Т. 3. – Київ, видавничий центр «Академія», 2000. – 951 с.

7. Сазерленд Джонатан. Стратегический менеджмент. Ключевые понятия / Сазерленд Джонатан, Кэнзуэл Дайан. Пер. с англ. – Днепрпетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 429 с.

8. Загорна Т.О. Економічна діагностика. Начальний посібник / Загорна Т.О. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.

9. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Плюта В. Пер. с пол. В.В. Иванова; Науч. ред. В.М. Жуковской. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.

10. Stabryla Adam Zarzadzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy / Stabryla A. – Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa-Krakow, 2000. – 377 p.

11. Халафян А.А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных. 3-е изд. Учебник / А.А. Халафян. – М.: ООО «Бином-Пресс», 2007. – 512 с.

12. Пилипенко А.А. Стратегічна орієнтація підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: Монографія / Пилипенко А.А. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 408 с.

13. Майкл Л. Стремительные инновации / Майкл Л., Воркс Джеймс, Вотсон-Хемфил Кимберли, пер. с англ. К.: Sorption Group, 2006. – 350 с.

14. Техника эффективного менеджмента: Финансовый менеджмент / Агентство по международному развитию США (USAID), Корпорация «Карана» (США). – М., 1997. – 602 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aup.ru/books/mno/analysis.pdf>

15. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / [Дж.-О. Ким, Ч.У. Мьюллер, У.Р. Клекка, М.С. Олдендерфер, Р.К. Блэшфилд]; пер. с англ., под ред. И.С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 215 с.

Д.Д. СУШКО,

здобувач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Проблеми бухгалтерського обліку нематеріальних активів у частині їх визнання та класифікації

*Стаття присвячена дослідженню сутності нематеріальних активів, їх класифікації з метою простоти та прозорості бухгалтерського обліку. Уточнено понятійно-термінологічну систему, досліджено характерні риси, основні критерії визнання та сутність нематеріальних активів. Запропоновано визначення нематеріальних активів. Надано пропозиції з удосконалення бухгалтерського обліку нематеріальних активів.*

*Статья посвящена исследованию сути нематериальных активов, их классификации с целью простоты и прозрачности бухгалтерского учета. Уточнена понятійно-термінологіческая система, исследованы характерные черты, основные критерии признания и суть нематериальных активов. Предложено определение нематериальных активов. Даны рекомендации по усовершенствованию бухгалтерского учета нематериальных активов.*

*The article is devoted to the research of the essence and classification of intangible assets with the aim of making accounting simple and clear. Category-conceptual device is specified, the qualities, the main criteria of recognition and the essence of intangible assets are investigated. It is proposed the determination of non-material assets. The recommendations on intangible assets accounting improvement are given.*

**Постановка проблеми.** Розвиток ринкового середовища в Україні вимагає нових умов до формування активів підприємств. У господарський обіг включений особливий їх

вид – нематеріальні активи, використання яких на сьогодні значною мірою сприяє підвищенню конкурентоспроможності товарів і послуг в усіх галузях промисловості.

Проте в умовах інтеграції України в європейську співдружність особливо гострими стають проблеми визнання нематеріальних активів із метою ведення бухгалтерського обліку. Ґрунтується дане твердження на тому, що потенційних інвесторів та партнерів при оцінці українських підприємств з метою ведення бізнесу часто цікавить саме вартість нематеріальних активів. Це загальносвітова тенденція, яка базується на тому, що в розвинених країнах нематеріальні активи (далі – НМА) відіграють значну роль у господарській діяльності більшості підприємств [17, с. 38].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питаннями обліку НМА зарубіжні й вітчизняні вчені займаються вже давно. Значний внесок у розвиток теоретичних і практичних положень бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту нематеріальних активів внесли вчені: В.П. Астахов, І.А. Бігдан, І.О. Бланк, С.Ф. Голов, В.І. Єфіменко, В.М. Жук, В.П. Завгородній, В. Комаров, С.Ф. Легенчук, В.Г. Лінник, В.Ф. Палій, В.І. Подільський, Т.В. Польова, Г.В. Савицька, І. Тарасова та ін.

Дослідження теоретичних положень і діючої практики бухгалтерського обліку нематеріальних активів дозволили виявити ряд невирішених питань, основними серед яких є недостатнє дослідження економічної сутності нематеріальних активів, недоліки та відмінності в понятійному апараті, вдосконалення обліку та амортизації.

**Метою статті** є узагальнення і розробка теоретичних положень з розкриття сутності та організації обліку нематеріальних активів і надання практичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

Реалізація поставленої мети здійснюється шляхом вирішення таких основних завдань, як дослідження існуючих тлумачень поняття «нематеріальні активи» та основних проблем в обліку, пов'язаних із розбіжностями в понятійно-термінологічному апараті та визначення економічної сутності категорії нематеріальні активи.

Об'єктом дослідження даної праці виступає процес визнання, класифікації, оцінки та обліку нематеріальних активів на підприємстві.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних, організаційних та прикладних аспектів обліку нематеріальних активів.

**Виклад основного матеріалу.** Варто відмітити, що НМА – це принципово новий об'єкт бухгалтерського обліку для України, що об'єднує специфічні види активів підприємства, а також характеризує його економічний потенціал і фінансову стабільність. Проблема полягає в тому, що в сучасній вітчизняній бухгалтерській науці відсутнє єдине розуміння сутності нематеріальних активів, багато НМА недостовірно або взагалі не ідентифікуються, не достатньо точно оцінюються, що призводить до викривлення оподатковуваного прибутку й недостовірного відображення інформації в балансі й інших формах звітності. Саме тому слід погодитися з думкою багатьох науковців про те, що визнання і класифікація НМА складають підґрунтя достовірності бухгалтерського обліку даних активів. Оскільки питання визнання і класифікації нематеріальних активів на сьогодні залишається дискусійним, варто спробувати знайти проблему в невідповідності тлумачення даного поняття в обліковому законодавстві.

Відповідно до пункту 4 П(С)БО №8 «Нематеріальні активи зі змінами і доповнень, внесених наказом Міністерства фінансів України від 25.09.2009 р. №1125, нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [8].

Виходячи з вказаного визначення до нематеріальних активів можна віднести всі немонетарні ресурси, які можна ідентифікувати, зокрема і об'єкти інтелектуальної власності, в тому числі і об'єкти авторського права, до яких належать твори у галузі науки, літератури і мистецтва [2].

При цьому П(С)БО №8 класифікує нематеріальні активи виключно за групами прав [8].

У пункті 1.2 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» нематеріальний актив – об'єкти інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податку [3].

Таким чином, тлумачення сутності НМА на законодавчому рівні має розбіжності і не дає вичерпного визначення даної категорії.

Це, в свою чергу, є причиною непорозуміння в організації бухгалтерського обліку на підприємствах, неточностей у відображенні операцій з нематеріальними активами в обліку, а отже недостовірного відображення інформації в Балансі та звітності.

Уточнення поняття «нематеріальні активи» згідно з наказом Міністерства фінансів України від 25.09.2009 р. №1125, зокрема відміни ознаки довгострокового використання у визначенні даних активів дало змогу розширити їх склад [8]. У господарській практиці підприємств використовуються нематеріальні активи, строк корисного використання яких становить менше року. Прикладом можуть служити права на програмне забезпечення, здійснення торгової діяльності тощо. Вартість таких активів та майбутніх економічних вигод від їх використання можна достовірно визначити. І.А. Бігдан, досліджуючи дану проблему, доводить, що віднесення подібних об'єктів до витрат підприємства, що традиційно склалося через термін використання, занижує вартість його виробничого потенціалу. Враховуючи унікальність і корисність нематеріальних активів, доцільно відображати їх у балансі у складі оборотних активів як швидкозношувани нематеріальні активи. Відповідно до П(С)БО 1 активом може бути ресурс, контрольований підприємством, за умови можливості визначення майбутніх вигод від його використання, а також достовірної оцінки його вартості, що повністю узгоджується з міжнародними стандартами і зарубіжною практикою [7]. Саме тому відображення швидкозношуваних нематеріальних активів у складі оборотних активів дозволить забезпечити більш точну облікову інформацію, виокремивши окрему групу активів, що використовуються підприємством, та збільшити вартість активів підприємства в цілому в місячній чи кварталній звітності [10]. Твердження І.А. Бігдан щодо виділення окремої облікової групи – швидкозношувани нематеріальні активи – є цілком ґрунтовним. Вважаємо за доцільне відображати вказану групу в 1 розділі приміток до фінансової звітності у складі оборотних активів і відповідно ввести додатковий рахунок «Швидкозношувани нематеріальні активи» та зробити такі коригування у плані рахунків: змінити назву рахунку 22 «Малоцінні та швидкозношувани предмети» на «Малоцінні та швидкозношувани активи», та включити до вказаного рахунку такі субрахунки: 221 – «Малоцінні та швидкозношувани предмети», 222 – «Швидкозношувани нематеріальні активи», що забезпечить удосконалення обліку та контролю даних активів.

Неоднозначність визначення об'єктів нематеріальних активів у нормативних документах знаходить віддзеркалення і в економічній літературі (див. табл.).

Відзначимо, що серед наведених трактувань сутність НМА найповніше розкрита у визначенні О. Зайківського та В. Комарова, а також Л. Котенко і Т. Польової. Погоджуючись з твердженням вчених, вважаємо, що суть даних активів, полягає в тому, що НМА – це матеріально підтверджене право на використання певних об'єктів чи здійснення діяльності, у тому числі об'єктів інтелектуальної власності, а не самі ці об'єкти

**Трактування поняття «нематеріальні активи» в економічній літературі**

<b>Визначення нематеріальних активів</b>	<b>Автори</b>
1	2
Умовна вартість об'єктів промислової і інтелектуальної власності, а також інші майнові права	Н. Грабова, Н.М. Ткаченко [11, 18]
Довгострокові витрати, які повинні приносити дохід протягом деякого періоду	В.П. Завгородній., В.Я. Савченко [13]
Об'єкти майна, що не мають матеріально-речовинного змісту, або цей зміст не має вирішального значення для продуктивного його використання, або «матеріально-речовинний зміст не розглядається через юридичну обмеженість»	В.Ф. Палій, У.В. Палій [16]
Немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, сутність яких полягає в праві власності на об'єкти інтелектуальної власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності особи, можуть бути ідентифіковані (ототожнені) і утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він більше року) для виробництва, торгівлі та в адміністративних цілях або надання в оренду іншим особам	О. Зайківський, В. Комаров [14]
Права продукти інтелектуальної діяльності, а також права на об'єкти, що не є результатом творчої діяльності (права користування природними ресурсами, майном, права на здійснення діяльності, використання економічних привілеїв), є об'єктом бухгалтерського обліку	Л.М. Котенко, Т.В. Польова [15]
Необоротні активи, що не мають речовинної (матеріальної) форми, забезпечуючи здійснення всіх основних видів його господарської діяльності	І.О. Бланк [10]

[14, с. 13]. Необхідно розмежовувати поняття «об'єкт авторського права», «нематеріальний ресурс» і «нематеріальний актив». Згідно з Законом України «Про авторське право і суміжні права» об'єктами авторського права є твори у галузі науки, літератури і мистецтва, право автора на які виникає внаслідок факту їх створення. Автор може передати свої майнові права будь-якій іншій особі повністю чи частково, що оформляється авторським договором [2]. Тобто фактично твір у галузі науки, літератури і мистецтва може відчуватися і використовуватися у формі авторського права на вказані об'єкти, що є однією зі складових інтелектуальної власності [1]. У Цивільному кодексі України, відповідних законах України та П(С)БО 8 висвітлено й інші групи прав, що включають права володіння, користування чи розпорядження природними ресурсами, майном, промисловою власністю та права на провадження діяльності, і реалізуються на основі відповідного документального підтвердження [1, 4–6].

Право у тлумачному словнику визначається як інтереси певної особи, суспільної групи і т. ін., які спираються на закон, релігійні постулати, давні звичаї тощо, обумовлені постановою держави, установи і т.п., захист інтересів і можливостей особи щодо участі в чому-небудь, одержання чогось і та ін. [19]. Тобто право є невідчутним, таким, що не має матеріальної субстанції, проте має матеріальне підтвердження у вигляді примірника твору із зазначенням на ньому автора, документа, що підтверджує дане право (ліцензія, торговий патент, акт, свідоцтво та ін.) тощо. Активами відповідно до П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» є ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому [7].

Отже, нематеріальний ресурс – це право на об'єкт природних ресурсів, інтелектуальної та промислової власності та вид діяльності, що не має матеріальної форми, але має матеріальне підтвердження та може бути ідентифікованим.

Проте не всі ресурси знаходять своє відображення в балансі підприємства, вони стають активами після виконання умов визнання: вартісної оцінки, здатності приносити економічні вигоди [12, с. 333; 8].

Виходячи з вищевказаного пропонуємо таке визначення нематеріальних активів: нематеріальні активи – це права на об'єкти природних ресурсів, інтелектуальної власності, майно, здійснення діяльності, що мають матеріальне підтвердження, можуть бути ідентифіковані та вартісно оцінені та утримуються підприємством з метою отримання економічних вигід.

Розглянувши сутність нематеріальних активів, можна відзначити, що вони є одними із вагомих активів підприємства, які являють собою різні права, що дають можливість власнику здійснювати підприємницьку діяльність з метою одержання додаткових економічних вигід, визначивши при цьому такі основні характеристики даних активів: існування у формі права з матеріальним підтвердженням у вигляді відповідного документа (патент, ліцензія, письмовий дозвіл, свідоцтво тощо), здатність до ідентифікації; можливість вартісної оцінки; одержання економічних вигод в майбутньому. Оскільки грошові знаки та їх еквіваленти не є об'єктом авторського права, вважаємо недоцільним виділяти немонетарність як характерну рису нематеріальних активів [2, 8, 9]. Не варто також виділяти серед вказаних ознак невідчутність, оскільки право уже є нематеріальним.

Проведені дослідження дають можливість зробити висновок про те, що трактування нематеріальних активів як економічної категорії ширше, ніж об'єкту бухгалтерського обліку. Облікове законодавство на сьогодні не дає вичерпного тлумачення поняття нематеріальні активи, звужує як склад, так і позитивні якості вказаних об'єктів, знеособлюючи їх по відношенню до інших об'єктів бухгалтерського обліку. Це, в свою чергу, є причиною непорозуміння та неточностей в обліку НМА, а отже перекошення інформації у звітності підприємств. До складу нематеріальних активів входить цілий

ряд об'єктів, які неможливо ідентифікувати як актив відповідно до вимог фінансового обліку. Неврахування таких об'єктів в обліку, як нематеріальних активів, значно звужує виробничий потенціал підприємств.

Недостатнє розуміння природи цього складного господарського явища вимагає спеціального дослідження окремих видів нематеріальних активів з метою удосконалення їх обліку та контролю.

### Висновки

Враховуючи надзвичайну складність сутності нематеріальних активів, слід визнати такі основні критерії їх визнання:

- існування у формі права;
- наявність матеріального підтвердження;
- здатність до ідентифікації;
- можливість вартісної оцінки;
- спрямованість на економіко-соціальний ефект

Виходячи зі сказаного нематеріальні активи – це права на об'єкти природних ресурсів, інтелектуальної власності, майно, здійснення діяльності, що мають матеріальне підтвердження, можуть бути ідентифіковані та вартісно оцінені та утримуються підприємством з метою отримання економічних вигод.

Зважаючи на унікальність і корисність нематеріальних активів, доцільно відображати їх також в першому розділі приміток до фінансової звітності у складі оборотних активів як швидкозношувани нематеріальні активи.

### Література

1. Цивільний кодекс України зі змінами, внесеними згідно із Законом №2257-VI від 14.05.2010 р., Стаття 420.
2. Закон України «Про авторське і суміжні права» зі змінами, внесеними згідно із законами №1294-IV від 20.11.2003 р., ВВР, 2004, №13.
3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» ВР // ВВР 1997, №27, С. 28, з наступними змінами і доповненнями.
4. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.93 р. №3687-XII з наступними змінами і доповненнями.
5. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15.12.93 р. №3689-ХН із наступними змінами і доповненнями.
6. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.93 р. №3688-ХН з наступними змінами і доповненнями.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87 зі змінами та доповненнями від 25.09.2009 р.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 р. №242 зі змінами та доповненнями від 25.09.2009 р.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 23.07.99 р. за №499/3792 зі змінами та доповненнями від 25.09.2009 р.

10. Бланк І.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / Бланк И.А. – К.: Ника-Центр, 1999. – 528 с.

11. Грабова Н.Н. Бухгалтерский учет в торговле: Практическое пособие / Грабова Н.Н. – К.: Учетинформ, 1996. – 382 с.

12. Жураковська І.В. Результати інтелектуальної діяльності як ресурси, активи, власність та капітал підприємства: обліковий аспект / І.В. Жураковська // Львівська політехніка. Луцький національний технічний університет. – 2009. – С. 331–336.

13. Завгородний В.П. Бухгалтерский учет, контроль и аудит в условиях рынка / В.П. Завгородний, В.Я. Савченко. – К.: Блиц-Информ, 1995. – 832 с.

14. Зайківський О. Ідентифікація нематеріальних активів – бази їх бухгалтерського обліку / О. Зайківський, В. Комаров // Економіка інтелектуальної власності. – 2008. – №5. – С. 13–19.

15. Котенко Л.М. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів: сучасний стан, проблеми, тенденції розвитку: Монографія / Хар. держ. ун-т харч. та торгівлі / Л.М. Котенко, Т.В. Польова. – Харків, 2008. – 175 с.

16. Палий В.Ф. Финансовый учет: Учебное пособие: В 2 ч. / В.Ф. Палий, В.В. Палий. – М.: ФБК-Пресс, 1998. – 295 с.

17. Тарасова І. Пропозиції щодо вдосконалення класифікації нематеріальних активів у плані рахунків та ПСБО 8 «Нематеріальні активи» / І. Тарасова // Облік: теорія і практика. – 2004. – №4. – С. 38–41.

18. Ткаченко Н.М. Бухгалтерский облік на підприємствах України з різними формами власності: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Ткаченко Н.М. – К.: А.С.К., 1997. – 672 с.

19. <http://www.slovnuk.net> – Універсальний тлумачний словник української мови в мережі. (Паперова версія: Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К.: Ірпінь: ВТФ Перун, 2001).

# Аспекти управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств

*У статті розкрито сутність інтелектуального потенціалу промислових підприємств, проаналізовано його складові компоненти. Визначено проблемний підхід оцінки інтелектуального потенціалу промислових підприємств. Виявлено методи управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств.*

*В статье раскрыта суть интеллектуального потенциала промышленных предприятий, проанализированы его составляющие компоненты. Изложен проблемный подход оценки интеллектуального потенциала промышленных предприятий. Выявлены методы управления интеллектуальным потенциалом промышленных предприятий.*

*The essence of the intellectual capability of industrial enterprises including the analysis of its components is disclosed in this article. The problem of assessment of intellectual capability of industrial enterprises is defined. The methods of management of intellectual capability of industrial enterprises were theoretically substantiated and developed.*

**Постановка проблеми.** Аналіз фахової літератури та узагальнення наукових тлумачень щодо сутності інтелектуального потенціалу свідчить про недостатнє висвітлення визначальних рис та особливостей цього явища, а також аспектів його прояву і механізмів регулювання.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Криза в економіці України актуалізувала проблеми формування комплексної стратегії інноваційного розвитку та структурної переорієнтації економіки. Інноваційний потенціал та постіндустріальні тенденції розвитку досліджують зарубіжні науковці І.А. Аренков, П.Ф. Баум, В.В. Томилов [2], В.О. Калятин [4], В.Л. Іноземцев [5] та ін. Серед вітчизняних вчених істотний внесок у дослідження питань інноваційного розвитку, зокрема формування та використання інтелектуального капіталу, проблем інтелектуальної власності, зробили А.А. Чухно [6], О.Б. Бутнік–Сіверський, В.П. Соловійов, П.П. Крайнев [8], П.М. Цибульок [7], В.П. Чеботарьов, В.Г. Зінов, О.В. Кендюхов [3], Н.В. Ушенко [9] та ін.

Отже, **мета статті** – розкрити структуру інтелектуального потенціалу промислових підприємств, його якісні і кількісні характеристики, визначити підходи і методи управління.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах ринкової економіки основним джерелом успіху стає сукупність можливостей та ресурсів, які має підприємство, тобто так званий інтелектуальний потенціал. Мають місце різноманітні тлумачення терміна «інтелектуальний потенціал», що є об'єктом наукових досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Слово «потенціал» походить від латинського *potentia*, що означає сила, міць. У тлумачному словнику сучасної української

мови «потенціал» трактується як «запас чого–небудь, резерв; приховані здатності, сили для якої–небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [1, с. 902]. Саме створення цих «певних умов» для прояву прихованих і розвитку наявних ресурсів орієнтоване управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств.

У даному випадку управління інтелектуальним потенціалом – це діяльність, спрямована на активне використання наявних ресурсів і потенційних можливостей підприємства з метою отримання кінцевого результату – бажано прибутку або іншої користі. Для розробки принципів і визначення методів управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств, постає необхідність встановлення його структури та складових компонентів.

При визначенні структури інтелектуального потенціалу переважно дослідники спираються на тісно пов'язаний з ним термін «інтелектуальний капітал» та визначають його як інтелектуальний потенціал, що активно використовується у процесах економічної діяльності з метою отримання доходу.

Окремі фахівці пропонують розглядати інтелектуальний потенціал підприємства, як його готовність до генерування та освоєння інновацій [2]. Вони вважають, що оцінка рівня інтелектуального потенціалу підприємства має враховувати новизну продукції підприємства, новизну використовуваних технологій виробництва та продажів, освітній і кваліфікаційний рівень персоналу (менеджменту, спеціалістів, робітничих кадрів), досвід інноваційної діяльності (складність розробок, масштаби дослідницьких та інженерних проектів), участь підприємства у галузевих виставках тощо.

Зокрема, О. Кендюхов визначає інтелектуальний капітал як здатність створювати нову вартість – інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людськими і машинними інтелектами, а також інтелектуальними продуктами, набутими ним самостійно або залученими зі сторони як засоби створення нової вартості [3]. В свою чергу, В. Калятин наводить таке визначення: «...інтелектуальний капітал чи знання – це те головне, що має вартість для організації та визначається працюючими у ній людьми або виникає з виробничих процесів, систем чи організаційної культури, включаючи знання і навички конкретних людей, норми і системи цінностей, бази даних, методології, програмне забезпечення, виробничий досвід (ноу–хау), ліцензії, бренди, торгові секрети тощо» [4, с. 67]. У своїх дослідженнях В. Іноземцев визначає інтелектуальний капітал як щось на зразок «колективного мозку», який акумулює наукові та звичайні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування та організаційну структуру, інформаційну мережу та імідж фірми. «Інформація

та знання – специфічні за свою природою та формою участі у виробничому процесі фактори, що в межах фірми приймають вид інтелектуального капіталу» [5, с. 340].

Очевидно, що можна виділити різні компоненти структури інтелектуального потенціалу. Так, А.А. Чухно доводить, що інтелектуальний капітал складається з людського та структурного капіталу [6]. П.М. Цибульов вважає, що інтелектуальний капітал має три складові – людський капітал, структурний капітал та інтелектуальну власність [7]. Точка зору П.П. Крайнева полягає у визначенні інтелектуального капіталу як «...знання, продукт творчих зусиль, розумової, інтелектуальної праці, які оцінені і належать організації, що в процесі свого руху приносять додану вартість» [8, с. 275].

Як компоненти інтелектуального потенціалу промислових підприємств можна виділити: людський капітал, структурний потенціал, споживчий потенціал, інформаційні ресурси, інтелектуальна власність, інноваційна діяльність. Усі названі компоненти інтелектуального потенціалу тісно взаємопов'язані між собою. Так, людський капітал, що складає основу інтелектуального потенціалу підприємства, нерозривно пов'язаний зі структурним та споживчим потенціалом. Інтелектуальна власність, так само як інноваційна діяльність, є результатом інтелектуальної діяльності, своєрідним критерієм ефективності функціонування промислових підприємств. Таким чином, кожен із зазначених компонентів інтелектуального потенціалу – це своєрідна сукупність можливостей, внаслідок взаємодії яких досягається синергетичний ефект і виробнича система набуває нових властивостей, не притаманних кожному окремому компоненту.

Людський капітал як сукупність знань, досвіду, навичок, творчих можливостей, здібностей конкретних фізичних осіб є невіддільним і невідчужуваним від його володаря – фізичної особи [9, с. 18]. Отже, таким чином підприємство не може привласнити його. Для підприємства складовими людського капіталу є рівень освіти (знання), професійна підготовка (навички, вміння, досвід роботи, профпридатність та профадаптованість), творчий потенціал, стан здоров'я, мотиваційність, мобільність працівників тощо. Характерною особливістю людського капіталу є те, що з плином часу його вартість не зменшується, як це відбувається з фізичним капіталом, а навпаки – зростає. Це відбувається через невинне нагромадження людиною виробничого досвіду, знань, здібностей, здобуття нових трудових навичок тощо.

Структурний потенціал за своєю природою поліфункціональна система, що охоплює філософію та процеси менеджменту, культуру, систему фінансових взаємовідносин, інструкції, положення, стандарти підприємства та іншу документацію, яка дозволяє організувати і управляти виробництвом. Споживчий потенціал характеризується каналами збуту, зв'язками з клієнтами, системою ділових стосунків, ліцензійними договорами, опціонними угодами тощо. Як і структурний, споживчий капітал, нерозривно пов'язаний з підприємством та результатами інтелектуальної діяльності.

Основу людського, структурного та споживчого потенціалів становлять людські ресурси як найбільш динамічна компонента сучасного підприємства, його можливість отримувати прибуток впродовж тривалого періоду часу. Зазначені складові можуть бути продані (придбані) лише за умови продажу (купівлі) підприємства в цілому. При цьому якість людського капіталу залишиться незмінною за умов сталого структурного потенціалу, а на споживчий капітал значний вплив справляє інтелектуальна власність та інноваційна діяльність.

Інформаційні ресурси впливають на швидкість отримання та поширення знань як всередині підприємства, так і ззовні. Має місце думка, що в сучасній економіці четвертим фактором виробництва, поруч з працею, землею та капіталом, стає інформація. Доступ до неї безпосередньо впливає на розвиток підприємства, саме тому інформаційні ресурси підприємства можна виділити в якості окремого компонента структури інтелектуального потенціалу.

Інтелектуальна власність може бути результатом інтелектуальної діяльності працівників підприємства, придбана, створена на замовлення у сторонній організації тощо. До інтелектуальної власності відносяться винаходи, патенти, технології, корисні моделі, промислові зразки, фірмові знаки, торгівельні марки тощо. Вони можуть бути оцінені та поставлені на бухгалтерський облік як нематеріальні активи, продані, перепродані (коли компанія не є первинним власником), на них можуть видаватися ліцензії тощо. Об'єкти права інтелектуальної власності, які належать підприємству, є відносно самостійною частиною інтелектуального потенціалу, яка може купуватися чи продаватися на ринку.

Термін «інтелектуальний потенціал» часто вживається разом із терміном «інновації». Оскільки інноваційний процес, створення і використання нових технологій є однією з форм реалізації інтелектуального потенціалу. Інноваційна діяльність спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Вона є результатом ефективної роботи підприємства та основою посилення його конкурентоспроможності.

Інтелектуальний потенціал підприємства здебільшого має нематеріальний характер, його складно виміряти, оскільки він не відображається у бухгалтерських чи статистичних даних. Проте визначення його величини є надзвичайно важливим для розробки і реалізації стратегії розвитку промислового підприємства, посилення конкурентоспроможності його продукції.

Оцінка якості інтелектуального потенціалу здійснюється на основі певної кількості критеріїв кожного з компонентів потенціалу. Кількісна оцінка інтелектуального потенціалу промислового підприємства передбачає користування певними одиницями виміру. Ними можуть виступити конкретні величини, придатні для оцінки компонентів, або умовні показники (бали, коефіцієнти, індекси тощо). Треба прийняти до уваги, що числові значення не повною мірою відображають якісну характеристику компонентів інтелектуального

потенціалу промислового підприємства, яку можна отримати, аналізуючи показники у динаміці.

За результатами узагальненого аналізу фахової літератури виділено наступні основні групи методів управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств: економічні, організаційно-розпорядчі, методи управління персоналом, управління ризиком.

До економічних методів управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств відносяться: стратегічне і поточне планування господарської діяльності підприємств; формування патентної стратегії; системи оподаткування суб'єктів господарювання; визначення дієвої амортизаційної політики; оцінка і облік нематеріальних активів, а також матеріальне стимулювання творчих працівників, ціноутворення, фінансування, кредитування, штрафні санкції за порушення прав інтелектуальної власності.

Організаційно-розпорядчі методи управління забезпечують чіткий розподіл обов'язків в апараті управління, дотримання правових норм і повноважень у вирішенні питань господарської діяльності, питань авторства на об'єкти інтелектуальної власності, відносин між підприємством та винахідниками, а також застосування заходів примусу і дисциплінарної відповідальності. Методи організаційного впливу полягають у практичному застосуванні норм і положень законодавства; дотриманні вимог статуту підприємства, зумовлених діючою структурою управління і прийнятим розподілом функцій управління; затверджених положень про структурні підрозділи, а також різноманітних нормативів. Вони безпосередньо впливають на структурний та споживчий потенціал підприємств.

Методи управління персоналом – це способи впливу на колектив з метою здійснення координації його діяльності в процесі функціонування підприємства. Зважаючи на специфіку інтелектуального потенціалу вони передбачають комплекс заходів, спрямованих на якомога повнішу реалізацію розумових, творчих та інших здібностей працівників, їх знань, вмінь і досвіду, у взаємодії з усіма ресурсами підприємства. До них належать: відбір і прийом персоналу; ділова оцінка персоналу; мотивація трудової та творчої діяльності; організація системи навчання персоналу; управління конфліктами й стресами; управління безпекою персоналу; управління діловою кар'єрою та службово-професійним просуванням персоналу. Вихідне завдання методів управління персоналом – створення оптимальних умов для розкриття здібностей працівників та розробка дієвої системи мотивації праці.

Методи управління ризиком інтелектуального потенціалу промислового підприємства полягають у визначенні ризикових ситуацій і розробці заходів, спрямованих на зниження негативних наслідків від їх виникнення, а також профілактика ризикових ситуацій.

Отже, інтелектуальний потенціал підприємства як економічна категорія характеризується сукупністю наявних ресурсів і потенційних можливостей, що перебувають у розпорядженні підприємства та використовуються у його еконо-

мічній діяльності з метою зростання прибутків чи отримання іншої економічної вигоди.

### Висновки

Наукова новизна результатів дослідження полягає у виявленні особливостей інтелектуального потенціалу промислових підприємств і визначенні методів його аналізу та управління. Встановлено, що у процесі функціонування промислових підприємств особливого значення набуває інтелектуальний потенціал, різноманіття визначень якого обумовлює подальші дослідження у цьому напрямку. Розгляд теоретичних та практичних аспектів функціонування інтелектуального потенціалу промислових підприємств дав можливість виявити взаємодію сукупності його компонентів, що створюють ефект синергії, який перевищує ефект від використання інтелектуального потенціалу окремих працівників.

Ключові аспекти управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств полягають у створенні дієвої системи мотивації працівників, виявленні і залученні наявних ресурсів у господарську діяльність підприємства, а також у використанні потенційних можливостей розвитку. До цього відносяться заходи щодо створення системи мотивування та преміювання працівників; формування баз даних з метою виявлення незадіяних ресурсів; організації навчання та підвищення кваліфікації працівників; створення та оцінки об'єктів інтелектуальної власності; контролю за дотриманням прав інтелектуальної власності; розробки патентної та маркетингової стратегій розвитку промислового підприємства. Ефективне управління інтелектуальним потенціалом працівників підприємства сприятиме отриманню синергійного ефекту у вигляді підвищення інтелектуального потенціалу підприємства в цілому, його матеріально-технологічного рівня, організаційно-управлінських структур, сфер застосування знань та рівня захисту інтелектуальної власності.

### Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови: 170 000 слів і словосполучень / В.Т. Бусел (уклад. і голов. ред.). – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004. – 1440 с. – ISBN 966-569-013-2.
2. Аренков И.А. Инновационный потенциал фирмы: стратегия развития / И.А. Аренков, П.Ф. Баум, В.В. Томилов / Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2001. – 122 с.: табл. – ISBN 5-7310-1457-4.
3. Кендюхов О.В. Гносеология интеллектуального капитала / Кендюхов О.В. // Экономика Украины. – 2003. – №4(497). – С. 28–33.
4. Калятин В.О. Интеллектуальная собственность (Исключительные права). Учебник для вузов. – М.: Издательство НОРМА, 2000. – 480 с.
5. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. – М.: Academia, 1998. – 640 с. – ISBN 5-87444-066-6.

6. Чухно А.А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку / А.А. Чухно // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 48–55.

7. Цибульов П.М. Управління інтелектуальною власністю / П.М. Цибульов, В.П. Чеботарьов, В.Г. Зінов, Ю. Суїні; П.М. Цибульов (ред.). – К.: К.І.С., 2005. – 448 с.: рис. – ISBN 966–8039–88–2.

8. Крайнев П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю / Академія правових наук України; НДІ інтелектуальної власності. – К.: Видавничий дім «ІнЮре», 2004. – 448 с. – ISBN 966–313–105–5.

9. Ушенко Н.В. Людський капітал: регуляторні механізми відтворення: монографія. – Донецьк: ТОВ «Юго-восток, Лтд», 2008. – 288 с. – ISBN 978–966–374–434–1.

М.В. ЧОРНА,

к.е.н., докторант, Харківський державний університет харчування та торгівлі

## Формування ланцюжка вартості підприємств роздрібної торгівлі як основи управління конкурентоспроможністю

*У статті досліджено теоретичні підходи до формування ланцюжка створення вартості підприємства як основи формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю та обґрунтовано ланцюжок створення вартості підприємств роздрібної торгівлі, який враховує особливості галузевої специфіки.*

*В статье исследованы теоретические подходы к формированию цепочки создания стоимости предприятия как основы формирования эффективной системы управления конкурентоспособностью и обоснована цепочка создания стоимости предприятий розничной торговли, учитывающая особенности отраслевой специфики.*

*Theoretical approaches to forming of chainlet of creation of cost of enterprise as basis of effective control system by a competitiveness are probed and the chainlet of creation of cost of retail enterprises is grounded, which takes into account of retail business specific in the article*

**Постановка проблеми.** Успішний розвиток роздрібної торгівлі визначає соціально-економічний прогрес країни. Займаючи одне з основних місць у системі господарських зв'язків між виробником і споживачем, виконуючи ряд важливих функцій, вона є сферою вияву всіх економічних відносин у суспільстві та індикатором економіки країни в цілому. В умовах несприятливих впливів кризових явищ для успішного функціонування підприємства роздрібної торгівлі мають формувати дієву систему управління конкурентоспроможністю. Така система має враховувати всі можливості щодо набуття конкурентних переваг та підвищення загального рівню конкурентоспроможності на сучасному вітчизняному споживчому ринку. З цією метою необхідно ретельно вивчити усі рівні та особливості створення вартості в підприємствах ритейлу.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Ще М. Портер підкреслював, що конкурентні переваги одержує та

компанія, яка здійснює стратегічно важливі види діяльності з меншими витратами або більш ефективно за конкурентів. Проблемами формування конкурентних переваг займалися багато як закордонних, так і вітчизняних науковців (М. Портер, Л. Балабанова, Л. Лігоненко, Л. Дідківська та ін.) [1–4]. Внаслідок того, що, по-перше, найбільш активно проводилися дослідження особливостей формування та утримання конкурентних переваг підприємств виробничої сфери, а по-друге, значний динамізм сучасної економіки ставить нові завдання, питання управління конкурентоспроможністю підприємств ритейлу потребують поглибленого вивчення. Важливість зазначеної проблематики для сучасної теорії та практики розвитку підприємств роздрібної торгівлі та її нерозробленість обумовлюють актуальність теми дослідження.

**Метою статті** є обґрунтування ланцюжка створення вартості вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі та визначення можливостей його застосування під час формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно з сучасною економічною теорією ланцюжок створення вартості у кожного підприємства складається зі значної множини різних видів діяльності, яку М. Портер називає «системою створення вартості» [1, с. 68]. У кожного з постачальників підприємства також є ланцюжок створення вартості (вхідний рівень створення вартості), де виробляються та постачаються продукти, які придбаються підприємством для свого вартісного ланцюжка. Постачальники не тільки постачають необхідні продукти, а й безпосередньо впливають на функціонування підприємства різними способами. Крім того, багато продуктів на шляху до споживача проходять весь ланцюжок створення вартості у відповідності до каналів дистрибуції (вартість, яка створюється каналом). Таким чином продукція підприємства врешті-решт стає частиною ланцюжка вар-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

тості, який створюється для споживача. Тобто безпосередньо від самого підприємства та ролі його продуктів у вартісному ланцюгу для споживача залежить можливість створення міцної бази для диференціації товарів підприємства. Щоб досягти конкурентних переваг та утримувати їх, треба добре розуміти як механізм ланцюга вартості, так і положення підприємства в загальній вартісній системі. М. Портер розробив систему створення вартості для підприємств, які працюють в одній галузі (рис. 1а).

За визначенням професора Л. Балабанової: «Конкурентні переваги утворюються унікальними відчутними і невідчутними активами, якими володіють підприємства, тими стратегічно важливими для даного бізнесу сферами діяльності, які утворюють ланцюжок цінності підприємств і дозволяє перемагати в конкурентній боротьбі» [2, с. 31]. Тобто обов'язково слід враховувати особливості конкретного виду діяльності під час розробки ланцюжка створення вартості підприємства. З цієї позиції внаслідок специфіки роздрібно торгівлі, обумовленої її функціями – доведення товарів до кінцевого споживача для безпосереднього споживання, традиційна для інших галузей система вартості в торгівлі має інший вид (рис. 1б).

Навіть якщо компанії працюють в одній галузі, ланцюжки створення ними вартості, як правило, відрізняються. Серед чинників, які це обумовлюють, виділяють такі основні: власна історія створення та роботи кожної компанії; різні стратегії розвитку, які застосовують компанії; успішність реалізації стратегій розвитку; масштаб конкуренції; ступінь інтеграції в певних видах діяльності. Згідно з концепцією М. Портера, будь-яка компанія може бути представлена як сукупність різних видів діяльності, спрямованих на розробку, виробництво, маркетинг, доставку та обслуговування своїх продуктів. Усі ці види діяльності об'єднуються в ланцюжок створення вартості [1, с. 70]. Підкреслимо, що М. Портер свій ланцюжок вартості розробляв для виробничої компанії, а то-

му, в цілому підтримуючи дану концепцію, вважаємо доцільним його застосування для підприємств роздрібно торгівлі лише за умов адаптації до галузевої специфіки.

Базуючись на такому підході, підприємство роздрібно торгівлі можна розглядати як сукупність конкретних видів діяльності (або бізнес процесів), спрямованих на задоволення потреб населення шляхом реалізації різноманітних товарів для кінцевого споживання. В контексті конкуренції вартість, створена для споживача, може трактуватися як та сума, яку споживачі готові сплатити за даний продукт (товар). Цінність продукту для покупця вимірюється валовим обсягом надходжень, які відображають як ринкову вартість товарів компанії, так і обсяг продукції, який компанія може продати. Під час аналізу конкурентоспроможності компанії необхідно використовувати саме поняття ціни, а не витрат [1, с. 73].

Виходячи з такої позиції ланцюжок створення вартості є відображенням видів діяльності по створенню вартості в їх ієрархічній послідовності з урахуванням націнки. Кожен з видів діяльності підприємств роздрібно торгівлі по створенню вартості містить у собі необхідні ресурси, в тому числі й людські, серед яких доцільно окремо виділяти трудові та управлінські, та певну форму технології, за допомогою якої здійснюється цей вид діяльності. Крім того кожен вид діяльності по створенню вартості також використовує та створює інформацію.

Практично всі науковці [1, 2], і ми підтримуємо таку позицію, підрозділяють діяльність по створенню вартості на два основні типи – основні та допоміжні види діяльності. Основні види діяльності, які безпосередньо пов'язані з фізичним створенням продукту, його продажем та просуванням до покупця, а також обслуговування та технічної підтримки товарів після придбання. Основні види діяльності будь-якого підприємства представлені п'ятьма категоріями – внутрішня логістика, виробничий процес, зовнішня логістика, маркетинг та продажі, обслуговування; а допоміжні види: закупки

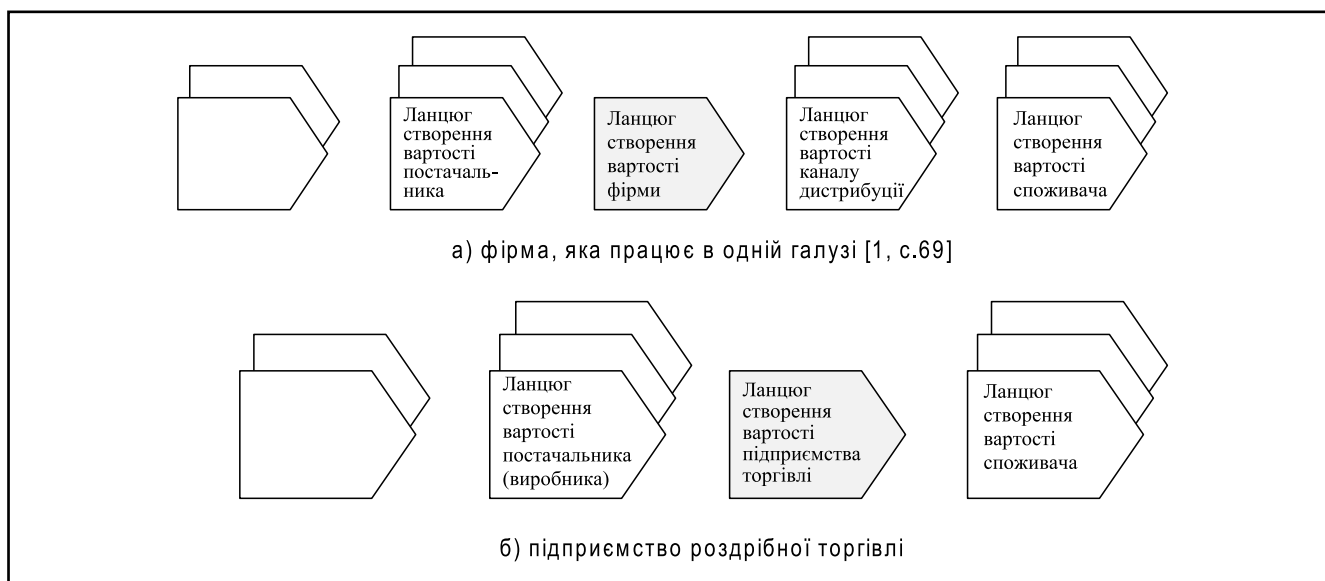


Рисунок 1. Система створення вартості підприємства

та постачання, технології, людські ресурси та інші різні функції, які охоплюють підприємство в цілому.

Саме різні види діяльності по створенню вартості є внутрішнім джерелом формування можливих конкурентних переваг. Порівняння ланцюгів створення вартості у компанії-конкурентів допомагає виявити відмінності, на яких базуються конкурентні переваги. Таким чином формування оптимального ланцюжка створення вартості з урахуванням галузевої специфіки та особливостей конкретного етапу розвитку економічної системи як макро-, так і мікрорівню дозволить створити ефективну інформаційну базу для вироблення дієвих управлінських рішень щодо забезпечення необхідного рівню конкурентоспроможності підприємства. Ще М. Портер стверджував, що в кожній категорії видів діяльності по створенню ланцюжка вартості виокремлюється кілька різних видів «кількість та характер яких залежить від типу галузі та стратегії фірми» [1, с. 73–75]. Якщо для підприємств виробничих галузей ці види досить детально визначені, для суб'єктів роздрібною торгівлі на сьогодні не існує чіткої регламентації. Це обумовлює необхідність зупинитися на детальному розгляді даного питання. Так, виділимо особливості основних видів діяльності для підприємств роздрібною торгівлі.

Внутрішня логістика традиційно включає види діяльності, пов'язані з одержанням, збереженням та розповсюдженням усього, що застосовується під час вироблення продукту. В роздрібною торгівлі кінцевою продукцією є торговельна послуга [3, 4], сутність якої полягає в доведенні до кінцевого покупця товарів різного спрямування для особистого споживання та забезпечення здійснення процесу купівлі найбільш зручним та оптимальним з можливих варіантів способів. Це забезпечується завдяки здійсненню торговельно-технологічного процесу, який являє собою «комплекс послідовних операцій, які виконуються функціональними структурними ланками або окремими працівниками магазину з приймання товару, його зберігання, підготовки до продажу, викладання та поповнювання товару в торговельному залі, з обслуговуванням покупців та здійсненням обліково-розрахункових операцій» [5, с. 11]. Виходячи з цього до внутрішньої логістики підприємств торговельної галузі доцільно та необхідно віднести такі види робіт: навантажувально-розвантажувальні роботи; роботи в межах складських приміщень; контроль за товарними запасами; розрахунки з постачальниками; організації розкладу (періодичності) завою.

Тобто види робіт практично не відрізняються від інших галузей. Проте об'єктом перевезень є не сировина для виробництва готової продукції, а вже готові товари.

Виробничий процес містить види діяльності, пов'язані безпосередньо з перетворенням вихідних матеріалів в кінцевий продукт. В роздрібною торгівлі присутні елементи виробничого процесу, серед яких підсортування, розфасування, пакування товарів, робота обладнання, поточний ремонт обладнання.

До зовнішньої логістики відносять види діяльності, пов'язані зі збором, збереженням та реальною доставкою

продуктів споживачам. У роздрібною торгівлі ця категорія практично відсутня.

Маркетинг та продажі містить традиційно види діяльності, спрямовані на те, що споживачі могли та забажали придбати продукт. У межах цієї категорії необхідно виділити такі складові, які притаманні й ритейлу: реклама, цінова політика, асортиментна політика, які забезпечують виконання основних торговельних послуг.

Обслуговування – це види діяльності, традиційно пов'язані з наданням послуг по підтриманню або підвищенню вартості продукту: установка, ремонт, навчання по використанню продукту, постачання запчастин та настроювання продукту відповідно до потреб з потребами конкретного споживача. В роздрібною торгівлі такий вид діяльності відсутній, проте присутній такий вид, як «додаткові послуги». Види діяльності цієї категорії пов'язані з наданням додаткових послуг, а серед них і по після продажному обслуговуванню; транспортування до місця призначення; збірка та устаткування (меблі, побутова техніка); консультаційні послуги; оформлення кредиту на місці покупки тощо. Сукупність цих послуг забезпечує більшу комфортність і стимулює здійснення процесу купівлі та забезпечує торговельну цінність товару, тобто перевагу, яку віддає споживач купівлі даного товару саме в цьому підприємстві роздрібною торгівлі.

Визначившись із зальною специфікою основних видів діяльності, притаманних роздрібною торгівлі, безпосередньо зупинимось на формуванні ланцюжка створення вартості. Підкреслимо, що особливості галузевої конкуренції, пов'язані з наявністю підприємств різних форматів, сприяють значній різниці в їх ланцюжках вартості. Проведене дослідження еволюції конкуренції та її проявів у вітчизняному ритейлу дозволило визначити специфічні особливості в роздрібною торгівлі: пріоритетність поведінкового підходу до визначення конкуренції на фоні обов'язкового застосування структурного та функціонального; багатоаспектність конкуренції, яка виходить з самих особливостей сучасного вітчизняного ритейлу (наявність підприємств роздрібною торгівлі різних форматів обумовлює внутріформатну та міжформатну конкуренцію; функціонування ПРТ на різних ринках (продовольчому та непродовольчому; регіональному, територіальному, локальному) сприяють різним проявам конкуренції; різна спеціалізація магазинів – конкуренцію між спеціалізованими та універсальними підприємствами, а також всередині цих груп); одночасність конкуренції, яка проявляється в об'єднанні зусиль ПРТ з підприємствами різних сфер для посилення позиції в конкурентній боротьбі; динамічність конкуренції, що проявляється в досить швидкому переходу від одного типу до іншого (монополія, олігополія, конкуренція) [3, 4, 6].

Деталізацію основних видів діяльності ПРТ від придбання товарів у постачальників до післяпродажного обслуговування доцільно здійснити за основними принципами декомпозиції [1]: «в якості дискретних треба виділяти такі види діяльності, які 1) мають різний устій економіки; 2) мають значний

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

потенціал впливу на диференціацію; 3) складають істотну або зростаючу частку витрат компаніях». Це дозволило виділити шість основних блоків:

1. Робота з постачальниками.
2. Транспортно-складські роботи.
3. Передпродажна підготовка товарів.
4. Процес реалізації товарів.
5. Стимулювання процесу реалізації товарів.
6. Післяпродажне обслуговування.

Кожен з цих блоків містить у собі певні види робіт, які формують ланцюжок створення вартості в підприємствах ритейлу.

Робота з постачальниками передбачає вибір найбільш оптимальної сукупності постачальників, які відповідають вимогам підприємства щодо забезпечення необхідної широти асортименту, найкращого співвідношення ціни та якості товарів, мінімізації транспортних витрат, оптимізації розрахункових операцій та ін. тобто формування певної закупівельної політики.

Великим мережним підприємствам, окрім усіх перелічених видів робіт, притаманні деякі особливості, пов'язані з кооперацією з іншими галузями. Це насамперед стосується співпраці з виробничими підприємствами по випуску товарів власної торговельної марки даної мережі.

У невеликих підприємствах роздрібно́ї торгівлі в межах розглянутих робіт також є свої особливості – практично відказ від співпраці з виробниками товарів у бік вибору однієї або двох оптових баз як постачальників, що обумовлено значно меншою фінансовою спроможністю; широтою асортименту; відсутністю, як правило, власних транспортних засобів. Проте всі види виділених робіт їм притаманні.

До транспортно-складських робіт відносяться розвантажувальні роботи; зберігання товарів (забезпечення оптимальних запасів зав'язом та структурою); підсортування, фасування, упаковка товарів; транспортування в межах складу. Якщо для мережних підприємств усі вказані види робіт виконуються у повному обсязі, то для невеликих торговельних підприємств можлива відсутність або значне скорочення деяких з них внаслідок мінімальної складської площі.

Передпродажна підготовка товарів містить у собі сукупність таких операцій: первісна викладка товарів на полицях магазину, оформлення прилавків та вітрин, які відрізняються за торговельними форматами лише за обсягом.

Процес продажу (реалізація товарів) пов'язаний з певними видами робіт: довикладка товарів, консультація продавців-консультантів за усіма видами товарів, забезпечення процесу сплати покупки, які мають особливості відповідно до форматів підприємств. Для невеликих магазинів довикладка товарів відбувається безпосередньо на вітрині; продавець-консультант, як правило, відсутній або має вузьку спеціалізацію; сплата покупки – безпосередньо продавцю, який забезпечує і касову операцію.

Стимулювання процесу реалізації товарів відбувається шляхом формування асортиментної, цінової політики та формування сукупності значної кількості додаткових послуг

– наявність дитячої кімнати на території магазину, що забезпечує зручність для здійснення покупок покупців з дітьми; демонстраційної зали для демонстрації роботи та можливостей окремих товарів; кафе, кофе та інших автоматів по продажу певних видів товарів; банкоматів різних банків; місця для оформлення покупки в кредит; пакування придбаних подарунків; безкоштовна автостоянка тощо. Підкреслимо, що додаткові послуги притаманні саме мережним підприємствам.

Післяпродажне обслуговування підприємствами роздрібно́ї торгівлі може включати доставку товарів до необхідного покупцю місця та збірку товарів, які цього потребують (наприклад меблів).

Усі визначені за блоками види робіт можна згрупувати за основними видами діяльності таким чином:

– внутрішня логістика: формування закупівельної політики, розвантажувальні роботи, роботи в межах складських приміщень, контроль за товарними запасами та організація періодичності їх завою;

– виробничий процес: передпродажна підготовка та довикладка товарів необхідного асортименту, консультація продавців-консультантів за усіма видами товарів, забезпечення процесу сплати покупки;

– маркетинг та продажі: реклама, асортиментна та цінова політики, формування додаткових послуг;

– обслуговування: збірка, доставка та установка товарів. Підкреслимо, що даний вид може бути й відсутнім.

Частиною процесу внутрішньогалузевої конкуренції, окрім основних видів діяльності, є допоміжні, які також потребують деталізації щодо роздрібно́ї торгівлі.

Так, матеріально-технічне постачання традиційно розглядається як вид діяльності по забезпеченню підприємства матеріалами, які використовуються на усіх етапах створення вартості. В роздрібно́ї торгівлі до таких активів відносять будівлю; офісне обладнання; виробниче обладнання, необхідне для процесу виробництва кулінарної та іншої продукції власного виробництва (для мережних підприємств); інформаційні системи, нові технології тощо. Кожен вид діяльності по забезпеченню підприємства необхідними ресурсами, пов'язаний із певним видом діяльності по створенню вартості. Удосконалення в галузі закупок значно впливає на якість готової кулінарної продукція, яка виступає однією з основних конкурентних переваг роздрібно́го підприємства.

Технологічний розвиток – саме використання новітніх технологій, у тому числі певні навички та вміння персоналу, організаційні процедури або технології ритейлу (наприклад, впровадження ІТ-технологій), нові технології обслуговування тощо. Технологічний розвиток дуже важливий для набуття стійких конкурентних переваг.

У межах управління кадрами виділяються такі види діяльності – набір персоналу, прийом на роботу, навчання, підвищення кваліфікації, виплата заробітної платні. Підкреслимо, що для роздрібно́ї торгівлі характерна значна

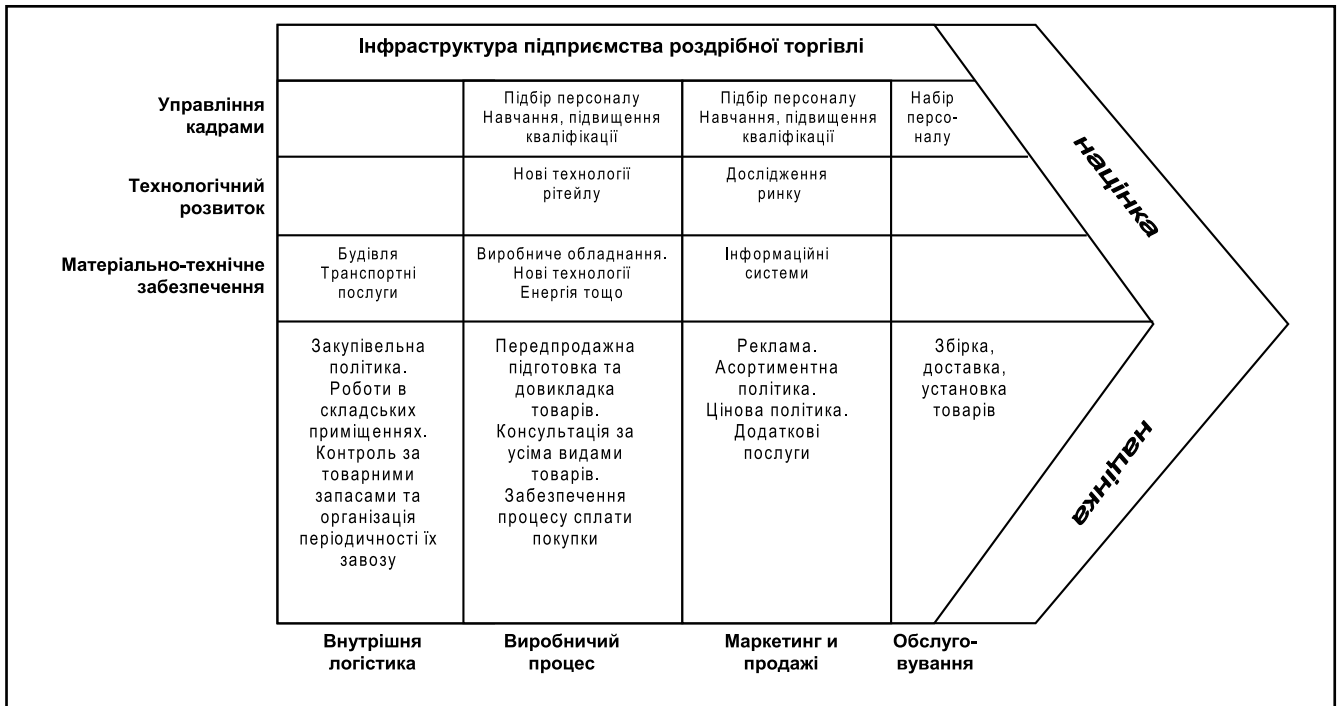
## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

працемісткість та безпосередній контакт торговельного персоналу зі споживачів, від чого у значній мірі залежить як обсяг реалізації, так і маса прибутку. Ефективність роботи пресовану є значимим джерелом набуття конкурентних переваг та забезпечення конкурентостійкості підприємства в довгостроковій перспективі.

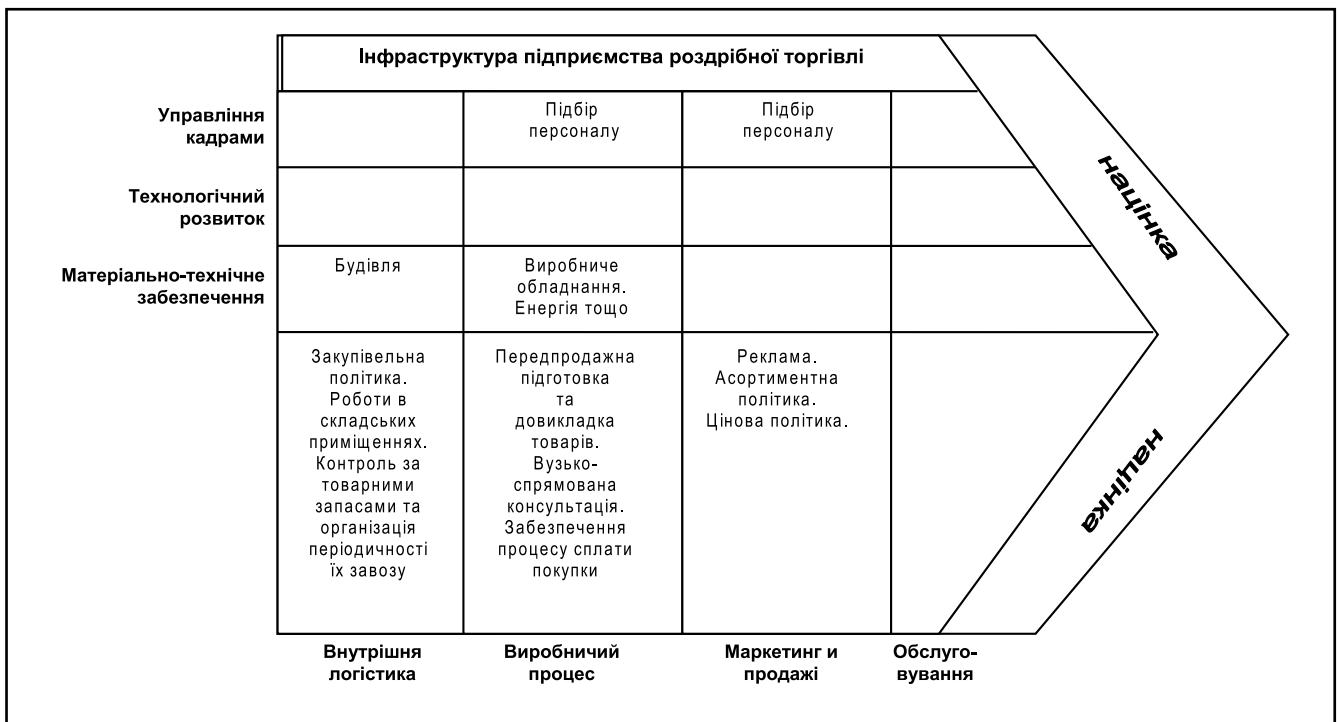
Інфраструктура торговельної компанії містить такі види діяльності як загальне управління, планування, фінанси, бухгалтерський облік, юридичне забезпечення, взаємоді-

ношення з державою, управління якістю. Підкреслимо, інфраструктура підтримує увесь ланцюг створення вартості, тобто підтримує забезпечує формування конкурентних переваг в межах інших категорій та видів діяльності.

Виходячи з представленого бачення підприємства роздрібної торгівлі, визначених особливостей видів діяльності в галузі та загального вигляду ланцюга створення вартості розроблено схему ланцюга створення вартості підприємств роздрібної торгівлі різних форматів (рис. 2, 3).



**Рисунок 2.** Ланцюг створення вартості в мережних підприємствах роздрібної торгівлі



**Рисунок 3.** Ланцюг створення вартості в немережних підприємствах роздрібної торгівлі

**Висновки**

Формування дієвої системи управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібною торговою в сучасних умовах господарювання можливо лише на основі врахування усіх складових ланцюга створення вартості. В подальших розробках планується розробити таку систему управління, яка дозволить підприємствам ритейлу не лише утримувати конкурентні позиції на споживчому ринку, а й розширювати її та виходити на інші сегменти ринку.

**Література**

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [Текст]: пер. с англ. – 3-е изд. / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 715 с.  
 2. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід [Текст]: моногра-

фія / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.

3. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації [Текст]: монографія / [Л.О. Лігоненко, Г.М. Богославець, Г.Л. Піратовський та ін.]; за ред. Л.О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 334 с.

4. Дідківська Л. Конкуренція в торгівлі у контексті сучасного економічного розвитку [Текст] / Л. Дідківська // Вісник КНТЕУ Спецвипуск 2. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – С. 121–129.

5. Національний стандарт України. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять. ДСТУ 4303:2004. – К. Держспоживстандарт України, 2005.

6. Чорна М.В. Особливості сучасного розвитку підприємств торгівлі України [Текст] / М.В. Чорна, О.М. Блохіна // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ: Зб. наук. праць. – Кривий Ріг, 2008. – №3(15). – С. 19–23.

Н.О. СИМЧЕНКО,  
к.е.н., доцент, НТУУ «КПІ»

# Сучасний стан та особливості розвитку соціально відповідальної діяльності підприємств

*Досліджено особливості розвитку соціально відповідальної діяльності вітчизняних підприємств. Проаналізовано специфіку розуміння змісту соціальної відповідальності керівництвом підприємств. Визначено фактори, що стримують розвиток соціально відповідального управління на вітчизняних підприємствах. Розглянуто стимулюючі заходи з розвитку соціальної відповідальності бізнесу.*

*Исследованы особенности развития социально ответственной деятельности отечественных предприятий. Проанализирована специфика понимания сущности социальной ответственности руководителями предприятий. Определены факторы, сдерживающие развитие социально ответственного управления на отечественных предприятиях. Рассмотрены мероприятия по стимулированию развития социальной ответственности бизнеса.*

*The particularities of social responsibility development of Ukrainian organizations are analyzed in this work. The specification of understanding of social responsibility concept by managers of organizations is analysed by author. It's defined the factors which restrain the development of social responsibility management. The stimulation approaches of development social responsibility of business are considered in the work.*

**Постановка проблеми.** Домінуючі тенденції розвитку світової бізнес-спільноти засвідчують значимість соціально відповідального управління підприємствами, в основу якого закладені

принципи соціальної відповідальності. Дискусія про зміст та значимість соціальної відповідальності ведеться в академічних та бізнес-колах вже протягом останніх п'ятдесяти років. Незважаючи на існуючий масив теоретичних напрацювань та практичного досвіду у сфері соціально відповідального ведення бізнесу, відзначимо, що серед практиків немає узгодженої позиції щодо розгляду соціальних інвестицій як інструменту підвищення конкурентоспроможності або як способу примусового стягнення коштів на додаткові соціальні заходи.

Виходячи з особливої значимості питань соціально відповідального управління підприємствами, задекларованих у світовому бізнес-товаристві, вельми важливим є дослідження проблематики розвитку соціальної відповідальності в українському бізнес-середовищі.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Найбільш ґрунтовний аналіз становлення та розвитку феномену «соціальна відповідальність бізнесу» представлено в працях іноземних вчених А. Керолла [1], Д. Віндзора [2], М. Шварца [3], М. Ван Марревійка [4], М. Веласкеса [5], Р. Штойера [6], Ю. Благова [7] та ін. Серед вітчизняних напрацювань варто виділити розробки І. Булеєва [8], О. Лазоренко [9]. Існуючий теоретико-концептуальний базис соціальної відповідальності бізнесу здебільшого базується на іноземному досвіді, що значно обмежує розвиток науково-методичного забезпечення соціально відповідального управління діяльністю вітчизняних підприємств.

**Метою статті** є аналіз особливостей розвитку соціально відповідальної діяльності вітчизняних підприємств з урахуванням специфіки факторів позитивного та негативного впливу на розбудову засад соціальної відповідальності в українській бізнес-практиці.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно з визначенням Форуму соціально відповідального бізнесу України соціально відповідальність бізнесу – відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем [10].

Соціально відповідальний бізнес базується на дотриманні морально-етичних засад, повазі до прав людини, прав працівників та суспільного оточення, а також на збереженні навколишнього середовища. Екологічні аспекти соціальної відповідальності знайшли відображення у визначенні Європейського альянсу, згідно з ким корпоративна соціальна відповідальність – це концепція залучення соціальних і екологічних напрямків у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між усіма зацікавленими сторонами (групами впливу).

Корпоративна соціальна відповідальність – це усвідомлене прийняття компанією зобов'язань перед зацікавленими сторонами (акціонерами, партнерами, працівниками, місцевою спільнотою, державними інститутами) з виконання діючого законодавства, а також з добровільного та цілеспрямованого інвестування у вирішення соціальних завдань, що відповідають довгостроковій стратегії та соціальній політиці компанії.

Проведене IBM Institute for Business Value опитування 250 лідерів світового бізнесу показали, що більш ніж 2/3 (68%) лідерів світового бізнесу розглядають корпоративну

соціально діяльність як нове джерело доходів, а близько 54% респондентів впевнені, що корпоративна соціальна діяльність сприяла отриманню нових конкурентних переваг компанії на ринку [11].

Як зазначено у соціальному звіті компанії «Оболонь» [12], соціальна відповідальність – це концепція, що заохочує компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності компанії на споживачів, стейкхолдерів, працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності.

З метою аналізу стану та особливостей управління соціально відповідальною діяльністю підприємств нами були проведені певні дослідження на 157 промислових підприємств різних за розміром, формою власності, галузевою приналежністю, регіональною ознакою. Результати досліджень отримано на основі проведення тестування керівників різних рівнів управління малих, середніх та великих підприємств. У процес дослідження були залучені 175 осіб керівного складу підприємств, з них: 75 осіб – представники великих підприємств, 46 осіб – з середніх підприємств, 54 особи – з малих. Статеві-вікова діаграма респондентів представлена на рис. 1.

В основу досліджень було покладено необхідність досягнення таких цілей:

1. Цілі впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу.
2. Визначення факторів, стримують розвиток соціальної відповідальності в діяльності вітчизняних підприємств.
3. Формування стимулюючих заходів з розвитку соціальної відповідальності вітчизняних підприємств.

При визначенні цілей впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу перед нами постало завдання проаналізувати ступінь розуміння керівниками різних рівнів

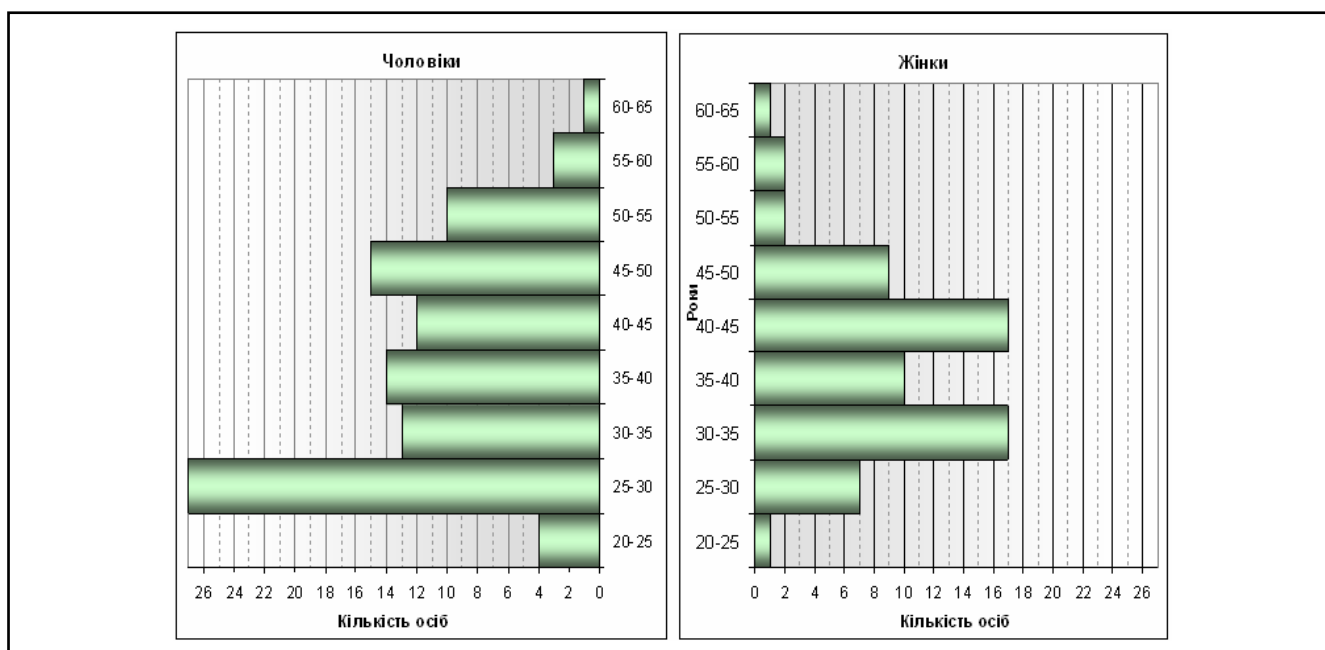


Рисунок 1. Статеві-вікова діаграма респондентів

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

управління сутності соціальної відповідальності бізнесу. Згідно з опитуванням «Глобального Бізнес Барометру» [11] у провідних західних компаніях виділяють такі особливості розуміння соціальної відповідальності представниками бізнес-середовища (табл. 1). Результати проведених досліджень свідчать, що в компаніях, які в найбільшій мірі відповідають очікуванням зацікавлених сторін, менеджери обґрунтовують необхідність корпоративної соціальної відповідальності для бізнесу в термінах інновацій, спрямованих на розвиток нових ринкових можливостей. При цьому розвиток корпоративної соціальної діяльності стає найважливішою управлінською інновацією.

Для аналізу ступеня розуміння керівництвом вітчизняних підприємств сутності соціальної відповідальності бізнесу менеджерам було запропоновано різні трактування соціальної відповідальності бізнесу, які можна розподілити у такі групи:

- соціальна відповідальність як вихідний етап формування корпоративної стратегії;
- соціальна відповідальність як елемент загальної бізнес-стратегії компанії, що дозволяє управляти нефінансовими ризиками;
- соціальна відповідальність як ідеологія, що визначає стратегію управління людськими ресурсами організації.

У ході досліджень особливостей розуміння сутності соціальної відповідальності бізнесу представниками вітчизняного бізнес-простору нами було проаналізовано підходи до трактування ними даного поняття. В результаті аналізу формулювань топ-менеджерами соціальної відповідальності

бізнесу нами визначено, що 8,7% керівників вищого рівня управління чітко визначили соціальну відповідальність бізнесу як спосіб підвищення конкурентоспроможності підприємства; 56,5% респондентів розглядають соціальну відповідальність як реалізацію соціальних програм підприємства у сфері поліпшення умов праці персоналу; 50,8% осіб зазначили важливість навчання та розвитку персоналу в контексті соціально-відповідального ведення бізнесу; 43,5% відзначили важливість застосування в політиці компанії принципів етичного та відповідального становища до споживачів; 28,6% підкреслили важливість своєчасної і в повному обсязі сплати податків та зборів до бюджету (табл. 2). При цьому зазначимо, що в результаті обробки анкет нами отримано значна кількість питань з множинними відповідями, тобто такими, що передбачають вибір респондентом декількох із запропонованих варіантів. У зв'язку з цим для більшості статистичних спостережень загальна сума відсотків перевищує 100%.

Отримані в результаті проведених досліджень результати в деякій мірі суперечать загальноприйнятним уявленням в світовій бізнес-практиці про соціальну відповідальність бізнесу як інструмент сталого розвитку громадянського суспільства. Як видно з табл. 2, переважна більшість компаній сприймають соціальну відповідальність як напрям реалізації внутрішніх соціальних програм, спрямованих на виконання зобов'язань підприємством перед персоналом з точки зору гідної оплати праці, охорони праці та безпеки персоналу, його навчання та розвитку.

**Таблиця 1. Розуміння корпоративної соціальної відповідальності представниками західних компаній [13]**

Особливості сприйняття корпоративної соціальної відповідальності	Кількість респондентів, які надали відповідь	%
Врахування інтересів зацікавлених представників суспільства під час прийняття бізнес-рішень	426	38,4
Максимізація прибутків та діяльність в інтересах акціонерів	349	31,4
Добровільна відмова від деяких прибутків через прагнення зробити «правильні речі»	182	16,4
Впровадження добробуту через працевлаштування та виплату податків підприємством своєчасно та у повному обсязі	80	7,2
Підтримка ініціатив, що на пряму приносять користь суспільству, але не завжди є прибутковими для акціонерів	73	6,6
В цілому	1110	100

**Таблиця 2. Особливості сприйняття соціальної відповідальності керівництвом вітчизняних підприємств**

Складові соціальної відповідальності	Розподіл підприємств за розміром, % підприємств		
	малі (до 50 осіб)	середні (від 50 до 250 осіб)	великі (понад 250 осіб)
Відповідність соціальним стандартам у сфері оплати праці та безпеки персоналу	70,5	66,5	63,1
Навчання та розвиток персоналу	68,4	50,8	56,2
Виконання очікувань споживачів щодо якості продукції	58,7	43,5	47,8
Своєчасна сплата податків та зборів до бюджету	40,9	38,6	36,9
Створення нових робочих місць	9,5	16,8	34,8
Надійність у відносинах з партнерами та замовниками	26,5	19,9	34,7
Відкритість і прозорість діяльності	26,5	18,6	20,4
Реалізація екологічних програм	3,4	11,8	15,4
Благодійництво	3,2	8,9	12,6
Задоволення вимог акціонерів та інвесторів	10,4	28,5	29,6
Розвиток об'єктів соціальної інфраструктури	1,2	19,5	26,7

Відмінності в трактуваннях представниками бізнесу взаємозв'язку корпоративної соціальної відповідальності зі стратегією розвитку бізнесу не порушують узгодженості щодо розгляду корпоративної соціальної відповідальності як складової процесу забезпечення конкурентоспроможності організації. Більшість респондентів (83%) розглядають корпоративну соціальну відповідальність як фактор досягнення компанією довгострокових конкурентних переваг. У той же час 55% з них не заперечують в якості стратегічної цілі визначати підтримку репутації у середньостроковій перспективі, а також короткострокове зниження ризиків завдання шкоди зацікавленим сторонам (38%).

При цьому відзначимо, що формулювання цілі «отримання довгострокових конкурентних переваг» практично не залежить від належності компанії до певного галузевого кластеру (сировинного, переробного секторів або сфери послуг). У той же час для сфери послуг характерним є прояв більшої орієнтації на досягнення середньострокових репутаційних ефектів при зменшенні орієнтації на скорочення ризиків у короткостроковій перспективі.

Важливою передумовою побудови ефективної системи корпоративної соціальної діяльності в компанії є розвинена система корпоративного управління з раціональним, несуперечливим розподілом відповідних повноважень та компетенцій між власниками, радами директорів та топ-менеджментом.

За результатами проведених нами досліджень виявлено, що більшість суб'єктів корпоративного управління беруть участь у розробці та прийнятті рішень з впровадження нових форм корпоративної соціальної відповідальності та проведенні відповідних заходів. Так, власники бізнесу приймають принципи рішення про розвиток соціально відповідального бізнесу у 25% від загальної кількості компаній-респондентів відповідно.

При цьому виникають певні протиріччя, які можна звести до наступного. З одного боку, нефінансові ризики та дії з боку окремих зацікавлених сторін можуть нанести компанії певні збитки – в цій ситуації акціонери вимушені погоджуватися з витратами на нейтралізацію негативного впливу бізнес-середовища. З іншого боку, якщо у короткостроковому періоді

заходи з корпоративної соціальної діяльності можуть зменшити рівень доходності компанії та величину дивідендів, то у довгостроковому періоді вони будуть сприяти зростанню вартості акцій та капіталізації компанії. Саме тому результати опитувань показали, що власники приймають свідомо позитивні рішення щодо підтримки стратегічних заходів з розвитку корпоративної соціальної діяльності в компанії.

Найбільш важливими чинниками, що забезпечують зворотній позитивний вплив впровадження програм з соціальної відповідальності на загальні результати діяльності компаній, є те, що ці програми створюють позитивний імідж та покращують репутацію компаній, допомагають їм при прийомі та утриманні висококваліфікованих кадрів та у встановленні зв'язків із органами влади.

При дослідженні особливостей управління соціально відповідальною діяльністю підприємств нами було проаналізовані підходи керівників вищих рівнів управління до трактування місії підприємства з урахуванням цілей підприємств у сфері соціальної відповідальності бізнесу (рис. 2а). Виходячи з результатів обробки анкет нами визначено, що 18% респондентів визначили місію свого підприємства з урахуванням його соціальної відповідальності перед зацікавленими сторонами – персоналом, власниками, споживачами, державою. При цьому 46% опитаних сформулювали місію як отримання прибутку підприємством, а 36% – не сформулювали місію підприємства взагалі.

Цікавими виявилися також результати аналізу участі керівників в стратегічному плануванні соціально-відповідальної діяльності підприємства (рис. 2б). У ході досліджень виявлено, що 37,7% керівників вищого рівня управління беруть активну участь у стратегічному плануванні заходів з розвитку соціальної відповідальності компанії; 25,5% осіб зазначили свій неформальний статус як учасників цього процесу; 36,8% респондентів зазначили, що не приймають участь у плануванні соціально відповідальної діяльності підприємства. Також у процесі досліджень визначено такі позитивні тенденції в розвитку ціннісної орієнтації системи менеджменту на корпоративному рівні: спільне розуміння стратегічних орієнтирів розвитку компанії засновниками і топ-ме-

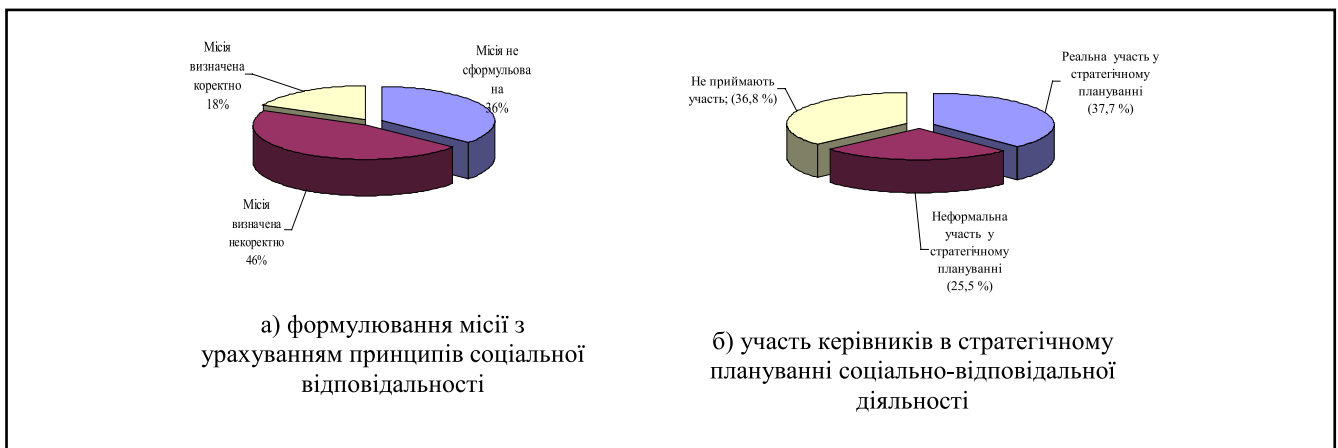


Рисунок 2. Підходи до розуміння керівниками вищих рівнів управління значимості соціальної відповідальності бізнесу

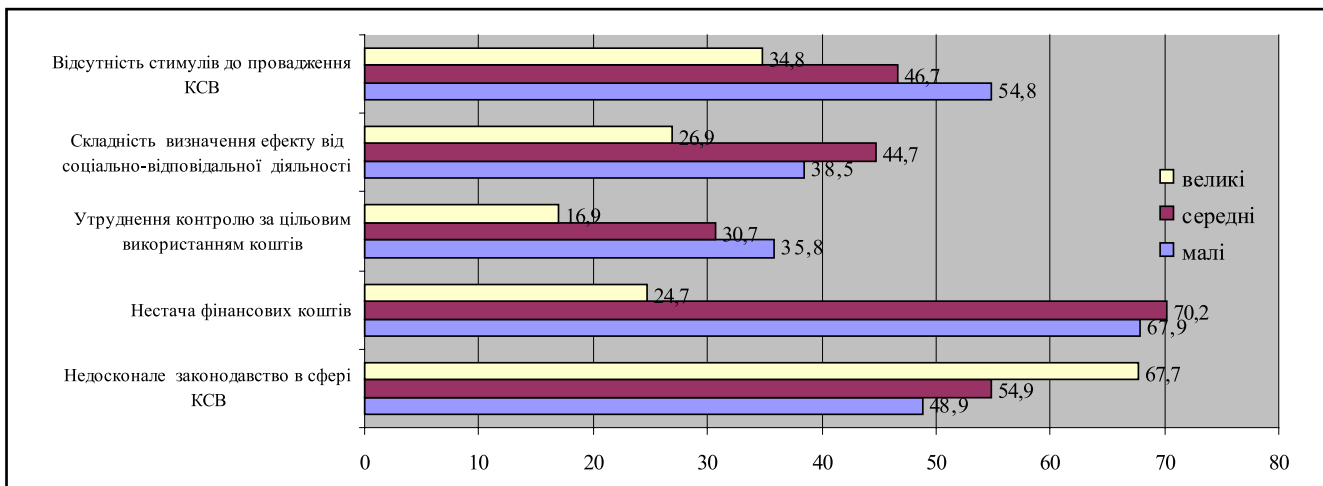


Рисунок 3. Фактори, що стримують розвиток соціальної відповідальності бізнесу, % підприємств

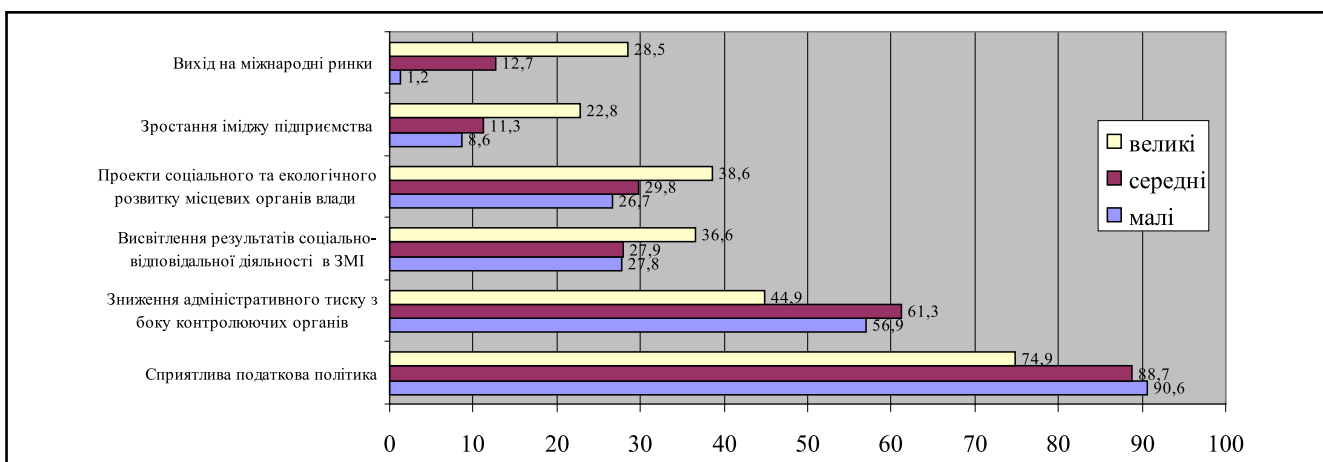


Рисунок 4. Стимулюючі заходи з розвитку соціальної відповідальності бізнесу, % підприємств

неджментом компанії; прийняття участі більшістю топ-менеджерів у плануванні діяльності компанії.

Поряд із визначенням цілей розвитку соціальної відповідальності підприємств нами було проаналізовано фактори, що стримують розвиток соціально-відповідального управління на вітчизняних підприємствах. У результаті опитування нами визначено, що основними перешкодами розвитку соціальної відповідальності промислових підприємств є дефіцит фінансових ресурсів та відсутність сприятливого законодавства, яке б регулювало проведення заходів з розвитку соціально відповідальної діяльності (рис. 3).

Також до несприятливих заходів віднесені відсутність стимулів до впровадження принципів соціальної відповідальності, що в значній мірі пов'язано з відсутністю відповідних податкових пільг з боку держави, а також значна складність визначення економічного ефекту від провадження соціально-відповідальних програм.

Незважаючи на ряд значних труднощів в розвитку соціально відповідального управління в діяльності вітчизняних підприємств, нами було визначено можливі перспективи розвитку соціально-відповідального бізнесу в Україні (рис. 4).

Отримані результати дозволяють стверджувати, що пільгове оподаткування та зниження регуляторного та адміні-

стративного тиску є найважливішими стимулами для діяльності в галузі соціально відповідального бізнесу.

**Висновки**

Розвиток концепції соціальної відповідальності пов'язаний з необхідністю максимізації з боку підприємства позитивного впливу на суспільство через реалізацію стратегії взаємодії організації із зацікавленими сторонами. Проведені дослідження засвідчують, що впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності в практику українського бізнесу є привілеєю великих диверсифікованих компаній. При цьому переважна більшість керівників досліджених українських підприємств вважає, що вирішення соціальних проблем має відноситися до сфери компетентності державних структур, а бізнес має забезпечувати власникам отримання прибутку, а державі – сплату податків. Незважаючи на домінування певних негативних тенденцій щодо розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні, представники великого бізнесу відзначають доцільність участі їх компаній у вирішенні різних соціальних проблем у суспільстві.

Зважаючи на вищевикладене, до перспектив подальших досліджень з проблематики соціальної відповідальності бізнесу варто віднести розробку та обґрунтування інституційних

механізмів взаємовигідної співпраці підприємств з органами державного управління та місцевого самоврядування.

### Література

1. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct // *Business and Society*. – 1999. – №38 (3). – P. 268–295.
2. Windsor D. The Future of Corporate Social Responsibility // *The International Journal of Organizational Analysis*. 2001. Vol. 9. №3. – P. 225–256.
3. Schwartz M.S., Carroll A.B. Corporate social responsibility: A three-domain approach // *Business Ethics Quarterly*. – 2003. – №13(4). – P. 503–530.
4. Van Marrewijk M. Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: between Agency and Communion // *Journal of Business Ethics*. 2003. Vol. 44. №2/3. – P. 95–105.
5. Velasquez M. Debating corporate moral responsibility // *Business Ethics Quarterly*. – 2003. – №13(4). – P. 531–562.

6. Steurer R., Langer M., Konrad A., Martinuzzi A. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of Business–Society Relations // *Journal of Business Ethics*. 2005. Vol. 61. №3. – P. 263–281.

7. Благов Ю.Е. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. – 2006. – №2.

8. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая, Е.В. Черных; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти, Донец. ун-т экономики и права. – Донецк: ДонУЭП, 2008. – 136 с.

9. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: експертна думка: зб. ст. та рек. / [під заг. ред. О.Лазоренко] – К.: Stylos, 2007. – 151 с.:

10. Attaining Sustainable Growth Through Corporate Social Responsibility. IBM Institute for Business Value, 2008. P. 3. – С. 3–24.

11. Куліш А. Соціальна відповідальність бізнесу в банківській сфері у запитаннях і відповідях. – К., 2008. – 80 с.

12. <http://www.obolon.ua/ua/media/events/674/>

13. <http://www.globalcompact.org.ua>

М.Р. САЙТ-АМЕТОВ,  
к. ф.-м.н., докторант, НДЕІ,  
С.В. ЗІНЬКОВСЬКИЙ,  
провідний наук. співроб., НДЕІ,  
Є.Є. ПАХНИЦЬ,  
аспірант, НДЕІ

## Поточний стан та перспективи розвитку торгівельних відносин України та Канади

*Стаття присвячена аналізу обсягу та структури існуючої двосторонньої торгівлі товарами між Україною та Канадою. Надані пропозиції щодо потенційно можливого нарощування експорту до Канади окремих видів продукції українських товаровиробників.*

*Статья содержит анализ объема и структуры существующей двусторонней торговли товаров между Украиной и Канадой. Даны предложения, касающиеся потенциальных видов продукции украинских товаропроизводителей, экспорт которых в Канаду может быть по определенным условиям увеличен.*

*The article contains analysis of volume and structure of Ukraine–Canada trade in goods. On the basis of this analysis we draw our conclusions and advanced proposals on potential kinds of Ukrainian commodities, export of which can be increased to Canada.*

**Постановка проблеми.** Різноманітність природно-кліматичних, геолого-мінералогічних та економіко-історичних умов розвитку країн завдяки значному інформаційному та транспортному прориву минулого століття зробили можливим розвиток торгівельних відносин між майже усіма краї-

нами світу, прискорили процеси обміну товарами, послугами та капіталом між ними. Введення та стандартизація правил торгівлі, стимулюють поширення процесу глобалізації та ширше охоплювання їм національних економік. Спрощення процедур торгівельних відносин окремої країни стимулює її до вступу у різні міждержавні торгівельні об'єднання, членами яких вже є як розвинені країни, так і країни, що розвиваються. Як свідчить практика, розширення зовнішньоекономічних зв'язків можуть ефективно використовуватися країнами для досягнення власних цілей та захисту національних інтересів. У розвитку національних економік вірно укладені зовнішньоторговельні угоди допомагають зростанню експорту продукції внутрішніх товаровиробників, стимулюють підвищення її конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, впровадження новітніх технологій та розвиток національних інноваційних сфер. Одною з форм торгівельних угод є лібералізація умов зовнішньої торгівлі або укладення двосторонніх угод про зони вільної торгівлі.

Від умов торгівлі із іншими країнами багато у чому залежать перспективи розвитку як вітчизняної економіки в цілому, так і окремих її галузей. Отже, оптимізація зовнішньо-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

економічних зв'язків, забезпечення максимально можливих вигод від участі у міжнародному розділенні праці, підвищення ефективності державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на сьогоднішній день стають одними з ключових завдань у системі державного управління зовнішньоекономічною діяльністю.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Актуальність даної статті зумовлена потребою у розробці інформаційно-аналітичних матеріалів до проведення переговорного процесу про лібералізацію умов двосторонньої торгівлі між Україною та її торговельними партнерами, які дозволять озброїти учасників переговорів необхідною інформацією. Розв'язанням проблеми створення методики оцінки впливу створення зон вільної торгівлі на економіку країни займалися такі установи, як:

- Міжнародний центр перспективних досліджень;
- Центр європейських політичних досліджень (CEPS), Брюссель;
- Інститут світової економіки (IfW), Кіль;
- Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Україні;

**Мета статті** – на базі підготовленої в НДЕІ методики проаналізувати обсяг та структуру торгівлі між Україною та Канадою в існуючих умовах та надати пропозиції щодо доцільності розвитку двосторонніх торговельних відносин у перспективі.

**Виклад основного матеріалу.** Розроблена методика оцінки наслідків створення зони вільної торгівлі з окремою країною включає в себе загальну схему проведення якісного аналізу стану та перспектив економічного співробітництва з окремою країною-партнером у світлі можливого запровадження з нею режиму вільної торгівлі.

Невід'ємною частиною схеми проведення якісного аналізу є розгляд та аналіз обсягу та структури торговельного обі-

гу в існуючих умовах між країнами-партнерами, на основі чого можливо виявити потенційні види продукції національних товаровиробників, експорт яких до країни-партнера може бути за окремих умов збільшений та надати попередні пропозиції щодо вдосконалення умов двосторонніх торговельних відносин між країнами-партнерами.

Характеризуючи торговельні відносини між Україною та Канадою необхідно підкреслити, що обсяги торгівлі не відповідають потенційним можливостям обох країн. Проте обсяги торгівлі мають стійку тенденцію до зростання, але схильні до коливань. За даними Держкомстату України, за 2008 рік загальний обсяг взаємної торгівлі товарами та послугами між Україною та Канадою збільшився у порівнянні з 2007 роком на 59% (на \$207,5 млн.) і досяг рекордного за останнє десятиліття значення \$559,3 млн. Але намітилися негативні тенденції розвитку двосторонньої торгівлі товарами для України. Зокрема, суттєве зростання негативного сальдо у торгівлі товарами з Канадою, яке у 2008 році становило \$30,1 млн. За 2008 рік загальний обсяг взаємної торгівлі товарами між Україною та Канадою збільшився на 77,7% (\$176,8 млн.) і становив \$404,3 млн. Протягом 2004–2008 років обсяги двосторонньої торгівлі зросли більш ніж у 3 рази – з \$128,8 до \$404,3 млн., при цьому сальдо зменшилося з \$42 до -\$30,1 млн.

Вплив світової економічно-фінансової кризи негативно позначився на економічному розвитку Канади в основному внаслідок погіршення показників зовнішньої торгівлі. Обсяг торгівлі Канади у 2009 році зменшився порівняно з 2008 роком на \$206,5 млн. Імпорт товарів до Канади у 2009 році зменшився на 52,3% (на \$124 млн.) та становив \$136,1 млн. Експорт Канади зменшився у 2,3 раза (на \$82,5 млн.) і становив \$61,6 млн. Негативне для Канади сальдо торгівлі товарами склало -\$74,5 млн. і погіршилося на \$44,4 млн.

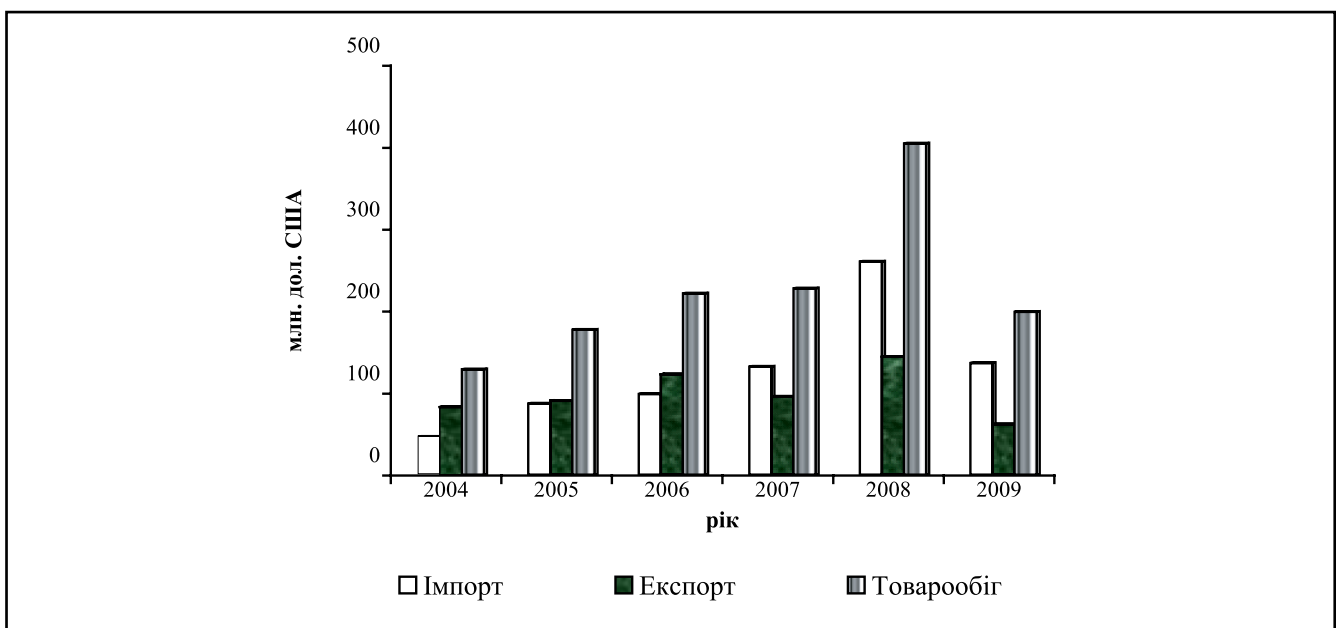


Рисунок 1. Обсяги двосторонньої торгівлі товарами між Україною та Канадою за 2004–2009 роки

Джерело [1, 2].

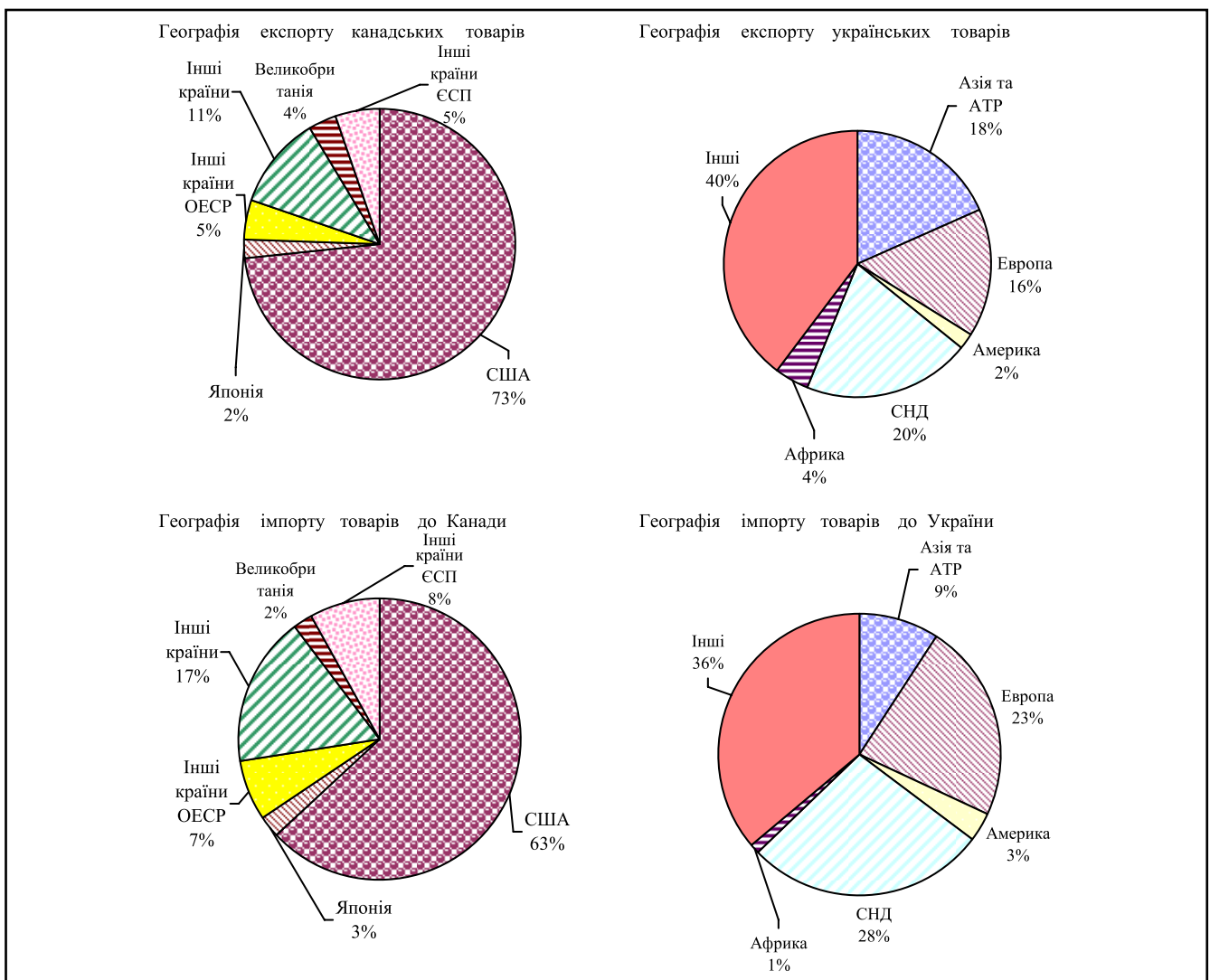
**Конкуренція на ринках світу між Україною та Канадою.** Географія зовнішньої торгівлі товарами України та Канади за регіонами світу має значні відмінності (рис. 2). Так, традиційно основними напрямками експорту (20%) та імпорту (28%) України залишаються країни СНД, на другому місті країни Європейського континенту – 16 та 23%, відповідно; на третьому країни Азії та Азійсько-Тихоокеанського регіону – 18 та 9%, відповідно. В свою чергу, для Канади основним ринком збуту та імпорту товарів є США, до яких у 2009 році експортовано 73% та з яких імпортовано 63%. В географічному плані США є основним експортним ринком Канади та постачальником товарів. Канада також експортує товари у Великобританію, Японію, Китай, Мексику та інші країни, імпортує з Китаю, Мексики, Японії, Німеччини та інших країн.

Зовнішньоторговельний режим Канади базується на загальнопризнаних нормах та правилах ведення міжнародної торгівлі, вироблених у рамках міжнародних та регіональних організацій, а також положеннях внутрішнього законодавства країни. Зовнішньоекономічні зв'язки завжди грали значну роль у господарському розвитку країни. Протягом

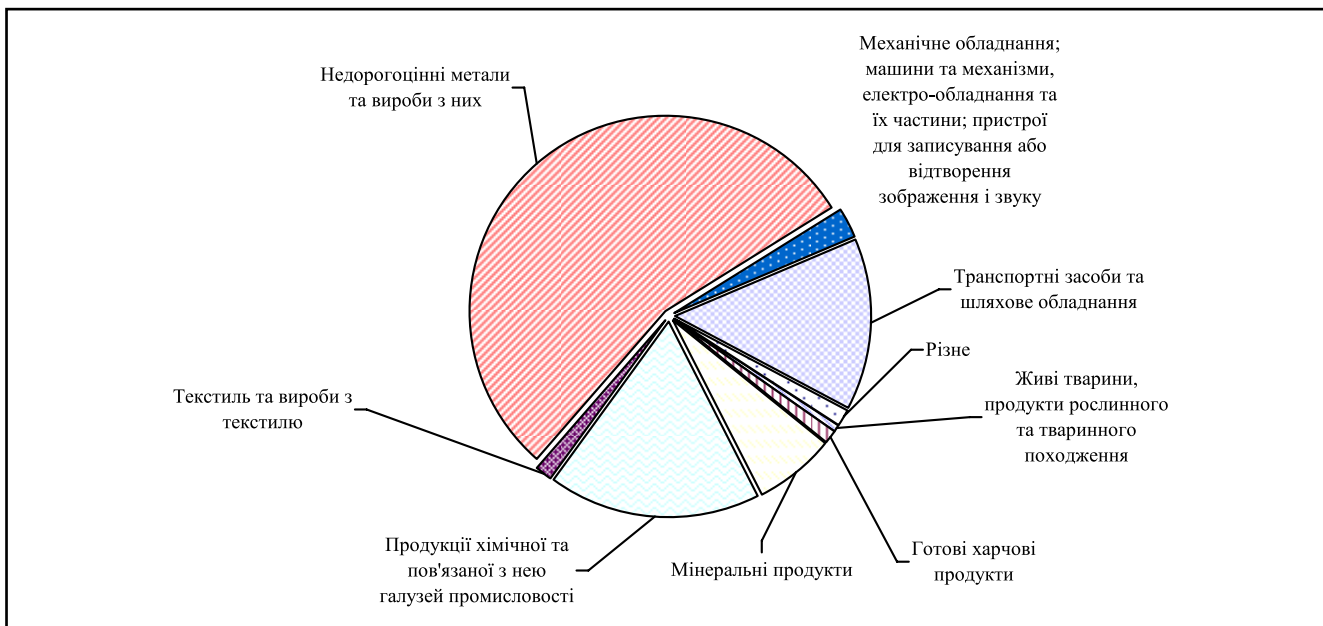
останніх років географічні напрямки торгівлі Канади свідомо диверсифікувалися з метою зменшення залежності від США, частка яких у зовнішньоторговельному обороті країни поступово зменшується. При цьому частка Японії залишається майже незмінною, в той час як європейські країни зміцнюють свої позиції, кожного року збільшуючи обсяги двосторонньої торгівлі з Канадою.

**Експорт України до Канади.** За результатами аналізу структури двосторонньої торгівлі України та Канади на підставі статистичних даних за 2004–2008 роки (рис. 3 та 4) можна констатувати, що основними товарами, які постачаються Україною до Канади, є недорогочінні метали та вироби з них, зокрема близько 40% українського експорту становлять чорні метали та вироби з них. Також велику частку займають добрива – 10% та енергетичні матеріали – 6,2%.

**Імпорт України з Канади.** В свою чергу, канадський експорт здебільшого складається з товарів зі значним ступенем переробки, це насамперед наземні механічні пристрої (25%); транспортні засоби (23%); фармацевтична продукція (22%) тощо.



**Рисунок 2. Географія зовнішньої торгівлі товарами України та Канади за регіонами світу в 2009 році**  
Джерело [2].



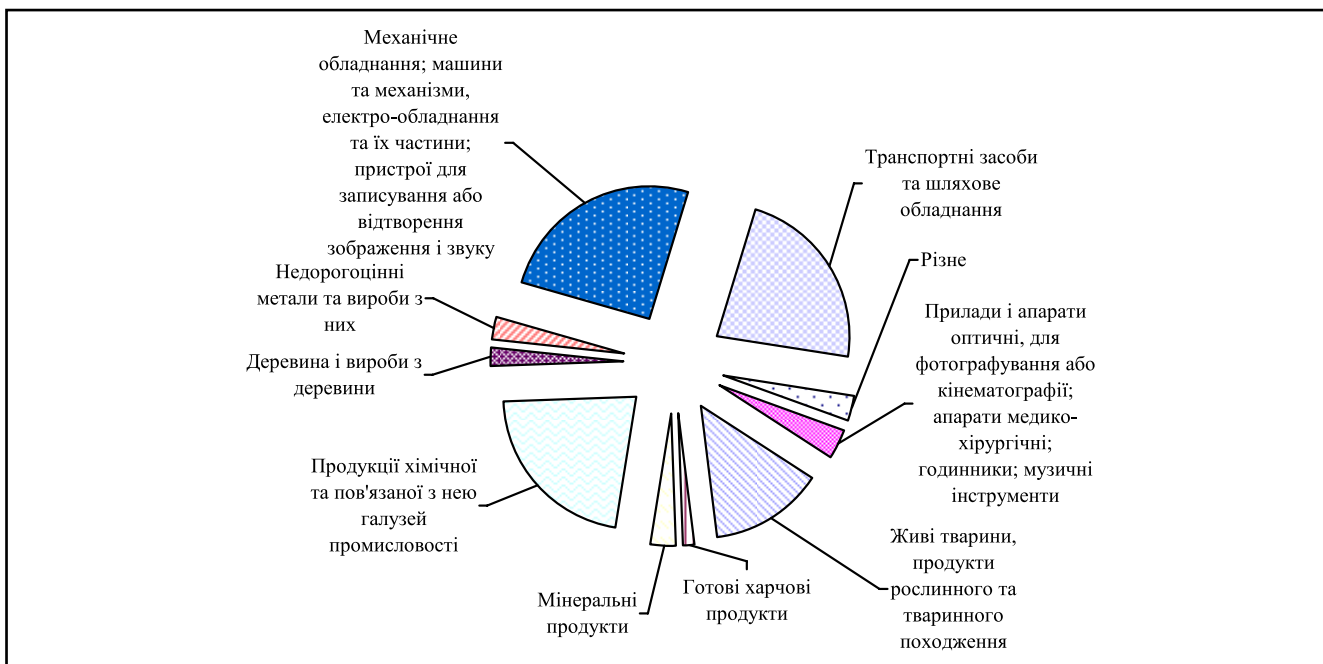
**Рисунок 3. Основні товари українського експорту до Канади у 2004–2008 роках (дані усереднені)**

Джерело [1, 3].

Однак у світлі кризових явищ як у структурі експорту, так і у структурі імпорту у порівнянні з минулими роками у 2009 році відбулися деякі зміни. Спостерігається негативна динаміка експорту товарів українського походження до Канади. Перш за все це стосується основних товарних груп, поставки яких до України значно знизилися, що пояснюється зниженням ділової активності у цілому в світі. При цьому збільшення експортних поставок відбувалося по таким товарним групам:

- жири та олії тваринного та рослинного походження – на \$10,5 млн. (17,6% від загального обсягу експорту до США);
- екстракти дубильні, барвники – на \$4,3 млн. (13,5%);
- мідь і вироби з міді – на \$0,1 млн. (4,4%);

- прилади і апарати – на \$1,1 млн. (2%);
  - цукор і кондвироби з цукру – на \$1 млн. (1,8%).
- Водночас можемо спостерігати зменшення експортних поставок:
- енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки – на 1,3 млн. дол. США (16,6%);
  - добрива – на \$31,2 млн. (14%, торік займали 27,7% від загального обсягу експорту);
  - чорні метали – на \$44,1 млн. (5,8%, торік займали 33,1% від загального обсягу експорту);
  - залізничні або трамвайні локомотиви – на \$10,4 млн. (3,6%);



**Рисунок 4. Основні товари українського імпорту з Канади у 2004–2008 роках (дані усереднені)**

Джерело [1].

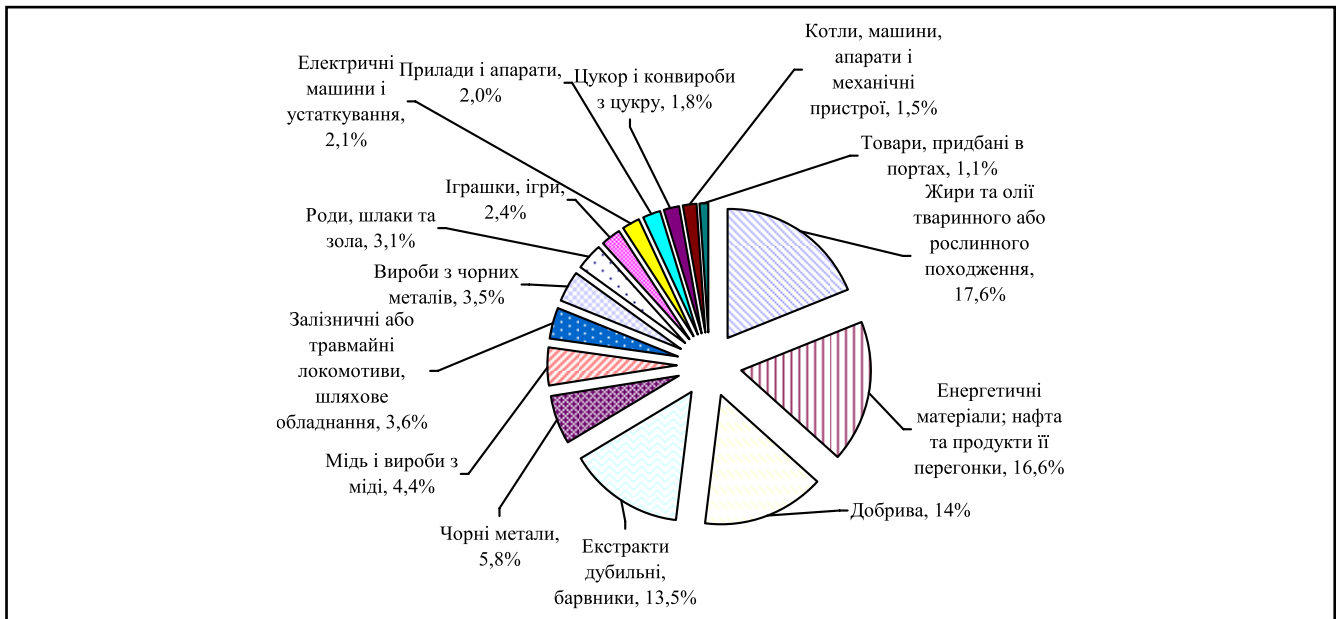


Рисунок 5. Основні товари українського експорту до Канади у 2009 році

Джерело [1].

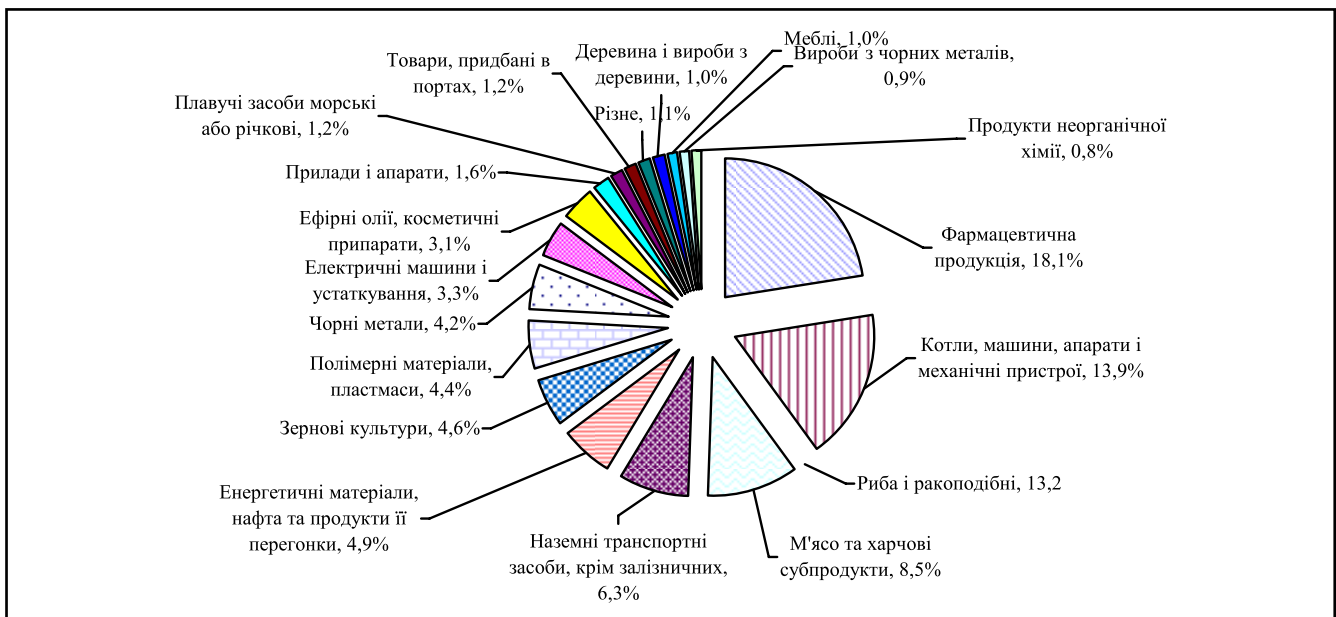


Рисунок 6. Основні товари українського імпорту з Канади у 2009 році

Джерело [1].

- вироби з чорних металів – на \$8,6 млн. (3,5%);
  - іграшки, ігри – на \$0,8 млн. (2,4%);
  - електричні машини і устаткування – на \$0,7 млн. (2,1%);
  - котли, машини, апарати – на \$0,3 млн. (1,5%);
  - товари, придбані в портах – на \$0,2 млн. (1,1%).
- У свою чергу, канадський експорт здебільшого складається з товарів зі значним ступенем переробки. Протягом 2009 року спостерігалось значне збільшення імпорتنих поставок до України таких товарних груп:
- м'ясо та харчові субпродукти – на \$5,6 млн. (8,5% від загального обсягу імпорту);
  - зернові культури – на \$1,2 млн. (4,6%);
  - чорні метали – на \$4,4 млн. (4,2%);
  - електричні машини і устаткування – на 1,3 млн. (3,3%);

- різне – на \$1,5 млн. (1,1%), торік поставки практично не здійснювалися;
  - меблі – на \$0,5 млн. (1%).
- Водночас спостерігається зменшення поставок таких товарних груп:
- фармацевтична продукція – на \$3,1 млн. (18,1% від загального обсягу імпорту);
  - котли, машини і устаткування – на \$22,8 млн. (13,9%);
  - риба і ракоподібні – на \$3,1 млн. (13,2%);
  - наземні транспортні засоби, крім залізничних – на \$73,7 млн. (6,3%, торік 31,6%);
  - енергетичні матеріали, нафта – на \$10,7 млн. (4,9%);
  - полімерні матеріали, пластмаси – на \$6,3 млн. (4,4%);

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- прилади і апарати – на \$4,5 млн. (1,6%);
- плавучі засоби морські або річкові – на \$1,8 млн. (1,2%);
- товари, придбані в портах – на \$1,3 млн. (1,2%);
- деревина і вироби з деревини – на \$4,2 млн. (1%);
- продукти неорганічної хімії – на \$0,9 млн. (0,8%);
- ефірні олії, косметичні препарати – на \$0,4 млн. (3,1%);
- вироби з чорних металів – на \$0,2 млн. (0,9%).

### Висновки

Розроблена Методика оцінки наслідків створення зон вільної торгівлі для економіки країни та окремих її галузей виявила себе як універсальний інструмент аналізу для обра-них країн–партнерів. Вона забезпечує можливість отриман-ня кількісних оцінок змін найважливіших макроекономічних показників, необхідних для усвідомлення наслідків можли-вих кроків з формування політики у сфері двосторонніх зов-нішньоторговельних відносин.

Опираючись на попередньо зібрану інформацію та статисти-чні дані, був проведений аналіз обсягу та структури тор-гівельного обігу в існуючих умовах між Україною та Кана-дою. На основі цього зроблені попередні висновки та пропо-зиції щодо удосконалення умов двосторонньої торгівлі. Так, маючи приблизно однаковий ресурсний потенціал, Україна та Канада суттєво відрізняються за рівнем його реалізації. У багатьох сферах розвитку (і не лише економічного) Канада може бути взірцем для України. Наша держава має викори-стовувати досвід цієї високорозвиненої країни для побудови потужної сучасної економіки в жорстких умовах політичної і економічної конкуренції.

Проте існують об'єктивні перешкоди розвитку торгівель-них відносин між нашими країнами. Ці перешкоди створю-ють подібність ресурсного потенціалу, яка визначила схо-жість структури товарного виробництва. Але Канада має потужний власний енергетичний ресурс.

При значній географічній віддаленості країн–партнерів, що само по собі не сприяє двосторонній торгівлі, не дивним є той факт, що двостороння торгівля між ними не є інтенсивною.

Аналіз фактичних даних щодо обсягів двосторонньої тор-гівлі показав, що основними товарами, які постачаються Україною до Канади є недорогоцінні метали та вироби з них, добрива та енергетичні матеріали, а канадський експорт здебільшого складається з товарів зі значним ступенем пе-реробки, це насамперед наземні механічні пристрої, транс-портні засоби та фармацевтична продукція. Додатковий аналіз потреб внутрішнього ринку Канади показав, що Ук-раїна могла б нарощувати експорт до Канади такої продук-ції, як металеві руди та метали, а також при певній модерні-зації виробництва механічного обладнання, що цілком мо-жливо за допомогою Канади, сільськогосподарської техніки та окремих видів наземного транспорту, зокрема локомоти-вів і шляхового обладнання. Крім того, за умови значного зниження Канадою ставок ввізного мита або його скасу-вання Україна потенційно могла б збільшити обсяги експор-ту до цієї країни продукції легкої промисловості.

У разі запровадження режиму вільної торгівлі Україна мо-же отримати вигоду лише від скасування Канадою мита на товари легкої промисловості та свинину. При цьому за умо-ви скасування Канадою всіх ставок мита, зокрема, забо-ронних, які стосуються сільськогосподарських товарів та то-варів легкої промисловості, поліпшення структури українсь-кого експорту не станеться, оскільки зростання його обсягів відбуватиметься за рахунок цих товарів. Зважаючи на наве-дені аргументи, скасування митних тарифів у двосторонній торгівлі призведе до погіршення сальдо зовнішньої торгівлі та в цілому не матиме позитивних наслідків для України.

### Література

1. Державний комітет статистики України, офіційний сайт (<http://www.ukrstat.gov.ua>)
2. COMTRADE – база даних ООН по міжнародній торгівлі товара-ми (<http://comtrade.un.org/db>)
3. TRADEMAP – база даних міжнародного аналітичного центру Market Analysis and Research International Trade Centre (<http://www.trademap.org>)

# РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Є.В. ЗОТОВА,  
аспірантка, Європейський університет

## Система ефективного управління конкурентоспроможністю рекреаційних підприємств АР Крим

*У статті визначені сутність та перспективи покращення управління конкурентоспроможністю підприємства.*

*В статье определены суть и перспективы улучшения управления конкурентоспособностью предприятия.*

*The article defines the nature and perspectives of improving management of the enterprises competitiveness.*

**Постановка проблеми.** Розвиток економічної ситуації в Україні свідчить про те, що сучасні реформи, які ніби спрямовані на підтримку конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, не дають очікуваних результатів, а рівень стійкості підприємств на внутрішньому ринку стає все нижче і нижче. Це все обумовлено тим, що процеси управління не сприяють створенню стійких, стабільних конкурентних позицій для національних підприємств.

Постійна нестабільна економічна і політична обстановка в країні супроводжується ослабленням державного регулювання, нестійкістю фінансового положення вітчизняних підприємств. Рекреаційні підприємства АР Крим не є винятком в цій ситуації. В останні роки попит на туристично-рекреаційні послуги Криму дуже знизився. Тому тема даного дослідження досить актуальна в сучасних умовах.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На сучасному етапі розвитку проблеми управління конкурентоспроможністю рекреаційних підприємств недостатньо досліджені як у закордонній, так і у вітчизняній літературі. Серед сучасних праць, присвячених темі дослідження, можна виділити праці

Є.І. Мазилкіної [4, с. 12], яка розглядає інструменти управління конкурентоспроможністю з маркетингової точки зору. Вона виділяє такі інструменти управління конкурентоспроможністю: маркетингові дослідження, сегментація ринку і позиціонування, управління товарним асортиментом та ціноутворенням, управління просуванням та розподілом товару. Також можна виділити праці Р.А. Фатхутдинова [11, с. 91], який займається розробкою наукових підходів до управління конкурентоспроможністю, розглядає теорії управління конкурентними перевагами, займається класифікацією та сутністю основних методів виконання функцій управління, вивчає стратегії підвищення конкурентоспроможності організацій. Але робіт, присвячених саме управлінню конкурентоспроможності рекреаційних підприємств, нараховується недостатньо для вичерпності інформації з проблеми, тому ця тема має всі підстави для подальшого вивчення.

**Метою статті** є теоретичне обґрунтування та практичні рекомендації рекреаційним підприємствам з питань зростання їх конкурентоспроможності на основі запропонованих методик управління.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття конкурентоспроможності підприємства – це об'єкт управління, який має вирішувати дуже багато питань. Якщо підприємство займає стабільне положення на ринку, це говорить про те, що всі ресурси використовуються досить продуктивно, і воно є більш прибутковим ніж інші конкуренти. Але мінливість су-

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

часного ринку зобов'язує керівників підприємства постійно відслідковувати зміни, що відбуваються на ринку.

Однією з основних передумов забезпечення конкурентоспроможності рекреаційних підприємств є прийняття і втілення в життя управлінських рішень, формування обумовлених організаційно-управлінських структур, кадрової політики, соціально-психологічних відносин і звичайно ж створення позитивного іміджу.

Реалізація всіх можливих функцій управління забезпечує зростання конкурентоспроможності рекреаційних підприємств. Функції управління – це види управлінських робіт. Функції управління мають специфічний характер, тому що вони можуть існувати як самостійно, так і бути нерозривно пов'язаними, більш того, інколи вони навіть взаємно проникають один в одного.

Функції управління:

- аналіз – проводиться для виявлення позитивних і негативних аспектів діяльності рекреаційних підприємств, перевірки тенденцій та закономірностей;
- постановка мети – це формалізація, програмування і шляхи досягнення конкурентоспроможності рекреаційних підприємств;
- планування – вибір стратегії і тактики, а також визначення напрямків забезпечення конкурентоспроможності;
- організація – це реалізація стратегій які забезпечать конкурентоспроможність підприємств;
- мотивація – це процес спонукання керівників, фахівців і робітників до діяльності, спрямованої на досягнення конкурентоспроможності підприємств;
- контроль – перевірка результатів, які були досягненні в процесі реалізації стратегічних планів забезпечення конкурентоспроможності;
- корекція планів по забезпеченню конкурентоспроможності підприємств.

Також необхідно зазначити, що управління носить циклічний характер, тобто управлінські функції повторюються через деякі проміжки часу.

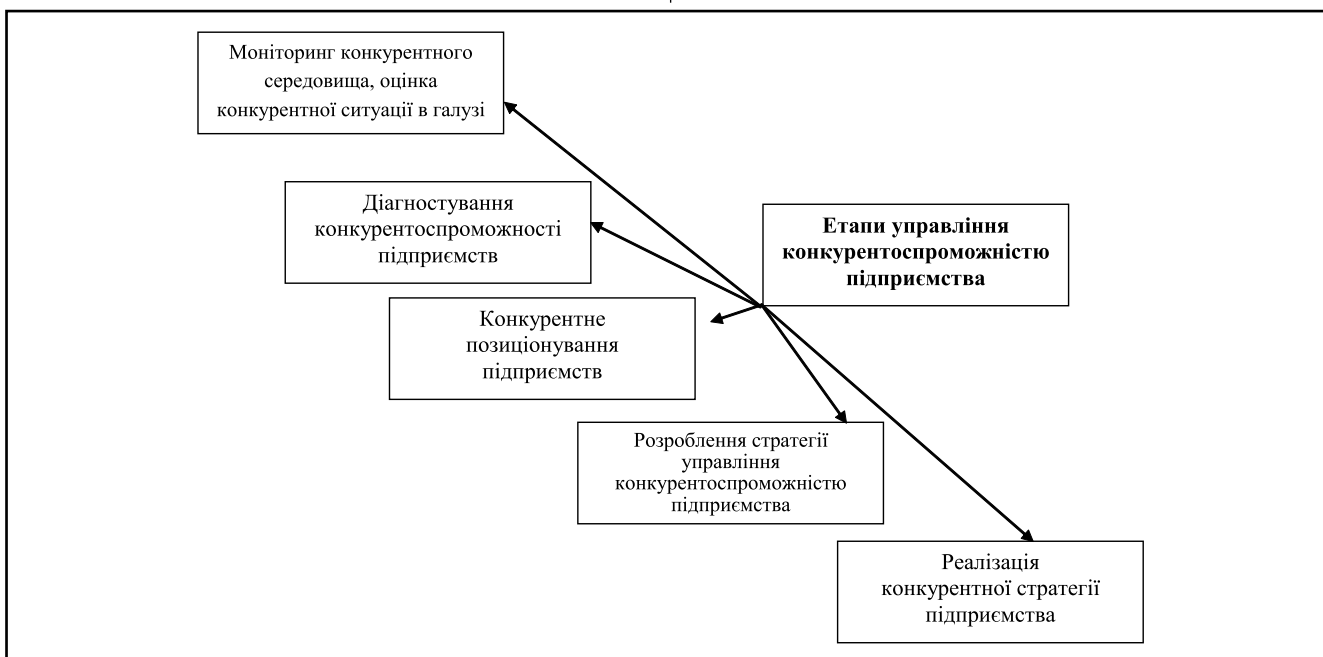
Незважаючи на те, що у сучасній літературі багато вчених займаються розглядом підходів до управління конкурентоспроможністю, на нашу думку, найбільш повно їх викладено у Р.А. Фатхутдінова [12, с. 91]: системний; логічний; відтворювально-еволюційний; інноваційний; комплексний; глобальний; інтегральний; віртуальний; стандартизований; маркетинговий; ексклюзивний; функціональний; процесний; структурний; ситуаційний (варіаційний); нормативний; оптимізаційний; директивний (адміністративний); поведінковий; діловий. Жоден з перерахованих вище підходів не може існувати сам по собі, тому що всі вони є пересічними і взаємодоповнюють один одного.

Процес управління конкурентоспроможністю рекреаційних підприємств має п'ять етапів, які представлені на рисунку [5, с. 18].

Інструментами управління конкурентоспроможністю є маркетингові дослідження, які мають на увазі систематичний збір даних, а також їх подальший аналіз і обробку. Об'єкти маркетингових досліджень – внутрішнє середовище організації, ринок, товар, ціна, споживачі, конкуренти, реклама і стимулювання збуту. Досить важливими інструментами управління конкурентоспроможністю виступає сегментація і позиціонування.

Потрібно зазначити, що виявляється нерозривний зв'язок між інструментами маркетингу та конкурентоспроможністю підприємств. Саме тому розвиток маркетингу на підприємствах дає реальні шанси не тільки на виживання, а й на утримання довгострокових конкурентних переваг.

Представляємо систему управління конкурентоспроможністю рекреаційних підприємств з урахуванням факторів



Процес управління конкурентоспроможністю підприємств

внутрішнього і зовнішнього середовища [9, с. 102].

По-перше, необхідно звертати увагу на особливості ринку:

- географічне положення і спеціалізація ринку;
- місткість ринку і частка на ньому рекреаційних підприємств;

– гостра конкуренція.

По-друге, слід завжди враховувати поведінку конкурентів:

- основні і другорядні конкуренти;
- імідж підприємств-конкурентів;
- особливості послуг підприємств-конкурентів на рекреаційному ринку;

– формування попиту на послуги, що надаються, і стимулювання збуту.

По-третє, необхідно займатися вивченням потреб споживачів рекреаційних підприємств:

- вивчати можливості споживачів і їх мотиви;
- фактори споживацьких переваг;
- багато уваги приділяти незадоволеним потребам.

По-четверте, слід не забувати робити аналіз послуг, що надаються рекреаційним підприємством:

- новизна наданих послуг та їх конкурентоспроможність;
- відповідність послуг рекреаційних підприємств до міжнародних стандартів;
- відповідність послуг вимогам місцевого законодавства;
- задоволення потреб відпочиваючих та можливість їх модифікації.

По-п'яте, постійно робити аналіз напрямків діяльності рекреаційних підприємств:

- оцінювати роботу постачальників;
- аналізувати ефективність діяльності підприємств;
- оцінювання збутової політики;
- здійснення фінансового аналізу, дослідження платоспроможності і фінансової стійкості рекреаційних підприємств;
- оцінювання можливостей здійснення інвестиційної діяльності.

### Висновки

Система управління конкурентоспроможністю – це невід'ємна складова всієї системи управління підприєм-

ством. Сучасна система управління конкурентоспроможністю рекреаційних підприємств повинна бути різнобічно орієнтованою. Вона повинна враховувати як особливості діяльності конкретного підприємства, так і вплив факторів зовнішнього середовища. Тобто ефективна система управління конкурентоспроможністю рекреаційних підприємств може функціонувати за умов врахування факторів впливу на неї як внутрішнього, так і зовнішнього середовища та використання різноманітних інструментів управління.

### Література

1. Балабанова Л.В., Кривенко Г.В., Балобанова І.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств. Навчальний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 256 с.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Мазилкіна Е.И. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие / Е.И. Мазилкіна, Г.Г. Паничкина. – 2-е изд., стер. – Москва: Омега-Л, 2008. – 325 с.
4. Омеляненко Т.В., Барабась Д.О., Вакуленко А.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств: Навч. метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2006. – 272 с.
5. Пастернак-Таранушенко Г., Рожок В. Конкуренція. Курс лекцій и практических на русском и украинском языках. – Киев, ЦУЛ, 2002. – 322 с.
6. Сумець О.М., Сомова О.Є., Пеліхов Є.Ф. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства. навч.-практ. посібник. Для студентів економ. спец. – К.: Професіонал, 2007. – 208 с.
7. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 312 с. – (Серия «Высшее образование»).
9. Фатхутдинов Р.А., Осовська Г.В. Управління конкурентоздатністю організації: Підручник. – К.: «Кондор», 2009. – 470 с.

К.В. ПЕТРЕНКО,  
к.е.н., КНУКІМ

## Розвиток та підтримка депресивних територій України в сучасних умовах

Стаття присвячена проблемам підтримки та розвитку депресивних територій. Визначено фактори виникнення регіональної депресивності та основні засади регіональної політики щодо підтримки депресивних територій.

Статья посвящается проблемам поддержки и развития депрессивных территорий. Определены факторы возникновения региональной депрессивности и основные принципы региональной политики относительно поддержки депрессивных территорий.

*This article is dedicated to the problems of the support and development of the depressed territories. Identified factors of a regional depressive and basic principles of regional policy for depressed areas.*

**Постановка проблеми.** Відмінності соціально-економічного розвитку територій притаманні кожній країні світу. Проблеми соціально-економічного розвитку регіонів загострюються настільки швидко, що можуть ставити під загрозу темпи економічного зростання, не лише окремого регіону, а й країни в цілому. Тому одним з пріоритетів дієвої регіональної політики стає завдання не допустити входження окремих територій до стану депресивності, вчасно запровадити заходи щодо подолання їх прояву.

Створення сприятливих умов для стимулювання розвитку депресивного регіону в умовах фінансово-економічної кризи є як соціальною, так і економічною складовою механізму забезпечення депресивних територій, оскільки лише ефективне функціонування економіки здатне активно генерувати нові робочі місця, нові точки росту, тим самим забезпечивши зайнятість населення. Оскільки всі грошові потоки в країні проходять через банківську діяльність, тому саме цей сектор економіки може істотно впливати та стимулювати розвиток регіонів, інвестуючи кошти в тому числі і на вирішення соціальних та економічних проблем. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню та узагальненню проблем регіонального розвитку і управління цим процесом присвячені фундаментальні дослідження українських учених, серед яких найбільшою ґрунтовністю відрізняються наукові праці О.М. Алімова, О.І. Амощі, С.І. Бандура, І.Г. Балабанова, М.О. Барановського, О.О. Бейдика, А.Г. Бобкової, З.С. Варналія, Ю.А. Веденіна, О.А. Гейман, В.М. Геєця, С.А. Генсирюка, П.В. Гудзя, Б.М. Данилишина, Л.В. Дейнеко, М.І. Долішного, С.І. Дорогунцова, В.К. Євдокименка, І.В. Зоріна, В.О. Квартальнова, М.П. Крачича, Д.В. Клинового, В.І. Куценко, В.І. Кравченка, О.О. Любіцевої, В.І. Пили, В.С. Преображенського, В.І. Пили, І.Д. Родічкина, А.В. Степаненка, І.Т. Твердохлебова, М.Г. Чумаченка, Л.Г. Чернюк, М.І. Фащевського та ін.

**Метою статті** є дослідження факторів виникнення депресивних територій та засад формування і реалізації регіональної політики підтримки розвитку депресивних територій.

**Виклад основного матеріалу.** В світлі сучасних тенденцій розвитку світового господарства, а також трансформаційних процесів, що відбуваються в національній економіці, поступової зміни зазнають пріоритети розміщення виробництва, втрачається значення природних ресурсів як основного чинника, що визначає цей процес. Поряд з тим інші види ресурсів (інтелектуальні, фінансові, трудові) починають відігравати вирішальну роль у формуванні та розвитку економіки держави та її регіонів. Сучасний стан вітчизняної економіки характеризують ознаки затяжної економічної кризи, які поєднують в собі як закономірні, первинного походження

кризові явища: падіння обсягів виробництва, деградація господарської структури, втрата ринків збуту здебільшого обробної промисловості і відповідно звуження ринку продукції високотехнічних виробництв, так і наслідкові кризові явища похідного характеру, зокрема: фінансова та політична нестабільність, недостатня активність інвестиційних процесів, в тому числі в банківській сфері, скорочення податкової бази, нарощення внутрішнього та зовнішнього державного боргу тощо. Тому стимулюванню розвитку регіонів необхідно приділяти особливого значення. В економічній практиці поняття «депресивна територія» широко увійшло у наукових обіг у середині 90-х років ХХ ст. [1]. Державне регулювання підтримки та розвитку депресивних територій, як і будь-яка інша діяльність держави, потребує належного законодавчого забезпечення. Встановлення правових норм є необхідним компонентом ефективного державного регулювання, тому саме тут закладаються його основи, визначаються найважливіші параметри, здійснюється регламентація відповідних суспільних відносин.

Згідно із Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» стимулювання розвитку депресивних територій являє собою комплекс правових, організаційних, наукових, фінансових та інших заходів, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіонів на основі поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів на загальнодержавному та регіональному рівнях, максимально ефективного використання потенціалу регіонів в інтересах їх жителів та держави в цілому [7].

Враховуючи зарубіжний досвід та наукові дослідження з проблематики регіонального розвитку та утворення депресивних територій, можна визначити такі фактори регіональної депресивності: 1) зовнішні (циклічність розвитку економіки, глобалізація, тощо); 2) внутрішні (економічні, демографічні, географічні, екологічні, політико-правові, психологічні та інші) [1]. На сьогодні в Україні внаслідок дії низки об'єктивних та суб'єктивних факторів, таких як світова фінансова криза, «ручне» управління економікою, політична нестабільність тощо, соціально-економічна диференціація розвитку регіонів в Україні невпинно посилюється. Це спричинює виникнення регіональних диспропорцій та призводить до дестабілізації розвитку регіону. Ситуація, що формується в Україні, не лише містить загрози для стабільного розвитку окремих територій, але й погіршує загальну макроекономічну ситуацію. Тому нагальною проблемою, що потребує поетапного розв'язання, є зменшення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів, та підвищення конкурентоспроможності та інвестиційно-інноваційної активності. Невирішеність цієї проблеми істотно ускладнює реалізацію єдиної політики у сфері соціально-економічних перетворень, збільшує загрозу виникнення регіональних криз; перешкоджає формуванню загальнодержавного ринку товарів і послуг; сприяє зниженню конкурентоспроможності національної економіки та її інтеграції у світове господарство в умовах глобалізації.

Для забезпечення добробуту населення та підтримки соціальних стандартів життя депресивних територій держава традиційно виділяла цільові бюджетні ресурси, надавала таким територіям гарантовану підтримку. Водночас в умовах кризи та хронічного дефіциту державного бюджету впровадження такої практики стає проблематичним та не дає очікуваних позитивних результатів [8]. У XXI ст. усе більше країн відмовляються від традицій бюджетної підтримки депресивних (проблемних) територій, оскільки це породжує «утриманські» настрої та відволікає кошти від стратегічного інвестування у територіальний розвиток. Одним з пріоритетних завдань сучасної регіональної політики у світі стає відмова від прямих бюджетних дотацій регіонам та перехід до формування інституційних засад державного регулювання депресивних територій з метою стимулювання їх розвитку за допомогою ринкових методів господарювання [1]. Ці загальносвітові тенденції регіональної політики має враховувати і Україна.

Відповідно до існуючої законодавчої бази в Україні механізм надання державної підтримки проблемним територіям передбачає виділення бюджетних коштів на реалізацію програм подолання депресивності територій, що визнані такими, а також залучення міжнародної технічної допомоги та інших джерел фінансування у відповідності із законодавством. Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» визначено, що депресивна територія – це регіон чи його частина (район, місто обласного (республіканського) значення або кілька районів, міст обласного (республіканського) значення, рівень розвитку якого (якої) за показниками, визначеними статтею 9 закону є найнижчим серед територій відповідного типу.

У разі отримання регіоном статусу «депресивний» Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» запроваджено механізм підтримки таких територій. Зокрема, з метою стимулювання розвитку депресивних територій в їхніх межах можуть здійснюватися:

- цільове спрямування державних капітальних вкладень у розвиток виробничої, комунікаційної та соціальної інфраструктури;
- надання державної підтримки, у тому числі фінансової, малим підприємствам;
- сприяння формуванню об'єктів інфраструктури розвитку підприємництва;
- спрямування міжнародної технічної допомоги на розв'язання актуальних соціально-економічних та екологічних проблем.

У світовій практиці завдання, які здійснюються агентствами регіонального розвитку, можна розділити на три категорії [5]:

- надання інформації та консультацій (проведення маркетингових досліджень, надання консультацій щодо управління підприємствами; реклама регіону у міжнародному вимірі, залучення інвестицій, передача нових технологій);

- надання фінансових ресурсів (надання кредитів, гарантій під банківські кредити, грантів та субсидій підприємствам, здебільшого малим та середнім);

- створення підприємницької інфраструктури (надання приміщень в оренду під офіси та виробництво, створення технологічних парків та бізнес-інкубаторів, центрів R&D).

Водночас треба враховувати і таку принципову позицію – фундаментом регіонального розвитку має стати самостійність регіонів щодо визначення цілей свого розвитку та можливості фінансування заходів для їхньої реалізації передусім за рахунок власних джерел та залучених інвестицій, в тому числі банківських. Йдеться про те, що основою політики економічного зростання на регіональному рівні повинно стати раціональне використання трудового потенціалу та виробничих ресурсів, максимальне сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, забезпечення раціонального використання навколишнього середовища. Зазначений підхід передбачає підвищення ролі та відповідальності місцевих органів влади за майбутнє території, необхідність пошуку нових інструментів стимулювання економічного розвитку, зокрема об'єднання зусиль місцевого бізнесу, громадськості, самоврядування та держави. Регіональні та місцеві органи влади мають стати ключовими в організації розвитку депресивних територій. Держава має делегувати їм низку повноважень з метою максимального наближення послуг адміністративного та суспільного характеру до населення, підсилення спроможності територіальних громад та їхніх представницьких органів до вирішення місцевих проблем власними силами. Йдеться про створення інституційних умов, які б дозволили регіонам повністю реалізувати наявний у них потенціал, максимально збільшити їхній внесок у національну економіку, здобути конкурентні переваги на світових ринках [2]. Саме за такими принципами здійснюється регіональна політика країн ЄС.

### Висновки

З урахуванням вище зазначених завдань державна регіональна політика у перспективі має забезпечити:

- формування оптимальної високоефективної структури господарства регіонів, яка б сприяла їхньому комплексному розвитку на основі природно-ресурсного, виробничо-економічного, науково-технічного та людського потенціалів, наявної інфраструктури, історико-культурних надбань і традицій з використанням переваг та можливостей регіонів;
- вирішення спільних регіональних та міжрегіональних проблем розвитку шляхом об'єднання фінансових ресурсів місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;
- децентралізацію влади, розмежування функцій та повноважень центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з розширенням повноважень місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування;

- підвищення ролі регіонів у реалізації екологічної політики держави;
  - застосування договірних засад при визначенні спільних дій центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у стимулюванні регіонального розвитку, зокрема підтримку розвитку депресивних територій;
  - підвищення ролі регіонів у зовнішньоекономічному співробітництві, активне входження регіонів до міжнародних організацій та формувань, активізація міжрегіонального та транскордонного співробітництва;
  - вдосконалення системи державного стратегічного програмування регіонального розвитку, розробка стратегій розвитку регіонів;
  - адаптацію національного законодавства з питань регіональної політики до норм і стандартів Євросоюзу.
- Все це, на наш погляд, сприятиме активізації соціально-економічного розвитку депресивних територій та підвищенню добробуту їх жителів.

### Література

1. Барановський М.О. Депресивні території: сутність поняття, особливості розвитку, підходи до типології / М.О. Барановський // Український географічний журнал. – 2007. – №3. – С. 26–30.

2. Бугай С.М. Окремі питання регіональної політики в Україні на сучасному етапі її розвитку / С.М. Бугай, А.П. Великий, І.І. Репін, А.Є. Слівак. – Київ, 2003. – 84 с. – (Пред. / ДНДІМЕ).

3. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.

4. Данилишин Б.М., Клиновий Д.В., Пепа Т.В. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка: Навчальний посібник / За наук. ред. Б.М. Данилишина. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект – Поліграф», 2007. – С. 511–512 (688 с.).

5. Долішний М.І. Регіональна політика та механізми її реалізації / За ред. акад. НАНУ М.І. Долішного. – К.: Наукова думка, 2003. – 503 с.

6. Зайцева Л.М. Регіональне управління: Навч. посіб. / Л.М. Зайцева, С.М. Серьогін, Н.Й. Коніщева та ін.; За ред. Л.М. Зайцевої. – Дніпропетровськ: ДФ УАДУ, 2000. – 240 с.

7. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. №2850-IV / Електронна повнотекстова інформаційно-пошукова система «Нормативні акти України».

8. Збаращук О.В. Організаційно-правові засади підтримки депресивних територій в Україні // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. ОРІДУ. – О., 2006. – Вип. 2 (26). – С. 244–249.

9. [http://ec.europa.eu/regional\\_policy](http://ec.europa.eu/regional_policy)

*Г.В. ЖАВОРОНKOBA,  
д.е.н., професор, Національний авіаційний університет,  
В.О. ЖАВОРОНKOBO,  
к.е.н., ст. викладач, Національний авіаційний університет*

# Науково-методичні підходи до формування регіональних стратегій

*У даній статті розглядаються теоретичні засади та практичні підходи формування регіональних стратегій в умовах трансформаційних змін та існування негативних тенденцій в економіці України, пропонуються критерії, яким вони мають відповідати, послідовність дій і механізм їх формування.*

*В данной статье рассматриваются теоретические основы и практические подходы к формированию региональных стратегий в условиях трансформационных изменений и наличия негативных тенденций в экономике Украины, предлагаются критерии, которым они должны отвечать, последовательность действий и механизм их формирования.*

*In this article theoretical basics and practical approaches to forming of regional strategic in collisions of transforming changes and negative trends in Ukrainians economics are considered, crated for their identification sequence of steps and mechanism of their forming are proposed.*

**Постановка проблеми.** Успіх функціонування будь-якої соціально-економічної системи в сучасних умовах, а саме

такою і є регіон, неможливий без впровадження засад стратегічного планування, а саме принципів і функцій стратегічної діяльності, методів впливу на суб'єкти господарювання території, адаптації до зовнішнього середовища, вироблення відповідних критеріїв щодо розробки регіональних стратегій, послідовності і механізму їх формування. Тільки системний підхід до процесу формування стратегічних планів та регіональних стратегій може врахувати усі ключові стадії та взаємозв'язки процесу стратегічного управління, вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, забезпеченість ресурсами і, при наявності дієвого контролю, отримати необхідний позитивний результат.

Аналіз стану справ в економіці України, умови ринкових реформ та інституційних перетворень щодо економічного розвитку регіонів, враховуючи основні положення економічної теорії та принципи державного управління на регіональному рівні, підкреслює необхідність найскорішого впровадження стратегічно виваженої державної політики на принципах сучасного менеджменту і, як наслідок, реалізація у суспільному

управлінні методології стратегічного планування, яка відповідає суті та складності задач, що стоять перед регіонами.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням дослідження науково-методичних підходів до формування регіональних стратегій присвятили свої праці такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як І. Ансофф, Ф. Брайсон, В. Бріан, Ф. Котлер, Б. Карлоф, В. Білошапка, Г. Загорій, І. Леонідов, Н. Складарук, Ю. Шаров, В. Щелкунов та ін.

Незважаючи на значні результати наукових досліджень щодо управління регіонами та формування стратегій регіонального розвитку, не дістали достатнього опрацювання питання, пов'язані з методами та принципами стратегічного управління економічного розвитку на регіональному рівні в цілому та стратегічного планування зокрема.

**Метою статті** є дослідження науково-методичних підходів щодо формування регіональних стратегій, удосконалення понятійного апарату та тлумачення базових понять, уточнення і розкриття поняття стратегії, які мають за об'єкт управління регіон.

**Виклад основного матеріалу.** Система реалізації процесу стратегічного планування в регіоні неможлива без розкриття адаптовано до умов регіонального менеджменту суті таких категорій методології стратегічного управління як комплексу принципів і функцій стратегічної діяльності, методів стратегічного впливу на суб'єкти господарювання території. Враховуючи підтверджений вітчизняною практикою зв'язок між невідпрацьованістю понятійного апарату та якістю процесу стратегічного планування, необхідне поглиблене тлумачення базових понять.

З огляду на існуючі позиції дослідників і практиків щодо практичного ототожнення, з одного боку, понять «стратегія» й «стратегічний план», а з іншого – їх невідповідності «автономізації», ми погоджуємось з визначенням стратегії, яке дав Ю. Шаров [1], – «стратегія – це узагальнена модель майбутнього стану організації та планових дій щодо його досягнення й містить концептуальну (визначає ключові напрями розвитку, основні цільові орієнтири й пріоритети) та детерміновану (установлює конкретні засоби досягнення стратегічних цілей, оформлені в проекти) складові».

Такий підхід, можна вважати, робить прямий вплив на побудову моделі формування стратегії й забезпечує збалансування в ній «загального» й «конкретного», запобігає перетворенню стратегій у набір намірів, не підкріплених засобами й ресурсами, або, у зворотному випадку, на розмаїття окремих заходів, мало пов'язаних загальними цілями та пріоритетами.

Огляд наукової літератури показав, що серед авторів (М. Маскон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Ф. Котлер, Б. Карлоф, В. Білошапка, Г. Загорій та ін.) існують певні розбіжності в визначенні поняття «стратегія». Проте крім розбіжностей, пов'язаних з його конкретизацією, суттєвою є нечіткість в визначенні ключової частини поняття – в одному смислово-му ряді при визначенні стратегії знаходяться такі різні поняття як «план», «напрямок», «комплекс», «комбінація» тощо.

При тлумаченні поняття «стратегія» ми будемо виходити з того, що стратегія – це напрям руху в діяльності регіону, який зорієнтований на досягнення визначених цілей при раціональному використанні його внутрішнього потенціалу та адаптації до умов зовнішнього середовища.

Саме тому необхідно зробити акцент на визначенні поняття регіональної стратегії, оскільки в іноземній та вітчизняній науковій літературі зустрічається чимало визначень поняття стратегії, які мають за об'єкт управління – підприємство, отже виникає потреба в розкритті даного поняття в контексті регіону (території).

Особлива роль у науковій літературі при дослідженні процесу формування стратегії відводиться визначенню місії, оскільки вона визначає філософію і основні напрями діяльності в її досягненні. Так, наприклад, призначенням регіону, його місією може бути бажання населення жити на даній території та формувати головні вимоги до діяльності всіх суб'єктів господарювання при різних діях на них з боку зовнішнього середовища, тоді як стратегічні цілі – це реально вимірні завдання, що стоять перед ними.

Місія регіону формує чотири гілки «дерева цілей» його розвитку, а саме: економічну – підвищення ефективності виробництва суб'єктів господарювання при виконанні робіт, послуг; інноваційну – використання передової техніки і прогресивних технологій; організаційну – удосконалення системи управлінських зв'язків; соціальну – формування цінностей громади, поєднання інтересів, реалізація її соціальних резервів [2, с. 194–195].

Слід зазначити, що в сучасній теорії стратегічного управління пропонується велика кількість різних стратегій, яка обумовлена великою кількістю стратегічних цілей. А вибір конкретних стратегій залежить, в першу чергу, від вихідної мотивації життєдіяльності суб'єктів регіону, яка може зазнавати змін, уточнень та деталізації в майбутньому.

Зупинимось на генеральних стратегіях, які визначають існування регіону та залежать від його загальноекономічного становища, в тому числі ринкових позицій, їх поділяються на: стратегію виживання; стратегію стабілізації; стратегію зростання. Перші дві стратегії більш стосуються сфери економічної безпеки регіону, а останню розглядають як стратегію розвитку.

Стратегія виживання є виключно захисною стратегією і застосовується в умовах глибокої кризи регіону, коли він є депресивним. Основна мета її – знайти вихід з кризового стану та перейти до стабільного функціонування.

Стратегія стабілізації використовується за умов падіння базових показників діяльності регіону, або за умов, коли його розвиток має нестабільний, депресивний характер. Вона передбачає управління вирівнюванням показників регіону та поступовий перехід до стратегії зростання.

Обрана генеральна стратегія має свої стратегічні альтернативи. Наприклад, стратегія зростання може реалізовуватися як шляхом проникнення на нові ринки суб'єктів господарювання, так і шляхом диверсифікації, або співробітницт-

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

тва, зовнішньоекономічної діяльності. Стратегічні альтернативи стратегії стабілізації – це зменшення витрат; фінансова активізація та економія; ревізія витрат. І, відповідно, стратегічною альтернативою стратегії скорочення є перебудова системи управління, фінансової та маркетингової діяльності.

У процесі вибору та реалізації стратегій існує цілий ряд обмежень, основними є наступні.

По–перше, наприклад, для фінансової стратегії правильно розрахувати можливості організації по поверненню позикових коштів, оптимальні терміни їх повернення, раціонально підійти до вибору фінансової або кредитної установи та умов отримання та повернення позики.

По–друге, це рівень ризику, прийнятний для тієї чи іншої стратегії.

По–третє, це співвідношення потенційних можливостей організації з рівнем складності завдань, які передбачає обрана стратегія. Крім того, при розгляді обмежень слід враховувати макроекономічну ситуацію в державі, можливу протидію конкурентів або неготовність постачальників чи дистриб'юторів забезпечити необхідний рівень виконання умов, що передбачає стратегія.

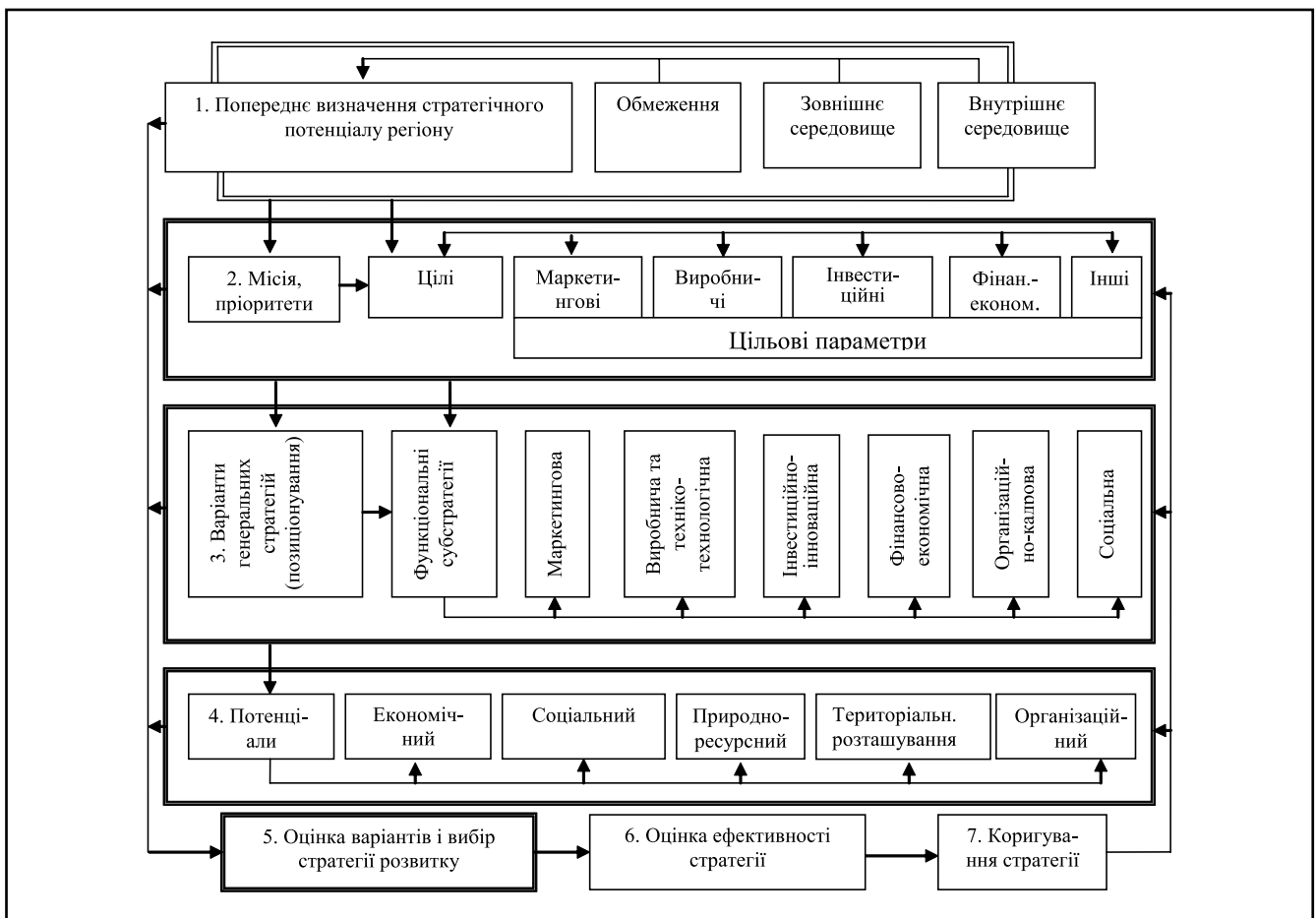
У цілому стратегія розвитку регіону має відповідати наступним критеріям: послідовності (не повинна містити суперечливі цілі та програми); узгодженості (повинна пропонува-

ти адаптивну реакцію на зовнішнє середовище і зміни, що в ньому відбуваються); переваги (повинна забезпечувати можливості для підтримки конкурентних переваг в обраній сфері діяльності); здійснення (не повинна передбачати надзвичайні витрати наявних ресурсів і не повинна спрямовуватись на досягнення нереальних цілей).

Остаточний вибір генеральної стратегії залежить від того, що вона може дати в перспективі та забезпечити регіону, а саме: стійку конкурентну перевагу; найефективніше досягнення маркетингових і загальних цілей; ґрунтуватись на використанні ринкових можливостей і нівелюванні ринкових загроз; бути гнучкою й адаптивною до ринкових змін; мати невисокий ризик; бути прийнятною для виконання; сумісною з організаційною структурою управління та узгодженою з іншими стратегіями; забезпечувати синергізм стратегічної діяльності регіону, а також необхідно не забувати про інтереси не тільки суб'єктів господарювання, а й населення регіону.

Отже, ключовими факторами, які необхідно враховувати при виборі стратегії розвитку регіону є рівень та особливості його функціонування, позиція його в державному рейтингу регіонів та потенціальні можливості, а також потреби та сподівання населення.

Для формування стратегії розвитку в умовах відсутності загальних теоретичних та методичних підходів до процесу її



**Механізм формування стратегії розвитку регіону**

Джерело: адаптовано з [3].

формування, а також відсутності механізму розробки стратегії регіону, адаптуємо механізм формування стратегії розвитку підприємства, розроблений І. Садловською та оприлюднений в [3], до умов регіону (див. рис.).

Першою стадією формування стратегії є прогнозно-аналітична, яка передбачає вибір варіантів прогнозування обсягу виробництва суспільного продукту і попереднє визначення стратегічного потенціалу з урахуванням обмежень, встановлених за результатами оцінки факторів зовнішнього середовища та внутрішнього середовища території. Дана стадія є дуже важливою і працемісткою, оскільки йде збір інформації як за галузями, так і по населених пунктах, крім того враховується приватне підприємництво та домогосподарства.

Друга стадія розробки стратегії передбачає визначення місії та стратегічних цілей, які розподіляються на маркетингові, виробничі, інвестиційно-інноваційні, фінансово-економічні, організаційні та соціальні. Кожна з цілей повинна мати параметри, які уточнюються кількісними показниками. Також встановлюються загальні пріоритети розвитку, які мають враховуватися і при розробці функціональних стратегій. Регіон повинен мати стільки функціональних стратегій, скільки у нього основних напрямків діяльності як за галузями, так і за сферами. Кожна функціональна стратегія має містити цілі, умови й основні напрямки діяльності кожної галузі регіону; порядок, послідовність розв'язання завдань, заходи, необхідні для досягнення поставлених цілей. Найголовніше питання даної стадії – це узгодження стратегічних цілей в частині, коли вони можуть суперечити одна одній.

Функціональні субстратегії поділяються на маркетингову, виробничу і техніко-технологічну, інвестиційно-інноваційну, фінансово-економічну, соціальну та організаційно-кадрову.

Маркетингова стратегія полягає у визначенні відповідних товарів, послуг і ринків, на яких вони будуть запропоновані. Визначає найефективніший склад комплексу маркетингу (дослідження ринків, товарної і цінової політики, каналів, розподілу, стимулювання збуту, підтримка продуктів).

Виробнича і техніко-технологічна стратегії спрямовані на налагодження виробничо-господарського комплексу регіону на успішне функціонування інфраструктури території. При її формуванні необхідно не тільки враховувати наявні ресурси та обсяги виготовлення продукції, а й технологічний рівень виробництва і можливість оновлення (модернізації) устаткування та обладнання; кваліфікаційний рівень персоналу; ступінь гнучкості виробничих процесів; конкретні дії, пов'язані з можливими вимогами споживачів до якості продукції, яка випускається в регіоні.

Основними принципами розробки інвестиційної стратегії на регіональному рівні є: орієнтування на інноваційне підприємництво; забезпечення поєднання перспективного, поточного і оперативного управління інвестиційною діяльністю; забезпечення адаптивності інвестиційної стратегії до змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища; забезпечення альтернативності стратегічного інвестиційного

вибору; врахування рівня інвестиційного ризику в процесі прийняття стратегічних рішень.

До параметрів оцінки зовнішнього середовища при визначенні інвестиційної стратегії для галузей території відносяться: рівень перспективності розвитку галузі та ступінь стійкості до економічного спаду; рівень насиченості попиту на продукцію підприємств; ступінь державної підтримки розвитку (кредитної, податкової, ресурсної і т.п.); рівень конкуренції; рівень державного регулювання цін на продукцію; прогресивність техніки і технології, що використовується.

Оцінка результативності інвестиційної стратегії вимагає визначити основні параметри, до яких можна віднести: узгодженість стратегії підприємства із загальною стратегією його розвитку; узгодженість інвестиційної стратегії підприємства зі змінами зовнішнього інвестиційного середовища, що очікується; узгодженість інвестиційної стратегії підприємства з його внутрішнім потенціалом; внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії; прийнятність для реалізації інвестиційної стратегії; знаходження рівня ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційної стратегії в допустимих межах; позитивна економічна ефективність реалізації інвестиційної стратегії.

Фінансово-економічна стратегія регіону має забезпечувати всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності і фінансових відношень шляхом формування довготривалих фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування і використання фінансових ресурсів при змінах умов як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Розробка фінансово-економічної стратегії, так як і розробка загальної генеральної стратегії, містить в собі основні етапи з наступною послідовністю: визначення періоду формування фінансової стратегії; дослідження факторів зовнішнього фінансового середовища; оцінка сильних і слабких сторін фінансової діяльності регіону; комплексна оцінка стратегічної фінансової його позиції; формування стратегічних цілей фінансової діяльності; розробка цільових стратегічних нормативів фінансової діяльності; прийняття основних стратегічних фінансових рішень; оцінка розробленої фінансової стратегії; забезпечення реалізації та організація контролю реалізації бюджету регіону як складової фінансової стратегії.

Найважливішою складовою фінансової стратегії є прийняття рішень про доцільну для регіону структуру бюджету як регіонального рівня, так і бюджетів нижчого рівня. Насамперед, це стосується співвідношення між бюджетами – державним і місцевим, власним і залученим. Велику роль при цьому відіграє структура комунальної власності регіону, яка повинна приносити прибутки; управління дивідендами, так як фірми, які швидко розвиваються, часто не виплачують дивідендів та не спрямовують їх на подальший розвиток виробництва, а використовують кошти на власні потреби.

Крім того розробляють організаційно-кадрову стратегію за допомогою якої розв'язують проблеми привабливості праці, мотивації, стимулювання, перепідготовки, підтриму-

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

вання необхідної кількості трудових ресурсів для ефективної діяльності підприємств та установ території тощо.

На четвертій стадії формування стратегії розвитку оцінюються як загальний потенціал, так і його складові, а саме: економічний, соціальний, природно-ресурсний, організаційний і потенціал територіального розташування; загальний потенціал пропонуємо розглядати як цілісну інтегровану систему потенціалів різного виду, які «накладаються» один на одного, створюючи тим самим джерело синергетичного ефекту – потенціал розвитку регіону. Для цього можна скористатись напрацюваннями Н. Склярук [4], яка розробила підходи до оцінки потенціалу малих міст України, але ми вважаємо, що дані підходи можна застосувати і для оцінки потенціалу регіону.

На п'ятій стадії відбувається оцінка варіантів стратегій і остаточний вибір стратегії розвитку. При цьому наявність інформації про потенціал розвитку, в свою чергу, дає можливість визначитися зі стратегією економічного розвитку регіону, яка може, наприклад, бути такою: підвищення якості життя населення регіону чи підвищення рівня економічного розвитку регіону на основі його конкурентоспроможності.

Незважаючи на те, що процеси змін та розвитку, які відбуваються на території регіону мають переважно економічну природу, більшість фахівців і керівників місцевих органів управління часто не можуть виділити найбільш важливі показники, що характеризують зазначені процеси, оскільки не уявляють функціонування окремого населеного пункту в його складі в цілому, тому їм важко приймати управлінські рішення з тим щоб задовольнити потреби всіх верств населення регіону.

У кожному випадку необхідно враховувати особливості даного регіону, етап його розвитку та специфічні проблеми, які регіон вирішує в даний період свого існування. Стратегічний план включає систему показників економічного і соціального розвитку регіону, яка повинна бути нескладною технічно і разом з тим повинна дозволяти вирішувати три основних завдання: попередній аналіз ситуації в регіоні; оцінка очікуваного ефекту пропонує в програмах стратегічного плану регіонального розвитку заходів; моніторинг виконання прийнятих програм розвитку регіону.

Шостою стадією схеми формування стратегії розвитку регіону (див. рис.) є оцінка ефективності стратегії. На сьомій стадії здійснюється коригування місії, пріоритетів розвитку, стратегічних цілей та перегляд загальної і функціональних стратегій.

Отже, тільки системний підхід до процесу формування стратегічного плану економічного розвитку регіону, враховує всі його ключові стадії та взаємозв'язки між ними, вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, забезпеченість ресурсами, а також за допомогою дієвого контролю зможе отримати позитивний кінцевий результат. До розробки місцевих стратегій розвитку закликала конференція ООН, що відбулася в червні 1992 року у Ріо-де-Жанейро. У підсумкових документах конференції записано: «Кожному місцевому органу влади слід розробити свою стратегію ста-

лого розвитку». Рішення конференції було покладене в основу політики сталого розвитку багатьох місцевих співтовариств [5], в тому числі і України.

Отже, стратегічне планування визначає розрив між тією ситуацією, у якій перебуває регіон, і тією, яку він бажає досягти, а також діє як засіб комунікації, тобто збирає ідеї, дані і думки громади та повертає їх у вигляді цілей, стратегій і ліній поведінки, які і складають стратегічний план.

Тому пропонуємо категорію «стратегічне планування економічного розвитку на регіональному рівні» визначати як «адаптивний процес, за допомогою якого здійснюється регулярна розробка та корекція стратегічного плану, згідно визначених стратегій; перегляд змісту заходів щодо його реалізації; моніторинг та контроль за ефективністю його реалізації, а також суспільна оцінка соціально-економічних змін, що відбуваються зовні та всередині регіону».

Для регіонів України характерне існування негативних тенденцій в економіці та демографічній ситуації, що потребує розроблення і впровадження механізмів необхідних для забезпечення стійкості, стабільності та здатності до розвитку територіального утворення за рахунок вибору і реалізації відповідної стратегії. Одним із критеріїв вибору стратегії можуть слугувати стадії життєвого циклу регіону. Розрізняють наступні види стратегій територіальних утворень які можуть забезпечити ріст темпів ВВП регіону, розвиток промисловості, сільського господарства, зростання кількості інвестицій та утримання споживчих цін на доступному рівні [6]:

- стратегія реструктуризації економіки регіону (використовується на етапі депресії) – проектує майбутню структуру економіки регіону, за рахунок визначення оптимальних пропорцій між виробництвом засобів виробництва та предметів споживання, співвідношення підприємств та організацій державної та приватної форм власності, планових та ринкових механізмів господарювання тощо. Призначена для оновлення структури економіки регіону, ліквідації нерентабельних підприємств, розвитку нових напрямів функціонування економіки регіону, перебудови існуючих базових галузей промисловості, використання інноваційного підприємництва;

- стратегія нарощування економічного потенціалу регіону (використовується на етапі зростання) – спрямована на створення сприятливих умов для зниження негативних факторів впливу та забезпечення передумов для подальшого розвитку економіки регіону. Передбачає заходи посилення ринкової позиції підприємств регіону, створення сприятливого інвестиційного клімату та освоєння інноваційних продуктів;

- стратегія регулювання економічного розвитку (використовується на етапі зростання життєвого циклу) направлена на здійснення координаційних заходів для стимулювання розвитку економіки регіону з врахуванням темпів економічного росту та етапу життєвого циклу. Передбачає перерозподіл фінансових потоків з метою забезпечення міжгалузевого переливу капіталу на основі оцінки ресурсних можливостей, використовує вертикальну і горизонтальну інтегра-

цію підприємств окремих галузей економіки в регіоні, формування територіально-виробничих комплексів;

- стратегія забезпечення збалансованості економічного зростання регіону (використовується на етапі стабілізації) – побудована на основі збалансованості функціонування підсистем економіки регіону; пропорційності виробничих потужностей регіону та ринкової інфраструктури, обсягів випуску продукції і споживання всіх видів ресурсів. Сприяє створенню соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, передбачає використання засобів диверсифікованого зростання та адекватної адаптації регіону до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Як вже було зазначено, формування стратегії розвитку регіону передбачає визначення стратегічних цілей. Наведено варіанти реалізації даної тези на прикладі документу «Стратегії економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2005–2015 роки», що передбачає таку структуру цілей [7]:

- стратегічна ціль 1 – використання високого інноваційного потенціалу сучасних технологій через визначення системи субцілей, а саме: ініціювати створення системи розробки і впровадження сучасних аграрних технологій; розробку і впровадження програми розвитку територій в сільській місцевості шляхом удосконалення ринкової інфраструктури та підтримки підприємництва на селі;

- стратегічна ціль 2 – використання людського потенціалу села, яка передбачає: створення умов щодо подолання регіональних відмінностей соціально-економічного розвитку населених пунктів та територій; забезпечення рівня розвитку людського потенціалу регіону в контексті вимог ООН щодо світового розвитку та індексу людського розвитку; розвиток місцевого самоврядування;

- стратегічна ціль 3 – реалізація нової енергетичної стратегії конкретизується в таких субцілях: створення повноцінної системи виробництва біопалива; сприяння впровадженню нових енергетичних технологій;

- стратегічна ціль 4 – Вінниччина – регіон сталого економічного розвитку і колективного підприємництва включає в себе такі субцілі: створення сприятливих умов для розвитку вільної конкуренції.

### Висновки

Враховуючи основні положення економічної теорії та принципи державного управління на регіональному рівні, а також умови ринкових реформ та інституційних перетворень

щодо економічного розвитку регіонів, необхідне як найскоріше впровадження стратегічно виваженої державної політики на принципах сучасного менеджменту, реалізації у суспільному управлінні методології як стратегічного управління, так і стратегічного планування, яка є природною відповіддю на сутність та складність задач, що стоять перед регіонами і допоможуть їм вийти з кризи.

Спроби побудови стратегій розвитку регіонів у формі регіональних програм економічного і соціального розвитку є майже завжди ілюстрацією старого адміністративно-бюрократичного підходу до планування попри сучасну риторику, що її використовують автори таких програм. В Україні майже не існує стратегічного планування регіонального розвитку із залученням громадськості та населення регіону. Досвід застосування стратегічного планування для розвитку регіонів показав, що важливими умовами його успішного впровадження є: інституціоналізація даного процесу, адаптування до конкретної території та співпраця з громадськістю.

### Література

1. Шаров Ю. Методико-технологічне забезпечення стратегічного планування в муніципальних утвореннях / Ю. Шаров // Вісник УАДУ. – 2002. – №1. – С. 169–177.

2. Брюховецька Н.Ю. Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія та практика / Н.Ю. Брюховецька. – Інститут економіки промисловості НАНУ. – Донецьк, 1999. – 275 с.

3. Садловська І.П. Стратегічні напрями розвитку авіатранспортних підприємств / Садловська І.П. – К.: НАУ, 2005. – 147 с.

4. Склярчук Н.И. Стратегическое планирование социально-экономического развития малого города / Н.И. Склярчук // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. – Вып. 48. – К.: Техніка, 2003. – С. 114–119.

5. Нерета О. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку малих міст / О. Нерета // Управління сучасним містом, 2003. – №1–3. – С. 169–176.

6. Вавдіюк Н.С., Проблеми забезпечення стійкості, стабільності та здатності до розвитку регіонів держави / Н.С. Вавдіюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – №4. – Ч. 2, Т. 3. – С. 155–159.

7. Колесник Т.В. Система стратегічних цілей інноваційного розвитку Вінниччини / Т.В. Колесник // Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів та впровадження стратегії інноваційно-інноваційного розвитку в Україні: Матер. міжн. наук.-практ. конф. 23–24 жовтня 2008 р. – У трьох частинах / РВПС України НАН України, 2008. – Ч. 3. – С. 156.

# СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Т.М. БУЛАХ,  
к.е.н., доцент, КНУКІМ

## Соціально-економічний розвиток села в умовах реформування економіки

*У статті розкрито основні проблеми соціально-економічного розвитку села в сучасних умовах та запропоновано шляхи їх вирішення. Основну увагу звернуто на поєднання зусиль держави та сільського населення, про ефективність чого свідчить досвід країн – членів Європейського Союзу.*

*В статье раскрыты основные проблемы социально-экономического развития села в современных условиях и предложены пути их решения. Основное внимание обращено на сочетание усилий государства и сельского населения, об эффективности чего свидетельствует опыт стран – членов Европейского Союза.*

*In the article the basic problems of socio-economic development of village are exposed in modern terms and the ways of their decision are offered. Basic attention is turned on combination of efforts of the state and rural population, about efficiency what experience of countries-members of European Union testifies.*

**Постановка проблеми.** Розробка та ефективність реалізації заходів соціально-економічного розвитку села набувають виключно великого значення з огляду на великі розміри сільських територій в Україні та існуючий рівень бідності, демографічну деградацію та спустошення села і всього сільського простору. Нині реальні доходи селян майже не зростають і є найнижчими серед усіх категорій населення, не відновлюється діяльність підприємств і закладів сфери обслуговування, припинилося оновлення матеріальної бази соціальної інфраструктури. Село перебуває у складних соціально-економічних умовах.

У сучасних ринкових умовах основними орієнтирами соціально-економічних перетворень на селі є формування умов для забезпечення ефективного сільськогосподарського виробництва і раціонального використання наявного ресурсного потенціалу сільських територій та, як результат зазначеного, підвищення добробуту сільського населення. З огляду на це активізація та виконання багаточисельних соціально-економічних функцій села потребують проведення наукових досліджень на основі аналізу існуючих концепцій та врахування сучасних світових тенденцій політики сільського розвитку, зокрема Європейського Союзу. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага як теоретичним, так і практичним питанням соціально-економічного розвитку села, особливо на регіональному рівні. Вагомий внесок у вивчення цих проблем зробили такі відомі вітчизняні вчені, як О. Бородіна, І. Власов, С. Гудзинський, Б. Данилишин, Т. Зінчук, Р. Косодій, О. Могильний, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, О. Прокопенко, К. Прокопишак, П. Саблук, М. Хвесик, Л. Шепотько, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Депенель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч, В. Назаренко, В. Пачиорковський, А. Петріков, Ж. Плева, Т. Ратінгер, О. Хашковская та багато інших. Однак в Україні цій проблемі з боку науковців ще не приділяється достатня увага.

**Метою статті** є виявлення проблем соціально-економічного розвитку села в сучасних умовах та обґрунтування

пропозицій щодо їх подолання, враховуючи досвід країн – членів Європейського Союзу.

**Виклад основного матеріалу.** Аграрні реформи, що відбувалися в Україні з початку 90-х років, не викликали очікуваних позитивних змін у соціально-економічній ситуації на селі, не сприяли нарощуванню вітчизняного виробництва сільськогосподарської продукції та підвищенню рівня доходів сільських товаровиробників, здійснювалися без активної участі та ініціативи сільської громади, що в цілому призвело до зниження добробуту сільського населення [3]. У селах (а їх в Україні більше 28,5 тис.) практично повністю занепали комунальне і побутове обслуговування. Лише п'ята частина сільських населених пунктів мають водопровід. Серйозні проблеми виникли з транспортним сполученням, діяльністю медичних установ, шкіл та дошкільних закладів. Погіршується якість та рівень освіти сільської молоді, збільшується частка тих, хто має лише базову загальну та початкову освіту, причому найвідчутніше це виявляється серед 15–19-річних селян. Це тісно пов'язано з незадовільними матеріальними умовами життя більшості сільських жителів та критичним станом мережі сільських загальноосвітніх закладів [2, 6].

Сьогодні 71% сіл не мають дошкільних установ, 50% – середніх навчальних закладів. Майже 5 тисяч сіл не мають шкіл, причому в 90% з них проживають по 40–60 дітей шкільного віку. Дільничні лікарні є в 2% сільських населених пунктів, амбулаторно-поліклінічні установи – в 12%, фельдшерсько-акушерські пункти – в 57% сіл [10].

Відсутні заклади охорони здоров'я в 2400 селах із населенням понад 500 чоловік. Користуються привізною водою більше 2,3 тисячі сіл із населенням в кожному понад 800 чоловік.

Незадовільні умови праці та побуту створюють соціальну напруженість, негативно впливають на демографічну ситуацію, внаслідок чого спостерігається високий рівень депопуляції, село катастрофічно старіє.

Сьогодні на кожну тисячу працездатних у селі припадає близько 760 пенсіонерів і непрацездатних. Близько 18 тисяч сіл не можуть відродитися і приречені на вимирання. В більше половини за рік не народжуються діти. Рівень смертності в сільській місцевості перевищує народжуваність в 2,6 раза. Чисельність сільських жителів на початок 2009 року становить 14,7 млн. осіб і за останні 15 років скоротилася на 1,8 млн., або на 12%, а чисельність дітей шкільного віку в сільській місцевості зменшилася на третину і становить лише 1,3 млн. осіб. За 1998–2009 роки внаслідок нееквівалентних взаємовідносин на ринку та через ціновий диспаритет на спожиття промислової продукції та виробничі послуги у сільського господарства відібрано більше 160 млрд. грн. За цей же період галузь одержала з держбюджету трохи більше 21,4 млрд. грн. (причому 16 млрд. грн. з цієї суми припадає на 2007 рік). За межею бідності знаходиться 15,5% загальної кількості селянських господарств, у 25% – сукупні витрати не перевищують рівень прожиткового мінімуму [2, 5].

Зниження народжуваності, погіршення стану здоров'я та інтенсивна міграція сільського населення, в тому числі маятникова трудова міграція до міст України, трудова міграція жителів західних і прикордонних регіонів до інших держав – Італії, Іспанії, Португалії, Росії – помітно погіршують прогноз формування його структури за основними віковими групами, а відтак перспективи збереження не лише демографічного, а й трудових ресурсного потенціалу сільської місцевості як значущої складової національного людського капіталу.

Відбувається послідовне згортання мережі установ культури на селі. Нині 41% сіл не мають клубів і будинків культури. Це приводить до того, що сьогодні половина сільських населених пунктів взагалі не має ні стаціонарних, ні пересувних форм культурного обслуговування. Практично припинила своє існування на селі сфера побутового обслуговування. Погіршення матеріальних умов життя і праці більшості селян, згортання фізкультурно-масової та оздоровчої роботи спричинило негативний вплив на фізичне здоров'я молоді, її психоемоційний стан, стимулювало поширення негативних відхилень у поведінці, уживання алкоголю, наркотичних та психотропних речовин [8].

Таким чином, найгострішими проблемами сільських поселень залишаються:

- невідповідність програм реформування економіки сільського господарства і результатів їх виконання визначеним соціальним пріоритетам;
- невизнання при формуванні бюджетної політики об'єктивної нерівності умов відтворення сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими галузями і сферами діяльності;
- незадовільне законодавче забезпечення та захист прав власності селян на землю і майно;
- недостатній рівень фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва та соціально-економічної сфери села, державної підтримки облаштування сільських територій, розвитку інфраструктури аграрного ринку, тінізація та монополізація каналів реалізації сільськогосподарської продукції;
- недостатнє стимулювання впровадження інноваційних технологій та інвестицій в агропромислове виробництво;
- відсутність паритетних економічних відносин між аграрним сектором та іншими галузями економіки та умов для підвищення рівня продуктивної зайнятості, створення додаткових робочих місць у сільській місцевості та підвищення рівня доходів, інформаційного забезпечення сільського населення з питань господарювання в ринкових умовах;
- передача об'єктів соціальної сфери сільськогосподарських підприємств до державної та комунальної власності без належного фінансування їх утримання;
- проведення неефективної державної політики щодо створення умов для розвитку кооперативних та інших некомерційних об'єднань сільськогосподарських товаровиробників у сфері заготівлі, переробки, реалізації продукції та фінансового і транспортного обслуговування товарних потоків [7].

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Крім того, серед основних проблем сільських територій виникає суперечність, яка зумовлюється, з одного боку, великою капіталомісткістю об'єктів, а з іншого – обмеженістю ресурсів. У зв'язку з цим найважливішим, на нашу думку, є визначення інвестиційних пріоритетів розвитку підприємств, організацій та установ соціально-економічної інфраструктури села, зокрема по окремих її галузях та напрямках. Враховуючи, що кожний регіон або село має свої особливості, різний рівень забезпеченості об'єктами соціальної сфери, а також потенційні можливості, слід забезпечити виважений підхід, беручи до уваги думку громади. Жителі конкретного населеного пункту мають право самі вирішувати, що їм передусім необхідно будувати і як розпоряджатися коштами місцевого бюджету або тими, що надійшли по каналах державних (національних) програм соціального розвитку села.

Вдосконалення економічного механізму управління соціальним розвитком потребує створення (відновлення) міжгалузевого органу управління (комісії) з координації всіх підприємств, організацій та установ незалежно від їх відомчої підпорядкованості, а також на регіональному рівні з питань прискореного розвитку та ефективного використання соціальної інфраструктури регіону, постійного поліпшення умов життя селян [9].

Водночас складність та багатогранність існуючих проблем зумовлює необхідність формування нових підходів щодо соціально-економічного розвитку села. Процеси соціального та економічного розвитку настільки взаємопов'язані та взаємопливові, що їх недоцільно розглядати поокремо, особливо зважаючи на реструктуризаційні зміни, проведені у галузі сільського господарства. Такі зміни покликані одночасно сприяти розвитку як економічної, так і соціальної сфер села та забезпечувати високі стандарти життя сільського населення [3].

У розвинутих країнах ці проблеми вирішуються шляхом диверсифікації видів діяльності сільського населення. Тобто селяни займаються не лише аграрною діяльністю. Для цього розробляються і втілюються відповідні програми сталого розвитку села, які передбачають ефективне використання людських і природних ресурсів, розвиток підприємництва, місцевої промисловості, народних промислів, сільського туризму. Всі ці засоби скеровуються на створення необхідних умов для гідного життя селян, збереження культурних цінностей села тощо.

У тих самих розвинутих країнах світу саме розвиток сільського туризму розглядається чи не як найважливіший засіб забезпечення сталого розвитку сільської місцевості.

Розвиток сільського туризму впливає:

- на вирішення соціально-економічних проблем села;
- на зменшення рівня безробіття на селі та розширення кола самозайнятості сільського населення, особливо молоді;
- на розширення можливостей реалізації продукції особистого підсобного господарства, причому реалізації її на місці;
- на покращення благоустрою сільських садиб, вулиць, в цілому сіл; стимулює розвиток соціальної інфраструктури;

- на відродження, збереження і розвиток місцевих народних промислів, пам'яток історико-культурної спадщини;
- на підвищення культурно-освітнього рівня сільського населення.

Пріоритетність розвитку сільського зеленого туризму в Україні визначається проектом Національної програми розвитку агропромислового виробництва і відродження села на період до 2010 року. Основними напрямками розвитку туризму в Україні до 2010 року, Програмою розвитку туризму в Україні до 2010 року, Концепцією основних напрямків відродження села і агропромислового комплексу України, Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року. Крім того, розвиток сільського зеленого туризму в Україні підтримується спеціальними європейськими програмами TACIS, Міжнародного фонду «Відродження», фонду «Євразія», Європейської федерації сільського зеленого туризму «Єврожітс» та іншими.

За декілька останніх років в Україні вже чітко виділилися регіони-лідери щодо розвитку сільського туризму, а саме:

- західний регіон – Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька області;
- південний регіон – АР Крим, Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська області;
- центральний і північний регіони – Вінницька, Київська, Полтавська, Черкаська, Чернігівська області.

Однак сьогодні основними проблемами, що стоять на шляху широкого розповсюдження сільського зеленого туризму в Україні, є відсутність дійового господарського механізму розвитку даного виду діяльності сільського населення, що проявляється в наступному:

- відсутність правового забезпечення розвитку сільського зеленого туризму;
- відсутність механізму раціонального та екологічно збалансованого використання природного та історико-культурного потенціалу для потреб туризму;
- невизначеність щодо схем кредитування, оподаткування, тарифів на житло та послуги;
- відсутність виваженої маркетингової політики в сфері сільського туризму;
- невисокий рівень кадрового забезпечення щодо діяльності з сільського туризму [1, 4].

### Висновки

Отже, визначальними напрямками концепції щодо вирішення проблем соціально-економічного розвитку села, на наш погляд, мають стати:

- створення організаційно-правових та соціально-економічних умов для комплексного розвитку сільських територій, наближення та вирівнювання умов життєдіяльності міського та сільського населення;
- підвищення рівня ефективної зайнятості, посилення мотивації сільського населення до розвитку підприємництва у

сільській місцевості як основної умови підвищення рівня життя населення;

- підтримка конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах інтеграції України у світовий економічний простір;
- подолання стихійності та тінізації аграрного ринку;
- створення екологічно безпечних умов для життєдіяльності населення.

Реалізація цих напрямів сприятиме збереженню навколишнього природного середовища та раціональному використанню природних ресурсів, особливо земель сільськогосподарського призначення.

### Література

1. Биркович В.І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / В.І. Биркович // Стратегічні пріоритети: науково-аналітичний щоквартальний збірник. – 2008. – №1 (6). – С. 138–143.
2. Концепція основних напрямів відродження села і агропромислового комплексу України: Проект соціалістичної партії України від 4 квітня 2006 р. – Режим доступу: – <http://www.spu.in.ua/ua/ideology/19841>
3. Куцмус Н.М. Соціально-економічний розвиток села в умовах європейського вибору: дис... канд. наук: 08.00.03 / Н.М. Куцмус. – Житомир, 2008. – 191 с.

4. Мельниченко С.В. Соціально-економічне значення та проблеми розвитку сільського зеленого туризму в Україні / С.В. Мельниченко, А.Ю. Єременко // Київський національний торговельно-економічний університет. – Режим доступу: – <http://www.ecologylife.ru>

5. Міністерство аграрної політики. Офіційний сайт. – Режим доступу: – <http://www.minagro.kiev.ua>

6. Павлов О. Парадигма сільського розвитку / О. Павлов // Економіка України. – 2006. – №7. – С. 41–48.

7. Про затвердження державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. №1158 // Офіційний вісник України. – 2007. – №73. – С. 7.

8. Продіус О.І. Проблеми соціально-економічного розвитку сільських поселень та шляхи їх вирішення / О.І. Продіус // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – №4 (18). – С. 76–79.

9. Регулювання соціально-економічного розвитку сільських населених пунктів // Аграрний сектор України. – Офіційний сайт. – Режим доступу: – <http://www.agroua.net>

10. Шмідт Р. Соціальний розвиток сільських територій / Р. Шмідт // Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України. – 2008. – № 9. – [www.dorada.org.ua](http://www.dorada.org.ua)

Т.О. КІЗИМА,

к.е.н., доцент, докторант, Тернопільський національний економічний університет

## Заощадження домашніх господарств: сутнісно-теоретичні та класифікаційні аспекти

*Розглянуто основні теоретичні підходи до трактування сутності поняття «заощадження», сформовано власне визначення цієї економічної категорії та охарактеризовано основні види і чинники заощаджень вітчизняних домогосподарств.*

*Рассмотрены основные теоретические подходы к трактовке сути понятия «сбережения», сформировано собственное определение этой экономической категории, а также охарактеризованы основные виды и факторы сбережений отечественных домохозяйств.*

*The main theoretical approaches to the interpretation of the essence of the concept of «savings» are considered, own definition of economic category is formed and the main types and factors of domestic household savings are described.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах скорочення обсягів інвестиційних ресурсів, котрі спрямовуються на розвиток реального сектору економіки України, важливого значення набуває акумулювання та ефективно використання внутрішніх джерел таких ресурсів для відновлення економічної стабільності та забезпечення економічного зростання.

Практика доводить, що одним із найважливіших та наймобільніших джерел фінансування економічного розвитку завжди були, є та, на наше тверде переконання, залишатимуться і в майбутньому заощадження населення (домашніх господарств).

Безумовно, світова економічна криза негативно вплинула як на загальний рівень добробуту українців загалом, так і на обсяги та динаміку їхніх заощаджень зокрема. Проте, на нашу думку, інвестиційний потенціал вітчизняних домогосподарств все ще залишається великим, і його потрібно якнайефективніше використати в сучасних економічних умовах.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню проблем формування заощаджень присвячені численні праці як всесвітньо відомих класиків економічної науки (Л. Вальрас, Дж.М. Кейнс, С. Кузнец, Г. Марковіц, А. Маршалл, Ф. Модільяні, П. Роуз, П. Самуельсон, А. Сміт, Р. Солоу, І. Фішер, М. Фрідман), так і сучасних вітчизняних (М. Алексеєнко, О. Ватаманюк, З. Васильченко, О. Васюренко, А. Вожжов, О. Дзюблюк, Н. Дорофєєва, В. Марцин, М. Меламед, А. Мороз, С. Панчишин, В. Рисін, М. Савлук) та зарубіжних

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

(О. Аттаназіо, Ю. Белугін, І. Глаголева, А. Дітон, Ю. Кашин, Дж. Кемпбел, К. Керролл, Є. Мельнікова, М. Фельдштейн, К. Хоріока, С. Шашнов, А. Шохін) вчених.

Однак у теорії заощаджень і до сьогодні існують численні розбіжності і певні невизначеності щодо трактування сутності заощаджень, що пов'язано зі складністю та багатогранністю цієї економічної категорії.

**Метою статті** є дослідження основних теоретичних підходів до трактування сутності поняття «заощадження», формулювання власного визначення цієї економічної категорії та виокремлення основних критеріїв для класифікації заощаджень домашніх господарств.

**Виклад основного матеріалу.** У найзагальнішому вигляді економісти визначають заощадження як «частину доходу, яка залишається після сплати податків і не споживається» [1, с. 106], як «різницю між використовуваним індивідом доходом і його видатками на споживання» [2, с. 622] або ж як «надлишок доходу над тим, що витрачено на споживання. Розуміти під цим терміном що-небудь інше було б, звичайно, дуже незручно і вело б до плутанини» [3, с. 78]. Тобто у наведених визначеннях основний акцент зроблено на методиці формування заощаджень та їх прив'язці до витрат на споживання. Відтак, можемо стверджувати, що західні вчені трактують заощадження передусім як «дохід, який домашні господарства (і компанії) прагнуть не витратити, а відкласти на майбутнє» [4, с. 575].

Російський науковець Ю.М. Белугін справедливо зазначає, що заощадження – це «тимчасово (виділено нами. – Авт.) не використана на поточні потреби частина особистого доходу, яка вкладається громадянами в кредитні установи або залишається на руках у населення і нагромаджується» [5, с. 4], наголошуючи на тому, що, у кінцевому підсумку, заощадження все ж таки будуть спрямовані на споживання, але у майбутніх періодах.

Як частину грошових доходів населення, спрямованих на задоволення майбутніх потреб, трактує заощадження Ю.І. Кашин [6, с. 7]. Однак зазначимо, що населення може отримувати доходи не тільки у грошовій, а й у натуральній формі (скажімо, допомога від родичів, успадковане майно тощо). Тому при визначенні заощаджень необхідно враховувати сукупні доходи домогосподарств, а не лише окремі їх складові. Відтак більш коректним вважаємо визначення українського вченого М.Д. Алексеєнка, який вважає, що «заощадження – це частина доходів суб'єктів економіки, не використана на споживання, сплату податків, неподаткових платежів і призначена для забезпечення потреб у майбутньому» [7, с. 8].

Вітчизняні дослідники зазначають, що «заощадження можна визначити як частину грошових доходів населення, яка формується за рахунок скорочення поточного споживання (задля накопичення) і призначена для забезпечення потреб у майбутньому» [8, с. 174] (аналогічні визначення знаходимо і у Ю.А. Янеля та К.О. Соломянової [9, с. 9], а також у монографії «Доходи та заощадження в перехідній економіці» [10, с. 243]).

Проте відмітимо, що заощадження не обов'язково формуються «за рахунок скорочення поточного споживання», а можуть формуватися, скажімо, і за рахунок збільшення поточного доходу при сталому поточному споживанні.

Деяко суперечливі трактування заощаджень як «частини отриманого індивідом, сім'єю, населенням грошового доходу, яка не йде на споживання, а відкладається для здійснення майбутніх покупок і задоволення відповідних потреб» [11, с. 252–253] та заощаджень населення як «вкладів населення в ощадному банку з метою зберігання грошей і отримання доходів у формі відсотків» [11, с. 253] подані в «Економічному енциклопедичному словнику». Адаже і перше, і друге визначення стосуються заощаджень населення, однак друге визначення суттєво звужує цю дефініцію, обмежуючи її лише однією формою заощаджень – банківськими вкладками.

Т. Єфременко під заощадженням розуміє «використання грошових ресурсів з метою отримання майбутніх доходів або забезпечення майбутнього споживання» [12, с. 170], вочевидь, маючи на увазі лише процес формування організованих заощаджень та упускаючи з виду неорганізовані, які на даний момент населенням не використовуються, а лише відкладені на певний час для здійснення майбутніх витрат. Аналогічні погляди висловлюють і М.М. Свердан та А.А. Славкова, зазначаючи, що «заощадження – це витрати громадян інвестиційного характеру у випадку їх капіталізації як активного способу витрачання грошових коштів, фіскально перерозподілених та споживчо невикористаних» [13, с. 28]. Однак ми вважаємо, що заощадження – поняття значно ширше, ніж витрачання коштів на інвестиційні цілі, саме за рахунок неврахованих обсягів неорганізованих заощаджень.

Таким чином, аналізуючи наведені вище визначення поняття «заощадження», приходимо до висновку, що вітчизняні та зарубіжні вчені ототожнюють його в основному із заощадженнями громадян, домогосподарств, населення і трактують як: 1) частину доходу, яка не споживається у поточному періоді; 2) процес використання грошових ресурсів з метою отримання майбутніх доходів чи забезпечення майбутнього споживання; 3) витрати інвестиційного характеру.

Проте ми переконані, що за своєю сутністю заощадження – це передусім складна і багатогранна економічна категорія, яка характеризує відносини, що виникають всередині домашнього господарства або між домогосподарством та іншими економічними суб'єктами (підприємствами, інституціями фінансового ринку, державою) з приводу розподілу отриманих доходів та формування відповідних фондів грошових коштів, покликаних забезпечувати споживання або зростання доходів їхніх власників у майбутньому.

Як явище заощадження домогосподарств відображають внутрішні (неорганізована форма заощаджень) і зовнішні (організована форма заощаджень) грошові потоки домашніх господарств. По суті, це є рух (тобто процес спрямування) грошових коштів, не витрачених на споживання у поточ-

ному періоді, на підвищення добробуту домашнього господарства у майбутніх періодах.

За змістом заощадження домогосподарств – це фонди грошових коштів, які домогосподарства формують з метою задоволення своїх майбутніх потреб або забезпечення майбутніх доходів.

За формою заощадження – це частина неспожитого у поточному періоді сукупного доходу домогосподарства, яка при організованій формі може трансформуватися в інвестиційні витрати (тобто витрати, спрямовані на приріст фінансових активів домашнього господарства), а при неорганізованій формі – виводиться на певний час з обігу (тобто залишається «на руках» у населення).

Беручи до уваги те, що між сутністю, явищем, змістом і формою існує тісний діалектичний взаємозв'язок, сформулюємо власне визначення заощаджень домогосподарств, акцентуючи увагу на прагматичному аспекті дослідження цього явища. Відтак вважаємо, що заощадження домашніх господарств є тією частиною доходів населення, яка залишається після сплати обов'язкових платежів та здійснення поточних споживчих витрат, і яку члени домашніх господарств вкладають передусім у фінансові (рідше – нефінансові) активи з метою отримання майбутніх доходів або ж відкладають (виводять на певний період часу з особистого користування) з метою задоволення майбутніх потреб. У своєму визначенні ми зацентрували увагу як на механізмі, так і головних цілях формування організованих та неорганізованих заощаджень домашніх господарств.

Принагідно зазначимо, що вживаючи термін «активи» стосовно домашніх господарств, ми позиціонуємо домашні господарства у якості господарюючих економічних одиниць і тому використовуємо відповідні поняття, що характеризують економічну діяльність таких одиниць.

Загальновідомо, що нагромадження вартості в деяких видах грошової та натурально-речової форм не дає їхнім власникам доходів від неї. Саме цей чинник, а також можливість знецінення грошей спонукають частину власників заощаджень до їх капіталізації. Відтак, заощадження населення стали набирати форми фінансових активів.

Фінансові активи відображають грошові економічні відносини домогосподарств з фінансово-банківською системою, а через неї з усією національною економікою. Саме такий підхід актуалізує проблему трансформації заощаджень домашніх господарств в інвестиції.

І.П. Хомініч вважає, що фінансовими активами слід вважати частину наявного доходу домогосподарства, яка набуває однієї з форм організованих заощаджень і відповідає наступним умовам:

- ці кошти повинні «працювати» у фінансово-кредитній сфері;
- вони повинні приносити дохід у тому чи іншому вигляді (відсотки, дивіденди) [14, с. 20].

Ю.І. Кашин до фінансових активів населення відносить суми коштів населення на депозитах, в готівці, у цінних папе-

рах, а також у вигляді внесків у страхові, пенсійні та інші фонди [15, с. 104].

Ю. Плющевська до складу фінансових активів зараховує готівку на руках у населення (неорганізовані заощадження), банківські депозити, вкладення у цінні папери, а також «вимоги до нефінансових підприємств по заробітній платі (тобто заборгованість)» [16, с. 97–99]. Однак ми вважаємо, що заборгованість по заробітній платі у жодному разі не можна зараховувати до фінансових активів, адже за своєю економічною сутністю вона є частиною доходів населення, котра лише підлягатиме майбутньому розподілу на споживчу і неспоживчу (заощаджувальну) частини. Відтак, зарахування приросту заборгованості по заробітній платі і пенсіях до фінансових активів створюватиме парадоксальну ситуацію: елемент економічних негараздів (невиплачена заробітна плата) перетворюватиметься в складову добробуту (приріст заощаджень).

Процес вкладання тимчасово вільних коштів у різноманітні фінансові активи є одним із проявів активної фінансової поведінки домашніх господарств в сучасних умовах. І саме від дохідності, строковості та рівня ризиковості активів залежить ефективність здійснюваних заощаджень.

Оскільки заощадження домогосподарств є досить неоднорідними за своїм складом, виникає необхідність їх класифікації за різними ознаками, що, у свою чергу, сприятиме детальнішому дослідженню їх змістового наповнення. І хоча кожна з ознак характеризує сутність заощаджень з тієї чи іншої сторони, доповнюючи одна одну, вони в кінцевому підсумку сприяють формуванню цілісного розуміння досліджуваного поняття.

Для класифікації заощаджень домогосподарств використовуємо три найбільш значимих критерії:

- функціональну спрямованість (спонукальні мотиви) заощаджень;
- характер мобілізації заощаджень;
- форму здійснення заощаджень.

Вихідним критерієм класифікації заощаджень, вважаємо, є функціональна спрямованість або спонукальні мотиви для здійснення заощаджень, у відповідності з яким заощадження домогосподарств поділяють на мотивовані (або добровільні) та немотивовані (або вимушені).

Оскільки мотив – це підстава (привід) для певних дій та вчинків, можемо стверджувати, що мотиви є суб'єктивним явищем, пов'язаним із психологічними аспектами поведінки людини. Заощаджуючи частину отриманого доходу, домогосподарства керуються різними мотивами, серед яких виділимо:

- створення резерву на випадок непередбачених обставин (наприклад, хвороби, нещасного випадку, втрати роботи) – мотив перестороги;
- бажання забезпечити добробут наступного покоління – мотив спадку;
- накопичення заощаджень у працездатному віці з метою забезпечення гідного майбутнього (наприклад, турбота про старість, майбутній добробут дітей, їх освіту, одруження) – мотив життєвого циклу;

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– накопичення коштів для купівлі товарів тривалого користування або ж оплати послуг, які потребують значних коштів (придбання автомобіля, нерухомості, здобуття освіти, організація відпочинку, оплата медичного обслуговування тощо) – накопичувальний мотив;

– задоволення почуття скнарості шляхом немотивованого накопичення грошей та інших активів – мотив жадібності;

– насолода почуттям матеріальної незалежності та свободою дій і поведінки – мотив незалежності;

– здійснення заощаджень з метою отримання прибутку – інвестиційний мотив.

Створення мотивованих заощаджень визначається намаганням підвищити або хоча б зберегти рівень задоволення потреб членів домашніх господарств у майбутньому. Мотивовані заощадження, як правило, є добровільними. Це означає, що громадяни свідомо та добровільно відмовляються від певної частки поточного споживання задля забезпечення майбутніх потреб.

Однак інколи виникають ситуації, коли громадяни через певні, незалежні від них обставини, змушені відмовлятися від звичних обсягів споживання і збільшувати свої заощадження. У таких випадках мають місце немотивовані (вимушені) заощадження, виникнення яких пов'язують із такими основними причинами:

– порушенням відтворювальних процесів в економіці, коли має місце невідповідність платоспроможного попиту населення пропозиції товарів і послуг;

– швидким зростанням доходів, коли можливості для розширення споживання ще не привели до виникнення нових потреб;

– отриманням окремими групами населення доходів від тіньової економічної діяльності тощо [7, с. 17].

Наступним важливим критерієм класифікації заощаджень домашніх господарств є характер їх мобілізації, згідно з яким усі заощадження поділяють на організовані (кошти, які за допомогою посередників: банків, небанківських кредитних установ, страхових компаній, інститутів спільного інвестування тощо розміщені на фінансовому ринку і приносять їхнім власникам дохід у вигляді відсотків, дивідендів) та неорганізовані (кошти в національній та іноземній валюті, що знаходяться на руках у населення, в банківських сейфах, а також кошти, вкладені у товари тривалого користування та майно). Звичайно ж організовані заощадження є більш економічно вигідними як для населення, так і суб'єктів фінансового ринку та держави загалом. А от наявність неорганізованих заощаджень не вигідна не лише їхнім власникам, котрі позбавлені можливості отримувати відповідні доходи, але й державі, адже значні їх обсяги ускладнюють процес регулювання грошової маси в обігу. Принагідно зазначимо, що на обсяги організованих заощаджень впливають численні фактори як економічного, так і позаекономічного (психологічного, демографічного) характеру, зокрема: величина доходів домашнього господарства, мотиви формування зао-

щаджень, ступінь довіри (недовіри) населення до держави, національної грошової одиниці та інституцій фінансового ринку, стан розвитку фінансового ринку, рівень фінансової грамотності (освіченості) населення тощо.

С.А. Белозьоров виділяє ще один важливий, на його думку, канал мобілізації коштів домогосподарств з метою їх подальшого вкладання – квазізаощадження, які передбачають придбання домогосподарствами різного роду матеріальних активів: нерухомості, дорогоцінних металів і кам'яних, антикваріату, картин та інших матеріальних об'єктів, вкладення в які дозволяють вберегти заощадження від знецінення або ж отримати додатковий дохід [17, с. 95].

Ми ж вважаємо, що вкладення коштів домогосподарств у придбання матеріальних активів, які не приносять додаткового доходу (або від володіння якими домогосподарства не очікують отримання додаткового доходу), можна зараховувати до обсягів неорганізованих заощаджень (скажімо, придбання автомобіля, ювелірних виробів, інших цінних речей з метою особистого використання або ж накопичення). А придбання матеріальних активів з метою подальшої їх реалізації за потенційно вищими цінами або ж з метою отримання від їх використання додаткового доходу (скажімо, купівля нерухомості з метою здавання її в оренду чи придбання автомобіля з метою отримання доходів від здійснення перевезень) доцільно зараховувати до організованих заощаджень, адже домогосподарства купують ці об'єкти, як правило, на організованих ринках (автомобільному ринку, ринку житла) і отримують від їх експлуатації додаткові доходи.

Важливим критерієм класифікації заощаджень домогосподарств є також форма їх здійснення. Вибір членами домашнього господарства найефективніших форм заощаджень є одним із найскладніших і водночас найважливіших завдань, які домогосподарства вирішують, приймаючи рішення про здійснення заощаджень. Найбільш поширеними формами заощаджень є: готівкові заощадження в іноземній і національній валюті, кошти на рахунках у банках та небанківських фінансових установах, вкладення в акції та боргові цінні папери, у нерухомість, дорогоцінні метали, антикваріат тощо.

Принагідно зазначимо, що єдиної точки зору стосовно цього питання в економічній літературі не існує. Зокрема, у наукових колах точиться жвава дискусія щодо доцільності (або недоцільності) віднесення до заощаджень придбаних населенням товарів тривалого користування (в тому числі нерухомості). Так, російські фахівці до заощаджень зараховують відкладену готівку (в національній та іноземній валютах), кошти на банківських рахунках, купівлю акцій та інших цінних паперів, страхових полісів, а також придбання товарів тривалого користування, що мають реальну ліквідність [18, с. 41], вказуючи одночасно на спірність віднесення товарів тривалого користування до структури заощаджень (принагідно зазначимо, що відносити страхові поліси до заощаджень можна лише частково, оскільки їх економічна сутність є дещо відмінною від сутності заощаджень, хоча, звісно ж,

заощадження нерідко можуть формуватися саме під дією страхового мотиву). Аналогічних поглядів щодо недоцільності зарахування витрат на придбання нерухомості притримуються Ю. Кашин [19, с. 44] та І. Хомініч [14, с. 20], які до заощаджень зараховують лише сукупність винятково фінансових активів населення.

О. Ватаманюк [20, с. 189] та С. Шашнов [21, с. 15], а також вітчизняні статистики визначають заощадження як зміну сукупності фінансових та нефінансових активів домашніх господарств (населення) за певний період часу, визнаючи тим самим заощаджувальний характер витрат на купівлю нерухомості та будівництво і капітальний ремонт житла.

Ми ж вважаємо, що витрати на придбання нерухомості та інших товарів тривалого користування (автомобілів, гаражів, земельних і дачних ділянок тощо) можна зараховувати до заощаджень, адже такі товари довготривалого користування купуються населенням, як правило, за рахунок накопичених раніше заощаджень (тобто у такому випадку відбувається лише зміна форми заощаджень: грошова перетворюється у матеріально-речову).

Необхідно зазначити, що за низьких поточних доходів окремі домогосподарства для підтримання належного життєвого рівня можуть використовувати раніше заощаджені кошти (тобто можуть витратити більше, ніж отримувати доходів). У цьому випадку кажуть, що такі домогосподарства мають від'ємні заощадження. Фахівці стверджують, що «від'ємні заощадження виникають, як правило, в умовах інфляції, коли населення перестає робити нові заощадження і витрачає попередні під загрозою втрати їх від інфляції та інших факторів соціально-економічного характеру» [7, с. 11].

Загалом заощадження домогосподарств відіграють надзвичайно важливу роль в соціально-економічному житті суспільства. Серед вітчизняних науковців роль особистих заощаджень найбільш ґрунтовно дослідив та всеохопно висвітлив у своїх численних працях відомих учений М. Савлук, який виокремив фінансовий, соціальний, економічний та політичний аспекти цього питання. Зокрема, науковець стверджує, що фінансове значення заощаджень домогосподарств полягає у забезпеченні необхідними ресурсами функціонування фінансового ринку (адже лівова частка заощаджень населення трансформується в інвестиції саме через механізм фінансового ринку) [22, с. 213]. Соціальне значення особистих заощаджень пов'язане з тим, що вони забезпечують страхову захищеність домогосподарств на випадок непередбачених подій та сприяють підвищенню життєвого рівня населення [23, с. 10]. Економічне значення заощаджень полягає у тому, що з їх формуванням розвиваються і урізноманітнюються потреби людей, що відповідно посилює мотивацію до праці та зростання її продуктивності [22, с. 220–221]. Політичне значення особистих заощаджень пов'язане із можливістю формування потужного середнього класу як гаранта соціально-економічної та політичної стабільності у суспільстві [23, с. 10].

Важливим напрямом теорії і практики заощаджень домогосподарств є дослідження впливу окремих факторів на цей процес. Звичайно ж найважливішим фактором слугує величина доходу, який залишається у розпорядженні членів домашнього господарства після сплати усіх податків та інших обов'язкових платежів. Проте окрім величини поточного доходу суттєвий вплив на обсяги заощаджень, а також пропорції, в яких вони поділяються на організовані та неорганізовані, здійснюють й інші фактори, зокрема: внутрішні (рівень, структура та пріоритети споживчих витрат членів домашнього господарства, досвід ощадно-інвестиційної діяльності, очікування домогосподарств щодо динаміки цін та змін у поточному доході, демографічні чинники) та зовнішні (рівень довіри населення до інститутів фінансового ринку, стан законодавчого забезпечення операцій, що здійснюються на фінансовому ринку України, наявність широкого спектру інструментів інвестування, величина відсоткових та податкових ставок тощо).

У свою чергу, серед сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів науковці, котрі досліджують це питання, виокремлюють економічні (рівень поточного доходу та величина сукупного багатства домогосподарства, макроекономічна ситуація, рівень цін, величина відсоткових та податкових ставок, рівень розвитку фінансового ринку тощо), політичні (стабільність політичної ситуації в країні, ефективність державної політики), демографічні (розмір і вікова структура домогосподарства, рівень освіти загалом та фінансової грамотності зокрема, сектор зайнятості членів домашнього господарства), соціальні (рівень розвитку системи соціального захисту населення, соціальна стабільність у суспільстві, соціальна структура населення), психологічні (менталітет, національні особливості, релігія, звичаї, традиції та досвід заощаджень), територіальні (місце проживання членів домашнього господарства, а саме: міський населений пункт чи сільська місцевість) та інші фактори.

Зазначимо, що для розрахунку обсягу заощаджень домашніх господарств використовують два основних методи:

– сальдовий метод, у відповідності з яким обсяги заощаджень населення визначають як різницю між особистим використовуваним доходом та споживчими витратами домогосподарств;

– метод приросту активів, у відповідності з яким обсяг заощаджень визначають як приріст активів домашніх господарств за певний період часу (переважно за рік). У цьому випадку заощадження розраховують як чисте придбання активів за вирахуванням чистого нагромадження зобов'язань.

Причому відповідно до другого методу, заощадження можна розраховувати двома способами:

1) як зміну (приріст або скорочення) активів домогосподарств за конкретний період часу (за західною термінологією, як «потік» або елемент обороту). Цей спосіб переважно застосовують органи Державного комітету статистики України при визначенні обсягів заощаджень;

2) як сукупність нагромаджених активів домашніх господарств на певну дату (тобто, як «запас» або елемент залишку) [24, с. 57–58]. Цей спосіб, зокрема, використовує Національний банк, оприлюднюючи дані про стан грошово-кредитного ринку України.

Державний комітет статистики України, подаючи дані про витрати і заощадження населення у балансі доходів і витрат, виділяє витрати населення на нагромадження нефінансових (тобто матеріальних і нематеріальних) активів і приріст фінансових активів у розрізі грошових вкладів і цінних паперів, заощаджень в іноземній валюті та позик одержаних за виключенням погашених. За даними цього балансу, питома вага витрат на заощадження останніми роками коливається в межах 8–9% загальної величини витрат і заощаджень, причому витрати на придбання нефінансових активів перебувають у межах 1–2% усіх витрат і заощаджень населення, а на приріст фінансових активів – у межах 6–7%. Серед витрат, спрямованих на приріст фінансових активів, найбільшу питому вагу займають витрати на приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах (від 10,0% у 2003 році до 15,2% у 2007 році). За підсумками 2008 року, питома вага цієї форми заощаджень дещо знизилася (до 10,6%) [25], що пояснюється стрімким знеціненням національної грошової одиниці восени 2008 року. А у 2009 році Держкомстат зафіксував взагалі від'ємне значення зазначеного показника (–0,1%) [26].

За даними статистичного збірника «Витрати і ресурси домогосподарств України у 2008 році», витрати домашніх господарств на купівлю акцій, нерухомості, будівництво, капремонт, вклади до банків становили 6,3% загальної величини сукупних витрат, що на 2,6 відсоткових пункти більше в порівнянні з 2007 роком [27, с. 159].

Як бачимо, різниця між цифрами, поданими у Статистичному щорічнику України, і даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств є суттєвою. Це вкотре підтверджує необхідність переведення статистичних досліджень доходів і витрат населення на єдину методологічну базу, здатну адекватно відображати макро- та мікроекономічні процеси в державі.

«Одержання достовірних і надійних статистичних даних є сьогодні однією з ключових проблем під час аналізу будь-яких економічних процесів» [24, с. 58], – стверджують науковці. Статистика заощаджень теж не стала винятком, адже ті нечисленні дані, які публікують у статистичних збірниках – це, здебільшого, валові [28, с. 395] або усереднені показники, обчислені в розрахунку на одне домогосподарство [27, с. 159–203], котрі, як правило, мало пояснюють сучасні економічні реалії.

Відтак, абсолютні показники, які характеризують ситуацію на вітчизняному ринку заощаджень, і які публікує Держкомстат України у Статистичному щорічнику України та статистичному збірнику «Витрати і ресурси домогосподарств України», є важко порівнянними між собою, що вносить деяку

плутанину в процес їхньої оцінки. Тому існує велика ймовірність того, що висновки, сформовані на основі наявного статистичного матеріалу, можуть виявитися вкрай обмеженими та призвести до суттєвих огріхів і відхилень від реального стану речей. Відтак, логічним буде припустити, що «масив цифр, які мало про що говорять, свідчить або про слабкість методологічних підходів у статистиці, або про свідоме завуальювання за допомогою узагальнених і усереднених показників реальної ситуації» [12, с. 171]. Для адекватної оцінки ситуації у сфері заощаджень, а також з метою якісного прогнозування ймовірних тенденцій у фінансовій поведінці населення, на нашу думку, досить корисними для дослідників були б дані стосовно кількості вкладів населення у фінансових установах, а також щодо розмірів таких вкладів (ми можемо лише припускати, що поляризація вітчизняних вкладників залежно від розмірів їхніх вкладів є доволі суттєвою).

### Висновки

Насамкінець зазначимо, що фінансовий стан і фінансова безпека вітчизняних домогосподарств значною мірою залежить від формування ринку заощаджень в Україні. Тому у зазначеному контексті мова передусім має вестися про цілеспрямовані дії і заходи державних виконавчих і регулюючих органів щодо створення правових та економічних умов для залучення заощаджень населення на фінансовий ринок і перетворення їх у фінансові активи.

У випадку, коли заощадження домогосподарств все активніше трансформуватимуться у фінансові активи, будуть створені умови для дотримання економічних інтересів усіх суб'єктів ринку: домашніх господарств, котрі прагнуть мінімізувати свої ризики та підвищити збереженість і надійність фінансових активів; держави, яка прагне збільшити свої доходи за рахунок ефективного залучення до ринкових відносин усіх економічних агентів і забезпечити макроекономічну стабільність; юридичних осіб, котрі отримують безперечну вигоду у формі залучення короткострокового і довгострокового позикового капіталу від фінансово-банківських структур; фінансово-кредитних інституцій, які формують свої пасиви передусім за рахунок фінансових активів домашніх господарств.

Відтак, формування національного ринку заощаджень і державної стратегії у цій сфері слід визнати пріоритетним завданням сучасного етапу ринкових реформ в Україні.

### Література

1. Макконнелл К. Р. Экономика: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю [пер. с англ. 11-го изд.]. – К.: Харгар-Демос, 1993. – Т. 1. – 400 с.
2. Семюельсон П. А. Микроэкономика: Підручник / П. А. Семюельсон, В. Д. Нордгауз; [пер. з англ.]. – К.: Основи, 1998. – 676 с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Гелиос – АРВ, 2002. – 352 с.
4. Sloman J. Economics. – London, «Harvester Wheatsheaf», 1995. – 601 p.

5. Белугин Ю.М. Сбережения и безналичные расчеты вкладчиков Сберегательного банка СССР / Ю.М. Белугин. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 80 с.
6. Кашин Ю.И. Сбережения населения в СССР / Ю.И. Кашин. – М.: Финансы и статистика, 1979. – 174 с.
7. Алексеенко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія / М.Д. Алексеенко. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
8. Рамський А.Ю. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізми його реалізації / А.Ю. Рамський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №5. – С. 173–178.
9. Янель Ю.А. Заощадження домогосподарств України та їх мотивація / Ю.А. Янель, К.О. Соломянова // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – №6. – С. 9–13.
10. Доходи та заощадження в перехідній економіці України / В. Бандера, В. Буняк, О. Ватаманюк, Н. Дорофєєва, Г. Коротка; [Степан Панчишин (ред.), Михайло Савлук (ред.)]. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – 406 с.
11. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / За ред. С.В. Мочерного. – Л.: Світ. – 2005. – Т. 1. – 616 с.
12. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України / Т. Єфременко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – №2. – С. 165–175.
13. Свердан М.М. Механізм формування заощаджень населення: фіскальні чинники стимулювання / М.М. Свердан, А.А. Славкова // БизнесИнформ. – 2009. – №4. – С. 27–29.
14. Хоминич И.П. Финансовые активы домашних хозяйств в структуре инвестиционных ресурсов / И.П. Хоминич // Банковские услуги. – 2003. – №9. – С. 19–26.
15. Кашин Ю.И. О мониторинге сберегательного процесса / Ю.И. Кашин // Вопросы экономики. – 2003. – №6. – С. 100–110.
16. Плущевская Ю. Финансовые потоки между основными секторами российской экономики в 1997–2002 гг. / Ю. Плущевская // Вопросы экономики. – 2003. – №6. – С. 88–99.
17. Белозеров С.А. Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект / С.А. Белозеров. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2006. – 194 с.
18. Радаев В.В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения / В.В. Радаев // Вопросы социологии. – 1998. – Вып. 8. – С. 39–54.
19. Кашин Ю. Финансовые активы населения (сбережения): подход к оценке уровня жизни / Ю. Кашин // Вопросы статистики. – 1998. – №5. – С. 43–51.
20. Ватаманюк О.З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз: Монографія / О.З. Ватаманюк. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2007. – 536 с.
21. Шашнов С.А. Сбережения домашних хозяйств и проблемы их статистического изучения на микроуровне / С.А. Шашнов // Вопросы статистики. – 2003. – №1. – С. 13–21.
22. Савлук М. Макроекономічні цілі та наслідки формування заощаджень населення // Доходи та заощадження в перехідній економіці України / В. Бандера, В. Буняк, О. Ватаманюк, Н. Дорофєєва, Г. Коротка; [С. Панчишин (ред.), М. Савлук (ред.)]. – Л.: Видав. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – 406 с.
23. Савлук М. Грошові заощадження населення як ресурс фінансового ринку // Роль грошових заощаджень населення в розбудові економіки України: Матеріали науково-практичної конференції 19 лютого 2002 року. Наук. ред. А.А. Мороз. – К.: КНЕУ, 2002. – 193 с.
24. Ільченко Т. Методологічні підходи до дослідження заощаджень населення / Т. Ільченко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – №2. – С. 56–60.
25. Доходи та витрати населення України у 2002–2008 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn\\_ric/dvn\\_u/dvn\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn_u/dvn_u.htm) (дата останньої модифікації: 14.05.2009 р.).
26. Доходи та витрати населення України за 2008 рік. Експрес-випуск Державного комітету статистики України від 31.03.2010 р. №79. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2010/03\\_10/79n.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2010/03_10/79n.zip)
27. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2008 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики, 2009. – Ч. I. – 434 с.
28. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За редакцією Осауленка О.Г. – К.: ТОВ «Видавництво »Консультант», 2009. – 566 с.

# ЗМІСТ

## Макроекономічні аспекти сучасної економіки

АНИН В.І., БОНДАР О.А. Значення інтерпретаційних моделей в економетриці та логістиці	3
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Дисфункційний розвиток як об'єкт теорії тіньової економіки	7
МУСІНА Л.А. Передумови ефективності державного стратегічного планування науково-технологічного розвитку США	10
КОВАЛЬОВ І.В., КОЛОТІЙ В.М. Документальне відображення організаційно-методичного забезпечення у сфері державних закупівель у світі і в Україні	16
БОНДАР І.К. До питання продуктивності економіки України	20
БЕГЛАРАШВІЛІ О.П. Маркетинговий підхід щодо управління ланцюгом поставок	23
БІЛОУС І.В. Сучасний механізм ефективного формування та регулювання ринку корпоративних облігацій	27
МАКАРЕНКО Є.В. Суперечності та перспективи реалізації фінансової політики в Україні на сучасному етапі	31
МЕРВЕНЕЦЬКА В.Ф. Вплив вимог національного рахівництва на формування інформації про нематеріальні активи в обліку і звітності	35
ОМЕЛЬЧУК В.О. Еволюція житлової іпотеки як інструменту розвитку ринку доступного житла	40
ОСЕЦЬКИЙ В.Л., ОНИЩЕНКО Н.В. Сучасні концептуально-організаційні основи створення нових підприємств в Україні	46
ДОНДИК І.М. Актуальні питання фінансового контролю органів податкової служби	50
УШЕРЕНКО С.В. Напрями формування ефективного менеджменту українських підприємств у посткризовий період	53
ВОРОБИЙОВ В.І. Еволюція поглядів на поняття «безпека»	56
АНТОЩИШИНА Н.І. Дослідження наукових поглядів щодо створення ланцюга цінності	59
ГЕРАСИМЕНКО В.В., ГЕРАСИМЕНКО Р.А. Економічна природа та сутність кредитної діяльності банків	64
ЛАВРЕНЧУК В.А. Державне регулювання альтернативної енергетики як фактор сталого розвитку економіки	69
ОЗЕРЧУК О.В. Корпоративні права держави в Україні: сучасна практика управління та напрями її удосконалення	73
ІВАНОВА І.І. Структура нової економіки, її складові	81

## Інноваційно-інвестиційна політика

ТОКАР В.В. Система оподаткування в контексті національної мобілізаційно-інноваційної моделі	85
ФЕДОРЕНКО І.К., РИБАЛКО В.В. Моделювання інвестиційної привабливості компаній методами факторного аналізу	89
ЮХНОВСЬКИЙ І.В. Інституціоналізація інноваційного підприємництва в транзитивній економіці	94
ЮРЧЕНКО Ю.О. Сутнісна характеристика інтелектуального капіталу підприємства	98
ХАЛІЛОВ А.Є. Інноваційний розвиток системи керування елементами економіки	102
ФРАНЧЕНКО О.Л. Фондовий ринок України як базова структура по перетворенню заощаджень населення в інвестиційні ресурси	104

## Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

СІДНЄВА Ж.К. Актуальні питання створення систем управління якістю на підприємствах	108
РИЖАКОВА Г. М. Вплив факторів на показник обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за видом економічної діяльності надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури і спорту	111
АНИЩЕНКО В.О. Сутність соціо-еколого-економічної оцінки природних ресурсів та особливості методики її визначення	115
ДЯЧЕНКО Я.Я. Ключові проблеми та пріоритети розвитку лісоресурсного потенціалу	119
ГНАТЕНКО О.А. Формування управлінського рішення щодо підвищення конкурентоспроможності продукції на прикладі підприємств-виробників молочних консервів	123
ІСМАІЛОВА Л.Л. Економічна безпека: сутність та основні її види	126
КОРОТАЄВА Ю.В. Місце і перспективи розвитку підприємств з іноземними інвестиціями у формуванні ринкових відносин в Україні	129
КОРСУН Т.В. Ідентифікація та оцінка ризиків від техногенних аварій з метою страхування втрат	133
КОТЕНКО Г.М. Визначення фінансового стану підприємства	137
КУРГУЗЕНКОВА Л.А. Аналіз господарської діяльності лісогосподарських підприємств	141
ЛЮБЕНКО Н.М. Аналіз ефективності альтернативних форм оподаткування підприємств – суб'єктів малого бізнесу	145
НЕЗДОЙМИНОГА О.О. Ключові проблеми і напрями розвитку підприємств харчової промисловості	148
СЕРЖУК А.В. Оптимізація взаємовідносин виробників і споживачів лікеро-горілчанних виробів	153
ПОЛЯНСЬКА А.С., БАБЕНКО В.В. Використання експрес-діагностики для обґрунтування концептуальних засад розвитку підприємств на умовах ситуаційного підходу	157
СУШКО Д.Д. Проблеми бухгалтерського обліку нематеріальних активів у частині їх визнання та класифікації	163
ТИМОШЕНКО Н.Ю. Аспекти управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств	167
ЧОРНА М.В. Формування ланцюжка вартості підприємств роздрібної торгівлі як основи управління конкурентоспроможністю	170
СІМЧЕНКО Н.О. Сучасний стан та особливості розвитку соціально відповідальної діяльності підприємств	175
САЙТ-АМЕТОВ М.Р., ЗІНЬКОВСЬКИЙ С.В., ПАХНИЦЬ Є.Є. Поточний стан та перспективи розвитку торговельних відносин України та Канади	180

## Розвиток регіональної економіки

ЗОТОВА Є.В. Система ефективного управління конкурентоспроможністю рекреаційних підприємств АР Крим	186
ПЕТРЕНКО К.В. Розвиток та підтримка депресивних територій України в сучасних умовах	188
ЖАВОРОНKOVA Г.В., ЖАВОРОНКОВ В.О. Науково-методичні підходи до формування регіональних стратегій	191

## Соціально-трудові проблеми

БУЛАХ Т.М. Соціально-економічний розвиток села в умовах реформування економіки	197
КІЗИМА Т.О. Заощадження домашніх господарств: сутнісно-теоретичні та класифікаційні аспекти	200

# До авторів збірника

## Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки 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 і **анотація**, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
  - 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, ліве, праве – 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 Word for Windows (версії 95,2000), *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 дискеті 3,5", до дискети 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.*

**З питань передплати журналу на 2010 рік звертатися за телефоном 536–11–80**

**Передплатний індекс 01578.**

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

*e-mail: zbornik@ukr.net*

*Редакційна колегія*

**Науково–дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№ 10 (113) 2010 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 18.10.2010 р.  
Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Ум. друк. аркушів 24,30.  
Наклад – 500 прим.