

**Науково-дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№4 (95)**

**Київ 2009**

---

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць**  
**Вип. 4 (95) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2009. – 190 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 9 червня 1999 р. 1–05/7 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.М. КРАСНОВ, доктор економічних наук, професор*

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

# МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Г.М. ФИЛЮК,  
к.е.н., докторант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Конкурентна політика України та напрями її вдосконалення в умовах глобалізації

*У статті проаналізовано деякі проблеми та суперечності реалізації конкурентної політики в Україні в сучасних умовах. Зроблено висновки щодо її вдосконалення з урахуванням перспектив підвищення конкурентоспроможності країни.*

**Постановка проблеми.** Досягнення Україною гідного місця в сучасному глобалізованому світі, набуття конкурентоспроможності нерозривно пов'язане із розв'язанням важливих завдань, спрямованих на подальший розвиток конкурентного ринкового середовища. З одного боку, йдеться про підтримку і стимулювання «невидимої руки» ринку, яка, направляючи і регулюючи господарську діяльність його суб'єктів, забезпечує постійне відтворення конкуренції в ринковому середовищі; з іншого – про активізацію ролі держави, покликану створювати якісно нові умови для підтримки цієї конкуренції та її розвитку. Як авторитетно стверджує академік В. Геєць: «Справжній ринок починається тоді, коли суспільство, побудоване на цивільних началах, відкриває простір для творчої активності та професійного зростання людей, а держава, здійснюючи ефективне, прозоре й гнучке регулювання економіки, підтримує умови конкурентного середовища, що виступає двигуном економічного прогресу й веде до скоро-

чення розриву в розвитку між окремими країнами» [1, с. 25]. Така постановка питання зумовлює необхідність дослідження сучасних тенденцій реалізації антимонопольної політики української держави з метою підвищення її ефективності та дієвості, особливо за умов, коли в Україні збіглися процеси глобалізації й ринкових перетворень.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми** свідчить, що питання, пов'язані із системою державного захисту конкуренції та обмеження негативних проявів монополізму в національній економіці, є об'єктом пильного наукового інтересу сучасних економістів, як теоретиків, так і практиків. Особливо в цьому плані слід відмітити роботи російських науковців С. Авдашевої, Л. Барона, А. Бутиркіна, А. Данилової, Р. Кокорева, І. Князевої, Г. Панової, Н. Розанової, К. Тотьева, А. Шастітка та інших. Вагомий внесок у дослідження сутності та особливостей реалізації антимонопольної політики в трансформаційній економіці України внесли такі українські науковці, як З. Борисенко та О. Костусев, окремі аспекти цієї проблематики є об'єктом дослідження фахівців Інституту економіки та прогнозування НАН України та інших науковців. Водночас незавершеність ринкових перетворень в Україні, надзвичайна невизначеність

світових глобальних координат розвитку на початку XXI ст. потребують постійної уваги науковців до зазначеної проблеми. Назріла об'єктивна необхідність комплексного аналізу теоретичних та практичних проблем реалізації конкурентної політики, а головне, обґрунтування шляхів її удосконалення з урахуванням економічних і політичних реалій, які мають місце в Україні, а також, зважаючи на динамічні зміни у глобальному економічному середовищі.

Відтак, **метою** даної **статті** є комплексне дослідження особливостей реалізації конкурентної політики в Україні, її ефективності на сучасному етапі та подання обґрунтованих методичних та практичних рекомендацій щодо її удосконалення в умовах глобалізації. Для досягнення визначеної мети планується вирішення таких дослідницьких **завдань**: проаналізувати роль та сучасні тенденції реалізації конкурентної політики та її специфіку; визначити її «слабкі місця»; розробити науково-практичні рекомендації щодо підвищення ефективності конкурентної політики в конкретно-історичних умовах сучасного глобального розвитку.

**Викладення основного матеріалу.** Здійснюючи аналіз ефективності політики сприяння конкуренції та антимонопольного регулювання економічних процесів в українській державі, вважаємо за необхідне представити власне розуміння сутності понять «конкурентна політика» та «антимонопольна політика». Зазначене зумовлене тим, що в сучасних наукових працях поняття «конкурентна політика» та «антимонопольна політика» дуже часто вживаються як синоніми [2–4]. На наш погляд, таке ототожнення є некоректним, оскільки засади реалізації антимонопольної політики здебільшого націлені на боротьбу з монополями утвореннями, натомість конкурентної – допускають існування монополій за умов дотримання ними об'єктивних ринкових законів та підтримання ринкових відносин, не містять заборонного характеру, сприяють розвитку конкуренції та створенню умов для неї. Антимонопольна політика виходить із принципу формальної юридичної заборони монополістичної практики як такої. З огляду на сказане під конкурентною політикою ми розуміємо комплекс методів, засобів, інструментів, методів держави, наддержавних органів, спрямованих на попередження та безпосереднє припинення порушень антимонопольного законодавства, створення і захист конкурентного середовища як на національних, так і на міжнародних ринках, сприяння розвитку конкурентних відносин та добросовісної конкуренції на основі підвищення конкурентної культури суспільства. Антимонопольну політику, на нашу думку, можна визначити як цілеспрямовану діяльність держави щодо обмеження монополізму в національній економіці, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності на основі використання засобів антимонопольного регулювання. Таким чином, структурно конкурентна політика включає антимонопольну політику, превентивні заходи по підтримці та розвитку конкуренції, політику у сфері регулювання діяльності природних

монополій, а також діяльність держави, спрямовану на формування культури конкурентних відносин у суспільстві.

Завдання держави та антимонопольних органів полягає в тому, щоб створити умови для розвитку конкуренції, забезпечити ефективний розвиток великого, середнього і малого бізнесу, сприяти вільному руху капіталів, впроваджувати нові цивілізовані принципи у практику підприємницької діяльності тощо. Ефективна конкуренція є важливою й життєво необхідною передумовою ринкової трансформації економіки України, підвищення її іміджу на міжнародній арені.

Здійснюючи аналіз ефективності антимонопольної політики української держави, необхідно зазначити, що за порівняно нетривалий період розвитку були вжиті радикальні заходи по створенню, підтримці і розвитку конкуренції на ринках. Здійснено багато організаційних та правових заходів щодо розвитку антимонопольної політики, зокрема у сфері створення й удосконалення законодавчої бази, форм та методів антимонопольного регулювання, попередження зловживань на ринку, захисту від недобросовісної конкуренції тощо. Разом із тим доводиться констатувати і наявність певних проблем, які мають місце у процесі реалізації конкурентної політики на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки.

Так, за роки незалежності в країні практично сформована система спеціального антимонопольного законодавства. «Квінтесенція» конкурентного права України закріплена в ст. 42 Конституції України, яка гарантує підтримку конкуренції і забороняє економічну діяльність, спрямовану на монополізацію і недобросовісну конкуренцію. Сьогодні правові та інституційні основи захисту економічної конкуренції в Україні визначає ціла низка законодавчих актів. Основними із них є закони України «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про природні монополії» [5] тощо. Окремі правила конкурентної поведінки інкорпоровані в інші закони України. Вся система нормативно-правових положень, які забезпечують завдання конкурентної політики, містяться приблизно у 700 нормативних актах, зокрема у 60 законах України [6]. На думку фахівців, українське законодавство щодо регулювання конкуренції певною мірою відповідає європейським стандартам і адаптоване до відповідного законодавства Європейського союзу [7]. З нашої точки зору, саме в цьому закладена одна із суперечностей. Йдеться про те, що на перший погляд вітчизняна система конкурентного права дійсно відповідає міжнародним нормам, однак з іншого боку – факти реального життя свідчать про її недосконалість. Так, результати наукових досліджень, проведених в останні роки в Україні, підтверджують, що українське законодавство у сфері захисту економічної конкуренції має ті ж самі вади, що й правова система в цілому. Як складова правової системи таке законодавство формується і розвивається під суттєвим, а точніше, визначальним впливом особливостей правової системи, яку авторитетні науковці характеризують як «...надзвичайно складний конгломерат рудиментів мину-

лого, некритичних новацій, запозичених з інших систем, неузгоджених та еkleктично пов'язаних» [8, с. 612]. Це зумовлено значною мірою тим, що при створенні українських антимонопольних законів враховувався досвід антимонопольного регулювання зарубіжних країн, передусім США і ЄС, тобто країн, які досягли помітних успіхів у регулюванні рівня монополізації ринків та забезпеченні конкурентоспроможності у глобальному масштабі. Водночас специфіка української економічної системи не дозволяла повною мірою скопіювати досвід цих країн, а ті норми, які були скопійовані, але не адаптовані до національних економічних умов, нанесли більше шкоди, ніж користі. Прикладом може бути здійснювана в Україні політика демонополізації, приватизації тощо.

Опосередкованим свідченням недосконалості вітчизняного конкурентного законодавства є також відносно значна кількість його порушень монопольними суб'єктами господарювання. Так, протягом 2000–2005 років Антимонопольним комітетом України було виявлено та припинено понад 7300 порушень законодавства про захист економічної конкуренції [4, с. 9], у 2006 році – 3801 (на 19% більше рівня 2005 року) [9, с. 2], у 2007 році – 3496 (на 8,7% менше рівня 2006 року), у 2008 році – 3233 (на 8,1% менше рівня 2007 року). Таке скорочення, за даними Антимонопольного комітету України, пояснюється передусім концентрацією АМК ресурсів на припиненні тих протиправних дій, що мали найбільший негативний вплив передусім на економічну конкуренцію. Так, незважаючи на певну позитивну динаміку, яка намітилася протягом двох останніх років у цій царині, кількість порушень усе ще залишається значною. Більше того, у 2007 році на 12,3% порівняно з 2006 роком зросла кількість випадків протиправних дій, що або призвели до суттєвого обмеження чи спотворення конкуренції, або завдали значних збитків окремим особам чи суспільству.

Розширюючи контекст, зазначимо, що будь-яке явище в суспільстві не виникає й не існує само по собі. Воно породжує низку або позитивних, або негативних ефектів, а іноді й тих і інших одночасно. На наше глибоке переконання, порушення законів, зневажливе ставлення до юридично встановлених норм може викликати тільки негативні екстерналії. Так, порушення антимонопольного законодавства призводить не тільки до виникнення прямих збитків, тобто збитків, яких зазнають контрагенти в результаті нецивілізованої поведінки домінуючих компаній чи їх груп, а й до виникнення екстерналій. Зокрема, збитки в різних формах наносяться державі, що проявляється у зниженні ефективності функціонування економіки, недовиробництві товарів і послуг через створення монополістами зони дефіциту товарів з метою встановлення монопольних цін на продукцію і недотримання податкових надходжень. За оцінками фахівців, втрати суспільства від монопольної влади в Україні перевищують аналогічні показники у країнах розвинутого ринку і на сучасному етапі оцінюються на рівні 4% від ВВП [11, с. 32]. На нашу думку, вони є значно вищими. Наші міркування ґрунтуються на тому, що

реальна оцінка ступеня монопольної влади в Україні ускладнюється через низку об'єктивних і суб'єктивних факторів. Проблема полягає у недосконалості вітчизняної статистики, відсутності фахівців, наявності різних методик вимірювання, що призводить до різних результатів, та, щонайважливіше, наявністю великого сектору тіньової економіки.

Проблеми забезпечення дієвості та ефективності конкурентної політики в Україні, на нашу думку, обумовлюються також недооцінкою на початкових етапах реформування економіки її можливостей для забезпечення ефективної конкуренції, а відтак і піднесення економіки держави та підвищення її конкурентоспроможності в умовах глобалізації. Регулятивна роль державних інститутів нерідко проявлялася стихійно, без належної взаємодії конкурентного відомства з різними гілками державної влади, міжнародними організаціями, громадськістю тощо, а тому не забезпечила формування ефективних конкурентних відносин в економіці. Більшість регулюючих органів (крім АМКУ), як правило, взагалі не сприймають захист конкуренції як особливий аспект регулювання. Недооцінка ролі антимонопольної політики та її недостатньо висока ефективність зумовили поглиблення проблеми монополізму на всіх рівнях економічної системи; незахищеність прав на результати інтелектуальної діяльності; створення і збереження нерівних умов конкуренції; низьку результативність застосування конкурентного законодавства. Фактично в перехідній українській економіці ринкові інструменти автоматично не забезпечили високу інтенсивність конкуренції на ринках, так як ще не склався досконалий механізм антимонопольного захисту.

Важливим кроком у активізації ролі антимонопольної політики у формуванні конкурентного середовища на вітчизняних ринках може бути: по-перше, поліпшення координації і взаємодії між АМКУ та іншими регулюючими органами (в тому числі через механізм попереднього узгодження нормативних актів), по-друге, підвищення статусу АМКУ порівняно з іншими державними органами, по-третє, розширення співпраці АМКУ з антимонопольними відомствами інших держав та міжнаціональними органами, які займаються проблемами конкурентної політики з метою уніфікації законодавчої та нормативної бази з питань захисту конкуренції, обміну досвідом та інформацією щодо впровадження правил справедливої та прозорої конкуренції.

Недосконалість чинної конкурентної політики в Україні певною мірою можна виправдати порівняно нетривалим періодом її виникнення, формування і розвитку. Українська економіка пройшла логічний шлях удосконалення соціально-економічної системи протягом значно коротшого терміну, ніж країни Західної Європи, але мала повторити практично весь спектр історичних закономірностей економічного розвитку – від первісного нагромадження капіталу і соціалістичної анархії управлінських принципів до створення базових основ ринкової економіки, від тотально монополізованої економіки до становлення конкурентного середо-

вища, більшою чи меншою мірою адаптованих до світових вимог. Тому власний досвід України у цій царині управлінської діяльності є дуже незначним порівняно із країнами високо розвинутого ринку. Але, як зазначає З. Борисенко, «...високорозвинуті країни, формуючи свою конкурентну політику, не мали світових аналогів і вчилися на власних помилках», а нам «...соромно робити те саме, бо ми маємо можливість вчитися на чужому досвіді» [12, с. 28]. У цілому погоджуючись з думкою авторитетного фахівця з питань конкурентної політики, вважаємо, що у більшості випадків специфіка української ситуації не завжди дозволяє копіювати зарубіжний досвід антимонопольного регулювання, а тому має визначати власні правові підходи до регулювання конкурентних відносин. Адже реалізація конкурентної політики в країнах з транзитивною економікою має свою специфіку порівняно із країнами розвинутого ринку. Передусім йдеться про те, що в країнах з усталеними ринковими відносинами конкурентна політика покликана підтримувати працюючу конкуренцію; для країн із трансформаційною економікою, в тому числі і для України, найважливішим завданням є формування конкурентного середовища.

З огляду на це потребує теоретичного розроблення та практичного розв'язання проблема ефективного співвідношення конкуренції і монополії в Україні. Ця проблема особливо актуалізується за умов збігу в часі процесів глобалізації та ринкових перетворень. Загальновідомо, що економічно доцільний рівень монополізації на внутрішньому ринку не повинен перевищувати 10–12%. Як показали дослідження американського економіста М. Портера, інтенсивність внутрішньої конкуренції має найважливіше значення серед факторів національного бізнес-середовища для успіху компаній на світовому ринку, для підвищення конкурентоспроможності національної економіки загалом. Багато транснаціональних корпорацій отримали цей статус і досягли такого рівня могутності саме завдяки високій інтенсивності конкуренції на внутрішньому ринку, що змушувало їх шукати нові ринки збуту власної продукції за кордоном, підвищувати її якість тощо.

Незважаючи на активну державну політику, спрямовану на становлення та підтримку ринкової конкуренції та обмеження монополізму, частка монополізованого сектору залишається високою і відіграє гальмуючу роль в економічному розвитку країни. На сьогодні лише близько 53% виробленої в Україні продукції реалізується на ринках, де відсутні можливості для обмеження конкуренції. Натомість, близько 47% ринків – це ринки монополійні (6,7%), з ознаками індивідуального домінування (25,8%) та олігопольні (14,4%) [9]. Більше того, якщо до 2005 року кількість ринків в Україні з високим рівнем конкуренції збільшувалася, то за результатами обстежень у 2006 році динаміка дещо змінилася і кількість таких ринків скоротилася майже на 6% на користь ринків з ознаками домінування та олігопольних.

Подібне співвідношення секторів з різними структурними передумовами конкуренції було характерним для індустрі-

ального суспільства, зокрема наближене до ситуації в економіці США наприкінці 30-х років. Так, у 1939 році 47% національного доходу в Сполучених Штатах вироблялося в умовах обмеженої конкуренції, у тому числі 5% – в умовах чистої монополії, 5% – при домінуванні однієї фірми на ринку, 36% – при «твердій» олігополії [10, с. 204–205]. Слід погодитися із вітчизняними науковцями, що схожість структурних форм ринкової організації сучасної української економіки й економіки США в 30-ті роки не випадкова, адже економіка нашої країни – це економіка індустріального суспільства. Спільним є й те, що розвинуті країни у 30-х роках ХХ ст. пережили економічну кризу, яка за своєю масштабністю порівнюється з кризою в Україні та інших країнах експрес-СРСР в 90-ті роки.

З нашої точки зору, представлена оцінка рівня розвитку конкуренції в економіці України викликає сумнів, оскільки сумнівною є коректність визначення географічних (територіальних) меж ринку. Йдеться про те, що у більшості випадків географічні межі ринків в українській економіці визначені необґрунтовано широко. Згідно з Методикою визначення монопольного становища географічні межі ринку це «територія зі сферою взаємовідносин купівлі-продажу товарів (групи товарів), в межах якої за звичайних умов споживач може легко задовольнити свій попит на певний товар і яка може бути, як правило, територією держави, області, району, міста тощо або їхніми частинами». Під час оцінки, зокрема, слід брати до уваги природу та характеристики відповідних товарів, існування бар'єрів для входу на ринок, уподобання споживачів, суттєву різницю у ринкових частках суб'єктів господарювання на відповідній та сусідніх територіях, або ж суттєву різницю у цінах на цих територіях. Існування відокремлених географічних ринків спричинене, зокрема, такими природними факторами, як транспортні витрати, обмеженість терміну зберігання продукції тощо.

Так, наприклад, географічні межі ринків роздрібною торгівлі є, поза сумнівом, регіональними і не виходять за межі окремих населених пунктів чи, в максимальному розширенні, міських агломерацій. Ще вужчими порівняно з межами ринків товарів є географічні межі ринків послуг. Йдеться, зокрема, про ринки рекламних послуг, вантажних перевезень автотранспортом, будівництва тощо. Навряд чи буде споживач із Тернополя замовляти автомобіль у Харкові для перевезення вантажу із Тернополя до Києва чи Дніпропетровська, так само, як і підприємство, яке продає свою продукцію у східному регіоні України, не буде звертатися до послуг рекламних компаній, які функціонують у західному чи південному регіонах України. Те ж саме можна сказати і про сферу будівництва, де перевезення габаритних будівельних конструкцій чи сирого цементу значно підвищують собівартість послуг, а відтак і її кінцеву ціну, роблячи ці послуги неконкурентоспроможними порівняно із місцевими компаніями. Тож можна припустити, що чимало ринків в Україні є конкурентними лише формально.

Звідси випливає, що оцінку структурних передумов для розвитку конкуренції на ринках більшості товарів і особливо послуг слід здійснювати не в загальнодержавному масштабі, а в розрізі окремих географічних територій (частин населених пунктів, окремих населених пунктів, окремих регіонів тощо). Для правильного визначення питомої ваги монопольного, олігопольного, конкурентного секторів та сектору з домінуючими фірмами необхідним є також впровадження Держкомстатом України системи обліку їх часток у валовому внутрішньому продукті. Крім того, у складі монопольного сектору важливо виділити підсектор природних монополій.

Низька ефективність чинної політики державного втручання в механізм функціонування ринку з метою забезпечення оптимального балансу конкурентно-ринкових сил в Україні зумовлена також тим, що вона за своєю суттю та методах реалізації залишається антимонопольною і є пасивною. Загальновідомо, що існують два варіанти політики конкуренції: 1) регулюючий підхід, який передбачає контроль фірм після набуття ними домінуючих позицій; 2) контроль ex ante – контроль за розвитком конкурентних відносин. В українській практиці реалізуються обидва варіанти конкурентної політики, але при суттєвому переважанні першого варіанту. Її дія спрямована в основному на усунення негативних наслідків діяльності монопольних утворень на внутрішньому ринку. Як показує практика діяльності Антимонопольного комітету України, всі без винятку справи, що спираються на конкурентне законодавство, носять пасивний характер, відображають реагування антимонопольних органів на ту чи іншу ситуацію. Це дає підстави для висновку, що потенціал конкурентної політики використовується недостатньо. З огляду на це сьогодні існує об'єктивна потреба переходу до реалізації конкурентної політики, роблячи основний акцент на здійсненні контролю за розвитком конкурентних відносин та адвокатванні конкуренції. Наші переконання ґрунтуються на тому, що:

– Україна прагне максимально інтегруватись у європейське співтовариство, в якому прийнята та реалізується не антимонопольна, а конкурентна політика;

– законодавча система створення та підтримки конкурентного середовища в Україні схожа на законодавчу систему Європейського союзу;

– чітке формулювання політики держави у сфері конкуренції дозволить систематизувати та оптимізувати базові напрямки роботи антимонопольних органів.

У процесі знаходження компромісу між монополізацією економіки та формуванням конкурентного середовища варто пам'ятати, що в сучасних умовах будь-які економічні рішення детермінуються політичною ситуацією, яка склалася на момент їх прийняття. Нобелівський лауреат Д. Норт з цього приводу зазначав: «Намагаючись зрозуміти функціонування економіки, натрапляємо на тісний зв'язок між державним ладом та економічною системою... Сучасна макроекономічна теорія ніколи не розв'яже своїх проблем,

якщо її користувачі не визнають, що політичні рішення кардинально впливають на функціонування економіки» [13, с. 143]. Навряд чи можна з цього приводу щось заперечити, оскільки цей зв'язок особливо відчутно проявляється у країнах з незавершеними ринковими перетвореннями.

## Висновки

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що подальше удосконалення конкурентної політики в Україні пов'язане з реформуванням системи державного регулювання в цілому, оскільки сама система державного регулювання має певні вади і не відповідає сучасним вимогам, які диктуються специфікою світового розвитку. Особливу увагу необхідно звернути на необхідність пошуку розумного компромісу між необхідністю зниження бар'єрів входу на ринки, якщо останні перешкоджають розвитку ефективної конкуренції на них, і державним втручанням, яке компенсує провали ринку. Це питання та питання, пов'язані з аналізом інституційно-економічних важелів формування конкурентного середовища в Україні у контексті глобального розвитку, і становлять можливий предмет подальших досліджень у цій сфері.

## Література

1. Геєц В. Трансформационные преобразования в Украине // Общество и экономика, 2006. – №3. – С. 23–33.
2. Князева И.В. Антимонопольная политика в России. – М.: Издательство «Омега-Л», 2007. – С. 99.
3. Дідківська Л.І. Проблеми гармонізації антимонопольно-конкурентної політики з іншими напрямками економічної політики держави: методологічні та практичні аспекти // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України., 2005. – №2 – С. 25–29; №3. – С. 10–16.
4. Антимонопольно-конкурентна політика: теорія і практика: Збірник наукових праць: Вип. 1. – К.: Фенікс, 2006. – 264 с.
5. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. №2210-III (зі змінами і доповненнями) // Конкуренційне законодавство України: Юридичний збірник. – К., 2002. – 296 с.; Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 р. №236-ВР (із змінами та доповненнями) // Конкуренційне законодавство України: Юридичний збірник. – К., 2002. – 296 с.; Закон України «Про природні монополії».
6. Закон України «Про захист економічної конкуренції». Коментар на основі порівняльного аналізу з правилами конкуренції Європейського Союзу. – Європейська Комісія. – Видавництво «Альфа-Прайм», 2006. – С. 91.
7. Мельниченко А. Как бороться с недобросовестной конкуренцией? // Юридический журнал: Юстиниан. – 2004. – №4.
8. Філіпенко А.С. Глобальні реформи економічного розвитку: історія та сучасність. – К.: Знання, 2007. – 670 с.
9. Звіт Антимонопольного комітету України за 2006 рік // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України, 2007. – №1. – С. 2–5; Звіт Антимонопольного комітету України за 2007 рік // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України, 2008. – №1. – С. 2–25.

10. Качалин В.В. Система антимонопольной защиты общества в США. – М.: Наука, 1997. – 270 с.

11. Пустойт О. Ефективність моделі розвитку внутрішнього ринку України // Економіка України, 2008. – №5. – С. 24–36.

12. Борисенко З. Конкурентна політика як передмова ефективності ринку // Економіка України, 2006. – №5. – С. 28–32.

13. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основ

О.М. ЧЕРНИЦЬ,  
аспірант, НДЕІ

## Методи оцінювання параметрів тіньової економіки та їхня характеристика

*Автором обґрунтовано наявність різноманітних методів оцінки тіньової економіки, за допомогою яких можна кількісно оцінити її загальнодержавні масштаби. Узгалянюючи досвід оцінки тіньової економіки, було визначено, що найбільш відомі серед них такі: метод спеціальних індикаторів; структурний метод; метод м'якого моделювання; експертний метод; змішані методи. Водночас зазначається, що можливості оцінювання масштабів тіньової економіки досить обмежені через сам характер цього явища, яке орієнтоване на приховування від обліку, контролю і реєстрації. Внаслідок цього для оцінювання використовують також непрямі методи, точність результатів яких залежить від адекватності зроблених припущень.*

**Постановка проблеми.** В економіці будь-якої країни присутня як невід'ємна складова деяка її частина, яка не вкладається в рамки чинного законодавства. Це тіньовий сектор. Так, у США він виробляє 6–8% ВВП. Найбільший із розвинених країн тіньовий сектор у Греції, на його частку тут припадає 29% ВВП. Якщо для одних країн інструменти ведення бізнесу визнаються тіньовими громадськістю і законом, то для інших, навпаки, ці ж інструменти є звичайним способом взаємодії між економічними суб'єктами і необхідною умовою розвитку економіки всієї країни. Поширеність тіньової діяльності у вирішальній мірі залежить від загального стану економіки, рівня життя населення і витікаючих від держави обмежень.

В Україні, як і в інших країнах СНД, спостерігається прогресуюча динаміка тіньових процесів. Це, перш за все, було обумовлено системною економічною кризою, що ускладнила ситуацію на ринку праці і сприяла розвитку самостійної зайнятості і розвитку малого бізнесу, що з'явилися живильним середовищем для зростання тіньових стосунків. У даний час в Україні, за експертними оцінками, до 60% ВВП виробляється в «тіні». З жалем доводиться констатувати, що втягнутими в тіньову економіку виявилися не лише фізичні і юридичні особи, а й у певному значенні і цілі адміністративно-територіальні утворення (наприклад, через дислокацію «нечистих» офшорних центрів).

Тіньова економіка стала невід'ємним структурним елементом української системи господарювання. Нелегальне

виробництво товарів і послуг, приховування доходів, повернення неврахованої готівки, відмивання грошей, корупція – все це призвело до загрозливого перетікання грошей із легального сектору економіки в тіньовий.

Масштаб, масовість і динаміка тіньових процесів свідчать про наявність не окремих труднощів у реформуванні економіки нашої країни, а про велику проблему, що криється у середині такого інституту, як держава. В зв'язку з цим великого значення набуває розробка національної господарської моделі, в якій масштаби тіньової економіки були б, наскільки це можливо, мінімальні. Вона особливо необхідна сьогодні, коли Україна вступила в новий етап свого розвитку, результати якого дають привід для стриманого оптимізму.

Сьогодні стає особливо очевидно, що держава має не лише усвідомити значущість проблеми тіньової економіки, а й мати політичну волю, бути здібною до рішучих дій з оздоровлення господарських відношень, що сформувалися при переході до ринку. На жаль, такої політичної волі впродовж років незалежності держава так і не проявила.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблеми тіньової економіки почали вивчатися зарубіжними економістами з 30-х років минулого століття. В кінці 1970-х років у науковій літературі стали з'являтися глибокі, ґрунтовні описи тіньової сфери на макрорівні. Своєрідним проривом виявилися емпіричні дослідження тіньової діяльності, що проводяться під егідою Міжнародної організації праці і Світового банку. В зв'язку з цим необхідно відзначити наукові роботи К. Харта, який вперше ввів у науковий обіг термін «неформальний сектор», і П. Гутмана. Подальший розвиток проблеми тіньової економіки, спроби визначення її масштабів отримали в працях таких зарубіжних економістів і статистиків, як Д. Блейдс, Е. де Сотий, А. Діллот, Б. Даллаго, К. Морріс, Б. Контіні, К. Макафі, Е. Фейга, Б. Казімієра.

Помітний внесок у дослідження феномену тіньової економіки в теоретичному аспекті, її масштабів і соціально-економічних наслідків для економічного розвитку країни зробили також А. Кауфман і Д. Каліберда («Тіньова економіка і динаміка економіки постсоціалістичних країн»).

У 2004 році була опублікована наукова робота Ф. Шнайдера, в якій автор приводить розміри тіньового сектору в

140 країнах світу. Їм був зроблений висновок про те, що тіньовий сектор у розвинених країнах має тенденцію до скорочення, а в тих, що розвиваються, навпаки, до розширення. Тіньова економічна діяльність була присутня також і в соціалістичних країнах, у тому числі в Радянському Союзі. За офіційними даними, частка тіньового сектору становила тут в 1980–ті роки 9–10% ВВП. Розробкою даної проблеми в нашій країні займався цілий ряд науково-дослідних інститутів, зокрема Науково-дослідний економічний інститут.

**Мета статті** – обґрунтувати наявність різноманітних методів оцінки тіньової економіки, за допомогою яких можна кількісно оцінити її загальнодержавні масштаби.

**Викладення основного матеріалу.** Досліджуючи тіньову економіку, слід розрізнити поняття виявлення та визначення тіньової економіки, що здійснюються різними методами.

Методи визначення тіньової економіки – це методи, за допомогою яких можна кількісно оцінити обсяги тіньової економічної діяльності в державі, а методи виявлення – це такі методи, за допомогою яких можна якісно означити наявність на тому чи іншому підприємстві прихованої діяльності.

У країнах з ринковою економікою для оцінювання параметрів кримінальних форм прихованої економічної діяльності використовують такі основні обліково-статистичні методи: метод специфічних індикаторів; структурний метод; метод м'якого моделювання; експертний метод; змішані методи.

Суть *методу специфічних індикаторів* полягає у зіставленні показника, що відображає рівень характерних показників фінансової або іншої звітності з параметрами їх значень, розрахованих непрямими методами. У межах цього загального методу виділяють прямі та непрямі методи.

Прямі методи (мікрометоди) припускають застосування інформації спеціальних обстежень, опитувань, перевірок і їх аналізу для виявлення розбіжностей між прибутками та витратами окремих груп платників податків, а також для характеристики окремих аспектів тіньової діяльності або для її оцінювання за відповідними економічними показниками.

Важливою категорією прямих методів є фіксація даних про діяльність державних контрольних і правоохоронних органів. У свою чергу, саме ці дані є результатом застосування спеціальних економіко-правових методів, які будуть розглянуті нижче.

Серед прямих методів традиційно значущими вважаються широко застосовувані опитування й обстеження. Похибка цих методів становить 2–5% від загальної кількості опитаних респондентів. Наприклад, останній соціологічний опит у Росії свідчить, що на питання «Чи може ваша фірма натеper успішно вести господарську діяльність, не порушуючи при цьому законів та інших нормативних розпоряджень?» 15,2% керівників відповіли позитивно, 81,4% – негативно і 3,4% – не змогли відповісти.

Згідно із цим опитуванням керівників підприємств та організацій 38,3% з них у 2000 році регулярно або епізодично займалися випуском «лівої» продукції, 57,6% – постійно наймали на роботу працівників без офіційного оформлення.

Метод опитувань для оцінювання окремих параметрів тіньової економіки широко використовується у світовій практиці (наприклад, в Італії, США та Росії).

Непрямі методи ґрунтуються переважно на інформації систем зведених макроекономічних показників офіційної статистики, даних фінансових і податкових органів. Непрямі методи широко застосовують у разі, коли неможливо безпосередньо прямо фіксувати досліджувані параметри. Серед цих методів виділяють метод розбіжностей, італійський метод, монетарний метод. Розглянемо їх та їхні модифікації більш докладно.

Метод розбіжностей ґрунтується на порівнянні двох або більше джерел інформації чи статистичних даних. При цьому передбачається, що джерела даних і статистичні документи містять інформацію про ідентичні економічні показники, або використовуються різні методи для одержання їхніх характеристик. Прикладами використання цього методу є порівняння прибутків, обчислених як порівнянням прибутків і витрат, так і методом товарних потоків.

*Метод порівняння прибутків і витрат* застосовують в Україні з 1996 року. На його основі виконується розрахунок усіх рахунків сектору домашніх господарств. Це дозволило прямо зіставити всі прибутки домашніх господарств з усіма витратами, включаючи витрати на нагромадження основного капіталу, запасів, цінностей і фінансових активів у вигляді готівки, валюти, банківських депозитів, цінних паперів і заборгованості по заробітній платі. У результаті виявилось, що прибутків значно менше, ніж витрат. Розрахунки, виконані за більш ранній період, показали, що розмір прихованої оплати праці з 1993 року постійно зростає. В Україні відповідний методичний апарат розробив Держкомстат України. Тепер близько 20% ВВП донараховується відповідно до цієї методики [1].

*Методи альтернативної оцінки* макроекономічних показників ґрунтуються на використанні непрямих даних для розрахунку реального обсягу ВВП із подальшим визначенням розміру тіньового сектору через порівняння скорегованого показника з даними офіційної статистики. Класичним прикладом розрахунку темпів реального зростання економіки на підставі непрямих методів є дослідження, проведені МВФ у Китаї, коли як індикатор зростання економіки був застосований показник споживання електроенергії.

Позитивні результати за цим методом в Україні були отримані через визначення прихованого обсягу виробництва в будівництві. При цьому зростання реального виробництва було узгоджене з темпом зростання виробництва й імпорту основних типів будівельних матеріалів – цегли, цементу, залізобетонних конструкцій, дерев'яних будівельних матеріалів – і на цій основі скориговані підсумки, отримані на підставі звітів будівельних організацій. З використанням цього методу вітчизняні вчені В. Бородюк, О. Турчинов, Т. Приходько, Ю. Прилипко оцінили масштаби тіньової економіки по Україні в цілому. За їхнім розрахунком, вони становили у 1997 році – 50%, а за даними НДІ Держкомстату в 2001 році тіньовий сектор становив

близько 55% від офіційного ВВП і в подальшому мав тенденцію до зростання [2, 3].

*Зміст методу товарних потоків* полягає в тому, що товарний потік, тобто рух вартості від виробництва до використання, створюється для окремих найважливіших продуктів і товарних груп. Мета застосування цього методу – побудова спеціальної балансової моделі та виявлення слабких місць у наявній інформаційній базі. Наприклад, якщо виробництво й імпорт якогось товару менші від сумарного споживання, необхідно з'ясувати, яка частина інформації (дані про виробництво або імпорт) достовірна, і дорахувати іншу частину.

У Росії балансові монопродуктивні моделі використовують з радянських часів, однак вони стосуються здебільшого продукції виробничого призначення (енергетичного балансу, балансу зерна, металу й ін.). Ведуться роботи зі створення балансів споживчих товарів, особливо важливих для визначення параметрів тіньової економіки. Метод товарних потоків відрізняється високою ефективністю. Його застосування в Україні дозволило дати кількісну характеристику зовнішньоекономічному посередництву, зокрема масштабам «човникового» бізнесу.

*Метод визначення показника тіньової зайнятості (італійський метод).* Італійська статистична служба ІСТАТ на сьогодні найавторитетніша у питаннях визначення параметрів тіньової економіки. Італійська статистика основний акцент зробила на обстеження витрат робочої сили. Первинні дані визначаються в результаті спеціально організованого обстеження домашніх господарств. Домашні господарства обстежуються методом випадкової вибірки, за яким задаються питання стосовно часу, відпрацьованого опитуваними в тій або іншій галузі. Перевага такого підходу полягає в тому, що людям, яких не питають про прибутки, немає сенсу приховувати чи спотворювати інформацію щодо робочого часу. Обстеження охоплюються також підприємства для визначення нормального виробітку в галузі.

Існують такі різновиди цього методу. Метод на основі розбіжності між фактичним і офіційно зареєстрованим рівнями зайнятості. Реальний рівень зайнятості згідно з цим методом оцінюється за даними вибіркового обстеження домашніх господарств. Розповсюдивши вибіркові дані на всю загальну сукупність, можна одержати оцінку чисельності реально зайнятих в усій економічній галузі. Різниця між офіційно визначеною кількістю зайнятих і показником, отриманим за вибіркою, покаже з деякою похибкою кількість зайнятих у тіньовій економіці. Добуток чисельності зайнятих у тіньовій економіці та середньої в народному господарстві продуктивності праці відобразить розмір тіньової економічної діяльності в неофіційній економіці.

Метод на основі розбіжності між фактично відпрацьованим за тиждень робочим часом й офіційно зареєстрованим. За цим методом за результатами вибіркового обстеження домашніх господарств оцінюють фактично відпрацьований робочий час протягом тижня. Враховується

час, затрачений на основну та додаткову роботи, а також час, відпрацьований для додаткового заробітку. Оцінка ВВП на основі даних вибірки розраховується як добуток:

$$ВВП_{\text{в}} = (T_4/T_3) \cdot T_3 \cdot W,$$

де  $(T_4/T_3)$  – загальна кількість відпрацьованих за рік годин у розрахунку на одного зайнятого (за вибіркою);

$T_3$  – офіційно зареєстрована чисельність зайнятих;

$W$  – продуктивність праці в економіці, обчислена за ВВП.

Розбіжність між розрахунковим і офіційним розмірами ВВП характеризують розмір прихованої економіки досліджуваного типу. Цей метод можна використовувати для оцінювання розміру незадекларованих доходів у різних галузях економіки. Б. Свенссон у такий спосіб ілюструє використання цього методу для визначення обсягів нелегальної роботи малярів Швеції.

Італійський метод також має обмеження у використанні. Найкраще він спрацьовує в умовах низької мобільності населення.

У Росії цей метод апробується у рамках міжнародного проекту. В Україні аналогічні розрахунки параметрів тіньової економіки за італійським методом виконував Ю.І. Прилипко. Він дійшов висновку, що дослідження структури зайнятості населення виявляє певні його категорії, які через скорочення робочих місць не працюють у офіційному секторі економіки і вимушені отримувати доходи в тіньовому та неформальному (домогосподарства) секторах. За період з 1993 по 1999 рік чисельність працездатного населення у працездатному віці, не зайнятого у галузях економіки (тобто офіційному секторі), зросла з 8,9 до 11,0 млн. осіб і становила 58,6% від зайнятих у галузях економіки. З них кількість зайнятих неповний робочий день або таких, що перебувають у вимушених адміністративних відпустках, зросла з 20,7 до 27,3%, зайнятих у домашньому господарстві – з 20,6 до 25,5%, зареєстрованих безробітних – з 0,4 до 5,7%. У 2000 році чисельність населення, гіпотетично зайнятого у тіньовій і неформальній економіці, скоротилася з 11,0 до 8,7 млн. осіб. Скорочення відбулося за рахунок зменшення так званого «прихованого» безробіття, тобто зайнятих неповний робочий день і тих, що перебувають у вимушених адміністративних відпустках.

*Суть експертного методу* полягає у використанні експертних оцінок, які є неодмінною умовою дослідження такого складного маловивченого явища, як тіньова економіка. Процедура використання цього методу така. Спочатку експерт визначає, наскільки можна довіряти даним з якоїсь галузі, даним про вид злочинної діяльності і т. ін. А потім, після збору даних із звичайних джерел, їх автоматично дораховують на визначену величину. Методологію експертних оцінок визначає сам експерт. Між тим багато зв'язків і відношень, що для експерта є очевидними і які він використовує для оцінки, важко піддаються кількісній оцінці. Проблема використання цього методу полягає в тому, щоб знайти досить кваліфікованого експерта, здатного дати оцінку, слухність якої може

або підтвердитися через певний час, після одержання додаткової інформації, або так і залишиться робочою гіпотезою, покладеною в основу розрахунку.

Змішані методи припускають використання методу прихованих змінних і комплексу різних методів для оцінювання певних сфер тіньової економічної діяльності. Основна ідея методу полягає в побудові моделі, що враховує велику кількість як детермінантів, так і індикаторів тіньової економіки, тобто розмірів, що залежать від її обсягу. Сама тіньова економіка розглядається як прихована змінна, яку безпосередньо не вимірюють (метод прихованих змінних). Основна ідея цього методу ілюструє попередній приклад визначення частки тіньової економіки на підставі даних про грошовий обіг з використанням кореляційно-регресійної моделі.

Різноманітність застосовуваних методів свідчить про відсутність єдиної методики кількісної оцінки параметрів тіньової економічної діяльності, критеріїв достовірності результатів.

Як показують результати розрахунків, прямі методи дають, як правило, занижену оцінку тіньової економіки, а не прямі методи, методи прихованих змінних, м'якого моделювання, структурний метод – завищену.

Корисним виявляється також вивчення вторинних джерел інформації (матеріалів преси, судових розглядів тощо), що дозволяє оцінювати окремі аспекти тіньової діяльності. Саме тому, вивчаючи тіньову економіку, разом з оцінкою масштабів її поширення треба розглядати і методи виявлення тіньових оборотів.

## Висновки

Методи визначення тіньової економіки класифікуються за характером використання інформації, а саме: обліково-статистичні методи, методи відкритої перевірки. Обліково-статистичні методи спрямовані на забезпечення найповнішої реєстрації тіньових економічних явищ для характеристики, всієї їх сукупності й окремих груп, виявлення і вивчення масових статистичних закономірностей. Методи відкритої перевірки застосовуються на мікрорівні. Їх сутність полягає у виявленні тіньової економіки лише тією мірою, якою це дозволяє робити відкритість суб'єктів, що перевіряються. Саме експертні оцінки у ряді випадків можуть давати більш точні результати, ніж традиційні методи за низької якості первинної інформації. Для вибору оптимального методу оцінки тіньової економіки необхідно оцінювати особливості здійснення тіньової діяльності в країні, виходячи з найбільш поширеної практики її здійснення на кожному конкретному проміжку часу.

## Література

1. Методологічні положення зі статистики / Держ. ком. статистики України. – К.: ЗАТ «Август», 2002. – Вип. 1 / Ред. кол. О.Г. Осауленко (голова) та ін. – 552 с.
2. Прилипко Ю. Моніторинг стану тіньового сектора економіки України та його впливу на основні макроекономічні показники / Економ, часоп. – XXI. – 2002. – №5. – С. 16–18.
3. Бородюк В., Турчинов О., Приходьмо Т. Методи розрахунків об'ємів тіньової економіки // Економіка України. – 1997. – №5. – С. 41–53.

І.П. СИДОР,  
к.е.н., доцент, ТНЕУ,  
Т.М. ВОЗНЯК,  
м.н.с., ТНЕУ

# Передумови та наслідки запровадження податку на додану вартість в Україні

*У статті розглянуто передумови запровадження ПДВ в Україні та особливості справляння його попередників: податку з обороту та податку з продажів. Висвітлено позитивні та негативні аспекти функціонування ПДВ у сучасній системі оподаткування в Україні. Зроблено висновки про першочергові заходи щодо удосконалення справляння ПДВ у вітчизняній практиці.*

**Постановка проблеми.** Уже майже тисячу років податки перебувають в епіцентрі суспільно-економічних реалій. На суспільно-психологічному та емоційному рівні вони визначають індивідуалістичну філософію утилітаризму платника; за своєю фіскальною природою – традиційно є фінансовим підґрунтям існування держави, а відтак – основним джерелом фінансування суспільних потреб; а в умовах ринкової економіки – це найважливіший фінансовий регулятор, найефективніший інструмент впливу держави на соціально-економічні процеси.

Основним ідейним підґрунтям трансформаційних процесів в економіці й фінансовій системі України є удосконалення системи оподаткування на принципах паритетності і оптимального поєднання інтересів держави та платників податків у контексті становлення ринкового господарства, вирішення проблем фіскальної достатності і забезпечення макрофінансової стабільності в державі.

Реформування сучасної системи оподаткування є важливою складовою процесу розбудови ринкової економіки України та її інтеграції до системи світових господарських зв'язків, що зумовлює підвищену увагу вітчизняних науковців та практиків до проблем оподаткування, вивчення можливості застосування в Україні форм оподаткування, які запроваджені та успішно функціонують у розвинутих країнах світу. Сьогодні, як і з часу свого запровадження у вітчизняну практику, найбільш гострої критики зазнає податок

на додану вартість – основа забезпечення дохідної частини державного бюджету, провідний бюджетоформуючий податок. Недоліки його адміністрування, значні обсяги сум податку, заявлених до відшкодування, наявність корупційних схем ухилення від оподаткування, широкий спектр наданих пільг по сплаті податку ведуть до гучних заяв та закликів наукових діячів, політиків та практиків щодо відміни справляння ПДВ в Україні, або ж заміни його іншим податком – податком з продаж, податком з обігу.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретичним та практичним аспектам функціонування ПДВ в Україні присвячено чимало праць вітчизняних економістів. Зокрема, до них слід віднести дослідження В.Л. Андрущенка, І.І. Буряковського, О.Д. Василика, А.І. Крисоватого, В.П. Мельника, В.М. Опаріна, К.В. Павлюк, Л.О. Луїної, А.М. Соколовської, В.М. Суторміної, В.М. Федосова та ін. Однак вивчення передумов запровадження ПДВ, його доцільності і ефективності використання будуть актуальними і своєчасними доти, допоки існуватимуть протиріччя стосовно необхідності використання цього податку у вітчизняній практиці.

**Метою даної статті** є спроба порівняти передумови запровадження ПДВ в Україні та у розвинутих країнах світу, визначити основні проблемні аспекти справляння цього податку у вітчизняній практиці та обґрунтувати напрями удосконалення його функціонування зважаючи на реалії сьогодення.

**Викладення основного матеріалу.** Податок на додану вартість – один із наймолодших податків у світовій системі оподаткування. Вперше ПДВ був запроваджений у Франції у 1954 році.

Як вірно відмічає А.М. Соколовська [11, с. 128], поява цього податку є наслідком закономірної еволюції форм універсального акцизу від простих до більш складних і досконалих форм, від податку з обороту в однорівневій формі (податок з продажу або податок з купівлі) та податку з обороту у багаторівневій формі до податку на додану вартість як найновішу, і, за словами американського економіста К. Шоупа, певно, остаточну форму історичної еволюції податку з обороту [6, с. 256]. Причини такої еволюції полягають у фінансальних потребах держави, які більше задовольняють податки, що стягуються на всіх стадіях руху товарів та послуг, тобто багаторівневі податки, так і пошуку досконалішої форми багаторівневого податку, який би був позбавлений кумулятивного ефекту, на відміну від податку з обороту.

В Україні податок на додану вартість використовується з 1992 року відповідно до Закону України «Про податок на додану вартість» від 20.12.91 р.

Попередниками ПДВ в Україні були:

– податок з обороту, який використовувався в економіці радянської доби з 1931 року;

– податок із продажів, що справлявся в 1991 році і регламентувався законодавством колишнього СРСР.

Податок з обороту, як стверджувалося у навчальній і науковій літературі того періоду, немає нічого спільного з податками на товари (акцизами) в капіталістичних державах [2, с. 91]. Професор М.К. Шерменев доводив, що податок з обороту відноситься до неподаткових доходів бюджету, хоча, на нашу думку, сама назва цього доходу містить слово «податок». Тобто податок з обороту не є податком, що є явним запереченням заперечення. Вказувалося, що податок з обороту не визначає рівня цін, а від затвердженого рівня цін залежить величина цього податку, тобто він не є ціноформуючим елементом. Той факт, що якби до складу ціни не входив податок з обороту, то при заданих параметрах ціни (собівартість, рентабельність, рівень торгівельної знижки) кінцева ціна була б нижчою на суму цього податку, спростовувався тим, що рівень заробітної плати встановлювався виходячи з цін, що включають податок з обороту. Податок з обороту не був видимим елементом кінцевої ціни, він «вмонтовувався» між цінами, які були визначені державою і носив всі ознаки іншого різновиду непрямих податків – «фіскальної монополії», що є не надбавкою до вільної (ринкової) ціни, як акциз, а складовим елементом ціни, котру встановлює держава [13, с. 80]. Переважаючим методом вирахування податку з обороту (понад 80%) був метод різниці в цінах, при якому сума податку визначалась як різниця між оптовою ціною промисловості і оптовою ціною підприємства. Існували преїскуранти роздрібних цін і оптових цін підприємств, а оптова ціна промисловості визначалась розрахунковим методом як різниця між роздрібною ціною і сумою торгівельної знижки. Кінцевими цінами на товари були роздрібні ціни, структура якої і місце в ній податку з обороту представлені у табл. 1.

Податок із продаж як різновид універсального акцизу застосовувався в Україні протягом короткого періоду часу, і його запровадження було обумовлене не стільки реформуванням податкової системи, скільки потребою мобілізації додаткових фінансових ресурсів для покриття бюджетного дефіциту.

**Таблиця 1. Структура роздрібної ціни в адміністративній економіці УРСР\***

№ п/п	Види цін, їх елементи	Руб. і коп.
1	Роздрібна ціна	35,00
2	Торгівельна знижка (6% з роздрібної ціни)	2,10
3	Оптова ціна промисловості	32,90
4	Податок з обороту (рядок 3 – рядок 5)	6,58
5	Оптова ціна підприємства	26,32
6	Прибуток (рентабельність 20%)	4,39
7	Середньогалузева собівартість	21,93

\* Дані умовні.

Відмінності податку з обороту в УРСР від податку з обороту у його зрілій формі, який використовувався у розвинутих країнах, стали причиною дискусій з приводу того, який податок слід запровадити в країнах з трансформаційною економікою як альтернативу застосованому там податку з обороту. Деякі економісти висловлювали думку, що перехід від податку з обороту в тій специфічній формі, в якій він тривалий час використовувався в УРСР, до податку на додану вартість є проблематичним. Постсоціалістичні країни не мали достатньої організаційної і технічної бази для запровадження ПДВ, тому на першому етапі їм необхідно було перейти до дійсного податку з обороту, який стягувався на всіх етапах руху товарів від виробника до кінцевого споживача за єдиною ставкою, і лише на другому етапі – від дійсного податку з обороту до ПДВ [7, с. 25].

Однак, як стверджує вітчизняний вчений-економіст А.М. Соколовська, позитивні наслідки запровадження дійсного податку з обороту не варто переоцінювати. Його стягнення наштовхнулося б на ті самі проблеми, що й стягнення ПДВ [11, с. 252].

Тим самим перехід на ринкові засади господарювання, впровадження вільних (ринкових) цін, наближення до податкових систем європейських держав обумовили необхідність реформування непрямого оподаткування, яке відбулося шляхом запровадження як специфічних акцизів (акцизний збір), так і універсальних (ПДВ). Запроваджуючи податок на додану вартість, Україна не мала досвіду справляння простіших форм непрямих податків, таких як специфічні акцизи, податок з продаж, податок з обороту. «Вона взяла готовий інструмент» [13, с. 56] і почала запроваджувати його не в умовах стабільності ринкової економіки, а в умовах інфляції, розбалансованості економіки і фінансово-грошової системи. Постійне реформування податку на додану вартість шляхом внесення змін у чинне законодавство підриває основи вітчизняного підприємництва, викликає настороженість у іноземних інвесторів, підриває фінансову безпеку держави і, нерідко, захищає інтереси політичних партій і бізнесових структур.

Використання «готового» ПДВ свідчить про те, що запровадження інструментів ринкового господарства без урахування особливостей національних економік не може бути оцінено позитивно, адже породжує нові проблеми і нестабільність економічного розвитку держави.

Особливо гостро постало питання справляння ПДВ в останні роки. Окремі показники справляння ПДВ в Україні у 2004–2007 роках подано у табл. 2.

Як вказують дані табл. 2, динаміка обсягів надходження ПДВ в Україні у 2004–2007 роках поступово зростає (з 16,7 млрд. грн. у 2004 році до 59,4 млрд. грн. у 2007 році, зростання становить 3,5 раза). Однак необхідно враховувати обсяги бюджетного відшкодування ПДВ, які у аналізованому періоді також зросли з 12,3 до 18,8 млрд. грн., або на 6,5 млрд. грн. Таким чином, фактичне поступлення ПДВ до бюджету слід розраховувати як різницю (сальдо) між надходженнями цього податку та обсягами його відшкодування.

Зазначений показник у динаміці 2004–2007 років зріс у 9,2 раза. Такий вагомий показник зростання фактичних надходжень ПДВ зумовлений тим, що у 2004 році суми надходження ПДВ та його відшкодування з бюджету становили 16,7 млрд. грн. проти 12,5 млрд. грн., тобто були близькими за значенням. Проте у наступні 2005–2007 роки намітилася позитивна тенденція до поступового зростання цього показника з 20,5 до 40,6 млрд. грн.

Частка ПДВ у податкових надходженнях має тенденцію до зростання у 2004–2006 роках (з 18,5 до 37,4%), однак уже в 2007 році спостерігається незначне зниження даного показника до рівня 34,8%. Питома вага ПДВ у ВВП країни має також нестійку тенденцію протягом 2004–2007 років. Зокрема, якщо у 2004–2005 роках цей показник зріс майже вдвічі (з 4,8 до 8,0%), то у наступні роки він зменшився до рівня 6,6 та 6,5%. За оцінкою експертів Світового банку, надходження ПДВ, які становлять не менше як 7% ВВП, свідчать про достатній розмір номінальної податкової ставки ПДВ і достатньо широкую базу оподаткування цього податку, а отже такий ПДВ може вважатися ефективним [4, с. 26]. В Україні у 2007 році даний показник становив 6,5%, що є близьким до ефективного значення.

Негативні аспекти функціонування ПДВ, що яскраво проявилися у вітчизняній практиці останніх років можна згрупувати за двома напрямками: постійне стійке зростання обсягів наданих пільг щодо сплати цього податку та зростання обсягів бюджетного відшкодування ПДВ, а також наявність заборгованості бюджету щодо відшкодування цього податку суб'єктам господарювання.

**Таблиця 2. Окремі показники справляння ПДВ в Україні у 2004–2007 роках\***

Показники	2004	2005	2006	2007
Обсяг надходження ПДВ, млрд. грн.	16,7	33,8	50,4	59,4
Частка ПДВ у податкових надходженнях, %	18,5	25,2	37,4	34,8
Частка ПДВ у ВВП, %	4,8	8,0	6,6	6,5
Суми відшкодованого ПДВ, млрд. грн.	12,5	13,3	14,9	18,8
Суми невідшкодованого ПДВ, млрд. грн.	3,2	3,8	4,4	8,0
Обсяги простроченої заборгованості з ПДВ	0,0	1,5	3,2	4,1
Сальдо обсягів надходження та відшкодування ПДВ, млрд. грн.	4,4	20,5	35,5	40,6
Суми наданих пільг з ПДВ, млрд. грн.	34,2	62,1	67,5	74,3

\* Складено авторами за даними: [www.sta.gov.ua](http://www.sta.gov.ua)

Пільгове оподаткування ПДВ, як один із видів державно-го регулювання економічного і соціального розвитку, переслідує дві мети: по-перше, захист інтересів малозабезпечених верств населення; по-друге, стимулювання виробництва окремих товарів (робіт, послуг). З іншої сторони, зростаючі обсяги пільг, які отримують платники податків, суттєво зменшують надходження до бюджету. Слід зазначити, що серед загальної сукупності податкових пільг найпоширенішими є пільги саме по ПДВ.

Так, якщо у 2004 році сума пільг із ПДВ становила 34,2 млрд. грн., то у 2007 році – 74,3 млрд. грн. (зростання становило 2,2 раза). У 2006–2007 роках суми наданих пільг із ПДВ майже вдвічі перевищували обсяги його фактичного надходження до бюджету. За таких умов постає питання перегляду надання пільг з ПДВ на предмет необхідності та доцільності їх надання з метою скорочення, а відтак і розширення бази оподаткування ПДВ.

Українська практика надання пільг має недоліки, однак до найсуттєвіших з них, як вірно зазначає К.В. Павлюк, слід віднести те, що «більшість пільг надається у формі повного і безстрокового звільнення від оподаткування» [10, с. 40], що значно ускладнює умови конкуренції на внутрішньому ринку. Крім того, надання пільг сприяє зростанню тіньового сектору економіки, питома вага якого в Україні по відношенню до ВВП, за висновками експертів (Світовий банк, Європейський банк реконструкції і розвитку, Гарвардський університет) коливається в межах 24,2–60,0% [3, с. 187]. Відсутність експертних оцінок про масштаби перерозподілу фінансових ресурсів, внаслідок надання пільг, а також про економічні і соціальні наслідки вказаного перерозподілу зумовлює значні диспропорції в економіці країни. Зокрема, призводить до значних обсягів бюджетних недоплат, що, в свою чергу, ускладнює фінансування соціальних виплат. Зростання податкових пільг також спонукає до зниження інвестиційної активності, оскільки інвесторами вони розцінюються як найбільш ризиковані чинники, що мають тимчасовий ефект. Тому першочерговим завданням при удосконаленні механізму справляння ПДВ та реформування всієї системи оподаткування є перегляд діючої системи пільг. Відмова від необґрунтованих податкових пільг дозволить розширити базу оподаткування, скоротити можливості для зловживань, забезпечити більш справедливий розподіл податкового тягаря між платниками податку.

На нашу думку, податкові пільги повинні мати цільове призначення, узгоджене з пріоритетами економічного розвитку держави, зокрема, сприяти розвитку виробництва, зростанню його ефективності і капіталовкладень, оновленню матеріально-технічної бази, впровадженню науково-технічних розробок та ін. В дійсності, як зазначає О.Д. Василик, «не здійснюється контроль за використанням прибутку підприємств, одним із факторів росту якого є податкові пільги і ці кошти спрямовуються на виплату дивідендів, заробітної плати, нагромадження індивідуального

капіталу та інше» [12]. Саме тому з метою ефективності надання податкових пільг потрібно мати повну інформацію про кошти, вивільнені у зв'язку з пільговим оподаткуванням, а також їх використання.

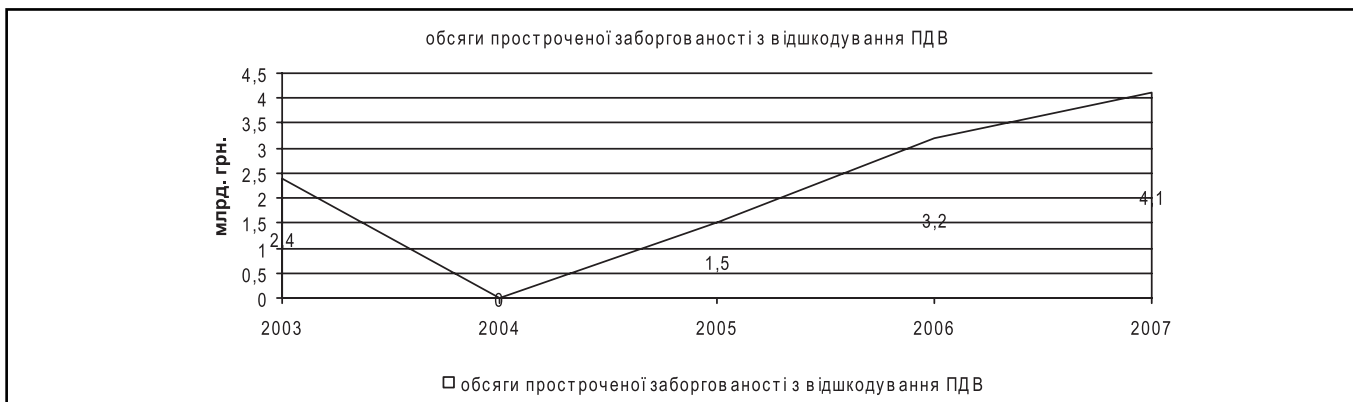
Ще однією вадою функціонування ПДВ у вітчизняній системі оподаткування є несвоєчасне бюджетне відшкодування цього податку пересічним платникам, що є негативним фактором впливу на розвиток економічних відносин [14, с. 141]. Протягом аналізованого періоду 2004–2007 років обсяги невідшкодованого ПДВ з бюджету суб'єктам господарювання зросли з 3,2 до 5,6 млрд. грн., або на 2,4 млрд. грн. Проте, з іншого боку, безпідставне відшкодування ПДВ завдає збитків державі в результаті необґрунтованого перерахування бюджетних коштів на адресу комерційних структур. Саме тому першочерговим завданням на шляху реформування справляння ПДВ повинно бути посилення контролю з боку органів державної податкової служби за достовірністю заявлених платниками до відшкодування сум ПДВ.

Дані, відображені у табл. 2, вказують на те, що у 2004 році бюджетоформуючий ПДВ перетворився, по суті, на бюджетовитратний, адже обсяги його надходжень були близькими до обсягів відшкодування з бюджету (16,7 проти 12,3 млрд. грн.), відповідно сальдо (різниця між обсягами надходження та відшкодування) становило: 4,4 млрд. грн.

У наступні три роки (2005–2007) відмічається тенденція до зростання сальдового показника ПДВ з 20,5 млрд. грн. у 2005 році до 40,6 млрд. грн. у 2007 році, що вказує на значне перевищення обсягів надходження ПДВ над обсягами його відшкодування. Таким чином, вже у 2007 році суми надходжень цього податку у 3,1 раза перевищували суми його відшкодування. Позитивні тенденції, які намітилися в останні роки щодо обсягів відшкодування ПДВ, зумовлені відстеженням експортно орієнтованих операцій та посиленням контролю за коштами, заявленими до відшкодування суб'єктами господарювання. Поряд із тим експорт товарів у 2007 році зріс на 27,9% проти 2006 року. А відтак, невідповідність темпів зростання експорту і відшкодування ПДВ призвела до накопичення боргу перед платниками ПДВ з бюджетного відшкодування, обсяг якого на кінець 2007 року становив близько 8 млрд. грн.

На рис. 1 відображено динаміку простроченої заборгованості по відшкодуванню ПДВ у 2003–2007 роках.

Таким чином, дані, представлені на рис. 1, вказують на те, що якщо у 2003 році обсяги бюджетної заборгованості із відшкодування ПДВ становили 2,4 млрд. грн., то уже у 2004 році такої заборгованості не було. Однак починаючи з 2005 року і до 2007 року відмічена тенденція щодо нарощування обсягів простроченої заборгованості з відшкодування ПДВ з 1,5 млрд. грн. у 2005 році до 4,1 млрд. грн. у 2007 році. Наявність значної бюджетної заборгованості щодо відшкодування ПДВ має негативний характер, оскільки сприяє «вимиванню» об'єктів коштів суб'єктів господарювання – платників ПДВ, що перешкоджає їх фінансово-господарській діяльності.



**Рисунок 1. Динаміка обсягів простроченої заборгованості з відшкодування ПДВ у 2003–2007 роках**

Водночас в окремих областях темпи зростання кількості заявок на відшкодування значно перевищують темпи зростання експортних операцій (адже, як правило, відшкодування ПДВ здійснюється суб'єктам господарювання, які експортують продукцію за кордон). Це свідчить про намагання платників отримати необґрунтоване відшкодування податку на здійснення операцій на внутрішньому ринку. По Україні у 2006 році попереджено неправомірних заявок щодо відшкодування ПДВ на суму 1,5 млрд. грн. Заборгованість із відшкодування ПДВ становила 7,2 млрд. грн., із них було підтверджено документальними перевірками – 1,7 млрд. грн.

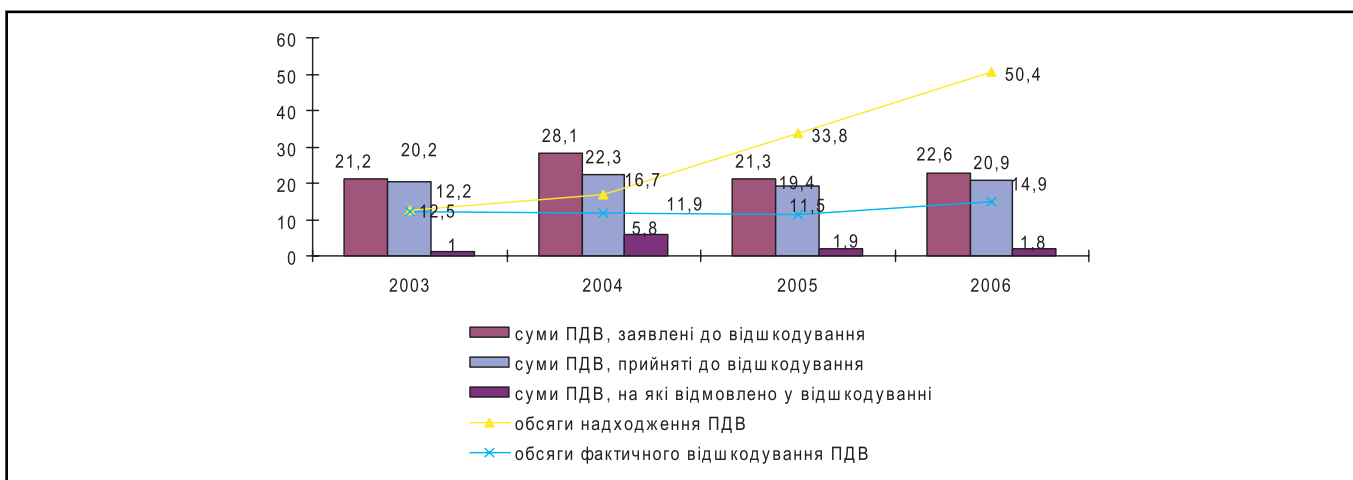
На рис. 2 зображено динаміку обсягів заявленого до відшкодування ПДВ у 2003–2006 роках.

Таким чином, у 2003–2004 роках заявлено до відшкодування суми ПДВ, більші у 1,7 раза, ніж обсяги надходжень цього податку до бюджету (21,2 млрд. грн. у 2003 році та 28,1 млрд. грн. у 2004 році). При цьому відмовлено у наданні відшкодування ПДВ за результатами податкових перевірок, суб'єктам господарювання у сумі 1,0 млрд. грн. у 2003 році та 5,8 млрд. грн. у 2004 році. Як стверджують окремі економісти, сума «тіньового» ПДВ становить близько 15% від загального обсягу поступлень цього податку до бюджету [9, с. 47]. У наступному 2005 році обсяги ПДВ, заявлені до відшкодування, змен-

шилися на 6,8 млрд. грн. і становили 21,3 млрд. грн., сума відмовлень становила 1,9 млрд. грн. Проте вже у 2006 році заявлено до відшкодування 22,6 млрд. грн., що на 1,3 млрд. грн. більше за попередній період, а суми, на які відмовлено відшкодування, навпаки, зменшилися до 1,8 млрд. грн., або на 0,1 млрд. грн.

Слід відмітити, що суми ПДВ, заявлені до відшкодування у кілька разів переважають суми ПДВ, фактично відшкодовані платникам податку. Зокрема, у 2003 році заявлено до відшкодування 21,2 млрд. грн., а фактично відшкодовано 12,2 млрд. грн., що у 1,7 раза більше, у 2004 році заявлено до відшкодування 28,1 млрд. грн., а відшкодовано ПДВ у сумі 11,9 млрд. грн. (перевищення становить у 2,4 раза), у 2005 році – 21,3 млрд. грн. проти 11,5 млрд. грн. (1,8 раза), а у 2006 році – 22,6 млрд. грн. проти 14,9 млрд. грн. (1,5 раза).

У регіональному розрізі найбільші суми заявленого до відшкодування ПДВ припадають на м. Київ (15,6 млрд. грн.), Дніпропетровську обл. (8,5 млрд. грн.), Донецьку обл. (7,7 млрд. грн.), Запорізьку обл. (3,2 млрд. грн.), Одеську обл. (2,6 млрд. грн.), Луганську обл. (2,2 млрд. грн.) [8]. При цьому виконання плану відшкодування коливається по областях від 1,9 до 222%. Зокрема, все ще поширена практика, коли питання відшкодування вирішується під опією лобістських угруповань. Найбільші обсяги відшкоду-



**Рисунок 2. Динаміка обсягів ПДВ, заявлених, прийнятих до відшкодування та фактично відшкодованих у 2003–2006 роках, млрд. грн.**

вання здійснюються щодо операцій з експорту товарів (робіт, послуг), на які встановлено нульову ставку ПДВ.

Проблемним аспектом адміністрування ПДВ стало подальше проведення експериментів зі змінами в податковому законодавстві. Незрозумілим залишається той факт, що основна сума податкової заборгованості із ПДВ припадає на підприємства – виробники, а суми, заявлені до відшкодування ПДВ, погашаються організаціями–посередниками, а відтак виникає необхідність ліквідації цієї диспропорції.

Попри наявність недоліків справляння ПДВ у вітчизняній системі оподаткування, слід зазначити, що на сьогодні альтернативи ПДВ в Україні немає. І голослівні заклики на кшталт його відміни чи заміни іншими видами непрямого оподаткування є безпідставними. Тому одним із пріоритетних напрямів подальшого реформування системи оподаткування, зокрема оподаткування процесів споживання, є не заміна ПДВ, а вдосконалення механізму його справляння. Як зазначає ряд вітчизняних економістів, зокрема В. Мельник та О. Солдатенко, думку яких ми підтримуємо, розроблення напрямів удосконалення ПДВ як складової системи оподаткування є важливим науковим і практичним завданням та однією з актуальних загальноекономічних проблем, що потребує розв'язання [5, с. 82].

На етапі реформування ПДВ окремі науковці і практики [6, с. 299; 11, с. 254] схиляються до думки про необхідність запровадження диференційованих ставок ПДВ, що дозволить зменшити податковий тиск на платників податків. Однак, на нашу думку, за нинішніх умов справляння ПДВ в Україні запровадження диференційованих ставок цього податку є недоцільним з таких міркувань:

– по–перше, наявність значної кількості ставок ПДВ значно ускладнить адміністрування цього податку, що і в умовах наявності двох ставок є надто громіздким;

– по–друге, запровадження пільгових ставок податку на товари першої необхідності повинен містити законодавчо визначений критерій поділу споживчих товарів на такі, які належать до першої і не першої необхідності, що в умовах значного розшарування населення країни є неможливим;

– по–третє, застосування диференційованих ставок ПДВ на окремих етапах проходження товару від виробника до кінцевого споживача може створити ситуацію, при якій сума податкового кредиту по ПДВ суттєво переважає суму податкового зобов'язання, що зумовить необхідність відшкодування податку з бюджету, а відтак може виступити серйозною перешкодою ефективному виконанню фіскальної функції цього податку.

### Висновки

Зважаючи на вищезазначене, першочерговими напрямами вдосконалення справляння ПДВ в Україні мають стати:

– удосконалення вітчизняного законодавства з питань бюджетного відшкодування ПДВ, зокрема щодо посилення контролю органами державної податкової служби за сумами ПДВ заявленими до відшкодування суб'єктами господарювання;

– за умов достовірності заявлених до відшкодування сум ПДВ не допускати наявності простроченої заборгованості щодо їх повернення;

– переглянути перелік пільг, наданих по сплаті ПДВ на предмет їх необхідності та доцільності з метою подальшого скорочення та вивільнення бази оподаткування ПДВ;

– вважаємо за необхідне на законодавчому рівні врегулювати питання проведення моніторингу коштів, отриманих від надання пільг із ПДВ і подання звітності про їх цільове використання.

### Література

1. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України. – К.: НІОС, 2002. – С. 163.
2. Государственный бюджет СССР / Под ред. М.К. Шерменева – М.: Финансы, 1978. – С. 91–96.
3. Демидов О. Податкові аспекти обмеження рівня тінькової економіки в Україні // Збірник наукових праць АДПСУ. – 2002. – №4. – С. 187.
4. Луніна І.О., Фролова Н.Б. Ефективність оподаткування споживання в Україні // Фінанси України. – 2007. – №2. – С. 17–27.
5. Мельник В.М., Солдатенко О.В. Податок на додану вартість у податковій системі України // Фінанси України. – 2006. – №5. – С. 82–86.
6. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. – Ірпінь, АДПС України, 2001. – 362 с.
7. Налоги в механизме хозяйствования / А.В. Сигиневич, Е.М. Бухвальд, О.М. Ежова и др. – М.: Наука, 1991. – 110 с.
8. Наменко М. Ставка ПДВ: проблеми удосконалення // Збірник наукових праць АДПСУ. – 2002. – №4. – С. 333.
9. Онисько С.М., Тофан І.М., Грищина О.В. Податкова система Підручник / За ред. Онисько С.М. – Львів: Новий світ – 2000, 2004. – 310 с.
10. Павлюк К.В. Ефективність надання податкових пільг // Фінанси України. – 2002. – №1. – С. 40.
11. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання–Прес, 2004. – 454 с.
12. Суторміна В.М., Федосов В.М., Андрущенко В.Л. Держава–податки–бізнес (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки). – К.: Либідь, 1992. – 328 с.
13. Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями – К.: КНЕУ, 2002. – С. 80.
14. Ярмоленко Ю., Довгалюк В. Проблеми бюджетного відшкодування ПДВ в Україні: нормативні колізії та зловживання платників податків // Світ фінансів. – 2008. – №1 (14). – С. 14

# Управління діяльністю підприємства в період кризи: маркетинговий аспект

*У статті розглянуто суть та значення маркетингу в системі управління підприємством у кризовий період. Досліджено та доведено роль і місце маркетингової діяльності в реалізації антикризових заходів на підприємствах та підготовлено відповідні практичні рекомендації.*

**Постановка проблеми.** Світова фінансово-економічна криза набула глобального розмаху і в повній мірі торкнулася економіки України. Наслідки кризи є значно відчутними для більшості вітчизняних підприємств. В таких умовах основними завданням сучасного менеджменту є оперативне та адекватне реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Одним із основних елементів антикризового управління є саме маркетингова діяльність.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження ролі та місця маркетингової діяльності в управлінні підприємством викладене в наукових працях та публікаціях таких зарубіжних і вітчизняних класиків, як Ф. Котлер, М. Портер, Д. Траут, С.С. Гаркавенко, А.Ф. Павленко, А.В. Войчак та інші. Але розвиток теорії маркетингу активно продовжується і сьогодні. Так, особливо сьогодні в умовах глобальної кризи економічна ситуація потребує більш глибоких досліджень ролі маркетингу в системі антикризової діяльності підприємств.

Вищезазначене дозволяє зробити висновок, що обрана проблематика потребує більш глибокого дослідження та підготовки конкретних пропозицій стосовно використання підприємствами маркетингу в системі антикризових заходів.

**Метою статті** є дослідження маркетингової діяльності підприємств під час виходу із кризи та підготовка відповідних практичних рекомендацій для вітчизняних підприємств.

**Викладення основного матеріалу.** Дослідження «Вплив економічної кризи на українські компанії», що було проведено компанією Ernst & Young в листопаді 2008 року? показало, що близько 80% компаній – учасниць опитування (взяли участь 143 провідні національні й закордонні компанії, які працюють в Україні) підтвердили, що їх бізнес відчуває на собі значний вплив економічної кризи. Найбільше економічна криза вплинула на фінансові послуги (так вважають 74% респондентів), нерухомість і будівництво (72%), металургію і видобувну промисловість (70%). Серед основних проблем, з якими довелося зіткнутися операторам ринку, виділяють такі: затримка платежів; недоступність кредитних ресурсів; невизначеність цін у зв'язку із різкою зміною курсів основних іноземних валют; стан хаосу та паніки на ринку тощо.

Опитування також показало, що українські компанії з метою зменшення наслідків кризи вдаватимуться до таких заходів: 76% – збираються знизити витрати; 54 – налагодити управ-

ління фінансовими показниками й ліквідністю; 28 – скоротити персонал; 27% – провести реорганізацію підприємства.

Також дослідження показали, що для подолання наслідків кризи українські компанії повинні вдаватися до таких заходів:

- проводити систематичний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства;
- здійснювати оперативне антикризове управління;
- розробити нові маркетингові стратегії;
- оптимізувати фінансову діяльність;
- скоротити постійні і змінні витрати;
- підвищити продуктивність праці (в тому числі і через навчання персоналу);
- залучити додаткові капітали (при необхідності);
- посилити мотивацію персоналу та корпоративний дух компанії. [1]

Розглянемо більш детально такий важливий аспект антикризових заходів, як маркетинг.

Маркетингова політика підприємств під час кризи за своєю суттю та методами має значно відрізнятись від поточної. Передовсім це пов'язано зі значними скороченнями маркетингових бюджетів або і повним скасуванням витратних статей на маркетинг і рекламу. Саме тому маркетингова антикризова політика підприємства має базуватись на принципі оптимальної функціональної корисності.

Якщо в стабільних умовах маркетинг – це один із основних елементів конкурентоспроможності, то в кризових умовах маркетинг – це першочерговий захід виживання компанії. Адже саме маркетинговий підхід до рішення основних проблем підприємства в період кризи допоможе не тільки пом'якшити наслідки, а й проводити активну комерційну діяльність. У той час такий метод, як тотальне зменшення всіх затрат та загальна економія, що найчастіше вживається на вітчизняних підприємствах, у багатьох випадках сприяє лише незначному зниженню втрат від кризи. Поточний досвід вітчизняних підприємств в умовах кризи говорить про те що необдумане урізання затрат може призвести до зменшення обсягів виробництва та збуту, тому перед цим необхідно провести ґрунтовний аналіз наслідків від зменшення кожної витратної статті.

У період кризи ефективно управління підприємством насамперед характеризується оперативним реагуванням на будь-які зміни. Маркетингова політика компаній не є виключенням. Так, із метою уникнення значних фінансових втрат у період кризи необхідна зміна маркетингової політики та всіх її елементів (асортимент товарів, ціна, канали розподілу, методи стимулювання збуту тощо) залежно від змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Управління будь-якою сферою діяльності підприємства завжди в певній мірі має носити антикризовий характер [2, с. 179]. Тому і маркетингова політика підприємства має передбачати превентивні заходи по мінімізації впливу кризових ситуацій. Так, на нашу думку, для підготовки і здійснення профілактичних заходів має постійно проводитися робота в таких напрямках:

1) систематичний аналіз умов зовнішнього середовища з метою відстеження симптомів кризи (наприклад, загострення політичної чи зміна економічної ситуації в країні, прискорення інфляційних процесів тощо);

2) готовність підприємства до реагування на форс-мажорні ситуації (наприклад, можливість оперативної зміни політики ціноутворення чи каналів збуту);

3) обмеження економічних втрат у період кризи (наприклад, зміна умов закупівель чи поставок певних груп товарів);

4) внутрішній маркетинг, направлений на роботу з персоналом (наприклад, внутрішні програми лояльності, проведення корпоративних тренінгів та заходів, направлених на підвищення командної взаємодії та корпоративної культури в цілому) тощо.

Для того щоб визначити напрями превентивних заходів, необхідно здійснювати оцінку внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства [3, с. 98]. При цьому, з нашої точки зору, зусилля маркетингу мають бути направлені на вирішення таких завдань:

– створення системи збору і аналізу даних (зокрема, про ринок, умови конкуренції, референтні групи підприємства (клієнти, постачальники, ЗМІ, держава та ін.), сильні і слабкі сторони компанії, її поточні потреби і можливості, ступінь ризику і невизначеності обраної маркетингової стратегії тощо), що необхідні для прогнозування загрози виникнення кризових ситуацій;

– забезпечення передачі цієї інформації керівництву для використання її в процесі прийняття управлінських рішень.

Володіти в повному обсязі інформацією про стан ринку, зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства допоможуть регулярно здійснювані маркетингові дослідження та спостереження. Аналіз отриманої інформації буде сприяти прогнозуванню можливих змін. Так, наприклад, стратегічне маркетингове планування може бути сконцентроване і направлене на діяльність у тих сегментах ринку, що найменше постраждали від наслідків кризи або є більш вигідними в даних умовах.

Кризові ситуації вимагають від підприємств особливого режиму функціонування і побудови всіх бізнес-процесів. Так, антикризовий маркетинг має відповідати певним принципам, таким як:

– рання діагностика кризових явищ в діяльності підприємства. Враховуючи те, що виникнення кризи на підприємстві несе загрозу самому існуванню підприємства і пов'язано з відчутними втратами капіталів його власників, можливість виникнення кризи має діагностуватися на самих ранніх стадіях з метою своєчасного використання можливостей її нейтралізації;

– оперативність реагування на кризові явища. Адже будь-яке кризове явище не тільки має тенденції до розширення з плином часу, а й породжує нові супутні йому явища. Тому чим раніше підприємство почне реагувати, тим швидше воно зможе подолати кризові наслідки;

– адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його положенню. Система механізмів по нейтралізації загроз банкрутства в більшій мірі пов'язано із затратами. При цьому рівень цих затрат має бути адекватним рівню загроз банкрутства підприємства. В іншому випадку або не буде досягнуто необхідного ефекту, або підприємство понесе невиправдано високі втрати;

– реалістичність або точність аналізу і розрахунків перспектив, що очікують підприємство при виборі того чи іншого варіанту розвитку;

– повнота реалізації внутрішніх можливостей виходу підприємства із кризового стану. У боротьбі із загрозою банкрутства підприємства мають розраховувати тільки на внутрішні можливості;

– системність, глобальність мислення. Погляд на проблеми, що виникають, має здійснюватися із позиції системи більш високого рівня, з визначення цілей і функцій підприємства і засобів взаємодії з оточуючим середовищем;

– стратегічність мислення. Антикризові заходи мають враховувати стратегічні цілі і концепцію підприємства [4, с. 340];

– комплексність. Маркетингові заходи мають охоплювати всі етапи функціонування підприємства. В реалізацію антикризового маркетингу, по суті, мають бути задіяні всі співробітники підприємства;

– багатоваріантність. У результаті здійснення антикризового маркетингу має передбачатися більше одного варіанту розвитку підприємства;

– перспективність. Антикризовий маркетинг має не тільки давати можливість короткотермінового покращення ситуації, а й містити у собі основу для майбутнього розвитку.

Процедури здійснення антикризового маркетингу має включати такі дії:

– діагностика положення підприємства та визнання кризової ситуації. Загроза кризи може бути більш чи менш гострою для конкретного підприємства. Адже підприємство може знаходитися на грані банкрутства або на стадії зменшення обсягів продаж продукції. Залежно від цього і має розроблюватися подальша маркетингова програма [5, с. 130];

– оцінка рівня загрози;

– оцінка потенційних наслідків;

– визначення цілей і завдань по виходу із кризи;

– розробка і реалізація маркетингових заходів. Розробка маркетингових заходів має включати аналіз сильних і слабких сторін;

– оцінка ефективності та рівня виконання завдань;

– коректування маркетингової стратегії на майбутні періоди.

Розробка антикризових заходів має також обов'язково враховувати наявність слабких сторін у минулій маркетин-

говій діяльності. Так, наприклад, може виявитися, що продукт підприємства володіє значним потенціальним ринком збуту, але необхідно змінити цільову аудиторію, на яку націлена реклама, змінити канали збуту, репозиціонувати імідж підприємства чи продукту, змінити цінову політику тощо.

У цілому аналіз закономірностей поведінки підприємств в умовах кризи дозволяє зробити такі висновки:

1. Вхід підприємства в кризову стадію об'єктивно вимагає проведення антикризових заходів незалежно від бажання керівництва компанії.

2. Антикризова поведінка підприємств найчастіше протилежна тим діям, які ефективні в умовах економічного зростання чи стабілізації економіки.

3. Антикризові заходи в перші етапи впровадження формуються стихійно, поступово їх необхідно приводити до системи [5, с. 218].

Отже, для розробки антикризової маркетингової політики підприємствам необхідно виконати такі заходи: визначити цільовий сегмент ринку (обрати найбільш вигідні ніші), головні пріоритети, знайти найбільш оптимальні ринки збуту, змінити або оптимізувати асортимент (за рахунок непробутованих позицій), уділити особливу увагу управлінню товарним запасам, переглянути ціноутворення і формування умов продаж (систему знижок і бонусів), змінити систему мотивації співробітників підприємства, що безпосередньо відповідають за збут і просування продукції тощо.

Серед конкретних дій підприємств у зазначених напрямках виходячи з наявного досвіду вітчизняних підприємств в умовах кризи можемо запропонувати такі заходи:

– по-перше, необхідно дати реалістичну оцінку конкурентного оточення. По-новому проаналізувати існуючих конкурентів, їх стратегію. Необхідно також розглянути можливість здійснення спільних закупівель з метою економії на масштабах;

– по-друге, необхідно критично оцінити власні фінансові можливості і передивитись концепцію рекламного позиціонування. В умовах кризи необхідно шукати нові можливості та умови здійснення маркетингових комунікацій. Також у період кризи надзвичайно важливо постійно підтримувати контакт зі споживачами, інформувати про продукт, нові умови купівлі тощо. При можливості можна розробити систему поступових чи відстрочених платежів.

Наведені заходи будуть сприяти покращенню фінансового положення підприємства, підвищенню обсягу продажів та утриманню на ринку в кризовий період;

– по-третє, необхідно розвивати альтернативні канали маркетингових комунікацій.

Так, серед альтернативних джерел комунікацій в період скорочення рекламних витрат можна виділити: корпоративні ЗМІ, телефонний маркетинг, інтерактивний маркетинг, партизанський маркетинг тощо.

Досить ефективним засобом комунікації в кризовий період є саме партизанський маркетинг, який, зокрема, потребує незначних маркетингових бюджетів. Партизанським марке-

тингом називають малобюджетні засоби реклами та маркетингу, які дозволяють ефективно просувати свій товар чи послугу, залучати нових клієнтів і збільшувати свій прибуток, не вкладаючи значних коштів. У партизанському маркетингу часто використовують нейролінгвістичне програмування і закони людської поведінки, саме тому часом партизанський маркетинг може виглядати як прийом прихованої реклами, коли клієнт стає частиною спланованого спектаклю, не підозрюючи, що йому намагаються продати товар.

Концепція партизанського маркетингу на відміну від багатьох інших маркетингових теорій зародилася не у Сполучених Штатах, а у Старому Світі. Маркетологи почали помічати, що традиційні засоби реклами діють все менше, тоді Джей Конрад Левінсон запропонував інноваційні маркетингові методи. Вихід у світ в 1983 році першого видання його книги «Партизанський маркетинг» започаткував революційні зміни у маркетингових стратегіях власників зростаючого бізнесу [6, с. 237]. У період кризи відносно недорогі рекламні кампанії з використанням партизанського маркетингу можуть стати ефективним інструментом і для представників середнього та крупного бізнесу. А нові нестандартні і креативні підходи надовго запам'ятовуються споживачам;

– по-четверте, необхідно розглядати можливість диверсифікації. Ринок перенасичений компаніями, що працюють в одному напрямку. Розвиток нових напрямів дозволить забезпечити додаткові джерела прибутків і підвищити рівень фінансової стійкості підприємства в цілому;

– по-п'яте, використання в комунікаціях позитивних та оптимістичних звернень. У період нестабільності, що викликана кризою, споживачі більше довіряють і схильються до надійності, гарантованості і впевненості у діях. Саме тому в комунікаціях необхідно створювати відчуття надійності і впевненості. Наприклад, інформувати громадськість, що підприємство розробило і прийняло програму антикризових заходів або отримало високий рівень довіри у народному рейтингу тощо;

– по-шосте, визначати бюджети, виходячи із цілей і завдань. Повне скасування затратних статей на маркетинг і рекламу не є правильним кроком, адже компанія ризикує втратити досягнуті позиції і клієнтів. А тому при виділенні бюджету необхідно виходити із цілей, завдань і бажаних результатів. На сьогодні найбільш ефективним буде той бюджет, що сформований виходячи із отримання бажаних результатів за певний період часу. Отже, розглядати бюджет на комунікації необхідно як інвестицію, яка має принести віддачу від конкретного проекту за певний проміжок часу.

### Висновки

Досягнення підприємствами стабілізації свого положення в кризовий період має відбуватися за рахунок активізації всіх внутрішніх резервів: персоналу, маркетингу, виробництва, логістики, фінансів тощо. Одну із найважливіших ролей у системі антикризового управління підприємством займає саме маркетинг.

Маркетинг є одним із дієвих заходів управління підприємством по виходу із кризи. Так, маркетингова інформація є основою для прийняття управлінських рішень в кризовий період, а маркетингові заходи, направлені на подолання наслідків кризи, здатні підвищити стійкість підприємства на ринку і створити умови для подальшого розвитку.

### Література

1. [http://www.ey.com/global/content.nsf/Russia/Issues\\_Perspectives\\_-\\_Overview](http://www.ey.com/global/content.nsf/Russia/Issues_Perspectives_-_Overview).

2. Федулова Л.І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні. – К.: Фенікс, 2005. – 320 с.

3. П'ятницька Г.Т. Управління підприємством в епоху глобалізму. – К.: Логос, 2006. – 567 с.

4. Антикризисное управление: Учеб. пособие: В 2 т. Т. 2.: Экономические основы / Отв. ред. Г.К. Таль – М.: ИНФРА – М., 2004. – 1027 с.

5. Штангрет А.М. Антикризисное управление підприємством: Навч. посіб. / А.М. Штангрет, О.І. Копилук. – К.: Знання, 2007. – 335 с.

6. Jonson G. Marketing Strategic Change: Strategy, Culture and Action, Long Range Planning, 2008. – 359 с

Н.М. ДАВИДЕНКО,  
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

## Економічна природа корпоративного управління

*У статті узагальнено питання теоретичного характеру, що пов'язані з розкриттям сутності корпоративного управління, обґрунтовується економічна доцільність створення і функціонування корпоративних об'єднань та особливості корпоративного управління в Україні*

**Постановка проблеми.** Істотні економічні зміни в Україні, що пов'язані з формуванням цивілізованих ринкових відносин, неможливі за умови існування низькоефективної економіки вітчизняних підприємств. Однією з головних рис реформ, що відбуваються на макроекономічному рівні, є створення та розвиток корпоративної форми власності.

Економічна доцільність створення і функціонування корпоративних об'єднань об'єктивно ґрунтується на одержанні синергетичного ефекту, сутність якого полягає в тому, що результат спільної корпоративної діяльності господарських структур завжди буде вищим порівняно із результатами самостійної роботи кожного з них.

У першій половині 2000-х в Україні сформувався досить потужний корпоративний сектор економіки. Виникнення корпоративного сектору викликало необхідність створення принципово нової системи управління, оскільки відсутність стратегічної програми економічних перетворень у перехідному періоді, а також необізнаність управлінців із методами корпоративного управління є причиною збиткової діяльності більшості корпоративних та приватизованих підприємств.

Актуальність проблеми ефективного системного управління корпоративних підприємств привела до необхідності теоретичних досліджень економічного аспекту корпоративного управління.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженням питань корпоративного управління займаються вчені як за кордоном, так і в Україні. Американськими вченими А. Берлі, Г. Міазом ще на початку 30-х років минулого століття розпочато дослідження корпоративного сектору

[1]. У 60–70-х роках корпоративні відносини досліджувалися в працях О. Уільямсона [2].

Серед російських учених, які зробили вклад у розвиток теорії корпоративного управління, необхідно відмітити В. Бочарова, А. Денисова, А. Іванова, В. Леонтьєва. Питання корпоративного управління широко висвітлені у працях вітчизняних науковців В. Євтушевського, В. Суторміної, С. Румянцева, М. Грідчиної, А. Поважного та ін. Однак, незважаючи на досить велику кількість праць, присвячених цій проблемі, окремі аспекти недостатньо висвітлені в економічній літературі.

**Метою статті** є дослідження сутності корпоративного управління на сучасному етапі розвитку економіки України.

**Викладення основного матеріалу.** У статті З Закону України «Про підприємництво в Україні» корпорація визначена як «договірне об'єднання», що створюється на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з урахуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з його учасників [3].

Корпорація – назва акціонерних товариств у Сполучених Штатах Америки та деяких інших країнах – є організацією, створеною на основі добровільного погодження юридичних та фізичних осіб, що об'єднали свої кошти шляхом випуску акцій, з метою здійснення господарської діяльності й отримання прибутку [4].

Акціонерні товариства (корпорації) є визначальною організаційно-правовою формою великих підприємств у промисловості, які виробляють більшу частину світового обсягу товарів і послуг.

Проблематика корпоративного управління останнім часом посідає одне з центральних місць у системі економічних наук. Проте на сьогодні не існує єдиного визначення корпоративного управління ні в зарубіжній, ні у вітчизняній науковій літературі.

Корпоративне управління – це складна організаційна структура, яка включає ряд виборних органів і механізмів прийняття рішень, що стосуються основних питань: технічного, технологічного, організаційного, кадрового і фінансового характеру, що відображає баланс інтересів власників і спрямована на забезпечення максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності товариства згідно з нормами чинного законодавства.

Корпоративне управління поєднує в собі норми законодавства та практику господарювання у недержавному секторі, що дозволяє акціонерним товариствам залучати фінансові та людські ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і, таким чином, нагромаджувати довгострокову економічну вартість через підвищення ліквідності акцій, захищаючи при цьому інтереси акціонерів та суспільства в цілому [4].

К. Мейер зазначає, що «система корпоративного управління являє собою організаційну модель, за допомогою якої компанія представляє та захищає інтереси своїх інвесторів» [5].

Згідно з визначенням спеціалістів Світового банку, корпоративне управління поєднує в собі норми законодавства, нормативних положень і практику господарювання в приватному секторі, що дозволяє залучати фінансові і кадрові ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і, таким чином, продовжувати своє функціонування, накопичуючи довгострокову економічну вартість шляхом підвищення вартості акцій і дотримуючись при цьому інтересів акціонерів і суспільства в цілому [6].

Розкриваючи економічну природу корпоративного управління, необхідно керуватися специфікою об'єкта управлінського впливу. Тобто якщо корпорація – це акціонерне товариство, то предметом корпоративного регулювання виступають відносини з приводу формування й використання акціонерного капіталу. Змістом корпоративного управління при цьому є досягнення балансу інтересів між учасниками корпоративних відносин, об'єднаних функціонуванням акціонерних товариств.

На нашу думку, корпоративне управління – це процес регулювання власником руху його корпоративних прав із метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації, можливих спекулятивних операцій з корпоративними правами, прагнення до економії на трансакційних витратах та одержання конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Основа корпоративного управління становлять: норми корпоративного створення та ліквідації корпорації, права та обов'язки акціонерів і менеджерів, практика господарювання, яка визначається станом економіки та режимом підприємства, притаманна учасникам корпорації корпоративна культура [7].

У свою чергу корпоративна культура – це сукупність правил, звичаїв та сталої практики в галузі корпоративного управління, яка не набула нормативного закріплення в за-

конодавстві та базується на загальному культурному рівні суспільства, нормах моралі, ділової практики тощо.

Корпоративне управління розглядає здійснення господарських операцій працівниками й управління менеджерами? виходячи з найбільшої ефективності діяльності корпорації не тільки з погляду менеджменту організації, а й її власників. Проте не завжди інтереси власників і корпорації збігаються. Тому корпоративне управління в системі загального менеджменту спрямоване на отримання кінцевого результату, яким є найбільш оптимальне узгодження інтересів суб'єктів корпоративних відносин – власників, менеджерів, працівників, суспільства. Ці інтереси узгоджуються через реалізацію повноважень і відповідальності.

Необхідно зазначити, що ефективність управління підприємством залежить від існуючої в країні інституційної бази. Цікавим є міжнародний досвід провідних країн, де побудовані точні та надійні системи захисту дрібних акціонерів – так звана «англо-американська» модель корпоративного управління. Ці системи включають закони, судові органи, інститути колективних судових позовів, державні органи, саморегулюючі організації, інституціональних інвесторів, аудиторів, механізм отримання контролю над підприємствами шляхом придбання акцій на вторинному ринку.

В англо-американському механізмі основні учасники – це керуючі, директори й акціонери. Інвестори, які вкладають свої кошти і володіють підприємством, передають контроль менеджерам і сплачують їм як своїм агентам за ведення справ.

Інтереси акціонерів і керівництва не завжди збігаються, і саме корпоративне право вирішує цей конфлікт утворенням додаткової ланки – ради директорів. Вона обирається акціонерами і виступає їх довіреною особою, виразником їх інтересів у корпорації.

Англо-американська модель дозволяє залучати кошти від широкого кола інвесторів, характерним для неї є наявність великої кількості дрібних акціонерів.

Проте більшість країн не мають систем захисту прав акціонерів, які розвинені на достатньо високому рівні. Закономірним є те, що в країнах із розвинутою економікою (наприклад, Німеччина), але з системою низької захищеності прав акціонерів використовується практика концентрації власності. Чим менша кількість акціонерів, тим більше стимулів у кожного з них ефективно контролювати діяльність органів управління підприємством. Власники великих пакетів акцій є активними акціонерами, що намагаються отримати детальну інформацію про роботу підприємства та беруть активну участь в управлінні ним. Відсутність складної системи способів захисту прав акціонерів комплексується наявністю більшості власників великих пакетів акцій – «німецька» модель корпоративного управління.

Основними акціонерами німецької моделі є банки і корпорації, але останнім часом зростає вплив й іноземних інвесторів. Цій моделі притаманне двопалатне правління – спостережна рада і виконавча рада. Спостережна рада

призначає й розпускає виконавчу раду, затверджує рішення вищого керівництва і дає поради виконавчій раді. У цій моделі без схвалення акціонерів неможливе прийняття рішень щодо розподілу чистого прибутку, ратифікації рішень спостережної ради, призначення аудиторів. Крім того, без згоди акціонерів не можна вирішувати питання, що стосується капіталу корпорації, приймати рішення про співробітництво з філіями, приймати поправки до статуту, а також підвищувати верхню межу винагороди членам спостережної ради. Злиття з іншими корпораціями, придбання контрольного пакета й реорганізацію також не можна проводити без згоди власників цінних паперів.

Хоча теоретично декларується, що в Україні за основу взято «німецьку» модель корпоративного управління, необхідно зазначити, що ні англо-американська, ні німецька модель не можуть бути застосовані в Україні в «чистому» вигляді через нерозвиненість і недосконалість системи корпоративного управління, банківського сектора економіки України та ринку цінних паперів.

У тих країнах, де в результаті роздержавлення значно підвищилась ефективність виробництва, приватизація здійснювалася вже в умовах ефективно діючої системи «концентрації власності» (Великобританія, Німеччина, Естонія, Угорщина). Тобто у цих країнах майже не виникало проблем із системою корпоративного управління, а приватизація асоціюється з реструктуризацією та зростанням виробництва.

Проте використання досвіду провідних країн світу щодо розвитку корпоративного управління, безумовно, є корисним для України. Їх основні моменти доцільно використовувати при розробці вітчизняних схем реалізації корпоративних відносин. Разом із тим у нашій країні існує значна відмінність у процесі формування системи корпоративного управління. Вона полягає в тому, що в країнах із розвинутою економікою корпоративні відносини формувалися добровільним, поступовим та еволюційним шляхом, тоді як в Україні акціонерна форма власності для багатьох підприємств була обрана внаслідок загальнодержавного примусового рішення під час процесу приватизації державного майна.

### Висновки

Вивчення досвіду корпоративного управління зарубіжних країн показує, що в абсолютній більшості з них концентрація пакетів акцій – один з основних механізмів здійснення ефективного корпоративного управління. У зв'язку з цим можна стверджувати, що одним із найважливіших чинників

підвищення ефективності діяльності корпоративних підприємств є концентрація розпорозаних пакетів акцій. Ці процеси і надалі будуть відігравати значну роль в удосконаленні корпоративного управління.

Ефективне корпоративне управління повинно забезпечувати стійку наявність підприємства на ринку (його конкурентоспроможність), гарантувати захист прав акціонерів, обмежити можливості зловживань з боку менеджерів та сприяти розвитку підприємства і залученню інвестицій [8].

Запровадження ефективного системи корпоративних відносин допомагає не тільки забезпечити використання підприємствами їх капіталу, а й сприяє підзвітності органів управління як самого підприємства, так і його акціонерів. Крім того, це є запорукою довіри інвесторів – як вітчизняних, так і іноземних – і приводить до того, що підприємства налагоджують нормальну виробничу діяльність, створюють нові робочі місця, сплачуючи податки до бюджету і розширюючи асортимент товарів та послуг.

Без ефективного корпоративного управління бізнес не буде розвиватися і не будуть утворюватися нові компанії, а також не можна розраховувати на прихід в Україну інвестиційного капіталу.

### Література

1. Drucher P.E. Managements/ Tasks. Responsibilities. Practises. – L – 1974. – 217 p.
2. Blair M. Ownership and control\$ Rethinking Corporate Governance for the twenty – first Century / W. (D.C.): Brooking Institution – 1995. – 117 p.
3. Про підприємства в Україні: закон України від 27.03.91 р. – №887–XII // Закони України. – Т. 1. – К.: Інститут законодавства Верховної Ради України, 1997. – С. 310–333.
4. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток. – К.: ТОВ «Знання», КОО, 2003. – 149 с.
5. Крук М.Д. Корпорации в современной России // Эко. – 2000. – №12. – С. 55–63.
6. Управління акціонерним товариством (корпоративне управління в Україні). – Британський фонд нау-хау / міжнародна фінансова корпорація. – Століття, 1999. – 196 с.
7. Лессер Б., Бондарчук І., Борисенко З та ін. Корпоративне управління в Україні в сучасних умовах / За заг. ред. І. Роспутенка та Б. Лессера. – К.: К.І.С., 2004. – 306 с.
8. Поважний О. Фактори формування національної моделі корпоративного управління // Вісник КНТЕУ. – 2001. – №3. – С. 33–37.

# Про роль та завдання органів державного фінансового контролю при перевірці достовірності показників фінансової звітності

*У статті висвітлено актуальні питання контролю фінансової звітності, її взаємозв'язок із податковими деклараціями. Розглянуто відмінності податкового і фінансового обліку.*

**Постановка проблеми.** Основною функцією державного управління є створення необхідних умов для розвитку економіки, забезпечення її динамічності та стабільності, збалансованості. Неабияку роль у цьому відіграє ефективна система фінансового контролю.

Державний фінансовий контроль є однією з найважливіших функцій державного управління, значення якої дедалі зростає. Тільки належне використання контролю в управлінні державними фінансовими ресурсами, дасть можливість створити необхідні передумови для здійснення в державі ефективної економічної політики. Специфічне ставлення до державного фінансового контролю, його недооцінка зумовлені також тим, що він здійснюється у площині переплітання державних, регіональних, корпоративних та індивідуальних інтересів. Тому удосконалення системи фінансового контролю є важливим кроком у забезпеченні функціонування системи державної влади й викликає особливе зацікавлення як у теоретичному, так і в практичному плані.

У сучасному кризовому стані економіки держави та державних фінансів значна увага має приділятися практиці здійснення державного фінансового контролю. Слід зауважити, що у методиці проведення фінансового контролю все ще залишаються невирішені питання. Все це обумовлює необхідність подальшого дослідження теоретичних і практичних засад державного фінансового контролю підприємницької діяльності, в тому числі його завдань і ролі при перевірці показників звітності.

Фінансовий контроль в Україні згідно з чинним законодавством здійснюють у межах своєї компетенції різноманітні органи державного управління України та підвідомчі їм організації, виконуючи повноваження в межах своєї компетенції, визначеної нормативно-правовими актами України. Різноманітність державних контролюючих органів у цілому дозволяє перевіряти і стежити за всіма сферами господарської діяльності в Україні та забезпечувати виявлення, локалізацію та усунення порушень наявних у фінансово-господарській діяльності суб'єктів господарювання і недопущення їх у майбутньому.

Перед податковим контролем як складовою державного фінансового контролю стоять завдання подолання нерівно-

мірного розподілу податкового навантаження в економіці, вдосконалення неефективної на сьогодні системи податкових пільг, зменшення заборгованості зі сплати податків і зборів до бюджету, сприяння розробці та запровадженню стабільного, прозорого законодавства, з метою детінізації української економіки та легалізації доходів юридичних і фізичних осіб. Значимість податкового контролю в умовах трансформаційної економіки особливо зростає через суттєву залежність від податкової складової бюджетів усіх рівнів, все ще низьку податкову культуру населення, у цілому, і платників податків, зокрема. Тому проблема удосконалення методології податкового контролю та взаємозв'язку з фінансовим обліком вимагає серйозних наукових досліджень і є актуальною.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Широке висвітлення даної проблеми знайшло відображення у працях багатьох вітчизняних вчених: М.Т. Білухи, Є.В. Калюги, Н.С. Вітвицької, М.М. Коцупатрого, Т.І. Єфименко, Є.В. Мних та інших. Незважаючи на значні здобутки в дослідженні вказаних проблем, залишаються питання, що потребують уточнення.

**Метою статті** є дослідження проблемних питань контролю достовірності показників фінансової звітності та розробка практичних рекомендацій щодо основних напрямків підвищення ефективності державного фінансового контролю підприємницької діяльності.

**Викладення основного матеріалу.** На сучасному етапі розвитку економіки України контроль фінансово-господарської діяльності має бути сконцентровано на вирішенні таких завдань:

- забезпечення виконання державних замовлень, планових завдань та встановлення платежів до державного та місцевого бюджетів;
- виявлення внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції, що виробляється, зниження витрат трудових, матеріальних та грошових ресурсів;
- зниження невиробничих витрат та збитків, попередження та виявлення нестач, випадків розкрадання і псування цінностей та нецільового використання коштів;
- підвищення достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності підприємств;
- дотримання чинного законодавства та запобігання протиправної діяльності в економічній сфері [4].

Слід зазначити, що всі підприємства незалежно від форм власності ведуть бухгалтерський облік та складають фінансову звітність, відповідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996–XIV від 16.07.99 р. та відповідних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Фінансова звітність підприємства – це завершальний етап бухгалтерського, оперативного та статистичного обліку і є інформацією вищого порядку за окремий звітний період. Інформація, як зовнішня так і внутрішня, що міститься в прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку, і в подальшому, знаходять своє відображення у звітності. Таким чином, фінансова звітність є системою узагальнених показників, що відбивають результати господарської діяльності, фінансовий та майновий стан за звітний період. Вона розкриває достатню інформацію про господарські процеси, що вплинули на стан оборотних і необоротних активів, зобов'язань і власного капіталу.

Використання фінансової звітності підприємства при здійсненні контролю суб'єктів підприємницької діяльності органами державної податкової служби можливе лише за умови обліку вимог податкового законодавства. Оскільки відображення господарських операцій суб'єктів підприємницької діяльності у податковій та фінансовій звітності вимагає різних критеріїв їх оцінки, узгодження окремих форм звітності можливе при повному розкритті інформації в примітках до фінансової звітності на підставі широкого кола аналітичних рахунків, відповідно до національних положень.

Бухгалтерський і податковий облік мають різні цілі.

Бухгалтерський облік має на меті надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства для потенційного інвестора, податковий облік виконує фіскальні і регуляторні функції. Тому певні розбіжності між зазначеними системами обліку будуть існувати завжди.

Поряд із цим бухгалтерський облік – це упорядкована система реєстрів, із затвердженим планом рахунків, своєю аналітикою, завдяки чому досягається досить високий рівень об'єктивності фінансових показників. На сьогодні бухгалтерський облік в Україні базується на Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, які відповідають вимогам міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і в найбільшому ступені інтегровані до системи обліку Євросоюзу. Це надзвичайно важливий аспект в світлі обраного Україною напрямку розвитку економіки – європейського вибору розвитку інвестиційної моделі економіки.

Фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку. Таким чином, вся статистична звітність щодо обсягів виробництва, прибутковості (збитковості), обсягів експорту (імпорту), фінансових інвестицій і, нарешті, валового внутрішнього продукту базується на даних фінансової звітності, основою якої є бухгалтерський

облік, а зазначені макроекономічні показники є вирішальним фактором прийняття управлінських державних рішень.

Тому незалежно від призначення двох систем обліку – податкового та бухгалтерського – завжди існує необхідність співставності двох систем і виявлення причин розбіжностей, якщо показники однієї системи різко відрізняються від іншої системи.

Найпоширенішими причинами таких розбіжностей є:

1. Принципово різні підходи до визначення доходів і витрат.
2. Відмінність у методиці розрахунку оподаткованого прибутку.
3. Відмінність у призначенні фінансової і податкової звітності.

Податковий і фінансовий облік відрізняються як за первинними документами, так і за обліковими реєстрами, звітністю. Крім того, податкова звітність набагато численніша, ніж у фінансова. У той же час документи податкової звітності, виконують функції первинних документів фінансового обліку, оскільки для складання деяких форм податкової звітності дані фінансового обліку – лише вихідна інформаційна база, а потім ці ж самі форми податкової звітності є основою для записів у аналітичних реєстрах фінансового обліку. Взаємозв'язок між податковою та фінансовою звітністю представлено в таблиці.

Резюмуючи, можна стверджувати, що податковий облік має право на існування поряд із фінансовим, а відмінності між ними поглиблюються. Навіть якщо погодитися з думкою окремих авторів про можливість забезпечення обчислення податків, зборів і платежів за даними фінансового обліку, наївно було б думати, що останній при цьому не зміниться. Практично це б означало лише відсутність терміну «податковий облік», бо його зміст мусів би перейти у підсистему фінансового обліку, котра в цьому випадку неминуче розшириться. Адже особливості системи оподаткування підприємств України зумовлюють специфічні методи і прийоми облікового забезпечення обчислення податків, зборів, платежів, які у фінансовому обліку зараз не застосовуються: розмежування подій на першу та другу, відмінні специфічні економічні категорії валові витрати і валові доходи, інша методика списання витрат на ремонті основних засобів, різниця в їх аналітичному обліку, зрештою інші первинні документи та аналітичні реєстри – податкові накладні, податки №1 та №2 до них, реєстри виданих та отриманих податкових накладних, звітна документація [4].

Разом із тим податковий облік нині надто ускладнений, а тому його треба удосконалювати. Але, враховуючи підпорядкованість облікового забезпечення вимогам податкової звітності, до речі дуже громіздкої, яка, в свою чергу, зумовлена різноманітністю податків, зборів і платежів, таке вдосконалення можливе за умови спрощення системи оподаткування підприємств.

Взаємозв'язок між всіма видами звітів представлено в таблиці.

Показник	Форми звітності та методика розрахунку показників	
Приріст (убуток) балансової вартості запасів	Баланс (р.100+140 гр.3) – р. 100+140 гр.4)	Декларація про* прибуток підприємства (р.01.2гр.3) або (р.04.2 гр.3)
Витрати на оплату праці та соціальне страхування	Звіт про фінансові результати (р. 240+250 гр.3)	Декларація про** прибуток підприємства (р.04.3+04.4+04.4 гр.3)
<p>* Облік приросту (убутку) ТМЦ з метою оподаткування ведеться тільки щодо тих матеріальних цінностей, витрати на придбання яких згідно із Законом №283 включаються до валових витрат. Наприклад, у розрахунку не беруть участі ТМЦ, отримані безоплатно, ПММ для легкових автомобілів тощо.</p> <p>** У складі валових витрат в порівнянні з обліковими витратами лімітуються окремі розміри матеріальної допомоги та інше</p>		

**Взаємозв'язок між фінансовою і податковою звітністю**

Використання даних фінансової звітності при здійсненні контрольних функцій органами державної податкової служби щодо суб'єктів підприємницької діяльності має велике значення при розробці концепції перевірок і складанні програми документальної перевірки.

Проте використання фінансової звітності підприємства при здійсненні контролю можливе лише при повному розкритті аналітичної інформації у примітках до фінансової звітності.

У зв'язку з цим виникає необхідність удосконалення податкового обліку, максимального наближення його показників до системи бухгалтерського обліку, що є надзвичайно важливим моментом щодо підвищення контрольованості господарських операцій та попередження ухилень від оподаткування. Система подвійного обліку є обтяжливою для платників податків і завищує собівартість, є складною в адмініструванні податкових надходжень, перешкоджає в питаннях прогнозування доходної частини бюджету, оскільки плани економічного розвитку економіки використовують статистичні дані і не можуть використовувати податкову звітність як таку, що надає звітність неповного кола господарських суб'єктів, а лише платників податків.

**Висновки та пропозиції**

1. Існує необхідність удосконалення податкового обліку та бухгалтерського обліку з метою наближення їх показників, що є надзвичайно важливим моментом щодо підвищення

контрольованості господарських операцій та попередження ухилень від оподаткування.

2. Використання даних фінансової звітності при здійсненні контрольних функцій органами державної податкової служби, щодо суб'єктів підприємницької діяльності, має велике значення при розробці концепції перевірок і складанні програми документальної перевірки.

3. Перед податковим контролем як складовою податкової системи стоять завдання подолання нерівномірного розподілу податкового навантаження в економіці, вдосконалення неефективної на сьогодні системи податкових пільг, зменшення заборгованості зі сплати податків і зборів до бюджету, сприяння розробці та запровадженню стабільного, прозорого законодавства, з метою детінізації української економіки та легалізації доходів юридичних і фізичних осіб.

**Література**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996.
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. №335/94 зі змінами і доповненнями
3. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль в системі управління: Монографія. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
4. Організація і методика податкових перевірок. Навчальний посібник / О.П. Чернявський, В.П. Хомутенко, В.В. Немченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.

# Збалансованість національного ринку праці – основа динамічного розвитку економіки України

*У даній статті розкриваються питання збалансованості національного ринку праці. Вплив основних макроекономічних показників на зайнятість населення та ринок праці. Особливу увагу автор звернув на молодіжний ринок праці, запропоновано конкретні заходи щодо розширення зайнятості цієї важливої категорії населення.*

**Постановка проблеми.** Фактори формування і функціонування ринку носять конкретно-історичний характер, тому їх зміст визначається характером економічної системи, просуванням її до ринку.

Розвиток ринкових відносин у сучасній економіці вносить істотні корективи в механізм зайнятості, породжує безліч питань щодо процесів і механізмів, які зумовлюють ефективне функціонування ринкової системи у трудовій сфері.

Ринок праці виконує різноманітні функції. Більшість економістів як найважливішу функцію виділяють регулювання рівня чи зайнятості «регулювання співвідношення попиту та пропозиції трудових послуг» [2, с. 122].

Поняття «ринок» втілює складне розмаїття суспільних відносин, а також їх конкретні прояви у процесі функціонування національної економіки. Ринок – це соціально-економічний механізм, через який здійснюються економічні зв'язки між виробниками, забезпечується задоволення індивідуальних і суспільних потреб. Його виникнення та еволюція обумовлюються суспільним поділом праці, появою обміну, розвитком товарного виробництва.

До складу ринку праці входять окремі сегменти, що відрізняються за рівнем попиту і пропозиції робочої сили, працевлаштування, розповсюдження різних видів зайнятості. Сегментація ринку праці відображає головним чином специфіку купівлі-продажу робочої сили відповідно до потреб ринку праці, розвитку окремих видів економічної діяльності, професійної підготовки кадрів тощо.

Національний ринок праці – ринок праці окремо взятої країни, яка із важливіших складових ринкової економіки, забезпечує її одним із головних факторів виробництва – робочою силою. Стан національного ринку праці залежить від ситуації в економіці країни в цілому, в якій діють правові і нормативні акти і накладають певний відбиток його формування і функціонування [4, с. 63]. У свою чергу, ринок праці – це структура, яка забезпечує потреби видів економічної діяльності в робочій силі, яка активно впливає на динамічні процеси розвитку економіки.

Проблема національного ринку праці України полягає в суттєвій регіональній диференціації рівня розвитку еконо-

міки і, як наслідок, у суттєвій різниці попиту і пропозиції робочої сили, головним чином за професійно-кваліфікаційними ознаками.

**Метою статті** є визначення проблем збалансованості національного ринку праці України.

**Викладення основного матеріалу.** Важливою складовою соціально-економічної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності економіки, є реформування системи зайнятості через збалансований національний ринок праці. Важливе значення в збалансуванні національного ринку праці відіграє збалансована робота служб зайнятості з навчальними закладами системи освіти, а також розвитком економіки в державі.

Впродовж 2000–2007 років в Україні спостерігалася зниження рівня економічної активності населення, і в 2007 році він становив 62,6% проти 63,2% в 2000 році.

Найвищий рівень економічної активності зафіксовано у молоді віком 24–29 років і в 2007 році він становив 82,2% проти 84,7 у 2000 році.

Важливим показником ринку праці є зайнятість населення, яка за період 2000–2007 років збільшилася на 3,6 – з 20175 тис. осіб в 2000 році до 20904,7 тис. осіб в 2007 році, або на 729,7 тис. осіб (табл. 1).

Ринок зайнятості також збільшився з 55,8 до 58,7%, або на 2,9 відсоткового пункту.

Кількість безробітного населення в 2007 році становила 1417,6 тис. осіб проти 2655,8 тис. осіб в 2000 році, або зменшилася на 1238,2 тис. осіб. Рівень безробіття становив у 2007 році 6,4% проти 11,6% в 2000 році, або зменшився на 5,2 відсоткового пункту.

Цьому сприяло прийняття ряду законодавчих і нормативних документів щодо розширення зайнятості населення, створення нових робочих місць в різних видах економічної діяльності. Відбулося зростання зайнятості за рахунок збільшення кількості працюючих у секторі самостійної зайнятості на фоні скорочення найманих працівників.

Співвідношення зайнятості у структурі чисельності зайнятого населення за видами економічної діяльності свідчить про варіації у диференціації питомої ваги цього показника (табл. 2).

Слід зауважити, що впродовж 2000–2007 років зменшилася чисельність зайнятих у сільському господарстві на 20%, промисловості – відповідно на 13,6%, державному управлінні – на 13,5%, охороні здоров'я – на 1,5%.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Таблиця 1. Структура та рівні економічної активності зайнятого, безробітного населення України у віці 15–70 років у 2000–2007 роках**

Категорія населення	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	Гр. 8 до гр. 1 у%
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Економічно активне населення у віці 15–70 років</b>	22830,8	22426,5	22231,9	22171,3	22202,4	22280,8	22245,4	22322,3	97,8
Рівень економічної активності, %	63,2	62,3	61,9	61,8	62,0	62,2	62,2	62,6	-1,0
Зайняте населення	20175,0	19971,5	20091,2	20163,3	20295,7	20680,0	20730,4	20904,7	103,6
Рівень зайнятості, %	55,8	55,4	56,0	56,2	56,7	57,7	57,9	58,7	2,9
Безробітне населення	2655,8	2455,0	2140,7	2008,0	1906,7	1600,8	1515,0	1417,6	53,4
Рівень безробіття, %	11,6	10,9	9,6	9,1	8,6	7,2	6,8	6,4	-5,2
<b>Молодь у віці 15–24 років</b>									
у тому числі:									
економічно активні	2915,0	2836,9	2844,2	2823,1	3004,3	3011,7	3074,7	3113,0	106,8
рівень економічної активності, %	40,1	38,7	38,5	37,9	40,2	40,2	40,8	41,8	1,7
зайняті	2208,9	2204,4	2301,0	2351,8	2532,4	2563,4	2641,0	2725,2	123,4
рівень зайнятості, %	30,4	30,1	31,1	31,5	33,9	34,2	35,1	36,6	6,2
безробітні	706,1	632,5	543,2	471,3	471,9	448,3	433,7	387,8	54,9
рівень безробіття, %	24,2	22,3	19,1	16,7	15,7	14,9	14,1	12,5	-11,7
<b>Молодь у віці 24–29 років</b>									
у тому числі:									
економічно активні	2888,2	2847,4	2811,6	2811,3	2806,1	2775,2	2799,2	2825,9	97,8
рівень економічної активності, %	84,7	83,6	82,5	83,0	82,4	81,4	81,4	82,2	-2,5
зайняті	2479,5	2511,5	2515,6	2524,0	2546,0	2563,4	2593,6	2631,2	106,1
рівень зайнятості, %	72,7	73,7	73,8	74,6	74,7	75,2	75,4	76,5	3,8
безробітні	408,7	335,9	296,0	286,5	260,1	211,8	205,6	194,6	47,6
рівень безробіття, %	14,2	11,8	10,5	10,2	9,3	7,6	7,3	6,9	-7,3
<b>Жінки</b>									
у тому числі:									
економічно активні	11155,3	10986,8	10935,5	10915,9	10912,9	10813,8	10765,7	10786,8	96,7
рівень економічної активності, %	58,4	57,7	57,7	57,6	57,6	57,0	56,8	57,1	-1,3
зайняті	9859,9	9794,8	9901,3	9963,6	10006,9	10075,5	10054,8	10139,9	102,8
рівень зайнятості, %	51,6	51,5	52,2	52,6	52,9	53,1	53,0	53,7	2,1
безробітні	1298,4	1192,0	1034,2	952,3	905,1	738,3	710,9	646,9	49,8
рівень безробіття, %	11,6	10,8	9,5	8,7	8,3	6,8	6,6	6,0	-5,6

Джерело: складено автором за даними Статистичних щорічників України.

**Таблиця 2. Структура чисельності зайнятого населення України за видами економічної діяльності у 2000–2007 роках**

Вид економічної діяльності	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік
	всього, тис. осіб	всього, тис. осіб	всього, тис. осіб	всього, тис. осіб	всього, тис. осіб	всього, тис. осіб	всього, тис. осіб	всього, тис. осіб
Всього зайнято	20176,0	19971,5	20091,2	20163,3	20295,7	20680,0	20730,4	20904,7
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво	4367,0	4148,1	4135,8	4105,7	3998,3	4005,5	3652,6	3484,5
Промисловість	4598,3	4390,3	4220,4	4123,2	4077,1	4072,4	4036,9	3973,0
Будівництво	903,6	865,4	838,9	835,5	907,5	941,5	987,1	1030,2
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Діяльність готелів та ресторанів	3121,3	3422,2	3657,1	3752,4	3971,2	4175,2	4403,9	4564,4
Діяльність транспорту та зв'язку	1355,0	1325,9	1353,5	1361,4	1374,9	1400,5	1428,3	1451,9
Фінансова діяльність	166,1	171,9	178,0	190,3	216,1	247,9	286,0	344,4
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	815,9	834,3	848,2	914,8	919,9	966,6	1041,9	1134,7
Державне управління	1198,6	1163,0	1183,4	1170,6	1050,2	1028,9	1033,7	1036,4
Освіта	1609,7	1621,3	1630,3	1637,2	1648,7	1668,2	1690,5	1693,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1379,6	1361,8	1359,8	1366,5	1348,9	1356,6	1356,7	1359,0
Надання комунальних послуг	659,9	667,3	685,8	707,7	782,9	816,7	812,8	832,5

Джерело: складено автором за даними Статистичних щорічників України.

Одночасно збільшилася чисельність зайнятих в будівництві на 14,2%, діяльність готелів і ресторанів – 46,2%, діяльність транспорту та зв'язку – 7,2%, фінансовій діяльності в 2 рази, операції з нерухомим майном на 39,1%, освіті – 5,2%, надання комунальних послуг – 2,6%. Це пояснюється структурними змінами економіки України, а також привабливістю умов і оплати праці відповідних видів економічної діяльності.

Трансформаційні процеси змінили також структуру розподілу доходів і споживання. За 15 років ступінь нерівності між працюючими значно виріс і не враховувати цей факт в сучасних соціально-економічних оцінках неможливо. З одного боку, це рівень багатства дуже невеликої частини населення, з іншого боку – бідність іншої його частини (певні загальні макроекономічні успіхи останніх років не стали гарантією відсутності соціальної напруги в країні).

Такі проблеми, як зниження продуктивності праці, трудової мотивації і конкурентоспроможності робочої сили, зростання тіньової економіки і недовиробництва ВВП, тісно пов'язані з питаннями зайнятості працездатного населення, а нераціональне використання робочої сили – з нераціонально сформованим типом зайнятості відповідно до вимог економічного розвитку країни. З поширенням безробіття помітно підвищилася гнучкість ринку праці і роль нестандартної зайнятості, зокрема неповної, тимчасової, понаднормової, вторинної, самостійної, неформальної, випадкової, у домашніх господарствах тощо. У світі майже 25–30 відсотків робочої сили працює у нетрадиційних умовах. Наприклад, у Франції 40 відсотків громадян, що уперше вий-

шли на ринок праці, зайняті на тимчасовій роботі за короткими контрактами. В Україні, якщо орієнтуватися на стандартні умови трудового договору, частка зайнятих, які працюють за договорами, становить близько 80 відсотків усіх зайнятих. Проте при врахуванні відповідності стандарту фактичних умов зайнятості, частка чисельності зайнятих знизиться до 60–65 відсотків і, відповідно, збільшиться чисельність нестандартно зайнятих. Отже, стандартні форми зайнятості поки що домінують на ринку праці. Разом із тим більшість працівників, які працюють повний робочий час на умовах постійної зайнятості, можна вважати в своїй більшості чисто формально, що свідчить про трудову діяльність у нестандартному режимі, нестандартними можуть бути умови оплати праці. При цьому, чим ширше можливість використання нестандартних режимів оплати праці, тим менше потреба в нестандартних формах зайнятості, і навпаки. Гнучкість робочого часу і надгнучкість заробітної плати, поширення нетипових трудових відносин є своєрідними амортизаторами і сприяли усталеній зайнятості. Особливістю формування ринку праці є співвідношення між показниками реального ВВП і зайнятості (табл. 3).

Наведені дані за 17 років дозволяють стверджувати, що в Україні не відстежувалося прямої залежності згаданих показників. Загалом, це характеризує швидкість адаптації ринку праці до динаміки виробництва і відображає накопичений потенціал прихованого безробіття, яке стримує структурні зрушення в економіці і є соціально небезпечним. Падіння чисельності зайнятості за цей період (на 17,7 відсотка) було непропорційно скороченню ВВП.

Наведена інформація може служити базою для оцінки та аналізу макроекономічної ситуації в країні, зокрема, зайнятість

**Таблиця 3. Співвідношення між зміною чисельності зайнятих і відсоткового пункту реального ВВП в Україні за 1990–2007 роки**

Рік	Реальний ВВП у порівняних цінах 1990 року		Чисельність зайнятих в економіці		Відхилення ВВП у % від попереднього року	Абсолютне відхилення чисельності зайнятих від попередн. року	Залежність змін чис. зайн. від відх. на 1% пункт ВВП
	млрд. грн.	%	млн. осіб	%			
1990	164,8	100	25,4	100	–	–	–
1991	150,5	91,3	25	98,4	–8,7	–0,4	0,05
1992	135,6	82,3	24,5	96,5	–9	–0,5	0,06
1993	116,3	70,6	23,9	94,1	–11,7	–0,6	0,05
1994	89,7	54,4	23	90,6	–16,2	–0,9	0,06
1995	79,1	48	23,7	93,3	–6,4	0,7	–0,11
1996	70,9	43	23,2	91,3	–5	–0,5	0,10
1997	68,7	41,7	22,6	89,0	–1,3	–0,6	0,46
1998	67,7	41,1	22,3	87,8	–0,6	–0,3	0,50
1999	67,6	41	21,8	85,8	–0,1	–0,5	5,00
2000	74,0	44,9	21,3	83,9	3,9	–0,5	–0,13
2001	89,0	54	21,0	82,7	9,1	–0,3	–0,03
2002	95,7	58,1	21,4	84,3	4,1	0,4	0,10
2003	109,8	66,6	20,5	80,7	8,5	–0,9	–0,11
2004	129,7	78,7	20,3	79,9	12,1	–0,2	–0,02
2005	134,0	81,3	20,7	81,5	2,6	0,4	0,15
2006	148,8	88,6	20,7	81,5	7,3	0,0	–
2007	158,5	96,2	20,9	82,3	7,6	0,2	0,03

Джерело: складено автором за даними Статистичних щорічників України.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

поряд з її співвідношенням з реальним валовим внутрішнім продуктом та інфляцією широко використовується як загальний показник стану економіки розвинутих країн. Результати політики стабілізації цін, платіжного балансу та структурних перетворень мають оцінюватися з точки зору їх впливу на зайнятість та доходи населення в цілому і його окремих груп.

В Україні майже всі показники зайнятості населення розраховуються незалежно від видів і форм зайнятості. Проте в органах статистики з 1999 року існує звітність про чисельність зайнятих у неформальному секторі економіки. Розглянемо стан неформальної зайнятості у період з 2004–2007 років (табл. 4).

**Таблиця 4. Населення, зайняте у неформальному секторі економіки України у 2004–2007 роках**

Рік	Всього, тис. осіб	У відсотках до загальної кількості зайнятих
2004	3939,5	19,4
2005	4436,3	21,5
2006	4623,3	22,3
2007	4661,7	22,3

Джерело: Економічна активність населення за 2006 рік.

Згідно з цими даними чисельність зайнятих у неформальному секторі економіки за вказаний період збільшилася майже на 722,2 тис. осіб, або на 2,9% до загальної

чисельності зайнятих, і така тенденція буде продовжуватися доти, поки наймані працівники не будуть влаштовуватися на роботу за усною домовленістю з роботодавцем без укладання офіційного трудового договору (контракту), що свідчить про відсутність мінімальних соціальних гарантій для найманих працівників.

Інформація про ринок праці загалом і про зайнятість зокрема є важливим інструментом для розробки економічної і соціальної політики держави. Показники ж рівня зайнятості є важливими макроекономічними показниками, що характеризують стан і розвиток економіки. Інформація про стан та рівень зайнятості необхідна основним соціальним партнерам ринку праці – організаціям, установам, підприємствам, працівникам та державі. Вона широко застосовується для аналізу рівня життя населення і конкурентоспроможності галузей економіки.

Рівень зайнятості характеризує ступінь використання працездатного населення в сфері суспільно корисної праці. Величина даного показника відображає сформовану економічну ситуацію в країні. Вона залежить від розвитку продуктивних сил, науково-технічного прогресу в суспільстві, рівня добробуту населення. Існування населення можливе лише за умов його діяльності, яка має за мету задоволення власних та суспільних потреб.

**Таблиця 5. Динаміка рівня зайнятості населення за регіонами України у 2003–2007 роках, %**

Регіон	Рік					Зміна рівня (2007–2003)
	2003	2004	2005	2006	2007	
Україна	56,2	56,7	57,7	57,9	58,7	2,5
АР Крим	59,4	58,5	58,7	59,0	59,6	0,2
Вінницька	65,1	57,4	57,6	57,7	58,3	-6,8
Волинська	60,4	56,7	57,5	57,6	58,2	-2,2
Дніпропетровська	58,8	57,8	58,4	58,9	59,3	0,5
Донецька	56,7	57,4	58,7	59,2	59,8	3,1
Житомирська	50,6	56,8	57,9	57,9	58,5	7,9
Закарпатська	60,3	58,7	60,0	59,0	59,4	-0,9
Запорізька	54,5	56,8	58,2	58,6	58,9	4,4
Івано-Франківська	46,7	50,7	51,6	51,5	52,8	6,1
Київська	55,1	56,8	58,6	58,8	59,3	4,2
Кіровоградська	55,7	54,6	56,5	57,1	58,1	2,4
Луганська	50,8	53,3	55,4	55,8	57,1	6,3
Львівська	56,0	55,4	55,8	56,1	56,6	0,6
Миколаївська	53,7	56,7	57,3	57,7	58,4	4,7
Одеська	56,8	56,2	55,6	56,2	57,4	0,6
Полтавська	56,0	56,7	58,3	58,6	59,2	3,2
Рівненська	50,7	52,4	55,2	55,7	56,6	5,9
Сумська	58,9	56,7	58,1	57,9	58,5	-0,4
Тернопільська	46,0	47,8	52,6	51,1	52,7	6,7
Харківська	58,9	58,0	58,4	58,8	59,2	0,3
Херсонська	52,2	54,8	57,5	58,3	58,7	6,5
Хмельницька	53,3	56,6	57,9	57,9	58,5	5,2
Черкаська	53,2	55,4	57,0	57,4	58,2	5,0
Чернівецька	48,8	53,2	54,5	54,7	56,5	7,7
Чернігівська	59,6	58,1	59,8	58,4	59,2	-0,4
Київ	64,4	64,2	63,3	63,6	64,4	0,0
Севастополь	53,4	59,7	60,6	61,4	62,7	9,3

Джерело: складено автором за даними Статистичних щорічників України.

Виходячи із економічного значення показника рівня зайнятості проаналізуємо трансформацію цього показника в динаміці за п'ять років по регіонах України (табл. 5).

У цілому по Україні рівень зайнятості з 2003 по 2007 рік зріс на 2,5% і становив 58,7%. Проте, незважаючи на позитивну динаміку, рівень зайнятості в Україні залишається низьким порівняно з рівнем зайнятості у багатьох країнах ЄС. Його значення знаходиться в межах таких країн як Угорщина (58,1%), Мальта (56,3%), Польща (55,1%). В інших країнах ЄС рівень зайнятості значно вищий і становить від 60,5% (Словаччина) до 77,2% (Данія). Таким чином, можна вважати, що за рівнем зайнятості серед країн ЄС Україна посідає одне із останніх місць.

У регіонах протягом усіх п'яти років за показником рівня зайнятості м. Київ випереджало всі регіони, проте вказаний показник майже не змінювався. Найбільше зростання рівня зайнятості відстежувалося у м. Севастополі – 9,3%, в областях Житомирській (7,9%), Чернівецькій (7,7%), Тернопільській (6,7%), Херсонській (6,5%), Луганській (6,3%), Івано-Франківській (6,1%).

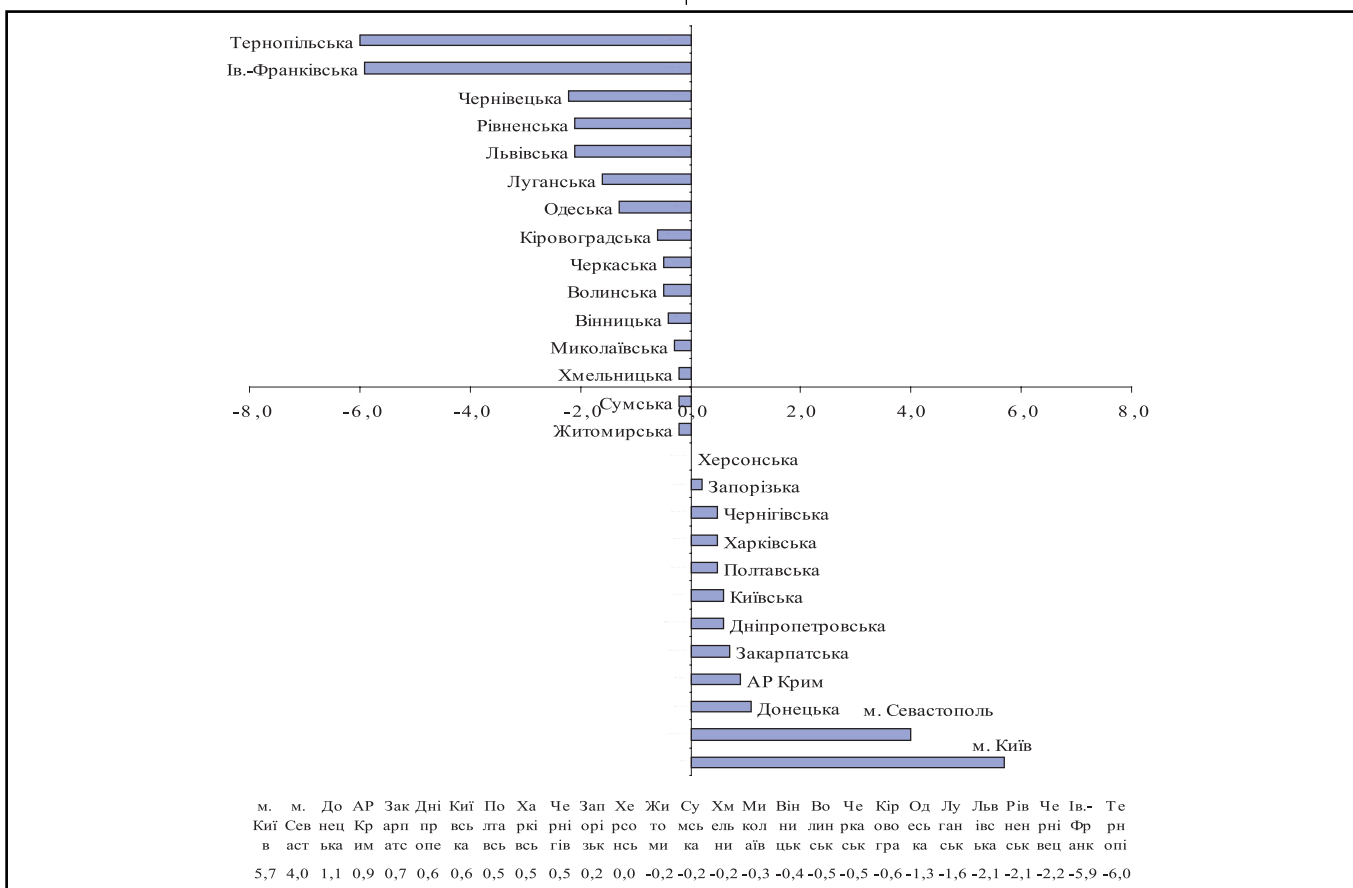
У деяких регіонах протягом п'яти років відбувся значний спад рівня зайнятості, зокрема у Волинській (–6,8%), Дніпропетровській (–2,2%), Закарпатській (–0,9%) областях. У 2007 році найвищий рівень зайнятості спостерігався у містах Києві (64,4%) та Севастополі (62,7%); найнижчий – в Івано-Франківській (52,8%) та Тернопільській (52,7%) областях.

Відхилення рівня зайнятості регіонів у 2007 році до середнього рівня по Україні наведено на рисунку, де чітко відстежується стан з зайнятістю населення з градацією по регіонах.

Рівень зайнятості населення у віці 15–70 років у середньому по країні підвищився за цей період з 56,2 до 58,7%. Зростання зайнятості відбулося як серед міського населення (з 56,8 до 57,4%), так і серед мешканців сільської місцевості (з 60,5 до 61,5%). Серед чоловіків рівень зайнятості зріс на 0,8 відсоткового пункту і становив 64,3%, серед жінок цей показник збільшився на 0,7 відсоткового пункту і становив 53,7%. Позитивним є те, що зростання зайнятості відбувається, в основному, за рахунок населення працездатного віку.

Рівновазі економічної системи відповідає визначений рівень зайнятості. При цьому попит на працю перевищує існуючий обсяг зайнятості, що обумовлює наявність безробіття. Разом із тим це перевищення не безмежне для забезпечення економічної і соціальної стабільності суспільства. Саме це зумовлює необхідність вивчення стану ринку праці, зокрема, зайнятості населення. Згадані дані необхідні при регулюванні зайнятості як основного індикатора ринку праці, забезпечення соціального захисту населення, організації своєчасної професійної підготовки і перепідготовки кадрів.

Зростання зайнятості в Україні стримується головним чином через незадовільні умови праці на робочих місцях та низький рівень заробітної плати працівників. Так, із загальної кількості вакансій 44 відсотки становлять вакансії із за-



Відхилення рівня зайнятості населення у регіонах за 2007 рік до середнього рівня в Україні

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

робітною платою в розмірі 48% від мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму і лише 8 відсотків – понад середню заробітну плату відповідного регіону.

Держава повинна вирішити питання щодо здійснення заходів підвищення заробітної плати працівників у зв'язку з тим, що політика, орієнтована на ринок праці з дешевою робочою силою, не має перспектив у майбутньому.

За статистичними даними, середньомісячні витрати роботодавців у розрахунку на одного працівника у 2006 році в Україні становили 267 євро, що у 6–8 разів менше цього показника у розвинених європейських країнах (Кіпр, Іспанія, Словенія, Португалія) та у два–три рази менше, ніж у країнах Балтії та Польщі.

Реєстрований національний ринок праці за останні три роки характеризується збільшенням чисельності зареєстрованих осіб незайнятих трудовою діяльністю.

У 2008 році в Державній службі зайнятості зареєстровано 876,2 тис. осіб незайнятих трудовою діяльністю (табл. 6), у тому числі статус безробітного мали 844,9 тис. осіб, переважна більшість яких жінки. Молодь до 35% на ринку праці становить 38,7%, офіційний реєстрований рівень безробіття за 2008 рік становив 3% і збільшився проти попереднього року на 0,7 відсоткового пункту, або на 202,6 тис. осіб. Розмір допомоги по безробіттю у 2008 році становив нижче прожиткового мінімуму і становив 571 грн. На десять посад свої послуги пропонують 96 осіб.

За статистичними даними із числа безробітних – 70% службовці, 80% із яких мають вищу освіту, а багато з них

працювали на керівних посадах. У цілому по Україні 58 тис. безробітних у сфері будівництва.

Особливо слід звернути увагу на безробітну молодь, яка після закінчення навчального закладу виходить на ринок праці. Тут багато проблем у недостатньому взаємозв'язку ринку праці із навчальними закладами, а також запровадження ряду державних заходів щодо активізації на молодіжному ринку праці.

Активізація зусиль держави потрібна у напрямі переорієнтації ринку освітніх послуг на потреби, передусім перспективні потреби ринку праці, підвищення якості робочої сили, підтримки підприємницької ініціативи молоді та поліпшення ефективності заходів, спрямованих на сприяння зайнятості молоді, що потребують соціального захисту й неспроможні на рівних умовах конкурувати на ринку праці.

У цьому аспекті доцільно сконцентрувати зусилля на:

- запровадженні стандартів загальної середньої, професійно–технічної та вищої освіти, системи прозорого й об'єктивного моніторингу якості освіти відповідно до стандартів розвинутих країн світу;

- збільшенні обсягів фінансового забезпечення та прискоренні темпів технологічної модернізації освітнього процесу, передусім рівня інформатизації та оновлення навчально–лабораторної бази навчальних закладів;

- розширенні переліку напрямів і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у професійно–технічних та вищих навчальних закладах відповідно до поточних і перспективних потреб ринку праці;

**Таблиця 6. Попит та пропозиція робочої сили на національному ринку праці за 1996–2008 роки (на кінець періоду)**

1	2	Безробітні (зареєстровані)				7	Допомога по безробіттю		10	11
		3	у тому числі, %				8	9		
			4	5	6					
1996	392,3	351,1	67,2			1,3	40,50	214,6	35,2	111
1997	677,9	637,1	65,4			2,3	40,13	361,6	34,8	195
1998	1039,3	1003,2	61,8			3,7	38,51	532,8	34,6	300
1999	1204,6	1174,5	62,1		21,6	4,2	49,8	620,6	50,7	238
2000	1188,0	1155,2	63,2		25,2	4,1	59,39	627,3	68,2	174
2001	1028,8	1008,1	64,0		30,9	3,6	85,23	625,1	96,9	106
2002	1055,2	1034,2	64,3		41,0	3,7	105,98	689,98	123,9	85
2003	1003,7	988,9	63,5		45,4	3,5	118,32	796,8	138,8	72
2004	998,9	981,8	63,1		47,6	3,5	146,37	813,5	166,5	60
2005	903,5	881,5	60,8		51,4	3,1	192,89	631,2	186,6	48
2006	780,9	759,5	60,4	38,0	53,4	2,7	251,48	550,5	170,5	46
2007	660,3	642,3	60,1	35,5	53,9	2,3	339,27	457,0	169,7	39
2008	876,2	844,9	55,1	38,7	50,5	3,0	571,07	562,7	91,1	96

Джерело: [8, с. 68].

- оптимізації мережі професійно–технічних та вищих навчальних закладів та системи їх підпорядкування;
- розробці (за участю роботодавців) та запровадженні нових навчальних програм підготовки спеціалістів різних рівнів;
- створенні сприятливих умов та запровадження програм для оволодіння дітьми і молоддю мовами міжнародного спілкування;
- розробці й запровадженні механізму підготовки спеціалістів для підприємств різних профілів за їх направленням і за рахунок їх коштів;
- створенні та функціонуванні корпоративних систем підвищення кваліфікації працівників;
- збільшенні розмірів витрат на професійну підготовку та перепідготовку персоналу, у тому числі молодших вікових груп, у структурі валових витрат виробництва та обігу в розмірі не менше 5% фонду оплати праці;
- налагодженні постійного моніторингу стану ринку праці та здійсненні наукового прогнозування змін його кон'юнктури в розрізі професій;
- забезпеченні продуктивної зайнятості молоді на основі стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання;
- розробці й запровадженні заходів державної підтримки, відзначення і заохочення громадських об'єднань, діяльність яких спрямована на сприяння зайнятості та підтримки підприємницьких ініціатив, формування економічної культури молодих громадян країни.

Реалізація комплексу запропонованих заходів спроможна забезпечити всебічний розвиток молодіжного сегмента як важливого структурного елемента національного ринку праці України, а також високий рівень конкурентоспроможності робочої сили молоді, трудової мобільності й залучення до продуктивної зайнятості. Слід підкреслити, що реалізація цих заходів має здійснюватися на засадах партнерства влади, бізнесу та громадськості.

#### Висновки

З метою збалансованості національного ринку праці необхідно на державному рівні здійснювати довгостроко-

вий прогноз попиту на робочу силу у розрізі професій і формування державного замовлення на підготовку та перепідготовку робочої сили на конкурсних засадах щодо бюджетного фінансування та здійснювати постійний моніторинг попиту і пропозиції робочої сили за професіями на національному ринку праці.

Державна політика зайнятості по масштабах і формах, що відповідає ринковій економіці, формується досить повільно. У світі, що глобалізується, диверсифікованість відносин зайнятості стає важливою конкурентною перевагою і визначає можливості ринку праці по адаптації до змін в економічному, соціальному й інституціональному середовищах. Потрібна адекватна державна політика соціального захисту працівників щодо професійних ризиків, що пов'язані з новими формами організації праці.

#### Література

1. Гриньова В.М., Самойленко В.В. Ринок праці: теоретико–методологічні засади та напрямки розвитку: Монографія. – Х.: ВД «ІН-ЖЕК», 2007. – 168 с.
2. Марцинкевич В., Соболева І. Економіка человека: пособие аспирантов и преподавателей вузов. – М.: Аспект–Пресс, 1995. – 245 с.
3. Фишер С., Дорнбуш С. Макроэкономика. – М.: Изд-во МГУ, 1992. – 280 с.
4. Руденко Г.Г., Муртозаев Б.Ч. Формирование рынков труда: Учебное пособие. Под ред. проф. Ю.Г. Одегова. – М.: Изд-во «Экзамэн», 2004. – 416 с.
5. Дослідження ринку праці в Україні. Підвищення продуктивності праці та сприяння створенню робочих місць (у двох томах). Документ Світового банку, 2005.
6. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3-х т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця та ін. Т. 3. Конкурентоспроможність української економіки. – К.: Фенікс, 2007.
7. Шевченко Л.С. Ринок праці: сучасний економіко–теоретичний аналіз: Монографія. – Х., Видавець ФОП Вапнярчук Н.М., 2007. – 336 с.
8. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. Випуск 1 (105), Мінекономіки України, січень 2009.

О.І. ВОЛОТ,  
викладач, Чернігівський державний технологічний університет

## Моделювання системи бухгалтерського обліку в умовах його комп'ютеризації

*У статті визначено і узагальнено роль моделювання системи бухгалтерського обліку, виявлені етапи побудови, підходи та можливості до застосування моделювання в бухгалтерському обліку в умовах використання сучасних комп'ютерних технологій з метою вибору оптимальних управлінських рішень у вирішенні сучасних проблем і завдань теорії та практики бухгалтерського обліку.*

**Постановка проблеми.** Розвиток теорії і практики бухгалтерського обліку поряд із традиційними вимагає нових методів дослідження. До таких методів належить моделювання, яке виступає новим ступенем узагальнення даних про факти господарського життя, закономірностей і шляхів розвитку бухгалтерського обліку. Дані бухгалтерського обліку є інформаційною моделлю господарської діяльності

підприємства, а тому його система функціонує завдяки послідовному моделюванню господарських процесів.

Завдання подальшого розвитку й удосконалення господарського управління, широке використання в управлінській праці ЕОМ зумовили застосування в облікових дослідженнях методів моделювання. В останні роки теоретичним і практичним проблемам моделювання облікових процесів приділяється все більше уваги. Окремі моделі здавна застосовуються в бухгалтерському обліку, але моделювання не було його специфічним методом [3].

Необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення теорії та практики застосування моделювання в бухгалтерському обліку в умовах його комп'ютеризації визначили актуальність теми.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання застосування методу моделювання в бухгалтерському обліку розглядали в своїх працях вітчизняні вчені: М.Т. Білуха, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, В.П. Завгородній, З.Ф. Канурна, Г.Г. Кірейцев, М.Ф. Кропивко, І.В. Малишев, Н.М. Малюга, П.П. Німчинов, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець; зарубіжні дослідники: Б.В. Алахов, Е.Г. Беспалов, М.О. Блатов, Є.Н. Воевудський, С.І. Волков, Є.К. Гільде, О.В. Голосов, Є.Н. Євстигнєєв, В.Б. Івашкевич, М.І. Кутер, О.Л. Лузін та інші. Провідні теоретики та практики бухгалтерського обліку пояснювали застосування моделювання в бухгалтерському обліку з позицій формалізації, системного підходу, персоналізації. Водночас низка положень, пов'язаних із застосуванням моделювання в бухгалтерському обліку, потребують належного обґрунтування.

**Метою статті** є теоретичне обґрунтування застосування моделювання як інструменту розвитку бухгалтерського обліку, виявлення принципів його реалізації в умовах комп'ютеризації облікового процесу. Для досягнення мети в роботі поставлено такі завдання:

- обґрунтування ролі та основного завдання моделювання в методології бухгалтерського обліку;
- дослідження етапів побудови моделей та моделювання бухгалтерського обліку
- виявлення існуючих підходів та можливостей до застосування моделювання в бухгалтерському обліку в умовах використання сучасних комп'ютерних технологій з метою вибору оптимальних управлінських рішень у вирішенні сучасних проблем і завдань теорії та практики бухгалтерського обліку;

**Викладення основного матеріалу.** Моделювання є одним із основних напрямів підвищення ефективності системи бухгалтерського обліку. Воно дозволяє відтворити постановку бухгалтерського обліку на підприємстві в цілому і на окремих його ділянках, проаналізувати вплив окремих факторів і розглянути стан обліку в динаміці, перебудувати його відповідно до нових умов управління. Для цих цілей необхідно використовувати обліково-економічні, економіко-організаційні та економіко-математичні моделі.

Як моделювання може розглядатися кожне наукове дослідження: у процесі пізнання дослідник працює з моделлю явища або процесу, що вивчається. Модель є допоміжним об'єктом у процесі пізнання й одночасно результатом відображення найбільш істотних властивостей об'єкту або процесу. Під моделлю розуміється уявна або матеріальна система, яка, відображаючи або відтворюючи об'єкт моделювання у визначених відносинах, здатна замінити його таким чином, щоб вивчення такої системи дозволило одержати нову інформацію про явище або процес, що досліджується. Основне завдання моделювання полягає у створенні образу, завдяки якому стають зрозумілими властивості та зв'язки досліджуваного об'єкту: внутрішні (між елементами його структури), зовнішні (зв'язки з іншими об'єктами – моделями зовнішніх об'єктів) [4].

При побудові моделей варто враховувати такі основні завдання та умови:

1. Контроль виконання планових завдань – найважливіша мета бухгалтерського обліку. Тому моделювання обліку може бути успішно здійснене тільки в тому випадку, коли встановлюється зв'язок між плановими (перспективними) і обліковими (ретроспективними) моделями.

2. Аналітичне розкладання економічної інформації, яка міститься в бухгалтерському обліку, складає основний зміст останнього. Чим детальніше розкладання даних за обліковими ознаками, які реєструються, тим більше можливостей створюється для досягнення цілей, які поставлені перед обліком: забезпечення найсуворішого контролю за схоронністю цінностей; одержання інформації, необхідної для управління й оцінки господарської діяльності. Ціль моделювання на цій ділянці бухгалтерського обліку – показати можливі канали інформаційних потоків, та шляхи досягнення цілей обліку.

3. Синтетичне узагальнення (складання) економічної інформації дозволяє дати загальну оцінку господарської діяльності підприємства. Таке узагальнення виконується тільки на основі грошового вимірника, похідного від натурального. Це висуває перед моделюванням задачу оцінки інформаційних каналів залежно від збігу та розходження оцінки матеріальних цінностей, які надходять і вибувають тощо. Синтетичне складання виступає як зворотний процес відносно аналітичного розкладання і навпаки. Тому перед моделюванням постає завдання: виділити проміжні рівні в процесах додавання і розкладання.

4. Техніка виступає як обов'язкова умова реалізації моделі. Навіть техніка, заснована на ручній праці, може бути поліпшена в умовах моделювання. Широке поширення ПЕОМ і особливо створення АСУП дозволяють проаналізувати умови практичної реалізації моделей аналітичного і синтетичного обліку.

5. Моделювання має показати рух засобів підприємства в часі. Тому система обліку має крім натурального і вартісного вимірників включати часовий, тобто облік повинен не

тільки допускати натуральне і вартісне вираження запасів сировини і матеріалів, їхнього руху, а й відбивати запаси в днях і враховувати їхню оборотність.

Бухгалтерський облік є кількісною моделлю господарської діяльності. Інформація бухгалтерського обліку дозволяє керувати господарськими процесами. Всі управлінські рішення приймаються не по самих об'єктах і господарських засобах та їхніх джерелах, а за інформацією про них, яка представлена бухгалтерським обліком.

Можна відокремити такі етапи бухгалтерського моделювання:

1. Більшість бухгалтерів вважає, що інформація, яка представлена в облікових реєстрах, максимально адекватна господарським процесам. Однак бухгалтерський облік як модель господарської діяльності являє собою систему первинної документації (повідомлень) і облікових реєстрів (вихідна інформація), що виступає як перший ступінь бухгалтерського моделювання. Однак на рівні цього етапу вирішальне значення для бухгалтерського обліку, його практичної реалізації і науки мають не первинні документи і не реєстри, а моделі вхідної і вихідної інформації.

2. Другий етап представлений планом рахунків, подвійний запис виконує роль інформаційних зв'язків між ними. Ці інформаційні потоки покликані відображати потоки матеріальних і грошових цінностей. Побудова плану рахунків дозволяє вибрати найбільш вдалу за цілями управління модель досліджуваного об'єкта.

Перший і другий етапи між собою тісно пов'язані, адже система рахунків задає логіку і зміст бухгалтерським реєстрам.

3. Третій етап включає дві групи дидактичних моделей: балансові рівняння і моделі відображення господарських операцій у системі бухгалтерських рахунків.

Ціль балансових рівнянь, для опису яких використовується елементарна алгебра, – показати взаємозв'язок господарських мас і розкрити техніку, математичну форму подвійного запису.

Ціль моделей, що відбивають господарські операції, чисто дидактична – абстрагувавшись від форми застосовуваних реєстрів, розкрити зміст відображуваних господарських процесів. Ці моделі також представлені двома групами:

– перша група припускає використання моделі рахунка. У моделі облікове поле поділяється на дві частин: ліву (дебет) і праву (кредит). Записи виконуються числами;

– друга група припускає використання замість рахунків їх символічного графічного зображення, причому кожній групі рахунків може присвоюватися визначений символ. Господарські операції відображаються тільки лініями, що показують вихід і вхід інформаційних потоків. Уже в цій групі моделей порівняно легко здійснювати системний підхід до побудови плану рахунків і вибору кореспонденції. На відміну від моделей першої групи, тут досягається значно більша компактність і повнота представлення даних.

4. Четвертий етап передбачає перелік моделей, що дозволяють знаходити принципово нові методологічні рішення. Тут повною мірою здійснюється системний підхід, особливо той його етап, що одержав назву перебір. На цьому етапі всі моделі можуть бути класифіковані на:

– ітеративні, що дозволяють розкрити всі можливі варіанти послідовності реєстрації облікової інформації;

– логічні, призначені для опису всіх можливих варіантів організації інформаційних потоків;

– емпіричні, що описують тільки системи, що склалися на практиці.

5. П'ятий етап складається з моделей, досліджуваних в економічному аналізі. Тільки через економічний аналіз облік через зворотний зв'язок впливає на господарську діяльність.

В основі змісту обліково-економічних моделей лежить принцип подвійного запису, що відбиває економічну сутність тих чи інших явищ. Система бухгалтерських записів є відображенням, а отже моделлю реального виробничого процесу. Значення моделювання як методу вдосконалення бухгалтерського обліку, розвитку його теорії й методології полягає у виявленні всіх можливих комбінацій облікових ознак, взаємозв'язків між елементами і компонентами системи, а також дозволяє відрізнити модельний аспект від процедурного. Система бухгалтерського обліку, представлена у вигляді моделі, здатна виконувати узагальнюючі функції ряду облікових теорій економічного та юридичного характеру. Використання моделювання може змінити існуючі до сьогодні концепції бухгалтерського обліку та обґрунтувати вибір конкретної форми його організації та ведення.

Система бухгалтерського обліку виступає об'єктом моделювання як багатофункціональний комплекс, який має подвійну природу. Вона залежить від потреб суспільства, які забезпечує. Для потреб практики система бухгалтерського обліку – це універсальна модель діяльності підприємства, сформована з окремих підсистем, в межах яких взаємодіють елементи методу бухгалтерського обліку. Основним завданням моделювання системи бухгалтерського обліку є визначення послідовності дій, пов'язаних зі збором, обробкою даних та їх узагальненням у вигляді звітної інформації, сутність якої має відповідати вимогам релевантності та потребам і запитам користувачів.

На сучасному етапі розвитку теорії бухгалтерського обліку виділяють наступні процедури облікового процесу: первинне спостереження, вартісне вимірювання, поточне групування та реєстрацію, підсумкове узагальнення. Такий підхід до визначення методу бухгалтерського обліку отримав назву процедурного; він логічно поєднується з адитивним підходом (метод – сукупність елементів).

У цьому проявляється унаочнення порядку застосування методу моделювання в бухгалтерському обліку на різних етапах облікового процесу.

Застосування моделювання у бухгалтерському обліку за умов використання сучасних інформаційних технологій є

новим підходом у розвитку теорії й методології обліку, системою засобів та інструментів, завдяки яким можуть бути виявлені та вирішені ті проблеми, які не могли бути вирішеними в умовах ручного ведення бухгалтерського обліку. Сучасні комп'ютерні технології, які використовуються для ведення бухгалтерського обліку, не враховують теоретичних надбань з обліку, навіть прийнята бухгалтерська термінологія в комп'ютерних програмах часто замінюється побутовими висловами (шахматка, аналіз субконто та ін.). Моделювання дозволяє вибрати оптимальний варіант вирішення методичних питань і проблем бухгалтерського обліку, здійснювати його побудову на єдиних принципах. Воно забезпечує взаємозв'язок між окремими рівнями обліку та його складових частин, створює умови для розробки і реалізації типових проектних рішень щодо автоматизації обробки облікової інформації.

Метод моделювання виступає засобом опису й удосконалення методики бухгалтерського обліку. Моделювання як засіб опису бухгалтерської методики передбачає винесення на модельний рівень таких категорій як господарські процеси і дозволяє на визначеному етапі вивчення й формалізації системи обліку абстрагуватися від економічної сутності та специфіки кожного конкретного господарського процесу. Роль моделювання проявляється у визначенні відповідних процесу відомостей та наданні їх керівництву для прийняття оптимальних рішень. Керівництво підприємства забезпечує функцію контролю лише за допомогою інформації, яка отримана в результаті моделювання господарських процесів.

Для оцінки ефективності розроблених моделей необхідно визначити спектр оціночних параметрів для порівняння моделей. Такими параметрами є: повнота, доступність для огляду, гнучкість, можливість реалізації. Підвищення ефективності економічної діяльності підприємства в результаті застосування моделювання облікової системи проявляється через такі основні показники [4]:

- якісне покращення процесів підготовки і прийняття рішень;
- зменшення трудомісткості процесів обробки й використання даних;
- стандартизація бізнес-процесів у всіх підрозділах підприємства;
- оптимізація виробничої програми підприємства;
- зменшення строків оборотності активів;
- встановлення оптимального рівня запасів і обсягів не завершеного виробництва.

Своєчасність прийняття та ймовірність отримання оптимальних рішень збільшуються, якщо вся необхідна для прийняття рішень інформація виступає об'єктом або результатом моделювання системи бухгалтерського обліку, а не локалізується в паперових архівах і персональних комп'ютерах окремих осіб та підрозділів. Чітка постановка завдань, які повинні бути досягнуті в результаті впровадження нових автоматизованих технологій управління на основі моделювання обліко-

вої системи, є визначальним фактором при оцінці доцільності витрат на автоматизацію управлінської діяльності.

### Висновки

На підставі проведеного дослідження теоретичних та практичних положень моделювання системи бухгалтерського обліку з'ясовано таке.

1. Для подальшого розвитку теорії й методології бухгалтерського обліку необхідною умовою є удосконалення методики використання методу моделювання в дослідженні об'єктів і предмету бухгалтерського обліку, дослідження етапів побудови моделей та моделювання бухгалтерського обліку.

2. Основним завданням моделювання системи бухгалтерського обліку є дії, пов'язані зі збором, обробкою даних та їх узагальненням у вигляді облікової інформації, сутність якої має відповідати вимогам релевантності та потребам і запитам користувачів.

3. В умовах застосування комп'ютерних технологій використання методу моделювання сприяє вибору оптимальних методологічних рішень та методичних прийомів, імітацію практичної роботи бухгалтерів, формалізацію бухгалтерських завдань, прогнозування процесів господарської діяльності підприємства та шляхів розвитку бухгалтерського обліку.

4. У результаті використання облікових моделей виникає ефект, який проявляється у підвищенні ефективності управлінських рішень. Своєчасність прийняття та ймовірність отримання правильного рішення, як правило, збільшуються, якщо вся інформація, необхідна для прийняття рішень, пропускається через призму моделювання, а не локалізується в паперових архівах і персональних комп'ютерах окремих осіб і підрозділів.

### Література

1. Брага В.В. Компьютеризация бухгалтерского учета. – М.: Финстатинформ, 1996. – 214 с.
2. Бутинець Ф.Ф., Іваненко С.В. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. – Житомир: ЖІТІ, 1997.
3. Голиков В.И., Фатеев Н.В. Организация информационных систем учета, контроля и аудита: Конспект лекций. – Николаев: УГМТУ, 2001. – 241 с.
4. Євдокімов В.В. Застосування методу моделювання в бухгалтерському обліку // Вісник ЖДТУ. – 2003. – №4 (26). – С. 99–104.
5. Загородній В.П. Автоматизация бухгалтерського учета, контролю, анализа и аудита. – К.: АСК, 1998. – 768 с.
6. Івашкевич В.Б. Организация бухгалтерского учета с применением ЭВМ. – М.: Финансы и статистика. 1998. – 214 с.
7. Кузьмінський А.М., Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – К.: Вища школа, 1993. – 234 с.
8. Ситник В.Ф., Т.А. Писаревська, Н.В. Єрьоміна, О.С. Краєва. Основи інформаційних систем. – К.: КНЕУ, 1997. – 245 с.
9. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.

# Економічна сутність акціонерного капіталу

*У статті досліджено економічну природу акціонерного капіталу, узагальнено погляди щодо розуміння сутності категорій капітал та акціонерний капітал, а також визначено складові елементи акціонерного капіталу.*

**Постановка проблеми.** Акціонерний капітал як соціально-економічне явище справляє свій вплив на суспільство в цілому, оскільки акціонерні товариства функціонують майже в усіх країнах, а також у транснаціональних формах. Його роль не обмежується окремими фінансовими та економічними показниками компанії, акціонерний капітал впливає на політичну й соціальну сфери життєдіяльності. Стан акціонерного капіталу майже завжди (за винятком держав із командно-адміністративною економікою) достовірно відображає соціально-економічний стан держави, а іноді й світової економіки в цілому.

Окрім того, актуальність даної теми дослідження обумовлюється також сучасними кризовими процесами, що мають місце на світових фінансових ринках, у тому числі й українському, у наслідок чого акціонерний капітал, його сутність та основні характеристики набувають нових ознак та властивостей.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Зауважимо, що дане питання завжди посідало важливе місце у роботах іноземних та вітчизняних науковців. Сутність та економічний зміст акціонерного капіталу досліджували Г. Беккер, Т. Берднікова, Б. Борисов, П. Бурдье, О. Вінник, Г. Вознюк, В. Гончаров, Р. Дяків, А. Загородній, А. Котов, Дж. Коулман, Ю. Кравченко, В. Кудряшов, В. Міщенко, В. Радаєв, В. Суторміна, Ю. Тарасюк, Р. Щедриков та інші.

**Метою даної статті** є дослідження сутності акціонерного капіталу та виокремлення його серед інших складових капіталу.

**Викладення основного матеріалу.** Питання функціонування акціонерного капіталу підіймалося дослідниками економічного життя від часів утворення перших акціонерних товариств. Науковці виділяють три основні підходи до визначення сутності капіталу (акціонерного капіталу): марксистський, класичний та монетаристський. Представники марксистського напрямку акцентували увагу на соціальній стороні даного питання. Зокрема, Карл Маркс визначив капітал як самозростаючу вартість, накопичення неоплаченої праці найманих робітників. На думку вченого, капітал – це ніщо інше, як інструмент експлуатації, встановлення капіталістом влади над робочою силою. «Капітал – це не річ, а щось суспільне, належне певній історичній формі суспільства виробниче відношення, яке представлено в речі і надає цій речі специфічного суспільного характеру» [12, с. 349]. До прихильників даного підходу варто віднести

Фрідріха Енгельса, Миколу Зібера, Володимира Леніна, Василя Леонтьєва та ін. До визначних представників класичного (або матеріально-речового) підходу відносять Франсуа Кене, Адама Сміта, Давида Рікардо, Жан-Батиста Сея, Джона Стюарта Мілля та ін. Вони розуміли капітал як сукупність засобів виробництва, предметів праці, частину майна, з яких певні суб'єкти господарювання планують отримати дохід. Монетаристський підхід визначає капітал як певну сукупність коштів, які згодом приносять їх власникам дохід. До представників монетаристського підходу відносять сучасників – Мілтона Фрідмана, Томаса Сарджента, Ігоря Бабабанова, Валентину Суторміну, меркантилістів Томаса Мена, Антуана де Монкретьєна та інших.

Узагальнимо погляди вітчизняних та закордонних вчених минулого та сучасності щодо розуміння економічної природи категорій капітал та акціонерний капітал та зведемо їх у таблицю.

Отже, узагальнення поглядів науковців щодо розуміння економічної сутності категорій «капітал» та «акціонерний капітал» засвідчило складність та багатогранність даних категорій, існування багатьох підходів до визначення їх економічної природи та підтвердило необхідність продовження дискусії щодо їх наукового тлумачення. У той же час автор хотів би позначити свою позицію у трактуванні акціонерного капіталу. На нашу думку, акціонерний капітал – це сукупність індивідуальних капіталів, які після об'єднання втрачають власну індивідуальність й переносять її на акції (шляхом їх емісії та розміщення) та які після об'єднання за певних економічних умов набувають здатності збільшувати свою вартість, надаючи власникам індивідуальних капіталів (акціонерам) право на отримання у майбутньому частини прибутку у вигляді дивідендів або інших доходів.

Поряд із тим для більш детального аналізу категорії «акціонерний капітал» та його виокремлення серед інших різновидів капіталу буде доцільним структурувати різні види, форми капіталу та систематизувати усі ці об'єкти дослідження у відповідності з певними спільними ознаками. Отже, на основі вже існуючих класифікацій та виходячи із розуміння капіталу науковцями минулих років та сучасності, а також враховуючи практичний аспект, спробуємо дослідити та визначити місце акціонерного капіталу.

Зазначимо, що вченими було окреслено цілий спектр різновидів капіталу, в тому числі й акціонерний капітал (який частково може бути інтегрований та проявляється у інших різновидах капіталу). Зокрема, детальну класифікацію капіталу у своєму дослідженні подає А.М. Котов [7, с. 24]. Науковець розрізняє капітал за інтенсивністю руху в процесі

**Еволюція поглядів щодо сутності економічних категорій капітал та акціонерний капітал**

Автор	Особливості трактування природи капіталу та його різновидів
Франсуа Кене	Капітал – це певні засоби, які можна придбати за гроші. Вчений вперше виділив дві складові капіталу – щорічні витрати або «щорічні аванси» та кількарічні витрати або «первинні аванси»
Адам Сміт	Капітал – частина майна людини, з якої вона прагне отримати дохід. Капітал – це запаси, що використовуються для виробництва, переробки або купівлі товарів з метою їх вигідного (прибуткового) перепродажу або ж для купівлі засобів виробництва, які приносять прибуток не змінюючи при цьому права власності. Вчений вперше використав терміни основний капітал та оборотний капітал
Давид Рікардо	Капітал – основний чинник розвитку продуктивних сил суспільства, це частина багатства країни, що використовується у виробництві та складається з їжі, одягу, інструментів, машин, сировини, тобто всього необхідного для того, щоб привести у рух працю
Томас Мальтус	Капітал – це така частина запасу країни, яка утримується або використовується з метою отримання прибутку при виробництві та розподілі багатства
Нассау Сеніор	Капітал – це результат зусиль господарських суб'єктів, що беруть участь у виробництві та розподілі багатства. Капітал поєднує у собі три фактори – землю, працю та обмеження. Праця виступає способом зберігання і формування капіталу, а обмеження – винагородою за відмову капіталіста від невиробничого використання (споживання) частини свого доходу
Джон Стюарт Мілль	Капітал – раніше нагромаджений запас продуктів попередньої праці. Капітал складається із благ та є результатом заощаджень і залежить від обсягів фондів, з яких вони формуються. Вчений визначив залежність між обсягом наявного капіталу та розвитком економіки: додатково залучений капітал сприяє активізації економічних суб'єктів, а неінвестований капітал – стримує розвиток економіки
Карл Маркс	Капітал – самозростаюча вартість, яка відображає класові відносини та певний характер суспільства. Капітал являє собою накопичення неоплаченої праці найманих робітників. Суспільний капітал – це сума усіх індивідуальних капіталів. Вчений розглядає акціонерний капітал як «результат вищого розвитку капіталістичного виробництва». На думку науковця, акціонерний капітал перетворить усі відокремлені функції працівників у суспільні, що нарешті дасть змогу розв'язати суперечності процесу виробництва
Джон Бейтс Кларк	Капітал – це перманентний фонд виробничого багатства, це те, що зазвичай називають грошима. «Статичний закон» вченого: із накопиченням капіталу він все більше проявляє себе у якісних змінах існуючих засобів виробництва
Альфред Маршал	Капітал включає в себе все, що відноситься до торгово-промислових процесів, незалежно від того, чи це сировина, машини, готові вироби, сімейні ферми і будинки, театри і готелі. У той же час до капіталу не відносяться меблі та одяг, які є власністю тих, хто їх використовує. Науковець поділяв капітал на споживчий і допоміжний або опосередкований
Джон Мейнард Кейнс	Головна умова перетворення багатства на капітал – перевищення доходу з капіталу над відсотком, який можна отримати із суми коштів що дорівнюють грошовій оцінці капіталу
Йозеф Шумпетер	Капітал – це сума грошей і платіжних засобів, яка в будь-який момент часу може бути надана в розпорядження підприємця. Капітал є засобом одержання благ та виступає «фондом купівельної сили» і не бере безпосередньої участі у виробництві
Михайло Туган-Барановський	Капітал являє собою конкретні історичні системи господарства, а тому й визначається як «ті чи інші речі, які за певних суспільних умов набувають здатності зростати у своїй вартості і, таким чином, давати постійний дохід підприємцю, якому вони належать». У той же час, капітал – це створені працею продукти, які слугують для подальшого виробництва. Чим швидше обертається капітал, тим менше його потрібно на підготовку та улаштування підприємства, і тим більший прибуток отримує господарський суб'єкт
Михайло Балудянський	Капітал нації не примножується, якщо вона споживає усе вироблене своєю річною працею. Будь-який капітал має приносити прибуток, а багатство країни зростає лише тоді, коли товарів виготовляється більше, ніж споживається
Віктор Базилевич	Відзначає наступні підходи, щодо визначення сутності капіталу: предметно-функціональний, соціально-економічний та грошовий підходи, ототожнення капіталу з часом, а також підхід до трактування капіталу як певного вкладення. Наголошує на необхідності аналізу сутності капіталу в контексті соціально-економічних та історичних умов. Капітал – це самозростаюча авансована вартість; вкладення, які дають змогу отримати дохід
Роман Щедриков	Поділяє капітал на індивідуальний, партнерський та акціонерний. Індивідуальний капітал – найпростіша, вихідна форма, коли капітал знаходиться у власності одного індивіда. Партнерський капітал – це об'єднання кількох індивідуальних капіталів; капітал акціонерний, – це сукупність багатьох індивідуальних капіталів
Василь Кудряшов	Досліджує сутність фіктивного капіталу. Найвищого ступеню розвитку фіктивний капітал досягає у формі акцій приватних компаній. Фіктивний капітал виступає у формі підрахунків, сукупності цін на дохід, капіталізованих, тобто перетворених за допомогою позичкового процента у передбачуваний капітал
Валентина Суторміна	Акціонерний капітал – це кошти, вкладені власниками підприємства у його акції, тобто грошові кошти, отримані від продажу звичайних та привілейованих акцій, а також сума нерозподіленого прибутку

обігу (основний та оборотний), формами власності (приватний та державний), національною належністю (вітчизняний, іноземний), періодом обігу (довгостроковий та короткостроковий), характером руху (грошовий, промисловий, товарний), джерелами формування (з власних, позикових, залучених джерел), правом участі в управлінні (пайовий та борговий), формою існування (матеріальний, нематеріальний, комбінований, фінансовий), за участю у створенні реального продукту (реальний та фіктивний) тощо.

Визначимо місце акціонерного капіталу у деяких з вищевказаних форм капіталу, зокрема у основному та оборотному. В даному випадку акціонерний капітал може бути присутнім у обох із цих видів, але все ж більшою мірою у основному капіталі. Адже у більшості випадків саме коштом акціонерів придбаваються основні фонди підприємства (або, якщо такі вже є у власності засновників – передаються до статутного фонду) – будівлі, споруди виробничого призначення, виробниче обладнання й устаткування, транспортні засоби тощо. Інвестиції акціонерів у капітал компанії можуть спрямовуватись на подальшу модернізацію та розширення масштабів виробництва. У той же час за рахунок акціонерів можуть поповнюватися оборотні засоби (розповсюджена назва – власні оборотні засоби).

Акціонерний капітал може втілюватися як у приватній, так і у державній власності (оскільки акціонером може бути як держава, так і компанії та фізичні особи), бути вітчизняним або ж іноземним. Що стосується періоду обігу, ми не можемо однозначно стверджувати, що акціонерний капітал є довгостроковою формою інвестування, оскільки у вітчизняній та закордонній практиці можна знайти багато прикладів часткового або ж повного виведення капіталу акціонерів з діючого підприємства незадовго після вкладення ресурсів у його статутний фонд. У більшості випадків це пов'язано із кризовими явищами у економічних системах (наприклад, світова фінансово-економічна криза 2007–2009 років) або із корпоративними конфліктами (в основному стосується компаній з країн, що розвиваються, у тому числі вітчизняних).

Щодо прояву акціонерного капіталу у грошовій, промисловій чи товарній формах, то в даному випадку доцільно буде розглянути різні етапи діяльності підприємства. Так, на етапі заснування компанії або ж розширення її масштабів виробництва за рахунок інвестування у статутний капітал акціонери можуть оперувати грошовим та промисловим капіталом (внесення в статутний фонд грошових коштів та будівель, споруд виробничого призначення, виробничого обладнання тощо). Однак потрібно зазначити, що законодавством накладені певні обмеження на інвестування промислового капіталу. Так, згідно зі ст. 23 Закону України «Про акціонерні товариства» при розміщенні акцій товариства їх оплата майновими та немайновими правами (що мають грошову вартість), цінними паперами (окрім векселів й боргових емісійних цінних паперів, емітентом яких є набувач) та іншим майном може здійснюватися лише за згодою між то-

вариством та інвестором [1]. У зворотному випадку оплата акцій при розміщенні може здійснюватися лише грошовими коштами. У той же час на етапі виготовлення продукції ми можемо говорити про те, що акціонерний капітал може набувати товарної форми шляхом перетворення частини інвестицій власників на результати виробничої діяльності та в подальшому (після реалізації товарів та послуг) реінвестування частини або ж усього отриманого прибутку у статутний, тобто, акціонерний капітал підприємства.

Залежно від участі у створенні реального продукту науковці поділяють капітал на реальний та фіктивний. Реальний акціонерний капітал функціонує у формі акціонерних товариств, які, в свою чергу, створюються шляхом добровільної згоди юридичних та/або фізичних осіб на основі об'єднання їх майна, капіталів з метою здійснення певної діяльності. В даному випадку можна говорити, що реальний капітал – це сукупність майна та виробничих фондів у матеріальному та нематеріальному вигляді, через функціонування яких може здійснюватися економічна діяльність акціонерного товариства та створюватися реальний продукт. Стан та розвиток реального акціонерного капіталу залежить від особливостей виробничої діяльності, стану та розвитку виробничих потужностей, ринкової кон'юнктури, організаційної структури, кваліфікації та мотивації менеджменту тощо. У той же час фіктивний акціонерний капітал існує у фінансово-грошовій формі. Його можна розглядати з точки зору певних відокремлених елементів – акцій. Володіння акціями надає їх власникам певний перелік прав та переваг. Акції досить часто здійснюють свій обіг незалежно від функціонування реального капіталу товариства. Поряд із тим фіктивний капітал, як і реальний, має свої економічні закономірності обігу, свої властивості та характеристики. А ціна акцій й умови їх обігу, як правило, відображають соціально-економічну ситуацію як у компанії, так і в економіці загалом.

Враховуючи специфіку реального й фіктивного акціонерного капіталу, їх взаємозв'язок та взаємодію, можна стверджувати, що акціонерний капітал має подвійну економічну природу. З одного боку, це сукупність майна та виробничих фондів у матеріальному й нематеріальному вигляді (реальний акціонерний капітал), з іншого – він виступає у вигляді акцій. Через обіг акцій акціонерний капітал здійснює свій рух та має змогу проходити процес розподілу та перерозподілу з метою ефективного забезпечення розширеного відтворення, задоволення соціально-економічних потреб економічних суб'єктів та суспільства в цілому (тобто акції є інструментом обігу акціонерного капіталу на ринках капіталів).

За формою існування сучасні науковці, зокрема А.М. Котов, виділяють матеріальний, нематеріальний, комбінований та фінансовий капітал [7, с. 24]. Зі свого боку автор хотів би додати до даної класифікації ще одну позицію – інформаційний капітал. Поява інформаційного капіталу зумовлена, зокрема, тим, що на даному етапі суб'єкти господарювання функціонують у постіндустріальному інфор-

маційному суспільстві, де одну із найвагоміших ролей відіграє саме інформація. Швидкий та ефективний доступ до реальної, детальної, об'єктивної, а також конфіденційної інформації здатний забезпечити серйозні конкурентні переваги окремого суб'єкта у господарській діяльності. Особливо це стосується наймолодших сфер економіки: інвестиційний банкінг, брокеридж, управління активами, виробництво із застосуванням високих технологій тощо. Про важливість інформаційного капіталу може свідчити й такий факт. За оцінками експертів Світового банку, втрата 20% інформації, що становить комерційну таємницю, в 60 випадках із 100 призводить до банкрутства фірми [5]. У сучасному господарстві формування інформаційного капіталу проходить досить активно. Переважно це відбувається за рахунок накопичення інвестицій у IT-сектор, акумулювання фінансово-економічної, технологічної, науково-технічної, соціальної та духовної інформації, яка використовується для отримання доходу. Отже, інформаційний капітал – це відособлена складова нематеріального капіталу, яка виокремилася у процесі науково-технічного прогресу та зростання ролі інформації у сучасних економічних процесах.

За джерелами формування фінансових ресурсів компанії розрізняють власний та борговий капітал. Борговий капітал окремі науковці поділяють на залучений (емісія боргових цінних паперів; залучення депозитів, якщо мова йде про фінансові компанії – банки, кредитні спілки, тощо) та запозичений (кредитування). Але необхідно відмітити, що дане розмежування боргового капіталу є досить умовним, оскільки в обох випадках йдеться про отримання фінансових ресурсів на умовах строковості, поворотності та платності.

При більш детальному дослідженні власного капіталу виникають певні суперечності. Так, з одного боку, власний капітал можна визначити як різницю між сукупними активами та сукупними зобов'язаннями компанії. Тобто це капітал, що на постійній основі належить підприємству (в даному випадку – акціонерному товариству), а отже і його акціонерам. З іншого боку, в повній мірі ототожнювати власний капітал з акціонерним було б невірно, оскільки перший включає в себе не лише кошти, внесені власниками при купівлі акцій, а й інші фінансові ресурси, що знаходяться у володінні та розпорядженні товариства.

Існування даних суперечностей вимагає конкретизації даної економічної категорії та її пристосування до сучасних економічних умов та тенденцій. На думку автора, буде доцільним виділити у структурі власного капіталу дві складові – основний та допоміжний капітали. Допоміжний капітал має менш постійний характер, його розмір є більш схильним до змін. До його складу можна віднести резервні фонди, створені для покриття ризиків (окрім наднизьких), пов'язаних із оперативною діяльністю, суму збільшення вартості основних засобів (які знаходяться у власності товариства) за результатами їх переоцінки, нерозподілений прибуток минулих років, а також прибуток поточного року, що очікує затвердження.

Основний капітал є більш усталеним, незмінним протягом тривалого (не менше 1 року) періоду (за винятком випадків додаткового залучення акціонерного капіталу через додаткову емісію акцій), забезпеченим від скорочення внаслідок впливу ризиків, пов'язаних із поточною діяльністю. Він є так званим фінансовим фундаментом підприємства. До основного капіталу можна віднести статутний капітал, нерозподілений прибуток поточного року, прибуток минулих років (за умови вирішеного акціонерами питання про його розподіл та реінвестування у складові основного капіталу), резервні фонди, створені на покриття можливих ризиків у довгостроковій перспективі, а також резервні фонди на покриття поточних операцій з наднизьким рівнем ризику. Саме основний капітал за своїми характеристиками та властивостями найбільшою мірою відповідає капіталу акціонерному.

Таким чином, до складу акціонерного капіталу можна віднести окремі елементи власного капіталу, що знаходяться одночасно у володінні й розпорядженні акціонерного товариства та його власників, та є незмінними протягом тривалого періоду часу – не менше 1 року (за винятком випадків додаткового залучення акціонерного капіталу через додаткову емісію акцій), а також забезпеченими від впливу ризиків, пов'язаних із поточною діяльністю. До таких елементів належать статутний капітал, нерозподілений прибуток поточного року, прибуток минулих років (за умови вирішеного акціонерами питання про його розподіл та реінвестування у складові акціонерного капіталу), резервні фонди, створені на покриття можливих ризиків у довгостроковій перспективі, а також резервні фонди на покриття поточних операцій з наднизьким рівнем ризику.

### Висновки

Підсумовуючи викладений матеріал, хотілося б відзначити, що акціонерний капітал є складною багатогранною економічною категорією, яка на даний момент не має єдиного узгодженого підходу до формулювання її сутності, а отже вимагає подальшого ґрунтовного вивчення та дослідження.

На нашу думку, акціонерний капітал – це сукупність індивідуальних капіталів, які після об'єднання втрачають власну індивідуальність й переносять її на акції (шляхом їх емісії та розміщення) та які після об'єднання за певних економічних умов набувають здатності збільшувати свою вартість, надаючи власникам індивідуальних капіталів (акціонерам) право на отримання у майбутньому частини прибутку у вигляді дивідендів або інших доходів. До складу акціонерного капіталу входять статутний капітал, нерозподілений прибуток поточного року, прибуток минулих років (за умови вирішеного акціонерами питання про його розподіл та реінвестування у складові акціонерного капіталу), резервні фонди, створені на покриття можливих ризиків у довгостроковій перспективі, а також резервні фонди на покриття поточних операцій з наднизьким рівнем ризику.

**Література**

1. Закон України «Про акціонерні товариства»: за станом на 7 вересня 2008 р. / Верховна Рада України. – Відомості Верховної Ради. – 2008. – №50.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність»: за станом на 7 грудня 2000 р. / Верховна Рада України. – Відомості Верховної Ради. – 2001. – №5.
3. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»: за станом на 23 лютого 2006 р. / Верховна Рада України. – Відомості Верховної Ради. – 2006. – №31.
4. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг / Бердникова Т.Б. – Москва: ИНФРА-М – 2000.
5. Борисов Б. На пути в Европу / Б. Борисов, Ю. Тарасюк. – Англіс. – №4. – 2002.
6. Вінник О. Господарські товариства і виробничі кооперативи / Вінник О. – Київ. – 1998.
7. Котов А.М. Формування капіталу акціонерного товариства: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Котов Антон Миколайович. – Харків, 2006. – 209 с.
8. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Коулман Дж. // Общественные науки и современность. – 2001. – №3. – С. 122–139.
9. Кравченко Ю.Я. Рынок ценных бумаг / Кравченко Ю.Я. – Киев: ВИРА-Р. – 2002.
10. Кудряшов В.П. Современная акционерная капиталистическая собственность: сущность, эволюция, противоречия / Кудряшов В.П. – Киев – Одесса: Лыбидь. – 1991.
11. Кудряшов В.П. Сущность и эволюция акционерной собственности: дис. ... докт. экон. наук.: 08.00.01 / Кудряшов В.П. – Львов, 1992. – С.104–105.
12. Маркс К. Твори. – 2-ге вид. / К. Маркс, Ф. Энгельс – К.: Держ. вид-во політ. літ. УРСР. – 1963. – Т. 25. – Ч. II.
13. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: навч. посібник / В.М. Суторміна, В.М. Федосов, Н.С. Рязанова. – К.: Либідь, 1993. – С. 42, 231.
14. Щедриков Р.А. Индивидуальный капитал: сущность, формы и закономерности развития: дис. ... канд. экон. наук./ Щедриков Р.А. – Саратов, 2003. – С. 13–43.
15. Becker G. The Human Capital. / Becker G. – Chicago: University of Chicago Press. – 1964.

*Н.В. КОЦЕРУБА,  
асистент, КНЕУ ВТЕІ (Вінниця)*

## Особливості антикризового управління фінансово-господарською діяльністю підприємницьких структур

*У статті узагальнено теоретичні та методологічні аспекти кризових явищ, окреслено причини їх виникнення та наслідки. Дослідження присвячено розробці системи ефективних антикризових заходів задля фінансово-економічної стабільності підприємств на основі світових тенденцій та існуючих наукових розробок.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах функціонування підприємницької структури повсякденно зустрічаються з кризовими явищами, що відбуваються в їх господарській діяльності та викликані низкою економічних, політичних та соціальних факторів. Ефективна система управління підприємством має забезпечувати його економічну та фінансову стабільність на основі своєчасного використання заходів подолання кризових явищ, що виникають в його діяльності. Більшість суб'єктів господарювання звертають увагу на будь-яку проблему в своїй діяльності після або в момент її виникнення, не передбачивши її та не впровадивши жодних заходів для її подолання. За зазначених умов питання розробки системи антикризових заходів фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, яка б забезпечувала фінансово-економічну стабільність підприємств, є актуальним та має важливе практичне значення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблема системи антикризового управління підприєм-

ством досліджується багатьма відомими практиками та науковцями, серед яких І.А. Бланк [3], Л.С. Бляхман [4], В.О. Василенко [6], Є.Ю. Великая [10], Ю.Є. Голубева [7], Л.А. Лігоненко [8], О.О. Терещенко [12], А.Д. Чернявський [13] та інші. Однак більшість авторів досліджують систему антикризових заходів підприємства в контексті його санації, ліквідації та банкрутства. Система заходів, що забезпечує фінансово-економічну стабільність підприємства, недоведення його діяльності до кризового стану, подолання якого передбачається на початковій стадії, в сучасній економічній літературі досліджується не в повній мірі. Тому, незважаючи на існуючі наукові розробки, все ще залишається ряд невирішених питань стосовно розробки ефективної системи антикризових заходів для фінансово-економічної стабільності господарської діяльності підприємницьких структур із врахуванням їх галузевих, організаційних та інших особливостей.

**Мета статті.** Неспроможність подолання негативних тенденцій в своїй діяльності, сучасні кризові умови функціонування суб'єктів господарювання в Україні підкреслюють актуальність зазначеної проблематики, а необхідність розробки системи ефективних антикризових заходів для фінансово-економічної стабільності підприємств на основі світових тенденцій та існуючих наукових розробок обумовлюють мету дослідження.

**Викладення основного матеріалу.** Сучасне економічне середовище характеризується постійними переломами, змінами негативними ситуаціями, непередбаченими подіями для суб'єктів господарювання, що дестабілізує їх розвиток та економічну рівновагу.

Зазвичай в економічно розвинених країнах кризу сприймають як цілком нормальне та позитивне явище, яке забезпечує природний відбір у конкурентному середовищі. Наразі система антикризових заходів на підприємстві не є унікальним явищем, оскільки вся спільнота на сьогодні переживає світову економічну кризу, яка тягне за собою політичні, економічні, соціальні та культурні наслідки, що потребують негайного реагування. Виникнення світових криз всіх часів об'єднує наукові знання, дослідження проблеми в певні системи та розробки. Так, світова економічна криза «перевиробництва» 30-х років охопила майже весь світ, викрила недоліки існуючої системи калькулювання собівартості, що виражалося в неможливості забезпечити керівництвом необхідною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень в умовах жорсткої конкуренції і змін на ринку. Зазначена криза стала наслідком перевиробництва товарів, що призвело до створення великих залишків нереалізованої продукції та неможливості за рахунок виручки відшкодувати здійснені витрати, і як результат – до зупинки підприємств, що, в свою чергу, супроводжувалося масовими звільненнями їх працівників.

Таким чином, за умов загострення конкуренції, ускладнення технологій й організації виробництва з'ясувалося, що традиційна система управління не повною мірою задовольняє потреби підприємств. Відомі для тих часів американські компанії Du Pont і General Motors зробили вагомий внесок у розвиток системи управління. Компанія Du Pont була прототипом вертикально інтегрованої організації. Управління діяльністю різних підрозділів (дивізіонів) здійснювало вище керівництво компанії, яке й запровадило систему операційних і капітальних бюджетів. Для оцінки ефективності діяльності підприємницьких структур було розроблено показник рентабельності інвестицій, який забезпечував взаємозв'язок прибутковості продажу й оборотності активів. Система, розроблена менеджерами цих двох компаній, дотримувалася філософії централізованого контролю з децентралізованою відповідальністю та забезпечувала комплексну організацію з планування, координації й оцінки діяльності їх підрозділів [10].

У США після економічної кризи 70-х – початку 80-х років виникли великі труднощі перед багатьма підприємствами напівпровідникової промисловості. Проведені антикризові заходи виявилися безуспішними для багатьох компаній цієї галузі в зв'язку з помилково прогнозованим ринком напівпровідникової продукції.

Останнім часом на Заході перебудова підприємств і впровадження антикризового управління відбувається в напрямі проведення реінжинірингу бізнес-процесів (РБП).

Це поняття виникло у 1990 році та викликає активне зацікавлення спеціалістів у галузі менеджменту та інформаційних технологій [7]. З 1994 року у США проводяться щорічні конференції з РБП. Видано понад десяток монографій та сотень статей, що описують РБП.

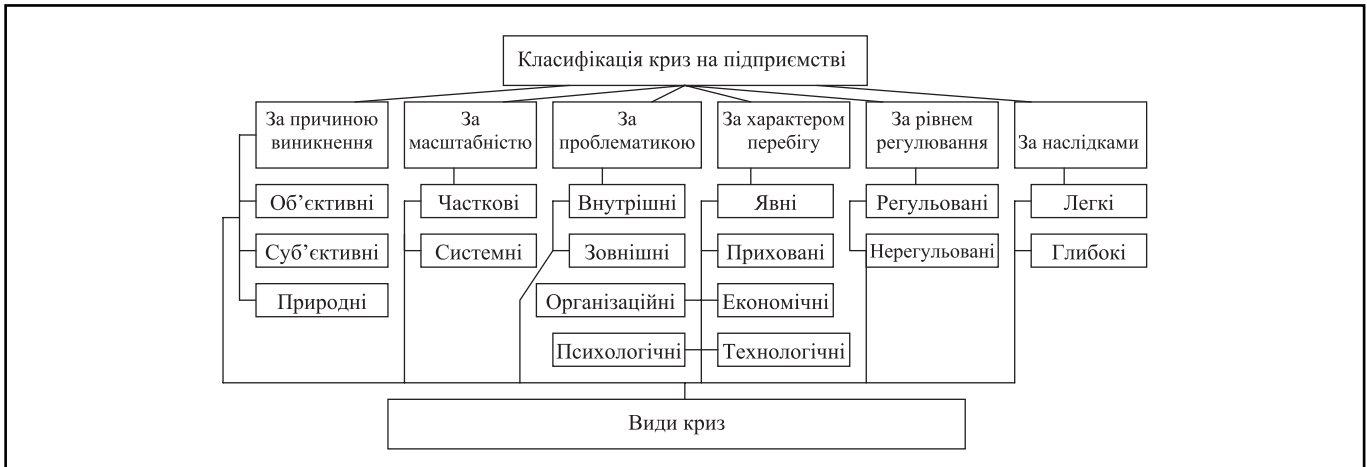
Розглядаючи історичний аспект процесу формування антикризового управління, можна констатувати, що розробка його теоретичних та практичних положень бере початок у середині 80-х років минулого століття в економічно розвинених капіталістичних країнах. Характеристика значення та розуміння поняття «криза» завжди викликало значну полеміку серед відомих практиків та науковців. Ряд науковців досліджують це поняття на макрорівні [6], інші поєднують його із станом підприємств [13] або із економічним та фінансовим середовищем [11], дехто із науковців пов'язує кризу із поняттям «ризик» [5] тощо. Так, поняття «криза» пов'язують із такими словосполученнями, як порушення рівноваги [11], зміна життєдіяльності [1], непередбачена подія [8], ситуація, позначена небезпекою [7], переломний етап [13], завершення або перелом у процесі тощо. Більшість авторів погоджуються із твердженням, що далеко не кожна негативна ситуація в діяльності суб'єктів господарювання стає кризою, та в широкому розумінні криза так само потрібна системі, що розвивається, як і стабільний стан. Очисна сила кризи потрібна системі не менше, ніж спокійне і безтурботне життя.

Підсумовуючи результати досліджень щодо розуміння поняття «криза», ми можемо сформулювати його визначення як зміну тенденцій, організаційної форми або переломний етап в життєдіяльності системи (організації), що дестабілізує її та потребує якісно нового реагування.

У сучасному економічному середовищі особливого значення набуває окреслення причин, наслідків та класифікації кризових явищ на підприємстві. Серед наукових поглядів існують різні підходи щодо обґрунтування причин та класифікації криз. Нами окреслено, на наш погляд, найбільш доцільну класифікацію криз, яка узагальнює причини її виникнення, види, симптоми перебігу, характеристики прояву, можливі наслідки тощо. При формуванні класифікації криз ми оперували такими ознаками, як причина виникнення (об'єктивні, суб'єктивні, природні), масштабність (часткові, системні), характер перебігу (явні, приховані, організаційні, економічні, технологічні, психологічні), рівень впливу (легкі, глибокі), рівень регулювання (керовані, некеровані) тощо (див. рис.).

Так, як свідчать дані, що унаочнює в собі рисунок, класифікація криз на підприємстві є досить різноманітною та своєчасне їх розпізнавання дозволяє реагувати та приймати відповідні управлінські заходи щодо стабілізації фінансово-господарської діяльності підприємницьких структур. Так, відповідно, належна класифікація та розпізнавання криз на підприємстві дозволяє розробити систему заходів щодо її вчасного подолання.

Об'єктивні кризи, що пов'язані з циклічними потребами в модернізації та реструктуризації та суб'єктивні, які відоб-



**Класифікація криз на підприємстві**

ражають помилки управління, можна подолати шляхом впровадження ефективної системи внутрішньогосподарського обліку. Внутрішньогосподарський облік на підприємстві забезпечує належний процес управління, розробку заходів, щодо ефективної організації обліку, які визначають: спосіб та методику формування інформації (своєчасне прийняття ефективних управлінських рішень); чіткий розподіл обов'язків між працівниками; методику нарахування амортизації (використання методів, що дозволяють при мінімізації собівартості продукції впроваджувати новітні технології виробництва) тощо.

Подолання природних криз, що характеризують зміни оточуючого середовища та зовнішніх криз, які обумовлюються умовами життя і діяльності людини, політичною ситуацією в країні, станом зовнішнього середовища, забезпечується створенням резервного капіталу на підприємстві (покриття непередбачених витрат та непокритих збитків не за рахунок нерозподіленого прибутку, а за рахунок резервного капіталу) та використанням наукових підходів щодо процесу управління тощо. Так, у сучасних економічних умовах господарювання в абсолютній більшості підприємств діють тільки фрагменти планування, прогнозування, аналізу та контролю. Серед різноманіття видів планів (стратегічних, бізнес-планів, інвестиційних проектів, поточних та оперативних планів) розробляються лише поточні виробничі програми підприємства та його підрозділів, а також ресурсне забезпечення їх виконання. На нашу думку, при розробці і здійсненні заходів, спрямованих на відновлення ефективного виробництва на підприємстві провідна роль належить системі внутрішньогосподарського планування, як одного з методів внутрішньогосподарського обліку. Планування представляє собою процес визначення варіантів дій, які можуть бути здійснені в майбутньому, та включає в себе обґрунтування мети, формулювання задач тощо [10]. Успішність процесу планування на підприємстві великою мірою визначається рівнем його організації, яка містить такі структурні елементи:

- плановий персонал, що представлений в організаційній структурі;

- процес обґрунтування, прийняття і реалізації планових рішень (процес планування);

- засоби, що забезпечують процес планування (інформаційне, технічне, програмно-математичне та організаційне забезпечення).

Система внутрішньогосподарського планування містить визначення видів планів, об'єктів та підсистеми управління, а також його організаційне та інформаційне забезпечення.

Прогнозні розрахунки прибутку мають вагомe значення як для діяльності самих господарюючих суб'єктів, так і для інвесторів, які бажають вкласти свій капітал в розвиток економіки. Тому планування та прогнозування оптимальної величини прибутку є важливим фактором успішної підприємницької діяльності в період економічної кризи, що спостерігається в нашій державі. Методичний підхід прогнозування розміру прибутку ґрунтується на результатах операційного аналізу і виявлення ефекту операційного леввериджу.

Система антикризового забезпечення в сучасних умовах господарювання представляє собою цілеспрямований процес, який охоплює всю діяльність підприємства, його підрозділів, необхідних розробок, виробництва і збуту продукції тощо. Зміни та кризові явища, які відбуваються у повсякденному функціонуванні підприємств, вимагають не тільки достовірності, а й своєчасності отримання інформації, яка забезпечила б ефективність його управління.

Необґрунтоване прийняття відповідного управлінського рішення може завдати шкоду або мати невиправні наслідки для діяльності господарюючого суб'єкта. Зважаючи на зазначені обставини, значну частину робочого часу менеджери підприємств витрачають на прийняття різноманітних управлінських рішень. Вказані рішення можуть стосуватися як довгострокових перспектив розвитку підприємства, так і поточних проблем, що виникають у процесі його діяльності. У більшості випадків прийняття рішення передбачає вибір із декількох можливих варіантів того, який найкращим чином дозволяє досягти необхідних результатів [10].

За допомогою рішень з метою раціонального управління, які приймаються в процесі функціонування підприємств,

виконуються такі процеси: встановлюються цілі діяльності; закріплюються люди за посадами і робочими місцями; визначаються функції, права і відповідальність працівників; встановлюються правила поведінки на роботі; розробляється система заходів щодо стимулювання праці персоналу; розподіляються ресурси – матеріальні, трудові, фінансові тощо; оцінюється якість продукції та ін.

Система антикризового управління на підприємстві є складовим елементом системи управління і містить в собі забезпечуючу і функціональну частину [8]. Забезпечуючу частину складають підсистеми організаційного, методичного, нормативного і правового забезпечення. Відповідно до функціональної частини системи антикризового управління необхідно узагальнити сфери діяльності підприємств (організацій) та види суб'єктів господарювання, оскільки саме вони формують організаційне, методичне та нормативне забезпечення підприємницьких структур.

Функціональна частина поєднує в собі функції управління кризами і являє собою комплекс економічних та організаційних методів, що забезпечують вирішення задач діагностики фінансового стану підприємства, контролю і своєчасного попередження та запобігання кризам, що наближаються, фінансового оздоровлення і подолання стану неплатоспроможності.

Запровадження антикризового управління на підприємстві має на меті здійснення таких заходів:

- діагностики процесів і тенденцій, що призводять до кризових ситуацій;
- прогнозування виникнення, розвитку і ймовірних наслідків кризових ситуацій;
- здійснення антикризового супроводження (виявлення процесів та тенденцій, що призводять чи можуть призвести до кризових ситуацій);
- проведення завчасної підготовки на випадок виникнення надзвичайних ситуацій (антикризова профілактика);
- організація і координація ефективних дій для подолання надзвичайних кризових ситуацій та їх наслідків.

В антикризовому управлінні фінансова система підприємства має ефективно вирішувати такі завдання:

- антикризове фінансове планування (зміст, порядок розробки і значення антикризових заходів для покращення стану підприємства, прогнозування фінансових показників після проведення антикризових заходів);
- аналіз фінансової діяльності і фінансовий контроль (вивчення поточного фінансового стану підприємства, можливостей відновлення платоспроможності підприємства, визначення рівнів ліквідності, рентабельності; аналіз використання капіталу та ін.);
- джерела фінансування (вирішення питання про можливість отримання власних фінансових ресурсів, наприклад, за допомогою реалізації основних фондів, визначення можливостей залучення короткострокового та довгостроко-

вого кредитування (останнє в межах антикризового управління є прийнятніше та ін.);

- управління обіговим капіталом та його структурою;
- управління кредиторською заборгованістю підприємства.

Виконання завдань антикризового управління передбачає застосування підприємствами спеціальних методів аналізу і оцінки сукупності даних, які характеризують внутрішнє і зовнішнє середовище фірми на певний час. Серед таких інструментів важливе місце займає бенчмаркінг, який представляє собою систематичну діяльність, спрямовану на пошук, оцінку та навчання на кращих прикладах. Головним результатом використання засад бенчмаркінгу є розробка стратегії розвитку підприємства.

Система антикризового управління має набувати свої специфічних рис на кожному з управлінських рівнів і бути об'єднана спеціальною програмою стратегічного розвитку підприємства. Це дозволить своєчасно долати виникаючі тимчасові перешкоди, зберігати і збільшувати ринкові позиції за будь-яких зовнішніх (економічних, політичних, соціальних) умов, спираючись в основному на власні ресурси.

### Висновки

Проведені дослідження щодо теоретичного узагальнення системи антикризових заходів фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання дозволяють сформулювати визначення поняття «криза», як зміну тенденцій, або переломний етап у життєдіяльності системи (організації), що оновлює її та потребує якісно нового реагування. Окреслення причин та наслідків кризи надають можливість сформувати її класифікацію, яка сприяє передбаченню ситуацій, що в майбутньому можуть виявитись кризовими. Дослідження механізму антикризового управління дозволяють сформулювати його мету, завдання та функції в контексті розробки та реалізації комплексу заходів щодо подолання кризових явищ на підприємстві. Так, антикризове управління діяльністю суб'єктів господарювання, займає суттєве значення в сучасних економічних умовах розвитку підприємницьких структур, оскільки забезпечує ефективну їх діяльність, на основі передбачення та своєчасного реагування на негативні ситуації.

### Література

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Акофф Р. – М.: Прогресс, 1985. – 265 с.
2. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. Грязновой А.Г. – М.: «Тандем». – Издательство ЭКСМОС, 1999. – 368 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / Бланк И.А. – К.: Ника-Центр, 1999. – 528 с.
4. Бляхман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента. Учебное пособие / Бляхман Л.С. – М.: Издательство Михайлова В.А., 2000. – 380 с.
5. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник / Василенко В.О. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 504 с.

6. Василик О.Д. Державні фінанси України: Підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: НІОС, 2002. – 608 с.

7. Сутність кризи та особливості фінансового стану державних підприємств Міністерства оборони України в умовах реформування економіки України: Збірник наукових праць ЦНДІ ЗСУ. – 2005. – №3/33. – С. 199–209.

8. Лигоненко Л.А. Антикризисное управление: современное состояние, методическое и кадровое обеспечение / Лигоненко Л.А. – Київ: Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №4(22). – С. 59–62.

9. Ордіховська Н.Д. Методичні та теоретичні основи, проблеми становлення управлінського обліку в Україні / Н.Д. Ордіховська //

Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. пр. – К. – 2003. – Випуск 9 (28). – С. 70.

10. Політика антикризисного управління підприємством: Зб. матер. Четвертої наук.–практ. конф. молодих економістів [«Сучасні проблеми розвитку виробництва»]. – Харків: Модель Всесвіту, 2000. – С. 23–26.

11. Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні / Н. Резнікова. – Персонал. Журнал інтелектуальної освіти. – 2006. – №3/2006.

12. Терещенко О.О. Теоретичні основи антикризового управління фінансами підприємств / О.О. Терещенко. – Київ: Стратегія економічного розвитку України. – 2001. – №4.

13. Чернявський А.Д. Антикризисное управління підприємством: Навч. посібник / А.Д. Чернявський. – К.: МАУП, 2006. – 256 с.

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,  
к.е.н., професор, Академія управління МВС

## Тіньова економіка як форма економіки невизначеності

*Стаття присвячена висвітленню методологічних підходів до розвитку поняття «тіньова економіка», позиціонування його як форми економіки невизначеності.*

**Постановка проблеми.** Дослідження сутності тіньової економіки, механізмів її зростання, шляхів обмеження важливе складове завдання трансформаційних процесів протидії тіньовій економіці, визначене основними положеннями проекту Державної програми детінізації економіки, Указу Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» №1615/2005, вимогами ряду постанов Кабінету Міністрів України з питань аналізу процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання. Особливе значення у зв'язку з цим має розвиток методології дослідження тіньової економіки як комплексного соціально-економічного феномена.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** До проблем виявлення сутності тіньової економіки, механізмів тінізаційного зростання та закономірностей розвитку форм тіньових процесів неодноразово зверталися провідні вітчизняні вчені-економісти, зокрема А. Гальчинський, В. Геєць, А. Базелюк, В. Бородюк, С. Коваленко, О. Турчинов, І. Мазур, О. Пасхавер, В. Попович та ін. Проте стан досліджень цих механізмів, засобів їх обмеження та протидії, розроблення відповідного теоретико-методологічного інструментарію пізнання сутності тенденцій їх розвитку не відповідають потребам суспільного розвитку, що потребує подальших активних наукових пошуків.

**Метою статті** є розвиток методологічних засад пізнання феномена «тіньова економіка», обґрунтування зв'язку їх із більш фундаментальними гносеологічними інваріантами – поняття «економіка невизначеності».

**Викладення основного матеріалу.** Тіньова економіка об'єктивно пов'язана з розвитком процесів державного управління економікою, їх циклічністю, накопиченням у них кризових явищ та їх проявів. У зв'язку з цим великого методологічного значення набуває дослідження закономірного розвитку цих процесів, їх механізмів.

Криза державного управління економікою, на наш погляд, – це особливий, закономірний перехідний, патологічний стан розвитку цієї системи, який характеризується гострим, суттєвим порушенням нормального її функціонування, втратою конгруентності її структури та функцій; втратою здатності до створення необхідних умов для діяльності економічних агентів, посилення їх господарської активності, спрямованої на досягнення загальноекономічних суспільно значущих цілей; втратою здатності її власних регулятивних систем підтримувати тотожність внутрішнього середовища (гомеостазу) цієї системи управління, внаслідок чого різко знижується керованість економічними процесами; протиставлення господарської діяльності економічних агентів діям держави, яка втрачає їх довіру і сприймається як така, дії якої в економіці спрямовані проти їх докорінних інтересів з відповідним загостренням політичної, соціальної конфліктності у суспільстві. Звичайно, цей вид кризи діалектично пов'язаний з іншими видами кризи у суспільстві, перебуває з ними у системі прямих та зворотних зв'язків.

Сутнісними ознаками кризи державного управління економікою є:

1. Загострення економічних і соціальних конфліктів, які набувають гострого політичного характеру, оскільки сама можливість їх вирішення, а також вимоги щодо цього адресуються структурам влади для зміни їх політичного курсу, стратегії, методів та засобів подолання кризи управління економікою.

2. Нездатність державної влади управляти та розв'язувати конфлікти, що дедалі поширюються, регулювати соціально-економічні процеси на основі консервації структур і методів управління.

3. Розбалансованість структурно-функціональної системи державного управління економікою та політичних інституцій влади, розрив їх взаємодії, ефективних зв'язків із зовнішнім та внутрішнім середовищем; крах легітимності державної влади; перманентний гострий конфліктний стан суспільства, його політичної системи [1, с. 79].

Криза державного управління економікою у проявах всіх окреслених ознак розвивається поетапно, в її розвитку можна виділити чотири періоди (етапи, стадії): латентний, продромальний (продром – предтеча, попередній), період виражених проявів та завершальний період.

Латентний період – це відрізок у стані кризи системи державного управління, який окреслений від початку впливу причин на її стан до першого прояву кризових явищ. У цей початковий період виникають численні приховані вузли майбутніх конфліктів у різних сферах економічного життя. У гнучких плюралістичних системах криза управління виявляє нове співвідношення сил та інтересів, їх перебудова сприяє переходу до іншої симетрії у балансі цих інтересів, як умови нового піднесення суспільного розвитку, створення ефективної системи організації економічної влади. У ригідних (жорстких) суспільно-економічних системах криза є також умовою майбутнього піднесення, але через подальше поглиблення загострення кризи, яка набуває гострих, конфліктних форм, хворобливих політичних потрясінь.

Другий етап кризи, продромальний період, – це етап розвитку кризи, який функціонально відділяє стан кризи від явних зовнішніх її проявів до повного становлення симптомів кризи. Це період розвитку конфліктних ситуацій у суспільстві до такої межі, коли вони вже не можуть бути подолані на шляху часткових компромісів у зв'язку з тим, що стан кризових явищ відбиває глибокий функціональний розлад механізмів діяльності інститутів державної влади і управління, втрату конгруентності їх структури і функцій чинним соціально-економічним умовам.

Третій етап – період виражених проявів, або розпал кризи, характеризується фронтальним розвитком кризових проявів та їх загостренням, у тому числі розпадом існуючих економічних і політичних структур, максимальним зменшенням негентропії у системах державного управління, тобто втратою її організованості, впорядкованості, знецінення, втратою владними органами своєї сутнісної якості – здійснювати керівний вплив на соціально-економічні процеси. Цей етап виявляється як загальносистемна криза управління, яка повинна в той чи інший спосіб бути подоланою [1, с. 79–80].

Четвертий етап – завершальний період, протягом якого відбувається розв'язання кризи. Існують такі способи розв'язання кризи державного управління економікою: від-

новлення організації економічної влади у суспільстві; рецидив кризи; переведення кризи у довгострокову хронічну форму.

Відновлення організації економічної влади у суспільстві – це такий стан у розвитку кризи, коли зникають (відносно) її прояви, організація економічної влади повністю відтворює свою здатність до забезпечення високого рівня негентропійних процесів управління. Реалізація цього способу розв'язання кризи, як бачимо, не означає повернення до вихідного стану, навпаки, вона передбачає переведення системи організації на інший рівень (гомеорез) із збереження генетичного коріння системи, яке відтворюється у всіх її метаморфозах (гомеостаз).

Уявлення про механізми відновлення формуються на підставі загальносистемних положень про те, що криза є єдністю двох протилежних витоків – власне кризового і захисно-компенсаторного.

Кризовий (патологічний) процес управління – це його злам, дія негативних чинників на об'єкти управління, прояв дисфункцій його регулятивних систем (як перший виток кризи) і захисно-компенсаторний виток, пов'язаний із реакцією об'єктів управління проти деструктивної дії чинників кризи (наприклад, ухилення від оподаткування у зв'язку з високим рівнем податкового тиску).

Таким чином, кризове управління є єдністю двох протилежних тенденцій – руйнівної та захисної, які перебувають у постійній боротьбі. Ця боротьба і є сутністю кризи, визначає динаміку хвороби, її спрямованість. Два витoki кризового управління є проявом діалектики єдності і боротьби протилежностей, вони структурно та функціонально в абстрактному просторі часу не мають певної адреси, тобто можуть за конкретних обставин бути пов'язані чи до рівня державного управління, чи до ланок недержавного управління як об'єктів впливу першого. Однак у контексті нашої проблеми ми пов'язуємо кризовий (патологічний) виток із кризою державного управління економікою. У зв'язку з цим слід розрізняти два різновиди зламу управління – зовнішній і внутрішній. Зовнішній вид зламу управління, наприклад пов'язаний із зайвим (надлишковим) втручанням держави у діяльність інших суб'єктів господарювання, надлишковими обмеженнями, заборонами, податковим тиском щодо їх діяльності; з позаекономічним (в тому числі і протиправним) тиском на господарюючого суб'єкта з боку інших суб'єктів господарювання, дії яких система управління розцінює як загрозу зламу й активізує захисну реакцію.

Внутрішній вид зламу управління пов'язаний із девіантною управлінською поведінкою периферійних суб'єктів господарювання – з їх економічним, позаекономічним, кримінальним протистоянням по відношенню до вимог державних органів.

Активізація захисно-компенсаторних механізмів, як і послаблення їх дії, залежить насамперед від розвинутої самої системи управління, наявності в ній функцій захисту (безпеки) власних гомеостазних механізмів збереженням. Носієм цієї самовідтворювальної функції державного управління є не

тільки держава, а й такі громадянські інститути, як підприємство, профспілки, політичні партії та рухи [2, с. 203].

Рецидив кризи – новий прояв кризи після проведення антикризових заходів і зовнішніх ознак ліквідації дії руйнівних чинників.

Переведення кризи у довгострокову хронічну форму означає, що криза має довгостроковий термін дії із затухаючими та посилюючимися кризовими характеристиками.

Як відомо, конфлікти є об'єктивним елементом суспільних відносин, це постійно, органічно, внутрішньо присутній їм чинник, пов'язаний з потенційно можливим або реальним зіткненням суб'єктів цих відносин на ґрунті протистояння тих чи інших інтересів, цінностей, переваг.

У трансформаційний період розвитку економіки як особлива конфліктна домінанта виступає всезагальний соціально-економічний конфлікт, який є підґрунтям найважливіших сфер суспільного життя. Сутність цієї домінанти трансформаційного періоду виявляється у суперечностях динаміки руху економічних процесів – демонтаж старих методів, принципів, структур та функцій управління, з одного боку, та нарощування системи нових, нетрадиційних інституціональних структур – з іншого. Трансформаційний період означає також наявність глобального протистояння у системі управління носіїв різних, часто протилежних інтересів та цінностей, що суттєво впливає на сутність конфліктів.

У цілому ж криза державного управління – це завжди гостре протиборство, протистояння з приводу організації, здійснення або перерозподілу влади, передусім економічної, розв'язання або усунення конфліктів, що складають кризу, ліквідація протистояння суб'єктів управління в суспільстві є основою антикризового управління і відтворення здатності державного управління щодо виконання організаційної та стабілізаційної функції у системі суспільних відносин [1, с. 79–80].

Одним із вузлових аспектів, на якій слід звернути увагу при дослідженні кризових явищ управління, тіньової економіки зокрема, є аспект взаємодії, протистояння, порушення інформаційного зв'язку між ланками державного управління економікою і периферійними управлінськими системами незалежно від форм їх власності; протистояння, девіація других по відношенню до перших.

У рівнянні щодо визначення міри девіацій у системі управління, в якому як еквівалентна форма виступає економічна поведінка державного управління, а як відносна – поведінка периферійних систем управління, саме ця поведінка формує свою нормативність, відповідність розвитку та функціонування першої сторони рівняння. На наш погляд, застосування нормативного підходу до економічних досліджень, зокрема щодо дослідження рівня та характеру девіацій управління, дають можливість перевести ці дослідження на якісно новий рівень [3, с. 16].

Так, важливого методологічного значення набуває уявлення про сутність тіньової економіки як «малого» суспільства –

такої соціальної структури, яка виключає інституціоналізацію відносин, характеризується відсутністю взаємозв'язків між повсякденним життям людей і формальною владою, нерозвинутістю політичного представництва інтересів пересічних людей, для «малого» суспільства характерним є локальна, неформальна і неінституціоналізована природа соціальної організації, дуалізм норм, які діють у цьому суспільстві.

Звернемо увагу на те, що залежне становище «малого» суспільства (відносна форма), нав'язування йому норм поведінки ззовні з боку «великого» суспільства (еквівалентна форма) створює особливо сприятливі умови для формування дуалізму норм і формування субкультури «малого» – тіньового суспільства, яке протистоїть «великому». Нав'язані ззовні норми поведінки (зокрема, економічної) асоціюються у свідомості індивідів із зовнішнім ворогом, що викликає протидію, конфлікт інтересів і дій, тоді як «свої» «дуальні» норми стимулюють добровільне підпорядкування їх приписам, солідарність, прозорість, відсутність насилля для підкорення їх вимогам. А. Гальчинський взагалі вважає, що функціонування в Україні дуалізму норм суспільно-економічної поведінки, субкультури «малого» суспільства зі стійкою протидією, ворожістю інтересів, які перевищують критичну масу тінізації, перетворило цю субкультуру на соціальний інститут із власними (офіційними і неофіційними) механізмами реалізації. Насамперед тіньова економіка набуває інституційного статусу завдяки наявним суперечностям норм права, серйозним прогалинам, що мають місце в чинному законодавстві і унеможливають її офіційне обмеження [4, с. 143].

Форма кризи державного управління, викликана гострим протиборством, з приводу управління економікою, виявляється у розвитку малої субкультури, яка протистоїть макроекономічним механізмам управління як ворожим і є так званою тіньовою економікою.

Тіньова економіка – це системне явище господарювання асоціальної природи з різного роду інтенсивності соціальної небезпеки, вона є формою кризи державного управління економікою і виявляється у розвитку його дисфункціональності. Варто зазначити, що всі ланки тіньової економіки є не просто окремими зонами кризового управління, а утворюють саме асоціальну систему тіньової економіки з органічно пов'язаними внутрішніми механізмами.

Тіньова економіка являє собою базис складно організованої системи, до якої, зокрема, слід віднести й усю тіньову інфраструктуру, що забезпечує її функціонування, – законодавчу, судову, політичну, ідеологічну, культурну, етичну, систему цінностей та поведінкових норм тощо.

Поділ економічного простору на офіційний та тіньовий не є абсолютним, він є відносним і визначає спрямування розвитку певного сегмента цього простору по відношенню до спрямування розвитку системи державного управління. Поділ простору на соціально позитивний (офіційний) та соціально негативний (тіньовий) відбувається на підставі вимірювання соціальної якості його управління з боку органів

державного управління. Тобто визначальним структурно-функціональним елементом економічної системи, спрямування якого визначає соціальну якість елемента економіки, є управління. Без визначення цього елемента по відношенню до еквівалентної форми рівня, а саме спрямування його діяльності по відношенню до державного управління, неможливо визначити, які відносної форми, здійснити її поділ на тіньову та офіційну.

На управління як найважливіший структурно-функціональний елемент економічної системи, що визначає розподіл економічного простору, зокрема на тіньовий та офіційний, звернули увагу багато дослідників. Так, одне з класичних визначень тіньової економіки, подане, наприклад, у працях О.В. Турчинова: «Тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами...» [5, с. 8].

Однак, на наш погляд, класичні визначення тіньової економіки, в яких лише у неявному вигляді присутній управлінський аспект, страждають на неповноту врахування цього чинника – він представлений у вигляді часткової дисфункції цього інституту, а сам цей аспект існує ще у неподільному, несамостійному вигляді, що обмежує дослідження його як «провідної ланки» явища тонізації. Перетворення ж управління на провідний об'єкт дослідження дає змогу значно підвищити його методологічну ефективність. Так, наприклад, якщо відбувається протистояння систем управління, це автоматично означає порушення інформаційних процесів між ними, неповне відображення функціонування об'єкта контролюючими та статистичними суб'єктами державного управління. Тобто в умовах протистояння порушуються всі управлінські зв'язки, які працюють на тінізацію об'єкта, а не лише окремі з них. Втрата рівня керованості через це означає не що інше, як вихід ряду економічних процесів за межі управлінського контролю, який здійснює держава, позбавлення інформації про їх стан, втрату регуляторних функцій держави.

З теорії управління відомо, що змістом управлінських відносин є особлива діяльність людей, що виступає у вигляді взаємодії суб'єктів та об'єктів управління. Сторони цих відносин, вступаючи у взаємне спілкування, формують тим самим зміст управлінських відносин. Між ними існує тісна взаємодія, що здійснюється за допомогою прямих (від суб'єкта до об'єкта) і зворотних (від об'єкта до суб'єкта) зв'язків. Практична реалізація цих зв'язків забезпечується завдяки руху інформації. Наявність прямого та зворотного зв'язку є необхідною умовою нормального функціонування й розвитку будь-якої соціально-економічної системи. Прямий зв'язок сприяє процесу ухвалення рішень і забезпечує їх доведення до виконавця – об'єкта управління. Зворотний зв'язок, який надає інформацію про стан об'єкта і його діяльність щодо виконання рішень, є базою формування відповідних впливів на об'єкт управління. Зворотний зв'язок, таким чином, дає можливість знаходити найбільш оптимальні шляхи і засоби організації процесу регулювання діяльності об'єкта управління. Він син-

тезує дії внутрішнього та зовнішнього середовищ (стосовно певного об'єкта управління), що відображають численні причинно-наслідкові зв'язки.

Суб'єктивно-об'єктивні відносини можуть набувати дисфункціональності через втрату спроможності ефективно взаємодіяти однією чи обома сторонами управлінських відносин. У будь-якому випадку об'єкт знаходиться поза полем «бачення» суб'єкта. Виникає проблема невизначеності (тіні) у функціонуванні об'єкта управління, феномена економіки невизначеності.

Типовим різновидом невизначеності у взаємовідносинах сторін управлінських відносин, як відмічає В. Мортіков, є інформаційна асиметрія, яка зустрічається при дисфункціональній неспроможності із однієї із сторін управлінських відносин [6, с. 48].

Одним із суттєвих, на нашу думку, прикладів прояву економіки невизначеності, форм тіньової економіки є архаїзація (примітивізація) соціально-економічних процесів, поширення перетворених форм, які і становлять базис економіки невизначеності.

Перетворена архаїзована форма, яка визначає суттєву модифікацію своїх субстратних ознак по відношенню до базових характеристик систем, перетворюються для останньої на економічний фантом, який існує поза управлінських впливів держави. Перетворена – тіньова форма утворює значний сегмент проявів економіки невизначеності.

Так, капіталістична модернізація в країнах «селянської цивілізації» призводить до утворення двоїстої структури суспільної організації, посилення економічного фундаменталізму, обцинної соціальної пам'яті у суспільних структурах і одночасного посилення тінізації (невизначеності) економічного життя<sup>1</sup>. Це пов'язано хоча б з тим, що посилення двоїстої суспільної структури означає різкий поштовх до розвитку неформальних структур управління. Саме у зв'язку з цим А.В. Чаєнов підкреслював той факт, що сімейне трудове законодавство, маючи особливий спосіб внутрішньої організації, робить його непрозорим для діючої системи суспільного контролю, його внутрішній («суб'єктивний») уклад взагалі неможливо зробити об'єктом аналізу при поверховому погляді [8, с. 43].

З аналізу механізму взаємодії сімейного трудового господарства як форми обцинної організації із зовнішнім економічним середовищем, яким нині виступає капіталістична організація, А.В. Чаєнов робить важливий для даної теми

<sup>1</sup> Закономірні наслідки глибокого вторгнення західної економіки у незахідний економічний простір, архаїзація під його впливом суспільних відносин пояснюють феномен, наприклад, сучасного ісламського фундаменталізму, повернення у сучасній суспільній свідомості цих країн до крайніх проявів фанатизму та жорстокості. «Не тільки Туреччина, Єгипет, Алжир, Марокко, а й шанхайський Іран, навіть фундаменталістичні режими країн Перської затоки пройшли багатосторонню і глибоку вестернізацію. Незрівнянно більш глибоку, ніж це було в минулому, в тому числі на початку століття. Саме ґрунтовність вестернізації, помножена на ефект комунікаційно-інформаційного вибуху, виявилась джерелом не тільки зростаючого відторгнення всього західного, а й могутньої хвилі експансії у відповідь фундаменталістському ісламу» [7, с. 486–487].

висновок: господарства з таким типом соціальної пам'яті зберігають свою внутрішню природу у різних народногосподарських системах, виступають у різних формах; у своїх зовнішніх проявах вони мають величезний потенціал соціальної «мімікрії» таким чином, що видимість їх зовнішніх проявів створює у дослідника спокусу і їх внутрішню природу трактувати в категоріях капіталістичної макросистеми, хоча ці категорії і логіка їх розкриття неадекватні внутрішньому укладу даної системної організації.

Таким чином, у залежних, некапіталістичних країнах у соціально-економічному просторі, що виділявся з традиційних засад розвитку під впливом капіталістичного тиску розвинутих країн, розвиваються не стільки власне капіталістичні порядки, скільки такі псевдокапіталістичні, архаїчні перетворені укладні форми, з якими у докапіталістичний період периферійні країни не стикалися чи стикалися лише в обмеженому обсязі. У цих країнах капіталістичні відносини вироджуються, регресують у передуючі їм укладні форми. І це, по суті, регресивні форми самого капіталу, які історично не передують самому капіталізму, але виникають з нього внаслідок його ж тиску, ним же самим продовжуються. Ці форми становлять величезну частину економічної структури цих суспільств, водночас вони приречені на виштовхування за межі пануючого офіційного укладу цих суспільств – провідників впливу західного суспільства та його економіки, перебуваючи у тіні (секторі невизначеності) цього укладу. Іншими словами, щоб у будь-якій некапіталістичній країні міг виникнути сектор сучасного капіталістичного виробництва, інша – більша частина повинна відступити до общини, перетерпіти архаїзацію, стати більш традиційною, ніж раніше, інтегруватися з більш регресивними, поза офіційними тінювими формами. «...Капіталізм не може існувати без більш чи менш великої буферної «архаїчної» частини, соками якої він живиться» [9, с. 29].

Потреба у забезпеченні капіталістичної експансії за рахунок створення архаїзованого простору невизначеності навколо капіталістичного укладу не обмежується лише продукуванням широкої периферії навколо себе у вигляді залежних країн з обтяжним тінювим сектором. Розвиток капіталізму вимагає потужної імміграції населення з менш розвинутих, залежних країн, створення архаїчної, обслуговуючої потреби зростання капіталу, частини псевдотрадиційної економіки безпосередньо всередині капіталістичних країн. Ці архаїчні сектори суспільства створюють потужну, псевдотрадиційну по відношенню до укладу країн – реципієнтів імміграції економіку, головну частину економіки невизначеності в розвинутих країнах. Не випадково, наприклад, найбільш економічно розвинутої країні Заходу США так притаманна постійна потреба в імміграції, а кримінальній історії цієї країни – осяжна історія перетворення імміграції на всі нові хвилі розвитку організованої злочинності – ірландської, єврейської, італійської, китайської, іспаномовної, російської мафії.

Таким чином, просування капіталізму в країни з общинною пам'яттю потенційно посилює в цих останніх закриті, тінюві зо-

ни економіки невизначеності. Так, широке використання у тінювій господарській практиці України форм діяльності, пов'язаних із здійсненням неліцензійної, нелегальної діяльності, ухиленням від оподаткування, відбиває загальну закономірність посилення архаїзації економічних відносин – діалектичного повернення, зокрема, до генетичної пам'яті функціонування натуралізованого, автаркічного, значною мірою слабо пов'язаного з діяльністю держави, селянського суспільства.

Однак головні і найнебезпечніші прояви архаїзації соціально-економічних структур виявляються у сфері управління – як державного, так і недержавного, у значному загальному значенні рівня його професіоналізму, у поширенні кримінальної та напівкримінальної ідеології, антипатріотичних установок, здирництва, хабарництва, у посиленні авторитарних, адміністративних, силових методів керівництва, втраті, знятті чи суттєвому зниженні адекватного реаліям соціально-економічних процесів рівня адміністративного контролю над багатьма видами економічних процесів. Так, величезний обсяг тінювого виробництва фальсифікованої продукції в Україні пояснюється саме значним погіршенням адміністративного контролю за сферою виробництва та реалізації продукції, зрощуванням інтересів суб'єктів контролю та виробництва, значним відставанням розробки необхідної нормативної бази, створення відповідної інфраструктури контролю за тінювими проявами. Внаслідок тільки подібного адміністративного занепаду у контролі за виробництвом і реалізацією алкогольної продукції в Україні значно виросла смертність від випадкового отруєння алкоголем. Якщо у 1998 році цей показник становив 7700 випадків, то вже у 2003 році від випадкового отруєння горілчаними напоями загинули 11 тис. людей. За оцінками експертів, частина тінювого виробництва алкогольної продукції в Україні становить близько 50% загального обороту ринку. Більше того, 90% продуктів під маркою «Массандра» в Україні фальсифікат [10].

Існування величезного тінювого ринку алкогольної продукції, на жаль, є не єдиним проявом виробництва фальсифікату, він є тінювим двійником багатьох видів продукції та послуг на національному ринку. Наприклад, суттєві, значні порушення щодо якості, виявлені на національному ринку бензину, порушення правил роздрібною торгівлі нафтопродуктами дали підставу для припинення реалізації бензину у 76% підприємств різних форм власності, що перевірялися територіальними органами захисту прав споживачів (всього було перевірено 696 підприємств) [10].

Архаїзацією адміністративної діяльності пояснюється й інший болісний для офіційної соціально-економічної структури суспільства процес децентралізації адміністративних функцій, розмивання абсолютної монополії держави на легітимне насилля – створення альтернативних держав центрів влади, насамперед у вигляді організованої злочинності, недержавних військових угруповань.

Причинами архаїзації, посилення дисфункціональності управління та розвитку економіки невизначеності, як і нас-

лідками осяжної тінізації економічної діяльності, є будь-який надлишковий тиск західного способу виробництва на економічні структури традиційного суспільства як у вигляді його прямої експансії в його структуру суб'єктів господарювання, організаційного досвіду, культури західного менеджменту, впливу міжнародних організацій, фінансового капіталу чи посередництва такої експансії у вигляді вітчизняних елітних структур, так і навпаки – зайвою закритістю, сприйняттям західного способу виробництва і життя як суто ворожого, активною протидією йому в організації макроекономічних процесів, тобто антарктичною побудовою суспільства – зведенням залізного муру проти Заходу. Лише досягнення необхідного балансу у взаємному збагаченні цивілізаційними досягненнями є оптимальною стратегією трансформації суспільства з мінімальним вантажем тінізаційних процесів при цьому.

### Висновки

Таким чином, тіньова економіка є формою кризового управління. У цілому криза управління, перш за все державного, є гострим протистоянням з приводу організації, здійснення або перерозподілу влади між суб'єктами та об'єктами управління.

Дисфункція суб'єктів та об'єктів управління є проявом інформаційної (дисфункціональної) симетрії та асиметрії, тобто економіки невизначеності. Виникнення інформаційної симетрії чи асиметрії є результатом дії не тільки об'єктивних, а й суб'єктивних факторів розвитку сторін управлінських відносин.

Одним із головних причин механізмів виникнення економіки невизначеності є архаїзація (примітивізація) суспільних відносин, яка виникає внаслідок проведення некеріваної модернізації, архаїзації, руйнації, перш за все сфери державного управління.

Пов'язуючи причинними зв'язками тінізаційні процеси з кризовими явищами, які передусім притаманні перехідним, трансформаційним процесам, не слід робити висновок про те, що в умовах відносної стабільності соціально-економічних процесів, коли досягається відносна відповідність між рівнем розвитку цих процесів і рівнем державного управління, ступінь тінізації дорівнює нулю чи близький до міні-

мальних значень. За будь-яких умов, коли досягається високий рівень ефективності державного управління, яке мінімізує протиріччя та конфліктність із периферійними ланками управління, існує досить високий, стабільний рівень так званої природної тінізації, коли деякі управлінські механізми мають низький чи мінімальний рівень транспарентності для суспільства, держави, їх контролю та регулювання.

Відмінність у соціально-економічних наслідках природної тінізації від кризової полягає в тому, що суспільство сприймає не транспарентність першої як цілковиту необхідність і цінність, без наявності якої неможливе суспільне життя і яке слід оберігати, вона не є транслятором подальшого поширення кризових явищ, є природною ланкою у механізмі його розвитку та управління. Природна тінізація за аналогією відіграє приблизно таку саму функцію у цьому механізмі, як приватне життя в індивіда, яке в цілому є непрозорим для публічних відносин.

### Література

1. Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА. – М., 2001. – 432 с.
2. Шамхалов Ф. Государство и экономика. – М.: Экономика, 1999. – 414 с.
3. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. – М.: ИНФРА. – М., 2001. – 418 с.
4. Гальчинський А. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу. – К.: Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
5. Турчинов О. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження. – К.: «АртЕк», 1995. – 300 с.
6. Мортіков В. До питання про поняттєвий апарат і основні проблеми економіки невизначеності // Економіка України, 2006. – №1. – С. 46–51.
7. Пахомов Ю.М. Глобальні регулятори конкурентності економічних систем // Глобалізація і безпека розвитку. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 480–520.
8. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. – М.: Экономика, 1989. – 486 с.
9. Кара-Мурза С. Советская цивилизация. – М.: Алгоритм, 2001. – 528 с.
10. Потребитель. – 2004. – 30 января. – С. 2.

# Інформатизація суспільства та зміщення акцентів у сучасній міжнародній конкуренції

*У статті розглянуто питання, що стосуються впливу глобалізації, зокрема такого її прояву, як інформатизація суспільства, на зміну природи міжнародної конкуренції та визначення факторів конкурентоспроможності країн.*

**Постановка проблеми.** Імпульси, що трансформують інформацією економічну систему, йдуть до економіки не безпосередньо, а опосередковано – через глобалізацію, якій (на відміну від колишніх феноменів) властиві не тільки міждержавні, а й наддержавні взаємодії, а також небачений досі динамізм. У результаті глобалізаційна інтеграція відрізняється від своїх попередниць не тільки «кількісно», а й якісно – як щось небувале. Адже глобалізація – це не просто нове явище, це паростки чогось нового, які радикально змінюють світосистему як таку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблематиці глобалізації присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема Дж. Делонга [11], М. Кастельса [1], Дж. Сороса [8], О. Стеблинського [9], В. Новицького [5]. Водночас таке актуальне питання, як інформатизація суспільства в умовах глобалізації, потребує більш ґрунтовного дослідження та висвітлення, тому дана стаття присвячена вирішенню саме цього завдання.

**Метою даної статті** є визначення ключових факторів, які забезпечують конкурентоспроможність країн у сучасній світогосподарській системі, а також аналіз сучасних особливостей процесів протікання глобалізації, зокрема такого її аспекту, як інформатизація суспільства.

**Викладення основного матеріалу.** Доленосно нова властивість, принесена в світосистему глобалізацією, – це перш за все блискавичність фінансових перетікань, яка зумовлена саме глобальною інформатизацією. Саме глобальна інформатизація додає фінансовим потокам немислиму раніше рухливість, а також перевертає взаємозалежності між фінансами і виробництвом. Якщо традиційно протягом сторіч виробництво було первинним, а фінанси вторинними, тобто похідними, то з виходом на арену сучасної інформатизації фінанси стали не тільки вирішально домінувати, а й сваволити. Зрозуміло, що подібні перетворення знаходять адекватний зсув акцентів у сфері конкурентоспроможності. Так, у разі дискомфорту, а то і просто випадкового «переляку», фінансові потоки можуть своєю «втечею» настільки знеструмити країну, що процвітаюча «ще вчора» економіка виявляється виснаженою і зруйнованою. Виходить, що багаторічні намагання стати конкурентоспроможними можуть звестися нанівець лише одно-

моментною хвилею фінансового цунамі. І все це – «продукт» глобалізованої інформатизації.

Звернемося до двох різних подій, що ілюструють сказане. Перша подія – крах СРСР. Якби розпад Радянського Союзу і перехід від одного ладу до іншого відбувся, наприклад, у середині ХХ сторіччя, економічний потенціал, а відповідно і конкурентоспроможність, могли б зазнати кризи, але не «розчинитися» і не зникнути; причому навіть у разі руйнівної революції. В умовах же кінця ХХ сторіччя, під безпосередньою дією фактора інформатизації, економіки Росії, України, а також інших республік буквально розвалилися. І причому конкурентоспроможність трансформувалася до невпізнання. Так, якщо ще вчора в Україні її символом були краці в світі науково-технологічні комплекси, то сьогодні країна перемкнулася на технологічно відсталі металургійні заводи. Чинники конкурентоспроможності виявилися не просто розмитими, а й ірраціональними.

Причина ж згаданого економічного краху, що перевершує втрати у Великій Вітчизняній війні, – це втеча фінансових потоків з Росії та інших країн колишнього СРСР на основі інформаційних технологій. Достатньо було політичного і соціального дискомфорту, щоб гроші, конвертовані в долари, валом полилися в офшори, банки США та інші тихі гавані, тобто свідомо розставлені пастки. За наявними даними, тільки з Росії за кордон перетекло майже \$ 800 млрд. І друга по потужності в світі країна відразу на якийсь час стала економічним ліліпутом [7].

Або другий приклад, що стосується кризи 1997–1998 років. Вважається, що фатальну роль зіграв у цьому (звичайно, за наявності передумов) Дж. Сорос, який завів свої інвестиції до Таїланду, а потім раптово і зовні невмотивовано вивів із цієї країни величезні капітали. Такий вчинок, здійснений найдосвідченішим фінансистом, посіяв паніку серед інвесторів, що і стало імпульсом для масової втечі капіталу згідно з ефектом доміно. Фінансова криза, що в результаті почалася і розвернулася, охопила величезний простір – від Південно-Східної Азії, через Росію до низки країн Латинської Америки. Виявилось і те, що під впливом чинника інформатизації, вбудованого в глобалізацію, сама природа економічних криз істотно змінилася. Колишні (доглобалізаційні) кризи були кризами перевиробництва, вони були циклічними, з чітко вираженими фазами. Нині ж під впливом інформатизації панують кризи, що породжуються психологічними чинниками [5].

Масштабні якісні зміни в критеріях конкурентоспроможності пов'язані і з інформатизацією в контексті віртуалізації

глобальної економіки. Віртуалізація – це є, по суті, створення ірраціонального і штучно надутого інформатизацією «другого» фінансового світу, що зараз значно перевершує світ реальних грошей. Уже сама ця характеристика свідчить про вихід економічних процесів за рамки раціонального господарювання і про потворність, зокрема, в сферах конкуренції, що породжуються чинником віртуалізації.

Віртуальний фінансовий простір – це перш за все сфера, яка забезпечує глобальним гравцям спекулятивне збагачення, що виходить далеко за межі природної конкуренції і за рамки реальних економічних переваг. І не випадково, ТНК, які привласнюють доходи через механізми транснаціоналізації (тобто віртуальної глобалізації), в історично найкоротші терміни (якихось 30–35 років) не тільки фантастично розплодилися, а й привласнили більше половини світового ВВП. До того ж кожен з цих ще недавно новачків часто перевершує потенціал такої країни, як сучасна Україна. І немає сумнівів, що сам по собі процес такого швидкого накопичення капіталів глобальними гравцями, ТНК, житиметься «не з космосу» і не за допомогою якогось дива, а за рахунок реальних багатств країн світової периферії. І про це – про перекачування на свої рахунки коштів і виснаження економік саме периферії – свідчить оснащення ТНК такими механізмами, розрахованими на віртуальність, як мережеві структури. І цілком зрозуміло, що ці структури – ще одна вагома складова процесу версифікації (тобто «розмноження») чинників конкурентоспроможності.

Мережеві структури, що розглядаються з позицій конкуренції, – це не є щось локальне або фрагментарне. Наявність глобальних мережевих структур означає, що, по суті, вся світова спільнота стає мережевою і підкоряється мережевій динаміці з безпрецедентним зростанням масштабу інформації. Мережі не тільки пронизують інститути кожного суспільства, а й формують нову економічну і соціальну морфологію. І, звичайно ж, мережева інформатизація найтіснішим чином пов'язана з транснаціоналізацією світового господарства і, відповідно, з обслуговуванням гігантських корпорацій (ТНК), а також і мільйонів дрібних і середніх фірм, що знаходяться в їх підпорядкуванні [2].

Мережева структуризація глобального економічного простору обумовлює характер протікання буквально всіх економічних процесів. У них людино–мережевий комплекс через оператора приймає в реальному часі рішення незалежно від просторового (географічного) розташування об'єкту управління. Таким чином, реалізуються задуми управлінського центру, що визначають протікання транснаціональних процесів. При цьому стратегічна установка орієнтована на інтелектуальний капітал, що забезпечує процес привласнення (а це вирішальний аспект конкурентоспроможності), не тільки за рахунок управлінських функцій, але і за рахунок інновацій і вдосконалення самоорганізації. Це дозволяє безперервно відтворювати нерівномірний обмін через віртуальну і реальну конкурентоспромож-

ність, яка пригнічує шанси на успіх традиційних ринкових гравців з їх знеціненим потенціалом. Той факт, що головний успіх в реалізації мережевих механізмів визначається інтелектуальною експансією, вирішує, по суті, долю світів – високорозвинутого і периферії: перший – підноситься; другий – знеструлюється. Адже інтелектуальний капітал, домінуючий нині на планеті, вже в 90–х роках на чотири п'ятих належить саме ТНК [4].

Характерним є і те, що на шляху реалізації мережевими структурами нерівномірного обміну немає традиційних перешкод, що витікають з тих або інших країн, оскільки «влада структури стає сильнішою за саму владу» [1].

Мережеві структури, будучи породженням інформатизації, – це могутній насос викачування багатства високорозвинутими країнами з країн периферії за допомогою віртуальних схем нерівномірного обміну. Причому це зовсім не вимагає присутності ТНК у тій або іншій країні. Типовою є картина, коли розробка технологій виконується в одній (зазвичай високорозвинутій) країні; виробництво – в іншій; збут – у третій; управління процесом – у четвертій. В усякому разі такі схеми типові для США.

Пірамідальний (але за формою як би горизонтальний)<sup>1</sup> характер мережевих структур сам по собі зумовлює верховенство, а значить нееквівалентне привласнення вищими ступенями ієрархії порівняно з нижчими. Конкуренція між рівнями піраміди ведеться за ресурси; при цьому більша ефективність кожного вище розташованого рівня робить таку конкуренцію «знизу» практично безнадійною для менш розвинених учасників, тобто відбувається звиродження конкуренції і закріплення ієрархії, що склалася в піраміді. Перехід на перший, верхній рівень еволюційним шляхом неможливий. Відрив цього рівня від решти піраміди стає все більш явним і значним [9].

Глобальна структуризація на ґрунті інтенсивної мережевої інформатизації зумовлює такий світогосподарський розподіл праці, який розділяє світ на країни, що привласнюють, і країни, що відстають, які виявляються жертвами нерівномірного обміну. Адже вищі ступені мережевої пірамідальної ієрархії, майже без виключень, розташовані в країнах світового авангарду. Доходи йдуть туди ж. Отже, інформаційна складова відтворювального процесу стає джерелом добробуту країн і без того багатих і чинником занепаду і жебрацтва країн світової периферії.

Істотного значення набуває інформатизація і як чинник оцінки результативності розвитку і зростання економіки тієї або іншої країни. Для нас, хто пасе задніх, звичним і найбільш природним для вимірювання економічного зростання є показник ВВП. Але цей показник створює помилкове (перебільшене) уявлення про наші успіхи, зокрема про конкурентоспроможність.

<sup>1</sup> Трагування мережевих структур як горизонтальних – це один із способів завалявання хижацького привласнення. Термін «горизонтальний» лише зовні створює міф про рівність контрагентів, що вступають в мережеву взаємодію.

Дійсно, при нашому інерційному зростанні, позбавленому структурно-інноваційних зрушень, такий показник начебто прийнятний. Проте він прийнятний лише для цілей самозаспокоєння. Якщо ж, а це важливо, нам знадобиться зіставити себе з іншими, а також визначити, чи йдемо ми вгору або вниз, показник ВВП годиться лише для порівняння себе з відсталими країнами. Для країн же передових такий показник себе вичерпав, і це у вирішальній мірі пов'язано з тією ж інформатизацією. Річ у тім, що інформаційні технології, розвиваючись стрибкоподібно, завдяки бурхливому зростанню продуктивності в цій передовій галузі, постійно дешевшають. А це, природно, призводить до зменшення в цій сфері вартості валу навіть тоді, коли його фізичний показник істотно зростає.

Особливістю розповсюдження п'ятого (інформаційного) технологічного устрою є виключно високий темп підвищення ефективності його ключового чинника. Швидке зниження вартості одиниці обчислювальної потужності (кожні два-три роки змінюється покоління обчислювальної техніки, а потужність комп'ютерів подвоюється кожні 18 місяців) [10] затрудняє вимірювання зростання цього технологічного устрою за допомогою показників валу. Адекватніше уявлення про його масштаб дають показники застосування інформаційних технологій. Це можна проілюструвати таким прикладом. У США зайнятість у сфері обслуговування інформаційної техніки збільшилася в 1992–2002 роках на чверть при незмінній чисельності зайнятих у сфері її виробництва. При зменшенні вартісного обсягу виробництва ЕОМ комунікаційного устаткування в 1998–2003 роках більш ніж на 15%, фізичний обсяг виробництва інформаційних послуг за цей же час виріс удвічі, а основний капітал цієї галузі – в 1,7 рази [11].

Як бачимо, з показником ВВП як критерієм розвитку можна спокійно жити лише за умови відсутності високодинамічного зростання і швидкого вдосконалення. Якщо ж врахувати, що в світі ми не одні і що є країни куди динамічніші, то оцінювати зростання через показник ВВП – ознака згоди з відсталістю. І якщо вже нам не підходить (із-за відсталості) пропонований С. Глазьевим показник ступеня застосування інформаційних технологій, то потрібно хоч би перейти на використання для вимірювання динаміки зростання показника валового доходу, що відображає додану вартість.

## Висновки

Отже, підвищена увага до інформатизації як чинника трансформації економічних процесів і критеріїв конкурентоспроможності необхідна унаслідок тривіальної причини, тому що швидке зростання інформаційної складової зумовлює різке

підвищення ролі інформації в створенні вартості нових матеріальних предметів. Так, у вартості автомобіля інформаційні компоненти складають близько 70% [7]. Найближчим часом в передових країнах, за даними академіка НАНУ Володимира Преснякова, 95% зайнятих працюватимуть у сфері нематеріальних послуг і лише 5% – у сфері матеріального виробництва [10]. І взагалі вважається, що ХХІ століття буде століттям психології. А це припускає появу нових і нових горизонтів у сфері інформатики. До того ж попереду фундаментальні відкриття в області штучного інтелекту.

До речі, на світову арену як лідери нині виходять і країни, які не мали шансу на успіх, проте були адаптивні до сприйняття інформації. Наприклад, Індія.

Сказане, здавалося б, свідчить про вирішальну значущість в сучасному економічному середовищі саме інформатизації; зокрема як чинника конкурентоспроможності. Проте це і так, і не так, бо щось «безтілесне», а саме цивілізаційні цінності (як це не дивно), виявляються непорівняно дієвішими і важливішими. Причому в масштабі планетарному, а не локальному.

## Література

1. Кастельс М. Становление общества сетевых структур. – Новая постиндустриальная волна на Западе. – М., 1999. – С. 65.
2. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М., 1998.
3. Международная экономика, №7, 2007. – С. 27.
4. Мировая экономика и международные отношения, №4, 2008. – С. 120.
5. Новицький В.Є. Институційні основи інноваційного розвитку економіки: Навчальний посібник. – К.: КНТ, 2008.
6. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. – М.: Междунар. отношения, 1993.
7. Проблемы информационной экономики. Вып. 5. Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития: Сб. науч. трудов / Под ред. Р.М. Нижегородцева. – М.: ЛЕ-НАНД, 2006. – С. 20.
8. Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. – М., 2001.
9. Стеблинский О.Ю. Взаимодействие институциональных преобразований с финансированием инвестиций // Экономика XXI века. – 2000. – №4.
10. Стратегия научно-технологического прорыва. Сборник научных трудов под ред. Ю.В. Яковца, О.М. Юна. – М.: МФК. – 2001.
11. DeLong J. B. The Direct Contribution of Computers to GDR Has Become Large, 1999.
12. Ouah D.T. Growth and Wealth Creation in the Knowledge-Based Economy. Brussels, 07.10.1998.

# Кредитна кооперація: її суть, ознаки та принципи

*Розглядаються історичні аспекти виникнення кооперативних форм самодопомоги; аналізуються сутність, ознаки й принципи кредитної кооперації; вивчаються класичні моделі кооперативних фінансово-кредитних організацій; розглядаються глобальні тенденції розвитку кредитно-кооперативного руху; висвітлюється досвід організації системи кооперативного кредиту в країнах з розвинутою ринковою економікою; досліджується українська модель побудови системи кредитних спілок, а також визначається місце цих кредитно-кооперативних організацій на ринку фінансових послуг України.*

**Постановка проблеми.** Трансформаційні процеси, що характеризують перехід України до соціально зорієнтованої ринкової системи, зумовлюють формування нового, науково обґрунтованого механізму функціонування фінансово-кредитних інституцій, що пов'язано з низькою адаптивністю більшості малих і середніх підприємств до реальних умов господарювання.

Розгляд соціально-економічної природи кооперативних організацій доцільно розпочати з аналізу наявних в науковій літературі визначень кооперативу. При цьому необхідно зважити на те, що протягом всієї історії розвитку кредитно-кооперативного руху дослідники не прийшли до єдиного визначення такого багатогранного поняття, як «кооператив». По мірі розповсюдження механізму організації кредитних кооперативів, модифікації цільової та функціональної спрямованості понятійний ряд розширювався. Одні дослідники акцентували увагу на соціально-економічному аспекті, інші – на організаційному. Зважаючи на це, не існує чіткого визначення кредитного кооперативу, яке б повною мірою відображало природу кооперативної форми господарювання. Однак, проаналізувавши достатню кількість дефініцій різних дослідників, можна скласти уявлення про особливості цієї форми діяльності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Одним з перших, хто дав визначення поняттю кооператив, був В. Кінг, який вбачав у цій формі господарювання «можливість людей досягати економічних благ шляхом колективного подолання фінансових труднощів» [6, с. 37]. Ф. Штаудінгер конкретизував попереднє визначення, окресливши кооператив як «об'єднання людей з вільним доступом членів, що ґрунтується на рівних правах та рівній відповідальності осіб, створене для ведення за спільний кошт фінансового підприємства, яке має на меті забезпечувати членам ряд вигод не пропорційно частці внесеного капіталу, а відповідно до того, якою мірою член товариства скористався послугами цього товариства» [11, с. 21].

На сьогодні існує понад 50 дефініцій, що визначають явище кредитно-кооперативних організацій: кредитний кооператив, кредитна спілка, каса взаємодопомоги, кредитівка тощо. Власне всі визначення, які будуть подані нижче, відображають головні риси та характеристики цих фінансових організацій, мають власну, оригінальну трактовку і відзначаються багатоваріантністю підходів у спробі дати чітке й найбільш повне пояснення цьому феномену.

Так, Г. Крюгер вважає, що «кредитний кооператив – це об'єднання осіб, що роблять одну справу, допомагають одне одному, особисто беруть участь у діяльності кооперативного підприємства, головною метою якого є не примноження капіталів одного члена, а збагачення всього колективу» [8, с. 18].

Ш. Жид притримується думки, що «кооперативна діяльність має характерну властивість: піклування про задоволення потреб членів кооперативу, а не про отримання прибутку» [4, с. 11]. У цьому визначенні підкреслюється некапіталістична природа кредитно-кооперативних організацій.

Окремі дослідники в процесі вивчення явища кредитно-кооперативного руху використовують власні формулювання цього поняття. В. Пекарський відзначає, що «кооператив – це співтовариство, яке має на меті взаємодопомогу; засноване на принципі добровільності, рівності й вільній участі у його функціонуванні; розподіл чистого прибутку відбувається пропорційно поміж членами в залежності від частки користування кредитами» [9, с. 24]. Його думку поділяє А. Анциферов, який вбачає у кредитному кооперативі «вільне об'єднання осіб з нефіксованою кількістю членів для досягнення спільних господарських цілей, яке ґрунтується на принципах повної рівноправності учасників і самоуправління, в якому кожен із членів бере безпосередню особисту участь і несе матеріальну відповідальність, а одержаний в результаті фінансової діяльності чистий прибуток не розподіляється залежно від частки вкладених коштів, а йде як винагорода за їх використання» [1, с. 37].

Е. Якоб, проаналізувавши ряд визначень, пропонує власне, згідно з яким «кооперативне товариство являє собою: об'єднання необмеженої кількості осіб, що вільно набувають членства і виходять з нього за власним бажанням, керуючись особистими інтересами; засноване на демократичному принципі повноправності і рівноправності всіх членів та їхньому самоуправлінні; яке не поглинає індивідуальності своїх членів; яке виконує фінансово-кредитні операції за спільний рахунок членів; в якому чистий дохід розподіляється пропорційно ступеню участі кожного члена в загальній справі» [12, с. 11].

І. Зассен наголошує на специфічних особливостях кредитно-кооперативних організацій: «кредитний кооператив

– це особлива форма колективного товариства, створеного добровільним об'єднанням необмеженого числа осіб, які мають рівні права та обов'язки; потреба в капіталі визначається витратами на ведення кредитно-кооперативної організації, що забезпечується за рахунок ринкового процентного, а весь чистий дохід від кооперативної діяльності розподіляється між його членами пропорційно їхній участі у спільній справі» [5, с. 21].

М. Туган-Барановський розкриває економічну природу кооперативних форм самопомоги через таке визначення: «кредитний кооператив – це фінансова організація декількох добровільно об'єднаних осіб, яка має за мету не одержання найбільшого прибутку на вкладений капітал, а збільшення завдяки спільному веденню фінансової діяльності трудового доходу своїх членів або зменшення їхніх витрат на споживчі потреби» [10, с. 25–26].

**Мета статті** – розглянути історичні аспекти виникнення кооперативних форм самопомоги; проаналізувати сутність, ознаки й принципи кредитної кооперації; вивчити класичні моделі кооперативних фінансово-кредитних організацій; розглянути глобальні тенденції розвитку кредитно-кооперативного руху; висвітлити досвід організації системи кооперативного кредиту в країнах з розвинутою ринковою економікою; дослідити українську модель побудови системи кредитних спілок, а також визначити місце цих кредитно-кооперативних організацій на ринку фінансових послуг України.

**Викладення основного матеріалу.** Таким чином, розглянувши вищенаведені визначення, можна констатувати велике розмаїття у підходах щодо оцінки відмінностей кредитно-кооперативних організацій. Одні дослідники вирізняють як найважливіші ознаки кооперативів добровільність членства, відкритість кооперативних організацій, демо-

кратичність управління; інші вважають доцільним відзначити особливість розподілу результатів фінансово-кредитної діяльності і другорядну роль капіталу; деякі з них ставлять на перше місце соціальні цілі, які прагнуть вирішити кредитні кооперативи, розглядаючи їх як організації само- та взаємодопомоги. Лише в небагатьох визначеннях кредитно-кооперативні організації розглядаються всебічно.

Отже, кредитний кооператив являє собою добровільне об'єднання людей, що базується на демократичних принципах, рівноправності, самоврядуванні та рівній відповідальності, відзначається необмеженою кількістю членів, що особисто беруть участь в управлінні його діяльністю, маючи на меті самопомогу, самозабезпечення та економічний самозахист, а також отримання низки вигод та ряду переваг від кооперування.

Проаналізувавши весь спектр визначень та сформулювавши власне розуміння економічного змісту поняття кредитного кооперативу, можна виявити певні, притаманні тільки цим фінансовим організаціям, ознаки. Перш за все слід підкреслити, що будь-яку ознаку кооперативу можна віднести до однієї з трьох груп – соціальної, організаційної чи економічної. Звичайно, такий розподіл є до певної міри умовним, однак він є логічним та уявляється доцільним (табл. 1). Адже кредитний кооператив можна розглядати з управлінської точки зору, аналізуючи особливості його внутрішньої структури та організації; економічної – вивчаючи питання його функціонування як фінансової організації; соціальної – досліджуючи його місце в системі суспільних відносин.

Щодо кооперативних принципів, на основі яких функціонують і здійснюють свою діяльність кредитні спілки, в науковій літературі також не існує єдиної, однозначної думки, проте загальноновизнаними вважаються перш за все демократичні принципи, які включають в себе:

**Таблиця 1. Характерні ознаки кредитно-кооперативних організацій**

Економічні ознаки	Організаційні ознаки	Соціальні ознаки
Члени кредитного кооперативу мають спільні економічні інтереси (потреби) і є одночасно власниками та єдиними клієнтами кооперативу	Членство в кредитному кооперативі є добровільним та особистим (не передається іншим особам і не успадковується)	Створення системи самопомоги населення, що побудована на принципах взаємодопомоги
Кредитний кооператив прагне надавати послуги своїм членам на рівні їх собівартості. Перевищення – спрямовується до резерву чи/та повертається членам	Членство в кредитному кооперативі є відкритим (потенційна доступність членства в межах можливостей кооперативу)	Встановлення професійного, територіального чи іншого «поля членства», що визначає зону діяльності і соціальний склад кооперативу
Кредитний кооператив надає послуги з метою скорочення витрат та/або підвищення доходів своїх членів	Демократичне управління і контроль в кооперативі за принципом «один член – один голос»	Турбота про потреби громади, до якої відносяться члени кредитного кооперативу в межах його «поля членства»
Члени кредитного кооперативу фінансують його діяльність пропорційно послугам чи солідарно	Рівні права членів в управлінні та користуванні послугами	Ведення просвітньої роботи стосовно демократичних принципів кредитної кооперації
Капітал кредитного кооперативу складаються з персоніфікованої (пайової) та колективної (неподільної) частин	Діяльність членів виборних органів управління та контролю на громадських засадах	Дотримання принципу політичного нейтралітету
Винагорода вкладеного капіталу (нарахування на паї) обмежується визначеною законом величиною	Відповідальність членів за розвиток свого кредитного кооперативу (усвідомлення і прийняття членами можливих ризиків)	Співпраця з іншими кредитними кооперативами з метою зміцнення та розвитку системи взаємодопомоги

Джерело: Гончаренко В. Про кредитну кооперацію // Економіка України. – 2000. – №4. – С. 25.

– по–перше, відкрите та добровільне членство (членство в кредитній спілці є відкрите для всіх, хто відповідає вимогам певної спільності, хоче користуватися послугами і готовий прийняти відповідальність, пов'язану із членством);

– по–друге, демократичний контроль (члени кредитної спілки мають рівні права в голосуванні та прийнятті рішень стосовно діяльності спілки, незалежно від суми їх заощаджень чи вкладів до спілки: «один член – один голос»);

– по–третє, відсутність дискримінації (члени кредитних спілок не дискримінуються за расовою, національною, релігійною, політичною чи іншою ознаками, дотримуються гендерної рівності).

Другою складовою виступають економічні принципи, а саме: послуги членам (послуги кредитної спілки, спрямовані на покращення економічного та соціального стану всіх членів); розподіл між членами (для стимулювання вкладання членами заощаджень до кредитної спілки, що забезпечує можливість надання позичок та інших послуг, на заощадження та вклади членів мають нараховуватись відсотки в залежності від фінансових можливостей кредитної спілки. Надлишок доходів над витратами кредитної спілки (до яких включаються і відсотки на вклади), який виникає в процесі її діяльності, після формування резервів і виплати обмежених дивідендів на паї (якщо такі існують), належить всім членам та має бути використаним для матеріального добробуту всіх членів, а не окремої групи. Надлишок може бути виданий членам пропорційно їхнім операціям з кредитною спілкою у формі прибутку чи звороту процентів, або використаний для покращення роботи чи розширення послуг для членів); творення фінансової стабільності (головним обов'язком кредитної спілки є укріплення фінансового стану, включаючи формування відповідних резервів та внутрішній контроль, що забезпечить подальше існування спілки та надання послуг членам).

Третьою складовою є соціальні принципи: освіта та виховання (кредитні спілки активно заохочують своїх членів до вивчення економічних, соціальних, демократичних принципів кредитної кооперації, а також принципу самопомоги, самозабезпечення та економічного самозахисту через взаємодопомогу. Сприяння бережливості та розумному використуванню кредитом, ознайомлення з правами та обов'язками членів є вкрай важливим для кредитних спілок, які мають подвійну соціальну та економічну природу та прагнуть до найвищого рівня задоволення фінансових потреб членів); кооперація між кредитними спілками (виходячи з практики ведення фінансової діяльності, кредитні спілки з урахуванням своїх можливостей, співпрацюють з іншими кредитними спілками, кооперативами та їх асоціаціями на місцевому, національному та міжнародному рівнях з метою кращого служіння інтересам своїх членів); соціальна відповідальність (ідеалом кредитної спілки є розповсюдження послуг на всіх, хто їх потребує та може «спожити»). Кожна людина є або членом, або потенційним членом кре-

дитної спілки і тому потрапляє в сферу інтересів та турбот цієї фінансово–кредитної організації) [7, с. 108–109].

З метою кращого розуміння вищенаведених кооперативних принципів розглянемо основні особливості неприбуткової діяльності кредитних спілок.

Неприбуткова діяльність – це не збиткова діяльність. Дане положення є відповіддю на типові питання: «Як може існувати організація, не отримуючи прибутку для покриття своїх витрат?», що майже завжди виникає в процесі обговорення проблеми неприбуткової діяльності кооперативних форм господарювання. Це питання є результатом традиційної плутанини понять «дохід» та «прибуток». Дохід – це кошти, які отримує організація від своєї діяльності, а прибуток – це перевищення суми доходів організації над її витратами. Таким чином, джерелом покриття витрат будь–якої організації є не прибуток, а дохід. Організація, що отримує дохід, може не мати прибутку. Але це не означає, що вона буде мати збитки. Неприбутковість – це не збитковість. Якщо доходу буде отримано рівно стільки, що його вистачить лише на покриття витрат – організація не буде мати ні прибутків, ні збитків. При цьому її діяльність в даному періоді буде неприбутковою, не збитковою і самодостатньою (самоокупною).

Неприбуткова діяльність – це не безприбуткова діяльність. Якби будь–яка господарська організація поставила собі за мету спрацювати не прибутково і отримати протягом певного періоду доходу рівно стільки, щоб його хватило лише на покриття понесених витрат, в звичайних умовах їй цього зробити б не вдалося, бо в ринкових умовах неможливо наперед точно визначити суму доходу, що буде отриманий. У зв'язку з цим навіть при великому бажанні здійснити господарську діяльність неприбутковою (не отримати ні прибутку, ні збитків) у певні періоди часу буде виникати невідповідність фактично отриманих доходів і понесених витрат, що призведе до виникнення прибутку (чи збитків). Але цей прибуток у даному випадку буде не метою діяльності, а наслідком неможливості точного розрахунку таких цін за послуги та надання таких обсягів цих послуг, які б забезпечили точну відповідність отриманого доходу понесеним витратам. Таким чином, неприбуткова діяльність не є безприбутковою, а виникнення прибутку в процесі неприбуткової діяльності не переводить її у статус прибуткової, бо отриманий прибуток не є метою діяльності. Крім цього, цей прибуток може бути використаний на компенсацію збитків, що можуть виникнути в інші періоди часу і забезпечити таким чином досягнення кінцевої мети неприбуткової діяльності (ні прибутків, ні збитків).

Неприбуткова діяльність – це не підприємницька діяльність. Будь–яка підприємницька діяльність здійснюється з метою отримання максимального прибутку і його розподілу між власниками пропорційно вкладеному в організацію даної господарської діяльності капіталу. Іншими словами, метою підприємницької діяльності є отримання винагороди на вкладений в організацію бізнесу капітал. При цьому необхідно підкреслити важливу і принципову методологічну ознаку – при-

буток отримується із клієнтів, а розподіляється між власниками. Оскільки прибуток є похідною від доходу, а дохід отримується не від власників, а із зовнішнього середовища, обґрунтованим і логічним є оподаткування результатів підприємницької діяльності як форми привласнення коштів одних суб'єктів іншими. Принципово інший методологічний підхід має місце у здійсненні неприбуткової господарської діяльності, метою якої не є винагорода вкладеного в організацію даної діяльності капіталу, тому вона може здійснюватися й без отримання прибутку. При цьому неприбуткова господарська діяльність має свій сенс, бо проводиться із принципово іншою метою, пов'язаною із отриманням не прибутку, а іншого результату. Таким чином, важливим з методологічної точки зору є висновок, що господарська діяльність може мати різну мету. В одних випадках це отримання прибутку на вкладений капітал (підприємницька діяльність), в інших – отримання ефекту, не пов'язаного із винагородою вкладеного капіталу (неприбуткова діяльність).

Отже, принциповою відмінністю кредитних спілок від інших фінансових організацій є те, що вони мають неприбуткову кооперативну природу, яка проявляється, як правило, при організації кредитівки: якщо фінансова організація створюється однією групою (власниками) для отримання прибутку від надання фінансових послуг іншій групі (потенційним клієнтам), в кредитній спілці є лише одна група – члени спілки (що є одночасно і власниками, і користувачами послуг), а сама спілка створюється для самозабезпечення всіх членів на рівних умо-

вах фінансовими послугами на основі кооперації. Унікальність кредитних спілок як фінансово-кредитних кооперативів полягає ще й в тому, що їх власниками є ті, хто користується їх послугами. Тому метою діяльності кредитних спілок є не отримання прибутку, а забезпечення своїх членів максимальним набором фінансових послуг на найвигідніших для них умовах. У той час як інші фінансові організації прагнуть отримати максимальний прибуток для обмеженої групи власників за рахунок залучення коштів під якомога нижчі ринкові відсотки і надання їх у кредит під найвищі відсотки, кооперативні кредитні організації мають протилежну мету – надати кредит під якомога нижчий відсоток і максимально збільшити нарахування на вклади, забезпечивши при цьому дотримання всіх обов'язкових фінансових нормативів (капіталу, резервів тощо). Тому метою кредитної спілки є не отримання максимального прибутку, а максимальне задоволення потреб своїх членів на неприбуткових (беззбиткових) засадах.

Така на перший погляд парадоксальна тенденція викликана тим, що кредитний кооператив не є посередником між вкладниками і позичальниками, а об'єднує їх. А на підставі того, що члени кооперативу є одночасно його власниками та клієнтами, кредитний кооператив прагне гармонійно поєднати їх інтереси в максимізації доходів на вклади та мінімізації витрат на фінансові послуги. Таким чином, кошти, отримані від членів як від клієнтів, розподіляються ними ж між собою як між власниками за спільним рішенням, при прийнятті якого кожен член має один голос незалежно від суми внеску.

**Таблиця 2. Головні відмінності кредитних кооперативів від інших фінансових організацій**

Ознака	Кредитні кооперативи	Інші фінансові організації
Соціальні цілі	Фінансова взаємодопомога, економічний самозахист на ринку фінансових послуг	Немає
Економічні цілі	Скорочення витрат членів на отримання фінансових послуг, створення умов членам для накопичення заощаджень та збереження їх від інфляції	Отримання прибутку власниками від надання фінансових послуг клієнтам
Статус	Неприбуткова організація	Підприємницька організація
Організаційна форма	Кооператив	Господарське товариство (акціонерне, з обмеженою відповідальністю тощо), приватна фірма
Управління	Демократичне. Кожен член має право одного голосу, незалежно від суми його вкладу	Управління (кількість голосів) пропорційна частці в статутному капіталі
Власники	Всі члени, незалежно від часу вступу. Кількість власників не є фіксованою чи обмеженою. Відкрите членство з тенденцією до постійного зростання	Засновники та акціонери. Кількість фіксується в момент заснування та обмежується певною величиною. Існує тенденція до скорочення
Клієнти	Виключно члени – власники кредитного кооперативу	Переважно особи, що не є власниками фінансової організації
Види послуг, що надаються	Всі види фінансових послуг, додаткові не фінансові послуги	Всі види фінансових послуг, окремі не фінансові послуги
Законодавче регулювання	Кооперативне чи (та) спеціальне законодавство (про фінансові організації).	Підприємницьке чи (та) спеціальне законодавство (про фінансові організації)
Державна підтримка	У вигляді звільнення від податків, пільгових кредитів тощо	Як правило, лише у вигляді створення сприятливого законодавчого середовища
Державний нагляд	Окремою державною агенцією або окремим підрозділом міністерства Фінансів чи Центрального банку	Центральним банком або окремою державною агенцією

Джерело: Гончаренко В. Неприбуткова економічна природа кредитних спілок та кооперативних банків: теорія і практика // Вісник НБУ. – 2002. – №5. – С. 31.

Ще однією особливістю кредитних спілок як кооперативів є те, що вони створюються на базі певного існуючого територіального чи професійного об'єднання, громадської чи релігійної організації, територіальної одиниці, трудового колективу та іншого формального чи неформального об'єднання, в якому люди, як правило, знають одне одного. Інші фінансові організації створюються на базі штучно сформованої обмеженої групи власників і поширюють свою діяльність на будь-яку територію. Крім цього, на відміну від інших фінансових організацій при заснуванні кредитного кооперативу не визначається фіксована чи потенційна кількість людей, які будуть її власниками. Метою кооперативу є постійне збільшення кількості його членів-власників, у той час як у фінансових організаціях підприємницького напрямку кількість власників тенденційно зростається.

У кооперативі всі принципові рішення щодо його діяльності приймаються загальними зборами, на яких кожен член кооперативу має один голос незалежно від суми внесків та терміну вступу до кооперативу. Особи, які створили кооператив, не мають жодних привілеїв чи виключних прав по відношенню до членів, які вступили до нього пізніше. В інших фінансових організаціях розподіл голосів здійснюється відповідно до частки в майні (кількості акцій чи паїв). Що стосується інших аспектів управління (фаховий рівень та посадові обов'язки працівників, організаційна структура виконавчої дирекції тощо) – кредитна спілка як фінансовий кооператив мало чим відрізняється від інших фінансових організацій.

Головні відмінності кредитних кооперативів від інших фінансових організацій представлені табл. 2.

Аналіз організаційної, економічної та соціальної сторони кредитно-кооперативних організацій дає підстави розглядати кредитні спілки як неприбуткові громадсько-господарські організації економічного самозахисту населення, покликані не на отримання прибутку, а на скорочення витрат своїх членів на споживчі чи виробничі потреби.

### Висновки

Розглядаючи кредитну спілку як неприбуткову організацію, засновану фізичними особами на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні і наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки і фінансову

організацію, винятковим видом діяльності якої є надання фінансових послуг, визначених законом України про кредитні спілки, в аналізі, прогнозуванні і моделюванні її діяльності доцільно використовувати загальнонаукові підходи.

Кредитні спілки функціонують на грошовому ринку держави, який є особливим сектором ринку, на якому здійснюється купівля і продаж грошей як специфічного товару, формуються попит, пропозиція і ціна на цей товар. Необхідно визначити місце кредитних спілок на грошовому ринку держави.

Розглядаючи суть грошового ринку, потрібно відмітити, що це питання є дискусійним і недостатньо висвітленим в літературі. Грошовий ринок не зрідка ототожнюють з фінансовим ринком, з чим можна погодитися, якщо сам фінансовий ринок трактувати широко – як особливий сектор ринку, на якому формуються та балансують попит і пропозиція на всі види фінансових активів.

### Література

1. Анцыферов А.Н. Кооперация в сельском хозяйстве Германии и Франции. – М.: Просвещение. – 2000. – 495 с.
2. Гончаренко В. Неприбуткова економічна природа кредитних спілок та кооперативних банків: теорія і практика // Вісник НБУ. – 2002. – №5. – С. 29–31.
3. Гончаренко В. Про кредитну кооперацію // Економіка України. – 2000. – №4. – С. 24–30.
4. Жид. Ш. Двенадцать преимуществ кооперации. – М.: Просвещение, 2000. – 130 с.
5. Зассен И.А. Развитие теории кооперации. – М.: Просвещение, 2000. – 218 с.
6. Кінг В. Кооператив та його підвалини. – К.: Глобус, 2000. – 315 с.
7. Кредитні спілки України: основні засади діяльності. В 2-х т. / Під ред. А. Оленчика. – К., 2005. – 1260 с.
8. Крюгер Г. Кооперация: має місце бути? – К.: Основи, 2000 – 145 с.
9. Пекарский В. Нормальная экономика (теория кооперации). – М.: Просвещение, 2000. – 324 с.
10. Туган-Барановський М.И. Социальные основы кооперации. – М.: Просвещение, 2000. – 233 с.
11. Штаудінгер Ф. Розвиток кооперативної думки. – К.: Основи, 2000 – 231 с.
12. Якоб Е. Хозяйственная теория кооперации. – М.: Просвещение, 2000 – 408 с.

# Рушійні сили глобального економічного розвитку: теоретико-методологічні основи дослідження

У статті розглядається особливість сучасних трансформацій у глобальній економіці як виразне усвідомлення структурних зрушень, цілеспрямоване прагнення співвіднесення специфічної діяльності суб'єктів господарювання з інтересами суспільного цілого та визначення рушійних сил глобального економічного розвитку.

**Постановка проблеми.** Динамізм, рухливість, плинність, мінливість є такими невід'ємними й фундаментальними характеристиками будь якого соціального організму, як і цілісність, структурність, усталеність. Для людства найважливіша проблема полягає в тому, щоб зберегти різноманітність, свободу, справедливість, солідарність як цінності співжиття людей на шляху до цивілізації, що відновить гармонію взаємин людини і природи. Розв'язання даної проблеми пов'язане з рядом труднощів дослідницького характеру. А саме, суспільні закономірності відображають повторюваність, усталеність і стабільність суттєвих (внутрішньо необхідних та загальних) зв'язків у стосунках між людьми в процесі їхньої соціальної діяльності, а також між окремими сторонами суспільного життя.

Повторення одних явищ неодмінно призводить до повторення інших. У цьому розумінні глобальний економічний розвиток це складний динамічний процес, що має закономірний характер. Але повторюваність як основна риса закономірності глобального, економічного розвитку перебуває в єдності з мінливістю і рухомістю подій і явищ, які розвиваються в часі. Цінність особистого «Я» саме і знаходить себе всупереч багатьом традиціям, у яких людина упокорена, обмежена у своїй самореалізації. Саме наявність такої суперечності поступово виявляється як головна рушійна сила глобального економічного розвитку. Потяг до ладу і структурованої визначеності соціального життя потребує пошук механізмів саморегуляції суспільного розвитку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Фундаментальні проблеми глобального економічного розвитку досліджуються в працях О. Білоруса, В. Будкіна, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Злупко, І. Кального, А. Кредісова, Д. Лук'яненко, Ю. Макогона, В. Новицького, Ю. Пахомова, В. Письмака, І. Предборської, А. Румянцева, Е. Сміт, А. Філіпенко, А. Чухно та інших вчених.

Дослідженням глобалізаційних процесів займаються такі зарубіжні вчені: М. Афанасьєв, О. Богомоллов, Дж. Данієлс, Х. Зіберт, М. Іноземцев, Х. Клод, Т. Левітт, В. Лейбін, Д.–Н. Лиску, Е. Молевич, І. Мур, Е. Рашковський, Л. Радебо, Д. Салліван, П. Уолтерс, С. Холленсен та інші.

Сучасні визначення глобального економічного розвитку характеризуються переглядом його спрямованості й закономірностей, визначенням можливостей існування різних оціночних станів, варіантів розвитку, витоки яких міститься не тільки у просторі, а й у часі. Особливої актуальності набуває пошук рушійних сил глобального економічного розвитку.

**Метою статті** є визначення рушійних сил глобального економічного розвитку крізь призму соціальних наслідків відчуження праці, процесу індивідуалізації потреб, підвищенням самоцінності особистості.

**Викладення основного матеріалу.** Зростання впливу глобального економічного розвитку на людину виявляється в постановці необхідності пошуків рушійних сил цього процесу, як і саме їх відкриття у розв'язанні проблеми самоорганізації суб'єктів господарювання в системі «суспільство–природа».

Специфіка цього впливу виявляється в суперечливості існуючої тенденції, пов'язаної, з одного боку, з вирівнюваннями суспільних можливостей формування та задоволення потреб, все більшим розповсюдженням і використанням уніфікованих предметів загального вжитку, а з іншого – з поглибленням одиничного суспільного поділу праці. Складність і різноманітність цих процесів відображається у функціях соціальної комунікації.

Зрозуміло, що кожен імпульс управління, кожне управлінське рішення потребує, як відомо, передачі його змісту об'єктові; крім того, саме управління може здійснюватися лише за умови інформованості про стан його об'єкта. Між тим як межі об'єкта задаються критеріями ціннісних орієнтацій економічних суб'єктів.

В умовах глобалізації, стверджують А. Старостіна і Каніщенко [1, с. 61], активними суб'єктами можуть виступати національні та міжнародні компанії, науково–виробничо–комерційні об'єднання і кластери, національні економіки, регіональні та галузеві макроекономічні об'єднання і світові організації, які найбільшою мірою підтримують саме глобалізаційний розвиток. Отже, темпи інтернаціоналізації господарської діяльності економічних суб'єктів, які визначають динаміку глобалізаційних процесів, характеризуються рівнем готовності економічних суб'єктів до глобалізованої діяльності, а також глибиною політичної, економічної та правової інтеграції національних економічних систем.

У теорії рівноваги Т. Парсонса [2] зміни зводяться переважно трьох визначених типів: 1) зміни, необхідні для підтримки стабільності в суспільстві; 2) інші зміни, сумісні з

першими; 3) обмежені, тимчасові, оборотні процеси навколо рівноважної позиції соціальної системи. Для того щоб зберігати стабільність, суспільство має бути здатним і готовим зазнати двох змін: 1) періодичні послідовності структурної диференціації, яка включає появу нових спеціалізованих підсистем, норм, ресурсів, діяльностей, здатних упоратися з особливими проблемними царинами всередині соціальної системи; 2) інституціоналізація періодичних «фазових рухів», за допомоги чого фокус колективного інтересу змінювався б від одного шерегу норм, вимог до іншого шерегу, який не менш важливий, але який не міг би бути керованим водночас.

Зокрема, світова фаза зростання спостерігалася у періоди 1988–1991, 1996–1997, 2003–2007 років. В інші періоди у світі переважала фаза спаду. Водночас слід виділити фазу зростання останніх років. Як бачимо, максимальний відсоток країн, що перебували у фазі зростання у 90-х роках минулого століття, був на рівні 70% серед розглянутих країн. Після цього піка розпочався досить великий спад. Фаза піднесення на початку століття вже досягла 100% у 2005 році, зберігаючи високі рівні у 2006 та 2007-му. Це свідчить про вирівнювання циклів по всіх країнах, а тому протягом наступних періодів слід очікувати надзвичайно великого і складного спаду у світовому масштабі.

За А. Ставицьким [3, с. 98], аналіз збігу циклів за країнами світу демонструє, що структура циклів у країнах ЄС, за винятком в Польщі, є достатньо схожою, фаза зростання спостерігалася протягом 1983–1993 років, після чого настала фаза спаду, яка повністю була подолана лише у 2003 році. Пік прискорення фази зростання припав на 2005 рік, а починаючи з 2006-го економіки цих країн розвиваються з меншими прискоренням, отже приблизно з 2012–2013 років можна очікувати початок фази спаду.

Найбільш яскраво циклічність економіки виявляється у Бразилії, де фаза зростання триває 4–5 років. У Канаді та Австралії спільні фази зростання спостерігалися у 1988–1991 роках і починаючи з 2003 року. У 90-х роках минулого століття Туреччина характеризувалася певним запізненням у циклічності, проте розвиток глобалізації привів до фактично одночасного входу в 2003 році у фазу зростання. Для Японії фаза зростання була характерна у 1985–1996 роках, після чого розпочалася фаза спаду. Останнім часом найбільш активними є економіки Китаю та Індії, які перебували у фазі спаду відповідно до 2000 і 2003 років, після чого розпочалася фаза зростання. При цьому слід зазначити, що індійський цикл затримується приблизно на чотири роки порівняно з китайським.

Світовою тенденцією є вирівнювання часу настання фаз циклів і підвищення їх впливу. У свою чергу, високий темп зростання 2000–2005 років в Україні супроводжувався активним балансом торговельних операцій. З 2006 року промисловість вичерпала потенціал відновлюваного зростання, сьогодні почався перехід до модернізаційного,

структурного. Більш інтенсивною, ніж 2006 року, була чиста кредитна емісія на купівлю валюти в резерви. Поточні операції у сфері зовнішньоекономічних відносин зменшують, а капітальні операції підсилюють валютні потоки в країну. Здебільшого йдеться про потоки приватних капіталів, а не державні запозичальні акції. У 2007 році Нацбанк збільшив валютні резерви на \$10,2 млрд.

Темпи суспільного виробництва піднялися до 7,3%, але вони більшою мірою, ніж рік тому, відстають від більш руливого внутрішнього споживання. Звичайно, що потреби зростають швидше, ніж засоби їх задоволення з внутрішніх джерел [4, с. 11].

За даними Держкомстату, економічне зростання в Україні у 2008 році сповільнилося до 2,1%. Основні причини гальмування економіки – криза у будівництві (спад обсягу робіт на 16%) та промисловості (спад виробництва на 3,1%). Кабінет Міністрів прогнозував зростання реального ВВП у минулому році на 6,8% [5, с. 6].

Міжнародний валютний банк знизив до 0,5% прогноз зростання світової економіки у 2009 році. До зниження прогнозувалося зростання світового виробництва у 2009 році на рівні 2,2%. Крім того, МВФ застерігає, що рецесія у промислово розвинутих країнах буде більш глибокою, ніж очікувалося, і зростання на ринках, що розвиваються, її не компенсують [6, с. 8].

Формування рушійних сил глобального економічного розвитку відбувається через подолання дисбалансу в системі з чотирьох чинників: можливостей особи, її потреб, можливостей і потреб суспільства. Показники стану цієї системи визначаються співвідношенням основних норм споживання, тобто реальної норми, гарантованої суспільством для суб'єкта господарювання на даний момент; раціональної норми, що фіксує оптимальні засоби задоволення потреб особи виходячи з існуючих соціальних можливостей; перспективної норми, що відображає принципово нові, глобальні суспільні можливості задоволення потреб, які народжуються під впливом НТП і вдосконалення системи суспільних відносин та зростання здатності до життєтворчості.

Співвідпорядкування ціннісних орієнтацій суб'єктів господарювання перебуває у певній відповідності з характером відчуження та суспільного поділу праці. Суперечливий тип ціннісних орієнтації призводить до розузгодження кола потреб і інтересів суб'єктами господарювання з реальними можливостями їх задоволення.

Досліджуючи таємницю продуктивних сил капіталістичного способу виробництва, К. Маркс підкреслює, що в минулому основною продуктивних сил була робоча сила, а нині – засіб праці, а робоча сила виступає лишень як її додаток [7, с. 354, 398–402]. Будучи додатком засобів виробництва, робітник позбавлений якоїсь вартості як людина. Вартістю є тільки його здатність до праці. Продана здатність більше робітникові не належить. Більше того, вона протистоїть йому як чужа сила [8, с. 49].

Розглядаючи «відчужену працю» як універсальну категорію для аналізу антагоністичного суспільства, К. Маркс визначає відношення приватної власності до «істотно людської і соціальної власності» [9, с. 92]. Маркс акцентує увагу на еволюції відчуження на етапі первісного нагромадження капіталу, в рамках нагромадження капіталу і, нарешті, в умовах концентрації капіталу, коли робітник абсолютно відчужений від продукту і процесу праці, від своєї робочої сутності й від інших людей [8, с. 306–307].

«Засоби виробництва, – відзначає К. Маркс, – відразу ж перетворюються в засоби висмокування чужої праці. І вже не робітник вживає засоби виробництва, а засоби виробництва вживають робітника. Не він споживає їх як речові елементи своєї продуктивної діяльності, а вони споживають його як фермент їх власного життєвого процесу; а життєвий процес капіталу полягає лише в його русі як само зростаючої вартості» [7, с. 297].

За умов же втрати можливості до самовираження, за К. Марксом «власна діяльність людини стає для неї чужою силою, яка протистоїть їй, яка пригноблює її, замість того, щоб людина панувала над нею» [10, с. 30].

Відчужена праця, характеризується тим, що вона здійснюється засобами виробництва, що не належать робітникам; продукт праці є власністю господаря засобів виробництва; у процесі праці робітник належить не собі, а власнику засобів виробництва; і нарешті, саме праця суперечить людині як чужа і ворожа сила. Відчужена праця є засобом для задоволення інших потреб за винятком потреб в праці.

Проте повністю відчуження суб'єкта, відзначають О. Яременко та О. Панкратова [11, с. 66], не може бути подолано в жодній соціальній системі. Тобто феномен відчуження є одним із вирішальних моментів генезису і розвитку суб'єктивного начала в економіці. Існують природні та соціально-економічні передумови відчуження як невідповідності сутності. Для економіки актуальне джерело відчуження – соціально-економічна невизначеність, спричинена технологічними змінами, екогенними інноваціями. Чим більш знає і може людство загалом, тим менше знає і може окремий суб'єкт. До того ж прогрес стає джерелом невизначеності, загроз і відчуження.

Але ціннісні орієнтації особи, що формуються як система суб'єктивних пріоритетів і виборів стратегії соціальної поведінки, створюють основу для співвідпорядкування та узгодження потреб, мотивів, інтересів особи, конкретних форм її діяльності в різних сферах життя, суб'єктів господарювання. Система ціннісних орієнтацій особи, яка відображає вибіркоче ставлення людини до соціальних цінностей і визначає довгострокові лінії поведінки, спрямовані на досягнення цих цінностей. В основі її побудови лежить уявлення про те, що поряд із вертикальною структурою цінностей (її ієрархією) у свідомості людини існує і певна горизонтальна структура, в якій цінності різних сфер діяльності особи рівні за своєю значущістю.

Досвід економічного розвинутих країн і ще більшою мірою – країн, що здійснили впродовж останніх десятиріч

економічний ривок, – Японії, Кореї, Німеччини, Ірландії, Чехії, Угорщини, Словенії, Естонії, – демонструє вирішальне значення саме людського капіталу, якості робочої сили і мотивації ефективної праці. Ця нова концепція, орієнтована на примат людського розвитку, змінила ту, рушійною силою, якої було створення та запровадження нових технологій, нагромадження не стільки людського, скільки уреченого капіталу [17, с. 121].

На сучасному етапі розвитку цивілізації головним джерелом довготривалого соціально-економічного зростання є наукові надбання та їх технологічне застосування, що дає можливість підвищити суспільний добробут нації, забезпечити конкурентоспроможність країни та її соціально-економічну безпеку, посісти гідне місце у світовій спільності. На відміну від розвинених країн, які до 85–90% простору своїх ВВП забезпечують через виробництво та експорт наукомісткої продукції, Україна, посідаючи за кількістю науковців одне з перших місць у світі, поки що розвивається без суттєвого використання результатів наукових досліджень. Частка вітчизняної наукомісткої продукції становить близько 0,1% на світовому ринку високотехнологічних товарів, який оцінюється в \$2,5–3,0 трлн. [13, с. 29].

У цій системі відносин людина, яка навіть за рівних економічних умов дотримується неоднозначних пріоритетів, диференціює свої уподобання з урахуванням не лише суто економічних (матеріальних), а й політичних, ідеологічних, релігійних, моральних та інших позаекономічних спонукань. З цього приводу А. Гальчинський [14, с. 67] визначає тенденцію щодо переорієнтації методології homo – economicus на аналізі homo – sociologicus – соціальної людини як центральної ланки економічної системи. Homo – sociologicus – внутрішньо структурований суб'єкт. Тут інші мотивації суспільної діяльності, інша енергетика. Йдеться про: а) органічне поєднання матеріальних і нематеріальних інтересів з акцентами на останніх; б) персоніфікацію відповідних інтересів, їх індивідуалізацію; в) перетворення особистості на абсолютний унікальний центр суспільно-соціальної активності.

Саме тому рушійні сили глобального економічного розвитку можливо визначати як процес розкриття когнітивно-інтелектуального, волевого, креативного потенціалів суб'єктів господарювання, здійснення якісних та кількісних змін у ціннісних орієнтаціях усвідомлення їхньої всезагальної єдності.

### Висновки

Рушійні сили глобального економічного розвитку виступають як специфічні соціальні інтереси різних спільностей людей що характеризують зміст і спрямованість продуктивних сил і поділу відчуженої праці. Це робить необхідним спрямовувати зусилля на пошук нових стратегій глобального економічного розвитку особи, її здібностей і соціальних якостей (ініціатива, відповідальність, прагнення до інтелектуальної самореалізації тощо). Цим значною мірою спричи-

нена вимогливість до визначення чинників якості процесу глобальної соціальної комунікації як основи доцільної діяльності людини крізь призму проблеми людської свободи.

Власний зміст єдності різноманітного щодо життєдіяльності людства полягає у відображенні саморозвитку цілісності, а саме рушійних сил та джерел глобального економічного розвитку. Адже рушійні сили глобального економічного розвитку під кутом зору оптимізації таких залежностей, як пізнання і воля, пізнання і прагнення людини, моральне кредо особистості і спосіб людського буття.

### Література

1. Старостіна А. Суперечливі шляхи економічної глобалізації / Старостіна А., Каніщенко, О. // Економіка України. – 2008. – №5. – С. 58–65.
2. Parsons T. The Social system. – N.Y., Free Press, 1951. – P. 492.
3. Ставицький А. Моделювання циклічності світової економіки / Ставицький А. // Фінанси України. – 2008. – №9. – С. 94–102.
4. Литвицький В. Платоспроможність держави: український контент / Литвицький В. // Банківська справа. – 2008. – №3 (81). – С. 3–22.
5. Эксперт. Украинский деловой журнал. – 2009. – №1–2. – С. 6.
6. Эксперт. Украинский деловой журнал. – 2009. – №4. – С. 8.

7. Маркс К. Капітал / Маркс К., Енгельс Ф. Твори. 2-ге вид. – К.: Держ. вид-во політ. літ. УРСР, 1963. – Т. 23. – 848 [297, 354, 398–402] с.

8. Маркс К. Теорії додаткової вартості / Маркс К., Енгельс Ф. Твори. 2-ге вид. – К.: Держ. вид-во політ. літ. УРСР, 1963. – Т. 26., Ч. 3. – 848 [49, 306–307] с.

9. Маркс К. Економічно-філософські рукописи 1844 року / Маркс К., Енгельс Ф. Твори. 2-ге вид. – К.: Держ. Вид-во політ. літ. УРСР, 1980. – Т. 42. – 494 [92] с.

10. Маркс К. Німецька ідеологія / Маркс К., Енгельс Ф. Твори. 2-ге вид. – К.: Держ. вид-во політ. літ. УРСР, 1959. – Т. 3. – 417 [30] с.

11. Яременко О. Інститути й економічна свобода господарювальних суб'єктів / Яременко О., Панкратова // Економічна теорія. – 2007. – №3. – С. 56–71.

12. Лібанова Е. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства / Лібанова Е. // Економіка України. – 2008. – №10. – С. 120–135.

13. Тропіна В. Бюджетне забезпечення соціальної функції держави в Україні / Тропіна В. // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 15–31.

14. Гальчинський А. Ренесанс методологічного індивідуалізму / Гальчинський А. // Економічна теорія. – 2008. – №2. – С. 3–21.

І.В. БОГДАН,  
аспірантка, КНЕУ ім. В. Гетьмана

# Технологія перетворення оперативної інформаційної бази у сховище даних для системи підтримки прийняття рішень

*Однією з основних складових системи підтримки прийняття рішень є бази та сховища даних на сьогоднішній день для підприємств, є актуальним питанням розробка підходів та технологій для перетворення оперативних інформаційних баз у сховище даних. У статті обґрунтований вибір методу реконструкції для створення сховищ даних, тому що, по-перше, основним джерелом даних для сховища виступають дані, що зберігаються в базі даних, по-друге, сховище даних будується на існуючій базі даних. Описані етапи переходу від бази даних до сховищ даних. Приведені приклади об'єктів сховищ даних, які побудовані на основі перетворення таблиць.*

**Постановка проблеми.** На українському ринку технологій інтелектуальних обчислень набули поширення системи підтримки прийняття рішень. Але з впровадженням системи пов'язано багато проблем. Почнемо з характеристики української специфіки. Комп'ютерні системи підтримки прийняття рішень у принципі можуть ґрунтуватися на двох

підходах. Перший, більш традиційний, полягає в тому, що в системі фіксується досвід експерта, який використовується для вироблення, оптимального в даній ситуації, рішення. Системи інтелектуальних обчислень в основному реалізують другий підхід. Вони намагаються знайти рішення на основі аналізу історичних даних, що описують поведінку досліджуваного об'єкта, прийняті в минулому рішення, їхні результати і т.д. Усі ці дані можуть включати, наприклад, часові ряди цін на різні фінансові послуги, результати фінансово-господарської діяльності підприємства, статистику продажів тієї чи іншої продукції. Зрозуміло, щоб застосування цих систем у практиці виявилось виправданим, необхідно мати досить вагомую множину цих даних – інакше прийняті на їхній основі рішення будуть безпідставними [17]. Тому для збереження такої великої кількості інформації необхідно застосувати СД. Сховище даних застосовується для виконання заздалегідь невідомих запитів. Користувачі сховища звичайно не працюють із декількома записами, їхні запити вимагають обробки тисяч або сотень тисяч записів.

Зауважимо, що сховища даних краще пристосовані до зберігання та аналітичного опрацювання великих обсягів даних і в основному є інтеграцією реляційної та багатовимірної моделей. У зв'язку з необхідністю розв'язання завдань стратегічного та тактичного характеру виникає необхідність трансформувати інформацію з оперативної бази даних у сховище даних. Новим є реалізація СД на державному підприємстві за допомогою Sybase PowerDesigner, відповідно потрібно розробити етапи реалізації або реорганізації СД на вітчизняних підприємствах.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На сучасному ринку майже всі постачальники провідних СКБД (Sybase, Oracle, IBM, NCR та ін.) мають засоби для організації сховищ даних і більшість з них надають готові логічні моделі.

Існують продукти, що являють собою дещо середнє між готовими програмними додатками, системами підтримки прийняття рішень та OLAP-системами. Для ілюстрації готового рішення такого типу можна назвати продукт BankMaster Profitability (BMP). Архітектурно BMP складається з трьох модулів:

1. BmP Refinery – для фільтрації, перевірки, кодування, стандартизації та упорядкування вхідних даних;

2. BmP Data Mart Engine – для встановлення зв'язку між даними, їх консолідації і збереження, а також для обробки бізнес-функцій (розрахунку прибутковості, розподілу витрати за підрозділами і продуктами, оцінки рівня використання ресурсів бек-офісу, складання бюджету та прогнозування тощо);

3. BmP Data – для забезпечення доступу до функцій OLAP, Executive Information Systems (EIS) та звітності [19].

Основною проблемою використання готових рішень для побудови сховищ даних в українських підприємствах є те, що готова модель підприємницької діяльності, яку підтримують західні програмні продукти, для них може бути непридатною. Тих сутностей, що притаманні іноземним системам, немає у вітчизняних установах. Другою, не менш важливою складністю з погляду використання продуктів такого класу є їх висока ціна.

Одне з важливих місць створення сховища даних – це створення СД на основі високопродуктивної СУБД із мовою запитів SQL [18]. Періодичне завантаження даних у сховище з основних СУБД. У цьому варіанті пропонується використання технології, що одержала назву «інформаційного сховища» (IX). Для опрацювання різноманітних запитів, у тому числі і від WWW-серверу, використовується проміжна БД високої продуктивності. Інформаційне наповнення проміжної БД здійснюється спеціалізованим програмним забезпеченням на основі вмісту основних баз даних [5]. Такий варіант реалізується в два етапи:

- Етап 1 – перевантаження даних.
- Етап 2 – опрацювання запитів.

Основним недоліком даного процесу є те що реалізація в два етапи не відповідає методу реконструкції, який обрано

для реалізації проекту. Обґрунтування вибору методу реконструкції наведено далі в статті.

Ще одним з останніх досліджень є компанія Sybase, яка представила досвід вдалих проектів по створенню сховищ даних та систем Business Intelligence на базі апаратної платформи IBM System у компаніях зі світовими іменами. Але даний варіант теж не підійшов: по-перше, він занадто дорогий, по-друге, цей варіант оснований на методах побудови сховищ даних, а не реконструкції існуючої бази даних [22].

Враховавши всі вище перераховані недоліки існуючих систем, прийнято рішення реорганізувати базу даних у сховище даних на державному підприємстві з побудови та ремонту вагонів.

**Мета статті.** Автор вважає за необхідне з'ясувати необхідність показати етапи реорганізації реляційної бази у сховище даних на основі даних ІАСУ, проаналізувати та використати методи для реконструкції БД в СД, описати та реалізувати етапи побудови СД, обґрунтувати доцільність СД для аналізуемого підприємства. Показати на прикладі реалізацію СД.

**Викладення основного матеріалу.** Перед початком роботи над переходом від БД до СД необхідно проаналізувати викладені в літературних джерелах визначення, поняття та характеристики БД та СХ їх спільні риси та характеристики. Дано коротку характеристику баз даних і сховищ даних.

База даних – сукупність екземплярів різних типів записів і відношень між записами та елементами. Базу даних можна визначити як сукупність взаємозв'язаних даних (прості чи складені типи), що зберігаються разом на одному носії та описують якусь предметну область за наявності такої мінімальної надмірності, яка допускає їх використання оптимальним чином для одного або декількох застосувань. Розрізняють ієрархічні, мережеві, реляційні, часові (темпоральні), постреляційні (об'єктно-орієнтовані, з гніздуванням), розподілені та багатовимірні бази даних [3].

Що ж таке сховище даних? Це база даних, спроектована так, щоб з оптимальною швидкістю виконувати запити й проводити аналіз результатів. Сховище даних містить історичні дані, отримані з різних оперативних систем, що дозволяє проводити консолідований аналіз даних [10].

Отже, сховище даних – це предметно орієнтований, інтегрований, прив'язаний до часу, незмінний збір даних для підтримки процесу прийняття керівних рішень. Предметна орієнтація означає, що дані об'єднані в категорії і зберігаються відповідно до тих областей, що вони описують, а не до застосувань, що їх використовують. Інтегрованість означає, що дані задовольняють вимогам усього підприємства (у його розвитку), а не єдиної функції бізнесу. Тим самим сховище даних гарантує, що однакові звіти, згенеровані для різних аналітиків, будуть містити однакові результати. Прив'язка до часу означає, що сховище можна розглядати як сукупність «історичних» даних: можна відновити картину на будь-який момент часу. Атрибут часу завжди є явно присутнім у структурах

сховища даних. Незмінність означає, що, потрапивши один раз у сховище, дані вже не змінюються на відміну від оперативних систем, де дані зобов'язані бути присутніми тільки в останній версії, оскільки постійно змінюються. У сховище дані лише долучаються [17].

І бази даних, і сховища даних дозволяють опрацювати деталізовані та інтегровані дані, що побудовані на основі наперед допустимих моделей даних. У випадку роботи у всесвітній мережі з величезною кількістю ресурсів (прикладом таких задач є туристичний бізнес – збирання інформацію про місця відпочинку, її інтеграція та зберігання у внутрішніх базах даних, геоінформаційні системи – на сьогодні ще не розроблено єдиних стандартів подання такої інформації, а її збір також проходить із джерел з наперед невідомими моделями даних) неможливо визначити, які саме моделі даних використовуватимуться [1, 2].

Відмінністю сховища даних від БД є те, що структура бази даних спрямована на підтримку цілісності даних (за рахунок нормалізації) і реалізацію бізнес правил на рівні бази даних для гарантії погодженості даних і оптимізації відношень. Дані в оперативній системі часто оновлюються із втратою історії. Історія змін підтримується за невеликий період тільки для деяких видів транзакцій. Сховище даних спроектоване для виконання заздалегідь невідомих запитів. Користувачі сховища звичайно не працюють із декількома записами, їхні запити вимагають обробки тисяч або сотень тисяч записів. Наприклад – «Як прихід товару на склад змінився в порівнянні з минулим тижнем». Інформація обновляється на регулярній основі (наприклад, щоночі) за допомогою спеціальних програм добування, трансформації й очищення й завантаження (ETL). Користувачі не можуть змінювати інформацію. Схема спроектована в денормалізованій формі для оптимізації швидкості запитів. Дані зберігаються за багато років.

Враховуючи специфіку, сховище даних має такі особливості проектування та побудови:

- отримання інформації з різних джерел даних (у тому числі і з реляційних баз даних) у деталізованому та агрегованому вигляді (зберігаються результати застосування функцій агрегації – суми, середнього значення, максимуму, мінімуму тощо);
- багатовимірне подання інформації – ігноруються деякі вимоги нормалізації (дотримують максимум третьої нормальної форми), що значно підвищує швидкість опрацювання інформації, оскільки зменшує кількість операцій з'єднання;
- наявність метаданих для опису джерел метаданих та структури самого сховища даних – у базах даних також використовують словники для опису структур даних, а у сховищах даних мета дані (словники, дані про дані) повинні будуватися за класифікаційною схемою Захмана. За цією схемою описують об'єкти (що?), суб'єкти (хто?), місцезнаходження (де?), час (коли?), фактори впливу, чинники (чому?), способи (як?);

– наявність пакетного завантаження даних в сховище даних та вивантаження даних;

– наявність процедур аналізу даних та отримання нових даних;

– орієнтованість даних на аналітичне, а не на статичне опрацювання.

### **Етапи та кроки створення сховищ даних**

Відомо три підходи до створення сховищ даних [20]: метод реконструкції, «за шаблоном», під замовлення.

Метод реконструкції – це створення сховища на основі використання існуючих моделей даних OLTP-систем. Тобто основним джерелом даних для сховища виступають дані, що зберігаються в базах даних транзакційних систем. Іноді цей підхід ще називається «від джерела». Цей підхід полягає в реконструкції існуючої моделі бази даних у модель сховища даних [21].

«За шаблоном» – це підхід, коли за основу для створення сховища береться існуюча, функціонуюча модель сховища даних у подібній предметній галузі. У цю модель вносяться зміни, що відображають специфіку конкретного об'єкта управління. Кращим варіантом цього підходу є придбання стандартної галузевої моделі побудови сховища даних, якщо така є у споріднених об'єктах галузі.

Під замовлення – це розробка з «чистого листа». Цей підхід ігнорує врахування існуючих галузевих моделей сховищ даних і моделей OLTP-систем. При цьому варіанті розробники цілком зосереджують свою увагу на потребах користувачів у результатах бізнес-аналізу та особливостях предметної галузі, що досліджується. Отже, при цьому підході акцент робиться на дослідженні бізнес-вимог до сховища з боку користувачів.

Перелік проблем, що можуть виникнути при побудові сховища даних та аналітичних програмних комплексів для його застосування, залежить від сфери, у якій виконуються ці завдання (державний сектор, виробничі підприємства, фінансові інститути тощо). Розглянемо проблеми, які виникають на виробничих підприємствах, що поставили перед собою мету побудови та використання сховищ даних. В основному підприємства при розробці сховищ даних поки що надають перевагу придбанню готових продуктів, тобто користуються методом «за шаблоном». У переважній більшості це продукти західного виробника.

На сучасному ринку майже всі постачальники провідних СКБД (Sybase, Oracle, IBM, NCR та ін.) мають засоби для організації сховищ даних і більшість з них надають готові логічні моделі.

Для даного проекту використовується метод реконструкції тому що, по-перше основним джерелом даних для сховища виступають дані, що зберігаються в базі даних, по-друге сховище даних будується на існуючій базі даних.

Реалізація сховища даних основане на аналітичній платформі Sybase PowerDesigner[22]. Побудова системи бізнес аналітики включає такі етапи: консолідацію, дослідження й розподіл. Зупинимося більш докладно на кожному з етапів.

**Етап 1: Консолідація**

Консолідація даних стає усе більш складною через такі процеси, як реорганізація, злиття, придбання й глобалізація. Дані прагнуть до того, щоб поширитися по всій організації по безлічі джерел даних, що робить ще більш складним їхнє використання для бізнес аналітики. Компонент Sybase Industry Warehouse Studio (IWS) призначений для консолідації різних джерел даних, здійснення перетворень даних, керування життєвим циклом сховища й спільного використання із засобами доступу.

**Крок 1: Відображення джерел даних (оперативних систем) на цільове сховище даних**

Після визначення бізнес питань і вимог до даних з боку користувачів, визначимо джерела даних, які містять дані, що відповідають потребам користувачів і підключимось до них. Підключення до джерел у вигляді плоских файлів, або до реляційних джерел можливо за допомогою простого вибору відповідного інтегратора IWS. Потім створимо модулі джерела, які зберігають визначення даних, утримуючі як інформацію про з'єднання, так і опис таблиць. Після підключення до джерела даних інтегратор використовується IWS для того, щоб витягти дані й метадані із цього джерела. Інший тип модуля, що ми створюємо в IWS, це модуль сховища, який містить визначення фактів, розмірностей, таблиць перетворення тощо, тобто все, що становить сховище даних (див. рис.).

Разом ці два типи модулів формують основні елементи, використовувані при створенні сховища. В середовищі IWS ми може просто переміщати об'єкти модулів, щоб використати їх як будівельні блоки в створенні цільового сховища. Після вибору відповідних об'єктів IWS надає графічне зображення для відображення таблиць джерел на цільові таблиці сховища (mapping). Можливо моделювати всі аспекти перетворення даних у формі діаграм потоків даних. Ві-

дображення включає таблиці–джерела, цільові таблиці й всі операції, які виробляються в процесі ETL. IWS може здійснювати операцію ETL за один кінцевий крок, що робить впровадження сховища швидким і легким.

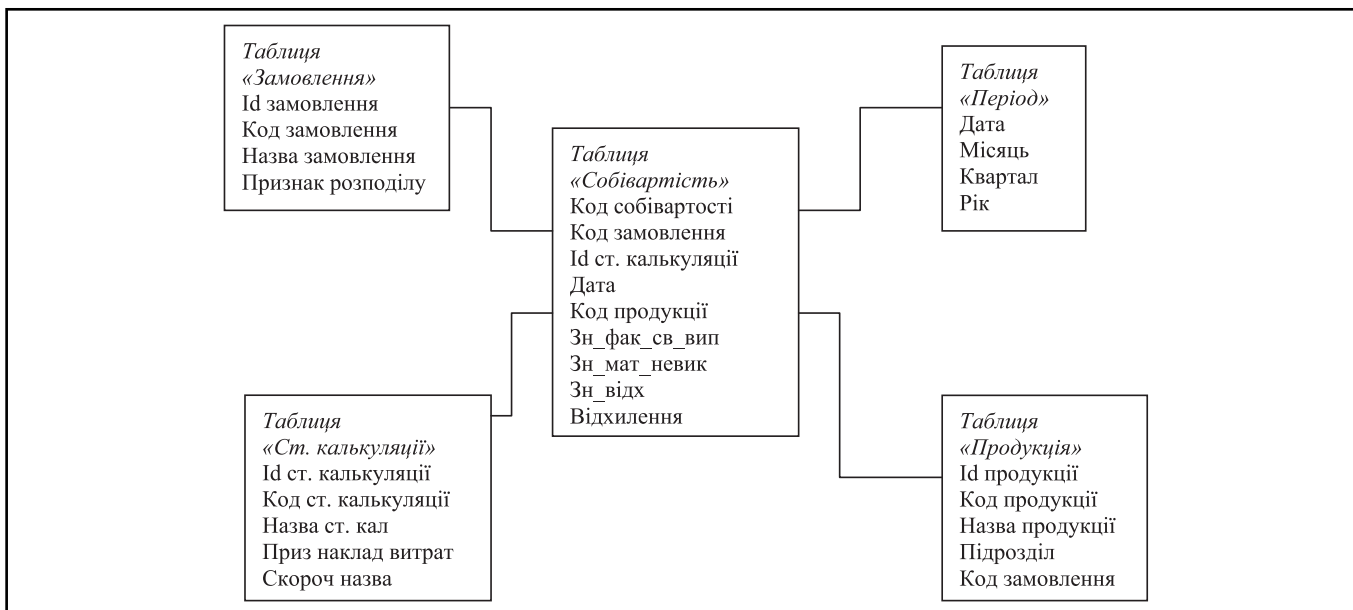
**Крок 2: Генерація коду для добування, трансформації й завантаження даних**

Після завершення моделей відображення IWS може згенерувати SQL і PL/SQL код для завантаження й заповнення сховища даних. IWS дозволяє вивчати й модифікувати код на будь–якому кроці операції. На додаток генератор коду IWS може генерувати код, що оптимізований з урахуванням характеру джерела даних. Якщо дані чисті й конфлікти не очікуються, просто вибирається відповідна опція й високопродуктивний код генерується для завантаження відразу всієї безлічі даних. З іншого боку, якщо є висока ймовірність того, що дані будуть порушувати обмеження цілісності або спричинять інші помилки завантаження, ми будемо використовувати опцію порядкової генерації й код буде миттєво переписаний для послідовного порядкового завантаження. Так, генерація пакетів PL/SQL для завантаження відбувається автоматично й не вимагає спеціальних навичок програмування на PL/SQL.

**Крок 3: Генерація бізнес–області**

Тепер, коли дані консолідовані й завантажені в цільове сховище, розмірна модель даних легко стає доступною для засобів доступу Sybase PowerDesigner. Всі репозитарії й метадані середовища виконання доступні через публічні подання. Це означає, що засобу доступу Sybase PowerDesigner «розуміють» розмірності й ієрархії, так само, як і імена таблиць і заголовки стовпців. Як результат, заощаджується час на програмування, тому що розроблювачеві немає необхідності відтворювати метадані, коли використовуються засоби доступу Sybase PowerDesigner.

**Етап 2: Дослідження**



Фрагмент моделі сховища даних типу «зірка»

Тепер, коли дані перебувають в одному централізованому сховищі, потужний інструмент для нерегламентованих запитів і аналізу, Sybase PowerDesigner, дозволить вивчити потенційні можливості й ризики, які зв'язані з продукцією, контрагентами й ринковим оточенням.

Бізнес-область створюється (визначається) автоматично.

Засіб доступу до даних Sybase PowerDesigner призначено для бізнес-користувача. Тому для опису аналізованих даних використовується поняття бізнес-області, що створюється адміністратором. Таким чином, користувач маніпулює даними, використовуючи звичну термінологію, а не загадкові назви таблиць і стовпців і складні запити для одержання даних з декількох таблиць.

### **Етап 3: Поширення даних**

Часто велика кількість часу й зусиль користувачів витрачається у фазі дослідження на те, щоб знайти правильні запити й проаналізувати їх. Ця коштовна інформація має бути поширена по установі до того, як вона застаріє. Інформація може надходити з різних джерел. Система дозволяє виконувати безліч запитів в одному звіті, при цьому кожний запит може бути заснований на своєму джерелі даних.

### **Етап 4: Розширення можливостей**

Швидка реакція на потреби бізнесу є критичним чинником успіху. Іноді виникає необхідність у розробці замовленого додатку для підтримки прийняття рішень. Компонент Sybase Adaptive Server Enterprise (ASE) створений спеціально для цієї мети. Розроблювач може швидко зібрати BI додаток з високорівневих, повторно використовуваних компонентів і скористатися властивостями Sybase PowerDesigner.

### **Висновки**

При створенні корпоративного сховища дуже важливим є вибір аналітичної платформи. Нові можливості, включені в базу даних і інші продукти Sybase PowerDesigner надають великий набір засобів для підтримки такої платформи. Сьогодні керівники й аналітики поховані під вантажем інформації й перебувають в умовах твердих тимчасових обмежень. Їм необхідні візуальні засоби для ідентифікації самих останніх тенденцій бізнесу й прийняття правильних рішень. Ця інформація повинна бути вчасно доставлена тим, хто її потребує. Коли використовується база даних, сервер додатків, інструменти для консолідації даних, аналізу даних і корпоративної звітності, які тісно інтегровані й від одного виробника, такого, як Sybase PowerDesigner, то установка має солідну платформу для досягнення успіху. Таке рішення буде найбільш ефективним як з погляду вартості, так і підтримки.

Таким чином, сховище даних забезпечує досягнення наступних цілей:

**Простота доступу.** Вміст сховища повинен бути легким для розуміння. Всі сутності в сховищі повинні бути названі так щоб за назвою було ясно, що це. Засоби доступу повинні бути легкими у використанні. Користувач повинен мати можливість обирати дані в різних комбінаціях як він сам захоче.

**Погодженість інформації.** Інформація, отримана з різних бізнес процесів, повинна бути погоджена. Якщо два показники мають однакові назви, то вони повинні означати те саме; і якщо два показники названі по-різному, то вони повинні означати дійсно різні показники.

**Стійкість до змін.** Існуючі дані не повинні стати некоректними, якщо бізнес користувач задає нові питання.

**Захищеність.** Тільки користувачі, що мають відповідні права, можуть одержувати доступ до інформації.

### **Підтримка прийняття рішень**

Провівши попередні дослідження, можна зробити висновок про економічну ефективність впровадження сховища даних. Для впровадження обрано виробничу діяльність, де ефект буде максимальний при оптимальних вкладеннях. Процес розробки й впровадження сховища даних сильно відрізняється від оперативної системи. Основна особливість полягає в тому, що спроби заздалегідь детально визначити вимоги до системи й реалізувати все за один раз закінчуються крахом. Найбільш ефективним показав себе ітеративний процес, коли готові компоненти системи стають доступними користувачам якомога раніше й вони допрацьовуються з урахуванням побажань користувачів. Критично важливим фактором для успіху всього проекту є наявність чітко описаних і реалізованих етапів і кроків проектування й кваліфіковано спроектована модель сховища даних.

### **Література**

1. Кузнецов. С. От баз данных к пространствам данных: новая абстракция управления информацией. – 2006.
2. Катэрин Дрюэк (Katherine Drewek). Хранилища данных: сходство и различия подходов Билла Инмона и Ральфа Кимболла, 2005.
3. Dan Linstedt. Data Vaulttm overview the next evolution in data modeling. – 2005, <http://www.tdan.com/i021hy01.htm>
4. Огляд технологій інтеграції інформаційних систем, 2006, <http://www.microsoft.com/Ukraine/Government/Analytics/IntegrationTechnologies/Overview.msp>
5. Кузнецов. С. Пространства данных: исследовательский полигон или путь к новому поколению систем управления данными. <http://synthesis.ipi.ac.ru/sigmod/seminar/s20060420>.
6. Donald Kossmann, Jens-Peter Dittrich. Personal Data Spaces. [http://www.inf.ethz.ch/news/focus/res\\_focus/feb\\_2006/index\\_DE](http://www.inf.ethz.ch/news/focus/res_focus/feb_2006/index_DE).
7. Garretts Summary of Principles of Dataspace Systems, [http://aravaipa.eas.asu.edu/wiki/index.php/Garretts\\_Summary\\_of\\_Principles\\_of\\_Dataspace\\_Systems](http://aravaipa.eas.asu.edu/wiki/index.php/Garretts_Summary_of_Principles_of_Dataspace_Systems).
8. ETH – Databases and Information Systems – iMeMex, [www.dbis.ethz.ch/research/current\\_projects/iMeMex](http://www.dbis.ethz.ch/research/current_projects/iMeMex).
9. Processing of natural language queries to a relational database. Samsonova M., Pisarev A., Blagov M., <http://www.cs.dartmouth.edu/~brd/Teaching/AI/Lectures/Summaries/natlang.html>
10. Основные концепции и подходы при создании контекстно-поисковых систем на основе реляционных баз данных. [http://www.citforum.ru/database/articles/search\\_sys.shtml](http://www.citforum.ru/database/articles/search_sys.shtml)

11. Стулов А. Особенности построения хранилищ данных. <http://www.citforum.ru/database/articles>

12. Kacprzyk J., Ziolkowski A. Database Queries with Fuzzy Linguistic Quantifiers IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics. SMC-16, 1996. – P. 512–529.

13. Fuzzy Grouping в Microsoft SQL Server 2005 <http://msdn.microsoft.com/msdnmag/issues/05/09/SQLServer2005/default.aspx>.

14. Пелешишин А.М. Методи та алгоритми моделювання Web-систем. Вісник ДУ «Львівська Політехніка», №406. – Львів, 2000. – С. 199–211.

15. Черняк Л. Машины для обработки событий. – Открытые системы #09/2006

16. Гіпертекстові Технології, <http://moodle.ukma.kiev.ua>

17. <http://www.lp.edu.ua/IKN/CAD/Yurchak/html/oio/html/tHEME2.htm>

18. Основы использования WWW – технологий для доступа до існуючих баз даних.

19. Спирли Э. Корпоративные хранилища данных. Планирование, разработка, реализация.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс». – 2001. – Том 1. – 400 с.

20. Тамер Оззу М., Патрик Валдуриз. Распределенные и параллельные системы баз данных // СУБД. – 1997. – №4. – С. 4–27.

21. Ситник Н.В. Проектування баз і сховищ даних, КНЕУ. – К.: 2004. – С. 350.

22. <http://www.sybase.ru>

М.П. БАДИДА,  
к.е.н., докторант, КНЕУ

## Економетричне моделювання та прогнозування податкових надходжень до місцевих бюджетів

*Стаття присвячена моделюванню економетричних моделей формування місцевих бюджетів за рахунок деяких податкових надходжень та їх прогнозуванню на перспективу.*

**Постановка проблеми.** Зростання рівня планування, управління, науковий аналіз закономірностей економіки в даний час вимагають глибшого аналітичного підходу до дослідження в галузі фінансів.

Конкретні завдання вимагають, щоб системи управління і планування на місцевому рівні деталі все більш базувалися на досягненнях науки і техніка і забезпечували сталий розвиток держави.

Необхідно за допомогою економіко-математичного моделювання та прогнозування вдосконалювати систему планування податкових надходжень до місцевих бюджетів, а саме з використанням комплексних економетричних моделей. Економетрична модель використовується як для прогнозування основних економічних показників, так і як інструмент для прийняття економічних рішень, не тільки при складанні плану, а й у процесі його виконання. Якщо, наприклад, екзогенні змінні відхиляються від запланованого рівня, то за допомогою моделі можна оцінити зміну ендогенних змінних і скоректувати план. Тому коли мова йде про моделювання та прогнозування податкових надходжень до місцевого бюджету важливим є вибір економіко-математичної моделі, котра б адекватно описувала економічний процес.

У процесі вироблення та ухвалення рішень державними та місцевими органами управління щодо фінансового забезпечення розвитку територіальних утворень особливим елементом, який дозволяє якісно та кількісно за-

безпечити даний процес, виступає економіко-математичне моделювання.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Варто відмітити, що вчені по-різному підходять до вибору методів економіко-математичного моделювання та прогнозування податкових надходжень як на загальнодержавному, так і місцевому рівнях. Слід відмітити наукові праці присвячені цій тематиці таких вчених: В.М. Геєць, О.Д. Данілов, А.В. Скрипник та ін. Якщо дослідження на загальнодержавному рівні більш вивчені та описані в наукових працях, то на місцевому рівні, коли кожен регіон має свою специфіку, це залишається проблемою.

**Метою статті** є обґрунтування та вибір моделей податкових надходжень до бюджету м. Ужгород та вивчення можливостей їх збільшення на перспективу.

**Викладення основного матеріалу.** Одним із найважливіших завдань прогнозування податкових надходжень до місцевого бюджету є вивчення взаємозв'язків соціально-економічних явищ, виявлення та вимір причинних залежностей. Фіскальна практика та наукові дослідження зумовлюють безліч конкретних завдань, які можуть бути реалізовані лише за умови аналітичного підходу, а також з використанням широкого вибору прийомів статистичного аналізу та математичного моделювання.

При цьому слід зазначити, що статистичний розподіл характеризується наявністю певного рівня варіації у величині ознаки окремих одиниць сукупності. Саме вивчення залежності варіації досліджуваної ознаки від зовнішніх умов становить зміст теорії кореляції. У процесі проведення дослідження податкових надходжень до місцевого бюджету варіація кожної досліджуваної ознаки перебуває в тісному

взаємозв'язку з варіацією інших ознак, що характеризують досліджувані сукупності.

Таким чином, під час проведення дослідження конкретних залежностей певні ознаки виконують функції факторів, які зумовлюють зміну інших ознак і характеризують причину цих змін. Ці ознаки називають факторними, а ті, що представляють певний наслідок вважатимемо результативними. Крім цього, важливим, на нашу думку, є не тільки дослідити взаємозалежності факторних та результуючих параметрів, але й, використавши спектр методів регресійного аналізу, здійснити прогнозування параметрів податкових надходжень.

Зважаючи на це, дослідження податкових надходжень до місцевого бюджету здійснимо в кілька етапів:

1) проведемо факторний дисперсійний аналіз впливу деяких податків на формування зведеного бюджету Закарпатської області;

2) визначимо тенденції впливу факторних ознак на величину податкових надходжень;

3) спрогнозуємо параметри податкових надходжень до місцевого бюджету.

Наступним етапом дослідження буде використання дисперсійного аналізу, завданням якого є статистичне виявлення впливу фактора на мінливість досліджуваної ознаки.

Застосування дисперсійного аналізу дасть нам можливість з'ясувати та кількісно виміряти силу впливу факторних ознак на результативну, визначити ймовірність впливу цих ознак, а також здійснити порівняння середніх значень.

Для проведення подальшого дослідження введемо такі позначення:

$Y$  – загальна сума фактичних надходжень платежів до зведеного бюджету Закарпатської області;

$X_1$  – загальна сума податкових надходжень, від стягнення прибуткового податку з громадян (з 2004 року податок на доходи фізичних осіб);

$X_2$  – загальна сума місцевих податків і зборів;

$t$  – параметр «час» (рік);

$X_9$  – комунальний податок;

$X_{11}$  – готельний збір.

Проведемо дисперсійний аналіз з метою виявлення впливу фактора  $X_2$  на мінливість досліджуваної ознаки  $Y$ .

Виберемо поліноміальну функцію залежності:

$$Y = a + b \cdot X_2 + c \cdot X_2^2.$$

Залежна змінна –  $Y$  – загальна сума фактичних надходжень платежів до зведеного бюджету Закарпатської області.

Незалежна змінна –  $X_2$  – загальна сума місцевих податків і зборів.

У результаті розрахунку параметрів поліноміальної моделі другого порядку, яка описує залежність між  $Y$  і  $X_2$ , рівняння має такий вигляд:

$$Y = 1,42565E6 - 366,54 \cdot X_2 + 0,0286849 \cdot X_2^2.$$

Оскільки  $F$  – величина у таблиці ANOVA менша, ніж 0,01, тому є статистично істотною залежність між  $Y$  і  $X_2$  з вірогідністю 99%.

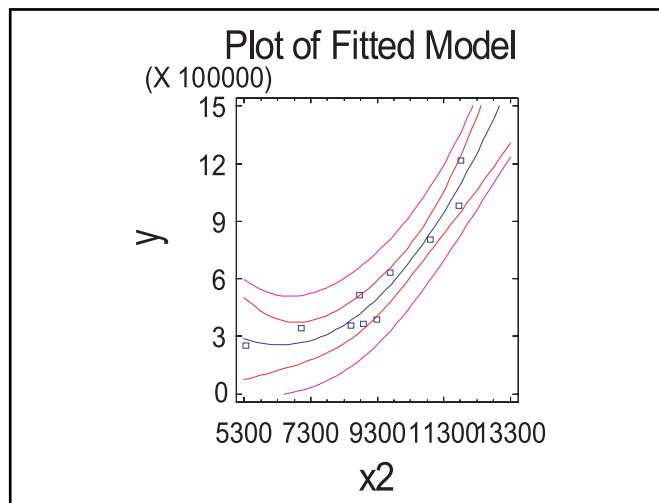


Рисунок 1. Залежність податкових надходжень від місцевих податків і зборів

Статистичний коефіцієнт  $R$  у квадраті (коефіцієнт детермінації) показує, що в побудованій моделі зміни в  $Y$  на 93,2558% можливо пояснити впливом фактора  $X_2$ . При цьому на частку інших, не включених в реальному вигляді до моделі факторів, припадає приблизно 6,8% зміни залежної змінної. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,96569 і вказує на сильну залежність між змінними, що включені до моделі.

Стандартна похибка оцінки показує середнє квадратичне відхилення залишків, яке становить 94344,1. Ця величина буде використовуватися для побудови границь прогнозу для нових спостережень, вибором опції прогнозів.

Перевірка побудованої моделі на адекватність реальному економічному явищу проводиться за критерієм Фішера ( $F$ -критерій). У нашому дослідженні значення критерію ( $F = 48,40$ ) значно перевищує табличне при рівні значності  $\alpha = 0,05$ , тому можна стверджувати, що залежність  $Y$  від  $X_2$  значна і вибір вигляду залежності достовірний.

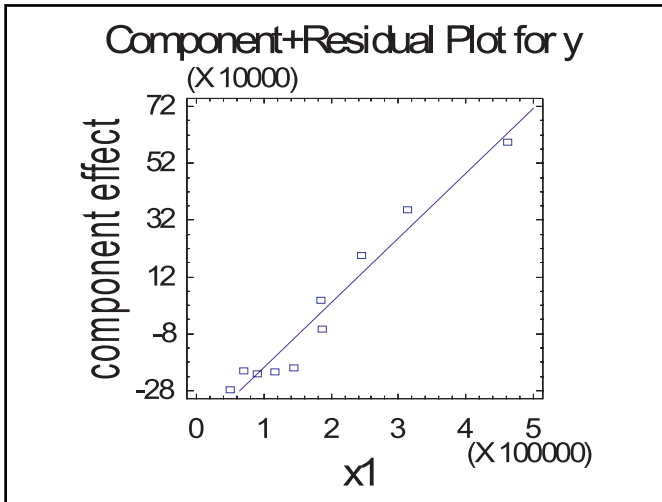
Порівняння розрахункового значення критерію Стьюдента ( $t$ -критерій) з табличним при рівні значності  $\alpha = 0,05$ , дозволяє стверджувати ( $t = -2,94208$ ) про незначний вплив параметра  $X_2$  на  $Y$  та його недостовірність та значний вплив ( $t = 4,09239$ ) параметра  $X_2^2$  на  $Y$  та його достовірність.

Якщо порівнювати моделювання на основі лінійної та поліноміальної функції, то перевагу слід віддати останній виходячи із значень коефіцієнта кореляції, критерію Фішера та критерію Стьюдента.

Проведемо моделювання та факторний аналіз впливу на формування  $Y$  – загальна сума фактичних надходжень платежів до зведеного бюджету Закарпатської області незалежних змінних  $X_1$  – загальна сума податкових надходжень, від стягнення прибуткового податку з громадян (з 2004 року податок на доходи фізичних осіб),  $X_2$  – загальна сума місцевих податків і зборів.

Багатофакторна модель загальному вигляді має вигляд:

$$Y = a + b \cdot X_1 + c \cdot X_2.$$



**Рисунок 2. Залежність податкових надходжень від місцевих податків і зборів та податку на доходи фізичних осіб**

У результаті розрахунку параметрів багатofакторної моделі другого порядку, яка описує залежність між  $Y$  і  $X_1$  та  $X_2$ , рівняння має такий вигляд:

$$Y = 23442,6 + 2,27811 * X_1 + 14,9394 * X_2.$$

Оскільки  $P$  – величина у таблиці ANOVA менша, ніж 0,01, тому є статистично істотною залежність між  $Y$  і  $X_1$  та  $X_2$  з вірогідністю 99%.

Статистичний коефіцієнт  $R$  у квадраті (коефіцієнт детермінації) показує, що в побудованій моделі зміни в  $Y$  на 96,3928% можливо пояснити впливом фактора  $X_1$  та  $X_2$ . При цьому на частку інших, не включених в реальному вигляді до моделі факторів, припадає приблизно 3,6% зміни залежної змінної. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,9818 і вказує на сильну залежність між змінними, що включені до моделі.

Стандартна похибка оцінки показує середнє квадратичне відхилення залишків, яке складає 68998,0. Ця величина може використовуватися для побудови границь прогнозу для нових спостережень, вибором опції прогнозів в текстовому меню.

Перевірка побудованої моделі на адекватність реальному економічному явищу проводиться за критерієм Фішера ( $F$ -критерій). У нашому дослідженні значення критерію ( $F = 93,53$ ) значно перевищує табличне при рівні значності  $\alpha = 0,05$ , тому можна стверджувати, що залежність  $Y$  від  $X_1$  та  $X_2$  значна і вибір вигляду залежності достовірний.

Порівняння розрахункового значення критерію Стьюдента ( $t$ -критерій) із табличним при рівні значності  $\alpha = 0,05$  дозволяє стверджувати ( $t = 6,11551$ ) про значний вплив параметра  $X_1$  на  $Y$  та його достовірність та незначний вплив параметра  $X_2$  на  $Y$  ( $t = 0,640934$ ) та його недостовірність.

На основі факторного аналізу можна зробити висновок, що модель практично можна спростити без втрат для результатів прогнозування, застосувавши лінійну модель першого порядку не враховуючи  $X_2$ .

Проведемо дисперсійний аналіз з метою виявлення впливу фактора  $X_9$  на мінливість досліджуваної ознаки  $X_2$ .

Виберемо лінійну функцію залежності:

$$X_2 = a + b * X_9.$$

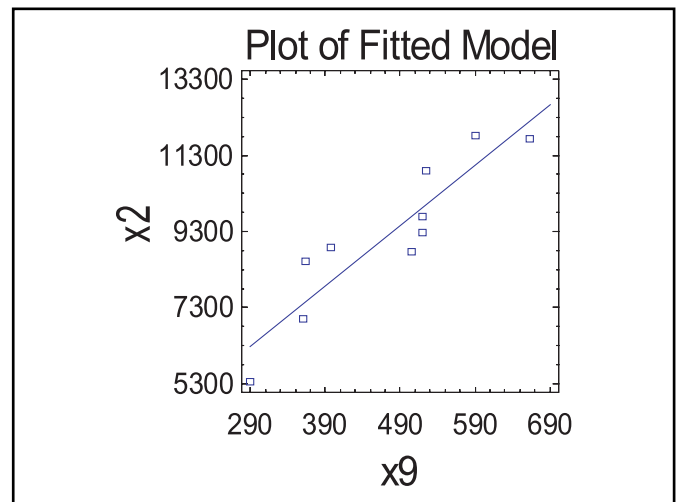
Залежна змінна –  $X_2$  – загальна сума фактичних надходжень від адміністрування місцевих податків і зборів в Закарпатській області.

Незалежна змінна –  $X_9$  – комунальний податок.

У результаті розрахунку параметрів лінійної моделі першого порядку, яка описує залежність між  $X_2$  і  $X_9$ , рівняння має такий вигляд:

$$X_2 = 1669,02 + 15,8954 * X_9.$$

Оскільки  $P$  – величина у таблиці ANOVA менша, ніж 0,01, то є статистично істотною залежність між  $X_2$  і  $X_9$  з вірогідністю 99%.



**Рисунок 3. Залежність податкових надходжень місцевих податків і зборів від комунального податку**

Статистичний коефіцієнт  $R$  у квадраті (коефіцієнт детермінації) показує, що в побудованій моделі зміни в  $X_2$  на 83,9754% можливо пояснити впливом фактора  $X_9$ . При цьому на частку інших, не включених в реальному вигляді до моделі факторів, припадає приблизно 16,1% зміни залежної змінної. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,91638 і вказує на сильну залежність між змінними, що включені до моделі.

Стандартна похибка оцінки показує середнє квадратичне відхилення залишків, яке становить 857,505. Ця величина може використовуватися для побудови границь прогнозу для нових спостережень, вибором опції прогнозів в текстовому меню.

Перевірка побудованої моделі на адекватність реальному економічному явищу проводиться за критерієм Фішера ( $F$ -критерій). У нашому дослідженні значення критерію ( $F = 41,92$ ) значно перевищує табличне при рівні значності  $\alpha = 0,05$ , тому можна стверджувати, що залежність  $X_2$  від  $X_9$  значна і вибір вигляду залежності достовірний.

Порівняння розрахункового значення критерію Стьюдента ( $t$ -критерій) з табличним при рівні значності  $\alpha = 0,05$  дозволяє стверджувати ( $t = 6,47482$ ) про значний вплив параметра  $X_9$  на  $X_2$  та його достовірність.

Одним із важливих джерел наповнення місцевого бюджету м. Ужгороді міг би бути готельний збір, який було ска-

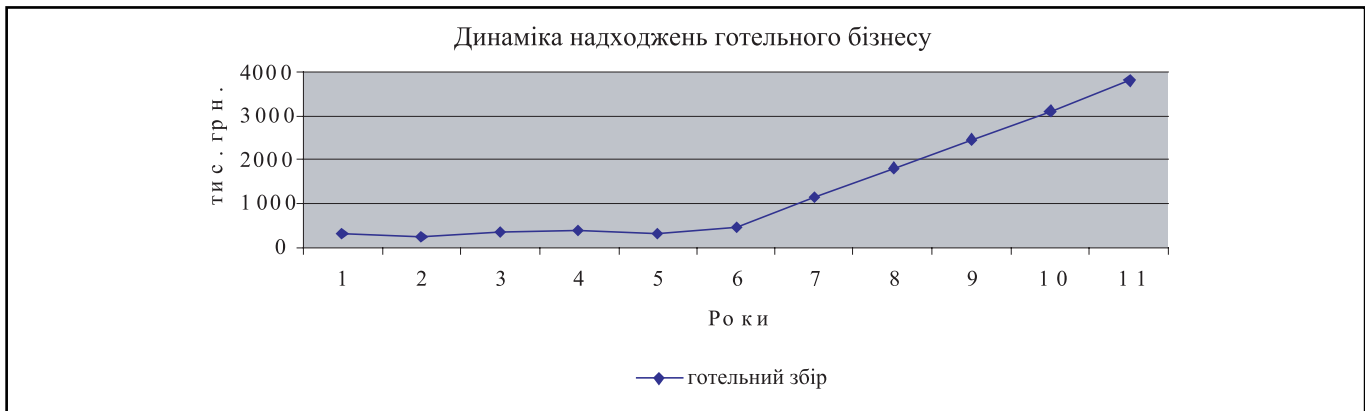


Рисунок 4. Можлива динаміка надходжень готельного збору

совано в 1999 році. Якщо провести розрахунок можливого надходження цього збору в 2008 році виходячи з кількості готелів, їх завантаження, загальної кількості номерів, ставки збору та вартості одного номеру, ця сума становила б в 2008 році 3,8 млн. грн. Проведемо екстраполяцію можливих надходжень готельного збору, отримаємо результати в розрізі років на рис. 4.

Проведемо дисперсійний аналіз з метою виявлення впливу фактора  $t$  на мінливість досліджуваної ознаки  $X_{11}$ .

Виберемо поліноміальну функцію залежності:

$$X_{11} = a + b * t + c t^2.$$

Залежна змінна –  $X_{11}$ .

Незалежна змінна –  $t$ .

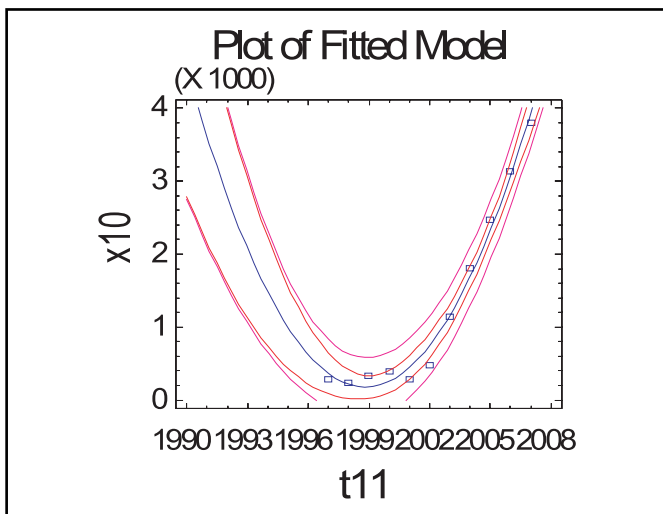


Рисунок 5.

У результаті розрахунку параметрів поліноміальної моделі другого порядку, яка описує залежність між  $Y$  і  $t$ , рівняння має такий вигляд:

$$X_{11} = 2,23737E8 - 223868,0 * t + 5,46823 * t^2.$$

Оскільки  $P$  – величина у таблиці ANOVA менша, ніж 0,01, тому є статистично істотною залежність між  $X_{11}$  і  $t$  з вірогідністю 99%.

Статистичний коефіцієнт  $R$  у квадраті (коефіцієнт детермінації) показує, що в побудованій моделі зміни в  $X_{11}$  на 98,7816% можливо пояснити впливом фактора  $t$ . При

цьому на частку інших, не включених у реальному вигляді до моделі факторів, припадає приблизно 1,3% зміни залежної змінної. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,99388 і вказує на дуже сильну залежність між змінними, що включені до моделі.

Стандартна похибка оцінки показує середнє квадратичне відхилення залишків, яке становить 160,173. Ця величина може використовуватися для побудови границь прогнозу для нових спостережень, вибором опції прогнозів в текстовому меню.

Перевірка побудованої моделі на адекватність реальному економічному явищу проводиться за критерієм Фішера ( $F$ -критерій). У нашому дослідженні значення критерію ( $F = 324,29$ ) значно перевищує табличне при рівні значності  $\alpha = 0,05$ , тому можна стверджувати, що залежність  $X_{11}$  від  $t$  значна і вибір вигляду залежності достовірний.

Порівняння розрахункового значення критерію Стьюдента ( $t$ -критерій) із табличним при рівні значності  $\alpha = 0,05$  дозволяє стверджувати ( $t = -10,2247$ ) про значний вплив параметра  $t$  на  $X_{11}$  та його достовірність та значний вплив ( $t = 10,241$ ) параметра  $t^2$  на  $X_{11}$  та його достовірність.

Оскільки  $P$  значення менше 0,01, немає необхідності підвищувати ступінь рівняння моделі, тому що з вірогідністю 99% ступінь адекватності моделі реальному економічному процесу не підвищиться.

Використаємо результати факторного аналізу для розрахунку прогнозних значень  $Y$  – загальна сума фактичних надходжень платежів до зведеного бюджету Закарпатської області та деяких незалежних факторів (див. табл.).

При цьому за відповідними економетричними моделями визначимо середні значення та оптимістичні і песимістичні.

$Y=f(X)$  – середні значення;

$Y=f(X) - \sigma$  – песимістичне значення;

$Y=f(X) + \sigma$  – оптимістичне значення.

$\sigma$  – стандартна похибка оцінки.

Для розрахунку прогнозних значень незалежних факторів використаємо однофакторні моделі, де незалежним параметром виберемо  $T$  – «час».

$$X=f(T).$$

**Розрахунок прогнозних значень, тис. грн.**

Прогноз	Модель	Рік	Песимістичне значення	Середнє значення	Оптимістичне значення
$X_1$	$X_1 = 1,94193E10 - 1,94339E7 * T + 4862,14 * T^2$	2008	459363,96	488456,96	517549,96
		2009	556680,34	585773,34	614866,34
		2010	663721,0	692814,0	721907,0
$Y$	$Y = 121938 + 2,48643 * X_1$	2008	1270045,44	1336454,04	1402862,64
		2009	1512012,96	1578421,56	1644830,16
		2010	1778162,91	1844571,51	1910980,11
$X_2$	$X_2 = -1,26555E6 + 636,578 * T$	2008	12058,52	12698,62	13338,72
		2009	12695,1	13335,20	13975,30
		2010	13331,68	13971,78	14611,88
$Y$	$Y = 1,42565E6 - 366,54 * X_2 + 0,0286849 * X_2^2$	2008	1302335,84	1396679,94	1490924,04
		2009	1544387,44	1638731,54	1733075,64
		2010	1809687,24	1904031,34	1998375,44

**Висновки**

На підставі отриманих результатів прогнозування податкових надходжень на період 2008–2010 років можна стверджувати про очікуваний приріст загальної суми очікуваних надходжень платежів до зведеного бюджету Закарпатської області, а також усіх податкових надходжень.

Таким чином, отримані в процесі математичного моделювання результати дають підстави стверджувати, що найбільш впливовими факторами, які забезпечать приріст надходжень податкових платежів до зведеного бюджету Закарпатської області, в майбутньому є податок на доходи фізичних осіб.

Важливе значення у процесі формування податкових надходжень до місцевого бюджету відіграє податок на доходи фізичних осіб. Роль інших податків та зборів незначна. Серед місцевих податків та зборів слід відмітити комунальний податок, від якого у значній мірі залежить загальна сума цих платежів. Можливу конкуренцію комунальному податку склав би готельний збір, як свідчать наші розрахунки. Тому його скасування потребує додаткових дотацій.

У подальшому результати прогнозування податкових надходжень платежів до зведеного бюджету Закарпатської області та самих податків і зборів, що адмініструються в області, використовуються для обґрунтування поточних та

перспективних планів формування бюджетів різних рівнів. Перспективою подальших досліджень, на думку автора, визначено моделювання та прогнозування податкових надходжень від запровадження можливих податків та зборів (податок на майно, місцевий акцизний податок), що пропонується як зарубіжний досвід та його використання в Україні.

**Література**

1. Анализ и планирование налоговых поступлений: теория и практика / Под ред. Садыгова Ф.К. – М. – Издательство экономико-правовой литературы, 2004. – 232 с.
2. Анисимов С.А., Остапенко В.В. Проблемы прогнозирования налоговых поступлений // Аудит и финансовый анализ. 2003. – №1. – С. 82–87.
3. Введение в экономико-математические модели налогообложения / Под ред. Д.Г. Черника. – М. Финансы и статистика. – 2000. – 256 с.
4. Гладышевский А.М. Методы и модели отраслевого экономического прогнозирования М.: Экономика. 1977. – 143 с.
5. Кильдишев Г.С., Френкель А.А. Анализ временных рядов и прогнозирование. – М.: Статистика, 1973. – 103 с.
6. Ковалев Л.Н. Многофакторное прогнозирование на основе рядов динамики. – М.: Статистика, 1980. – 102 с.

# ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

I.M. КОРНІЛОВА,  
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,  
С.Г. ФІРЦОВА,  
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Стратегія охорони прав інтелектуальної власності

*У статті розглядаються теоретичні аспекти стратегії охорони прав інтелектуальної власності. Значна увага приділяється розгляду її місця в системі стратегічного управління підприємства, виділенню видів стратегій за різними класифікаційними ознаками та факторів їх вибору.*

**Постановка проблеми.** Реалізація цілей переходу на інноваційну модель розвитку національної економіки крім формування і реалізації виваженої й ефективної державної науково – технічної та інноваційної політики передбачає необхідність переосмислення підходів до управління інноваційною діяльністю на підприємствах – конкретних суб'єктах економіки. Відповідність критеріям конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках в умовах посилення і ускладнення конкуренції вимагає від підприємств розробки дієвої системи управління інтелектуальною власністю. Вона виступає необхідним підґрунтям відтворення інноваційної активності, мотивації до здійснення інновацій.

Особливе місце в цій системі займає підсистема стратегічного управління правами інтелектуальної власності. Важливого значення набуває проблема формування, вибору та реалізації стратегії охорони прав інтелектуальної власності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблематика стратегій правової охорони інтелектуальної власності розглядається в працях відомих фахівців, таких як В. Аньшин, Л. Антонюк, В. Гунін, П. Друкер, А. Поручник, Р. Такер, Б. Твіст, К. Фріман, Ф. Янсен та інших в контексті вивчення інноваційних стратегій. Питання, пов'язанні із формуванням та реалізацією стратегій інтелектуальної власності висвітлюються в працях, присвячених інтелектуальній власності та її управлінню, зокрема, В. Базиловича, О. Бутнік–Сіверського, М. Вачевського, Б. Юровського, О. Підпригори, О. Святоцького, П. Цибульова, В. Чеботарьова та інших.

На жаль, спектр питань стратегій охорони прав інтелектуальної власності як самостійний напрям дослідження в науковій літературі чітко не виділений. Доцільним є зосередження уваги на системному, комплексному розгляді кола проблем даної теми.

**Метою даної статті** є висвітлення теоретико – методологічних аспектів розробки стратегії охорони прав інтелектуальної власності, поглиблення розуміння її сутності, ролі в реалізації загальної стратегії підприємства, виділення видів стратегій та факторів їх розробки та вибору.

**Викладення основного матеріалу.** Методологічного значення при визначенні сутності стратегії охорони прав інтелектуальної власності набуває розуміння того, що ця проблема є точкою перетину трьох дисциплін: стратегічного управління, інноваційного менеджменту, інтелектуальної власності. Відповідно, стратегії інтелектуальної власності як діалектичному поєднанню загального та особливого, притаманні в інтегрованому вигляді загальні положення стратегічного управління та специфічні риси, обумовленні приналежністю до системи відносин інтелектуальної власності та інновацій. Це, безумовно, має бути враховано як при розробці самої стратегії, так і при окресленні факторів впливу на неї.

Стиковий характер стратегії охорони прав інтелектуальної власності накладає відбиток на її позиціонування в системі управління підприємством. З одного боку, як різновид інноваційної стратегії, стратегія інтелектуальної власності в класичному розумінні розглядається як підвид функціональної стратегії, спрямованої на забезпечення реалізації загальних та загальноконкурентних стратегій підприємства. В такому розумінні стратегія охорони прав інтелектуальної власності це підсистема (субстратегія) комплексної стратегії суб'єкта економіки – стратегії розвитку відповідної економічної системи в цілому.

З іншого боку, в сучасних умовах інтенсифікації інноваційної діяльності, її перетворення у ключовий фактор економічного розвитку постіндустріального суспільства слід говорити про певне зміщення акцентів в структурі стратегічного набору підприємства. Пріоритетного значення починають набувати саме інноваційні стратегії та стратегії інтелектуальної власності. Саме вони стають відправною точкою, основою для забезпечення стратегічних змін на підприємстві, в тій чи іншій мірі пронизують своїм впливом весь стратегічний набір. Виходячи з цього стратегію охорони прав інтелектуальної власності можна розглядати як системну концепцію, яка на правляє розвиток відносин інтелектуальної власності й інтегрує з системою стратегічних цілей інноваційних перетворень на підприємстві, обумовлених інноваційною спрямованістю та загальними задачами його розвитку.

Стратегію охорони прав інтелектуальної власності можна розглядати:

- як один із засобів досягнення цілей організації, пов'язаний із набуттям і комерціалізацією прав на об'єкти прав інтелектуальної власності для зміцнення життєздатності і конкурентоспроможності суб'єктів економіки;
- як детальний комплексний план забезпечення конкурентних переваг на основі формування оптимального портфелю прав на об'єкти права інтелектуальної власності та його ефективного використання.

Стратегія інтелектуальної власності дає можливість встановити, яким чином можна ввести в дію наявний фонд прав інтелектуальної власності з урахуванням існуючих і очікуваних в майбутньому сильних і слабких сторін підприємства для того, щоб досягнути стратегічні цілі підприємства.

Стратегія охорони прав інтелектуальної власності – це своєрідна форма реалізації ідеології підприємства в сфері відносин інтелектуальної власності. Це основна програма дій і система заходів у галузі управління інтелектуальною власністю підприємства відповідно до поставлених цілей його розвитку з урахуванням наявного портфелю прав інтелектуальної власності та потенціалу його поповнення та оновлення.

Серед цілей, які можуть закладатися в основу стратегії інтелектуальної власності, слід виділити такі: отримання конкурентних переваг для виходу на ринок; завоювання домінуючих позицій на ринку; наступ на конкурентів; запобігання порушень патентів та судових спорів; захист основних засобів безперервного виробництва; використання патенту як засобу обміну; отримання переваг у конкурсі за замовлення; укладання угод про ліцензування; формування стратегічних патентних союзів; отримання переваг при проведенні переговорів по укладанню угод; оптимізація податкової політики підприємства; збільшення вартості активів підприємства; отримання переваг при залученні позикових коштів; підвищення престижу; забезпечення швидкого повернення інвестицій тощо.

Прорахунки при розробці стратегії в сфері прав інтелектуальної власності можуть привести до судових позовів при порушенні прав інших суб'єктів прав інтелектуальної власності, до втрати іміджу, контролю над певними сегментами ринку, до виникнення ситуації упущеної вигоди, що безумовно вплине на загальну ефективність, конкурентні позиції підприємства на ринку.

При розробленні власної стратегії інтелектуальної власності підприємству бажано приймати до уваги накопичений світовий досвід успіхів і невдач та дотримуватися вироблених загальних та специфічних вимог при розробці і реалізації відповідних стратегій.

Загальні вимоги широко розглянуті в теорії стратегічного управління. Специфічні вимоги щодо формування стратегії інтелектуальної власності визначаються вихідними завданнями управління інтелектуальною власністю, зокрема, мова йде про наступні [6]:

- усвідомлення ролі інтелектуальної власності. Зростає кількість галузей економіки, в яких принципово неможливо створити конкурентний продукт без використання об'єктів права інтелектуальної власності. Наприклад, у виробництві стільникового телефону фірми «NOKIA» використовують близько 300 винаходів;
- перетворення інтелектуальної власності у частину стратегічного бізнес-планування. Успішний бізнес розпочинається з прогнозування майбутнього конкурентного продукту на майбутньому ринку. Це потребує визначення складу об'єктів права, які необхідно створити та/або придбати, для того щоб забезпечити конкурентоспроможність відповідних товарів або послуг;
- ідентифікація наявних об'єктів права інтелектуальної власності на підприємстві: їх кількості, структури, форми

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

правової охорони, власників та терміну чинності прав інтелектуальної власності для визначення ступеню і характеру використання інтелектуальної власності на підприємстві;

– збір інформації про конкурентну інтелектуальну власність з метою оцінки її потенційних можливостей та пов'язаних з нею стратегій наявних та потенційних конкурентів;

– ідентифікація потрібної підприємству інтелектуальної власності, яка забезпечить конкурентоспроможність товарів або послуг на ринку з урахуванням тенденцій його розвитку;

– набуття прав на потрібні підприємству об'єкти права інтелектуальної власності шляхом: створення їх власними силами або за замовленням чи придбання таких об'єктів через договір уступки прав або ліцензійний договір;

– оцінка економічної ефективності використання інтелектуальної власності підприємства для отримання інформації: про витрати на створення, набуття правової охорони та підтримання чинності прав на об'єкт права інтелектуальної власності; про розмір грошових потоків, які здатні генерувати ці об'єкти при використанні їх у власному виробництві; про ціну продажу або передачі прав на об'єкти права інтелектуальної власності;

– сплата податків на інтелектуальну власність за принципом їх мінімізації в рамках чинного законодавства, зокрема, обґрунтування прийняття рішення про постановку на бухгалтерський облік об'єктів права інтелектуальної власності; врахування залежності розміру податку від характеру набуття прав інтелектуальної власності (створення власними силами, придбання за ліцензійним договором);

– забезпечення захисту прав на інтелектуальну власність підприємства від її незаконного застосування іншими особами для збереження виключних прав на об'єкти права інтелектуальної власності та створення умов для отримання комерційної вигоди від їх використання.

Врахування цих вимог при розробці та реалізації стратегії інтелектуальної власності дозволить підвищити ефективність управління інтелектуальною власністю підприємства, створити додаткові можливості посилення його конкурентних позицій в умовах мінливого, динамічного середовища.

У структурі стратегічного набору підприємства в залежності від визначеної ієрархії цілей стратегічного розвитку можуть бути присутніми різні види стратегій охорони прав інтелектуальної власності з різною комбінацією підпорядкованості. Численність даних стратегій є відображенням складності цієї сфери дослідження та розмаїття засобів досягнення цілей інноваційного розвитку, проведення ефективних стратегічних змін на підприємстві.

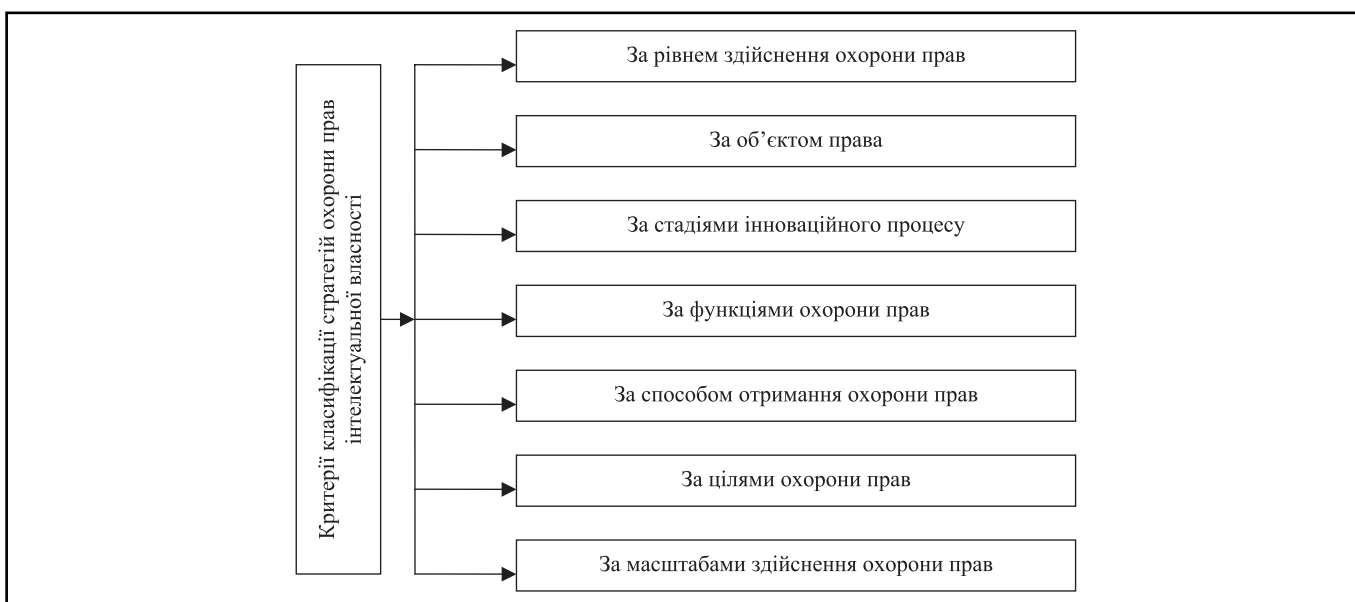
Види стратегій охорони прав інтелектуальної власності можна класифікувати за різними ознаками (див. рис.).

За рівнем здійснення стратегії охорони прав інтелектуальної власності поділяються на: центральну стратегію, формування та реалізацію якої на макrorівні забезпечує Державний департамент інтелектуальної власності МОНУ; інституціональну стратегію, яка розробляється на рівні конкретного суб'єкта прав інтелектуальної власності з урахуванням наявного портфелю прав інтелектуальної власності та факторів середовища.

За об'єктом права інтелектуальної власності можна виділити стратегії охорони: об'єктів авторського права та суміжних прав; об'єктів патентного права та інших результатів науково-технічної творчості; комерційних позначень.

Стратегії охорони прав інтелектуальної власності розрізняються в залежності від стадії інноваційного процесу, а саме: на концептуальній стадії; на стадії лабораторного зразка; на стадії дослідного зразка; на стадії виходу товару на ринок.

Склад стратегій за цілями охорони прав інтелектуальної власності достатньо широкий, враховуючи розмаїття існуючих цілей використання портфелю прав інтелектуальної



Критерії класифікації стратегій охорони прав інтелектуальної власності

власності організації. В узагальненому вигляді – це стратегії: захисту від конкурентів; нападу на конкурентів; створення та укріплення іміджу організації; відкриття нового напрямку розвитку в межах диверсифікації бізнесу; оптимізації фінансово – господарської діяльності.

Практичний інтерес представляє виділення стратегій за способом отримання охорони прав інтелектуальної власності. Мова йде про стратегії правової охорони, які пов'язані з реєстрацією, оформленням прав інтелектуальної власності на результати інтелектуальної діяльності, та про стратегії охорони прав у режимі комерційної таємниці. Вибір способу охорони прав інтелектуальної власності пов'язаний з урахуванням низки факторів комерційного застосування результатів інтелектуальної діяльності. Наприклад, застосування стратегій охорони прав у режимі комерційної таємниці обумовлено, насамперед, чи непатентоспроможністю об'єктів права інтелектуальної власності чи недоцільністю оприлюднення інформації про патентоспроможні нововведення внаслідок несприятливої конкурентної ситуації на ринку.

Стратегії охорони прав інтелектуальної власності можна також класифікувати:

- за функціями інтелектуальної власності. Це стратегії: правового захисту (наприклад, патентування), комерціалізації (наприклад, трансферу технологій через ліцензування), інформаційного забезпечення (через проведення патентних досліджень);

- за масштабами здійснення. Це стратегії охорони: на рівні підприємства (зокрема, у режимі комерційної таємниці); на рівні однієї країни (країни набуття правової охорони); міжнародної реєстрації прав інтелектуальної власності.

Наведена класифікація не вичерпує можливих критеріїв виділення видів стратегій охорони прав інтелектуальної власності, розмаїття та інтеграція яких окреслює поле для подальшого дослідження даної проблеми.

Слід відзначити, що стратегічний набір конкретного підприємства може містити різні комбінації стратегій інтелектуальної власності на різних етапах його життєвого циклу в залежності від певної комбінації факторів середовища.

При визначенні сукупності факторів, на які слід звернути увагу при розробці та виборі стратегій інтелектуальної власності, доцільно враховувати чинники:

- відомі із загальної теорії стратегічного управління;
- обумовлені специфікою науково – технічної, інноваційної діяльності; особливостями набуття та використання прав інтелектуальної власності.

Серед останніх, наприклад, представляють інтерес чинники вибору між патентуванням та охороною в режимі комерційної таємниці, зокрема: компенсація витрат на дослідження та розробки, можливість та потенціал ліцензування за різними варіантами, доступність патентної охорони, природа об'єкта охорони, очікуваний період тривалості життя об'єкта охорони; відповідність об'єкта охорони суворим юридичним вимогам, обсяг прав, наявність виключних прав, величина спектру споживчих можливостей, готовність ринку; можливість контролю частки ринку; витрати на одержання та підтримку охорони, можливість здійснювати контроль за дотриманням прав; ризик втрати прав, можливість впливати на порушника тощо.

### Висновки

Таким чином, утримання та підвищення конкурентоспроможності суб'єктів економіки в умовах посилення тенденцій до глобалізації конкуренції неможливо без інтегрування підсистеми управління інтелектуальною власністю в загальну систему стратегічного управління на підприємстві.

Формування стратегії охорони прав інтелектуальної власності як поєднання загального та особливого доцільно здійснювати із дотриманням вихідних принципів та умов її побудови у відповідності з системою цілей економічного, інноваційного розвитку підприємства, з урахуванням низки факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що і має бути предметом подальших досліджень.

### Література

1. Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. Учебное пособие. – М.: «Анки», 2003, 360с.
2. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 431 с.
3. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями. Модульная программа для менеджеров «управление организацией». Модуль №7. – М.: « Инфра – М», 1999. – 328 с.
4. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / пер. З англ. В.С. Гуля. – К.: Україна, 1994. – 319 с.
5. Інтелектуальна власність: теорія і практика інноваційної діяльності: Підручник / За ред. М.В. Вачевського. – К.: ВД Професіонал, 2005. – 448 с.
6. Такер Роберт Б. Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний / Пер. с англ. – М., 2006. – 240 с.
7. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г., Суїні Ю. Управління інтелектуальною власністю. – К.: «К.І.С.», 2005. – 448с.

# Механізми рефінансування банківських іпотечних кредитів

Стаття присвячена з'ясуванню сутності рефінансування іпотечних кредитів. Розглянуто практику рефінансування іпотечних кредитів як на первинному, так і на вторинному ринку.

**Постановка проблеми.** Однією з основних проблем довгострокового житлового іпотечного кредитування в Україні залишається проблема залучення ресурсів у найбільш ефективних формах. Можливості залучення ресурсів з ринку капіталу визначаються наявністю надійних фінансових інструментів або схем, що забезпечують кредиторам одержання ресурсів у необхідних обсягах, які узгоджуються між собою за строками та вартістю залучення зі строками й процентними ставками кредитних активів. Саме тому в розвинутих країнах світу банки, які здійснюють іпотечне кредитування, для подолання дефіциту ресурсів використовують різноманітні механізми рефінансування. Безперечно, що для вітчизняної банківської системи в умовах катастрофічного браку довгострокових депозитних ресурсів застосування механізмів рефінансування іпотечних кредитів є надзвичайно актуальним.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Вище окреслені проблемні питання досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Так, сучасні зарубіжні вчені, Е. Девідсон, Е. Сандерс, Л. Вольф, Л. Хейр, зосереджені на дослідження механізмів рефінансування в умовах дворівневої організації іпотечного ринку. Російські дослідники, Е. Покопцева, Т. Никитина, В. Казейкин, О. Кудрявцева, І. Разумова, А. Саркісянц, М. Логінов, І. Павлова, як і українські вчені, О. Гринько, О. Євтух, С. Кручок, О. Кіреєв, О. Любунь, та інші, досліджують моделі або системи іпотечного кредитування, головним принципом поділу яких є саме джерела формування ресурсів іпотечного кредитування.

У сучасних умовах, коли українські банки все частіше стикаються з проблемою ліквідності, яка виникає внаслідок фінансування довгострокових іпотечних кредитів за раху-

нок короткострокових депозитних вкладів, а також обмеженістю у залученні ресурсів на міжнародному ринку через фінансову кризу, рефінансування іпотечних кредитів може бути одним із шляхів її вирішення.

**Метою цієї статті** є дослідження механізмів рефінансування іпотечних кредитів та можливостей їх використання українськими банками.

**Викладення основного матеріалу.** Рефінансування іпотечних кредитів являє собою складне явище, насамперед, з науково-методичної точки зору, оскільки визначення поняття «рефінансування» на сьогодні існує надзвичайно багато.

Так, зарубіжні вчені розглядають рефінансування як процедуру перетворення розтягнутих у часі потоків коштів в одноразове (разове) одержання коштів певного обсягу. Їхня сумарна величина визначається поточною ринковою кон'юктурою й прийнятими правилами проведення рефінансування.

На сьогодні в світовій практиці існують різноманітні схеми рефінансування, але серед його інструментів, які використовуються для нарощення нової бази для кредитування, можна виокремити такі основні види (див. табл.):

- 1) продаж пулу;
- 2) випуск забезпечених облігацій;
- 3) сек'юритизація іпотечних кредитів.

Розглянемо детальніше межі й можливості використання схем рефінансування, а також умови, необхідні для ефективного застосування подібних схем на практиці.

**Продаж пулу активів.** Банк може продати сформований ним кредитний пул зацікавленому в його придбанні ринковому агенту (іншому банку або іншій фінансовій установі) або спеціалізованому агентству.

При цьому активи списуються з балансу банку й повністю переходять на баланс фінансового агента, який купує пул. Така форма рефінансування може застосовуватися, по-перше, на початкових етапах формування фінансових

## Схеми рефінансування іпотечних кредитів

Вид схеми рефінансування	Сутність схеми	Умови та межі використання
Продаж пулу кредитів	Відбувається прямий продаж пулу при якому активи переходять на баланс покупця	Слабко розвинена фінансова система (відсутність прямого доступу на ринок кредитування), ліквідація активів при банкрутстві банку; управління кредитним рейтингом; просторова диверсифікація активів; підвищення іміджу банку
Випуск забезпечених облігацій	Емісія цінних паперів з фіксованим рівнем доходу, які забезпечені платежами за довгостроковими кредитами	Забезпечення ліквідності активів без передачі їх на баланс покупця і збереження клієнтської бази; збереження на балансі кредитів з високим рейтингом; збільшення вартості активів (репутація банку)
Сек'юритизація іпотечних кредитів	Передача прав на майбутні потоки платежів	Забезпечення ліквідності; управління кредитним рейтингом; передача та управління кредитних ризиків; диверсифікація кредитного портфелю

ринків як таких або інституту житлового кредитування зокрема; по-друге, може виникнути ситуація, коли деякі фінансові посередники не в змозі самостійно сформувати подібний пул, у той час як інші, що володіють значними обсягами довгострокових кредитів на балансі, зацікавлені в їхньому скороченні з метою підвищення загального рівня ліквідності або залучення коштів для видачі додаткових кредитів.

Прямий продаж кредитного пулу являє собою зручний спосіб вирішити ці проблеми. Недоліком даної схеми можна вважати потенційний відтік клієнтури банку, що продає пул, тому що з продажем пулу найчастіше передається й повна інформація про позичальників, їхню кредитну історію та інше. Оскільки всі виплати з моменту передачі кредиту позичальник здійснює вже на користь його нового власника, ймовірність того, що наступні угоди він також буде укладати з новим банком, значно зростає. Крім цього, у банку, що продає пул, виникають додаткові витрати, пов'язані з необхідністю передачі прав кредитора й повідомлення про це позичальника. У деяких країнах для продажу пулу кредитів необхідно не тільки повідомити позичальника, але й отримати його згоду. Банки змушені користуватися цією схемою рефінансування переважно в країнах, де ринок цінних паперів нерозвинений. Хоча прямий продаж пулу в деяких випадках застосовується й у розвинених країнах. Зазвичай ця схема використовується тоді, коли розмір банку і його репутація такі, що він не в змозі вийти на ринок цінних паперів, або пул кредитів має настільки низький рейтинг (або не має його зовсім через високий рівень ризику). Можлива ситуація, коли банку необхідно зменшити частку ризикових активів у балансі з метою приведення його у відповідність із законодавчими нормативами (наприклад, щодо обсягів покриття й прийнятих ризиків). Крім того, рішення про продаж і по купку кредитних пулів може прийматися з метою кращого розподілу кредитів по регіонах, що сприяє зниженню ризиків, пов'язаних з місцевими змінами економічної кон'юнктури.

Ця ж схема рефінансування використовується, коли банк визнано банкрутом і він змушений продавати свої активи для отримання коштів, необхідних для виконання своїх зобов'язань.

*Випуск облігацій, що забезпечені пулом іпотечних кредитів.* У цьому випадку мова йде про випуск цінних паперів, платежі

за якими узгоджуються із платежами по активах, що ввійшли до пулу, а гарантією виплат по облігаціях виступає пул кредитів. Варто зазначити, що іпотечні активи залишаються на балансі банку і на ринок переноситься лише частина ризиків, пов'язаних з такими активами. Цей метод поширений у європейських країнах, де рівень фінансового посередництва й вплив ринку не настільки високий, як у США.

Перевагою цього методу є збереження власного кредитного рейтингу, оскільки сукупний кредитний рейтинг банку, що характеризує його надійність і привабливість для вкладників, розраховується з урахуванням ризикованості виданих ним кредитів, які відображаються в балансі. Тому будь-який банк зацікавлений у збереженні на балансі довгострокових кредитів з високим рейтингом. Якщо з певних причин він потребуватиме збільшення ліквідності й не може забезпечити його за рахунок акумульованих коштів, то оптимальним варіантом стає випуск іпотечних облігацій, тобто продаж іншим учасникам фінансового ринку права на одержання певних грошових потоків. Іншими словами основою платежів за облігаціями може виступати загальний обсяг кредитів банку з високим рейтингом, тоді як при сек'юритизації цих кредитів рейтинг банку погіршується, що пов'язано зі зниженням якості його активів.

При однорівневій моделі (рис. 1), банк на першому етапі надає позичальнику іпотечний кредит. Щоб отримати кошти для подальшої кредитної діяльності, банк має право рефінансування шляхом випуску іпотечних облігацій. Для цього банками формуються пули заставних<sup>1</sup>.

На другому етапі на основі пулу заставних банк емітує іпотечні облігації терміном від 1 до 10 років. Найбільш поширені терміни – 3, 5 та 10 років. Величина пулів, як і їх структура, постійно змінюється, однак банки зобов'язані постійно підтримувати рівновагу між величиною активів пулу і величиною пасивів у формі облігацій. Погашаються облігації, як правило, в кінці терміну разовим платежем, а відсоткові платежі – щорічно. Заставлене майно служить для задоволення вимог покупців іпотечних облігацій, які, у випадку банкрутства банку, мають першочергове право на його іпотечні активи.

<sup>1</sup> Група заставних, які мають однорідні риси: термін, строковість, відсоткова ставка, LTV тощо

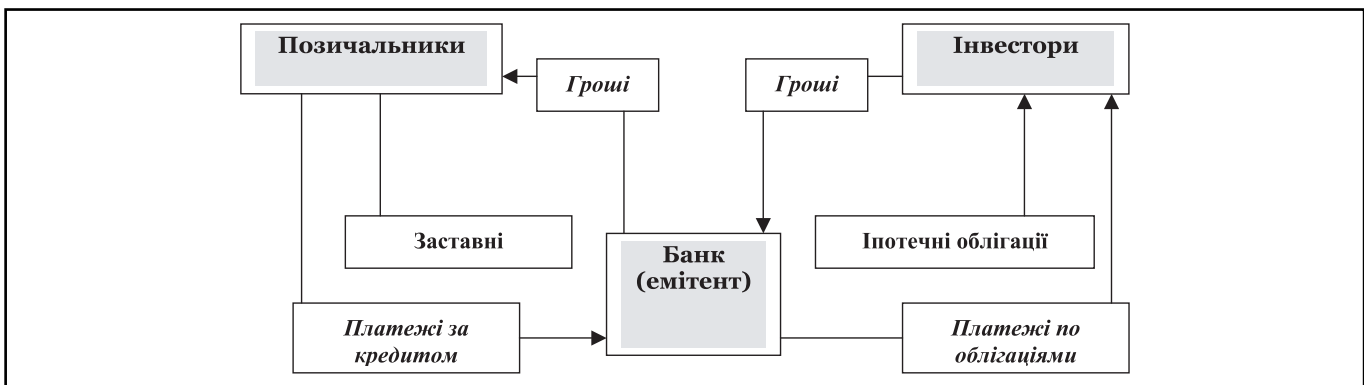


Рисунок 1. Механізм однорівневої моделі вторинного іпотечного ринку

Отже, подібна схема рефінансування найбільш ефективна працює в країнах з розвиненим фінансовим ринком, де частка ринку боргових цінних паперів відносно велика й такі облигації можна досить швидко реалізувати з невеликим дисконтом. Як показує світовий досвід, ця схема рефінансування набула найбільшого розповсюдження в країнах, де банки майже повністю забезпечують потреби господарюючих суб'єктів, тоді як роль ринку невелика. Крім того, випуск забезпечених облигацій вимагає наявності у кредитних організаціях великих однорідних (за строками, географічною ознакою, за рівнем ризику) пулів іпотечних кредитів.

**Сек'юритизація іпотечних кредитів.** Під сек'юритизацією слід розуміти спосіб трансформування боргових зобов'язань у ліквідні інструменти ринку капіталів (цінні папери). Суть сек'юритизації полягає в тому, що банк емітує під частину дохідних активів (іпотечних кредитів) цінні папери і реалізує їх на відкритому ринку. Такими цінними паперами можуть бути облигації з іпотечним покриттям традиційної структури або облигації загального покриття, або цінні папери з потоком платежів, близьким по структурі до платежів по анuitетним іпотечним кредитам.

При рефінансуванні іпотечних кредитів базовим активом сек'юритизації виступає їх пул. Складність даної схеми рефінансування, в порівнянні з попередніми, визначається зростанням числа учасників та поділом функцій. Для кращого розуміння ми пропонуємо розглянути схему сек'юритизації іпотечних кредитів, яка представлена на рис. 2.

Початковим етапом в схемі, зображеній на рис. 2, є формування пулу іпотечних кредитів. Враховуючи той фактор, що надалі випущені цінні папери будуть розміщені на ринку, для об'єктивної оцінки ступеня ризикованості пулу залучається рейтингове агентство, яке за результатами аналізу його характеристик і стану банку визначає специфікацію пулу й присвоює йому рейтинг. Слід відмітити, що при сек'юритизації активів, як правило, створюється окрема керуюча компанія (special purpose vehicle, SPV), єдиною ме-

тою діяльності якої є обслуговування кредитного пулу, що переводиться на її баланс. Тобто основне її завдання – це акумулювання платежів позичальників і генерація стабільного потоку платежів на користь агентів, які придбали права на цей грошовий потік. Іноді керуюча компанія виконує функції платіжного і сервісного агента. Фактично випуск іпотечних цінних паперів здійснює не банк, а створена ним керуюча компанія, яка викуповує у банка кредитний пул на кошти, які залучає від розміщення цих цінних паперів. Слід відмітити, що вартість такого пулу визначається відповідно до рейтингу, який присвоюється йому міжнародними рейтинговими агентствами за стандартизованою процедурою. Іноді для підвищення рейтингу й/або зниження прибутковості за цінними паперами залучаються до участі і різні фінансові установи, в тому числі й з державною формою власності, що надають певні гарантії відносно потоку платежів по цінних паперах. Крім цього, до схеми сек'юритизації пулу іпотечних кредитів залучаються агентства, що здійснюють маркетмейкерські<sup>2</sup> функції, які підтримують ліквідність і обсяги торгів за даними цінними паперами.

Для глибшого розуміння того, чому на сьогоднішній день на розвинутих фінансових ринках банки все більше використовують механізми рефінансування, ми пропонуємо розглянути більш детально сутність концепції рефінансування. За своєю природою банк є фінансовим посередником, основним джерелом доходу якого є маржа (різниця між вартістю залучених і розміщених ресурсів). Банку важливий не тільки обсяг залучених і розміщених коштів та ставки за депозитами і кредитами, але й швидкість створення й обіг коштів за цими видами діяльності. Інструмент рефінансування дозволяє банку отримати додаткові вигоди через його

<sup>2</sup> **Маркетмейкер** – спеціалізована фінансова організація, що є повноправним учасником на фондовій біржі, агентом при здійсненні операцій з цінними паперами. Основною задачею якої є підтримка рівня ліквідності цінних паперів, забезпечення їхньої наявності на ринку й проведення по них торгів. Крім того, ця організація надає інвесторам інформацію з даного випуску цінних паперів.

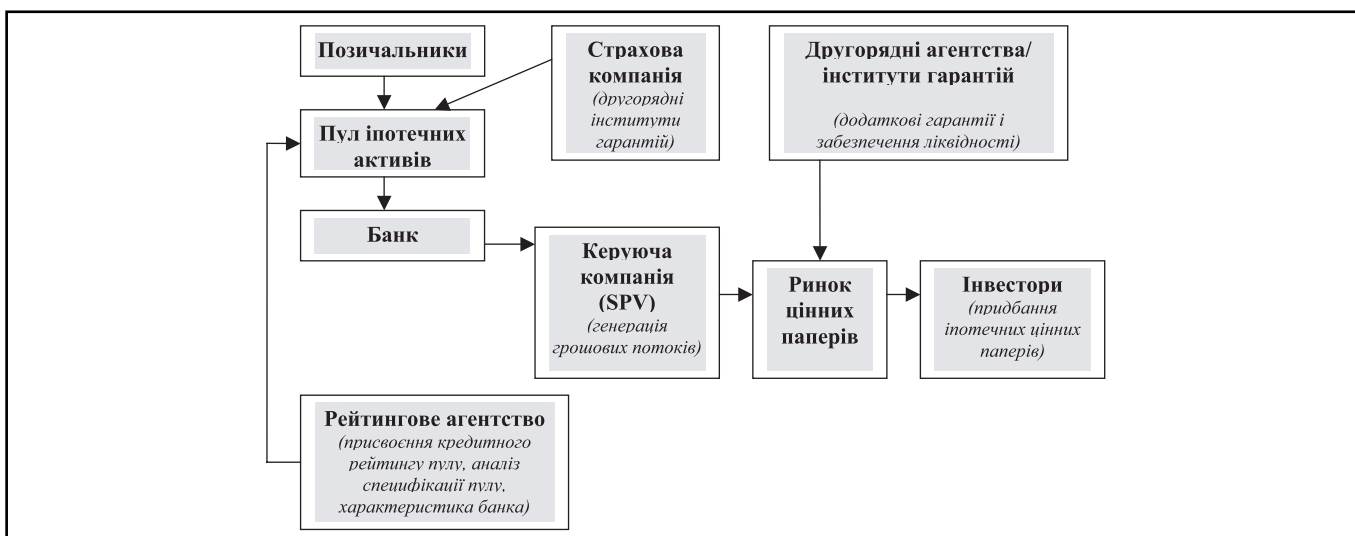


Рисунок 2. Сек'юритизація пулу іпотечних кредитів

го конкурентну перевагу в сфері оцінки кредитоспроможності позичальника: банк може ефективно й з найменшими витратами, в порівнянні з іншими учасниками фінансового ринку, видавати кредити, тоді як інші інвестори розглядають вкладення в сформований банком пул кредитів як один з альтернативних об'єктів інвестування. Привабливість пулу кредитів визначається співвідношенням рівня його ризику та прибутковості. Банку принципово важлива оцінка пулу з боку інвесторів – рівень оціненого ризику вплине на розмір дисконту (знижки) при його продажі. Другою складовою, що визначає величину знижки, є поточний рівень компенсації за тимчасову прибутковість грошей. Цей компонент знижки є традиційною складовою будь-якої операції з коштами, в яку закладена можливість їх використання на протязі тривалого часу. Тимчасова вартість грошей породжується альтернативністю вкладень: кошти інвестора відволікаються на певний строк, протягом якого він міг би скористатися ними іншим способом, і це тимчасове добровільне «вилучення» грошей повинне бути компенсоване відповідно до рівня прибутковості на ринку за аналогічними операціями. Якщо друга складова визначається ринком і відповідає безризиковій нормі прибутковості вкладень на аналогічний строк, то визначення рівня ризикованості пулу вимагає одержання детальної інформації про його елементи. Визначимо суму коштів, яку отримує банк при продажі пулу.

Перш за все, як було відзначено, його вартість знизиться на величину дисконту. Однак існує ще один фактор, який негативно впливає на отриманий обсяг коштів: операційні й інші витрати банку, пов'язані із продажем пулу.

Насамперед залежно від виду продажу<sup>3</sup> в договорі банк повинен чітко зазначені зобов'язання й права сторін, а також їхню відповідальність у випадку настання тих або інших подій. Витрати, пов'язані із правовою підтримкою, також можуть включати вартість переоформлення кредитних договорів, забезпечення супроводу й структурування угоди. Крім того, банк несе операційні витрати, пов'язані із проведенням цієї процедури.

Для розрахунку сумарної величини неотриманих коштів необхідно скласти розмір дисконту й величину сумарних витрат із продажу пулу. Припустимо, що всі витрати є змінними й пропорційні розміру пулу. Дане припущення не занадто реалістичне через те, що витрати на юридичний супровід і деякі види операційних витрат є, по суті, постійними: їхній розмір лише в невеликому ступені залежить від вартості пулу.

Нехай  $D$  – питомий розмір дисконту по пулу, що надається покупцеві (розраховується на одиницю вартості пулу),  $C$  – питомий відсоток усіх видів витрат банку, асоційованих із продажем пулу. Визначимо вартість пулу виходячи з обсягу коштів, відвернутих на його фінансування ( $S$ ). В цьому випадку завдяки використанню інструмента рефінансування обсяг залучених коштів ( $CF$ ) буде розраховуватися за наступною формулою:

$$CF = S - S \times (D - C). \quad (1)$$

Далі дохід банку і його частка на ринку кредитування залежать від можливостей генерування кредитного портфеля на суму, що отримана від продажу пулу і частоти використання інструмента рефінансування. Приріст обсягу виданих кредитів залежить від таких факторів, як потенційний обсяг ринку, на якому банк здійснює свою діяльність, рівень конкуренції, наявність у банку конкурентних переваг і бази для видачі кредитів. Рефінансування являє собою інструмент вирішення тільки однієї проблеми: залучення необхідного обсягу коштів для видачі кредитів. Частота можливого використання інструмента рефінансування залежить від наступних факторів:

- можливість банку швидко генерувати кредитний пул відповідного рейтингу;
- рівень кредитної діяльності банку. Банк не може продати весь кредитний портфель або його найбільш привабливу частину, оскільки це може призвести до зниження рейтингу банку. Крім того після проведення процедури рефінансування кредитний портфель банку має бути досить добре диверсифікований і рівень його ризику не повинен суттєво зрости;
- вартість процедури рефінансування і її привабливість в порівнянні з іншими інструментами залучення коштів;
- рівень маржі по знову наданим кредитам. Маржа має бути такою, щоб сумарна прибутковість пулу банку й новим іпотечним кредитам не була суттєво нижче прибутковості пулу, що був покладений в основу процедури рефінансування.

Якщо всі вище зазначені фактори враховані, то потенційний обсяг виданих банком кредитів за рахунок використання процедури рефінансування буде визначатися за такою формулою:

$$CP = \frac{S}{D + C} - S = \frac{S - S \times (D + C)}{D + C} = \frac{CF}{D + C}. \quad (2)$$

Як було вище зазначено, важливими для банку є обсяг маржі й величина активів, що її генерують. Для ілюстрації привабливості для банку механізму рефінансування можна навести наступний приклад: нехай поточний обсяг кредитного портфеля банку рівний  $CP$  (весь портфель може бути використаний як основа для рефінансування). Банк вважає, що потенційний обсяг додатково наданих банком кредитів може бути рівний  $K$ , при цьому чиста прибутковість<sup>4</sup> операцій кредитування дорівнює  $R$ . В цьому разі залучення грошових потоків через процедуру рефінансування обійдеться банку дешевше, ніж залучення коштів на депозити і дохід банку  $Pr$  за рахунок застосування інструментів рефінансування може зрости на наступну величину:

$$\Delta Pr = K \times (R - C - D). \quad (3)$$

Отже, можна сказати, що саме на розвинених ринках механізм рефінансування є таким же природним, як і надання

<sup>3</sup> Можливі і інші варіанти одержання коштів в обмін на надання пулу кредитів: прямий (повний) продаж, переуступка права одержання доходу (грошових потоків) за кредитними договорами, що ввійшли в пул, частковий продаж (банк бере на себе деякий обсяг зобов'язань за рівнем дефолту позичальника, компенсації втрат і ін.).

<sup>4</sup> Відсоткова ставка за кредитом за винятком витрат по кредитуванню (вартості коштів, залучених у кредити, витрат на оцінку кредитоспроможності позичальника й моніторинг його стану).

кредитів та залучення депозитів. Однак, як буде розглядатися нижче, незважаючи на різноманітність інструментів і форм рефінансування, їхнє застосування на ринках, що розвиваються, обмежене через відсутність відповідної фінансової інфраструктури й слабого розвитку фінансових відносин.

Згідно українського законодавства рефінансування іпотечних кредитів можливе багатьма шляхами з залученням різноманітних суб'єктів, якими можуть бути банки та інші фінансові установи, в тому числі спеціалізовані іпотечні установи, якою на сьогодні в Україні є Державна іпотечна установа (ДІУ). Рефінансування іпотечних кредиторів здійснюється суб'єктами рефінансування за рахунок коштів, отриманих від розміщення іпотечних цінних паперів, а саме заставних, іпотечних сертифікатів [2] та іпотечних облігацій [3]. Передусім зазначимо, що фактично механізми рефінансування необхідно розглядати в розрізі двох видів іпотечних ринків – первинного та вторинного.

Так, первинний іпотечний ринок є сукупністю правовідносин між учасниками іпотечного ринку (первинним кредитором, позичальником, майновим поручителем) щодо зобов'язань за договором про іпотечний кредит і іпотечним договором [5]. Водночас на основі цих договорів є можливим випуск заставної, що значно розширює можливості рефінансування, а саме через:

- продаж заставної шляхом вчинення індосаменту з компенсацією індосанту вартості заставної у встановленому сторонами розмірі;
- операції репо;
- передачу заставної у заставу для забезпечення виконання зобов'язань перед іншими кредиторами;
- емісію іпотечних цінних паперів. Заставні можуть забезпечувати випуск іпотечних цінних паперів – іпотечних облігацій і іпотечних сертифікатів;
- іншим способом, який не суперечить українському законодавству.

Власник заставної має право проводити операції з заставними для рефінансування власної діяльності самостійно або з залученням спеціалізованих фінансових установ, у тому числі ДІУ, які на підставі договору з іпотекодержателем – власником заставної – надають відповідне рефінансування шляхом проведення операцій з іпотечними активами. Таким чином, операції первинного іпотечного ринку (надання іпотечних кредитів та випуск заставної) трансформуються в операції на вторинному іпотечному ринку (випуск іпотечних сертифікатів та іпотечних облігацій).

Вторинний іпотечний ринок передбачає дві моделі його організації: однорівневу та дворівневу. Інструментами однорівневого вторинного іпотечного ринку є іпотечні облігації. На сьогодні в Україні діє Закон України «Про іпотечні облігації», який набув чинності в 2006 році. Так, до сьогодні в Україні здійснено лише один випуск іпотечних облігацій, а саме Укргазбанком у рамках проекту Агентства з міжнародного розвитку США (USAID) «Ініціатива сприяння кре-

дитуванню» (ІСК) за сприяння корпорації «Прагма». Road-show було проведено 27.02.2007 р., де було презентовано трирічні іпотечні облігації на суму 50 млн. грн. зі ставкою купона 10,5%. Управляючим пулом іпотечних облігацій був обраний НВБ Україна (АКБ «ХФБ Україна»), аудитором – «Грант Торнтон Україна» [014]. Протягом березня-квітня 2007 року на ПФТС було проведено сім операцій з продажу пілотних іпотечних облігацій. Обсяги операцій склали приблизно 73 млн. грн., тобто майже у півтора рази більше суми випуску [15]. На думку фахівців, це перший крок банківської системи України на європейський ринок іпотечних облігацій, обсяг якого становить близько \$2 трлн.

Водночас варто зауважити, що підготовка до першого випуску іпотечних облігацій тривала більше 1,5 року, що було в першу чергу пов'язано з організаційно-правовими проблемами, а саме підготовкою підзаконних актів в частині аудиту та ліцензування діяльності з управління іпотечним покриттям [15].

Не менші проблеми існують і на дворівневому вторинному іпотечному ринку України, який являє собою сукупність правовідносин між учасниками іпотечного ринку щодо зобов'язань між Державною іпотечною установою та первинними кредиторами з рефінансування та обслуговування іпотечних кредитів. До сьогодні в Україні не створено альтернативних ДІУ структур. Зазначимо також, що проект ІСК (USAID) надає підтримку не тільки окремим банкам, але й ДІУ у створенні сприятливих умов для продажу іпотечних активів.

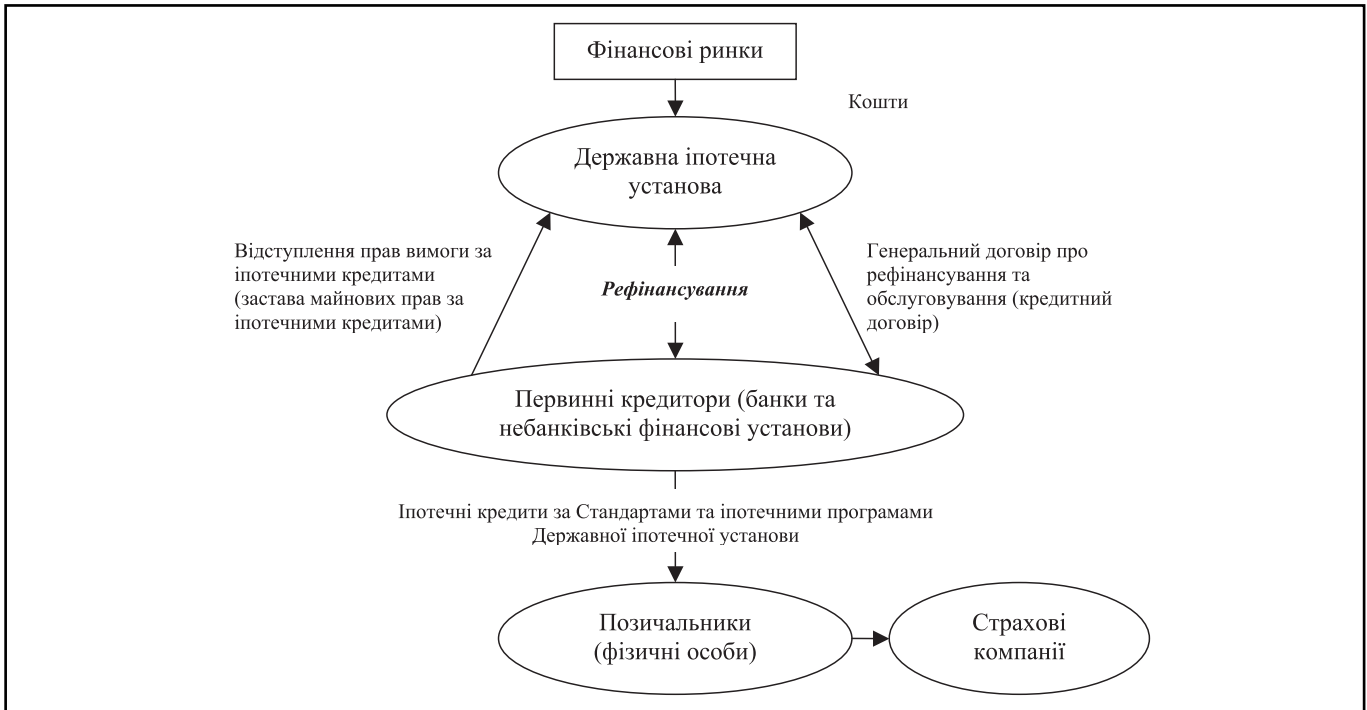
Передусім рефінансування може здійснюватися Державною іпотечною установою (ДІУ) за рахунок власних та залучених коштів шляхом [4]:

- набуття у первинних кредиторів прав вимоги за іпотечними кредитами, наданими первинними кредиторами у відповідності до вимог ДІУ на весь строк дії договору про іпотечний кредит;
- набуття у первинних кредиторів прав вимоги за іпотечними кредитами, наданими первинними кредиторами у відповідності до вимог ДІУ на встановлений строк рефінансування (операція репо).

Зазначимо, що власними коштами ДІУ є статутний капітал, який у 2005 році становив лише 20 млн. грн., а надалі у 2006 році було збільшено до 100 млн. грн. Проте власний капітал є лише стартовою базою для рефінансування іпотечних кредиторів. Основним джерелом коштів ДІУ є залучені кошти, а саме:

- випуск корпоративних облігацій – гарантовані державою відсоткові облігації ДІУ;
  - випуск іпотечних облігацій;
  - залучення коштів міжнародних фінансових організацій.
- Узагальнену схему рефінансування первинних кредиторів наведено на рис. 3 [5].

Зазначимо, що перший випуск гарантованих державою відсоткових облігацій ДІУ було здійснено у 2006 році. Так, державою були надані гарантії у сумі 1 млрд. грн. за процент-



**Рисунок 3. Узагальнена схема рефінансування первинних кредиторів**

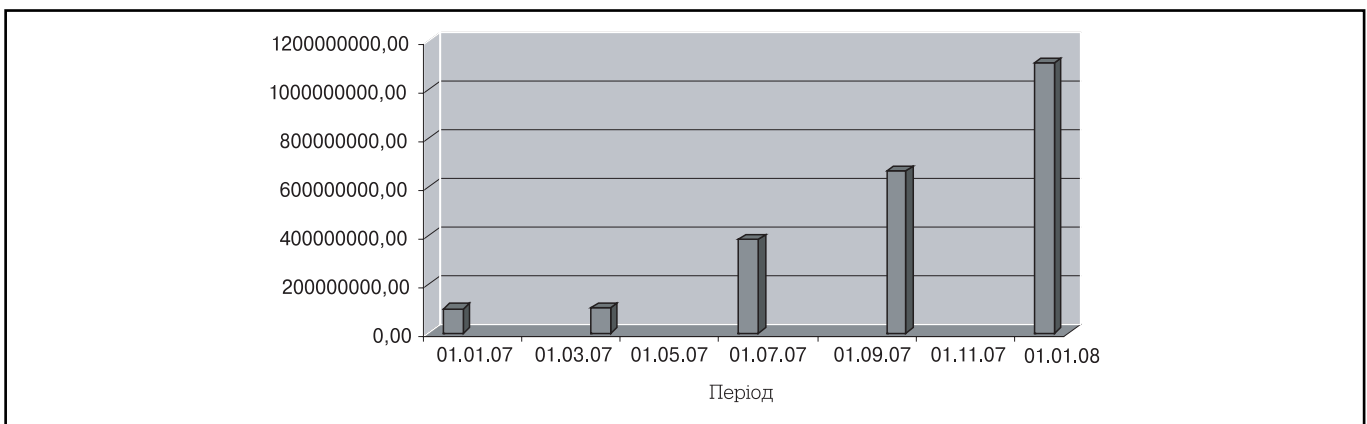
ними облігаціями у національній валюті з процентною ставкою 9,5% річних, строк обігу яких становив з 29.12.2006 р. до 13-22.12.2011 р. Номінальна вартість однієї облігації становила 100 тис. грн. Таким чином, зазначені облігації були призначені для інституційних інвесторів.

Завдяки залученим коштам стало можливим суттєве збільшення обсягів рефінансування (рис. 4). За 2007 рік обсяг рефінансування ДІУ з початку року збільшилися в 11,1 раза. Якщо станом на 01.01.2007 р. обсяг рефінансування становив 100 082,27 тис. грн., то вже станом на 01.01.2008 р. обсяг рефінансування становив понад 110 224,05 тис. грн. [13, с. 15]. Що стосується вартості рефінансування, то з вересня 2007 року запроваджено розрахунок індексу іпотечного кредитування ДІУ та ринкового індексу іпотечного кредитування, що дає змогу порівнювати відсоткові ставки на іпотечні кредити за Стандартами ДІУ та на іпотечні кредити, видані банками за рахунок власних

ресурсів. Варто зазначити, що спостерігається чітка тенденція до зменшення індексу іпотечного кредитування ДІУ. Так, у грудні 2007 року індекс іпотечного кредитування ДІУ становив 12,69% річних, відповідно ринковий індекс іпотечного кредитування – 14,49% річних, проте вже на 01.06.2008 р. індекс іпотечного кредитування ДІУ становив 12,17%, у той час як ринковий індекс іпотечного кредитування зріс до 18,96% [16].

У цілому ж за 2007 рік відповідно до встановлених критеріїв відбору банків за 2007 рік включені до системи рефінансування ДІУ 21 іпотечний кредитор-банк. Загальна кількість іпотечних кредиторів-банків, з якими укладені генеральні договори про рефінансування та обслуговування іпотечних кредитів, становить 72 банки [16].

Власне, у 2008 році ДІУ знову звернулася з пропозицією щодо надання конкурентних заявок на купівлю облігацій на загальну номінальну вартість 1 млрд. грн. Облігації ДІУ, за-



**Рисунок 4. Обсяги рефінансування іпотечних кредиторів Державною іпотечною установою [13, с. 15]**

реєстровані в Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку, є відсотковими іменними з додатковим забезпеченням у вигляді довгострокової державної гарантії, наданої Кабінетом Міністрів України в особі Міністра фінансів України, в обсязі 1 млрд. грн. Термін обігу облігацій становить від 5 до 7 років із щоквартальним купоном. Максимальна дохідність облігацій ДІУ становить 9,4% річних.

Незважаючи на те що ДІУ була створена ще 2004 року, до сьогодні не було здійснено жодного випуску іпотечних облігацій. Лише у травні 2008 року було підписано угоду між ВАТ «Державний ощадний банк України» та Державною іпотечною установою, згідно з якою банк візьме на себе функції управителя іпотечним покриттям, що буде виступати в якості забезпечення за іпотечними облігаціями [16].

Вважається, що підписання цієї угоди «сприятиме більш динамічному розвитку останнього та запровадженню обігу таких фінансових інструментів із залучення в іпотеку коштів інвесторів, що притаманні високорозвинутим країнам, з потужним фінансово-інвестиційним потенціалом» [16].

Загалом за планами ДІУ в 2008 році заплановано здійснити випуск іпотечних облігацій на загальну суму 200 млн. грн.

### Висновки

У результаті проведеного дослідження з'ясовано, що рефінансування іпотечних кредитів являє собою складне явище, яке являє собою процедуру перетворення розтягнутих у часі потоків коштів в одноразове одержання коштів певного обсягу. Основними механізмами рефінансування іпотечних кредитів в міжнародній практиці є продаж пулу іпотечних кредитів, випуск забезпечених облігацій, сек'юритизація іпотечних кредитів. Для глибшого розуміння сутності концепції рефінансування наведено модель, яка визначає необхідність фінансових посередників у здійсненні іпотечного кредитування, а саме запропоновано формули, на основі яких визначаються обсяги залучених коштів в процесі рефінансування, потенційний обсяг виданих банком кредитів за рахунок використання процедури рефінансування, обсяги зростання доходів банку в разі використання схем рефінансування.

В Україні використання схем рефінансування можливе за всіма трьома сценаріями, які використовуються й у міжнародній практиці. Проте термін рефінансування на законодавчому рівні використовується виключно для другого рівня вторинного іпотечного ринку. Не зважаючи на те, що випуск іпотечних цінних паперів на законодавчому рівні був дозволений ще 2003 року, перший випуск іпотечних облігацій було здійснено лише у 2008 році, що пов'язано передусім з підготовкою підзаконних актів в частині аудиту та ліцензування діяльності з управління іпотечним покриттям. Така ж саме проблема виникла й у Державній іпотечної установи, яка на сьогодні як інструмент формування ресурсів використовує не іпотечні, а корпоративні, забезпечені державною гарантією, облігації. Варто зауважити, що діяльність ДІУ надзвичайно позитивно позначилася на ро-

звитку вітчизняного іпотечного ринку, оскільки обсяги рефінансування лише за 2007 рік збільшилися в 11,1 раза і на 01.01.2008 р. становили 1 110 224,05 тис. грн.

Таким чином, можемо зазначити, що на сьогодні іпотечні облігації та сек'юритизація відіграють помітну роль в підвищенні ліквідності та управлінні капіталом фінансових установ, забезпечують більшу диверсифікацію ризиків і підвищення фінансової стабільності банків. Залежно від того, яка модель та інструменти іпотечного ринку будуть найбільш поширені, визначатиметься і функція банків, і їх роль в грошово-кредитній політиці. Держава, зі свого боку, через стимулювання використання тих чи інших моделей та інструментів іпотечного кредитування може впливати на економічні та монетарні процеси.

### Література

1. Закон України «Про іпотеку» №898-IV від 05.06.2003 р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» №979-IV від 19.06.2003 р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
3. Закон України «Про іпотечні облігації» №3273-IV від 22.12.2005 р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
4. Рішення правління Державної іпотечної установи №29 від 16.12.2005 р. «Про затвердження Положення про рефінансування первинних кредиторів шляхом набуття прав вимоги за іпотечними кредитами» // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
5. Рішення правління Державної іпотечної установи №35 від 13.02.2006 р. «Про затвердження Стандартів надання, рефінансування та обслуговування іпотечних житлових кредитів» // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
6. Дэвидсон Э., Сандерс Э., Вольф Лэн-Линг, Чинг А. Секьюритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ / В.М. Смородинов (пер. [с англ.]), Г.О. Греф (вступ. сл.), В. Качуро (пер. [с англ.]). – М.; СПб.: Вершина, 2007. – 592 с.
7. Зверев В.А. Что надо знать инвестору о секьюритизации // Ценные бумаги. – 2008. – №2.
8. Гринько Е.Л. Ресурсное обеспечение банковского ипотечного жилищного кредитования (вопросы теории, методики, практики) / Севастопольский национальный технический ун-т. – Севастополь: Издательство СевНТУ, 2006. – 273 с.
9. Кручок С.І. Іпотечне кредитування: європейська практика та перспективи розвитку в Україні. – К.: Урожай, 2003. – 207 с.
10. Любунь О.С., Кіреєв О.І. Іпотечний ринок: теоретичні основи іпотеки, іпотечне кредитування, інструменти і моделі фінансування та рефінансування житлового будівництва: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Університет «КРОК». – К., 2005. – 356 с.
11. Покопцева Е.Б., Никитина Т.И., Казейкин В.С., Кудрявцева О.С. Ипотека в России: Прошлое. Настоящее. Будущее / И.С. Радченко (ред.). – М.: ГроссМедиа, 2004. – 318 с.
12. Разумова И.А. Ипотечное кредитование: Виды ипотечных кредитов. Рынок ипотечного капитала. Нормативно-правовое регулирование: Учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по спец. «Финансы и кредит». – СПб.; М.; Нижний Новгород; Воронеж; Ростов-н/Д; Питер, 2006. – 200 с.

13. Річний звіт Державної іпотечної установи // –Київ: 2008. – 28 с.

14. Сколотяний Ю. Паросток іпотечної надії // Дзеркало тижня. – 2007. – №8.

15. www.atci.com.ua – Офіційний сайт USAID – Ініціатива сприяння кредитуванню.

16. www.ipoteka.gov.ua – Офіційний сайт Державної іпотечної установи.

Ю.В. ВЛАСЕНКО,  
аспірантка, Інститут світової економіки і міжнародних відносин, асистент КНЕУ ім. В. Гетьмана

## Сучасні проблеми теорії і практики інноваційного розвитку в Україні

*У статті розглядаються теоретичні та методичні основи інноваційного розвитку в умовах глобалізації. Особливу увагу приділено дослідженню економічної політики країн – інноваційних лідерів та можливостям використання їх позитивного досвіду для побудови національної інноваційної системи. Аналізуються актуальні проблеми інноваційної політики України та надаються рекомендації щодо їх вирішення для забезпечення конкурентоспроможності на світовій арені.*

**Постановка проблеми.** Безумовно, в сучасній економічній теорії, особливо що стосується проблем конкурентоспроможності, питання інноваційного розвитку як базова стратегія є найбільш актуальним. В той же час практика розвитку інновацій в Україні, по суті, не відповідає самому поняттю інноваційного розвитку не тільки у відповідності до економічної теорії, а й до елементарних критеріїв світового досвіду.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанню інновацій та інноваційного розвитку приділяється значна увага у дослідженнях провідних зарубіжних та українських вчених-економістів, зокрема у працях Р. Солоу [11], Й. Шумпетера [9], Р. Ротвера [10], Р. Фостера [7], Б. Твісса [5], В. Денисюка [3], Н. Шелюбської [8], Л. Федулової [6], Л.Л. Антонюк, А.М. Поручника [1]. Проте більш детального аналізу потребує саме проблема особливостей перебігу процесів інноваційного розвитку в Україні, тому дана стаття присвячена вирішенню цього актуального питання.

**Метою статті** є комплексний аналіз тенденцій, проблем та перспектив України при переході до інноваційної моделі розвитку, а також розробка науково обґрунтованої концепції інноваційного розвитку економіки України через використання провідного досвіду.

**Викладення основного матеріалу.** Сама по собі інноваційна діяльність в ринковому сприйнятті – це бізнесова діяльність вчених та винахідників. І тут ми бачимо першу і мабуть головну перешкоду. Річ у тім, що кінцевий результат, продаж інновації на світовий ринок технологій для України, що не входить у відповідні альянси, є питанням, що сьогодні не вирішено. Країни Заходу, БРІК та інших союзів різних форматів мають спеціальну стратегію щодо інноваційної політики. Україна не є членом жодного з цих клубів. Навіть така потужна і до ре-

чі споріднена нам країна, як Росія, для реалізації своїх програм інноваційного розвитку робить потужні зусилля, спрямовані на «пролом» закритих ринків інновацій, і це при її надзвичайно великому рівні розвитку науки і техніки. Приклад – науково-технологічний альянс між Євросоюзом і Росією і російсько-китайські технопарки. І це не дивно. Сучасні світові ринки інновацій опікуються своєю закритістю заради досягнення лідерських пріоритетів і відповідно прибутків за рахунок саме технологічних переваг. До речі, розрахунки російських економістів доводять, що якщо сучасний стан (1% російських інновацій в світовому обсязі) збільшити вдвічі, то цей ще один відсоток дасть Росії змогу без економічних втрат припинити продаж нафти і газу за кордон [2].

Можна назвати ще одну причину необхідності відповідних альянсів. Індійська «силіконова долина» – Бангладер на своє заснування витратила стільки коштів, що відповідає сорока річним бюджетам України. Враховуючи обмеженість місцевих фінансів, зрозуміло, що розвиток технологій і винаходів може мати дуже обмежену фінансову підтримку з боку держави і, таким чином відповідні розробки треба робити «під замовлення», що знову ж таки потребує зв'язків або з країнами, що мають власний «ринок інновацій», або на глобальний світовий ринок взагалі. На сьогодні такі умови для України, що суттєво деградувала за період незалежності і фактично проїдає соціалістичні напрацювання, може створити Росія, Китай і ринки слабозрозвинутих країн, в які можна вийти через співробітництво з Росією і Китаєм.

Якщо реально дивитись на речі, то сьогоднішні спроби продати технологічне досягнення або наукове відкриття на Захід реалізується через Польщу, що купує такий винахід за копійки в порівнянні із своєю винагородою, бо при перепродажі винаходу Польщею в Євросоюз [8]. Сучасний ринок технологій – це особливий ринок, що зацікавлений більше в твоїй нерозвиненості, ніж в корисності твоїх винаходів. Це означає, що тільки альянс, в першу чергу з Росією, на рівні більш глобальному, ніж це передбачено планом розвитку СНД, дає Україні можливість повернення статусу високотехнологічної держави.

Крім проблеми неінтегрованості перед Україною постає велика кількість внутрішніх проблем.

Так, в Україні кожен вид підприємницької діяльності, чи то завод, чи то банк, а відтепер і інноваційна діяльність, піддається податковому вилученню. Причому жодна науково-технологічна діяльність не підпадає в жоден список підприємств з оподаткування [4].

Також великою відмінністю є фінансова підтримка уряду на розробку інновацій, якщо в розвинених країнах ця підтримка є корисною справою, то в Україні – це відкладене зло, бо через деякий час на ваше підприємство чи НДІ прийде перевіряючи структура і, відповідно, буде задавати питання. В Україні інноваційна діяльність буде ризиковою до тих пір, поки винахідник, підприємець, законодавець та держчиновник не будуть діяти чи мислити однаково. Та, як показує практика, у нас вони так робити не можуть, бо підприємець думає перш за все про перспективу свого підприємства, а в останню – про інновації і ті, що вже десь перевірені. Винахідник живе майбутньою новизною, що завжди не відповідає можливостям чи потребам підприємства. Державний чиновник має на меті зробити все так, щоб до нього не було жодних запитань, і, відповідно, законодавець сприймає інноваційну діяльність, як використання державних коштів без користі [6].

Державні пріоритети, що практично виключають науково-технічну діяльність, призводять до того, що в Україні існує повна загроза втратити можливість розвитку інноваційної сфери, так як це роблять західні країни. Зрозуміло, що на сьогодні влада України не буде займатися інноваційною діяльністю, бо вона навіть не уявляє собі особливості науково-технічного розвитку, а також, як ми бачимо, владі явно не до того.

Також треба відмітити той факт, що наша економіка є сиринною, тому треба стимулювати інноваційну сферу, фінансуючи НДДКР. Середнє щорічне фінансування науки за період 2000–2006 років в Україні складало 1,2% ВВП, тоді як в європейських країнах з високим рівнем розвитку людського потенціалу наукоємність ВВП складає від 1,4% в Ірландії до 4% в Швеції. Крім того, у середньому на одну розробку в Україні припадає лише 15–30 тис. грн. В Україні один із найнищих рівнів фінансування науки в світі – \$11 на душу населення, у США – \$1000, Японії – \$900, Фінляндії – \$700–800, Росії – \$60–66. Наднизький у нас також рівень упровадження інновацій: з 40 тис. виконуваних розробок щорічно використовується у виробництві до 16% [5].

Наша економіка характеризується низьким рівнем інвестування НДДКР, що, в свою чергу, супроводжується відставанням по інвестиціям в людський капітал. Тому фінансування в НДДКР та освіти має відбуватися паралельно, як це показує Індія, Китай і Росія. В Україні у відношенні до інновацій не існує таких погоджень з вузівською наукою. Так, наприклад, по законам Франції лабораторії у вищих навчальних закладах, що займаються інноваційною діяльністю, знають, заради чого вони це роблять, бо вони мають право на відсоток прибутку від її результатів впровадження. Це стимулює сту-

дентів з першого курсу втягуватися в інноваційну сферу та приймати рішення щодо майбутньої кар'єри. В Україні ця ситуація закінчилась би обвинуваченнями ректора в корупції. Просто уряд у Франції поставився до винахідницької діяльності у вузах як до загальноосвітнього процесу.

Потребує удосконалення і система взаємодії фундаментальної та прикладної науки, перенесення центрів створення інновацій безпосередньо у місця їх впровадження, адже сьогодні основна частина вчених в Україні працює у ВНЗ і академічних НДІ, 11% – у галузевому секторі й лише 0,2% вчених припадає на промисловий сегмент. (Для порівняння: у США понад 70% науки зосереджено в компаніях, в Японії – 90%.)

Те, що панівними в Україні залишаються ресурсомісткі низькотехнологічні галузі, а високотехнологічні напрямки створюють лише близько 3–5% загального продукту (найпрогресивніші наукомісткі галузі – нанотехнології, оптоелектроніка, біотехнології, геноміка, фотоніка в Україні майже відсутні – їх частка у ВВП становить менше 0,1%), відображається в тому, що на відміну від розвинутих країн, в яких 85–90% приросту ВВП забезпечуються за рахунок виробництва та експорту наукоємної продукції, частка України на ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється у \$2,5–3 трлн., становить приблизно 0,05–0,1%. Так, частка високотехнологічного експорту в загальному обсязі промислового експорту України у 2006 році становила 13,7%, тоді як, наприклад, у Німеччині – 42%, Фінляндії – 22% [6].

Щоб інтегруватися в глобальний інноваційний простір, Україна має визначитися з пріоритетними напрямками забезпечення міжнародної конкурентоспроможності, адже розвивати та підтримувати одночасно багато інноваційних напрямів нерационально і навіть згубно для економіки держави. Це підтверджує наявність спеціалізації країн на міжнародних ринках високотехнологічних продуктів. (Наприклад, на ринку ЄС Ірландія та Нідерланди спеціалізуються на комп'ютерній та офісній техніці, Великобританія та Франція – на виробництві повітряних літальних апаратів та космічних кораблів, Фінляндія – на електроніці та техніці зв'язку, Швеція, Італія, Австрія, Португалія – на озброєнні, Данія – на фармацевтичних продуктах, Німеччина – на наукових приладах тощо).

Для України важливим ринком високотехнологічної продукції є ринок озброєння та військової техніки. У 2006 році експорт цієї продукції становив \$640–680 млн. Це шосте місце серед світових експортерів. Доречно зауважити, що основними експортерами є США та Росія, середньорічний експорт яких за 2000–2006 роки – \$2,0–2,5 млрд. Україна також належить до восьми країн, що мають необхідний науково-технологічний потенціал для створення найсучаснішої авіакосмічної техніки, входить до десятка найбільших суднобудівних держав світу. Має велику частку зайнятих у високотехнологічних галузях промисловості, співставну з країнами ЄС, разом із тим продуктивність праці у декілька разів нижча, ніж в цих країнах. Тому Україні слід зосередити-

ся саме на цих пріоритетних галузях промисловості та забезпечити суттєве збільшення їх державної підтримки.

Україна для надолуження позицій високотехнологічної держави та забезпечення реального впливу науки та інновацій на економічне зростання має збільшити частку ВВП, що інвестується у дослідження та розвиток, хоча б до загальноєвропейського критерію в 3% ВВП у 2010–2015 роках, але за умов: по-перше, доведення частки підприємницького сектору в обсягах цих інвестицій не менше двох третин, по-друге, істотних змін моделі фінансування науки у бік врахування перспективності технологій, очікуваних результатів їх впровадження, конкурсних засад відбору проектів.

Все ж таки постає питання: чому так важливі інновації сьогодні?

В умовах, коли технологія виробництва залишається незмінною, зростання економіки може досягатись тільки за рахунок росту населення, причому, якщо не змінюються технології землеробства, ріст населення теж обмежений. Тому така економіка надалі буде характерна на постійне зниження рівня життя при зростанні чисельності населення.

Підтвердженням цьому були останні роки радянської економіки.

Відповідно, альтернативою є інноваційна економіка.

Важливо відмітити, що відкриття чи винахід ще не є інновацією. Інновація – це потреба у вирішенні технічної, економічної і організаційної проблеми, і оптимальне вирішення її. Тому, як результат, інноваційна економіка передбачає широке інформаційне середовище. Але в нашій країні дуже багато інноваційної інформації приховано.

В інформаційному середовищі завжди існують нереалізовані винаходи, тому основним джерелом інноваційного розвитку є накопичення практичних знань.

Так, одну успішну інновацію можна назвати як щасливий збіг обставин, але систематичні інновації, що у деяких людей чи організацій виходять частіше і успішніше, ніж у інших потребують пояснення. Пояснення є тим, що інновації – це накопичення знань, і необхідно відмітити, що йдеться про накопичення не тільки наукових, а й технологічних знань. Успішна інноваційна діяльність потребує інтеграції різних джерел знань, і тут ми знову повертаємось до того, що ці знання і людські якості мають починатися з вузівської науки, тобто із студентських років.

Також ще однією внутрішньою проблемою є такий аспект як невизначеність і ризик, що є невід'ємною частиною інноваційної діяльності. Так, у всьому світі до цього відносяться спокійно, як до звичайного успіху чи невдачі у конкурентній боротьбі. В Україні ж до невдачі відносяться як до деякого різновиду корупційної діяльності, і як результат починає діяти податкова інспекція, чи готується кримінальна справа.

Тобто потрібно зазначити, що інноваційний успіх країни пов'язаний із благосприятливою для підприємництва загальноекономічною політикою.

Стимулювання інновацій за допомогою податкових пільг є достатньо популярною політикою держав. На прикладі, відома роль податкових пільг в успіху китайських «особливих економічних зон» і індійського Бангалора. Так, із прикладів і вищесказаного видно, що одним із основних двигунів успішної і корисної інноваційної активності є зняття податків [10].

Чому в Україні законодавці і підприємці не піднімають питання про податкові пільги? По-перше, законодавці бояться нецільового використання пільг і того що основні переваги від пільг не дістануться інноваційним підприємствам. По-друге, підприємці не хочуть ускладнень у податковій звітності.

### Висновки

Проведений аналіз свідчить про безальтернативність для України інноваційного шляху розвитку, насамперед із погляду світових тенденцій розвитку економіки, які доводять, що іншим шляхом сьогодні неможливо забезпечити процвітання країни та істотне підвищення добробуту її народу.

Адже успішна інтеграція певної країни у світову економіку залежить від рівня її національної конкурентоспроможності. Перехід на нову парадигму економічного зростання в умовах динамічних змін у науці та технологіях, під впливом контраверсійних процесів інтернаціоналізації і всеосяжної глобалізації вимагає від кожної країни модернізації її економіки, активізації інноваційної діяльності, створення сприятливого інвестиційного клімату, постійного розвитку ринкових механізмів господарювання.

Україна повинна залучатися до процесів міжнародного технологічного обміну, розвивати вітчизняний науково-технічний потенціал, розробити та втілювати концепцію інноваційного розвитку країни, якщо не бажає стати сировинним придатком розвинених країн у найближчому майбутньому.

Світовий досвід інноваційного розвитку дозволяє виділити стійкі напрямки системних інноваційно направлених трансформацій макросистеми, серед яких: формування та розвиток ринку інноваційних продуктів, трансформація ринку товарів та послуг, формування та розвиток інноваційної інфраструктури, підвищення рівня захисту інтелектуальної власності, перетворення системи освіти і державного сектору, розвиток інформаційного середовища та інше.

Україна має проводити систематизовану державну інноваційну політику щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності та інтеграції в світовий науково-технологічний простір.

Удосконалення інноваційної політики України передбачає удосконалення механізму державного регулювання інноваційної діяльності, поліпшення якості наукових досліджень, створення умов для широкого впровадження нових технологій та продуктів. Особливо важливе значення має законодавчо-правове, організаційне та адміністративне забезпечення і підтримка інноваційних процесів.

## Література

1. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003.
2. Белов В.Н. Инновационная политика и инновационный бизнес в России / Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2008. – №15 (146). – С. 16.
3. Денисюк В. Розвиток інноваційних територіальних структур як важливої складової Української інноваційної системи // Економічний часопис. – 2003. – №7–8. – С. 43–47.
4. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Вид. Центр Львівськ. нац. ун-ту ім. І. Франка, 2007. – 608 с.
5. Макогон Ю. Инновационные процессы и конкуренция на мировых рынках. – Економіст. – 2007. – №9. – С. 66–69.
6. Федулова Л. Технологічна конкурентоспроможність економіки: виклики та шляхи для України. – Економіст. – 2007. – №12. – С. 30–33.
7. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. – М.: Прогресс, 1987. – 147 с.
8. Шелюбская Н. Новые направления инновационной политики ЕС // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №4. – С. 63–68.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1992. – 231 с.
10. Rathwell R. Successful industrial innovation: critical success factor for the 1990s // R&D Management. – 1992. – 22 (3). – P. 221–239.
11. Solow R. M. A contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly of Economic. – 1956.

О.С. ЛЮБУНЬ,  
докторант, НДЕІ

## Інтегрування банківської моделі трансфертного ціноутворення при інвестиціях у промисловість

*У статті розглядаються питання, пов'язані з трансфертним ціноутворенням структурних підрозділів банківської установи в сучасних умовах.*

**Постановка проблеми.** Аналізу банківської діяльності та його впливу на розвиток фінансових ринків в умовах трансформаційних процесів структурної перебудови економіки країни присвячено чимало наукових трудів. Відмінною рисою даної статті є цілеспрямованість, системність аналізу, стратегія моделювання роботи банку з трансфертним ціноутворенням.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В останніх наукових роботах проводиться аналіз впровадження банківських продуктів та система їх ціноутворення. Однак ціноутворення структурних підрозділів у банку не представлений у концептуальну програму фінансового розвитку банківської установи.

Тому, власне, у статті в прикладному аспекті розглядається питання з трансфертним ціноутворенням структурних підрозділів банківської установи в сучасних умовах.

Незважаючи на численні публікації щодо банківської діяльності та ціноутворення у кредитних установах, в них на недостатньому рівні опрацьована взаємозалежність між ефективністю витрат на окремі підрозділи банку та ступеню їх дохідності.

**Мета статті.** З наукового дослідження можна одержати уявлення про стратегію використання методів із трансфертним ціноутворенням діяльності банку.

**Викладення основного матеріалу.** В сучасній економічній науці прийнято говорити про два основні методи ро-

боти банку з трансфертним ціноутворенням: метод обліку і калькулювання повної собівартості та метод розрахунку неповної, обмеженої, собівартості за системою Direct Costing.

Перший метод, який ще називають методом абсорбції, є більш традиційним і передбачає розподіл усіх витрат на прямі, які можна безпосередньо віднести на об'єкт калькулювання, та непрямі, які не мають прямого зв'язку з певним об'єктом калькулювання й належать до них опосередковано, за певною схемою розподілу.

Сутність другого підходу полягає в тому, що собівартість може включати тільки прямі (або змінні) витрати, величина яких прямо чи опосередковано залежить від обсягів діяльності підприємства. Інші, умовно-постійні, витрати до калькуляції собівартості не включаються, а відшкодовуються із суми загальної виручки або загального прибутку в кінці звітного періоду.

Відповідно до вибору керівництва банку щодо застосування того чи іншого підходу формується й певна модель організації управлінського обліку і бюджетування.

Найбільш відомою у банківському менеджменті схемою бюджетування на основі обліку повної собівартості є традиційна для західних комерційних банків система, побудована за допомогою механізму **внутрішнього (трансфертного) ціноутворення**.

За допомогою цього механізму відбувається моделювання своєрідних ринкових відносин всередині фінансової структури банку. Його сутність полягає в такому: кінцевий результат діяльності кожного структурного підрозділу банку розраховується шляхом врахування не тільки ре-

альних доходів або витрат, які є прямим результатом його діяльності, а й додаткових величин внутрішніх, віртуальних доходів або витрат, пов'язаних із передачею прав власності на грошові ресурси всередині банку та оплатою внутрішньобанківських послуг. Безпосередня операційна діяльність будується за схемою: центри залучення за певною ціною, яка включає їх прямі операційні витрати і необхідну маржу прибутку, передають грошові ресурси центрам розміщення, які оплачують їх за цією внутрішньобанківською ціною, зазнаючи тим самим внутрішніх, трансфертних видатків. У свою чергу, ціноутворення центрів розміщення при проведенні активних операцій базується на визначенні ціни за ресурси, здатної покрити їх трансфертну вартість і величину власної маржі прибутку центрів розміщення. Такий же принцип діє і при встановленні цін на послуги, які надаються одним центром прибутку іншому, оскільки за принципом врахування повної собівартості процес надання послуг також пов'язаний із певними витратами, які впливають на кінцевий результат діяльності відповідного підрозділу банку. Щодо діяльності обслуговуючих підрозділів – центрів витрат, то понесені ними витрати не можуть бути об'єктом купівлі–продажу. І тому за допомогою спеціальних методик розподіляються між всіма центрами прибутку, для яких вони є умовно–постійними загальнобанківськими витратами. Таким чином, фінансовий результат діяльності центру прибутку буде виглядати як різниця між величиною зовнішніх і внутрішніх доходів та величиною сумарний витрат, які складаються із зовнішніх операційних, внутрішніх прямих, внутрішніх трансфертних та частки загальнобанківських витрат.

Системи трансфертного ціноутворення мають недоліки – запровадженні ринкових відносин у всі сфери внутрішньобанківських бізнес–процесів. Це неминує породжує кон-

курентні відносини між окремими підрозділами, що вкрай негативно позначається на психологічному кліматі в колективі та загальній якості роботи банку.

Проблеми складності розрахунку трансфертної ціни і негативного психологічного впливу внутрішнього ціноутворення можна вирішити одним способом – введенням до фінансової структури комерційного банку спеціального органу, який взяв би на себе всі турботи, пов'язані з визначенням трансфертної ціни) управління потоками ресурсів всередині банку цим органом може стати казначейство банку.

За умови використання такої моделі бізнес–центр – це «госпрозрахунковий» центр, а казначейство – розпорядник ресурсів, який домовляється з останнім, веде з ним торгівлю. При цьому у підрозділів, що залучають кошти, і у підрозділів, що їх розміщують, відсутнє враження, що «хтось на комусь заробляє», – заробляє весь банк: відбувається формування капіталу, вільних обігових коштів, інвестиційних ресурсів, фондів для венчурного фінансування, для різноманітних інноваційних проектів тощо.

Реалізація другого підходу розрахунку собівартості при формуванні банківських бюджетів є набагато простішою. Застосування **методології Direct Costing** в даному випадку передбачає перенесення акценту із розподілу профіт–центрів на центри прибутку і центри витрат на їх класифікацію у ракурсі «центри залучення – центри розміщення». Ця особливість виникає в силу того, що всередині банку відсутні механізми купівлі–продажу ресурсів та послуг, і всі витрати, понесені центрами залучення, повністю переносяться на центри розміщення, а сумарна величина видатків на утримання обслуговуючих і допоміжних служб не розподіляється в рамках фінансової структури, а враховується в кінці звітного періоду із суми загальнобанківського прибутку. Для контролю за ефективністю діяль-

Центри розміщення	казначейство	Центри залучення
$q_i V_i$	$V_i$	$V_j$
	$V_i$	$q_j V_j$
<i>Прибуток центру розміщення</i> $(q_i -) V_i - C_i$		<i>Прибуток центру залучення</i> $(-q_j) V_j - C_j$
Умовні позначення: i, j – фінансові потоки; q – ціна залучення / розміщення ресурсу; V – обсяг залучення / розміщення ресурсу; C – непрямі витрати центру залучення / розміщення;		

**Казначейська модель роботи банку з трансфертним ціноутворенням**

ності підрозділів функціональної підтримки, як правило, створюється спеціальна служба на яку покладено завдання оптимізації величини непрямих витрат за умови дотримання задовільної якості роботи цих підрозділів. Таким чином, внутрішня норма рентабельності для окремих центрів розміщення має бути дещо вищою, ніж при використанні методу трансфертного ціноутворення, оскільки непрямі загальнобанківські витрати не впливають на величину їх кінцевого фінансового результату, що складається тільки з суми власних операційних доходів за вирахуванням витрат центрів залучення та власних прямих витрат й як уже було сказано вище, система бюджетування, побудована за допомогою методики врахування прямих витрат, є більш простою для впровадження. На відміну від системи трансфертів вона не потребує постійного коригування і є більш прозорою, проте має суттєвий недолік. Неповне врахування всіх витрат та використання середньозважених цін на ресурси тягнуть за собою певну відносність отриманих результатів.

### Висновки

Тому з економічної точки зору система бюджетування на основі механізму трансфертного ціноутворення є більш об'єктивною, оскільки забезпечує більш вірогідні фінансові результати діяльності банку на окремих напрямках. Проте за

високу точність треба платити, тому організація внутрішнього ціноутворення є досить дорогим процесом.

### Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. №2121-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – 17 січня. – С. 5–13.
2. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. №2568-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – 12 вересня. – С. 1–8.
3. Бесараб Є.О. Роль банку у формуванні інвестиційних ресурсів ФПГ // Фінанси України. – 2002. – №1. – С. 116–120.
4. Бровков С., Руденко Л. Проблеми інтеграції банківського і корпоративного капіталу в умовах глобалізації економіки // Банківська справа. – 2002. – №2. – С. 33–37.
5. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ. – К., 2002. – 336 с.
6. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності. – К.: Алерта, 2003. – 338 с.
7. Любунь О.С. Фінансове планування та моделювання банківської діяльності. – К. Університет «КРОК», 2005. – 322 с.
8. Любунь О.С. Організація управління взаємодією промислового та банківського капіталу в ринкових умовах. – К. Університет «КРОК», 2006. – 333 с.
9. Система банківського менеджменту: (під ред. Зав. кафедрою Любунь О.С.) – К., Університет «КРОК», 2005. – 354 с.

І.М. КРЕЙДИЧ,

к.е.н., доцент, Національний технічний університет України «КПІ»

## Проблеми управління інвестиційними ризиками в Україні

*У статті досліджується процес управління інвестиційними ризиками, специфіка інвестиційних ризиків, проводиться класифікація інвестиційних ризиків за різними ознаками, а також пропонуються заходи щодо вирішення проблем управління інвестиційними ризиками.*

**Постановка проблеми.** Інвестиційний процес – це об'єктивно необхідний шлях розвитку промисловості. Від його результативності залежить виконання промисловими підприємствами своїх місій, досягнення оперативних та стратегічних цілей. Можливість нереалізації даного факту тотожна прояву комплексу інвестиційних ризиків, з якими стикаються промислові підприємства у процесі здійснення своєї інвестиційної діяльності, що є необхідною передумовою дослідження інвестиційних ризиків як об'єкта управління. Дослідження інвестиційного ризику як об'єкта впливу передбачає визначення сутності даного явища, а також його специфічних характеристик. Незважаючи на дослідження, що проводяться у галузі теорії ризиків, у науковій сфері ще не сформувалось однозначного поняття такого явища як ризик та, відповідно,

інвестиційний ризик. З точки зору вчених, вирішення цього питання стане можливим тільки в результаті загальних зусиль базових та прикладних наук й, перш за все, економічних. У відповідності з висновками Міжнародного інституту досліджень проблем ризику, відсутність необхідних базових понять, до яких належить поняття ризику обумовлено поки ще недостатнім рівнем розвитку базової економічної науки в цьому напрямку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження проблем управління інвестиційними ризиками знайшли своє відображення в численних наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема в працях І.О. Бланка, А.Ф. Гойка, В.С. Єфремова, М.С. Клапківа, Д.С. Морозова, А.Ю. Попової, С.А. Філіна, О. Ястремського.

**Метою** написання даної статті є проведення дослідження впливу інвестиційних ризиків на інвестиційну політику економічного зростання в Україні, проблем їх визначення та управління.

Для вирішення завдань дослідження використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів, а саме, нау-

кове абстрагування, системний підхід та порівняльний аналіз, узагальнення.

**Викладення основного матеріалу.** В економічній науці поняття «інвестиційного ризику» часто пов'язується з поняттям «ймовірності» [1, с. 244; 2, с. 7–8; 3, с. 175; 4, с. 7; 5, с. 39; 6, с. 12]. Таким чином, передбачається можливість її визначення, а також принципова необхідність відокремлення поняття «ризик» від «невизначеності», тобто можливість розрахунку ймовірності є індикатором наявності ризику. Разом із тим використання математичних критеріїв при розмежуванні понять «ризик» й «невизначеності» не зовсім виправдано, тому що у них відсутня економічна сутність інвестиційного ризику. У загальному випадку для невизначеності характерним є наявність можливості здійснення декількох альтернативних варіантів настання подій. У той же час невизначеність є необхідною, але недостатньою умовою ризику. Існування інвестиційного ризику передбачає виконання також таких умов:

- необхідність прийняття рішення (необхідність вибору);
- матеріальна відповідальність за прийняття такого рішення (можливість понести збитки);
- можливість негативного результату події;
- необерненість рішення.

Тому більш обґрунтованим бачиться дослідження автором інвестиційного ризику як можливості настання подій, в результаті яких виникають ті або інші наслідки, включаючи негативні: фінансові наслідки у вигляді втрати інвестиційного доходу, що очікується [7, с. 46; 8, с. 106]; невиконання цілей інвестування [9, с. 11]; втрата вкладених у потенційних інвесторів коштів [10, с. 39]. Слід відзначити, що визначення ризику як можливості відхилення від мети інвестування набуває сьогодні все більшого поширення [11, с. 26].

Специфічність інвестиційного ризику в промисловості визначається:

- специфічними характеристиками здійснення інвестиційної діяльності;
- специфічними характеристиками самої інвестиційної діяльності;
- специфічністю предмету інвестиційних вкладень;
- специфічністю цілей, які намагається досягти інвестування.

Характерними особливостями інвестиційних вкладень в основні кошти є тривалий цикл окупності інвестованих ресурсів; складність визначення кінцевих витрат на впровадження та експлуатацію обладнання; високий ризик нанесення шкоди навколишньому середовищу; можливість морального зносу до закінчення терміна експлуатації об'єкта, що передбачається. Специфічність сфери застосування інвестицій визначає відмінність інвестиційних ризиків від ризиків операційної діяльності і відслідковується у першу чергу у великих розмірах можливих збитків та ймовірності їх появи.

Ступень впливу інвестиційних ризиків на загальну діяльність підприємств, їх внутрішню середу визначається рів-

нем «інновативності» діяльності, що пов'язана з інвестиційними вкладеннями та може змінити загальну схему технологічного процесу.

Специфіка інвестиційних ризиків також визначається цілями інвестування підприємств. Важливість правильного визначення мети інвестування впливає з необхідності обмеження тимчасового і просторового горизонтів сфери управління інвестиційними ризиками. Зокрема мета інвестування визначає доцільність управління тим чи іншим ризиком і є первинним критерієм ефективного управління ризиками. При цьому під просторовим горизонтом будемо розуміти межу простору об'єктів, які несуть та ініціюють інвестиційний ризик, що визначає таким чином широту охоплення чинників та причин інвестиційного ризику. Часовий горизонт буде визначатися періодом їх існування.

Кінцевою метою інвестицій, з точки зору фінансів, є генерування чистого потоку грошових коштів, що рівнозначно підвищенню ринкової вартості підприємства. Чистий грошовий потік коштів при цьому повинен покрити вартість коштів, що первинно витрачались, тимчасову перевагу, яка виражається ставкою відсотка на ці кошти, ризик, що вноситься інвестиціями у загальний ринковий портфель. Основою даного твердження є положення фінансової теорії Міллера та Модільяні. Розглянемо ті з них, які безпосередньо стосуються ризику та залишаються актуальними дискусійними питаннями у теорії інвестиційних ризиків:

1. Інвестиційний ризик є виключно фінансовою категорією.
2. Достатньою є декомпозиція інвестиційного ризику на систематичний (макроекономічний ризик, який виникає для всіх економічних суб'єктів та об'єднуючий ризик зміни відсоткових ставок, ринкових цін та ризик інфляції – недиверсифікований) та специфічний ризик (диверсифікований – властивий конкретному об'єкту інвестування).
3. Інвестиційний ризик оцінюється тільки з позиції ринку капіталу, а не його впливу на загальний ризик економічного суб'єкту та таким чином на інші інвестиційні проекти.
4. Управління специфічними інвестиційними ризиками не підвищує ринкову вартість економічного суб'єкту та своїм змістом підвищує критерій доходності інвестицій за умови вибору альтернативних варіантів і таким чином визначає можливість покриття грошовими потоками від проекту тільки відхилень, що викликані систематичними ризиками. Це є однією з причин такого обмеженого наукового дослідження зарубіжними вченими управління специфічними ризиками й, звідси, специфічними інвестиційними ризиками. Більш того, управління ними у зарубіжних дослідженнях іноді розглядається як максимізація добробуту менеджерів не на користь інтересам власників [12].
5. Нерівномірність грошових потоків у часі, якщо при цьому вони відповідають критерію максимального чистого грошового потоку, не має значення.
6. Структура фінансування інвестиційної діяльності не впливає на ринкову вартість економічного суб'єкта, упра-

вління додатковим фінансовим ризиком, який приймають на себе власники при використанні позикових коштів для фінансування процесів реального інвестування, не є доцільним.

Недієздатність вищевказаних положень підкріплюється як теоретичними, так і емпіричними дослідженнями:

- об'єктивно неможливо власниками створити повністю диверсифікований портфель (особливо в умовах недостатньо розвинутого ринку цінних паперів в Україні); емпіричні дослідження зарубіжних вчених підтверджують існування оберненої пропорційності між вартістю компанії і несистематичними ризиками;

- наявність неефективного фінансового ринку, трансакційних витрат, асиметричної інформації між учасниками, особливостей системи оподаткування підіймає питання про характер розподілу та стабільність грошових потоків від інвестиційного проекту у часі та їх управлінні;

- діяльність компанії розглядається тільки з позиції підвищення добробуту акціонерів які володіють диверсифікованим портфелем акцій. Можливість впливу на результати інвестування інших учасників (працівників, менеджерів, кредиторів, контрагентів та ін.) свідчить про необхідність дослідження впливу специфічних ризиків інвестиційної діяльності на інтереси останніх, а також ставить під сумнів просування критерію максимізації чистого дисконтованого доходу як єдиного та головного.

Усе це дозволяє визначити інвестиційний ризик підприємства як багатоаспектне поняття, пріоритетність, доцільність і сфери управління якого визначаються в залежності від інтересів власників, ступеню впливу інших учасників на інвестиційну діяльність, стратегії інвестиційного продукту, а доцільність управління специфічними інвестиційними ризиками поширює та поглиблює сферу впливу підприємства, що управляє. Наслідками інвестиційних ризиків необхідно вважати не тільки зниження фінансової ефективності (зниження очікуваного доходу), але й зниження різноманітних видів ефективності (комерційної, бюджетної, економічної, соціальної, екологічної).

У зарубіжній та вітчизняній науці ще не сформувалось єдиної точки зору, як на класифікацію, так і на розуміння сутності деяких видів інвестиційних ризиків. Причина полягає в їх різноманітності й, як наслідок, у складності комплексного або ієрархічного уявлення всієї сукупності інвестиційних ризиків, зведення їх до єдиної системи ризикового простору. Між тим, формування такої класифікації є базою для побудови адекватних моделей оцінки ризику, підвищення прозорості інвестиційних процесів, підвищення ефективності й оперативності механізмів управління ризиками. У відповідності з «Керівництвом з управління ризиками бізнес-проектів», що представлено Британським інститутом стандартів, таке інтегроване логічне представлення сукупності проектних ризиків є базою для формування єдиної «мови» всіх учасників інвестиційного процесу [13, с. 46].

Огляд економічної літератури з дослідження даного питання передбачає наступні класифікаційні ознаки інвестиційних ризиків: за видами; за ступенем передбачуваності; за зв'язками з технічними чинниками виробництва; за ступенем страхуємості; за ступенем можливості впливу на ризики; за сферами прояву; за джерелами виникнення та видами втрат; за ступенем залежності від природно-екологічних й соціально-економічних чинників; за комплексністю дослідження; за рівнем фінансових втрат; за характером прояву у часі; за етапами реалізації інвестиційного проекту; за взаємозв'язком з грошовими потоками інвестиційного проекту. Відзначимо, що класифікація інвестиційних ризиків за ступенем страхуємості та передбачуваності є найбільш суб'єктивною з вищеназваних ознак класифікації, доцільність якої бачиться тільки у застосуванні до конкретних умов.

Окремої уваги заслуговує класифікація інвестиційних ризиків за критерієм рівня фінансових втрат, де поняття дозволеного, критичного та катастрофічного ризиків ототожнюється з рівнем втрат у розмірі прибутку, валового доходу й часткової або повної втрати власного капіталу за інвестиційним проектом відповідно [1, с. 252].

За відношенням до підцілей інвестиційної діяльності відокремимо наступні ризики: ризик порушення термінів введення в експлуатацію об'єктів інвестування, ризик зниження техніко-технологічних параметрів проектів, ризик підвищення витрат на впровадження об'єктів, ризик зниження фінансової стійкості, ризик зниження ліквідності, ризик зниження прибутковості, ризик зниження ділової активності, ризик зниження соціальної стійкості. Необхідно відзначити, що хоча усі ці ризики взаємопов'язані деякі з них будуть носити визначальний характер. Так, для інвестиційного проекту. Стратегічною метою якого є захват ринку, зниження ділової активності буде визначальним фактором. Деякі з вищеназваних ризиків актуальні тільки для певної стадії інвестиційного проекту, наприклад, ризик порушення термінів введення в експлуатацію об'єкта, інші будуть притаманними для всіх стадій, але втілювати в себе різноманітну сутність, причини й чинники прояву.

Однією з причин невиконання класифікаційної ознаки при ідентифікації того чи іншого інвестиційного ризику, є складність у розмежування чинників, причин та наслідків ризику. Слід відзначити, що не існує чіткої межі між причиною та фактором ризику. У цьому зв'язку, можливо дати тільки особливі характеристики факторів, які породжують ризикову подію, зокрема:

- фактори, що направлені на причину, а не на наслідок;
- фактори, які тільки сприяють виникненню наслідків, але самі по собі наслідків не викликають;
- фактори, які частіше всього не мають кількісного виміру, а тільки приблизно мають якісні характеристики. Наприклад, низька ділова активність, низький рівень менеджменту.

Виходячи з цього об'єктами управління інвестиційними ризиками виступають саме причина (ризикова подія); фак-

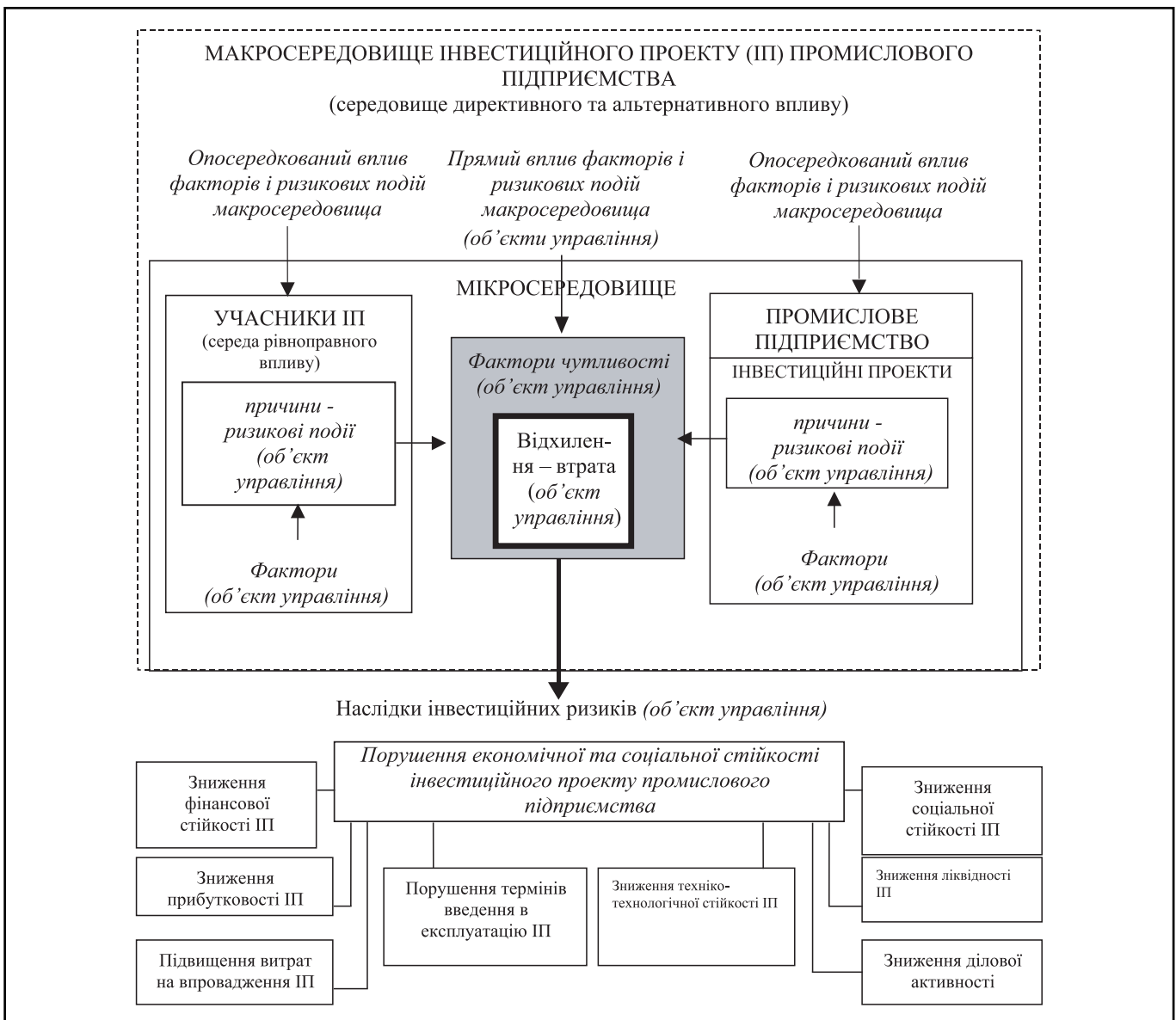
тори, що впливають на чутливість об'єкту до відхилення; саме відхилення (наслідок ризикової події) (див. рис.).

У категорії макроекономічних ризиків науковцями особливо увага надається систематичним або ринковим ризикам [6, с. 14], критерієм віднесення до яких є неможливість промислового підприємства вплинути на них: зміна окремих стадій економічного циклу, зміни кон'юнктури інвестиційного ринку, інфляційний, податковий й відсотковий ризики. До несистематичних належать ризики, негативні наслідки яких у значній мірі можна попередити. Відзначимо неточність даного розподілу ризиків. Поняття систематичного та несистематичного ризиків первісно були сформульовані для ринку цінних паперів, де передбачається, що інвестор має диверсифікований портфель цінних паперів, тобто портфель. Який відображає діяльність різноманітних економічних суб'єктів. Систематичний ризик дійсно не диверсифікується за всією системою суб'єктів даного ринку. Але

для окремого інвестора або підприємства, які здійснюють інвестиційну діяльність, наслідки деяких макроекономічних ризиків можуть бути покладені на інших учасників процесів реального інвестування, внаслідок чого дані інвестиційні ризики є частково такими, що управляються.

Мікросередовище формування факторів і причин інвестиційних ризиків включає учасників інвестиційного проекту (середу рівноправного впливу) й внутрішню середу (сам інвестиційний проект).

Особливої уваги вимагає дослідження факторів чутливості промислового підприємства до інвестиційних ризиків. Такі фактори можна об'єднати у три групи: перша група факторів чутливості, яка визначається стратегією інвестиційної діяльності промислового підприємства; друга група факторів чутливості, яка визначається структурою інвестиційних проектів; третя група факторів, яка визначається запасом міцності.



**Об'єкти управління інвестиційними ризиками на промисловому підприємстві**

За результатами аналізу першої групи факторів слід відмітити, що з позиції теорії стратегії чутливість до ризикових подій інвестиційного продукту визначається наявністю конкурентних переваг і базується на структурних, ресурсних конкурентних перевагах інвестиційного продукту, а також спроможності промислового підприємства генерувати, перерозподіляти та комерціалізувати інформацію.

У той же час сама стратегія буде визначати чутливість продукту до тих чи інших причин та факторів ризику: при стратегії диференціації – загроза імітації особливих властивостей товару конкурентами; при стратегії лідерства у витратах – поява нових технологій, інфляційний ризик витрат зміна еластичності попиту від ціни.

До другої групи структурних факторів чутливості можна віднести розмір операційного та фінансового важелів, розмір відкритої валютної позиції або розрив потоків інвестиційних проектів у валюті за строками, видами валют та обсягом різниці між кредиторською та дебіторською заборгованістю, обсяг позикових коштів у фінансуванні інвестиційного проекту як фактора, що впливає на обсяг можливих збитків у ситуації підвищення відсоткових ставок; структура матеріальних і фінансових потоків відносно ступеню впливу на інфляційний ризик та ін. Звідси, при управлінні внутрішніми структурними факторами чутливості можна досягнути зниження впливу не тільки ризиків з боку учасників інвестиційного проекту, але й деяких факторів та причини ризику, які формуються макросередовищем.

Для третьої групи факторів чутливості притаманна безпосередня близькість знаходження об'єкта до критичної точки інтервалу відхилень, який є прийнятним (точки беззбитковості, ліквідності, рентабельності, міцності виробництва), що визначає запас міцності за тими чи іншими показниками проекту. Чим більш віддалений момент впливу інвестиційного ризику від моменту початку реалізації інвестиційного проекту, а також чим більше накопичені збитки від неприйнятних обставин, що вже мали місце, тим більш вразливими становляться промислові підприємства до впливу дестабілізуючих інвестиційних ризиків.

### Висновки

Наукова новизна, що отримана за результатами проведеного дослідження полягає у визначенні факторів чутливості промислового підприємства до інвестиційних ризиків та розробці певних механізмів адаптації в управлінні процесами реального інвестування промисловими підприємствами у

нестабільному економічному середовищі, реалізація яких буде направлена на підтримку їх соціально-економічної стійкості. Таким чином, різноманітність видів інвестиційних ризиків й сфер їх впливу вказує на необхідність визначення таких якостей управління інвестиційними ризиками, які б володіли характером погашення негативного впливу випадкових подій. З цією метою необхідною є розробка певних.

### Література

1. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс / Бланк И.А. – К.: Эльга Н., Ника – Центр, 2001. – 448 с.
2. Ефремов В.С. Семь граней современного менеджмента / Ефремов В.С. // Менеджмент в России и за рубежом. – 1997. – №1. – С. 3–13.
3. Гойко А.Ф. Методи ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації / Гойко А.Ф. – К: ВІРА-Р, 1999. – 320 с.
4. Штефаніч Д.А. Підприємницький ризик: сутність, оцінка та шляхи попередження / Штефаніч Д.А., Вашків П.Г., Попіна С.Ю. – Тернопіль: СМП «Астон», 1995. – С. 7.
5. Альгин В. Анализ и оценка риска и неопределенности при принятии инвестиционных решений / Альгин В. // Управление риском. – 2001. – №2. – С. 38–43.
6. Филин С.А. Финансовый риск и его составляющие для обеспечения процесса оценки и эффективного управления финансовыми рисками при принятии финансовых управленческих решений / Филин С.А. // Финансы и кредит. – 2002. – №4(94). – С. 9–23.
7. Лепешкина М. Инвестиционные риски // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция / Лепешкина М. – 2002. – №4. – С. 45–50.
8. Пікус Р.В. Управління інвестиційними ризиками / Пікус Р.В. // Фінанси України. – 2001. – №6. – С. 107–113
9. Ястремський О. Основи теорії економічного ризику. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / Ястремський О. – К.: Артєк, 1997. – 235 с.
10. Попова А.Ю. Стратегия снижения рисков инвестиционной деятельности / Попова А.Ю. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 270 с.
11. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія / Клапків М.С. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланк. – 2002. – 570 с.
12. Tufano P. Management agency costs of corporate risk management // Financial management / Tufano P. – 1998. – Spring. – P. 14–21.
13. McNamee D. Targetting business risk / McNamee D. // Internal auditing. – 2000. – №5. – P. 46–51.

# Макроекономічне значення «ефекту багатства» в балансі заощаджень і інвестицій

У статті розглядається економічне явище, відоме як «ефект багатства», яке спричинило суттєве зниження динаміки споживання у США і нині простежується в Україні. Доведено, що значне зростання цін на нерухомість і слабкий контроль за іпотечним кредитуванням в Україні спричинив перелив ресурсів у сфери, пов'язані з будівництвом, і іншим негативним наслідком став надмірний рівень споживання домогосподарств і низький рівень заощаджень. Пропонуються шляхи підвищення ефективності монетарної політики задля протидії негативним наслідкам зазначеного явища.

**Постановка проблеми.** Рівень заощаджень населення був відносно низьким за останні роки. Переважна більшість заощаджень домогосподарств зберігалася у банківських депозитах. Загальне відношення заощаджень щодо наявного доходу знизилася до 10,2% у 2008 році з понад 14% у 2004–2005 роках згідно з Держкомстатом. При цьому обсяг кредитів домогосподарств суттєво зростає. Однією з причин була наявність «ефекту багатства», який ми розглянемо в даній статті.

Даний ефект спричиняє зміни в обсязі і складі споживання через зміни у приватному багатстві. Споживання зростає як наслідок об'єктивних чинників, тобто збільшення багатства, або коли домогосподарства відчувають себе багатшими, після того, як оціночна вартість їх нерухомості чи вкладень в акції зростає. Таке явище вимагає адекватного реагування органами регулювання фінансового ринку, оскільки вартість активів, які знаходяться у власності домо-

господарств суттєво зростає, що у кінцевому рахунку призводить до стрімкого нарощування банками кредитного портфелю фізичним особам, а також перерозподілу ресурсів у більш трудомісткі сектори, зокрема сектор будівництва, що потенційно гальмує економічний розвиток.

Регулювання фінансового ринку у контексті протидії цінним шокам на ринку нерухомості є досить актуальним питанням у практиці розвинених країн, оскільки загальна вартість нерухомості відповідає декільком річним ВВП цих країн і будь-які зміни у ринковій вартості даного активу ведуть до значного перерозподілу ресурсів домогосподарств. Особливо важливо це для країн, де частка домогосподарств у структурі ВВП сягає 60%, зокрема у США. Оскільки економіка України має у структурі ВВП частку споживання на рівні, близькому до 60%, і перегрів на ринку нерухомості України подібно США спричинив збільшення проблемної заборгованості банків, необхідне більш детальне дослідження впливу зростання вартості активів домогосподарств як на банківський сектор, так і на макроекономічну динаміку в цілому.

**Метою** даної статті є необхідність регулювання банківського сектору з метою обмеження потенційних негативних наслідків «ефекту багатства», який негативно впливає на баланс заощаджень та інвестицій і розподіл ресурсів в економіці. Проблемами пошуку балансу між приватними заощадженнями і інвестиціями, а також ризиками, що виникають у портфелях банків при виникненні дисбалансу між попитом і пропозицією ресурсів, займалися вітчизняні дослідники, зокрема А.М. Геєць, О.В. Дзюблюк, А.С. Гальчинсь-

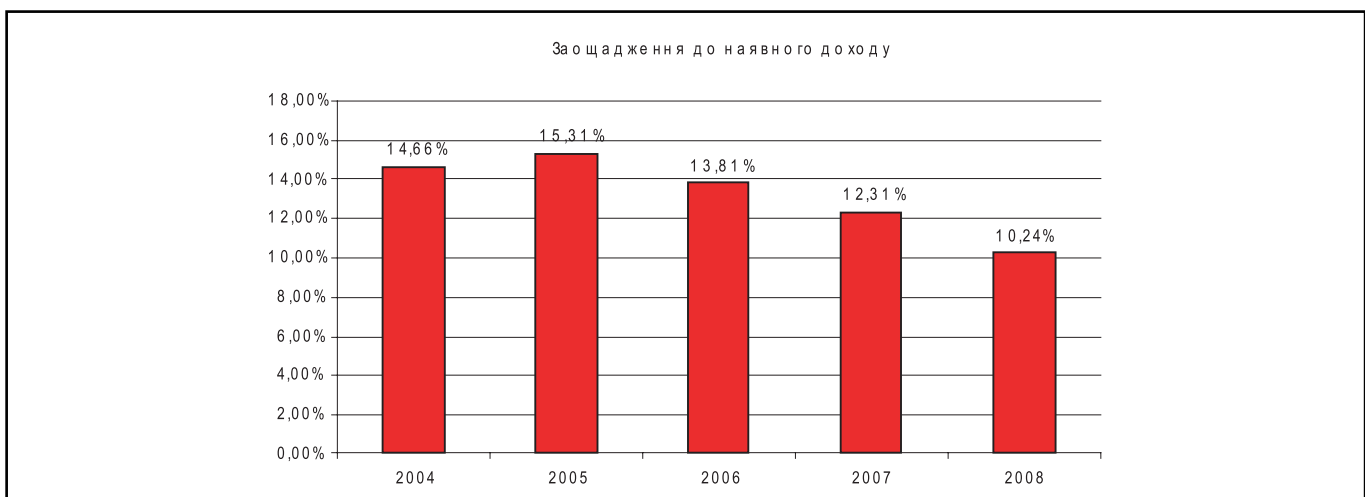


Рисунок 1. Заощадження щодо наявного доходу

Джерело: Держкомстат, розрахунки автора.

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

кий. Ми розглядаємо дану проблематику у контексті регулювання фінансового ринку з метою мінімізації наслідків згаданого ефекту.

**Викладення основного матеріалу.** У 2008 році заощадження домогосподарств досягли одного з найнижчих рівнів за останні роки – 10,2% щодо наявного доходу. Це обумовлено рядом об'єктивних чинників, серед них високий рівень інфляції, який дестимулював вкладення у гривні, коли реальна відсоткова ставка досягла негативного значення. Іншим чинником було стрімке зростання кредиту (зростання кредитного портфелю домогосподарствам за 2006–2007 роки становив 190%), який на тлі високої інфляції дозволяв дисконтувати майбутній дохід із позитивним значенням. Це спричинило особливо швидко зростання обсягів іпотечного кредитування: згідно з даними Національної іпотечної асоціації України, зростання іпотеки навіть перевищило загальний обсяг кредитів фізичним особам – 110 проти 97,8% у 2007 році [1].

Нарешті, згідно з даними Державного комітету статистики України, доходи від власності громадян за 2004–2008 роки також зросли у середньому на 38,2%, а їхня частка в загальних доходах виросла до 3,5% у 2008 році з 2,4% у 2004 році. Це пояснюється стрімким зростанням цін на нерухомість в Україні, який значно перевищив доходи від вкладень у банківські депозити і фонди компаній з управління активами (за винятком 2007 року, коли дохідність фондів сягала 70% і більше). Саме стрімке зростання доходів від власності і стало фактором, що дав змогу констатувати наявність «ефекту багатства» в останні роки.

У світовому масштабі значні здобутки інвесторів у портфелях у період 2005–2007 років усе більшою мірою пояснюються так званим ефектом багатства, який підвищив споживчі витрати. Це часто вважається найбільш вагомих фактором, що стимулював економіку США до початку кризи 2007 року. Ефект багатства означає, що коли домогосподарства чи інвестори більш впевнено почуваються щодо свого багатства, вони відповідно й більше витрачають. Подібне мало місце в США, де ціни на нерухомість, згідно з індексом Case-Shiller, після зростання майже удвічі з 2000 року і досягнення піку у 2006 році впали на 8,9% у 2007 році і на 18,2% за 2008 рік (листопад до листопада) [2].

Ефект багатства визначається в макроекономічних моделях двома шляхами: 1) граничною здатністю споживати з наявного багатства і 2) еластичністю споживання відносно багатства. Гранична здатність споживати з багатства є процентним відношенням витрачених коштів відносно на-

явного багатства/доходу. Еластичність споживання відносно багатства є процентною зміною споживчих витрат, спричиненою процентною зміною багатства. Ефекти проявляються не одразу, а з певним лагом.

За оцінками ряду дослідників, зростання цін на нерухомість і рекордний рівень зростання іпотеки спричинив суттєвий внесок у споживання. Так, у 2001–2003 роках ефекти, пов'язані з вартістю нерухомості, відповідали приблизно за 25% зростання приватного споживання в США [3]. Після вищенаведеного падіння цін у США з 2007 року мало місце різке уповільнення споживання. Так, приріст роздрібною торгівлі у США ще у 2007 році, коли падіння цін на нерухомість уже розпочалося, становив 4,1%. Однак уже в 2008 році їх падіння становило 0,1% [4], що можна вважати однією з головних причин зниження ВВП у третьому і особливо четвертому кварталі 2008 року.

Це мало наслідком значні втрати у банківській сфері, де банки списали понад \$600 млрд. збитків у 2008 році, у страховому секторі, де уряд США був змушений придбати частку найбільшої страхової компанії AIG, а також у сфері будівництва, де згідно з даними інформаційно-аналітичної агенції Блумберг акції провідних компаній втратили 76% капіталізації за 2006–2008 роки і були змушені суттєво знижувати вартість нових будинків.

На відміну від акцій, вартість яких змінюється щоденно, нерухомість є менш волатильним активом, однак і менш ліквідним. У США багатство у вигляді нерухомості становить близько половини основних засобів домогосподарств [5]. Це означає, що дане багатство може стати значним за величиною активом у портфелі банків або в портфелі фондів і це представляє значну небезпеку для банківського сектору в разі зниження цін. Це й відбулося в США у 2007 році, коли вартість нерухомості знизилася на 18,2% і банки списали \$653 млрд. станом на жовтень 2008 року [6]. Статистично це підтверджується такими даними. Згідно з ФРС загальна вартість нерухомості домогосподарств у період піку цін становила понад \$20 трлн. [7]. За оцінками Бюджетного офісу конгресу США, зниження цін на нерухомість на 2% веде до втрати близько 0,5% ВВП.

В Україні поки що немає індексу, який би міг показувати динаміку цін на нерухомість протягом тривалого періоду часу. Ми скористаємося індексом цін по м. Києву Агенції realt.ua, оскільки тут здійснювалося близько 28–30% усієї введеної в Україні житлової площі, за даними Держкомстату України, а також надавалося близько 20–25% усіх іпотечних кредитів, згідно з даними Національної іпотечної асоціації. Окрім того,

**Таблиця 1. Номінальні доходи населення і доходи від власності, млрд. грн.**

	2003	2004	2005	2006	11 міс. 2007	11 міс. 2008
Доходи від власності (одержані)	5109	7495	9091	12253	17703	25449
Приріст, %		46,70	21,29	34,78	44,48	43,76
Номінальний дохід населення	211922	264382	365923	475200	551817	760353
Приріст, %		24,75	38,41	29,86	16,12	37,79

Джерело: Держкомстат.

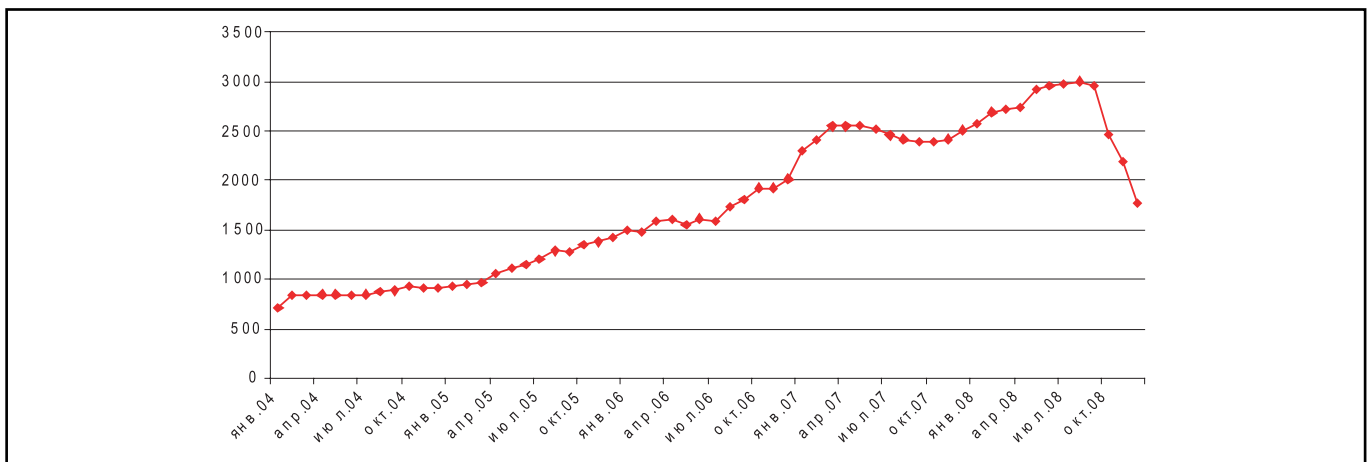
дані цього індексу наявні з періоду 2004 року, саме у період, коли «ефект багатства» лише розпочинав проявлятися в Україні, однак ще не мало місця поширення кредитування фізичних осіб. На той період їх обсяг становив усього 8,9 млрд грн., або 13% усього кредитного портфелю банків порівняно з 37% на кінець 2008 року. Іпотечне кредитування у той період лише починало розвиватися. Окрім того, близько 70% обсягів нових іпотечних позик було видано в п'яти регіонах: Києві та області, АР Крим, Дніпропетровську, Полтаві і Донецьку. Ціни в даних регіонах також тісно корелювали з цінами по м. Києву. Тобто дана динаміка цін у цілому відображала загальні тенденції по Україні.

Як видно з рис. 2, зростання ціни у доларовому еквіваленті тривало протягом декількох років і досягло свого піку усередині 2008 року, коли з'явилися перші ознаки різкого уповільнення економіки. У четвертому кварталі 2008 року по мірі девальвації вітчизняної валюти і різкого зниження залучень кредитів і облігацій з-за кордону банками, які, зокрема, допомагали фінансувати іпотечні кредити, ціни різко почали падати.

Декілька чинників зіграли роль у даному зниженні цін. Зокрема, на ринку був присутній очевидний «перегрів», оскільки

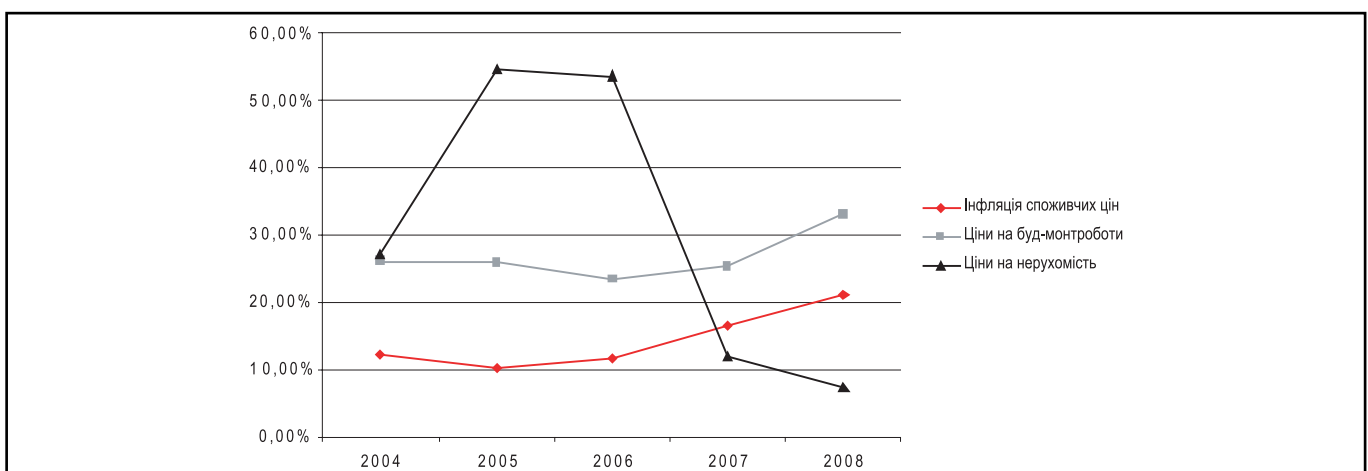
реальні ціни на нерухомість зростали швидше за ціни на будівельні роботи в 2005–2006 роках, тобто у період, коли ефект багатства проявився найбільшою мірою. Це підтверджується рис. 3. При цьому зростання цін на будівельно-монтажні роботи постійно випереджало зростання споживчих цін за період, що розглядається. Лише у 2008 році зростання собівартості будівництва випередило самі ціни на нерухомість.

Іншим чинником, який підтвердив «перегрів» на ринку нерухомості, став показник введення житла в експлуатацію. Так, за період, що розглядається, середньорічне зростання житлової площі складало приблизно 0,83%, при тому, що відбувалося зменшення чисельності населення приблизно на 0,4% на рік. Дане зростання попиту можна пояснити як урбанізацією (за даними Держкомстату, населення великих міст збільшувалося щорічно на 2–10%, причому населення м. Києва зростало у середньому на 10%), так і стрімким зростанням реального наявного доходу населення (у середньому на 14,8% щорічно). Однак насичення ринку мало урівноважити попит із пропозицією і навіть різко збільшити пропозицію після уповільнення приросту реального наявного доходу і темпів урбанізації.



**Рисунок 2. Динаміка ціни квадратного метру нерухомості в м. Києві, \$**

Джерело: Інформаційно-аналітична агенція Realt.ua



**Рисунок 3. Динаміка цін на нерухомість, собівартість будівництва і споживчих цін**

Джерело: Держкомстат, агенція realt.ua, (усі розрахунки зроблено з цін у гривні).

Таблиця 2. Динаміка зростання житлового фонду в Україні, тис. кв. м

	2004	2005	2006	2007	9 міс. 2008
Введено в експлуатацію житла, тис. кв. м	7566	7815	8628	10243	6483
Загальний житловий фонд	1040000	1046400	1049200	1057000	
Приріст щодо існуючої площі, %	0,73	0,75	0,82	0,97	

Джерело: Держкомстат.

Відносний показник, який використовується у світовій практиці (загальна вартість житла щодо ВВП), в Україні досить важко оцінити через недостатність даних щодо вартості житла в кожному з регіонів. Однак виходячи з наявного житлового фонду України, який становив 1 млрд. 57 млн. кв. м станом на початок 2008 року і середньої вартості метра житлової площі на рівні 5300 грн. на кінець 2007 року, загальна вартість мала становити приблизно 5,6 трлн. грн., що відповідає 7,9 річних ВВП 2007 року. Загальна вартість житла в США у 2007 році, коли розпочалася криза, становила 5,1 річних ВВП. Після піку у 2006 році вартість житла втратила \$6,1 трлн., більш ніж 1,5 річних ВВП. Саме це було пов'язано з переважною більшістю з \$635 млрд. втрат банків США.

Нарешті, досить швидкі темпи зростання іпотечних кредитів також зіграли вагомий роль у «підштовхуванні» цін до зростання. Так, за даними Національної іпотечної асоціації України, станом на 1 жовтня 2008 року загальний розмір іпотечного портфеля банків в Україні становив 80,1 млрд. грн. На той період це становило 34,5% кредитного портфеля фізичним особам, або 13% загального кредитного портфелю банківської системи. Примітно, що темпи зростання іпотечного портфеля майже постійно випереджали динаміку зростання загального кредитного портфеля банків і портфеля кредитування фізичних осіб, що поступово збільшувало частку іпотеки в загальному кредитному портфелі.

Незважаючи на довгостроковий характер іпотечного кредитування і його зосередженість на іноземній валюті, частка гривневого сегменту збільшилася з 18,5 до 28,2% за третій квартал 2008 року – саме перед початком суттєвої девальвації гривні до долара, яка становила 53% протягом наступного кварталу. Таким чином, після девальвації суттєво виросли виплати за даними кредитами, що додатково збільшило ризики кредитного портфелю банків. Це означає додаткове посилення негативних наслідків ефекту багатства на етапі різкого уповільнення економіки.

Що стосується України, то тут ефект багатства станом на початок 2009 року мав декілька наслідків. Так, ринкова вартість житла знизилася на 41% зі свого піку у середині 2008 року. Якщо загальний портфель іпотечних кредитів становив близько 80 млрд. грн. наприкінці третього кварталу 2008

року, за даними Національної іпотечної асоціації, то ризиковість кредитного портфеля усієї банківської системи, який становив на той період 615 млрд. грн., виросла на 5,2%.

Другим наслідком для банківської системи стало суттєве обмеження кредиту, що означає потенційне уповільнення економіки через неможливість фінансувати основні фонди.

Нарешті, третім наслідком було те, що ринкова вартість банків, які котуються на ПФТС<sup>1</sup>, впала у три-чотири рази.

Щодо наслідків для ВВП і економічного зростання, то згідно з даними деяких дослідників, ефект багатства для США мав наслідком нерівномірний розподіл капіталу між секторами житлового будівництва і інвестиціями в основний капітал. Оскільки капітал не рухається вільно між секторами, ціни на нерухомість падають і реальна вартість багатства домогосподарств суттєво знижується і інші сектори також зіштовхуються із нестачею ресурсу, що веде до загального уповільнення ВВП [5].

В Україні дане явище знаходить підтвердження у цифрах. Поки бум будівництва тривав, він підвищував ціну інвестиційних товарів значним чином, що спричинило досить високий рівень інфляції. Частка кредитів на будівництво у портфелі банків щодо загального обсягу кредитів суб'єктам господарювання поступово зростала і досягла 9% на кінець 2008 року, тоді як на кінець 2004 року вона становила всього 3,6% (табл. 3). Відповідна частка сектору оптової і роздрібною торгівлі, який безпосередньо пов'язаний зі станом споживчих настроїв, незначним чином знизилася, однак сукупна частка обох секторів залишалася незмінною. Якщо до вищезазначених секторів додати іпотечні кредити, які лише зростали протягом даного періоду, чітко простежується нерівномірний розподіл ресурсів між секторами. Це означає, що банки недостатньою мірою реагували на баланс між попитом і пропозицією житлової площі.

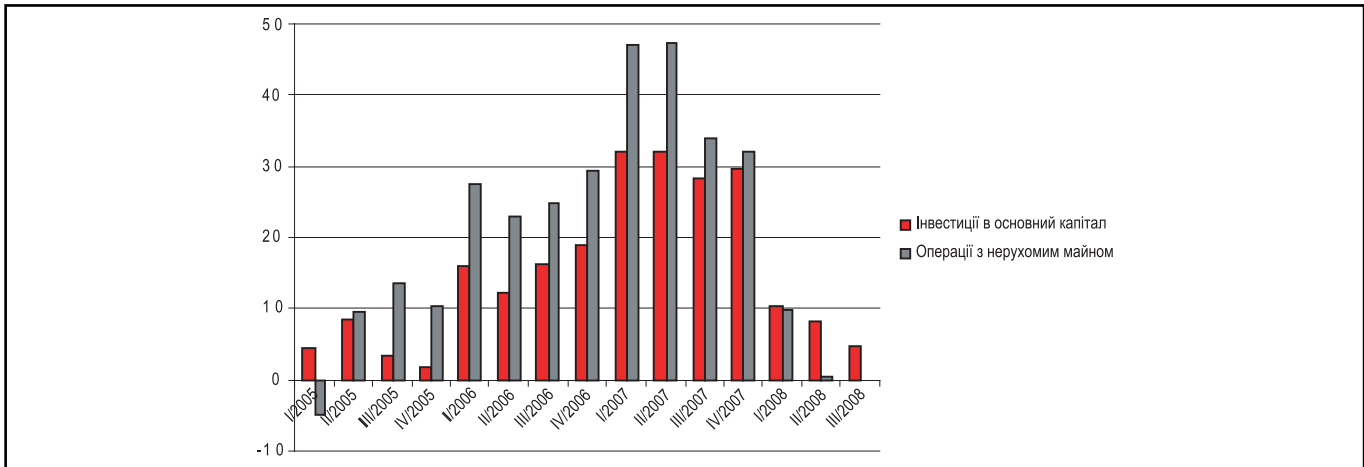
З макроекономічної позиції даний ефект призвів до нерівномірного розподілу інвестиційних ресурсів – з менш рентабельних, однак більш стратегічно важливих сфер економіки до інвестицій у будівництво. Можна чітко простежити нерівномірний розподіл капіталу між будівельними і

<sup>1</sup> У 2008 році на ПФТС – найбільшій фондовій біржі України торгувалися акції п'яти банків: АКБ «Аваль», АКБ «Укрсоцбанк», АКБ «Родовід Банк», АКБ «Форум» і АКБ «Укргазбанк», активи яких займають близько 18,2% щодо всіх активів банківської системи України.

Таблиця 3. Процентне відношення банківських кредитів до загального кредитного портфеля юридичним особам, %

	2004	2005	2006	2007	Жовтень 2008
Будівництва	3,60	5,38	6,30	7,84	9,03
Оптової і роздрібною торгівлі	41,85	39,90	38,17	37,69	36,10
Всього	45,45	45,27	44,47	45,53	45,13

Джерело: розраховано за даними Бюлетеня НБУ (№12, 2005, №12, 2006, №12, 2007, №12, 2008).



**Рисунок 4. Динаміка операцій з нерухомістю і інвестицій в основний капітал**

Джерело: Держкомстат.

небудівельними інвестиціями з 2005 по 2008 рік на користь останніх. Досить висока рентабельність сектору будівництва під впливом зростання цін призвела до високого інвестиційного попиту у даній сфері. Операції з нерухомим майном, частка яких в інвестиціях в основний капітал становить близько 20%, показували постійне зростання з 2005 року, яке випереджало загальне зростання інвестицій. Їхня динаміка почала знижуватися у 2008 році, саме коли ціни на нерухомість досягли піку і почали падати.

Що стосується впливів ефекту багатства на динаміку заощаджень, слід відзначити, що в Україні переважна більшість перерозподілу між тими, хто заощаджує, і тими, хто інвестує, проходить через фінансові установи. Так, у США, на думку дослідників Чарі, Крістіано [8], 80% цього перерозподілу проходить поза банківською системою. В Україні даний перерозподіл здійснюється переважно через банки – їхня частка в інвестиціях в основний капітал становила близько 14–16% у 2006–2008 роках, що означає, що в Україні саме банки, а не інвестиційні фінансові установи є найбільш схильними до ризику ефекту багатства, що означає необхідність більш жорсткого контролю за їх діяльністю на етапі зростання цін на нерухомість.

Після закінчення ефекту багатства мають місце два збурення. Перше полягає в тому, що реальна відсоткова ставка для тих, хто заощаджує, стає низькою, тоді як кредит стає дорогим. Це підтверджується вищенаведеним зниженням заощаджень домогосподарств у 2008 році до 10,2% наявного доходу, а також зростанням відсоткових ставок за кредитами на 7,1% у тому ж році згідно з даними НБУ. На етапі, коли особливо проявився ефект багатства, необхідним було обмеження кредитування фізичних осіб, яке посилювало і без того високий рівень інфляції [9].

### Висновки

Явище, яке нещодавно з'явилося в економічній літературі, відоме як ефект багатства, торкнулося України після зростання цін на нерухомість протягом декількох років. Як

наслідок, суттєвий приріст споживання підтримував економіку, тоді як темп зростання заощаджень скорочувався. Окрім того, відбувався нерівномірний розподіл ресурсів в економіці, що також відобразилося на дефіциті ресурсів для інвестицій в основний капітал.

На етапі економічного зростання необхідний більш жорсткий контроль за ринком нерухомості шляхом регулювання приросту іпотечного кредитування. Експансивна монетарна політика може виявитися стимулюючою на певному етапі при перших ознаках слабкості економіки. Як наслідок, відсоткові ставки можуть розпочати знижуватися, що стимулює продаж нерухомості в кредит і таким чином сприяє зростанню споживання в короткотерміновій перспективі. З іншого боку, обмежувальна монетарна політика веде до зниження продажу нових будинків, що гальмує споживання і відповідним чином економічне зростання, що вимагає балансу між двома шляхами регулювання через більш активний контроль за ризиками, і зокрема посилення вимог до LTV, тобто обсягу наданого іпотечного кредиту щодо потенційної ринкової вартості об'єкта нерухомості.

Узагалі, більш жорсткий контроль за спрямуванням кредитного портфеля веде до більш рівномірного розподілу інвестицій в основний капітал.

Експансійна фіскальна політика вирішує вищезазначені проблеми лише до певної міри, оскільки тут проявляється парадокс Кейнса, згідно з яким, якщо більша частина домогосподарств заощаджує в період рецесії економіки, сукупний попит знижується, що поступово приведе до більш низьких заощаджень через зниження споживання і економічного зростання.

### Література

1. <http://www.unia.com.ua/ukr/analytics>
2. [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com)
3. Housing wealth effects: Housing's Impact on Wealth Accumulation, Wealth Distribution and Consumer Spending. E.Belsky, J.Prakken. National Center for Real Estate Research., Dec 2004.
4. <http://www.esa.doc.gov/ei.cfm>

5. Mulligan C., Threinen L. Market Responses to the Panic of 2008. NBER, WP 14446. October 2008.

6. Paul De Grawe. The Banking Crises: Causes, Consequences and Remedies. Centre for European Policy Studies. November 2008.

7. Balance Sheet of Households and Non-Profit Organizations. CBO Report, December 2008.

8. Chari V.V., Christiani L. «Myths about the Financial Crisis of 2008». Federal Reserve Bank of Minneapolis WP 666, October 2008.

9. Кульпінський С., Інфляційні ризики 2007–2008 років у контексті розвитку банківської системи. Наукові праці НДФІ. Випуск 4 (41), 2007.

А.Л. РОМАНЕНКО,  
здобувач, НДЕІ Мінекономіки України

## Особливості державного інвестування в країнах із ринковою економікою

*У статті розглянуто досвід державного регулювання та інвестування провідних країн із ринковою економікою, підготовлено рекомендації щодо його використання в Україні.*

**Постановка проблеми.** В сучасній економічній теорії виділяють дві основні концепції інвестиційного розвитку, що різняться роллю держави у формуванні інвестиційної політики. Перша виходить з того, що лише ринок може оптимально відрегулювати економічні процеси і тому заперечує участь держави у розвитку інвестиційних процесів. Друга концепція базується на активній ролі держави у формуванні інвестиційного розвитку суспільства. Водночас ці дві протилежні концепції практично не проявляються у чистому вигляді, а лише у певній комбінації.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретичні аспекти та проблеми розвитку державного інвестування досліджували у своїх працях ряд іноземних та вітчизняних науковців. Серед них можна відзначити В. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.М. Кейнса, Р. Харрода, Є. Домара, М. Фрідмена, А.А. Пересаду, В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка, В.П. Александрову, І.А. Бланка, Ю.М. Бажала, В.М. Гейця, І.І. Лукінова та інших.

**Метою статті** є вивчення світового досвіду державного інвестування, дослідження механізмів державного впливу на інвестиційні процеси, виявлення закономірностей розвитку на підставі аналізу застосування тієї чи іншої інвестиційної моделі національними державами, підготовка рекомендацій щодо використання позитивного досвіду в Україні на сучасному етапі розвитку.

**Викладення основного матеріалу.** Державні інвестиції відігравали вирішальну роль у становленні національних господарств, і особливо яскраво це проявлялося у нестабільні та недостатньо визначені періоди. Історичний період після Другої світової війни, на наш погляд, якнайкраще характеризує закономірності розвитку державного інвестування. Розглянемо досвід державного регулювання та інвестування таких економічно розвинених країн, як США, Великобританія, ФРН, Франція, Японія.

Інвестиційна політика США має відносно стабільний характер та базується на впровадженні високих технологій. Це дозволяє США тривалий час утримувати першість серед економічно розвинутих держав [1].

У повоєнні роки частка державних інвестицій зросла до 20% усіх капітальних вкладень в економіку. Ці кошти спрямовувалися на нове будівництво, інфраструктуру, електроенергетику. США посідали перше місце в світі за масштабами державного фінансування розвитку науково-технічного прогресу – 50–60% загальних витрат [2]. Через систему державних контрактів реалізувалося 3/4 коштів, що давало можливість уряду контролювати тематику, строки, якість НДДКР. Водночас пріоритет у фінансуванні державою НДДКР належав воєнним витратам (76% у 1960 році і 53% у 1970 році). Держава також взяла на себе відповідальність за розвиток національної інформаційної системи, виділивши на це лише в 1960 році \$76 млрд. За планом Маршалла приватним фірмам було передано інформацію про науково-технічні досягнення німецької промисловості, що у вартісному вираженні становило \$10 млрд.

Уряд США провадив політику стимулювання економічного зростання. Широко використовувалося кон'юнктурне (короткострокове) програмування. Воно ґрунтувалося на індикативних методах, які визначали напрямки розвитку, орієнтири, але не були імперативними для приватних корпорацій. Директивний характер мали програми для державних підприємств.

Ефективним методом державного регулювання економіки стало використання фінансово-кредитної системи. Головна роль відводилася державному бюджету. Протягом 50–60-х років було проведено амортизаційні реформи, які скоротили строки амортизації. Прибуток, що перераховувався в амортизаційний фонд, не підлягав оподаткуванню, використовувався на потреби фірми. Було введено додаткові пільги для корпорацій (у 1962 році 7-процентне податкове зниження на капіталовкладення на обладнання). Також держава активно надавала кредити на тривалий строк із виплатою пільгових відсотків на розвиток сільсько-

го господарства, будівництво житла, суднобудування, транспорт [3].

Процес державного інвестування у Великобританії основною мірою розгорнувся після Другої світової війни і був безпосередньо пов'язаний з обраним курсом на посилення державного регулювання економіки та широкомасштабною націоналізацією [4].

У 1945–1951 і 1964–1970 роках уряд лейбористів провів націоналізацію «старих» та інфраструктурних галузей: вугільної та газової промисловості, електростанцій, радіо і телебачення, залізниць та інших видів транспорту, Англійського банку. Понад 20% британської промисловості опинилося під управлінням держави.

Націоналізовані галузі вимагали технічної реконструкції. Попереднім власникам така реконструкція була непосильна, оскільки ці галузі не забезпечували достатньо високих прибутків. Тепер держава здійснила цю реконструкцію коштом бюджету.

Державні інвестиції обслуговували, як правило, загальнонаціональні потреби економіки, їхня частка у валових капіталовкладеннях в 1970 році становила 45,8%. Понад 1/3 їх вкладалася у модернізацію обладнання.

На третьому етапі націоналізації у 70-х роках до складу державного сектору увійшли суднобудівне та авіаракетне виробництво, ряд фірм автомобільної, верстатобудівної, електронної промисловості [5]. На початок 80-х років склався державний сектор, частка якого становила 10% валового національного доходу країни, майже 20% промислової продукції, 19% загальної кількості зайнятих робітників і службовців. Капіталовкладення державного сектору становили 40% усіх інвестицій.

З 1962 року у Великобританії запроваджено індикативне планування. Перспективний план був обов'язковим для державного сектору, а на діяльність приватних фірм держава впливала шляхом економічного стимулювання.

У 80-х роках із приходом до влади консерваторів було вжито заходів щодо обмеження державного сектору та державного планування. Уряд заохочував приватних власників викуповувати націоналізовані підприємства, які завдяки фінансовій державній підтримці, подолавши технічну відсталість, знову стали конкурентоспроможними.

На кінець століття роль держави в економіці визначалася тим, що через державний бюджет розподілялося понад 40% ВНП. Отже, у Великобританії саме державний бюджет, а не державний сектор є головним інструментом державного регулювання господарства.

Прискорений розвиток Німеччини у повоєнні роки називали «економічним дивом», головною причиною якого стало оновлення основного капіталу при посиленій участі держави та низьких військових витратах [6].

Після війни ослабла німецька промисловість не могла здійснити оновлення самотужки: відбудова і технічна реконструкція вимагали величезних капіталовкладень. На допомогу при-

ходить держава. В період відбудови податки на прибутки корпорацій досягали 90–94%. Ці кошти концентрувалися в спеціальних інвестиційних фондах і у вигляді довгострокових інвестиційних кредитів повертались у промисловість.

Державні інвестиційні витрати збільшувалися також завдяки «Плану Маршалла». За цим планом у 1948–1957 роках Німеччина отримала \$1,4 млрд., у той час як решта 15 країн, що прийняли його, – \$2,6 млрд. [7].

Можливість витратити більше коштів на реконструкцію підвищувалася тією обставиною, що у 50-х роках на військові витрати йшло тільки 5–6% державного бюджету: потсдамські угоди забороняли Німеччині озброюватися.

Значний вплив на процес відтворення справляло державне регулювання економіки. Головною його формою були державні фінанси. У 1950 році їхня частка в загальних валових капіталовкладеннях становила 11,4, в 1970 році – 16,2%. У вартісному вираженні державні інвестиції зросли з 5 млрд. марок у 1950 році до понад 80 млрд. у 80-х роках. Протягом 50-х років монополіям було передано 10,6 млрд. марок і надано кредитів на суму 81,1 млрд. марок, що становило 33,6% інвестицій у національне господарство ФРН.

На кінець 50-х років держава контролювала 13% основного капіталу акціонерних компаній, 26,2% видобутку кам'яного вугілля, 15,2% нафти, 36,3% залізної руди, 45,3% цинку, 44,6% виробництва легкових автомобілів. У руках держави знаходиться майже вся інфраструктура. У кредитній системі країни також панує державний сектор. Через державний бюджет розподілялося 40% ВВП у 60-х роках та близько 50% ВВП у 80–90-х роках.

Цікаво, що у ФРН розробляються та запроваджуються в життя перспективні плани економічного розвитку (переважно на п'ять років). Як і в більшості європейських країн, практикується індикативне планування [8].

Як стимул для прискорення економічного зростання і особливо для оновлення основного капіталу використовується принцип прискореної амортизації. Амортизаційні відрахування звільняються від податків, але можуть бути використані лише для інвестицій. Тому компаніям вигідніше витратити кошти на оновлення устаткування, аніж віддавати їх державі.

Франція після Другої світової війни розпочала активну націоналізацію та швидко модернізувала своє господарство [9]. Темпи розвитку були вищі, ніж середні в економічно розвинених державах, але нижчі, як у ФРН, Японії.

Суттєво посилювалися державне втручання в господарське життя. Внаслідок націоналізації до рук держави перейшли найкрупніші банки, вугільна та газова промисловість, електростанції, воєнна промисловість, транспорт, авіаційна і частина автомобільної промисловості [10]. Державному сектору належала 1/3 національного майна країни. Він охопив 20–25% загального обсягу промислового виробництва, 75% загальних перевезень, 50% ресурсів банківсько-кредитної системи, 33% зайнятого населення. Частка державних виробничих інвестицій у ВНП становила 25–35% їхньої загальної суми.

Націоналізація у Франції відрізнялася від англійської. З самого початку тут поряд із підприємствами «старих» галузей націоналізувалися і підприємства «нових» [11].

У 1982 році було проведено другий етап націоналізації. Тепер в державну власність переходили ще 36 банків. Кредитна система практично повністю опинилася в руках держави. На державний сектор припадала половина всіх капіталовкладень в країні. Через державний бюджет Франції розподіляється близько 40% національного доходу.

Природно, що при цьому державне планування отримало особливий розвиток. Починаючи з 1946 року у Франції постійно приймаються плани економічного розвитку, які утворюють систему індикативного планування.

Державний сектор і державний бюджет використовуються у Франції для збільшення капіталовкладень та прискорення промислового зростання. Промислові фірми тут відносно невеликі, тому самофінансування, розширення виробництва за рахунок прибутку менш можливе, ніж в інших країнах. Держава приймає на себе значну частину капіталовкладень.

*Помітною рушійною силою економічного розвитку Японії* також було зростання капітальних вкладень. Протягом 1953–1969 років їхня частка у ВВП значно збільшилася порівняно з іншими економічно розвиненими країнами – з 25 до 38,7%. З них 80% вкладалися в промисловість, будівництво, на машини й обладнання. За масштабами оновлення виробничих фондів Японії належало перше місце в світі [12].

Якісне оновлення японського господарства було пов'язано з розвитком науково-технічного прогресу. Процес розгортання НДДКР в Японії має свою специфіку. Слабкий власний науковий потенціал компенсувався впровадженням зарубіжного науково-технічного досвіду. У 1950–1970 рр. було запроваджено 15 тис. іноземних ліцензій і патентів. Японія, технічно переоснастивши промисловість, зекономила значні матеріальні та фінансові ресурси (витрачено коштів у 7 разів менше, ніж у США) [13].

Надзвичайно велике значення у повоєнній Японії мала регулятивна роль держави в економічній сфері. Протягом 50-х років розроблялися трирічний, два п'ятирічні, шестирічний плани розвитку господарства, які визнавалися незадовільними. Наприкінці 50-х років було прийнято десятирічний комплексний план структурної перебудови. Тривалі економічні програми мали характер планів-прогнозів. Вони визначали певні цілі, умови розвитку, виявляли «вузькі» місця економіки. За ними вироблялася державна політика і розподілялися державні інвестиції [14].

Кредитно-фінансові заходи держава здійснювала через Японський банк і спеціалізовані державні кредитно-фінансові інститути, державний бюджет.

Реалізація курсу на індустріалізацію, форсований розвиток галузей, які визначали технічний прогрес, вивели Японію у 70–80-х роках на друге місце в світовій індустрії після США.

### Висновки

Підсумовуючи вищенаведені приклади, слід зазначити, що розвиток національних господарств визначався значною активізацією інвестиційної діяльності. Якщо частка інвестицій у ВВП економічно розвинених держав світу в передвоєнні роки становила в середньому 15,4%, то у 1970 році вона досягла в Японії – 29%, ФРН – 24, Великобританії – 21, Франції – 26, США – 14%. У багатьох економічно розвинених країнах великим власником була держава, їй належало 15–25% національного багатства країн.

Державні інвестиції здійснювалися переважно з метою стабілізації та реструктуризації економіки, підтримки певних галузей та сфер діяльності, забезпечення технологічних проривів, націоналізації збиткових видів економічної діяльності тощо. Важливе значення у державному регулюванні мало застосування індикативного планування та податкових стимулів: прискорена амортизація, зменшення податкових ставок, звільнення від сплати податків тощо. Пошуки ефективних форм і методів державного регулювання економіки зумовили поступовий перехід наприкінці 60-х років до «структурної стратегії», яка ґрунтувалася на заохоченні певних галузей до вдосконалення і регулювання структури господарства.

Водночас після стабілізації розвитку функції держави набували яскраво вираженої соціальної спрямованості, а функцію економічного регулювання, в тому числі регулювання інвестиційною діяльністю, як правило, починав здійснювати ринок.

В Україні державне регулювання, на наш погляд, повинно мати оптимальний характер, тобто вдало поєднувати у собі державні та ринкові економічні механізми. При цьому сучасний період розвитку вітчизняної економіки потребує активної участі держави як у формуванні інвестиційного середовища, так і у прямому інвестуванні.

Аналіз світового досвіду країн з ринковою економікою дозволяє зробити певні висновки щодо покращання державної інвестиційної політики. Пріоритетними напрямками інвестицій в Україні мають стати: модернізація паливно-енергетичного комплексу, зокрема, на основі впровадження енергозберігаючих технологій, створення власної бази енергоресурсів; розвиток інфраструктурних галузей; підтримка виробництв, які мають значний інноваційний потенціал. Одночасно потребує удосконалення макроекономічне регулювання інвестиційних процесів шляхом запровадження гнучкої системи амортизаційної політики; оптимізації системи оподаткування інвестицій, включаючи пільги на інвестиції в соціальну сферу; поступового зменшення облікових ставок з метою зниження процентних ставок за депозитами і поживлення інвестиційної активності; розширення існуючих та пошук нових джерел інвестування.

### Література

1. Федорович В.А., Патрон А.П. США: государство и экономика / РАН; Институт США и Канады. – М.: Международные отношения, 2007. – 387 с.

2. Васильев Ю.П. Развитие инновационной деятельности в США, или как удвоить ВВП. – М.: Экономика, 2005. – 406 с.

3. Экономика США: Учебник для студ. вузов, обуч. по направлению подготовки и спец. «Регионоведение» / Институт США и Канады РАН / В.Б. Супян (ред.). – СПб.; М.; Нижний Новгород; Воронеж; Ростов н/Д; Екатеринбург; Самара; К.; Х.; Минск: ЗАО Издательский дом «Питер», 2003. – 651 с. – (Серия «Учебник для вузов»).

4. Бабынина Л.О., Громыко А.А., Капитонова Н.К., Остапенко Г.С., Перегудов С.П., Степанова Н.М. Великобритания. Эпоха реформ / РАН; Институт Европы / А.А. Громыко (ред.). – М.: Весь Мир, 2007. – 533 с.

5. Виноградов В.А., Черноморова Т.В., Веселовский С.Я., Зарецкая С.Л., Животовская И.Г. Приватизация в Великобритании: социально-экономический и политический анализ / РАН; Институт научной информации по общественным наукам / В.А. Виноградов (отв. ред.). – М.: ИНИОН РАН, 2000. – 299 с.

6. Антропов В.В. Социальная рыночная экономика: путь Германии=Soziale Marktwirtschaft: der Weg Deutschlands/ Antropov V.V. – М.: Экономика, 2003. – 222 с. – С. 44–45.

7. План Маршалла и возрождение послевоенной Европы // Теория и практика управления. – 2004. – №3.

8. Ватлин А.Ю. Германия в XX веке. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2005. – 335 с.

9. Экономические реформы во Франции // Теория и практика управления. – 2004. – №3.

10. Арзаканян М.Ц. Политическая история Франции XX века: Учеб. пособие для студ. вузов. – М.: Высшая школа, 2003. – 157 с. – (Политическая история мира). – С. 69.

11. Макогон Ю.В., Ляшенко В.И. Национализация и приватизация предприятий (опыт Франции для Украины) / НАН Украины; Институт экономики промышленности; Донецкий национальный ун-т. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2005. – 460 с.

12. Портер Майкл, Такеути Хиротака, Сакакибара Марико. Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? / А. Лисовский (пер. с англ.). – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 261 с.

13. Дружинин Н.Л. Япония: Экономическое чудо. – СПб.: Питер, 2003. – 265 с.

14. Экономические реформы в Японии // Теория и практика управления. – 2003. – №5.

Н.П. РЕЗНИК,

к.е.н., доцент, докторант, Науково-дослідний економічний інститут

## Організаційно-економічний механізм інвестування аграрної сфери АПК

*Висвітлено основні теоретичні позиції формування організаційно-економічного механізму інвестування аграрної сфери АПК. Виявлено основні напрями активізації інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.*

**Постановка проблеми.** Організаційно-економічний механізм інвестиційного процесу в умовах ринкових відносин принципово відрізняється від традиційного в умовах адміністративно-командної економіки: державна система розподілу ресурсів поступається механізму переливу капіталу залежно від попиту і пропозиції, що якісно змінює структуру та джерела інвестицій. Проте без відповідного впливу держави інвестиційна діяльність протікає в'яло і в багатьох випадках неефективно, що і відбувається нині в сільському господарстві України. В зв'язку з цим актуального значення набуває розробка і впровадження дієвого механізму стимулювання інвестиційної діяльності аграрних підприємств, пошуку форм, методів і джерел залучення інвестицій, системне використання інвестиційних потоків на відновлення і вдосконалення матеріально-технічної бази, технології та організації виробництва продукції як ключові заходи в похвалленні аграрної економіки.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемам державного регулювання, формування і реалізації

інвестиційної політики, становлення економічного механізму інвестиційної діяльності в сільському господарстві України присвячені наукові праці багатьох учених-економістів, зокрема К.С. Берестового, О.Г. Бобрової, О.А. Бондаренка, П.І. Гайдуцького, С.О. Гуткевич, О.М. Дуфенюк, М.І. Кісіля, В.В. Ковальова, М.Ю. Коденської, Г.П. Лайко, Є.О. Ланченка, О.М. Могильного, Г.М. Підлісецького, Г.В. Сеніної, А.В. Чупіса, В.С. Шибаніна та ряду інших.

**Мета статті.** Питання інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств розглядалися в багатьох наукових працях, однак праксеологічні проблеми поліпшення інвестиційно-інноваційної і техніко-технологічної діяльності аграрних підприємств ще не мають остаточного вирішення. Тому наукова спрямованість у статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та практично-методичній розробці моделі макроекономічного сприяння та формування інструментів організаційно-економічного механізму інвестування аграрної сфери АПК.

**Викладення основного матеріалу.** Під такою дефініцією, як «механізм», прийнято розуміти систему або спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності, деяких ланок та елементів, що приводять їх у дію [5], а також внутрішню будову, систему, сукупність станів і процесів, з яких складається звичайне явище [3].

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

В економічній літературі термін «механізм» часто використовується в поєднанні з означенням «економічний», «організаційний», «організаційно-економічний», «господарський», «ринковий» тощо, а в спеціальній літературі немає чіткого розмежування сфер застосування цих дефініцій

Організаційно-економічний механізм інвестування в аграрній сфері АПК слід розглядати як систему організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, способів і процесів, які формують і впливають на порядок здійснення інвестиційної діяльності й протікання інвестиційних процесів у сільському господарстві, що приведе до досягнення очікуваних економічних, соціальних, екологічних та інших результатів.

Останні роки у сільському господарстві України були періодом становлення нових господарських відносин, побудованих на принципах приватної власності на землю і майно. У ході реформування на базі 11,3 тис. колективних сільськогосподарських підприємств було створено близько 60 тис. нових господарських суб'єктів. Проте обсяг сільськогосподарського виробництва у суспільному секторі аграрної економіки зменшився на 64,6%, або з 75,7 млрд. грн. у 1990 році до 26,8 млрд. грн. у 2005 році, а в господарствах населення зріс у 1,4 раза (з 28,8 до 39,5 млрд. грн.). Питома вага фермерських господарств у виробництві аграрної продукції становить лише 2–4% і не впливає на загальний розвиток галузі.

Починаючи з 1990–1991 років парк сільськогосподарської техніки невпинно зменшується. Можна очікувати, що до 2010 року кількість тракторів зменшиться до 132,2 тис. од., вантажних автомобілів – 111,8 тис. од., зернозбиральних комбайнів – 24,2 тис. од., що становитиме відповідно 25,7, 37,3 та 28,0% до технологічної потреби. Готовність техніки до відповідних сезонів польових робіт дуже низька: тракторів – у межах 0,64–0,80; зернозбиральних комбайнів – 0,74–0,79; вантажних автомобілів – 0,66–0,75; іншої техніки – 0,64–0,75.

Крім того, збільшується ступінь зносу основних фондів аграрних підприємств: у 1990 році – 26,1%, а вже до кінця 2006 року він перевищив, за експертними оцінками, 90%, тобто виробничо-технічна база аграрних підприємств потребує нагального відновлення, що можна зробити через активізацію інвестиційних процесів у сільському господарстві.

За розрахунками науковців Інституту аграрної економіки УААН, потреба в основних засобах оцінюється в 400–540 млрд. грн., з них на оновлення машинно-тракторного пар-

ку аграрних підприємств на рівні технологічної потреби необхідно 150–200 млрд. грн. [2].

Станом на 1 жовтня 2008 року починаючи з 1992 року в агропромисловий комплекс України було залучено \$2473,3 млн. прямих іноземних інвестицій (6,6% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку). З них вкладено \$1580,8 млн. (4,2%) у підприємства харчової та переробної промисловості та \$892,5 млн. (2,4%) у сільськогосподарський сектор. Приріст іноземного капіталу за дев'ять місяців 2008 року становив \$356,6 млн., що в 1,13 раза більше, ніж за аналогічний період минулого року. При цьому інвестиційні вкладення у харчову промисловість досягли \$16,8 млн. Обсяг залучення іноземних інвестицій у сільське господарство з початку року збільшився на \$339,8 млн.

Станом на 1 жовтня 2008 року в агропромисловий комплекс України було залучено 19180,2 млн. грн. інвестицій в основний капітал (14% загального обсягу інвестицій в економіку – 136 971,4 млн. грн.). З них 9564,1 млн. грн. вкладено в харчову та переробну промисловість і 9616,1 млн. грн. у сільське господарство. За дев'ять місяців 2008 року підприємствами сільського господарства України освоєно інвестицій на 57,1% більше відповідного періоду минулого року.

Загальний обсяг інвестицій в основний капітал в економіку країни у 1990–2008 роках зрівноважився, проте у сільському господарстві порівняно з 1990 роком він знизився: в 24 рази у 2000 році, у 6 разів – у 2002 році, у 4 рази – у 2004 році та у 6 раз у 2008 році. Обсяг капітальних інвестицій на 1 га сільськогосподарських угідь з 1990 до 2000 року зменшився в 18,3 раза, або з 304,8 до 16,7 тис. грн., а починаючи з 2001 року він має поступову тенденцію до збільшення, проте цей обсяг ще не досяг навіть 50% – рівня 1990 року.

Аграрний сектор (сільське господарство, харчова і переробна промисловість) забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, формує 17 відсотків валового внутрішнього продукту та близько 60 відсотків фонду споживання населення. Крім того, аграрний сектор є одним з основних бюджетотворювальних секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить 8–9%, а також посідає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту.

Однак з огляду на це на галузь припадає лише 3,7–5,0% усіх інвестицій в економіку країни. Сільське господарство України разом з іншими складовими АПК забезпечує близько 30% валового внутрішнього продукту, зайнятість майже тре-

**Таблиця 1. Динаміка обсягу інвестицій в основний капітал в економіку України та в сільське господарство**

Показник	Рік					2007/2003, %
	2003	2004	2005	2006	2007	
Інвестиції в основний капітал всього, млн. грн.	51011	75714	93096	125254	188486	369,5
у тому числі у сільське господарство	2430,4	3380,6	5015,7	7309,1	9519,2	391,7
Частка інвестицій в основний капітал сільського господарства до загального підсумку, %	4,8	4,5	5,4	5,8	5,1	X

Джерело: [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua)

тини працюючого населення, виробництво 95% товарів масового вжитку, утримання сільської поселенської мережі з 15 млн. жителів, а отже потребує такої державної політики і підтримки, яка б забезпечила привабливість інвесторам, мотивацію для здібного «молодого» агроменеджменту, сприятливі умови життя та достойну оплату праці сільських жителів.

Кабінетом Міністрів України у вересні 2007 року було затверджено Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 року [7], яка визначила основні засади державної політики підтримки сільського господарства. Останнє визнано пріоритетною галуззю народного господарства і встановлено, що частка видатків державного бюджету на фінансування розвитку сільського господарства має бути не менше 5%.

В Україні триває дискусія серед економістів, експертів, науковців, політиків стосовно «одержавлення» сільськогосподарської галузі. Безумовно, повернення до старої системи тотального втручання держави вже не буде, але і вільний (стихийний) ринок, що вже показав свою руйнівну силу, не може бути головним важелем аграрної політики. У розвинених країнах Заходу аграрний сектор є значною мірою одержавленим. Близько половини бюджету ЄС витрачається щорічно на субсидії фермерам, а рівень державної підтримки у структурі валового їх доходу в різних країнах коливається від 35 до 70%. В Україні цей показник в 11 разів нижчий [8].

Вітчизняний аграрний сектор нині є інвестиційно непривабливим, про що яскраво свідчить зниження інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств, майже повна відсутність довгострокового банківського кредитування, залучення іноземних інвестицій та неефективна амортизаційна політика в АПК.

Невтішною є тенденція зменшення обсягів ліквідної застави – машин, обладнання, транспортних засобів, робочої та продуктивної худоби.

Якщо вартість основних засобів і надалі знижуватиметься, то їх ліквідність для банків ставатиме все більш сумнівною і через три–п'ять років можливості залучення кредитних ресурсів під заставу цих активів будуть мізерними.

Велика нерівномірність державної підтримки аграрних підприємств підтверджується тим, що 40% підприємств не мали такої підтримки (крім податкових пільг), 30% отримали лише 3% загальної суми підтримки, що становило менше 1% до реалізованої ними продукції, а 6% підприємств отримали 74% суми підтримки, яка становила 10% до реалізованої ними продукції. Здешевлення вартості кредитів отримали лише третина аграрних підприємств, а техніки – менше 10%. Крім того, в більшості випадків бюджетні кошти перекачуються від виробників агропродукції через систему цін і тарифів до їх суміжників (партнерів і посередників) понад 2/3 обсягів підтримки [4].

Неабияке значення у розширенні довгострокового кредитування аграрного сектору має розвиток іпотечного кредитування. Іпотека є одним із основних джерел інвестиційних ресурсів для сільського господарства в країнах із розвинутою економікою, оскільки там земля є високоліквідним фактором виробництва.

Проте в короткостроковій перспективі іпотека сільськогосподарської землі в Україні навряд чи відіграватиме значну роль у забезпеченні кредитування сільськогосподарських підприємств. А основним чинником стратегічного розвитку іпотечних відносин мають бути насамперед підвищення ефективності аграрного виробництва та створення правових і економічних засад розвитку іпотеки в Україні як необхідних умов функціонування ринку землі.

Негативною ознакою інвестиційного клімату для зовнішніх інвесторів є малі обсяги внутрішніх капіталовкладень. Адже загальновідомо, що в країну з низьким рівнем внутрішнього інвестування не вкладатиме кошти й іноземний інвестор. З метою залучення іноземних інвестицій в аграрну сферу необхідно перш за все розв'язати проблеми макроекономічної, політичної та законодавчої стабілізації, проводити заходи щодо розвитку інфраструктури аграрного ринку.

Не слід очікувати значного збільшення іноземних інвестицій після вступу нашої держави до СОТ. Адже інвестиційній привабливості нашої держави серед майже 200 країн світу постійно відводиться 125–135-те місце. Серед

**Таблиця 2. Прогнозні обсяги та джерела фінансування, млн. грн.**

Джерела фінансування	Обсяг фінансування	У тому числі за роками			
		2008	2009	2010	2011–2015
Державний бюджет	120750,5	15318,9	15153,5	14550,4	75727,7
Місцеві бюджети	11,2	0,1	0,3	10,1	0,7
Інші джерела	7402,4	407,2	984,1	1028,2	4982,9
Усього	128164,1	15726,2	16137,9	155588,7	80711,3

Джерело: [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua).

**Таблиця 3. Видатки державного бюджету, спрямовані на розвиток сільського господарства, млн. грн.**

Показник	Рік				Всього
	2004	2005	2006	2007	
Видатки державного бюджету, всього	80554,2	113275,9	108245,2	174235,9	476311,2
У т.ч. спрямовані на підтримку сільського господарства	3344,5	5077,8	6489,8	13078,9	27991,0
Частка, %	4,15	4,5	6,0	7,5	5,9

Джерело: [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua).

світових обсягів прямих іноземних інвестицій частка промислово розвинутих країн становить 70%, а країн, що розвиваються, – до 30%. За іншими оцінками, понад 90% іноземних інвестицій не залишають меж розвинутих країн, що свідчить про неоднакову інтенсивність економічної глобалізації в різних частинах світу. Отже, зона інвестиційного й експортно-імпортного простору має тенденцію до звуження, а це означає, що з наростанням процесу глобалізації економіки конкуренція між державами щодо залучення інвестицій загострюватиметься [10].

Необхідно також зазначити, що коли йдеться про зменшення економічної підтримки сільського господарства в країнах ЄС та в ряді інших країн членів СОТ, це не означає, що підтримка стала тут неістотною. Масштаби підтримки сільського господарства в країнах ЄС навіть на тлі її зменшення продовжують залишатися, з огляду на вітчизняну практику, величезними. Рівень підтримки вітчизняного сільського господарства значно менший за середній показник підтримки країн ЄС і зовсім є незначним за показником підтримки на 1 га ріллі (131 грн. на 1 га посівної площі, а на 1 га ріллі – 91,6 грн. проти 331 євро в країнах ЄС). Цю суму підтримки ЄС планує зберегти і на майбутнє, до 2013 року [1].

На думку провідних учених-аграрників (В. Андрійчука, М. Зубця, В. Юрчишина), механізм галузевої підтримки доцільно будувати за двома каналами впливу: одну частину виділених коштів розподіляти на 1 га посіву (посадки), або на 1 голову тварин, другу – на одиницю виробленої продукції. Перевага такого способу підтримки полягає в комплексності її впливу на виробництво. З одного боку, це стимулюватиме збереження існуючих і закладку нових площ посівів та збільшення поголів'я тварин. З іншого боку, субсидування матричної одиниці продукції заохочуватиме до нарощування виробництва за рахунок інтенсивного фактора розвитку. Тому співвідношення між розміром виплат на 1 га ріллі (1 голову тварин) і на одиницю продукції слід змінювати залежно від стану розвитку конкретної галузі і насичення внутрішнього ринку продовольства. Даний механізм підтримки галузі в подальшому варто доповнити доплатами за якість продукції.

Власних і залучених інвестиційних ресурсів для оновлення основних засобів аграрної сфери недостатньо, іноземні інвестиції змінити ситуацію не можуть. Отже, необхідно поліпшувати організаційно-економічний механізм інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, який би мобілізував усі внутрішні можливості для забезпечення розвитку аграрної економіки та створив умови для ефективного залучення інвестицій ззовні.

Питанням удосконалення організаційно-економічного механізму активізації інвестиційних процесів у сільському господарстві та їх державної підтримки нині приділяється багато уваги, що пояснюється насамперед зростаючими потребами в необхідних ресурсах для відновлення матеріально-технічної бази аграрної галузі, активізації інвестиційної діяльності.

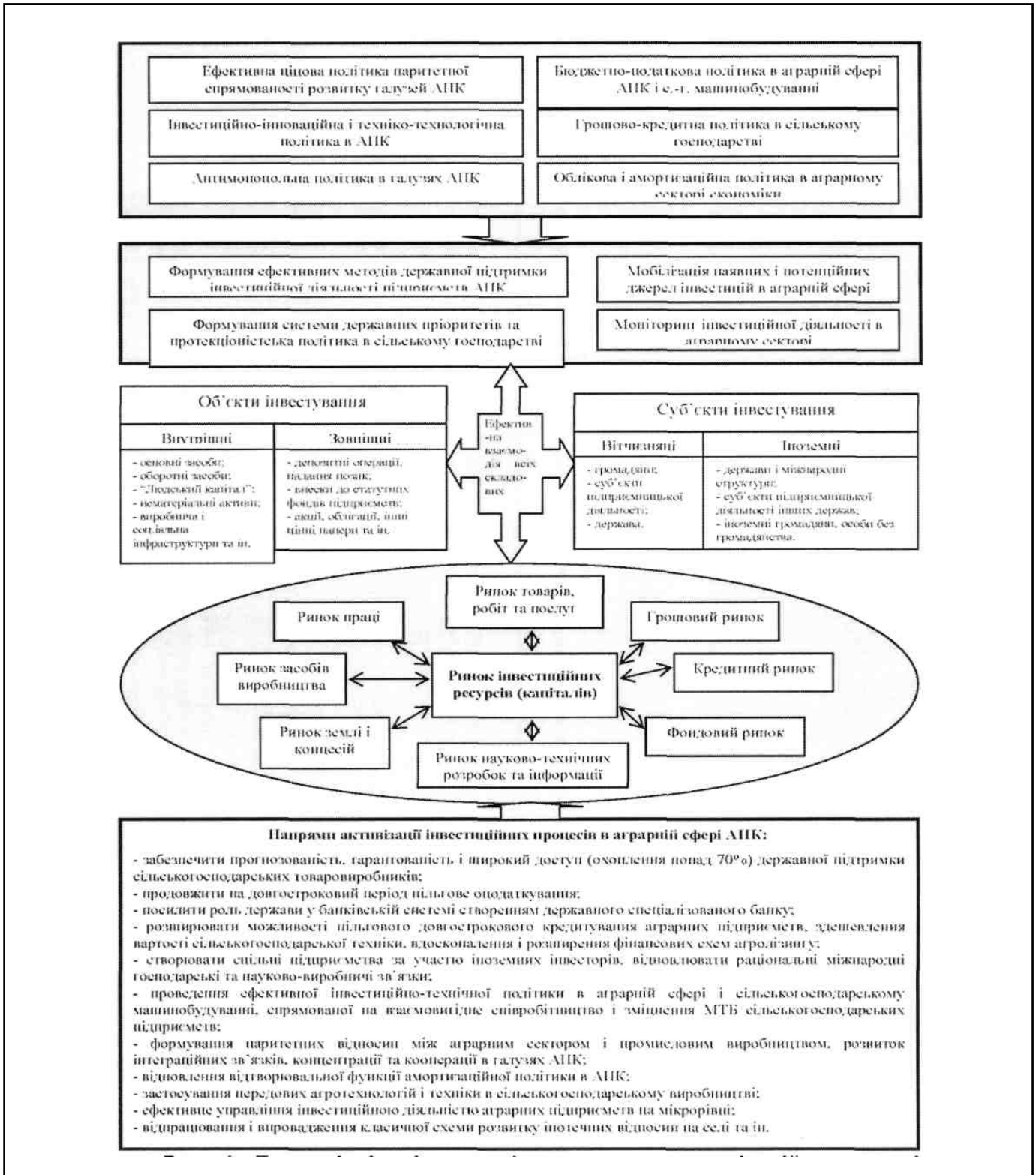
На рисунку схематично відображені найважливіші економічні зв'язки, які визначають організаційно-економічний механізм інвестування в аграрній сфері АПК. Він включає набір складових аграрної політики з формування інвестиційно-інноваційної спрямованості галузі, інфраструктури інвестиційного ринку, перелік суб'єктів і об'єктів інвестування, напрямів та інструментів активізації інвестиційних процесів у галузі. Важлива роль в організації інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств безперечно належить державі.

Державна інвестиційна політика – це комплекс правових, адміністративних та економічних заходів держави, спрямованих на поширення й активізацію інвестиційних процесів чи їх гальмування. Аналіз світової практики інвестиційних процесів дає можливість виділити два типи державної інвестиційної політики: пасивну й активну. При першій – держава застосовує методи переважно правового й економічного характеру, обмежуючи безпосереднє адміністративне втручання в інвестиційні процеси до мінімуму, а при другій – усі методи і часто сама стає інвестором.

Напрями активізації інвестиційних процесів в аграрній сфері АПК:

- забезпечити прогнозованість, гарантованість і широкий доступ (охоплення понад 70%) державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників;
- продовжити на довгостроковий період пільгове оподаткування;
- посилити роль держави у банківській системі створенням державного спеціалізованого банку;
- розширювати можливості пільгового довгострокового кредитування аграрних підприємств, здешевлення вартості сільськогосподарської техніки, вдосконалення і розширення фінансових схем агролізингу;
- створювати спільні підприємства за участю іноземних інвесторів, відновлювати раціональні міжнародні господарські та науково-виробничі зв'язки;
- проведення ефективної інвестиційно-технічної політики в аграрній сфері і сільськогосподарському машинобудуванні, спрямованої на взаємовигідне співробітництво і зміцнення МТБ сільськогосподарських підприємств;
- формування паритетних відносин між аграрним сектором і промисловим виробництвом, розвиток інтеграційних зв'язків, концентрації та кооперації в галузях АПК;
- відновлення відтворювальної функції амортизаційної політики в АПК;
- застосування передових агротехнологій і техніки в сільськогосподарському виробництві;
- ефективне управління інвестиційною діяльністю аграрних підприємств на мікрорівні;
- відпрацювання і впровадження класичної схеми розвитку іпотечних відносин на селі та ін.

В основу державного регулювання інвестиційної діяльності у сільському господарстві України мають бути покладені принципи активно-пасивного державного регулювання,



**Економічні зв'язки, які визначають організаційно-економічний механізм інвестування в аграрній сфері АПК**

Джерело://<http://nd.nauu.kiev.ua/2006-2/06leaic.pdf>

вираженого в основному в державній фінансовій підтримці підприємств сільського господарства і машинобудування для АПК, ціновій, антимонополісній, амортизаційній політиці, розвитку інфраструктури аграрного ринку, становленні іпотечних відносин тощо.

В АПК України слід реалізувати ідеологію інноваційного розвитку, яка б передбачала використання коштів, отриманих від інновацій, на повторні інновації, тобто забезпечити безперервність інноваційного процесу та нарощування його масштабів у перспективі. Розвитку науково-технічної та

інноваційної діяльності сприяло б створення галузевого інноваційного фонду [9].

### Висновки

Для поліпшення інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки України необхідно:

1) забезпечити прогнозованість, гарантованість і широкий доступ державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників за бюджетними програмами;

2) дотримуватися вимог економічних законів, насамперед законів вартості, грошового обігу, пропорційності тощо;

3) формувати інтегровані агропромислові підприємства і кооперативні об'єднання у сільській місцевості з метою зміни відносин, що виникають у процесі купівлі-продажу на вільному ринку, на відносини, сформовані при розподілі між ними доходу від реалізації продукції кінцевого споживання;

4) продовжити на довгостроковий період пільгове оподаткування аграрних підприємств, упровадити ефективний механізм амортизації основних фондів;

5) підвищувати ефективність сільськогосподарського виробництва, забезпечити зростання фінансових накопичень та їх трансформацію в інвестиції;

6) посилити роль держави у банківській системі створенням державного спеціалізованого банку (земельного, іпотечного, інвестиційного тощо), через який держава мала б регульовальний вплив на кредитний ринок і кредитні відносини в галузі агропромислового виробництва; виконувала іпотечні операції та вела операції із землею. Такий банк міг би брати активну участь у створенні мережі кооперативних банків, максимально наближених до аграрних виробників;

7) відновлювати раціональні міжнародні господарські та науково-виробничі зв'язки, створювати СП за участю іноземних інвесторів;

8) сприяти розвитку ефективної взаємодії науки і техніки;

9) надавати допомогу і створювати умови вітчизняним товаровиробникам, які експортують свою продукцію і вкладають інвестиції в аграрне виробництво, орієнтоване на випуск конкурентоспроможних товарів;

10) спрямовувати зусилля на підвищення рівня платоспроможності населення, як основного первинного суб'єкта формування джерела внутрішніх інвестиційних ресурсів, за рахунок істотного поліпшення мотивації аграрних працівників, підвищення їх продуктивності праці тощо. Адже рівень оплати праці в Україні у декілька десятків разів нижчий, ніж у промислово розвинутих країнах, а в сільському господарстві він є найнижчим серед інших видів економічної діяльності (близько 50% середнього рівня). Низький рівень оплати праці не забезпечує виконання нею жодної з її функцій (відтворювальної, стимулюючої, розподільчої) і породжує на селі велику кількість соціально-економічних проблем [11].

Потрібно забезпечити перехід від спрощеної консервативної моделі змішаної економіки (від монетаризму) до соціал-реформістського, а з огляду на основні напрями економічної теорії – до кейнсіанства та інституціоналізму.

Новітні основи державної політики у бюджетній, кредитній, цінovій, регуляторній, страховій та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку закладено у прийнятому Законі України «Про державну підтримку сільського господарства України» [6], який набрав чинності з 1 січня 2005 року. Потрібно лише реалізувати його правові норми на практиці. Отже, маючи в руках такі вагомі важелі регулювання, як податкову, бюджетну, грошово-кредитну, антимонопольну, цінovу та амортизаційну політику, держава має суттєво впливати на мотивацію розвитку інвестиційної діяльності в сільському господарстві. А виражена державна інвестиційна політика в аграрній сфері АПК мусить стати одним з найголовніших напрямів виходу з фінансової і матеріально-технічної кризи, в яку потрапила українська аграрна економіка.

### Література

1. Андрійчук В.Г., Зубець М.В., Юрчишин В.В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
2. Білоусько Я.К., Питулько В.О., Товстопят В.Л. Державна підтримка техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва // Економіка АПК. – 2005. – №5. – С. 31–32.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2001. – 1440 с.
4. Гайдуцький П.І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території // Економіка АПК. – 2005. – №11. – С. 43–48.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
6. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року // [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua).
7. Закон України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001–2004 років» від 18.01.2001 р. №2238 (із зм. і доп.) // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
8. Кириленко І.Г. Аграрна реформа в Україні: надбання, проблеми // Економіка АПК. – 2005. – №5. – С. 8–14.
9. Кісіль М.І. Тенденції і напрями активізації аграрного інвестиційного процесу // Економіка АПК. – 2002. – №4. – С. 66–71.
10. Могильний О.М. Державне регулювання аграрної сфери. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.
11. Ланченко Є.О. Організаційно-економічний механізм інвестування в аграрній сфері АПК // <http://nd.nauu.kiev.ua/2006-2/06leaaic.pdf>.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

---

О.В. МЕЛЬНИК,  
к.е.н., Науково-дослідний економічний інститут

## Моделювання прогнозу споживання паливно-енергетичних ресурсів у регіональному розрізі на середньострокову перспективу

*У статті розглянуто методичні засади прогнозування обсягів споживання котельно-пічного палива, електро-, теплоенергії за нормованими видами продукції на регіональному рівні.*

**Постанова проблеми.** Системний аналіз використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), їх впливу на економічні процеси, енергоємність матеріального виробництва, невиробничої сфери є фундаментом, на основі якого формується розрахунок показників енергетичного забезпечення в поточному періоді та на перспективу. Складовою часткою потреби в паливно-енергетичних ресурсах на перспективу є потреба виробничої сфери на випуск нормованих видів продукції. Витрати ПЕР на їх виробництво становлять 65–85% від загального використання виробничим сектором економіки країни енергетичних ресурсів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженням різних напрямів прогнозування економічних процесів приділено значну увагу. Їм присвячені праці видатних вчених-економістів В.Ф. Беседіна, Б.П. Демидовича, І.А. Марона, А.С. Музиченка, Ю.М. Харазішвілі, М. Скрипниченко,

Ф.Н. Клоцвога, В.А. Костина, Ю.В. Гончарова, В.К. Синчагова та інших. Але прикладної розробки, що знайшла своє відображення в цій статті, раніше не виконувалося.

**Метою статті** є розроблення методичних засад щодо прогнозування потреби в паливно-енергетичних ресурсах на перспективу, необхідних для виробництва нормованих видів продукції як у регіональному розрізі, так і по Україні в цілому.

**Викладення основного матеріалу.** В умовах збільшення виробництва валового регіонального продукту (ВРП) спостерігається тенденція помірною підвищення споживання енергоресурсів. Оскільки первинні енергетичні ресурси видобуваються (виробляються) на території країни нерівномірно, постачання ПЕР за імпортом для багатьох регіонів є єдиною можливістю задоволення потреб в різних видах енергоресурсів.

Україна як на сьогодні, так і на перспективний період не в змозі забезпечити свої енергетичні потреби за рахунок власного їх видобутку та виробництва.

З іншого боку, залежність енергетичного забезпечення економіки від імпорту дуже висока. У загальній структурі промисловості майже третина продукції припадає на галузі па-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ливоно–енергетичного, металургійного та хімічного комплексів, найбільш енергообтяжливих. Зростання обсягів випуску на декілька відсотків у зазначених галузях призводить до суттєвого збільшення енергоспоживання. А це вимагає постійного збільшення видобувних, переробних, генеруючих, транспортних потужностей практично у всіх регіонах.

До методів, що застосовуються у визначенні потреби в паливно–енергетичних ресурсах окремих виробництв, галузей, регіонів, національної економіки України в цілому, відносяться нормативний, статистичний, прогнозування, метод розрахунків теплотехнічних показників в залежності від напрямів використання палива, електричної та теплової енергії.

Визначення обсягів споживання паливно–енергетичних ресурсів на перспективу є основою для розробки напрямів розвитку паливно–енергетичного комплексу – складної багатогалузевої системи, яка об'єднує паливодобувні, переробні галузі, електроенергетику, системи транспортування ПЕР, їх розподілу за споживачами.

Зниження прогнозних показників рівня споживання енергоресурсів може зорієнтувати на низькі темпи технічного переозброєння та будівництва нових потужностей вказаних галузей. Такі роботи, як відомо, мають великий за обсягами та терміном їх виконання характер. Затягування по часу з виконанням робіт по створенню та введенню в експлуатацію виробничих потужностей буде неминуче призводити до дефіциту і неспроможності задовольнити частку потреби економіки України в ПЕР. У результаті розвитку окремих ланок економіки буде штучно гальмуватися.

З іншого боку, завищення прогнозної потреби у ПЕР може призвести до надлишкових капіталовкладень у розвиток галузей, які в період, що розглядається, мають обмежені виробничі можливості.

Важливою складовою цієї роботи є визначення напрямів, темпів, пріоритетів та структурних співвідношень економічного розвитку найбільш енергоємних за абсолютними показниками споживання ПЕР видів економічної діяльності по кожному регіону.

У матеріальному виробництві з чітко визначеною номенклатурою продукції або виконуваної роботи доцільно використовувати метод прямих нормативних розрахунків виходячи з тенденції приросту або падіння виробництва продукції, виконання робіт, а також фіксованих норм витрат палива та енергії в усіх ланках господарської діяльності з урахуванням комплексу економічних, організаційно – виробничих факторів, досягнень науково–технічного прогресу. В прогнозних розрахунках на перспективу на регіональному рівні необхідно врахувати програми соціально–економічного розвитку регіону (затверджуються рішеннями облрад), можливості розвитку окремих регіонів, існуючу виробничу структуру, бізнес–плани окремих підприємств тощо.

Вхідною базою для визначення потреби в паливно–енергетичних ресурсах є дані статистичної звітності, прогнози щодо розвитку окремих видів економічної діяльності з їх об-

сягами виробництва паливо– і енергоємної продукції (робіт), розроблених з урахуванням ретроспективного аналізу, а також визначених пріоритетах в галузевій та регіональній площинах.

Такий підхід є найбільш доцільним. Він дозволяє не тільки визначити показники використання палива, енергії, найбільш ймовірну раціональну структуру виробництва, але й встановити взаємозв'язок між цими показниками.

Пропонований підхід до оцінки потреби в паливно–енергетичних ресурсах регіонів України на перспективу ґрунтується на екстраполяції низки показників. У рамках дослідження розроблено модель для розрахунку прогнозу виробництва та використання ПЕР за видами економічної діяльності за допомогою ліній тренду. Аналіз типів функцій, які можуть застосовуватися для прогнозування показників обсягів виробництва, питомих витрат паливно–енергетичних ресурсів з урахуванням особливостей динамічних рядків, показав, що найбільш коректним з точки зору математичних методів аналізу є використання ступеневих функцій. Це дозволяє спростити методичний підхід побудови ліній тренду, мати досить високу достовірність апроксимації, в межах 0,8–0,98 та отримати дані на перспективний період, які не мають різких коливань та необґрунтовано завищених чи занижених значень показників.

З метою зручності аналізу інформації при формуванні вхідних даних за ретроспективний період по кожному регіону необхідно дані по нормованих видах продукції, на виробництво яких за рік витрачається паливно–енергетичних ресурсів менше, ніж: котельно–пічного палива – 1 тис. т у.п. на рік, теплоенергії – 1 тис. Гкал на рік, електроенергії – 1 млн. кВто год на рік, віднесені до узагальнюючого показника «інші види продукції». У разі, якщо споживання хоч одного з приведених паливно–енергетичних ресурсів по якомусь виду економічної діяльності перевищує вказані річні обсяги, вважається, що цей вид є енергоємним, і він враховується у вхідних даних.

У результаті відбору за вказаними умовами загальна кількість найбільш енергоємних нормованих видів продукції по 27 регіонах країни становить, за статистичними даними, більше 1650 процесів. У кожному виді залежно від структури витрат паливно–енергетичних ресурсів на його виробництво враховується від одного до трьох енергоресурсів (котельно–пічне паливо, теплоенергія, електроенергія).

Реквізити БД прогнозних показників наведені в табл. 1.

По кожному виду продукції та робіт строки 1, 2, 4, 5, 7, 8 заповнюється згідно з приведеною нижче методикою, строки 3, 6, 9 – як добуток відповідно строк 1 та 2, 4 та 5, 7 та 8 з урахуванням одиниць виміру. У разі відсутності статистичних даних строки «Питоми витрати» (2, 5, 8), розрахунок проводиться по строках «Обсяги виробництва» (1, 4, 7) та «Паливо» («Теплоенергія», «Електроенергія», відповідно строки 3, 6, 9), а «Питоми витрати» (2, 5, 8) розраховуються як добуток.

Таблиця 1. Потреба в паливно-енергетичних ресурсах із найбільш енергоємних нормованих видів продукції та робіт

№ з/п	Види продукції та робіт	Код, одиниця виміру	Рік		
	(Назва виду продукції та робіт)				
1	Обсяги виробництва	(одиниці виміру)			
2	Питомі витрати	(одиниці виміру)			
3	Паливо	тис. т у.п.			
4	Обсяги виробництва	(одиниці виміру)			
5	Питомі витрати	(одиниці виміру)			
6	Теплоенергія	тис. Гкал			
7	Обсяги виробництва	(одиниці виміру)			
8	Питомі витрати	(одиниці виміру)			
9	Електроенергія	млн. кВтгог			

Оцінюючи вхідні дані, необхідно зупинитися на недоліках наявної статистичної інформації. По-перше, одним із головних недоліків є неповнота інформації, враховуючи досить високі вимоги до деталізації за видами економічної діяльності на регіональному рівні. При розгляді даних за досить великий ретроспективний період спостерігаються випадки раптового «зникання» окремих видів економічної діяльності в якомусь регіоні в державній статистичній звітності, а потім їх «повернення» через рік, практично без зміни виробничих показників.

По-друге, в статистичній звітності спостерігаються значні відмінності питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів від середньозважених розрахункових даних (по певних видах економічної діяльності в цілому по країні) в різних регіонах на виробництво одних і тих самих видів продукції. Мають місце випадки не тільки завищення питомих витрат ПЕР (що можна пояснити збільшенням виробничих потреб, браком, нетехнологічними режимами роботи обладнання, іншими факторами), так і заниження до значень, які не досягнуто не тільки вітчизняними, а й зарубіжними виробниками, а в деяких випадках менші за теоретично можливі. Непоодинокі випадки різких стрибків значень показників по окремих роках динамічного рядка.

Оцінка достовірності вхідних даних (виявлення різких відхилень значень показників) за ретроспективний період 1999–2007 років (всього за дев'ять років) при визначенні

$$|y_i - \bar{y}| > \sqrt{|y_i - \bar{y}|} * k, \quad (1)$$

коефіцієнтів кривої тренду на прогнозний період проводиться за допомогою такого фільтру:

де  $y_i$  – величина обсягів виробництва, питомих витрат, витрат котельно-пічного палива, електроенергії чи теплоенергії за рік ретроспективного періоду ( $i = 1, 2, \dots, 9$ );

$\bar{y}$  – середня величина обсягів виробництва, питомих витрат, витрат котельно-пічного палива, електроенергії чи теплоенергії за всі роки ретроспективного періоду;

$k$  – коефіцієнт, що враховує поведінку функції, і дорівнює:

$$k = \max\{y_1, y_9\} / \min\{y_1, y_9\}. \quad (2)$$

Дані, які не задовольняють зазначеній умові, не враховуються при екстраполяції, що дозволяє більш коректно визначати середні темпи зміни показників. У разі відсутності даних ретроспективного періоду по проміжних роках при

побудові лінії тренду їх значення визначають за допомогою лінійної інтерполяції.

Ступеневі функції, які використовуються в моделі прогнозу, мають вигляд:

$$y_i = ax_i^b + c, \quad (3)$$

де  $y_i$  – значення функції, що дорівнює величині обсягів виробництва, або питомих витрат, витрат котельно-пічного палива, електроенергії чи теплоенергії за відповідний рік;

$i$  – прогнозований рік (для 2008 року  $i = 10, \dots$ , для 2015 року  $i = 17$ );

$x_i$  – значення аргументу функції, що дорівнює порядковому номеру року;

$a, b, c$  – емпіричні коефіцієнти, які для кожного ряду даних є константами.

Коефіцієнти  $a, b$  розраховуються за допомогою методу найменших квадратів. Для років ретроспективного періоду розв'язується така система рівнянь:

$$\begin{cases} y_1 = ax_1^b \\ y_2 = ax_2^b \\ \dots \\ y_n = ax_n^b \end{cases} \quad (4)$$

де  $y_1, y_2, \dots, y_n$  – значення функції, що дорівнює величині обсягів виробництва, або питомих витрат, витрат котельно-пічного палива, електроенергії чи теплоенергії за відповідний рік;

$n$  – кількість років ретроспективного періоду;

$x_1, x_2, \dots, x_n$  – значення аргументу функції, що дорівнює порядковому номеру року;

$a, b$  – емпіричні коефіцієнти, які для кожного ряду даних є константами.

У випадку оброблення даних за дев'ять років ретроспективного періоду співвідношення для знаходження цих коефіцієнтів мають такий вигляд:

$$\lg a = \frac{\sum_{i=5}^9 \lg y_i \sum_{i=1}^4 \lg x_i - \sum_{i=1}^4 \lg y_i \sum_{i=5}^9 \lg x_i}{5 \sum_{i=1}^4 \lg x_i - 4 \sum_{i=5}^9 \lg x_i}, \quad (5)$$

$$b = \frac{\sum_{i=1}^4 \lg y_i - 4 \lg a}{\sum_{i=1}^4 \lg x_i} \quad (6)$$

Таблиця 2. Фактичні дані

Види продукції та робіт	Код, одиниці виміру	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Продукція машинобудування і металообробки	21811									
Обсяги	млн. грн.	112,4	128,1	159,7	121,8	148,8	148,2	161,1	174,0	186,9
Питомі витрати	Мкал/тис. грн.	163,7	163,4	166,8	208,3	185,6	123,6	113,6	105,7	99,0
Теплоенергія	тис. Гкал	18,4	20,9	26,6	25,4	27,6	18,3	18,3	18,4	18,5

Таблиця 3. Прогнозні показники до 2010 та 2015 років

Види продукції та робіт	Код, од. виміру	2008	2009	2010	2015
Продукція машинобудування і металообробки	21811				
Обсяги	млн. грн.	190,7	194,2	197,4	210,9
Питомі витрати	Мкал / тис. грн.	95,3	92,1	89,3	78,6
Теплоенергія	тис. Гкал	18,2	17,9	17,6	16,6

Коефіцієнт  $c$  розраховується таким чином:

$$c = y_g - y_{g_{розр}}, \quad (7)$$

де  $y_g$  – значення функції, що дорівнює величині обсягів виробництва, або питомих витрат, витрат котельно–пічного палива, електроенергії чи теплоенергії відповідно за останній рік ретроспективного періоду;

$y_{g_{розр}}$  – розрахункове значення функції за останній рік ретроспективного періоду, що дорівнює:

$$y_{g_{розр}} = a x^b_g \quad (8)$$

Розрахунок питомих витрат паливно–енергетичних ресурсів по нормованих видах продукції на прогнозний період необхідно проводити з урахуванням заходів з енергозбереження та раціонального використання енергоресурсів.

Для прикладу наведемо розрахунок прогнозних показників випуску продукції машинобудування і металообробки і відповідної потреби паливно–енергетичних ресурсів, необхідної для його забезпечення по Донецькій області.

При обробленні строки «Обсяги» маємо:

$$\bar{y} = 149,0 \text{ млн. грн.}$$

Коефіцієнт  $k = 1,66$ . Умові фільтру (1) задовольняють всі значення динамічного ряду.

За формулами (5) – (7) розраховуємо коефіцієнти рівняння для строки «Обсяги»:

$$a = 109,9046; b = 0,20520; y_{g_{розр}} = 172,5 \text{ млн. грн.}$$

$$c = 186,9 - 172,5 = 14,4 \text{ млн. грн.}$$

Оброблення строки «Питомі витрати»:

$$\bar{y} = 147,7 \text{ Мкал/тис. грн.}$$

Коефіцієнт  $k = 1,65$ . Умові фільтру (1) задовольняють усі значення динамічного ряду строки «Питомі витрати».

Коефіцієнти:

$$a = 224,3580; b = -0,31559; y_{g_{розр}} = 112,2 \text{ Мкал/тис. грн.}$$

$$c = 99,0 - 112,2 = -13,2 \text{ Мкал/тис. грн.}$$

Значення строки «Теплоенергія» розраховується як добуток строк «Обсяги» та «Питомі витрати» з урахуванням розмірності.

На 2008 рік маємо такі прогнозні показники.

Для строки «Обсяги»:

$$y_{10} = 109,9046 * 10^{0,20520} + 14,4 = 190,7 \text{ млн. грн.}$$

Для строки «Питомі витрати»:

$$y_{10} = 224,3580 * 10^{-0,31559} - 13,2 = 95,3 \text{ Мкал/тис. грн.}$$

Для строки «Теплоенергія»:

$$y_{10} = 190,7 * 95,3 = 18,2 \text{ тис. Гкал.}$$

У відповідності з даними табл. 2 розраховано показники до 2010 та 2015 років (табл. 3).

### Висновки

Запропонована модель дозволяє розраховувати прогнозні показники за даними великої кількості динамічних рядків з відносно високим рівнем достовірності апроксимації.

### Література

1. Прогнозування і розробка програм. Методичний посібник / В.Ф. Беседін та інші. За ред. В.Ф. Беседіна. – К.: Наук. світ, 2000. – 468 с.
2. Демидович Б.П., Марон І.А., Шувалова Э.З. Численные методы анализа / Государственное издательство физико–математической литературы. – М., 1963. – 400 с.
3. Четыркин Е.М., Калихман И.Л. Вероятность и статистика / Финансы и статистика. – М., 1982. – 320 с.

# Методика обліку собівартості продукції птахівництва

Методика обліку собівартості продукції птахівництва має велике економічне і соціальне значення, яке полягає у широкому попиті на високоякісне за жировим та амінокислотним складом м'ясо. Це пояснюється тим, що воно найкраще, а яйця є найбільш повноцінним і водночас доступним для широких верств населення джерелом білків.

**Постановка проблеми.** Забезпечення населення високоякісними продуктами харчування є стратегічним завданням агропромислового комплексу України. Скорочення виробництва та зниження купівельної спроможності населення призвело до значного зменшення споживання молока, м'ясопродуктів і яєць. Потреба у білках тваринного походження задовольняється менше як на половину.

За цих умов постало невідкладне завдання щодо нарощування виробництва високобілкових продуктів харчування насамперед за рахунок розвитку тваринницьких галузей. З організаційно-технологічних можливостей та термінів віддачі капітальних вкладень найбільш мобільним є птахівництво, яке порівняно з іншими галузями тваринництва відзначається скоростиглістю, високими коефіцієнтами відтворення поголів'я і використання кормового протеїну, нижчою енергоємністю, більш високим рівнем механізації і автоматизації виробничих процесів, а також можливим поліпшенням якісного складу продукції необхідними вітамінами. Разом із тим в організаційно-технологічному розвитку тваринницьких галузей птахівництво є галуззю, яка найбільшою мірою відповідає умовам застосування інтегрованої моделі «селекція – споживач кінцевої продукції», спрямованої на тісне поєднання всіх ланок виробничого процесу і забезпечення економічних інтересів учасників спільної діяльності в одержанні високих результатів.

За виробництвом продукції птахівництва, особливо яєць, Україна до 1991 року входила в число країн із високим рівнем розвитку даної галузі. Проте втрата керованості старою системою господарювання, а також відсутність належних правових і економічних важелів управління в нових умовах призвела до занепаду як сільського господарства в цілому, так і птахівництва зокрема, яке було відкинуто за рівнем розвитку на багато років назад.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання методики обліку собівартості продукції птахівництва для глибокого вивчення методологічного підґрунтя розробки з названої проблеми були проаналізовані наукові публікації, присвячені розвитку птахівництва, зокрема праці А. Архипова, В. Власова, В. Ярова, Ф. Ярошенко, Б. Мельника, М. Безуглий, Г. Власик, О. Лук'яненко та інш. У проце-

сі досліджень були проаналізовані складні і суперечливі процеси розвитку аграрного сектору економіки, його галузей, у тому числі птахівництва.

Зважаючи на актуальність вищезазначених питань, головною метою визначення собівартості продукції (робіт, послуг) птахівництва є документування, своєчасне, повне і достовірне відображення фактичних витрат на виробництво продукції для забезпечення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

**Викладення основного матеріалу.** У результаті дослідження встановлено, що особливо актуальною стає побудова оперативного, достовірного та повного надходження інформації щодо кількості трудових, матеріальних і грошових витрат на виробництво продукції птахівництва по підприємствах у цілому та їх окремих структурних підрозділах (бригадах, цехах, фермах). Тобто дослідження методики обліку собівартості продукції птахівництва має важливе практичне значення.

Собівартість продукції (робіт, послуг) – це витрати підприємства, пов'язані з виробництвом продукції, виконанням робіт та наданням послуг.

Планування (нормування) собівартості продукції (робіт, послуг) птахівництва передбачає найбільш ефективне використання матеріально-технічних та грошових ресурсів на основі нормативів та забезпечення дії проти витратного механізму відповідно до технологічних умов та вимог охорони навколишнього середовища [11, с. 289].

Калькулювання собівартості одиниці продукції (робіт, послуг) птахівництва здійснюється для визначення ефективності запланованих і фактично здійснених агротехнічних, технологічних, організаційних і економічних заходів, спрямованих на розвиток і вдосконалення виробництва та для обґрунтування цінової політики підприємства.

У плануванні та бухгалтерському обліку продукції птахівництва визначають собівартість реалізованої продукції та виробничу собівартість.

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, розподілених загальногосподарських та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- а) прямі матеріальні витрати;
- б) прямі витрати на оплату праці;
- в) інші прямі витрати;

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

г) загальновиробничі витрати.

Прямими вважаються витрати, які можна віднести безпосередньо на відповідний об'єкт витрат або які розподіляються між об'єктами витрат пропорційно до бази, з якою ці витрати знаходяться в близькій залежності, зокрема витрати мастильних матеріалів розподіляються пропорційно вартості основного пального; амортизація і витрати на поточний ремонт приміщення – пропорційно площі, що використовується при виробництві окремих продуктів тощо [10, с. 293].

Прямі матеріальні витрати – це витрати цінностей (матеріалів), використаних безпосередньо на виробництво конкретного виду продукції, включаючи ті, що пов'язані з:

– підготовкою та освоєнням випуску продукції (суми цих витрат відносяться на собівартість продукції з початку її виробництва);

– виконанням технологічного процесу з виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг (паливо, енергія, ліки, корми, інструмент, пристрої та інші засоби і предмети праці, а також матеріали);

– проведенням поточного ремонту, технічного огляду і технічного обслуговування основних виробничих засобів, у тому числі взятих у тимчасове користування за угодами операційної оренди, за винятком їх реконструкції і модернізації;

– забезпеченням працівників спеціальним одягом і взуттям, захисними пристроями та спеціальним харчуванням у випадках, передбачених законодавством, коли ці суми можна віднести на відповідний об'єкт [4, с. 138].

Вартість матеріальних запасів, які відносяться до собівартості продукції, зменшується на вартість зворотних відходів. Зворотні відходи – це залишки сировини та інших матеріальних ресурсів, які відповідно до встановленої технології передаються до інших цехів і підрозділів як повноцінний матеріал для виробництва інших видів продукції (виконання робіт, надання послуг).

Прямі витрати на оплату праці включають суми основної і додаткової оплати, які нараховані згідно із прийнятою підприємством системою оплати праці і які відносяться на конкретний об'єкт обліку витрат. При нарахуванні оплати праці натурою продукція оцінюється в порядку, передбаченому податковим законодавством [6, с. 82].

До інших прямих витрат відносяться:

а) платежі зі страхування майна підприємства та цивільної відповідальності власників транспортних засобів, а також окремих категорій працівників, зайнятих у виробництві відповідних видів продукції (виконанні робіт, наданні послуг), безпосередньо на роботах з підвищеною небезпекою для життя та здоров'я, передбачених законодавством;

б) плата за оренду основних засобів, що може бути віднесена на конкретний об'єкт;

в) витрати на утримання, експлуатацію та ремонт необоротних активів, що використовуються в конкретному виробничому процесі, зокрема їх амортизацію, витрати на освітлення, опалення, водопостачання, електропостачання тощо;

г) податки і збори (обов'язкові платежі), які згідно законодавства відносяться на витрати виробництва;

д) інші витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат [8, с. 239].

До складу загальновиробничих витрат (у сільськогосподарських підприємствах вони не діляться на постійні і змінні) включаються:

– витрати на управління виробництвом (оплата праці, відрахування на соціальні заходи й медичне страхування та витрати на оплату службових відряджень апарату управління та спеціалістів галузей (цехів), дільниць, підрозділів тощо);

– амортизація необоротних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, бригадного) призначення;

– витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;

– витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці, включаючи відрахування на соціальні заходи, працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; оплата послуг сторонніх організацій тощо);

– витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання загальних приміщень виробничого призначення;

– витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці та інші витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг тощо);

– витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища;

– інші витрати (втрати від браку, оплата простоїв тощо);

– плата за оренду землі і майна виробничого призначення;

– сума нарахованого (внесеного) фіксованого сільськогосподарського податку [9, с. 180].

До складу загальновиробничих витрат входять окремі види витрат, що стосуються всіх напрямів діяльності господарства, зокрема витрати на утримання основних засобів (включаючи орендну плату), які обслуговують виробничі процеси в різних напрямках діяльності господарства; витрати на утримання складів для зберігання виробничих запасів (крім складів для зберігання продукції та витрат на реалізацію); витрат на пожежну охорону; поточні витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією засобів природоохоронного призначення (очисних споруд, уловлювачів, фільтрів тощо); витрати на захоронення екологічно небезпечних відходів; оплата послуг сторонніх організацій щодо приймання, зберігання та знищення екологічно небезпечних відходів та очищення стічних вод; інші види поточних витрат на збереження природи; витрати, пов'язані з добуванням та використанням природної сировини, в частині відрахувань для покриття витрат на геологічну розвідку та пошуки корисних

копалин, на рекультивацию земель; плата за воду, що забирється з водогосподарських систем у межах затверджених лімітів, а також платежі за використання інших природних ресурсів; за викиди і скиди забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище; розміщення відходів та інших видів шкідливого впливу в межах лімітів [5, с. 14].

Ці витрати обліковуються на окремому субрахунку рахунку 91 і розподіляються між основними галузями та об'єктами витрат пропорційно до суми прямих витрат (без витрат основних матеріалів: кормів, насіння, сировини).

Не відносяться на собівартість виробленої і реалізованої продукції і покриваються за рахунок інших джерел:

а) адміністративні витрати (витрати на управління підприємством);

б) витрати на збут (витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг));

в) інші витрати операційної діяльності (витрати на дослідження та розробки, собівартість реалізованої іноземної валюти, собівартість реалізованих виробничих запасів, сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів, втрати від операційної курсової різниці, втрати від знецінення запасів, нестачі та втрати від псування цінностей, визнані штрафи, пені та неустойки, втрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення, інші витрати операційної діяльності) [8, с. 240];

г) фінансові витрати (витрати на відсотки (за користування отриманими кредитами, за випущеними облігаціями, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу);

д) втрати від участі в капіталі (це збитки від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, що обліковуються методом участі в капіталі) [2, с. 29];

е) втрати від надзвичайних подій;

є) витрати внаслідок вилучення капіталу власниками.

Витрати птиці (без витрат на незавершене виробництво на кінець року та вартості побічної продукції, методика оцінки якої наведена на рис. 1, становлять собівартість продукції тваринництва, причому:

а) вартість птиці, що загинула внаслідок стихійного лиха, відноситься на надзвичайні витрати;

б) вартість птиці, що загинула з інших причин (без сум, віднесених на матеріально відповідальних осіб), відображається за окремою статтею в складі витрат на утримання відповідних видів і груп тварин.

Вартість посліду, одержаного від групи птахів, визначається виходячи з нормативно-розрахункових витрат, ви-

трат на його прибирання та до ставки до місця зберігання вартості підстилки [4, с. 173]. Собівартість тонни посліду визначається діленням загальної суми витрат на його фізичну масу. Кількість рідкого посліду переводиться в звичайний гній виходячи з вмісту сухих речовин.

Інша побічна продукція, така як пух, перо, міражні яйця, м'ясо півників яєчних курей, забитих в добовому віці оцінюється за цінами можливої реалізації чи іншого використання. Її вартість відноситься на зменшення витрат на утримання відповідних видів і груп птиці.

Продукцією вирощування та відгодівлі птиці є приріст живої маси, одержаний у звітному періоді, та жива маса.

Витрати на утримання молодняка птиці, який не зважується, відносяться на збільшення вартості птиці виходячи з кількості кормо-днів та собівартості кормо-дня [3, с. 38].

Приріст живої маси молодняка птиці певного виду та групи визначається як різниця між масою поголів'я, яке було на кінець року та яке вибуло протягом року (включаючи загиблих), і масою птиці, які надійшли в групу протягом року, включаючи приплід, та які були на початок року.

Собівартість центнера приросту живої маси визначається діленням загальної суми витрат на утримання відповідної групи птиці (без вартості побічної продукції) на кількість центнерів приросту живої маси.

Собівартість живої маси молодняка птиці всіх вікових груп визначається виходячи з витрат на їх вирощування і відгодівлю в поточному році (без вартості побічної продукції), вартості птиці, що були в групі на початок року та надійшли з інших груп, ферм і підприємств, та вартості приплоду (без вартості загиблих тварин) [7, с. 109].

Кількість живої маси становитиме масу тварин, що реалізовані, забиті, переведені в інші групи та залишені на кінець року.

Собівартість центнера живої маси птиці визначається діленням їх вартості на кількість центнерів живої маси (без маси тварин, що загинули).

На підставі розрахованої собівартості центнера живої маси обчислюється фактична собівартість птиці, яка реалізована, переведена в основне стадо, забита на м'ясо, а також та, що залишилася в підприємстві на кінець року. Вартість птиці, що загинула з різних причин, в кінці року не уточнюється [9, с. 178].

Сільськогосподарські підприємства мають право визначити собівартість живої маси птиці в розрізі партії (реалізованих, переведених в старшу вікову групу, забитих тощо) на підставі даних про вартість птиці, одержаних від приплоду,

Види побічної продукції та одиниця калькулювання	Методика оцінки побічної продукції
Пух (центнер), перо (центнер), міражні яйця (штук), м'ясо півників яєчних курей, забитих в дорослому віці, шкарлупа (при інкубації, кілограм)	За реалізаційними цінами чи цінами їх використання
Пташиний послід (центнер)	Нормативно-розрахункові витрати на видалення посліду з приміщення та його сушіння і зберігання, вартість тари

Рисунок 1. Оцінка побічної продукції сільськогосподарських підприємств

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

переведених із молодших груп, придбаних тощо, та вартість приросту маси птиці цієї партії.

Собівартість продукції птахівництва визначається діленням витрат на утримання чи вирощування відповідної групи птиці (без вартості посліду та іншої продукції) на кількість відповідної продукції. По основному стаду птиці калькулюється собівартість 1 тис. яєць, а по молодняку птиці – 1 центнер приросту живої маси та 1 центнер живої маси відповідно. Кількість приросту живої маси визначається розрахунково [4, с. 137].

Яйця батьківського стада птиці, непридатні для інкубації, оцінюються за собівартістю яєць промислового стада, а за його відсутності – за реалізаційними цінами. За цими ж цінами оприбутковуються яйця, одержані від молодняка птиці.

При інкубації може бути незавершене виробництво. Для його оцінки планову собівартість однієї голови добового молодняка птиці слід поділити на тривалість інкубації в днях і одержаний результат помножити на кількість яєць, що залишилися в інкубаторах на кінець року, та фактичний період їх інкубації в днях [7, с. 20].

Для визначення суми витрат, віднесених на одержану продукцію інкубації, необхідно до вартості незавершеного виробництва на початок року додати витрати за рік і відняти вартість незавершеного виробництва на кінець року. Розділивши цю суму (без вартості яєць, вилучених при першому і другому міражі, шкаралупи, тушок півників, забитих в добовому віці, за цінами можливого використання) на кількість голів, визначають собівартість голови ділового добового молодняка птиці [5, с. 12].

Фактична собівартість продукції (робіт та послуг) птахівництва розраховується в цілому за рік, крім продукції (робіт, послуг) допоміжних виробництв, фактична собівартість яких визначається щомісяця.

Об'єктами калькуляції є конкретні види продукції, робіт та послуг рис. 2.

Розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг) птахівництва здійснюється в такій послідовності:

- розподіляються між окремими об'єктами планування та обліку витрати з утримання необоротних активів;
- визначається собівартість робіт та послуг допоміжних виробництв;
- розподіляються загальні витрати;
- списуються з витрат основного виробництва суми надзвичайних витрат;
- розподіляються бригадні, фермські, цехові та загальновиробничі витрати;

– визначається загальна сума виробничих витрат по об'єктах обліку;

– визначається собівартість продукції підсобних промислових виробництв з переробки продукції;

– розподіляються витрати з утримання кормоцехів (за рішенням власника, що має бути затверджено наказом про облікову політику підприємства, розподіл витрат може виконуватися щомісяця);

– визначається собівартість продукції тваринництва;

– визначається собівартість продукції інших промислових виробництв;

– визначається собівартість товарної продукції тваринництва та підсобних промислових виробництв [3, с. 34].

Планування собівартості продукції (робіт, послуг) птахівництва є важливою складовою частиною розроблення економічно обґрунтованих бізнес-планів.

Плануванню собівартості продукції передують аналіз витрат за елементами та статтями в попередньому періоді. Для аналізу беруться дані обліку і звітності, нормативно-правові акти, матеріали спостережень, вивчення та узагальнення досвіду господарств. Одержані результати використовуються для розробки заходів щодо економії витрат та підвищення ефективності виробництва в плановому періоді [3, с. 35].

Основою для визначення планової собівартості продукції окремих видів тварин є технологічні карти, де за статтями витрат на підставі переліку передбачених в технології робіт, ґрунтово-кліматичних умов, встановлених норм виробітку, нормативів витрат праці, матеріальних та інших ресурсів і з урахуванням раціонального використання землі, основних засобів, застосування прогресивних агрозоотехнічних і організаційних заходів визначається загальна сума витрат виробництва [7, с. 43].

У собівартість продукції птахівництва включаються накладні витрати (крім адміністративних витрат і витрат на збут).

### Висновки

Отже, в процесі планування собівартості продукції птахівництва враховується вплив основних техніко-економічних факторів, таких як підвищення рівня механізації виробництва, впровадження прогресивних технологій, проведення заходів щодо покращання родючості ґрунтів, впровадження високопродуктивних сортів і гібридів сільськогосподарських культур, порід тварин, раціональне використання матеріальних і фінансових ресурсів, застосування прогресивних форм організації та оплати праці.

Об'єкт планування та обліку виробничих витрат	Об'єкти калькулювання продукції	Одиниця калькулювання
Тваринництво		
Доросле стадо	Яйця	1 тис. штук
Молодняк на вирощуванні	Приріст живої маси	1 центнер

Рисунок 2. Об'єкти планування та обліку виробничих витрат і визначення собівартості продукції

**Література**

1. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.01 р. №132.

2. Безуглий М. Птахівництво – галузь перспективна // Пропозиція. – 2006. – №11. – С. 28–29.

3. Власюк Г.В. Аналіз та оцінка існуючих систем управління витратами // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – №2. – С. 35–39.

4. Грінчак М.С. Облік витрат виробництва та напрямки його удосконалення // Вестник. – Х., 2005. – Вып. 58, т. 1: Развитие учета и аудита как основы информационно-аналитической системы предприятия. – С. 137–139.

5. Корольова О.І. Концепція розвитку бухгалтерського обліку витрат в Україні // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №7. – С. 13–17.

6. Лопотан Л.В. Загальні тенденції розвитку птахівництва в Україні // Аграрний вісник Причорномор'я. – О., 2006. – Вип. 36: Економічні науки. – С. 80–84.

7. Мельник Б.А. Економіка, організація та стратегія розвитку промислового птахівництва в Україні. – К.: Поліграфінко, 2006. – 219 с.

8. Надьонов О.Г. Контроль і регулювання витрат на підприємстві // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – №1. – С. 238–241.

9. Халевицька Т.Г. Деякі питання щодо вдосконалення обліку витрат в сільськогосподарських підприємствах // Аграрний вісник Причорномор'я. – Одеса, 2000. – Вип. 5(10): Економічні науки. – С. 178–183.

10. Ярова В.В. Тенденції розвитку птахівництва в Україні // Вісник. – Х., 2007. – №2. – С. 292–297.

11. Ярошенко Ф.О. Птахівництво України: стан, проблеми і перспективи розвитку. – К.: Аграрна наука, 2004. – 503 с.

О.Г. ЧИРВА,  
к.е.н., Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини

# Сучасні тенденції кредитування сільськогосподарського виробництва як шлях підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції

*У статті розглянуто сучасні тенденції кредитування підприємств агропромислового комплексу як одного з головних шляхів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.*

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможність є актуальною проблемою сучасної економічної науки і практики ведення господарського життя. Глобалізація ринків, участь у міжнародному поділі праці, що передбачає проникнення іноземних товарів на вітчизняні ринки, ставить проблему забезпечення конкурентоспроможності в ряді пріоритетних управлінських завдань, успішне вирішення якого забезпечить виживання економічних суб'єктів у новому економічному середовищі.

В аграрній політиці важливе місце посідає процес формування конкурентоспроможних господарських структур ринкового типу, здатних з максимальною ефективністю використовувати землю та забезпечувати стабільну продовольчу безпеку держави. Конкурентоспроможність аграрних формувань передбачає можливість їх ефективного функціонування в умовах ринкової економіки. Це означає, що їхня виробнича діяльність має найповніше відповідати

споживчому попиту, забезпечувати максимальну окупність засобів виробництва і капіталу.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження проблеми конкуренції та конкурентоспроможності проводилося в різних країнах. Необхідно особливо відзначити, що питання теоретичної сутності конкуренції та форми її прояву найбільш детально висвітлені в зарубіжній літературі, і перш за все представниками класичної політекономії (Адам Сміт, Давід Рікардо та відомих вчених ХХ століття, праці яких були тісно пов'язані зі специфічними умовами країн із розвинутою ринковою економікою, Г.Л. Азоева, І. Ансоффа, С.Л. Брю, Дж. Кейнса, К.Р. Макконнелла, А. Маршалла, Дж.С. Мілля, Б. Оліна, А. Пезенті, М. Портера, Дж. Робінсона, А. Томпсона, М. Трейсі, Р.А. Фатхутдинова, Ф.А. Хайєка, Е. Хекшера та інших).

**Метою статті** є формування сучасних тенденцій кредитування сільськогосподарського виробництва, що є основою підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції

**Викладення основного матеріалу.** Одним із найважливіших економічних механізмів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств є механізм кредитного за-

безпечення. Кредитні відносини аграрного сектору АПК пов'язані з використанням позик як засобу поповнення своїх фінансових ресурсів та здійсненням кредитно-розрахункових операцій. Вони характеризують якісно новий рівень розвитку економіки, коли виробничому процесу передують кредит, кредитна операція, яка дає змогу завчасно визначити обсяги виробництва та умови реалізації продукції на певному ринку, тобто кількість товарів, їхню якість і строки поставок.

Розвиток ринкової економіки в Україні посилив увагу іпотечного кредитування, в якому зацікавлені й сільськогосподарські підприємства. Створення й організація роботи іпотечного механізму в аграрному секторі – один із напрямів підвищення ефективності використання землі, стабілізації сільськогосподарського виробництва.

Формування іпотечного ринку у країнах з транзитивною економікою має певні особливості. Суть їх у тому, що в економіці трансформаційного типу іпотечний ринок є елементом ринкової економіки, яка перебуває у процесі становлення, новим механізмом в оптимізації розподілу ресурсів і однією з найважливіших цілей здійснюваних трансформаційних перетворень. Стимулюючи інвестиції, іпотечний ринок є потужним каталізатором економічного зростання, що дає змогу характеризувати його як одну з вагомих складових економічного розвитку.

Однією з основних умов іпотеки землі є створення спеціалізованого селянського іпотечного банку з широкими можливостями іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників і комерційних операцій із землею та нерухомістю. Оскільки операції із землею мають перебувати під контролем держави і їх недоцільно передавати приватним підприємницьким структурам, статус Земельного банку має бути державним [4, с. 93].

Принципово важливо, щоб кредитування сільськогосподарських виробників здійснювалося на конкретних принципах іпотечного механізму, таких як загальні кредитно-фінансові, основоположні соціально-економічні, соціально-правові та спеціальні кредитно-фінансові принципи.

Керуючись основними соціально-економічними принципами, і насамперед принципом дохідності, держава повинна виділити із основної маси сільськогосподарських виробників великі господарства, фермерів, які бажать і здатні прибутково використовувати нерухомість. В умовах високої вартості кредитних ресурсів на перших етапах розвитку аграрної іпотеки з економічної точки зору було б доцільним пільгове іпотечне кредитування сільськогосподарських виробників. В умовах фінансово-економічної кризи і високої вартості кредитних ресурсів воно забезпечило б доступність кредитів і розширили б кількість позичальників. З метою підвищення ефективності роботи ринку аграрної продукції. Важливо, щоб регулювання ринків не створювало різноманітних перешкод для вільного капіталообігу.

Нормальне функціонування кредитних відносин є однією з необхідних умов забезпечення конкурентоспроможності

аграрних підприємств і досягнення сталих темпів економічного росту аграрного виробництва. Його специфіка зумовлює необхідність авансування коштів на відносно тривалий період часу, який залежно від спеціалізації і фінансового стану може вимірюватися роками. Тому всі аграрні формування незалежно від форм власності та способу виробництва у процесі господарської діяльності змушені вдаватися до залучення коштів.

У країнах з ринковою економікою функціонує добре розгалужена кредитна система, представлена великою кількістю різних кредитних установ. До числа країн із найвищою питомою вагою позичкових коштів в аграрному капіталі належить Англія і Німеччина – близько 50%, Франція – понад 40%, Італія і Бельгія – більше 30% [3, с. 26]. У країнах Європейського союзу 40% господарств повністю залежать від залучення позичкових коштів і лише 25% фермерських господарств обходиться без банківських кредитів.

У країнах з розвинутою ринковою економікою в період її становлення поряд з універсальною системою кредитних відносин формувалися і специфічні кредитні системи, які обслуговували окремі групи підприємств, у тому числі й аграрного сектору економіки. І, незважаючи на те, що поступово умови виробництва у різних галузях економіки певною мірою зрівнювалися, деякі галузеві особливості залишилися. Такі специфічні кредитні системи розвивалися у напрямі універсалізації, все ж зберегли переважну більшість своїх специфічних рис, особливо у формі організації кредитно-фінансових підприємств.

Дослідження зарубіжного досвіду формування та ефективного функціонування системи кредитного забезпечення галузі сільського господарства показує, що у високорозвинутих країнах пропонується широкий вибір джерел кредитування залежно від кредитоспроможності позичальника. Кожна країна має свої особливості розвитку сільського господарства, тому у разі переходу до ринкової економіки необхідно виходити з конкретних обставин, максимально враховуючи традиції, наявні ресурси та рівень розвитку країни. Основними кредиторами аграрного сектору виступають кооперативні банки, кредитні кооперативи та спілки, державні іпотечні банки, державні сільськогосподарські банки, ощадні каси, лізингові компанії, комерційні банки та інші фінансово-кредитні установи.

Виявлено, що спільними рисами та тенденціями розвитку системи сільськогосподарського кредитування у високо розвинутих країнах є:

- участь держави у підтримці функціонування системи;
- високий рівень залучення кредитних ресурсів у сільське господарство;
- найпоширеніший інструмент – пільгове кредитування;
- формування «змішаної» системи кредитування.

На основі вивчення світових закономірностей розвитку системи сільськогосподарського кредитування та передового вітчизняного практичного досвіду створення українсь-

кої моделі кредитної підтримки сільського господарства ми уявляємо на основі поєднання конкурентних державних та приватних кредитних інститутів. Для вирішення проблеми обслуговування аграрного сектору потрібна державна підтримка, створення загальнодержавних та місцевих фондів підтримки кредитування сільського господарства, розробка механізмів пільгового кредитування, розвиток кредитних спілок та кооперативних банків, створення державного аграрного та іпотечного банку, лізингових компаній.

Слід зазначити, що кредитні відносини, в яких відстоюється ідея «дорогих» грошей та уніфікація кредитних відносин для всього народного господарства, без урахування особливостей аграрного сектору, для сільського господарства неприйнятні, передовсім тому, що ця галузь без державної підтримки нормально існувати не зможе. Останнє доведено багаторічним досвідом розвинутих країн, де сільське господарство вважається еталоном. Тому необхідно знайти інші шляхи вирішення цієї проблеми – запроваджувати механізми, які б враховували реальну ситуацію і були обґрунтованими.

В умовах переходу до ринкових відносин в Україні форми та методи кредитування мусять максимально враховувати особливості кругообігу засобів сільського господарства:

- уповільнену оборотність на виробничій стадії у зв'язку з тривалим у часі технологічним процесом у землеробстві та тваринництві;
- необхідність створення у великих обсягах виробничих запасів, що зумовлює залучення значних коштів;
- поступове і нерівномірне нагромадження витрат, яке в кінці виробничого циклу завершується поверненням коштів у формі виручки від реалізації продукції, тому сезонні витрати сільськогосподарським товаровиробникам доцільніше відшкодовувати за рахунок кредиту, ніж власними ресурсами, бо останні вимагають значних вилучень з обігу нагромаджень, які значною мірою визначаються закупівельними цінами і одержаним прибутком;
- вплив несприятливих кліматичних умов, які призводять до втрат сільськогосподарської продукції і прямих збитків, у результаті чого необхідне створення страхових запасів;
- значна питома вага внутрішнього обігу – переважна частина засобів відтворюється в самому підприємстві (корми, насіння, молодняк тварин), а вартість їх не проходить товарної і грошової стадії кругообігу.

Об'єктивно обставини складаються таким чином, що держава мусить втручатися в ситуацію і турбуватися про те, щоб сільськогосподарські виробники одержували кредитні ресурси. При цьому слід мати на увазі, що це може покращити становище і в інших галузях народного господарства, оскільки саме ця галузь по багатьох видах продукції і для промисловості є крайнім споживачем. А оскільки альтернативи тут немає, мають бути запроваджені відповідні механізми, які б задовольняли такі основні умови: за номінальну плату гарантувати одержання певного обсягу кре-

диту у визначені строки і використовувати за цільовим призначенням; при нормальних умовах господарювання забезпечити повернення кредиту.

Враховуючи особливості функціонування сільського господарства, законодавством передбачено бюджетне кредитування галузі шляхом компенсації кредитної ставки при отриманні кредитів. За такої схеми держава не надає кредиту безпосередньо, проте стимулює збільшення обсягів шляхом покриття частини витрат, що пов'язані з отриманням кредитів.

Більша частка кредитів, які видаються сільськогосподарським підприємствам, здійснюється без участі державних коштів на підставі відповідної правової бази, яка передбачає захист прав та інтересів учасників ринку, з укладанням договорів між банком чи іншою кредитною установою та кредитором.

Розвиток кредиту зумовлює значні зміни в організації та функціонуванні підприємств. Наявність позичкового капіталу дає змогу фінансувати капіталовкладення за рахунок грошей, узятих в борг, і використати їх для самозростання капіталу. Це означає, що розвиток кредиту, зростання обсягів позичкового капіталу і поліпшення умов його надання слугують розвиткові виробничого капіталу, зростанню виробництва, розширенню його відтворювальної ролі. Таким чином, кредитні відносини все ширше охоплюють нові сторони економічного та соціального життя в аграрній сфері. Вони змінюють, модифікують різні сторони економічних відносин, сприяючи підвищенню ефективності сільського господарства і зростанню рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств.

## Висновки

Отже, враховуючи вищевикладене, ми пропонуємо таке визначення: конкурентоспроможність аграрних підприємств – це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосовуватись до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повно задовольняючи потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагуючи на зміну його кон'юнктури.

## Література

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник (випуск 5) / За ред. П.Т. Саблука та ін. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 647 с.
2. Сомик А.В. Особливості розвитку системи сільськогосподарського кредитування в зарубіжних країнах // Економіка АПК. – 2002. – №8. – С. 86–90.
3. Шамова І.В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн. – К.: КНЕУ, 2001. – 195 с.
4. Ющенко А.М. Іпотечне кредитування як передумова розвитку земельних відносин // Фінанси України. – 2005. – №4. – С. 93–99.

# Визначення впливу факторів на обсяг реалізованої будівельної продукції на одне будівельне підприємство

У роботі визначені фактори, які впливають на обсяг реалізованої будівельної продукції, визначено економетричну залежність між показником обсягу виробленої будівельної продукції на одне будівельне підприємство та факторами, а також вплив кожного фактора на показник.

**Б**удівельні організації в ринковій економіці виконують функції розширення виробничих потужностей шляхом будівництва нових, реконструкції і відновленню діючих засобів виробництва. Отже, для підвищення ефективності роботи будівельних організацій потрібно провести наукові дослідження по виявленню факторів, які впливають на виробництво будівельної продукції і з'ясувати вплив цих факторів на показник.

**Постановка проблеми.** Визначити фактори, які впливають на показник обсягу виробленої на одне будівельне підприємство будівельної продукції, а також економетричну залежність цього показника від факторів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** У методичних рекомендаціях науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки України визначається, що розрахунки показників розвитку будівництва повинні базуватися на основних удосконаленнях механізму ринкових відносин у будівельному комплексі різних форм власності, впровадження сучасних технологій. При цьому потрібно враховувати ті фактори, які справляють позитивний вплив на розвиток будівництва.

У монографії [2] рекомендується впроваджувати системне проектування робіт будівельної організації, за яким потрібно визначити концепцію, стратегію і тактику використання ресурсів. Завдання планування реалізації будівельного проекту є складними і тому для їх розв'язку потрібно застосовувати системний підхід.

У посібнику [3] наведені економетричні методи і застосування методу найменших квадратів для визначення залежностей економічних показників від факторів, а також обчислення коефіцієнтів еластичності впливу факторів на показник.

У книзі [4] розглядається виробництво і ринок будівельної продукції, наводяться показники ефективності роботи будівельних підприємств, система управління виробництвом і будівельною організацією в умовах ринку.

У підручнику [5] наведені методи аналізу інвестиційних процесів і використання інвестицій як факторів.

У книзі [6] наведена статистична інформація для розрахунків у цій статті.

**Мета статті** – на основі отриманої економетричної залежності показника обсягу виробництва будівельної продукції

на одне будівельне підприємство від факторів обчислити коефіцієнти впливу кожного фактору на показник.

**Викладення основного матеріалу.** Будівельний комплекс, який включає будівельні організації, виконує будівельні роботи замовників будь-якої галузі. Обсяг будівельних робіт включає вартість робіт у фактичних цінах без податку на додану вартість, що виконуються під час нового будівництва, ремонту, розширення, реконструкції будівель та інженерних споруд, реставрації та технічного переоснащення підприємств. Дані про обсяги будівельних робіт за 2001–2007 роки наведені в табл. 1, яка відповідає даним [6].

Будівельні роботи виконуються з використанням основних засобів будівельних організацій. Основні засоби включають земельні ділянки, споруди та передавальні пристрої, машини й обладнання, транспортні засоби, інструменти, багаторічні насадження, робоча та продуктивна худоба та ін. До основних будівельних засобів включаються основні засоби будівельних підприємств, організацій. Фактична вартість основних засобів наведена в табл. 1 з урахуванням проведення індексацій та переоцінки [6].

До кількості будівельних підприємств належать усі підприємства, основним видом економічної діяльності яких відповідно до КВЕД є «Будівництво», тобто:

- підготовка будівельних ділянок;
- будівництво будівель та споруд;
- встановлення інженерного устаткування будівель та споруд;
- роботи із завершення виробництва та оренди будівельної техніки з оператором.

Дані про кількість будівельних робіт наведені в табл. 1.

Рентабельність оперативної діяльності будівельних підприємств вираховується як відношення балансового прибутку від оперативної діяльності будівельного підприємства до величини оперативних затрат (у відсотках) і наведена в табл. 1.

Середня статистична кількість найманих працівників у будівництві визначається з урахуванням штатних і позаштатних (працюючих за договором та за сумісництвом) працівників будівельного підприємства. Дані за 2001–2007 роки по кількості найманих працівників у будівництві наведені в табл. 1.

Середня номінальна місячна заробітна плата – це нарахування працівників у грошовій та натуральній формі за відпрацьований час або виконану роботу за місяць (у середньому). До цієї зарплати включаються обов'язкові відрахування із заробітної плати працівників, податок із доходів фізичних осіб, внески на загальнообов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування. Середньомісячна (за

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

рік) номінальна заробітна плата найманих працівників визначається діленням суми нарахованого фонду оплати праці за рік на середньорічну кількість працівників та на 12 місяців. Дані про зарплату наведені в табл. 1.

Інвестиції в основний капітал включають витрати на капітальне будівництво, придбання машин та обладнання без здійснення капітального будівництва, витрати на будівельні та монтажні роботи усіх видів, придбання машин, обладнання, виробничого інструменту і господарського інвентарю тощо. Дані за 2001–2007 роки наведені в табл. 1.

Аналіз даних табл. 1 показує:

1. Обсяг реалізованої будівельної продукції постійно зростає з 16 050 млн. грн. у 2001 році до 107 175 млн. грн., тобто за сім років він зріс у 6,7 раза.

2. Основні засоби будівництва постійно зростають із 16 927 млн. грн. в 2001 році до 35 845 млн. грн., тобто за сім років вони зросли у 2,1 раза. Слід відзначити, що вартість основних засобів у будівництві становить лише третину від обсягу реалізованої будівельної продукції і також їх вартість збільшується у 2 рази менше порівняно зі збільшенням обсягу будівельної продукції.

3. Кількість будівельних підприємств постійно зростає з 23,1 тис. у 2001 році до 41,5 тис. у 2007 році, тобто зростання кількості підприємств за сім років відбулося у 1,8 раза.

4. Рентабельність операційної діяльності будівельних підприємств має низький рівень: від 1,2 до 3,5%, а в 2007 році вони становили 2,6%.

5. Середня статистична кількість працівників у будівництві з 2002 року постійно зростає малими темпами – з 630

тис. до 679 тис. у 2007 році, тобто за останні шість років вона зросла на 8%.

6. Середньомісячна заробітна плата у будівництві постійно зростає з 300 грн. у 2001 році до 1236 у 2007 році, тобто за сім років вона зросла у 4,12 раза.

7. Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах у будівництві постійно зростають з 1109 млн. грн. у 2001 році до 9107 млн. грн. у 2007 році, тобто за сім років вони зросли у 8,2 раза. Слід відмітити, що зростання інвестицій у будівництво більше, ніж зростання обсягу реалізованої будівельної продукції.

Для з'ясування процесів ефективності діяльності будівельного підприємства на ринку будівельної продукції використана інформація показника та факторів будівельної сфери, розрахованих на одне будівельне підприємство (табл. 2).

У табл. 2 дані обчислені як галузевий показник чи фактор по відношенню до кількості будівельних підприємств.

Аналіз цієї таблиці показує:

1. Обсяг реалізованої будівельної продукції на одне підприємство у фактичних цінах (позначена у) в тис. грн. постійно зростає з 694 тис. грн. в 2001 році до 2584 тис. грн., тобто за весь період збільшився у 3,7 раза, що майже вдвічі менше, ніж це для загального обсягу реалізації будівельної продукції.

2. Основні засоби будівництва на одне будівельне підприємство у фактичних цінах в тис. грн. (позначення  $x_1$ ) з початку 2001 року зменшувалися до 2004 року, а потім знову стали зростати до кінця періоду, тобто за весь період вони зросли на 18%, у той час як по галузі вони зросли у 2,1 раза.

**Таблиця 1. Основні показники будівництва**

Номер	Назва чинників	Рік						
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	Обсяг реалізованої будівельної продукції у факт. цінах, млн. грн.	16050	19853	29174	46426	51482	71914	107175
2	Основні засоби будівництва у факт. цінах, млн. грн.	16927	17312	18256	20421	24682	29278	35845
3	Кількість будівельних підприємств, тис.	23,1	24,4	26,9	30,0	32,5	35,9	41,5
4	Рентабельність операційної діяльності буд. підприємств, %	3,5	1,2	2,2	2,1	2,2	3,1	2,6
5	Середня статист. кількість працівників у будівництві, тис.	653	630	633	656	658	668	679
6	Середньомісячна зарплата, грн.	300	356	443	582	751	958	1236
7	Інвестиції в основний капітал у факт. цінах, млн. грн.	1109	1823	2502	4675	4929	6300	9107

**Таблиця 2. Значення показника та факторів на одне будівельне підприємство в Україні за 2001–2007 роки**

Позначення	Показник і фактори	Рік						
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
у	Обсяг реалізованої будівельної продукції на одне буд. підприємство у факт. цінах, тис. грн.	694	812	1086	1547	1583	2005	2584
$x_1$	Основні засоби будівництва на одне буд. підприємство у факт. цінах, млн. грн.	732	708	680	681	759	816	864
$x_2$	Інвестиції в осн. капітал на одне будпідприємство у факт. цінах, млн. грн.	48	75	93	156	152	176	219
$x_3$	Середньостатистична кількість працівників на одне будпідприємство, осіб	28,2	25,8	23,6	22	20	19	16,4
$x_4$	Середньомісячна зарплата на одного працівника у будівництві, грн.	300	356	444	582	751	958	1236

3. Інвестиції в основний капітал на одне будівельне підприємство у фактичних цінах у тис. грн. (позначення  $x_2$ ) постійно і значно зростали з 48 тис. грн. у 2001 році до 219 тис. грн. у 2007 році, тобто за весь період вони зросли у 4,5 раза, у той час як по галузі вони зросли у 8,2 раза.

4. Середньостатистична кількість найманих працівників на одне підприємство постійно зменшувалася з 28,2 до 16,4 осіб, тобто за весь період вона зменшилася у 1,8 раза, в той час як загальна кількість працівників по галузі збільшилася на 8%.

Взаємозалежність між чинниками табл. 2 показана в кореляційній матриці (табл. 3).

Як показує аналіз, існує велика кореляційна залежність між чинниками табл. 2.

**Таблиця 3. Кореляційна залежність між чинниками (факторами, а також факторами і показником)**

	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$y$
$x_1$	1	0,7	-0,72	0,88	0,8
$x_2$	0,7	1	-0,98	0,95	0,97
$x_3$	-0,72	-0,98	1	-0,96	-0,97
$x_4$	0,88	0,95	-0,96	1	0,98

Економетрична залежність між показником  $y$  та факторами  $x_1, x_2, x_3, x_4$  розрахована за методом найменших квадратів, тобто знайдені параметри функції

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4$$

із мінімізацією суми квадратів відхилень теоретичних  $y(t)$  від фактичних даних

$$Z = \sum_{t=1}^7 (a_0 + a_1x_{1t} + a_2x_{2t} + a_3x_{3t} + a_4x_{4t} - y_t)^2 \rightarrow \min,$$

де  $x_{it}$  – значення  $i$ -го фактору в  $t$ -му році ( $t=1$  визначено для 2001 року, ...,  $t=7$  для 2007 року).

Отримано таку економетричну модель:

$$y = 160 - 4,44x_1 + 2,29x_2 + 93,7x_3 + 3,42x_4.$$

Для оцінки ступеню залежності показника  $y$  від факторів отримано значення коефіцієнта множинної детермінації

$$R^2 = 1 - \frac{Z_1}{D} = 0,99,$$

де  $D$  – дисперсія показника  $y$ ;

$Z_1 = \frac{Z}{7}$  – середнє значення квадратів відхилень теоретичних значень від фактичних;

$H$  – величина відносної стандартної похибки (у відсотках):

$$H = \frac{100}{y_c} \sqrt{\frac{Z}{7}} = 4\%,$$

де  $y_c = \frac{1}{7} \sum_{t=1}^7 y_t$ .

Отже, знайдена залежність є придатною до використання (оскільки  $R^2$  близьке до 1, а похибка  $H$  – мала).

Обчислення показали дуже малу залежність рентабельності від визначених факторів.

Коефіцієнти еластичності обчислювалися за формулою для  $i$ -го фактора:

$$E_i = \frac{x_i a_i}{y}.$$

Результати обчислення такі:  $E_1 = -2,2$ ;  $E_2 = 0,2$ ;  $E_3 = 1,4$ ;  $E_4 = 1,5$ . Отже, найменший вплив на показник має другий фактор.

### Висновки

Отримана економетрична залежність показника від факторів придатна до використання на практиці при розрахунках визначення величини впливу кожного з факторів на показник обсягу реалізованої будівельної продукції на одному підприємстві.

### Література

1. Бесєдін В.Ф. Прогнозування і розробка програм (методичні рекомендації). – К.: НДЕІ, 2000. – 466 с.
2. Залупин В.Ф. Стратегія и тактика строительной фирмы в условиях рынка. – Днепропетровск, «Придніпровський науковий вісник», 1998. – 240 с.
3. Крушевський А.В., Крушевська Д.П., Склярєнко О.А. Економетрія. – Бровари, ЕТУ, 2004. – 156 с.
4. Рогожин П.С., Гойко А.Ф. Економіка будівельних організацій. – К.: «Скарби», 2001. – 448 с.
5. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бейли Д.В. Інвестиції. – М.: Інфра-М, 1999. – 1027 с.
6. Статистичний щорічник України 2007. – К.: «Консультант», 2008. – 572 с.

І.І. ТЕПЛИЧКАНЬ,  
аспірант, Уманський державний аграрний університет

## Сутність, роль та етапи розвитку сільського (зеленого) туризму

*Розглянуто особливості та етапи розвитку сільського (зеленого) туризму в Україні. Виділено комплекс специфічних аспектів сільського туризму та оцінено їх вплив на розвиток сільських територій.*

**Постановка проблеми.** Формування ринкових відносин в Україні, подолання економічної кризи, потреба в реструк-

туризації аграрного сектора економіки, зокрема проблеми відставання у розвитку сільських територій, потребують необхідності структурної перебудови національної економіки, зміни традиційних пропорцій між її галузями. При обґрунтуванні перспективних моделей соціально-економічного розвитку України існує необхідність обов'язкового

врахування визначальних тенденцій світового співтовариства, серед яких особливе місце займає дематеріалізація виробництва, коли більше половини ВВП в розвинених країнах створюється в сфері послуг.

Серед усіх напрямків діяльності сфери послуг одним з найбільш прибуткових і перспективних у світі є туризм. Певною альтернативою сільськогосподарському виробництву у сільській місцевості є розвиток такого виду туризму, що дозволить використати для започаткування власної справи ресурси, котрі є у розпорядженні багатьох сільських сімей: житлові будинки, земельні ділянки, садки, домашню худобу, традиції українського народу, різносторонні здібності українців. Одним із найбільш популярних видів такої діяльності є сільський (зелений) туризм (СЗТ). Розвиток сільського туризму (СТ) в Україні є важливим з погляду подальшого впливу на стабілізацію соціально-економічного розвитку сіл, скорочення міграції населення з сільських регіонів до міст, а також на збереження та відновлення історико-культурної спадщини нації.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання сутності та особливостей розвитку сфери сільського (зеленого) туризму відображено в наукових працях М.Й. Рутинського, В.П. Васильєва, В.В. Гловацької, М.М. Костриці, Ю.В. Зінька та інших. Проте у даних публікаціях недостатньо уваги приділено обґрунтуванню механізмів державного регулювання та стимулювання розвитку цього різновиду туризму, мають місце значні розбіжності в трактуваннях базових понять.

**Мета статті** полягає у визначенні сутності, особливостей, етапів становлення та значення для економіки регіону й країни сільського (зеленого) туризму.

**Викладення основного матеріалу.** У період 90-х років сільські місцевості України зазнали істотних структурних змін: кількість населення зменшилася, зросло безробіття, зменшувалися доходи населення, спостерігалася масова міграція пов'язана із заробітною платою, погіршувався соціальний захист, втрачалася сільська культура. В цей час чітко окреслилася тенденція до скорочення кількості сільських населених пунктів, тобто вимирання сіл. За даними офіційної статистики, станом на 2006 рік в Україні залишилося близько 28 600 сіл [1]. За період з 1990 по 2006 роки їх кількість зменшилася на 312. На сьогодні посилюються тенденції до відтоку молоді та подальшого «старіння» сільського населення, незважаючи на проведення аграрних реформ, що в свою чергу призводить до небажаних наслідків для економіки країни.

Згідно з «Концепцією розвитку сільських територій до 2030 року», розробленою в ННЦ «Інститут аграрної економіки», головним завданням є призупинення та стабілізація соціально-економічної руйнації сільської поселенської мережі, а особливо малих поселень, що поступово переходять у категорію деградуючих з наступним вимиранням та самоліквідацією.

Забезпечення сталого розвитку сільських територій можливе шляхом відродження сіл та їх комплексного облаш-

тування об'єктами соціальної інфраструктури. Насамперед, розвиток села повинен базуватися на інтересах та участі людей, які проживають в цьому районі, оскільки:

- вони найкраще знають свої проблеми та потреби;
- здійснюють контроль над базовими ресурсами розвитку – землею, будівлями, місцевими виробами;
- навички, традиції, знання сільської громади – є головними ресурсами для розвитку [2].

На шляху до євроекономічної інтеграції в Україні необхідні значні зміни в соціальному розвитку села, котрі повинні орієнтуватися на світові стандарти щодо формування добробуту населення.

Результатом стає активізація процесів пошуку сільськими жителями нетрадиційних виробничо-господарських рішень, насамперед, у несільськогосподарській сфері, що пов'язано із високим рівнем безробіття. Тому для вирішення комплексу соціально-економічних проблем у сільських місцевостях все ширше набувають процеси розвитку туристичної галузі у формі сільського (зеленого) туризму [3, с. 148].

Вдосконалення всієї соціальної сфери села, багато в чому залежить від розвитку сільського туризму, адже він виступає важливим фактором закріплення та працевлаштування молоді, підвищення престижності та продуктивності праці, покращення умов життя сільського населення, зниження соціальної напруги. Не менш важливим фактором розвитку сільського (зеленого) туризму є розширення можливостей реалізації на місці виробництва продукції особистого селянського господарства [4, с. 328].

Туристична галузь залишається головною складовою доходу та працевлаштування на національному, регіональному та місцевому рівнях. Підраховано, що туризм становить 10,1% світового ВВП та 10,6% світового працевлаштування [2].

На початку XXI століття туризм виступає як один із видів економічної діяльності, що стрімко і динамічно розвивається, випереджаючи за темпами зростання доходів нафтодобуток і автомобілебудування [5]. Невипадково вперше в історії України уряд проголосив туризм одним з пріоритетних напрямків розвитку національної економіки, оскільки туристичний бізнес визнано одним з найбільш високорентабельних і швидкодоступних. Саме завдяки туризму багато країн зробили потужний ривок у розвитку економіки.

Сільський (зелений) туризм є одним із секторів туристичної індустрії. Ідеї охорони природного навколишнього середовища, що стали особливо популярними серед західної цивілізації, охопили також й індустрію туризму. Тому серед великої кількості туристів виник попит на види туризму, альтернативні масовому – так звані «зелені» подорожі, котрі нині займають від 7 до 20% у загальному обсязі турпоїздок.

Темпи росту сільського (зеленого) туризму оцінюються від 10–20 до 30% на рік, а його частка у доходах від міжнародного туризму досягає 10–15%.

Лише європейський ринок СЗТ, за оцінками Європейської Федерації Фермерського та Сільського туризму (EuroGi-

tes), нині складає близько 2 млн. ліжок—місць. Український ринок потенційно здатний прийняти та розмістити майже 150 тис. «зелених» туристів [6].

Існує багато поглядів на туризм як на галузь господарства, так і на міжгалузевий комплекс або ринок, де туристичне підприємство з продукції різних галузей формує туристичний продукт. Згідно з законодавством України туристичний продукт, його виробництво, продаж та споживання є головним результатом туристичної діяльності і являє собою попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, що поєднує не менше ніж дві такі послуги, і реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною.

За визначенням Всесвітньої туристичної організації (ВТО), туризм є похідним від французького *tour* (прогулянка, поїздка) і являє собою подорож у вільний час, один із видів активного відпочинку.

Подібних поглядів щодо сутності туризму дотримуються Н.Ф. Реймерс та О.О. Бейдик. Вони вважають [5], що туризм – це форма масового подорожування та відпочинку з метою ознайомлення з навколишнім середовищем, з новими регіонами та об'єктами, що характеризуються екологічною, освітянською та іншими функціями.

Різноманітність туризму стала невід'ємною складовою сучасного життя суспільства. В усьому світі він визнаний як вагомий чинник економічного розвитку. В умовах підвищення життєвих стандартів і збільшення часу для відпочинку працюючого населення туристська активність має тенденцію до зростання і охоплення дедалі більших верств суспільства. Справа розвитку сільського відпочинку має реальну державну перспективу і сприяє поліпшенню соціально-економічної ситуації сільської місцевості.

Туризм взагалі – це тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування. Останнім часом усе більше тих, хто розуміється у відпочинку, віддають перевагу тому, щоб перебратися з шумних узбереж Середземного і Чорного морів куди-небудь у мальовничу сільську глибинку. Турист їде не на море, а в сільську місцевість і живе не в готелі чи на базі, а вдома у господарів, які зайняті цим бізнесом. Насолоджується чистим лісовим чи гірським повітрям, затишною атмосферою приватного будинку, найсвіжішими, дуже смачно приготовленими стравами, прогулянками верхи, рибною ловлею тощо.

Туризм виконує роль «плаваючої точки опори» і в своєму розвитку він орієнтується на ті регіони, де існують передумови і потреби у розвитку саме такого виду діяльності і які, насамперед, у силу дії певних обставин підлягають освоєнню.

Україна має чудові можливості для розвитку сільського (зеленого) туризму – в усіх регіонах є пам'ятки історії та культури світового рівня, природні заповідники. Села багаті індивідуальним житловим фондом та добрими і працьовитими людьми. Найбільш поширений СЗТ у Західній Україні,

але за бажанням можна гарно відпочити і в селах Київської, Харківської, Одеської, Донецької областей. Кількість «зелених» туристів щороку збільшується, причому серед них багато гостей із Європи, США, Канади [7].

Необхідність визначення поняття сільського (зеленого) туризму пояснюється тим, що неправильне його тлумачення може призвести до неврахування всіх його властивостей, або можуть бути присвоєнні ті властивості, котрі йому не належать взагалі. Тому головним завданням є порівняльна оцінка різних видів туризму та дослідження їх властивостей.

На сьогоднішній день немає однозначного підходу щодо визначення сутності СТ як в Україні, так і в інших країнах Європи. Зокрема, це пов'язано з диференційованими підходами в різних країнах до туризму як виду діяльності в сільській місцевості [8, с. 42].

Узагальнюючи вітчизняний та європейський досвід можна виділити такі підходи щодо визначення концепції сільського та пов'язаного з ним видів туризму, а саме: зелений, екологічний (екотуризм), фермерський та агротуризм.

Сутність сільського (зеленого) туризму пов'язана з діяльністю сільського населення, із сільським середовищем, сільським будинком і заняттями, в центрі яких природа і людина. Тобто це туризм, що проходить у сільському поселенні. Наведемо більш ширше розуміння сутності СЗТ. Діяльність членів особистого селянського, особистого підсобного або фермерського господарства з надання послуг розміщення, харчування, інформаційного обслуговування та інших видів послуг, спрямованих на задоволення потреб туристів – і є сільським (зеленим) туризмом [4, с. 330].

На відміну від масового, цей вид туризму не справляє шкідливого впливу на природне і культурне середовище і, разом з тим, робить вагомий внесок у регіональний розвиток. Він дозволяє використовувати існуючий житловий фонд сільських помешкань і не вимагає значних інвестиційних витрат [9, с. 4].

Досить часто поняття «сільський туризм» ототожнюють з поняттям «агротуризм». Даний вид туризму являє собою форму відпочинку, що відбувається у сільській місцевості і має сільськогосподарський характер, надає послуги з проживання та харчування, знайомить із сільськогосподарською діяльністю, традиціями та звичаями даного регіону. Агротуризм може проявлятися у різних формах, але завжди включає наймання сільського помешкання.

Фермерський туризм – це складова частина агротуризму, що пов'язана із прийомом туристів в помешканнях фермерського господарства, використовуючи його одночасно як базу для нічлігу та головний предмет інтересу для туристів [8, с. 43].

Щодо поняття «зелений туризм», то він значно вужчий стосовно поняття «сільський зелений туризм» і стосується у першу чергу екологічного туризму. Головним завданням екотуризму стала охорона природного та культурного середовища регіонів. Звідси, екологічний туризм – це пізнавальний та відпочинковий вид туризму, що зосереджений

на природних (мало змінених людиною) територіях і передбачає заняття різними формами активної рекреації без заподіяння шкоди навколишньому середовищу.

СЗТ та агротуризм мають багато спільного з екотуризмом і часто відповідають багатьом його пріоритетам, зокрема: збереження природничого та культурного середовища, підтримка добробуту місцевої громади, постачання туристам харчів з місцевих продуктів. Деякі власники агротуристичних садиб, що розташовані неподалік природоохоронних територій, підтримують серед туристів проекологічні вимоги. Але головна відмінність сільського і агротуризму з екологічним туризмом полягає у базових мотивах подорожування. Базовою метою СЗТ виступає форма проведення вільного часу у вигляді стаціонарного відпочинку, а для екотуризму є активне відкриття дикої природи, традицій і культури, їх глибоке пізнання і сприйняття.

У спеціальній літературі з'явилося нове поняття екоагротуризм, що передбачає відпочинок у селян, які займаються вирощуванням сільськогосподарської продукції із застосуванням екологічних методів. Саме тут агротуризм поєднується з екологічним сільським господарством.

Для більш ширшого визначення сутності сільського (зеленого) туризму наведемо основні відмінності між сільським туризмом і відпочинком в готелі чи на базі (див. табл.). Перевага надається саме сільському (зеленому) туризму.

Через різке погіршення екологічної ситуації в Україні життя у місті все більше шкодить здоров'ю людини, тому їй не дивно, що СЗТ, активний відпочинок та подорожі набирають все більшої популярності. Бажання втекти від цивілізації притаманне кожній людині, а сільський туризм привабливий ще й тим, що він є більш доступним у матеріальному плані. Крім того, основним показником СТ є зміцнення психічного і фізичного здоров'я людини, натомість відпочинок в готелі або ж на базі не забезпечує цілковитої релаксації особистості, оскільки людина продовжує перебувати в урбанізованому середовищі звичайних повсякденних проблем міського ритму життя.

Із туризмом досить широко пов'язаний такий термін, як рекреація – це сукупність явищ і процесів, що пов'язані з

відновленням чи відтворенням духовних і фізичних сил людини, і відбувається як у місці сталого проживання, так і поза ним. Саме туризм сприймається як головна форма рекреаційної діяльності, перетворившись на самостійну потужну галузь нематеріального виробництва, котра задовольняє рекреаційні потреби.

Поняття «сільський туризм» в його звичному трактуванні побутує ще з давніх часів. В Україні він почав інтенсивно розвиватися в середині 90-х років ХХ століття. Поштовхом до розвитку сільського (зеленого) туризму стали чинники як негативного, так і позитивного характеру. Серед перших – катастрофічний спад сільськогосподарського виробництва внаслідок економічної кризи 90-х років, який призвів до небувалого зростання безробіття і збідніння сільського населення, а також спонукав окремих його представників до пошуку інших видів діяльності та доходів. До позитивних чинників слід віднести активізацію громадського руху ентузіастів сільського туризму, створення місцевих, регіональних та всеукраїнських спілок сприяння розвитку сільського туризму, підтримка його органами влади різних рівнів і галузевої спрямованості.

Головною рушійною силою стрімкого розвитку сільського (зеленого) туризму є швидко зростаючий попит на рекреацію на природі, що визначається збільшенням невідповідності середовища проживання сучасної людини її фізіологічним і психологічним потребам.

В історії розвитку СЗТ можна виділити три етапи, два з яких уже пройдені.

*Перший етап.* Кінець ХІХ – середина ХХ століття. Цей період характеризується в основному формуванням сільського (зеленого) туризму, а саме: відпочинком та творчою працею заможних городян у знайомих їм селян, у приватних садибах та маєтках. Традиція цього виду відпочинку існує давно з причини гостинності сільських жителів. Наприклад, ще в кінці ХІХ століття на лікування або відпочинок до Карпат у сільські садиби приїздили відомі поети, митці, науковці, політики: І. Франко, Л. Українка, М. Грушевський, В. Гнатюк. Це явище на той час ще не розглядалося як туризм і не було організованим.

**Відмінності між сільським туризмом і відпочинком у готелі чи на базі [7]**

№	Сільський туризм	Відпочинок в готелі
1	Чудова можливість тимчасово змінити спосіб життя з міського на сільський	Дуже часто територія бази відпочинку – просто частина міста в лісі з тією самою атмосферою, тому переключитися на інший ритм важко
2	Багато відкритого простору	Територія відпочинку – база, простір якої обмежений
3	Природне середовище	Забруднене середовище
4	Привітні господарі	Обслуговуючий робочий персонал
5	Селянські будинки в мальовничих місцях із спеціально приготовленими зручними кімнатами для гостей	Корпуси. Будиночки чи котеджі готельного типу
6	Багато видів діяльності на чистому повітрі	Різні види діяльності у закритих приміщеннях
8	Надзвичайно смачна, якісна їжа: мед, молоко, м'ясо, овочі, фрукти тощо	Їжа з їдальні та магазину
9	Персональний гід. Індивідуальні пішохідні, верхові, автотомобільні й водні прогулянки та подорожі. Зручний час та місце	Інструктори, що працюють з групами за стандартною програмою
10	Туризм підтримує інші інтереси громад	Туристичні інтереси підтримуються самостійно

*Другий етап.* 60–90–ті роки ХХ століття. Відбувається становлення приватних форм сільського (зеленого) туризму, набуває популярності відпочинок в орендованих туристами кімнатах (квартирах) на гірських курортах або ж у Криму, причиною цього найчастіше була відсутність вільних місць у санаторіях та пансіонатах. Це не був відпочинок у селі, частіше за все це була курортна місцевість і в більшості випадків нелегальна, неоподаткована та стихійна діяльність.

*Третій етап.* 90–ті роки ХХ століття. Характерним є становлення правових форм СЗТ. Вперше про зелений туризм як про новий вид відпочинку стало відомо в 1996 році, коли група однодумців із Ужгорода, Києва, Сімферополя та Берегового звернулися у Міністерство Юстиції з проханням зареєструвати Спілку сприяння розвитку сільського зеленого туризму (Спілка СЗТУ). Ціль учасників Спілки була одна – зробити відпочинок в селі прибутковою діяльністю, привернути до нього селян, яких не цікавить фермерство, а також дати міським жителям альтернативу відпочинку на заморських курортах. До 2003 року, коли був прийнятий закон, що власнику приватного господарства дозволялося здійснювати у своїй оселі умови для прийому туристів, такі садиби працювали напівлегально.

Сільський (зелений) туризм – явище багатогранне. Він виступає дієвим механізмом в структурі національної економіки та економіки регіону, котрий здатний покращити соціальну ситуацію та сприяти підйому сільських територій в економічному та соціальному планах. А саме, він є важливим чинником стабільного динамічного збільшення надходжень до бюджету, активізації розвитку багатьох галузей економіки (транспорт, торгівля, будівництво, зв'язок, сільське господарство тощо). Досвід європейських країн свідчить про те, що СЗТ створює умови для формування в сільській місцевості сприятливого економічного середовища, а також забезпечення сталого розвитку сільських територій та повноцінного відтворення людського потенціалу села.

Для активного функціонування та розвитку сфери сільського (зеленого) туризму необхідне створення певної інфраструктури, у відповідності до таких основних вимог: по-перше, створення нормальних умов для проживання туристів; по-друге, мінімальний ступінь порушення екологічної стійкості природного середовища [9, с. 5].

Існує ряд аспектів СТ, котрий може розглядатися як важливий «стартовий майданчик» соціально-економічного розвитку територіальних громад [8, с. 52].

Економічний аспект полягає у тому, що сільський (зелений) туризм є головним джерелом доходу для селян в ситуації кризи аграрної сфери та деградації сільських регіонів; сприяє розвитку малого підприємництва, скороченню безробіття; сприяє поліпшенню власного будинку чи садиби, підвищенню їх ринкової вартості; використовує переважно невитратні ресурси територій; передбачає застосування сучасних організаційних механізмів туристичної індустрії в країні та її регіонах.

Одним із аспектів сучасного стану розвитку країни є соціальний аспект. Він полягає у взаємодії сільських та міських мешканців, що, в свою чергу, сприяє культурному та психологічному збагаченні обох сторін. З'являється новий стимул для розвитку малих сіл та містечок; поліпшується соціально-психологічний клімат у громаді завдяки кооперації на місцевому рівні при створенні туристичного продукту; розвивається дбайливе ставлення місцевих мешканців до навколишнього середовища; економічна зайнятість сільського населення (зокрема жінок різного віку). Саме в разі прийому туристів жінки відіграють головну роль і мають можливість реалізувати свій досвід і водночас покращити фінансове становище своєї родини та певною мірою брати участь у місцевій політиці та розвитку.

Етнокультурний аспект сільського туризму полягає у можливості задіяти етнокультурні ресурси певної місцевості; здійснити пропаганду національних та релігійних культурних традицій; реалізувати функцію збереження архітектурної спадщини.

Особистісний аспект сприяє підвищенню самооцінки місцевих жителів як особистостей. Даний аспект полягає у необхідності селян виконувати нові завдання, пов'язані з обслуговуванням туристів, зокрема, підвищувати кваліфікацію, набувати нового досвіду.

Надзвичайно важливу роль відіграє сільський ЗТ у поліпшенні умов і якості життя селян, а саме: розширює сферу зайнятості сільського населення, і дає селянам додатковий зарібок. При цьому вони отримують прибутки не тільки від здавання в найм своїх приміщень, а й від таких послуг:

- реалізація власних сільськогосподарських продуктів;
- приготування їжі для туристів;
- організація різного роду розваг;
- ознайомлення з місцевими традиціями та культурою;
- продаж виробів ремесла та інших виробів;
- залучення до участі у сільськогосподарських роботах.

На початковому етапі прийом та обслуговування туристів відбувається за допомогою існуючого житлового фонду з використанням місцевих рекреаційних ресурсів. Але при надходженні коштів від цієї діяльності ті, хто нею займаються, починають вкладати кошти у поліпшення комунального облаштування житла, вулиць, покращувати сферу обслуговування. А це є вагомим внеском у розвиток села.

Нині в Україні активно формується розуміння сільського (зеленого) туризму як специфічної форми відпочинку в селі з широкими можливостями використання природного, матеріального та культурного потенціалу певних регіонів країни.

Сільський ЗТ охопив широкий спектр форм відпочинку у селі: від стаціонарного відпочинку у сільській місцевості, відпочинку у туристичних центрах і курортах, що розташовані у селищах і малих містах, до відпочинку у сільських домогосподарствах. Саме відпочинок на селі є одним з найбільш перспективних напрямів відродження та розвитку українського села, оскільки він не тільки не виснажує існуючі

ресурси, але й підвищує рівень життя місцевих жителів, які особливо зацікавлені у їх збереженні та примноженні [8].

Основним, що приваблює в сільському зеленому туризмі є комплекс факторів, що позитивно впливають на людину: оздоровчий (купання у водоймах, вживання екологічно чистих продуктів харчування, заняття фізичною працею), пізнавальний (ознайомлення з культурно-історичними, етнографічними, природними цінностями території) та естетичний (чуттєве пізнання навколишньої дійсності).

Центральну роль в організації відпочинку відіграє сільська родина, яка надає житло, забезпечує харчування, а також знайомить відпочиваючих з особливостями сільської місцевості: побутом, культурою, народними ремеслами, фольклором. Сільський зелений туризм – це форма відпочинку у сільській місцевості в приватній садибі сільського господаря з широкими можливостями використання природного, матеріального і культурного потенціалу регіону [2]. Сільський туризм значно дешевший за інші види відпочинку, тут розміщення туристів взяли на себе садиби сільського туризму, де умови нічим не гірші, ніж на базах відпочинку. Сільський туризм може бути чистого та змішаного видів.

Сільський туризм чистого виду – це надання туристичних послуг на базі приватного міні-готелю. При цьому ця діяльність є основним джерелом доходів. Дуже часто агрооселі приймають гостей, яких не цікавить саме сільська місцевість, а які приїхали на конференцію або семінар, або хочуть вивчити певні природні утворення у даній місцевості, тобто тут відбуваються інші види туризму, такі як бізнес-туризм, гірськолижний туризм або пізнавальний вид туризму. Такій категорії туристів сільська місцевість є абсолютно не важливою, хоча харчуються та ночують вони саме в агрооселях. Саме ж поняття сільського (зеленого) туризму у чистому вигляді обов'язково включає наявність характерної сільської місцевості.

Сільський туризм змішаного виду передбачає надання послуг гостинності поряд із веденням особистого селянського (фермерського) господарства. Така діяльність становить приблизно 25% прибутків фермерської сім'ї. У цьому випадку доходи від діяльності з надання гостинності відпочиваючим будуть доповненням до основного доходу від сільськогосподарської діяльності або інших видів діяльності.

Відпочиваючи у сільській оселі, відвідувач бажає оглядати красиву природу села. Тому господарі повинні дбати про стан своїх будинків, вулиць, садів, дотримуватися санітарно-гігієнічних умов проживання. Саме умови проживання є однією з головних складових відпочинкової пропозиції. Тому господарям варто керуватися рекомендаціями з катего-

ризації сільського житла Української спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму.

Власники агрооселі мають усвідомлювати відповідальність, що беруть на себе, організовуючи відпочинок у своїх оселях. Недоброякісне обслуговування може назавжди відбити у клієнта бажання відпочивати у сільській місцевості.

### Висновки

Надзвичайно актуальною проблемою сільських населених пунктів є зростання безробіття, підвищення надлишку робочої сили, що поступово вивільняється з сільськогосподарського виробництва. Враховуючи відсутність капіталовкладень, необхідні для створення нових робочих місць більше уваги варто приділяти тим галузям, котрі для свого розвитку не потребують великих коштів. Саме до таких галузей і відноситься сільський (зелений) туризм.

Розгляд понятійного апарату сільського (зеленого) туризму дозволив виявити значну варіацію трактувань базових термінів цього виду діяльності, що, відповідно, вимагає подальших досліджень. Метою таких досліджень є впровадження в законодавчу практику наукового визначення сільського (зеленого) туризму, що дозволить уніфікувати діяльність у сфері даного виду туризму і, внаслідок цього, сприятиме підвищенню ефективності його державного регулювання.

### Література

1. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Розвиток сталого сільського туризму: тематичний довідник / [упоряд.: Т. Пащенко, В. Ціпідіс, др. С. Додурас]. – Ужгород, 2007. – 87 с.
3. Гловацька В.В. Сільський зелений туризм: сутність, функції, основи організації / В.В. Гловацька // Економіка АПК. – 2006. – №10. – С.148–155.
4. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / [Бандур С.І., Заяць Т.А., Куценко В.І. та ін.]; за ред. Б.М. Данилишина. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 760 с.
5. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні: навчальний посібник / Кифяк В.Ф. – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.
6. Рутинський М.Й. Сільський туризм: навчальний посібник / М.Й. Рутинський, Ю.В. Зінко. – К.: Знання, 2006. – 271 с.
7. Башинський О. Туристи бувають зелені, або що таке сільський туризм / О. Башинський // Все про бухгалтерський облік. – 2004. – № 54. – С. 24–25.
8. Костиця М.М. Сільський туризм: теорія, методологія, практика (етноісторичний туристичний кластер «Древлянська земля»): монографія / Костиця М.М. / Є.І. Хадаківський (ред.), Ю.С. Цал-Цалко (ред.). – ЖДТУ: Житомир. – 2006. – 196 с.
9. Васильєв В.П. Сільський зелений туризм / В.П. Васильєв // Туризм сільський зелений. – 2007. – №4. – С. 4–6.

# Роль соціально-трудових відносин у формуванні трудової мотивації аграріїв

*Проаналізовано науково-практичні аспекти формування соціально-трудових відносин у сільському господарстві та визначено їх роль у трудовій мотивації аграріїв. Акцентовано увагу на формуванні соціально-трудових відносин із найманими працівниками на підставі трудового законодавства та враховуючи їхній професійно-кваліфікаційний рівень, що забезпечить розвиток у селян потреб вищого рівня (прагнення до професійного зростання, самореалізації та ін.).*

**Постановка проблеми.** Ставлення сільськогосподарських працівників до роботи істотно залежить від сформованих між ними та власниками підприємств соціально-трудових відносин. Вони забезпечують законодавче регулювання та практичну реалізацію прав та обов'язків кожної із сторін, що виникають у процесі діяльності окремих господарюючих суб'єктів. Проте в сучасних умовах розвитку аграрного сектору власники більшості реструктуризованих підприємств намагаються сформувати соціально-трудові відносини переважно на свою користь. Це обумовлюється неузгодженістю окремих законів та їх не повною відповідністю сформованим складними відносинам між роботодавцями та найманими працівниками (Кодекс законів про працю України, закони України «Про відпустки», «Про колективні договори і угоди» тощо) [3, 8, 10]. Тому в більшості трудових угод між даними суб'єктами правових відносин фіксуються значні права та майже відсутні обов'язки для уповноважених представників господарського товариства. Як наслідок, виникають непорозуміння між роботодавцями та найманими працівниками, що негативно впливає на трудову мотивацію останніх і рентабельність відповідних господарюючих суб'єктів. Тому актуальним питанням є розробка дієвого механізму щодо удосконалення регулювання соціально-трудових відносин між роботодавцями та працівниками в аграрному секторі економіки.

**Аналіз публікацій та досліджень з проблеми.** Дослідженням ролі соціально-трудових відносин у формуванні трудової мотивації аграріїв займалися такі вчені, як Т. Блинова, М. Бойко, М. Косолапова, В. Свободин, Н. Морозова, В. Шорохов, А. Панасюк тощо [1–2, 4–6]. Науковці дослідили основні науково-практичні засади організації соціально-трудових відносин у сільському господарстві та їхній вплив на ставлення до праці аграріїв. Однак питання теорії в частині розвитку ефективних соціально-трудових відносин, безпосередньо пов'язаних із результатами праці селян у сільськогосподарських підприємствах, розроблені недостатньо. Це пояснюється насамперед недосконалістю існуючої нормативно-правової бази щодо регулювання цих питань.

Головною **метою** даного **дослідження**, враховуючи важливість вищезазначеного питання, є визначення ролі соціально-трудових відносин у формуванні трудової мотивації аграріїв. Для цього доцільно використати такі методи: діалектичний, абстрактно-логічний, аналізу, синтезу тощо.

**Викладення основного матеріалу.** В результаті аналізу стану соціально-трудових відносин у реструктуризованих сільськогосподарських підприємствах нами виділені їх основні складові, які потребують удосконалення. Насамперед це стосується розробки та впровадження дієвої нормативно-правової бази, дотримання трудового законодавства роботодавцями та найманими працівниками, укладання колективних, трудових угод і договорів з урахуванням інтересів різних категорій працівників (керівники, їх заступники тощо).

Найбільш вагомою складовою, яка впливає на соціально-трудові відносини між роботодавцями та працівниками аграрних підприємств різних організаційно-правових форм, на нашу думку, є нормативно-правова база. Завдяки раціональним підходам щодо розробки законодавчих норм, які визначають порядок прийняття, звільнення та безпосереднього виконання роботи працівником (Кодекс законів про працю України, закони України «Про відпустки», «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням», «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» тощо), в аграрному секторі забезпечується паритет між правами та обов'язками роботодавців і найманих працівників відповідних підприємств [3, с. 194; 8, с. 353; 9, с. 66; 11, с. 66].

З метою наближення до рівноваги попиту і пропозиції робочої сили ринку праці, підвищення рівня зайнятості населення в сільському господарстві і досягнення економічної стабільності необхідно забезпечити умови для плідної співпраці між роботодавцями, найманими працівниками та профспілковими організаціями. Для цього доцільно консолідувати всіх підприємців, працівників і профспілки та призначити від них найбільш досвідченіших представників, які повинні спільно виділити ключові проблеми та запропонувати шляхи їх вирішення державним інститутам (регламентування розміру мінімальної заробітної плати в трудових договорах, надання права працівникам в разі потреби звільнятися за власним бажанням без відпрацювання законодавчо встановленого мінімального терміну, регулювання зайнятості інвалідів, забезпечення належних умов праці, спецоднягу тощо). Також доцільно залучати фахівців органів законодавчої та виконавчої влади до розробки цільових програм щодо удосконалення механізму регулювання соціаль-

но–трудовах відносин в аграрному секторі. Наприклад, спеціалісти Міністерства аграрної політики України та Державного комітету підприємництва України могли б спільно розробити галузеву програму регулювання соціально–трудовах відносин між роботодавцями та працівниками сільськогосподарських підприємств і надати даний документ на розгляд безпосередніх виконавців для перевірки його дієвості на практиці й внесення відповідних змін.

Крім цього, потрібно включити до Кодексу законів про працю України норми щодо регулювання всіх аспектів соціально–трудовах відносин в аграрному секторі економіки завдяки консультаціям з експертами в різних галузях права та використання практичного досвіду власників реструктуризованих сільськогосподарських підприємств. Поки що не врегульовані до кінця питання вирішення конфліктних ситуацій з приводу працевлаштування, звільнення працівників, надання їм звичайних, декретних і вимушених відпусток та ін. Проте навіть за умови розробки дієвих законодавчих актів слід стимулювати всіх суб'єктів правових відносин до її прозорого, неупередженого дотримання (уникнення зловживань у процесі соціально–трудовах відносин з метою особистої матеріальної або моральної вигоди).

З метою вирішення цієї проблеми, на думку російських науковців, необхідно створити умови, за яких у кожній із сторін будуть відсутні мотиви для негативної поведінки, зокрема це може бути об'єктивна оцінка та неупереджене ставлення контролюючими органами до фактів порушення законодавства як роботодавцем, так і найманим працівником кожного підприємства й притягнення винної сторони до дисциплінарної, адміністративної або кримінальної відповідальності та ін. [6, с. 52; 7, с. 118]. Наприклад, у ВАТ «Городище–Пустоварівський бурякорадгосп» Володарського району та ВАТ «Кожанське» й ВАТ «Меридіан» Білоцерківського району Київської області керівники досить часто допомагають соціально незахищеним категоріям працівників (одинокі багатодітні матері, неповнолітні, інваліди які отримали виробничу травму тощо). Проте з метою передбачення та уникнення випадків використання такими працівниками свого складного положення для отримання значно більшого матеріального та соціально–побутового забезпечення роботодавці обов'язково в процесі укладання трудового договору з найманим працівником фіксують максимально можливий розмір цієї допомоги. Такий підхід забезпечує прозорість соціально–трудовах відносин. Також для досягнення паритету в правах та обов'язках сторін, на нашу думку, необхідно забезпечити реалізацію на рівні державних інститутів *протекціоністської політики з метою захисту інтересів керівників вищенаведених господарюючих суб'єктів*. Тільки за цієї умови можливо забезпечити функціонування прозорих і справедливих соціально–трудовах відносин в окремих сільськогосподарських підприємствах та підвищити рівень трудової мотивації, особливо керівників.

Для захисту прав працівників необхідно також розробити на демократичних засадах механізм участі кожного з них у

розподілі коштів на виплату соціальних та інших обов'язкових пільг, додаткове матеріальне стимулювання, забезпечення належних умов праці й спецодягу. Разом із тим, на наш погляд, доцільно залучати працівників до *коригування графіку відпусток* з метою їхнього інформування про можливість задоволення цієї потреби у встановлені колективним і трудовим договорами терміни. Тобто доцільно максимально наблизити селян до участі в розподілі фінансових активів підприємства та надати їм право суб'єктивно оцінювати соціально–економічні можливості господарського товариства. Це сприятиме уникненню багатьох конфліктів між власником, керівництвом і трудовим колективом.

Вважаємо, що всі вищевказані підходи до удосконалення регулювання соціально–трудовах відносин між роботодавцями та найманими працівниками в аграрному секторі економіки повинні бути зафіксовані насамперед в *колективній угоді та договорі* й лише потім в індивідуальному трудовому договорі або угоді. Відповідно до чинного законодавства (Закон України «Про колективні договори і угоди») для регулювання будь–яких відносин з приводу працевлаштування або звільнення кожної людини необхідно використовувати норми, встановлені на загальнодержавному рівні в колективній угоді [10, с. 89]. Так, даний документ передбачає розробку соціально–трудовах норм *завдяки участі в обговоренні різних питань і прийнятті відповідних рішень трьох інститутів: приватний власник, держава та працівник*. Тому з метою удосконалення відносин між роботодавцями і найманими працівниками реструктуризованих сільськогосподарських підприємств, на нашу думку, слід розробити поетапну колективну угоду, в якій передбачити всі можливі аспекти щодо вирішення даного питання. Тобто спочатку – на загальнодержавному рівні за участю представників законодавчої та виконавчої влади (народні депутати, урядовці тощо), підприємців і профспілкового комітету. Потім необхідно укласти колективну угоду щодо врегулювання прав та обов'язків двох сторін соціально–трудовах відносин. У даному документі слід розробити основні засади укладання галузевих і міжгалузевих трудових угод і договорів (законодавче регулювання мінімального розміру заробітної плати, соціальних гарантій та пільг, обов'язкових умов трудової діяльності, механізм прийняття на роботу і звільнення працівників та ін.).

Крім цього, доцільно створити типовий зразок колективного й трудового договорів, адаптованих до сучасних умов розвитку соціально–трудовах відносин в аграрному секторі, і зокрема в реструктуризованих сільськогосподарських підприємствах. На нашу думку, ці документи мають врегулювати умови працевлаштування, безпосередньої трудової діяльності та звільнення людей з урахуванням специфіки виробництва та реалізації продукції, їхньої кваліфікації, особливостей технологічних процесів у рослинництві й тваринництві тощо. Ці договори мають відповідати правовим нормам та не порушувати принципів чинного законодавства, згідно з яким встановлений зразок колективних і трудових угод та догово–

рів для всіх галузей економіки та соціальної сфери країни [2, с. 114]. Також необхідно надати можливість фахівцям Міністерства аграрної політики проаналізувати дієвість вищезазначених юридичних документів на прикладі окремого сільськогосподарського підприємства, отримати зауваження та пропозиції від кожної із сторін даних правових відносин (роботодавці й наймані працівники). Після цього відповідні фахівці міністерства вносять свої корективи до колективної угоди, яку вже потім законодавчо затверджують.

Реалізація запропонованих заходів, на наш погляд, істотно вплине на формування позитивного ставлення сільськогосподарських працівників до роботи (правове забезпечення колективною угодою всіх основних аспектів трудової діяльності окремих категорій спеціалістів). Після законодавчого затвердження даного документу слід укласти адаптовані до сучасних умов розвитку аграрного сектору колективні договори в кожному господарстві.

Позитивний досвід щодо регулювання соціально-правових відносин накопичено у ряді господарств Київщини: ТОВ «Мрія» Білоцерківського району, ТОВ агрофірма «Злагода» та ФГ «Колосок» Фастівського району й ФГ «Вруно» Володарського району. Тут роботодавці для укладання колективного договору, адаптованого до сучасних умов, врахували не лише особливості виробництва, а й специфіку діяльності, права та обов'язки окремих виконавців підрозділів і колективів в цілому. У даному документі передбачені також основні економічні засади для укладання трудових договорів й угод.

Крім цього, роботодавці вищезазначених підприємств проводять консультації з представниками профспілкової організації, враховують їхні побажання щодо захисту прав і свобод працівників, передбачають відповідальність сторін за невиконання взятих на себе зобов'язань та ін. Проте у випадку непорозуміння сторін цих правових відносин обов'язково складається перелік питань, відносно яких виникли соціально-трудова конфлікти, які не врегульовані чітко законодавством. Потім інформація передається експертам виконавчих органів влади або в юридичні консультації для вирішення.

На наш погляд, від окремих відносин між роботодавцем і найманим працівником, результатом яких є укладення індивідуального трудового договору, істотно залежить ставлення до виконуваної роботи. Так, керівники вищенаведених реструктуризованих сільськогосподарських підприємств, які вступають у соціально-трудова відносини, формують різні умови відповідних договорів з окремими спеціалістами. Диференціація в даному підході пов'язана з майбутньою функцією кожного працівника. Якщо роботодавець наймає висококваліфікованого працівника, він пропонує йому кращі порівняно з іншими працівниками можливості для задоволення матеріальних і соціально-психологічних потреб (висока заробітна плата, забезпечення житлом, службовим транспортом, кар'єра тощо). У випадку укладання трудового договору з низько- або середньокваліфікованими спеціалістами керівник пропонує

лише обов'язкові встановлені законом виплати (мінімальний розмір заробітної плати, соціального забезпечення тощо). Вважаємо, що кожен роботодавець у процесі соціально-трудова відносин повинен не лише забезпечити необхідний мінімум для життя й роботи працівника, а й чітко пояснити та юридично закріпити можливі перспективи в його трудовій діяльності (включити до трудового договору умови, за яких найманий працівник зможе отримувати додаткові матеріальні та соціально-психологічні стимули). Тому доцільно проаналізувати механізм укладання трудових договорів із різними категоріями працівників.

На наш погляд, у реструктуризованих сільськогосподарських підприємствах найбільш напруженими соціально-трудова відносинами є ті, що складаються між керівником і власником. Це пов'язано з юридичним наданням та закріпленням прав і посадових обов'язків першого щодо управління господарським товариством. Саме від його здібностей істотно залежить ефективність господарювання, добробут і трудова мотивація працівників. Проте значні повноваження керівника майже завжди пов'язані з його великою відповідальністю за результати фінансово-господарської діяльності. Тому роботодавці намагаються укласти з найманим працівником трудовий договір так, щоб вони не відповідали за кінцеві результати та матеріальне і соціально-психологічне забезпечення працівників, які не завжди розуміють усі економічні аспекти виробничої діяльності й скаржаться до силових структур на свого керівника. Це пов'язано з відсутністю в більшості з них повної середньої або вищої освіти, що частково визначає їхні посадові обов'язки та формує відповідний світогляд і потреби. З метою вирішення даної проблеми слід ознайомитися з досвідом Республіки Казахстан. Тут державними інститутами передбачена розробка та реалізація законодавства щодо надання пріоритетних прав при укладанні трудового договору працівнику який виконуватиме обов'язки керівника аграрного підприємства. Даний підхід передбачає створення умов для припинення міграції провідних фахівців з реструктуризованих підприємств, що розташовані в селах до подібних господарських товариств у містах або працевлаштуванню в інші сфери економічної діяльності [1, с. 32; 4, с. 77; 12, с. 3].

Крім цього, на нашу думку, для позитивного ставлення провідних фахівців вищезазначених підприємств до роботи доцільно створити умови, завдяки яким вони зможуть реалізувати та відстоювати свої права й відповідати лише за свої обов'язки. Це передбачає розвиток соціально-трудова відносин між вищенаведеними спеціалістами та власниками відповідних господарських товариств, насамперед шляхом укладання трудового договору на невизначений термін. Це пов'язано з можливим формуванням у цих працівників почуття впевненості та стабільності в наданому їм робочому місці. За таких умов вони почнуть працювати не лише для задоволення власних потреб і управлінських амбіцій, а й з метою досягнення позитивного результату у фінансово-госпо-

дарській діяльності аграрних підприємств. Тобто забезпечиться якісне виконання ними посадових обов'язків, творчий підхід до вирішення типових і нових завдань тощо.

Слід врегулювати також у трудовому договорі умови надання працівникам відпусток як за рахунок підприємства, так і за власний рахунок. Крім цього, необхідно захищати їхні інтереси перед державними та приватними інститутами і трудовим колективом шляхом забезпечення необхідної матеріальної та соціально-психологічної підтримки, участі в вирішенні різних непорозумінь у межах господарського товариства та поза ним. Це має здійснюватися шляхом урегулювання конфліктів між керівниками і працівниками або правоохоронними та іншими силовими структурами.

Вважаємо неперспективним розвиток соціально-трудо-вих відносин із майбутнім керівником підприємства шляхом укладання з ним контракту. На наш погляд, даний підхід є недостатньо ефективним стимулом. Це пов'язано зі встановленням в означеному юридичному документі терміну його дії, жорстких умов трудової діяльності та значний перелік причин можливого звільнення працівника. Тому трудова мотивація в керівника, який навіть і уклав відповідний трудовий договір, буде низькою у зв'язку з відсутністю в нього впевненості щодо стабільності робочого місця. Як наслідок, він працюватиме передусім для максимального задоволення власних матеріальних потреб і не завжди законними способами, що негативно позначиться на результатах фінансово-господарської діяльності та репутації підприємства. Тобто навіть висока заробітна плата та соціально-побутове забезпечення не вплинуть на формування позитивного ставлення цих спеціалістів до роботи.

Отже, створення умов для поступового, але стабільного фінансового й кар'єрного зростання та соціально-культурного розвитку в межах підприємства для працівників завдяки укладанню з ними трудових договорів на невизначений термін забезпечить високий рівень їхньої трудової мотивації. Проте деякі групи працівників потребують закріплення в даному документі додаткових умов з метою якісного виконання ними посадових обов'язків та отримання належного матеріального й морального стимулювання. Наприклад, у ФГ «Колосок» Білоцерківського району Київської області більшість заступників керівника – це молоді спеціалісти віком від 25 до 30 років. Тому механізм удосконалення регулювання соціально-трудо-вих відносин з цієї категорією спеціалістів у даному господарюючому суб'єкті формується не на загальних, а на специфічних підходах. До них належать, наприклад, створення сприятливих умов для залучення молоді до роботи в реструктуризованих сільськогосподарських підприємствах. Це передбачає надання працівникам можливості підвищувати кваліфікацію завдяки фінансуванню державою та роботодавцем навчання або отримання в аграрних вузах другої вищої освіти тощо [2, с. 165]. Такий механізм функціонує на основі моніторингу діяльності окремих молодих фахівців аграрного підприємства і передбачає їхнє

стажування й навчання за відповідною спеціальністю та, як результат, укладання з ними трудового договору на невизначений термін. Проте для стимулювання цієї категорії працівників до професійного зростання та сумлінної праці у вищевказаному підприємстві їм призначається випробувальний термін (не менше ніж на шість місяців із допомогою і консультаціями протягом наступних трьох років).

Крім цього, з метою формування у вищевказаних працівників відповідального ставлення до роботи протягом терміну стажування з ними укладається контракт, в якому визначаються не лише їхні права, обов'язки та можливі причини звільнення, а й юридично закріплюються доплати, надбавки, премії за раціональні підходи до вирішення конфліктних ситуацій з колегами по роботі, відсутність доган і скарг на їхню поведінку тощо. Дана категорія спеціалістів відрізняється від своїх колег не тільки вмінням вирішувати різні не типові ситуації, а й рівнем освіти, знань і навичок. Тому можливо, що багато з них працюють та суміщають основну трудову діяльність з додатковою. Наприклад, у Російській Федерації з метою вирішення проблеми із залученням науково-педагогічних кадрів до роботи в сільських школах на викладацьку роботу дозволяється брати працівників сільськогосподарських підприємств, що мають відповідний науковий ступінь або другу вищу педагогічну освіту. Даний підхід має забезпечити можливість висококваліфікованим молодим фахівцям отримувати додатковий заробіток і задовольняти соціально-психологічні потреби вищого рівня (самореалізація в професійній діяльності). Тому роботодавці надають можливість підлеглим у вільний від роботи час суміщати основну роботу з діяльністю, що не суперечить чинному законодавству Російської Федерації. Аналогічно в Україні дозволяється суміщати роботу з викладацькою діяльністю у вищому навчальному закладі будь-якого рівня акредитації [2, с. 146; 5, с. 50; 13, с. 12].

Завдяки такому підходу роботодавець створює умови для додаткового матеріального забезпечення та творчої самореалізації кожного спеціаліста, розвитку у нього нових ідей у процесі викладацької роботи, формування національної свідомості молоді й залучення її до роботи в селі, а також підвищує рівень трудової мотивації відповідного працівника. Тому соціально-трудо-ві відносини між роботодавцем і найманим працівником мають базуватися на повному взаєморозумінні та на передбаченні у трудовому договорі особливостей психофізіологічних потреб останнього.

З метою забезпечення комплексного удосконалення всіх аспектів соціально-трудо-вих відносин між роботодавцем і найманими працівниками, на нашу думку, слід налагодити дружні стосунки з усіма членами колективу. Тобто навіть низько- та середньокваліфіковані спеціалісти повинні мати регламентовані права і обов'язки, що передбачає укладання з ними трудового договору або угоди на взаємовигідних умовах. Так, з усіма штатними працівниками, які протягом тривалого часу якісно виконують свої посадові

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

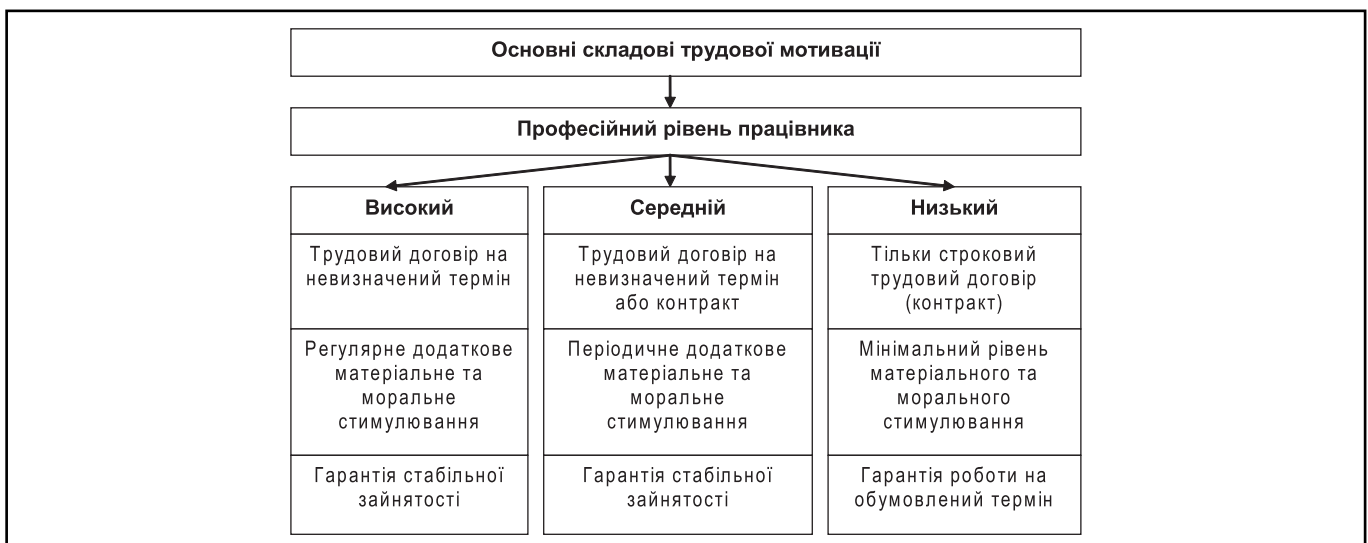
обов'язки, необхідно укласти контракт. У ньому доцільно передбачити не лише додаткові матеріальні, соціально-психологічні стимули та можливість роботи за сумісництвом, а й надати їм можливість протягом певного проміжку часу (через три-п'ять років) переглядати діючий та укласти новий досконаліший, оновлений трудовий договір на невизначений термін. У цьому випадку їхнє ставлення до роботи та її результати суттєво покращаться у зв'язку з отриманням перспективи на майбутнє.

Крім цього, доцільно укладати строкові трудові угоди з сумісниками, зайнятими на сезонних роботах. Навіть за таких умов слід надати даній категорії спеціалістів юридично зафіксований відсоток від прибутку підприємства, забезпечувати їх додатковими матеріальними та соціально-побутовими благами (житло, їжа, спецодяг, засоби особистої гігієни та ін.), особливо на шкідливих роботах і роботах підвищеної небезпеки. Так, у ТОВ агрофірма «Злагода» Фастівського району Київської області роботодавець юридично гарантує право сумісників на звільнення в будь-який час у зв'язку з різними, але важливими причинами. Такими можуть бути, наприклад, погіршення стану здоров'я працівника або його близьких, яким потрібен догляд, складні умови трудової діяльності, які негативно впливають на ставлення його до виконуваної роботи, невідповідність кваліфікації його посадовим обов'язкам тощо.

Отже, вдосконалення регулювання соціально-трудових відносин у реструктуризованих сільськогосподарських підприємствах – це система заходів, що передбачає розробку оптимального процесу працевлаштування, безпосередньої роботи й звільнення працівника, що вигідний для двох суб'єктів правових відносин (роботодавця та найманого працівника). З цією метою в основі даної системи, на наш погляд, мають бути *раціонально поєднанні демократичні засади й авторитарний стиль управління*. Це передбачає

диференційний підхід до формування соціально-трудових відносин з окремими спеціалістами завдяки об'єктивній оцінці якості виконаної роботи постійно зайнятих працівників, додаткове матеріальне та моральне стимулювання найбільш кваліфікованим виконавцям, толерантне ставлення до молодих фахівців тощо (див. рис.).

Із наведеної схеми випливає, що даний підхід базується насамперед на дотриманні існуючого законодавства двома сторонами у процесі соціально-трудових відносин, що виникають між роботодавцем і найманим працівником. Проте вплив на умови праці найманих працівників, на нашу думку, повинен залежати не лише від наданих їм прав, але й від якості виконання ними посадових обов'язків. Так, із найбільш кваліфікованими спеціалістами, які якісно виконують свою роботу, власник господарського товариства має укласти трудовий договір на невизначений термін, надавати їм додаткові матеріальні та соціально-психологічні блага, звільняти у разі необхідності за власним бажанням без законодавчо встановленого обов'язкового терміну відпрацювання (два тижні) [2, с. 115]. Подібні права та обов'язки слід установити середньокваліфікованим працівникам, відносно яких існує ймовірність покращення результатів трудової діяльності в майбутньому, але на окремих авторитарних засадах. Тільки за умови абсолютно низьких показників у роботі окремих спеціалістів по відношенню до них доцільно застосовувати повністю авторитарний стиль управління з метою коригування результатів їхньої трудової діяльності. Даний підхід передбачає переведення працівника на контракт, задоволення лише обов'язкових матеріальних і соціально-психологічних потреб, звільнення за власним бажанням або невиконання ним умов контракту тощо. Проте вважаємо, що не завжди необхідно застосовувати такі радикальні важелі впливу на працівників, а лише у крайніх випадках.



**Схема формування трудової мотивації у реструктуризованих сільськогосподарських підприємствах Київської області з урахуванням професійного рівня працівників\***

\* Розроблено автором.

**Висновки**

Таким чином, у результаті критичного аналізу основних складових соціально-трудових відносин у реструктуризованих сільськогосподарських підприємствах нами встановлено, що найбільш вагомим важелем впливу на їх формування є чинне законодавство України. Тому коригування даних відносин, на нашу думку, слід здійснювати насамперед шляхом розробки раціональних програм на загальнодержавному, галузевому, регіональному та місцевому рівнях (адаптовані до сучасних умов розвитку аграрного сектора колективні угоди та договори). Також необхідно провести апробацію вищезазначених цільових програм в окремих господарських товариствах (укладання на їх основі трудових угод і договорів) і внести корективи відповідно до побажань учасників соціально-трудових відносин.

Для вдосконалення механізму управління пропонується здійснювати протекціоністську політику для захисту інтересів всіх категорій працівників (керівники, їхні заступники, кваліфіковані робітники та ін.). Вона виступатиме основою в побудові взаємовигідних соціально-трудових відносин між роботодавцями й найманими працівниками. Причому для формування позитивного ставлення до роботи кожного фахівця необхідно забезпечити оптимальне поєднання всіх вищенаведених заходів.

**Література**

1. Блинова Т. Приоритеты социально-демографической политики // АПК: экономика, управление. – 2002. – №12. – С. 20–33.
2. Бойко М.Д. Трудове право України. Навч. посіб. Курс лекцій. – К.: Орлан, 2002. – 335 с.

3. Кодекс законів про працю України: Закон України від 10.12.71 р. №322–VIII із змін. станом на 07.02.2007 р. // Відомості Верховної Ради. – 2007. – №15. – С. 194.

4. Косолапова М., Свободин В. Воспроизводственный подход – основа социально-экономических исследований // АПК: экономика, управление. – 2002. – №12. – С. 74–80.

5. Морозова Н., Шорохов В. Мотивация труда в аграрной сфере // АПК: экономика, управление. – 2004. – №3. – С. 49–53.

6. Панасюк А.Ю. Управленческое общение: практические советы. – М.: Экономика, 1990. – 112 с.

7. Практикум по теории управления / Под ред. В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 272 с.

8. Про відпустки: Закон України від 15 листопада 1996 р. №504/96–ВР із змін. станом на 02.06.2005 р. // Відомості Верховної Ради. – 2005. – №26. – С. 353.

9. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням: Закон України від 11.01.2001 р. №2213–III із змін. станом на 19.12.2006 р. // Відомості Верховної Ради. – 2007. – №7–8. – С. 66.

10. Про колективні договори і угоди: Закон України від 01.07.93 р. №3356–XII із змін. станом на 23.12.97 р. // Відомості Верховної Ради. – 1997. – №11. – С. 89.

11. Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності: Закон України від 15.09.99 р. №1045–XIV із змін. станом на 19.12.2006 р. // Відомості Верховної Ради. – 2007. – №7–8. – С. 66.

12. Роменских О. Инициативы есть, будут и результаты // Индустриальная Караганда. – 2004. – №131. – С. 2–4.

13. Черняев А. Экономические и социальные проблемы села и пути их решения // АПК: экономика, управление. 2002. – №12. – С. 4–19.

Т.С. МАРЧУК,  
аспірантка, КНУБА

## Системний підхід до визначення конкурентоспроможності будівельної організації

*У роботі запропоновано методи обчислення компонентів комплексного критерію конкурентоспроможності будівельної організації.*

**Постановка проблеми.** В ринкових умовах діяльність будівельної організації по випуску продукції і послуг залежить від кон'юнктури ринку збуту продукції. Тобто будівельна організація має враховувати свою конкурентоспроможність для того, щоб вона могла успішно діяти в умовах конкуренції.

Оцінка конкурентоспроможності будівельної організації є многогранною. Отже, потрібно визначити компоненти такої загальної оцінки. Тому тема роботи є актуальною. Розкрит-

тя цієї теми дає можливість визначити характеристики конкурентоспроможності будівельної організації.

Визначити характеристики оцінки конкурентоспроможності будівельної організації.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В роботі [1] оцінюється ступінь ризику для будівельної організації, яка діє в умовах конкуренції. Загальний ступінь ризику для всієї організації оцінюється як сума коефіцієнтів, які характеризують ризики.

У роботі [2] викладена теорія систем і системний аналіз, за яким рекомендується досліджувати економічні об'єкти. Для системного підходу визначені принципи його ефективного

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

застосування. За цими принципами можна створити алгоритм системного дослідження об'єктів господарювання.

**Мета статті.** На основі отриманих характеристик дати можливість отримати рішення по підвищенню конкурентоспроможності будівельної організації.

**Викладення основного матеріалу.** Можливим напрямом підвищення ефективності роботи будівельної організації є удосконалення управління процесами виробництва продукції і збуту її на будівельних ринках. Для розробки методів підвищення конкурентоспроможності будівельної організації в умовах конкуренції потрібно застосувати сучасні наукові підходи, в яких використовується системний аналіз, математичний апарат і обчислювальна техніка.

Для цього потрібно будівельну організацію розглядати як систему, і до дослідження конкурентоспроможності цієї системи застосувати системний підхід. Метою дослідження цієї системи є визначення поняття «конкурентоспроможності будівельної організації» і розробка методів підвищення її конкурентоспроможності на будівельних ринках.

Під системою розуміється опосередкована сукупність взаємопов'язаних елементів (підсистем), які закономірно створюють єдине ціле, що має властивості, відмінні від властивостей кожної з підсистем. Елементи системи взаємодіють між собою у відповідності до тих законів і порядків, які існують в цій системі.

Системний підхід – це метод дослідження складних систем. За системним підходом потрібно поставити мету дослідження і відповідно до цієї мети розділити всю систему на простіші підсистеми, виділити і визначити існуючі взаємозв'язки між цими підсистемами, дослідити кожну підсистему окремо і розробити рішення (стратегію) по досягненню поставленої мети з урахуванням виявлених взаємозв'язків.

На рисунку представлена система будівельної організації.

Система будівельної організації є розімкненою, тому що вона має зв'язки із зовнішнім середовищем, до якого відносяться замовники, ринки збуту будівельної продукції, поста-

чальники матеріальних і фінансових ресурсів, податкова інспекція, органи управління (державні і корпоративні) тощо.

З метою розробки методів підвищення ефективності роботи будівельної організації вона розділена на шість підсистем:

3. Виробництво, де розглядаються виробничі процеси по створенню будівельної продукції, наданню будівельних послуг.

4. Фінанси, де розглядаються грошові потоки оборотних і необоротних коштів, дебіторської та кредиторської заборгованості, використання капіталу і прибутку, собівартість продукції тощо.

5. Збут продукції, де вирішуються маркетингові проблеми збуту продукції:

- пошук ринків;
- визначення цін;
- підписання контрактів поставки сировини;
- доставка продукції до споживача.

6. Послуги, де розглядаються можливості надання різних послуг.

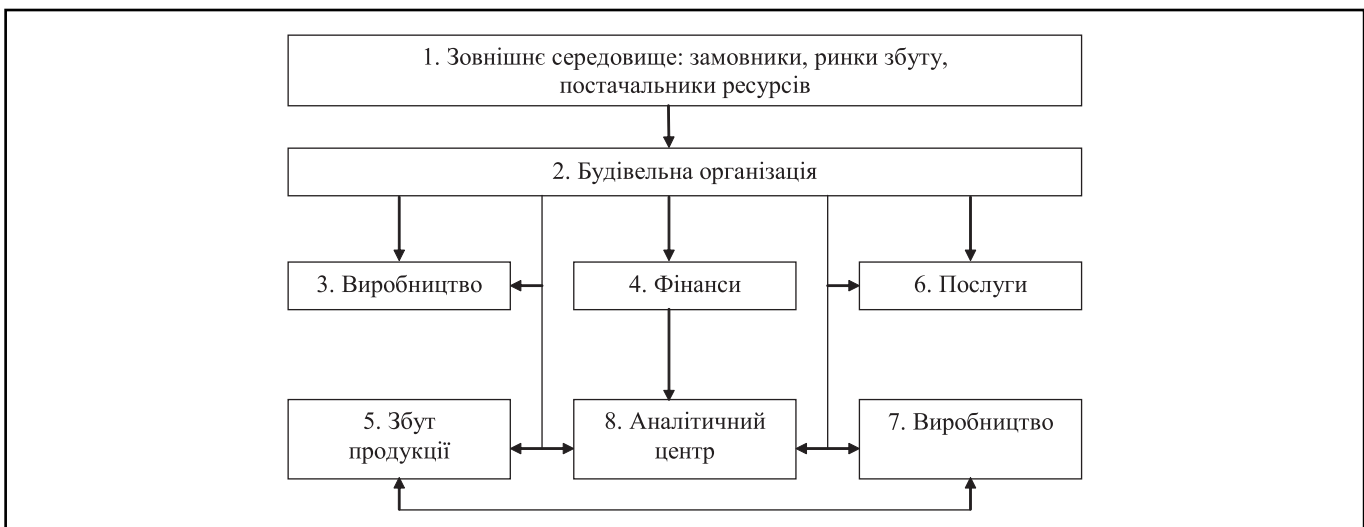
7. Юридична підтримка, де проводиться контроль за дотриманням законних актів при оформленні контрактів і спілкуванні із зовнішньою сферою діяльності.

8. Аналітичний центр, де проводиться аналіз розроблених рішень, планів, управлінських дій, результатів діяльності будівельної організації та створення методів удосконалення управління організацією (зокрема, методів підвищення конкурентоспроможності будівельної організації).

Взаємозв'язки між цими підсистемами показані на рисунку стрілками.

Питання підвищення конкурентоспроможності будівельної організації розглядаються в підсистемі 7 (аналітичний центр).

Конкуренція розуміється як суперництво будівельних організацій на ринках збуту будівельної продукції за рахунок мобілізації ресурсів, використання основних засобів та технологій вироблення будівельної продукції, а також удосконалення методів управління і законодавчо-нормативної бази. Конкуренція стимулює розвиток будівельних фірм, розширює ринки збуту продукції і надання послуг, підви-



Система «будівельна організація»

щуючи їх якість та дизайн. Наявність здорової конкуренції обов'язкова умова ринкових відносин. Для підтримки розвитку конкуренції створено антимонопольний комітет як державний орган, який має забезпечити в країні існування конкуренції. Якщо не буде втручання держави в ринкові відносини для підтримки конкуренції, то буде посилюватися монопольна діяльність, яка вступає у протиріччя з ринковою діяльністю. Тому для успішного функціонування на ринку будівельної продукції будівельна організація мусить підвищувати свою конкурентоспроможність.

Поняття конкурентоспроможності є багатограним, комплексним, і тому для дослідження поставленого питання корисно застосувати системний підхід. За цим підходом потрібно вирішити такі проблеми []:

- правильно і чітко сформулювати проблему;
- підготувати інформацію, яка допоможе у визначенні напрямків дослідження;
- з'ясувати призначення системи;
- визначити взаємодії з підсистемами;
- визначити варіанти можливого розвитку системи;
- обрати кращий шлях розвитку системи;
- визначити критерії ефективності діяльності всієї системи;
- визначити взаємозв'язки основної цілі з локальними цілями підсистем;
- розробити конкурентну програму розвитку системи;
- перевірити правильність прийнятих рішень;
- розрахувати ефективність розробок.

Існують такі етапи застосування системного підходу:

1. Аналіз проблеми.
2. Формалізація проблеми.
3. Підготовка інформації.
4. Вибір методів розрахунку.
5. Проведення розрахунків.
6. Аналіз отриманих результатів.
7. Якщо результати є непридатними, то потрібно провести корекцію в постановку завдання.
8. Якщо результати є придатними, то потрібно їх представити у вигляді методики.

Аналіз проблеми включає поняття конкуренції, її складові і формулювання цілей по підвищенню конкурентоспроможності будівельної організації.

Конкуренція – це ознака ринку, ситуація, коли учасники ринку прагнуть досягнути своєї мети (продати товар з максимальним прибутком або купити товар з мінімальними витратами) в збиток іншим, що також прагнуть до подібної мети. Учасники ринку мають на меті взаємовиключні цілі. На ринку продавців виграє той, що пропонує товар, кращий ніж конкуренти, за кращою ціною. В конкурентному середовищі мають велике значення такі характеристики як ціна, дизайн, якість, надійність, мода, доступність, бажання тощо. Внаслідок конкуренції рівень цін на ринку, як правило, знижується. Внаслідок конкуренції покупців (якщо кількість запропонованого товару менша ніж попит) рівень цін може підвищуватися.

Розрізняють довершену (немонополізовану) конкуренцію і велику кількість незавершеної конкуренції: олігополістичну, монополістичну та їх різні змішані форми.

Чиста конкуренція існує тоді, коли виконуються такі умови:

- на ринку незалежно діє багато фірм, кожна з яких своїми діями не здатна повністю впливати на ситуацію на ринку;
- фірми можуть вільно входити на ринок, коли це вигідно (рівноважна ціна забезпечує нормальний прибуток) і покидати його, коли рівноважна ціна такого прибутку не гарантує;
- учасники ринку добре інформовані; продавець не бере участі у конкуренції, якщо його покупець не знає, що пропонують інші продавці.

Конкурентоспроможність підприємства визначається такими характеристиками:

- економічна політика в галузі та її ланках;
- інноваційна політика на підприємстві;
- фіскальна політика (податковий тиск);
- інвестиційна політика в галузі і державі;
- грошово-кредитна політика;
- політика стимулювання використання інформаційних технологій;
- політика раціонального використання ресурсів;
- політика збереження навколишнього середовища;
- антимонопольне законодавство;
- Цивільний кодекс;
- Господарський кодекс;
- державні програми демонополізації;
- законодавчі акти в галузі захисту конкуренції;
- життєвий рівень населення;
- забезпеченість населення житлом;
- зовнішня торгівля;
- можливості реклами;
- розвиток соціальної та культурної сфери;
- стан освіти;
- забезпеченість ринку товарами будівельної організації.

Для отримання комплексної оцінки конкурентоспроможності будівельної організації в її аналітичному центрі мають розробити кількісні оцінки кожної з цих характеристик і запропонувати інтегральний узагальнюючий критерій конкурентоспроможності своєї будівельної організації.

Для першої характеристики  $K_1$  – економічної політики в галузі можна взяти валовий внутрішній продукт, а для будівельної організації – показник рентабельності.

Для другої характеристики  $K_2$  можна розрахувати величину потрібних коштів на інновації по відношенню до капіталу будівельної організації.

Для третьої характеристики  $K_3$  – фіскальної політики потрібно обчислити величину податків, які будівельна організація сплачує по відношенню собівартості її продукції.

Для четвертої характеристики  $K_4$  – інвестиційна політика потрібно обчислити відношення величини можливих залучень інвестицій до щорічного прибутку.

Для п'ятої характеристики  $K_5$  – кредитної політики потрібно обчислити відношення можливого кредитування до статутного капіталу. Тут можуть бути і похідні: відносна величина обігових коштів до собівартості продукції, або відношення величини кредиторської заборгованості до дебіторської заборгованості.

Для шостої характеристики  $K_6$  – політика раціонального використання інформаційних технологій може бути відношення витрат на застосування комп'ютерних технологій до вартості засобів автоматизації.

Для сьомої характеристики  $K_7$  – раціональне використання ресурсів може бути обчислена як відношення витрат на утилізацію відходів виробництва до вартості ресурсів.

Для восьмої характеристики  $K_8$  – політика збереження навколишнього середовища може бути обчислений як відношення затрат на природоохоронні засоби до собівартості продукції.

Для дев'ятої характеристики  $K_9$  – антимонопольне законодавство,  $K_{10}$  – цивільний кодекс,  $K_{11}$  – господарський кодекс,  $K_{12}$  – державна програма демонополізації,  $K_{13}$  – законодавчі акти в галузі захисту конкуренції можна використати експертні оцінки.

Для чотирнадцятої характеристики  $K_{14}$  – життєвий рівень населення можна обчислити зростання доходу на душу населення у відсотках до попереднього року.

Для п'ятнадцятої характеристики  $K_{15}$  – забезпеченість населення житлом можна обчислити відношення кількості людей, які стоять у черзі на житло, до загальної кількості жителів.

Для шістнадцятої характеристики  $K_{16}$  – зовнішньої торгівлі можна обчислити відношення вартості проданої продукції за кордон до загальної вартості виробленої продукції.

Для сімнадцятої характеристики  $K_{17}$  – можливості реклами можна обчислити відношення вартості затрат на рекламу до вартості реалізованої продукції.

Для вісімнадцятої характеристики  $K_{18}$  – розвиток соціальної та культурної сфери можна обчислити відношення витрат на соціально-культурні заходи до загальної собівартості продукції.

Для дев'ятнадцятої характеристики  $K_{19}$  – стану освіти можна обчислити відношення витрат на освіту до загальних витрат (населення).

Для двадцятої характеристики  $K_{20}$  – забезпеченість ринку товарами будівельної організації можна вирахувати на основі анкетування.

Для визначення ваги (значення)  $i$ -ої характеристики конкурентоспроможності в загальній сумі значень застосовується формула:

$$B_i = \frac{K_i}{\sum_{i=1}^{20} K_i}$$

Чим більша вага  $B_i$ , тим важливіша  $i$ -та характеристика.

#### Висновки

Наведені характеристики оцінки конкурентоспроможності будівельної організації дають можливість проаналізувати фактори, які впливають на конкурентоспроможність будівельної фірми. Визначення ваги характеристики дає можливість показати напрямки розробки рішень по підвищенню конкурентоспроможності фірми.

#### Література

1. Крушевський А.В. Кон'юнктура діяльності будівельної організації // А.В. Крушевський, О.В. Балицька; 36. наук. праць «Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин», вип. 8. – К.: КНУБА, 2000. – С. 118–122.
2. Крушевський А.В. Теорія систем і системний аналіз. // А.В. Крушевський, Д.П. Крушевська, О.А. Склярєнко, В.Є. Склярєнко; навч. посіб. – К.: ЦІППО, 2006. – 159 с.

Л.В. ДІДКІВСЬКА,  
Інститут економіки та прогнозування НАН України

## Економічна сутність сільськогосподарської кооперації у працях українських вчених

У статті проаналізовано еволюцію поглядів на трактування економічної сутності сільськогосподарської кооперації у працях українських вчених з кінця XIX ст. до сьогодення. Виявлено перспективність поглядів ринково орієнтованих вчених початку XX ст. та на цій основі сформовано визначення понять «сільськогосподарський кооператив», «сільськогосподарська кооперація».

**Постановка проблеми.** Доцільність розвитку сільськогосподарської кооперації в умовах становлення ринкових відносин доводить світовий та вітчизняний досвід кооперування другої половини XIX – початку XX ст. Практика сільськогосподарського кооперативного будівництва постсоціалістичних країн підтвердила ефективність кооперативного сектору у розвитку сільського господарства в умовах ринку.

Проте сільськогосподарської кооперації в Україні практично не існує, її відродження є головним завданням сьогодення. Такі потреби реалій вимагають від економічної теорії наукового осмислення суті сільськогосподарської кооперації, її значення та наслідків для належного функціонування вітчизняного сільськогосподарського комплексу. Однією з основних методологічних проблем дослідження сільськогосподарської кооперації є відсутність чіткого визначення понять «кооперація», «кооператив», «сільськогосподарський кооператив», незважаючи на те, що вчені-економісти намагалися розв'язати цю проблему ще з кінця XIX ст.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В історичній економічній літературі знаходимо різні підходи до визначення суті кооперативних організацій у працях українських вчених М. Туган-Барановського, Є. Слуцького, О. Чаянова, С. Бородаєвського, І. Витановича, К. Мацієвича, К. Коберського та інших. Не знайшли єдиної дефініції кооперації і сучасні українські вчені В. Зіновчук, В. Гончаренко, А. Пантелеймоненко, С. Гелей, Р. Пастушенко та інші.

**Метою статті** є дослідження підходів до ідентифікації кооперативного понятійного апарату та на цій основі формування визначення понять «сільськогосподарський кооператив», «сільськогосподарська кооперація».

**Викладення основного матеріалу.** Побуває думка, що вперше термін «кооперація» було вжито у науковому обігу англійським вченим, представником утопічного соціалізму Р. Оуеном. Взагалі термін «кооперація» походить від латинського *cooperatio* і в перекладі означає співпраця, співробітництво. Проте російський теоретик кооперації К. Пажитнов підкреслював, що «всяка кооперація є звичайно співробітництво, але не всяке співробітництво є кооперацією» [14, с. 14]. У підтримку такої позиції відомий прихильник кооперації А. Савицький писав, що «не всяке співробітництво буде кооперацією, а тільки таке співробітництво, яке ґрунтується на певних принципах» [17, с. 4]. Разом із тим у дореволюційному «Енциклопедическом словаре» Брокгауза та Ефрона під кооперацією автори розуміли «всяке співробітництво декількох осіб для досягнення певної спільної мети» [9, с. 156]. Проте таке визначення є досить поверхневим і може бути використано для характеристики будь-якого колективного підприємства іншого типу. Кооперацію автори поділяли на просту (при якій особи допомагають один одному в спільній справі, наприклад при збиранні сіна чи хліба) та складну (при якій особи допомагають один одному, займаючись різними видами праці). Для другого виду кооперації характерний розподіл праці. Що стосується простої кооперації, то тут більше йде мова про взаємодопомогу, яка була характерна для українського селянства з давніх часів, а не про кооперацію. Проте ознаки кооперації автори подали у достатньо повному варіанті для свого часу, включивши до них наявність спільної господарської мети, вільний вступ і вихід з кооперативу, рівномірне використання вигод від кооперації, участь членів в управлінні, використання прав самостійної

юридичної особи, складовими елементами якої є особи, а не капітали. Останнє, як підкреслили автори, і відрізняє кооператив від акціонерного союзу.

Більш ґрунтовні дослідження кооперації, що започаткували розвиток теорії кооперації, зустрічаємо у працях українських теоретиків початку XX ст. Вчені-соціалісти С. Прокопович, О. Чаянов, М. Туган-Барановський, С. Бородаєвський та інші ідеалізували поняття кооперації, а її основою вважали взаємодопомогу, на відміну від конкуренції капіталістичного суспільства. Вони протиставляли кооперацію законам і принципам ринкової економіки, підприємництва, прибутковості. В «Новом енциклопедическом словаре Брокгауза и Ефрона» С. Прокопович назвав кооперацію «засобом захисту трудящих, на основі даних економічних відносин, від економічної експлуатації». Вчений вважав, що з часом вона звільниться від «капіталістичних домішок, розробляючи більш чисті форми кооперативного об'єднання і більш послідовні принципи і правила практичної діяльності». А організація і діяльність кооперативних товариств, за переконанням вченого, може лише наблизитися до ідеального соціально-економічного поняття кооперації [16, с. 51]. Варто зауважити, що поняття кооперативу не можна ототожнювати з поняттям «кооперація». Сучасний вчений А. Пантелеймоненко підкреслює, що «кооператив є лише особливою формою кооперації, а остання далеко не завжди втілюється саме в ньому» [15, с. 300].

Відомий в усьому світі теоретик кооперації М. Туган-Барановський запропонував таке визначення: «Кооператив – це таке господарське підприємство декількох осіб, котрі з доброї волі з'єдналися, яке має своєю метою не здобування найбільшого прибутку на витрачений капітал, а, навпаки, збільшення, через спільне господарювання, трудового доходу своїх членів або зменшення їхніх витраток» [21, с. 9]. На думку вченого, кооперативне підприємство має три характерні ознаки: некапіталістичну мету, добровільність устрою і гуртування, тобто спільне господарювання. Таке визначення кооперативу було досить прогресивним на той час, проте воно враховувало лише господарські завдання кооперативу, не охоплюючи культурної та соціальної роботи, яку широко розгорнули кооперативи серед населення. В зв'язку з цим визначний теоретик кооперації К. Коберський запропонував замінити у визначенні кооперативу М. Туган-Барановським поняття «підприємство» більш ширшим поняттям – «об'єднання», «які ведуть всякі господарські підприємства та, крім того, ще й культурну діяльність» [21, с. 9].

Цікаво, що навіть видатний український економіст із світовим ім'ям Є. Слуцький, незважаючи на математичну спрямованість своїх міркувань, також зацікавився кооперацією. Він підтримував розвиток організаційної структури сільського господарства кооперативного типу, а під кооперативним господарством він розумів «таке товариське господарство, яке за своїм складом здатне служити цілям солідарної організації цілої господарської групи» [19,

с. 197]. Кооператив, на його думку, має характеризуватися наявністю кооперативного духу, тобто свідомого прагнення вести господарське об'єднання не в особистих інтересах, а в інтересах широкого кола суспільства або навіть цілого суспільства. Ознайомившись лише з характеристикою кооперативних організацій вченого, можна стверджувати, що Є. Слуцький поряд із М. Туган-Барановським, С. Прокоповичем є прихильником соціалістичної позиції щодо кооперації на протиположному іншому вченим, що розглядали кооперацію як капіталістичну форму господарювання.

Розглянемо спільні властивості всіх існуючих видів кооперативних організацій, які виділяв Є. Слуцький:

1. Кооперативна організація повинна бути побудована на принципі повної рівності прав учасників та принципі самоуправління.

2. Кооперативні товариства повинні допускати до свого складу необмежену кількість осіб.

3. Кооперативна організація некапіталістичних груп населення не може переслідувати мету отримання прибутку, навіть якщо їй вдасться накопичити великі капітали.

4. Кооперативні товариства за самою своєю суттю призначені служити інтересам широкої групи. Тому вони не можуть конкурувати один з одним, а навпаки, повинні мати до об'єднання.

5. Оскільки кооперативна установа служить потребам великої групи населення і оскільки спільних потреб багато, природно, що, задовольнивши одну, кооперативна організація береться за іншу.

6. Слугуючи інтересам широких мас, кооперативна організація привчає людей до сумісної роботи, виховуючи вміння вести спільно господарчі підприємства.

Аналіз цих властивостей підтверджує позицію вченого щодо кооперації як соціалістичної організації. Так, Є. Слуцький, як і М. Туган-Барановський, вказує дві основні властивості кооперації, що відокремлюють її від капіталістичного устрою. Він наполягає на тому, що капіталістичне підприємство існує заради прибутку та прагне до можливого його розширення, а кооперація не переслідує такої мети. «Кооперативи визначаються цілком протилежними рисами. Їх мета – не найбільший прибуток, а якнайбільший добробут членів кооперативу. Вони не тільки не дають людині підпасти під владу капіталу, а навпаки, мають своїм завданням визволити людину з такої неволі», – підкреслював і М. Туган-Барановський [21, с. 21]. Капіталістичний зиск, на думку вченого, є явищем ненормальним, що ставить перепони кооперативу на шляху до досягнення його основної мети. Насправді ж природа капіталістичного прибутку не дає можливості провести межу між кооперацією та капіталізмом, навпаки, поняття доходу зближує обидві сторони до повного злиття. І кооперативні господарства, і капіталістичні підприємства розраховані на отримання доходу.

З іншого боку, за переконанням вчених-соціалістів, основна кооперації – взаємодопомога, на відміну від конкурен-

ції капіталістичного суспільства. В результаті кооперація виростає на капіталістичному ґрунті і має капіталістичну форму, але в ній живе некапіталістичний дух. Насправді кооперативи служать інтересам не капіталістів, а тих, хто страждає від капіталізму. В зв'язку з цим і С. Прокопович стверджував, що кооперативні товариства служать «інтересам трудящих класів суспільства» [16, с. 650]. Кооперація є однією з форм самозахисту трудящих від капіталу. Але кооперативна гармонія не може бути протиставлена капіталістичному антагонізму.

Утопічними є також погляди більшості вчених-соціалістів щодо об'єднання всього кооперативного руху в одну організацію. Адже добре відомі протиріччя між існуючими видами кооперації. Наприклад, інтереси кредитної кооперації, що об'єднують сільських виробників, і кооперації споживчої, що об'єднує міський елемент, не можуть бути узгоджені. Навіть М. Туган-Барановський у своїй праці «Социальные основы кооперации» змушений визнати неможливість об'єднання всього кооперативного руху в одну організацію та неможливість усунути внутрішні протиріччя між кооперативами різної класової природи.

Серед російських вчених також переважала соціально спрямована позиція щодо кооперації. К. Пажитнов розглядав кооператив як добровільне об'єднання необмеженої кількості осіб, що мають за мету спільними зусиллями боротися з експлуатацією капіталу і покращити становище своїх членів в процесі виробництва, обміну чи розподілу господарських благ [14, с. 20]. Російський теоретик кооперації С. Маслов визначив кооперацію як добровільно організовану господарську діяльність трудящих, мета якої збільшити трудовий дохід своїх членів і при можливості звільнити їх від тієї данини, яку трудящі змушені переплачувати власникам капіталу [11, с. 331]. Дослідник підкреслював, що подібна організаційна форма виникла з розвитком капіталізму з метою протистояння його негативним проявам. Основними ознаками кооперативної організації, на думку вченого, є добровільність її утворення та спільне ведення справ і самоуправління. Тому кооперативом він називав таке господарське об'єднання декількох добровільно поєднаних осіб, які мають за мету не отримання найбільшої доходу на затрачений капітал, але збільшення завдяки спільному веденню господарства трудових доходів своїх членів чи зменшення їхніх витрат на споживчі потреби [11, с. 333]. У проекті російського «Положення про кооперативні товариства та їх союзи», розробленому на кооперативних з'їздах в Москві, Петрограді та Києві, прийнятому Державною думою та затвердженому Тимчасовим урядом 20 березня 1917 року, кооперативним товариством визнавалося товариство із змінним складом та капіталом, яке, діючи як окрема фірма, ставить за мету сприяння матеріальному та духовному добробуту своїх членів шляхом спільної організації різного роду господарських об'єднань чи праці своїх членів [14, с. 18].

Переважає більшість теоретиків кооперації, що емігрували з України, також підтримували позицію вчених-соціалістів щодо визначення суті кооперації. Відомий історик кооперативного руху С. Бородаєвський стверджував, що «кооперація являє собою об'єднання неозначеного числа членів, які утворюють товариство для означеної господарської мети, що здійснюється ними на принципах: а) вільного вступу та виходу, б) рівності прав кожного члена в управлінні справами кооперації, в) внесення в діло своєї праці чи капіталу, г) взаємної відповідальності членів щодо зобов'язань кооперативу, д) відсутності устремління до одержання значних прибутків шляхом експлуатації населення» [2, с. 9]. Дане визначення є громіздким і має описовий характер, крім того, підкреслює соціалістичну спрямованість міркувань вченого. Незважаючи на це, треба віддати належне тим багатьом українським вченим-кооператорам, що жили і працювали в еміграції, невпинно пропагуючи кооперативні ідеї. Так, в «Енциклопедії українознавства» І. Витанович запропонував наступне визначення кооперації: «Кооперація (у вузькому розумінні слова) – співпраця людей в економічному житті, яка здійснюється через спеціальні об'єднання – кооперативи, які веденням спільного підприємства намагаються або заощадити видатки своїх членів, або підвищити прибутки з їх праці». Вчений вважав, що основні ознаки кооперативних товариств: необмежена кількість членів, вільний вступ і вихід з товариства, рівність прав і обов'язків, виборність керівних органів [4, с. 1124]. Б. Мартос кооперативом називав «добровільне, на принципі рівноправності і самопомоги засноване об'єднання людей з метою поліпшити свій добробут шляхом ведення на спільний рахунок підприємства, яке має збільшувати трудовий заробіток учасників, або зменшувати їхні видатки на споживання, відповідно до використання ними цього підприємства, а не по кількості вкладеного капіталу» [1, с. 184].

Серед емігрантів-кооператорів виділяється постать К. Коберського, який сприймав кооперацію як нову органічну форму господарювання в умовах переходу до ринку. Завдання кооперації він не зводив до підвищення матеріального добробуту населення, освітньо-культурного рівня селян, національної свідомості українців. Істинною ціллю кооперації він вважав всеохоплююче господарське, освітнє, моральне та громадське піднесення українського народу на вищі щаблі цивілізації і культури. На його думку, кооперативи сприяють розвитку конкуренції та усувають негативні тенденції розвитку приватного капіталу. Як бачимо, К. Коберський, на відміну від вчених-соціалістів, по іншому сприймав кооперацію. Його можна вважати ринково орієнтованим дослідником.

Відомі економісти Л. Літошенко та Б. Бруцкус також належали до ринково орієнтованих вчених. На противагу вченим-соціалістам вони відстоювали капіталістичний шлях розвитку економіки та інститут приватної власності. Кооперацію вони розглядали як закономірний результат і необхідну стадію розподілу сільськогосподарської праці. Кооперація, за їх-

нім переконанням, є результатом розвитку капіталізму у зв'язку з посиленням експлуатації праці, а мета кооперації – забезпечити можливість конкурувати дрібним товаровиробникам з великими підприємствами, з капіталістичною торгівлею, захистившись від посередників. Домінантою у цій боротьбі Л. Літошенко називав першочерговість особистого інтересу та любов до власності. На думку Б. Бруцкуса, основоположним є реалізація принципу господарської свободи та доцільне поєднання дисципліни з солідарністю інтересів членів кооперативу. Б. Бруцкус запропонував наступне визначення кооперативу: «Кооператив є колективне підприємство, метою якого є найбільш досконале і дешеве задоволення в рамках мінового господарства індивідуальних потреб його членів» [3, с. 126]. Це визначення кооперативу без сумніву є лаконічно і чітко сформульованим, проте не включає в себе основоположних принципів кооперації.

На противагу вченим-соціалістам ринково орієнтовані дослідники переконували, що і кооперативні господарства, і капіталістичні підприємства розраховані на отримання доходу. Л. Літошенко, К. Мацієвич, Б. Бруцкус, стверджуючи, що головна соціальна функція кооперації – збільшення особистого доходу її членів та підвищення рівня їх життя не може бути досягнена без максимізації прибутку як результату її діяльності. «Кооперація як раз і допомагає їм (господарствам. – Л.В.) збільшити їхній дохід, довести його до таких розмірів, щоб за задоволенням потреб в такому ж масштабі залишилось би ще щось у вигляді вільного надлишку», – писав Л. Літошенко [10, с. 140]. Економісти вже на початку ХХ ст. прийшли висновку, що з розвитком ринкових відносин діяльність кооперативів повинна мати підприємницький характер, тобто ставити за мету отримання найбільшого прибутку, без чого сільськогосподарська кооперація просто не впишеться у сферу ринкової конкуренції і не зможе бути життєздатною.

У радянські часи поняттям «кооператив» безпідставно маніпулювали настільки, що з часом була втрачена суть цього унікального явища. Кооперативом називали колгоспи, їхні підрозділи, які нічого спільного з кооперативною організацією не мали. Не відповідали суті, меті та фундаментальним принципам сільськогосподарської кооперації і перші «кооперативи» незалежної України, які були більше схожі на бізнесові організації. До речі, довгий час у всьому світі існувало два підходи до тлумачення природи кооперативної організації. Сучасний дослідник В. Зіновчук стверджує, що країни з ринковою економічною системою кооперативом називали приватні підприємства сфери бізнесу, які здійснюють свою діяльність в ринкових умовах [8, с. 29]. Другий підхід розкривав місію кооперативів у країнах з адміністративно-командною економікою. Проте з розвитком ринку останній підхід втрачає своє значення. У зв'язку з цим у країнах ринкового реформування, в тому числі в Україні, виникла потреба віднайти новий методологічний підхід до теоретичних засад кооперації.

Сучасний вчений С. Мочерний в «Економічній енциклопедії» визначив кооперацію як «добровільне об'єднання влас-

ності (різних об'єктів і форм) та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності» [13, с. 75]. Кооперацію сільськогосподарську він назвав «видом підприємницької діяльності, що базується на об'єднанні ресурсів (фізичних, розумових і матеріальних) для досягнення спільної мети», причому основним фактором сільськогосподарської кооперації він вважає знаряддя праці [13, с. 77]. Очевидно, що вчений знаходився під впливом радянської ідеології щодо кооперації. С. Мочерний стверджував, що індивідуальне сільськогосподарське виробництво залишилося в минулому, майбутнє за великими колективними сільськогосподарськими одиницями. Тому й не дивно, що радянські колгоспи він називає сільськогосподарськими кооперативами. Проте він справедливо відмічає, що одержавлення засобів виробництва і виготовленої продукції, а також ліквідація приватної власності на них безпосереднього виробника суперечить самій суті приватної власності.

Більш вдало відображає соціально-економічний зміст кооперативу вітчизняний вчений В. Гончаренко: «Кооператив – це відкрите об'єднання осіб з метою самозабезпечення необхідними послугами, яке здійснює господарську діяльність на неприбуткових засадах від імені та в інтересах своїх членів, що є його власниками-користувачами» [6, с. 11]. Проте В. Гончаренко, як і більшість сучасних вчених-кооператорів, наголошує на неприбутковому характері кооперативу. А. Пантелеймоненко також визначає кооператив як неприбуткове відкрите демократичне об'єднання осіб, що мають на меті спільне вирішення певної економічної проблеми шляхом самоорганізації необхідних послуг [15, с. 303–304]. Ця ж думка простежується і в сучасному підручнику С. Гелея та Р. Пастушенко «Теорія та історія кооперації»: «Кооперативи – соціально орієнтовані неприбуткові організації. Вони сприяють зростанню трудових доходів та рівня споживання їхніх членів» [5, с. 24]. Автори цих визначень навмисно називають кооператив об'єднанням, а не підприємством, бо метою підприємства у чинному законодавстві України є отримання прибутку. Найбільш вдало визначає кооперацію з економічної точки зору В. Зіновчук як «процес добровільного об'єднання зусиль і ресурсів суб'єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можливо отримати лише або швидше за допомогою групових дій» [8, с. 25].

Крім того, В. Зіновчук проаналізував фундаментальні принципи кооперації, покладені в основу міжнародних принципів кооперації, що у 1966 році визначив Міжнародний кооперативний альянс. Вони включають в себе:

- 1) добровільне і відкрите членство;
- 2) членський демократичний контроль;
- 3) економічна участь членів;
- 4) незалежність і самостійність;
- 5) освіта, навчання та інформація;
- 6) кооперація серед кооперативів;
- 7) піклування про суспільство.

Цікаво, що в основу цих принципів покладено рочдельські принципи, які не втратили значення і сьогодні. Разом із тим в цих принципах, випробуваних роками та збагачених досвідом кооператорів всього світу, сконцентровані організаційні засади сучасного кооперативу.

Досить авторитетними є визначення кооперативу міжнародними організаціями. Міжнародний кооперативний альянс визначає кооператив як «незалежне об'єднання осіб, що добровільно утворюється для задоволення своїх соціальних та економічних потреб і прагнень через підприємство, що є спільною власністю і демократично контролюється». Міжнародна організація праці ідентифікує кооператив як «асоціацію осіб, які добровільно об'єдналися з метою задоволення спільних потреб шляхом утворення демократично контрольованого підприємства і які зробили відповідні внески в капітал свого товариства й погодилися поділити ризик та зиск від діяльності, в якій вони активно беруть участь» [8, с. 30–31].

Проаналізувавши суть понять «кооперація» та «кооператив», перейдемо до з'ясування суті поняття «сільськогосподарська кооперація» та «сільськогосподарський кооператив». Сільськогосподарська кооперація в Україні історично зародилася вслід за розвитком селянської споживчої та кредитної кооперації. Першими сільськогосподарськими організаціями з ознаками кооперативів були сільськогосподарські спілки, де ще пізніше з'явилися сільськогосподарські товариства. Проте деякі дослідники змішували ці поняття. Довгий час взагалі не було визначено ці поняття, їх розмежовували лише описово. В «Енциклопедическом словаре» Брокгауза та Ефрона поява сільськогосподарських кооперативних спілок пояснюється тим, що «дрібні землероби-власники об'єднуються між собою для влаштування разом вітряка, сироварні, для купівлі худоби, для спільної експлуатації луку, ліса, для обробки спільною працею ділянки землі, для осушення боліт» [9, с. 158]. Проте в даному випадку мова йде більше про сільськогосподарські товариства. С. Прокопович наголошував, що поряд з економічною діяльністю кооперативи займаються культурно-просвітницькою роботою. Останнє є не менш важливим, на його думку, бо успіх кооперації залежить від творчої ініціативи мас. Крім того, кооперація є «ледве не єдиною формою самодіяльності населення» [16, с. 653]. Таким чином, С. Прокопович обґрунтував необхідність функціонування сільськогосподарських спілок.

І. Ємельянов називав сільськогосподарськими спілками «організації просвітительного характеру, без пайового капіталу і матеріальної відповідальності членів за зобов'язаннями організації», а сільськогосподарські товариства – організації, що мають «певні господарські задачі, капітал і кредитоспроможні» [20, с. 88]. Дослідник кооперації Е. Дешко у своїй праці «Кооперація на Україні» (1927) аналогічно намагався розмежувати поняття «сільськогосподарська спілка» та «сільськогосподарське товариство», підкреслюючи,

що завданням спілок «було піднесення культури сільського господарства через влаштування зразкових і дослідних полів, розповсюдження удосконалених сільськогосподарських знань, сортового насіння...», проте спілки «були не кредитоспроможні, бо члени їх за справи «общества» не відповідали, а воно відповідало по своїх обов'язках лише членськими внесками своїх членів та своїм майном». А сільськогосподарські товариства здебільшого займалися закупкою сільськогосподарського знаряддя та збутом сільськогосподарських продуктів, «бо статут їх давав їм можливість кредитуватися» [7, с. 35]. С. Бородаєвський вважав, що мета сільськогосподарської спілки – «допомога в районі її діяльності розвитку та удосконаленню сільського господарства або окремих його галузей» [2, с. 305]. Вчений поділив сільськогосподарські спілки на дві категорії: спілки, що допомагають сільському господарству взагалі та спілки, які дбають про розвиток окремих галузей сільського господарства. Ці спілки, в свою чергу, він поділив на центральні та місцеві. Що стосується сільськогосподарських товариств, то, на думку С. Бородаєвського, вони утворилися «з метою уникнення хиб організації сільськогосподарських спілок, що були непристосовані до ведення комерційних операцій» [2, с. 307]. Проте слід відмітити, що сільськогосподарські спілки існували лише на етапі становлення та початкового розвитку сільськогосподарської кооперації. В подальшому сільськогосподарські товариства витіснили сільськогосподарські спілки. В результаті сільськогосподарські товариства, а згодом їхні союзи та спеціалізовані кооперативні центри стали основою сільськогосподарської кооперації.

Визначаючи поняття сільськогосподарської кооперації, вчені мали дві точки зору: одні підкреслювали її сільськогосподарський характер, а інші – сільськогосподарську кооперацію ототожнювали з селянською кооперацією. Російський вчений П. Месяцев вважав, що при визначенні сільськогосподарської кооперації треба враховувати не стільки сукупність функцій даного кооперативу, скільки його господарську мету, тому сільськогосподарським кооперативом він називав таке об'єднання, основна мета якого полягає в розвитку та покращенні сільського господарства [12, с. 162]. Такий широкий діапазон означуваного поняття дозволив йому включити кредитні товариства до складу сільськогосподарської кооперації. С. Маслов під сільськогосподарським кооперативом розумів «кооперативні організації, що обслуговують потреби і нужди селянського господарства і землеробного виробництва» [11, с. 336]. До сільськогосподарських кооперативів він відносив сільські кредитні товариства, закупівельні та збутові товариства, землеробні артілі, переробні сільськогосподарські товариства, товариства оренди землі та спеціалізовані товариства. Як бачимо, С. Маслов, не заперечуючи ефективності інших форм сільськогосподарської кооперації, підтримував ідею виробничої кооперації.

Українські вчені-кооператори початку ХХ ст. не мали ілюзій щодо ефективності виробничого кооперування се-

лянських господарств. Визначний теоретик кооперації О. Чаєнов під селянською кооперацією розумів союз господарств, а господарства, що входять в такий союз, від цього не знищуються, а і надалі залишаються дрібними трудовими господарствами. За переконанням вченого це об'єднання важливе в тій частині виробництва, що дає можливість використати переваги великого виробництва над дрібним. Сільськогосподарський кооператив є доповненням до самостійного селянського господарства, він лише обслуговує його і без такого господарства немає змісту. Усе це засвідчує, що сільськогосподарська кооперація стала чинником економічної доцільності, інструментом підвищення ефективності діяльності селянського господарства. О. Чаєнов стверджував, що сільськогосподарське товариство покликане допомогти селянському господарству в організації на кооперативних засадах:

1. Закупки сільськогосподарських машин та обладнання, мінеральних добрив, насіння тощо.
2. Збуту сільськогосподарських продуктів.
3. Дешевого кредиту на виробничі цілі.

Крім того, сільськогосподарські товариства організували ремонтні майстерні, прокатні та зерноочисні пункти, дослідні і показові поля тощо [22, с. 43].

Проте історичні надбання вітчизняної теорії кооперації практично не враховуються при розробці сучасної концепції сільськогосподарської кооперації в Україні. В Законі України «Про сільськогосподарську кооперацію» сільськогосподарським кооперативом називається «юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, що є сільськогосподарськими товаровиробниками, на засадах добровільного членства та об'єднання майнових пайових внесків для спільної виробничої діяльності у сільському господарстві та обслуговування переважно членів кооперативу» [18, с. 227]. У цьому визначенні є сумнівний принцип об'єднання майнових пайових внесків, що суперечить суті сільськогосподарського кооперативу. У цьому ж законі зазначені принципи діяльності кооперативів:

- добровільність членства фізичних і юридичних осіб в кооперативі та безперешкодний вихід з нього;
- обов'язкова трудова участь членів у діяльності виробничого кооперативу;
- обов'язкова участь членів у господарській діяльності обслуговуючого кооперативу;
- відкритість і доступність членства для тих, хто визнає статут кооперативу, бажає користуватися послугами кооперативу та у разі потреби погоджується брати участь у фінансуванні його на умовах, встановлених статутом кооперативу;
- демократичний характер управління, рівні права у прийнятті рішень за правилом «один член кооперативу – один голос»;
- обмеження виплат часток доходу на паї;
- розподіл доходу між членами кооперативу відповідно до їх участі в діяльності кооперативу;

– контроль членів кооперативу за його роботою в порядку, передбаченому статутом цього кооперативу [18, с. 228–229].

Якісно новий підхід до визначення суті сільськогосподарського кооперативу запропонував сучасний дослідник кооперативного руху В. Зіновчук. Він вважає, що визначення кооперативу повинно вирішувати три основних завдання: підкреслити асоціативно–корпоративний характер утворення, виділити унікальні риси кооперативної організації, відокремити кооперативи від інших типів підприємств. У своїй праці «Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу» він назвав сільськогосподарський кооператив «підприємством кооперативного типу, створеним шляхом добровільного об'єднання матеріальних внесків і зусиль сільськогосподарських товаровиробників–власників (громадян та юридичних осіб), організації демократичного управління і поділу ризику та доходів відповідно до участі в господарській діяльності цього підприємства» [8, с. 33–34]. Таке визначення найбільш близьке до розкриття сучасного розуміння кооперативу. Проте В. Зіновчук також наголошує на неприбутковому характері кооперативних організацій.

### Висновки

Різні підходи до визначення суті кооперації, її місця й ролі у соціально–економічній структурі аграрного сектору були пов'язані зі ступенем розвитку ринкової економіки та теоретичними концепціями ринку, сформованими під впливом соціалістичних шукань вчених. «Соціалістично» зорієнтовані економісти (О. Чайнов, М. Туган–Барановський, С. Бородаєвський, І. Витанович і інші) протиставляли кооперацію законам і принципам ринкової економіки, вони твердили про другорядність орієнтації кооперативного підприємства на прибуток на відміну від приватного підприємства. Натомість економісти ринкової орієнтації (Л. Літошенко, К. Мацієвич, Б. Бруцкус, К. Коберський і ін.) наголошували на тому, що кооперація є органічною складовою ринкової системи, а ефективне функціонування кооперативів можливе лише за умови максимізації прибутку. Проте Л. Літошенко підкреслював, що не можна кооперативні організації ставити в один ряд з підприємницькими ринковими структурами «великого бізнесу», адже кооперація є особливою формою колективного ринкового підприємництва з активною соціальною спрямованістю. Крім того, був зроблений висновок про те, що селянське господарство найбільш придатне для кооперування, бо йому притаманні ознаки підприємницького господарства: передусім власність на засоби виробництва, а звідси й свобода особистої ініціативи та господарської самовизначеності, прагнення до максимальної різниці між витратами та виручкою, пошук найкращого комбінування факторів виробництва тощо.

Погоджуючись з висновками ринково орієнтованих вчених початку ХХ ст. Б. Бруцкуса, Л. Літошенко, К. Мацієвича, які розглядали сільськогосподарську кооперацію як ринко-

ву форму господарювання, можна запропонувати визначення сільськогосподарської кооперації як системи відносин, що базується на добровільному об'єднанні суб'єктів сільськогосподарської галузі з метою досягнення соціального добробуту та отримання прибутку. А сільськогосподарський кооператив є ринковою формою господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників, добровільно об'єднаних спільною метою та пропорційною участю у доходах, ризиках та відповідальності.

### Література

1. Біда М. Основи теорії економії / Біда М. – Чикаго, 1963. – 229 с.
2. Бородаєвський С.В. Історія кооперації / Бородаєвський С.В. – Прага: Український громадський видавничий фонд, 1925. – 344 с.
3. Бруцкус Б.Д. К теории кооперации / Б.Д. Бруцкус // Вопросы экономики. – 1995. – №10. – С. 124–132.
4. Витанович І. Кооперація // Енциклопедія українознавства. – Т. 3 / (під ред. проф. В. Кубійовича). – Париж. – Нью–Йорк: Молоде життя, 1959. – 1200 с.
5. Гелей С.Д. Теорія та історія кооперації: Підручник / С.Д. Гелів, Р.Я. Пастушенко. – К.: Знання, 2006. – 513 с.
6. Гончаренко В.В. Становлення світової системи кредитної кооперації: теорія, методологія, практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. Наук / В.В. Гончаренко. – К., 2002. – 35 с.
7. Дешко Є. Кооперація на Україні / Дешко Є. – Харків: Урядова друкарня ім. Фрунзе, 1927. – 97 с.
8. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / Зіновчук В.В. – К.: Логос, 1999. – 256 с.
9. Кооперация // Энциклопедический словарь. – Т. 16 / (под ред. К.К. Арсеньева и проф. Петрушевского). Издатели: Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. – Санкт–Петербург, 1895. – 156–158 с.
10. Литошенко Л.Н. Кооперация, социализм и капитализм / Л.Н. Литошенко // Вопросы экономики. – 1995. – №10. – С. 132–144.
11. Маслов С. Крестьянское хозяйство. Очерки экономики мелкого земледелия / Маслов С. – М., 1920. – 400 с.
12. Месяцев П.А. Земельная и сельскохозяйственная политика в России / Месяцев П.А. – М.: Новая деревня, 1922. – 237 с.
13. Мочерний С. Кооперація // Економічна енциклопедія. У трьох томах. – Т. 2 / Редколегія: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видав. центр «Академія», 2002. – С. 847.
14. Пажитнов К.А. Популярныe очерки по теории кооперации / Пажитнов К.А. – Петроград: книжный магазин «Кооперация», 1918. – 60 с.
15. Пантелеймоненко А.О. До питання про визначення сутності понять «кооперація» та «кооператив» у працях представників світової кооперативної думки / А.О. Пантелеймоненко // Історія народного господарства та економічної думки України. – Вип. 37–38. – 2005. – С. 297–305.
16. Прокопович С. Кооперация // Новый энциклопедический словарь. Под общей редакцией К.К. Арсеньева. – Т. 22. – Петроград: Издание АО «Издательское дело бывшее Брокгауз–Ефрон», 1916. – С. 650–653.

17. Савіцький А. Сільськогосподарська кооперація. Практичний порадник / Савіцький А. – К.: Всеукраїнський кооперативний союз, 1919. – 63 с.

18. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: практ. посіб. / [Блок Р., Гончаренко В.В., Іванова Н.А. та ін.]. – К.: Урожай, 2001. – 288 с.

19. Слуцкий Е.Е. Сущность кооперации и её формы / Е.Е. Слуцкий // Справочный календарь земледельца на 1913 год. – К., 1912. – С. 192–206.

20. Справочная книга для сельских товариществ / [Анциферов А.Н., Емельянов И.В., Моблаев М.Н. и др.]; под ред. А.Н. Анциферова. – Х.: Агрономия, 1919. – 200 с.

21. Туган-Барановський М.І. Кооперація, її природа та мета / Туган-Барановський М.І. – Львів, 1936. – 143 с.

22. Чайанов А.В. Краткий курс кооперации / Чайанов А.В. – М.: Центральное товарищество «Кооперативное издательство», 1925. – 80 с. – (Репринт 1925 года).

А.В. ЧЕРЕП,

к.е.н., професор, Запорізький національний університет

О.С. КУЧЕРОВ,

В.О. ШАПОВАЛОВА,

Запорізький національний університет

## Розвиток промисловості України в умовах економічної кризи

*Стаття присвячена дослідженню проблеми виходу України, а разом з цим і промислових підприємств нашої країни, зі світової фінансово-економічної кризи. Обґрунтована необхідність використання закордонного досвіду щодо виходу зі складного становища шляхом зміни вже існуючих і досить вдалих програм, які були застосовані в інших країнах, зокрема «Новий курс» Рузвельта. Адаптація закордонного досвіду під сучасні умови розвитку України.*

**Постановка проблеми.** На кінець 2008 – початок 2009 року найактуальнішим залишається питання виходу світу з рецесійних економічних тенденцій. Вже стало зрозуміло, що повний крах фінансової інфраструктури світу, перш за все, загрожує проблемами реального сектору економіки. Оскільки приблизно половину експорту України становить продукція металургійної та хімічної промисловості, експерти роблять прогноз, що 2009 рік стане одним із найважчих років в історії незалежності нашої держави. Особливого значення сьогодні набуває не розробка нових програм виходу з кризи, а дослідження вже існуючих рецептів санації промисловості та адаптація закордонного досвіду під українські реалії.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Безліч авторів уже присвятили свої монографії та статті проблемі економічної кризи в Україні. Серед них можна виділити таких: І. Симоненка, В. Дзюбу, Ю. Гаврилечко. В. Сюмар приділила особливу увагу Новому курсу Рузвельта у низці статей, де намагалася виявити схожі риси сучасної України та США в 1929–1933 роки. Але універсальних рецептів виходу з економічної кризи поки що не створено.

**Мета статті** – дослідити проблеми промисловості України на сучасному етапі на прикладі металургії. Виявити схожі риси економіки України та США напередодні Великої депресії. Обґрунтувати необхідність реорганізації промислового комплексу країни.

**Викладення основного матеріалу.** За свою багатвікову історію людство зіштовхується з великою кількістю негараздів, серед яких стихійні лиха, війни, катастрофи, демографічні та економічні кризи. Останні не носять вибухового характеру, як попередні, а поступово, крок за кроком, стрімко просуваються в економіку кожної окремої країни. Економічні кризи завжди були і будуть загадковими явищами, які неможливо повністю пояснити. Вивчення уроків минулих світових криз має величезне наукове та практичне значення для прогнозування економічної історії сьогодення та майбутнього. Адже застосування досвіду минулих років має не тільки суто історичне значення, а й практичні моменти, які з великим успіхом можна застосовувати і сьогодні. Це можливо з тієї причини, що людина у своїй господарській діяльності зіштовхується з подібними труднощами, які різняться лише масштабами і місцем на мапі світу. Наприклад, про Велику депресію 1930-х років писали та продовжують писати безліч підручників, монографій та статей. Особливого значення досвід виходу з Великої депресії набуває сьогодні, коли економіка всього світу, в тому числі України, знаходиться в рецесійному стані.

Сучасна економічна система України має багато спільних рис з економікою США на початку 30-х років минулого століття. На підтвердження цієї тези можна навести такі аналогії:

1. В економіці країни існують виробничі можливості, що не використовуються. Останні 17 років спостерігається значний спад у промисловості, сільському господарстві тощо.

2. Спостерігається таке явище, як приховане безробіття, – деякі громадяни отримують надзвичай низьку заробітну платню.

3. Ринкове середовище не є досить конкурентним, спостерігається надмірна монополізація деяких галузей промисловості.

4. Платіжний попит значної частки населення є низьким.

5. Домогосподарствам потрібна соціальна підтримка, бо наявних пільг та трансфертів недостатньо для гідного життя.

6. Низка регіонів є економічно відсталими, рівень життя в таких населених пунктах є відчутно нижчим на відміну від столиці та великих промислових центрах.

Звичайно, порівняння сучасного економічного становища України та Великої депресії експерти та аналітики роблять також з політичних міркувань. Відомо, що подібні аналогії відчутно зменшують довіру населення до діючої влади, та розповсюджують панічні настрої серед населення. Але, навіть незважаючи на надмірну заполітизованість професійних коментарів щодо економічної ситуації в Україні, можливість майбутньої кризи вже ніхто не заперечує. Допоки влада не навчиться бути чесною і діяти порядно відносно своїх громадян, паніки та ажіотажі будуть неминучими destabilізуючими чинниками внутрішнього ринку країни.

Основний капітал влади – довіра, а заробити її можна лише ефективними та зрозумілими всім діями.

Основними причинами економічної та фінансової кризи, що наближається, називають:

- зменшення іноземних інвестицій в вітчизняну економіку;
- можливість масових дефолтів українських банків через зовнішні борги;
- значне підвищення цін на нафту, газ та інші енергоносії;
- масове неповернення споживацьких та іпотечних кредитів;
- панічні настрої населення (зокрема, передчасне вилучення коштів з депозитних рахунків);
- паніка на Першій фондовій торговельній системі – найбільшій українській біржі.

Сьогодні зростає небезпека перетворення чергової економічної кризи на депресію. Саме термін «депресія» характеризує всебічний узагальнений синхронний спад виробництва, що відбувається паралельно з підвищенням норми інфляції. Крім того, депресія характеризує психологічний стан населення під час кризових явищ, що відбуваються в економіці країни. Найгіршим у цьому всьому є втрата впевненості в «завтрашньому дні», неможливість реалізації своїх виробничих планів суб'єктами господарювання, втрата ними зв'язків один з одним. Дані негативні явища сьогодні можна спостерігати в багатьох країнах, але звернемо нашу увагу на Україну.

Однією з нагальних проблем економіки нашої країни є істотне падіння обсягів виробництва в бюджетоутворюючих галузях – металургії та хімічній промисловості. Це не тільки проблема скорочення валютних надходжень від експорту підприємств цих галузей (металургійна та хімічна промисловості формують половину експортного доходу України, і 65% доходу міста Запоріжжя), а й значного скорочення податкових ін'єкцій в бюджети всіх рівнів. Слід пам'ятати і про десятки тисяч працівників підприємств, для яких заробітна плата – єдине джерело доходів. Рузвельт казав великим промисловцям про робітників – «якщо ви не готові забезпечити їх інтереси сьогодні, завтра вони просто вас знищать».

Фінансово-економічна криза в Україні може призвести до катастрофічних наслідків на промислових об'єктах Запоріжжя. Наше місто є по своїй суті промисловим. Скорочення

обсягів виробництва на одному з підприємств за ланцюговою реакцією призводить до таких самих або навіть гірших наслідків і на інших підприємствах, що безпосередньо пов'язані з першим. Таким чином страждає вся промисловість міста, а як наслідок і України в цілому.

Так, наприклад, ВАТ «Запоріжсталь», четверте за обсягами виробництва підприємство в країні – виробник високоякісної металопродукції, станом на 1 грудня 2008 року знизило виробництво на 50%; ЗАЛК зупинив 120 електродних печей, на Запорізькому заводі феросплавів (ВАТ ЗФЗ) працює лише одна піч, «Кремнійполімер» скоротив виробництво на 40%, а ЗАЗ у грудні вийшов на 30% обсягу виробництва жовтня.

14 запорізьких промислових підприємств вже заявили про неможливість виконання плану програми по модернізації виробництва та поліпшенню екологічної ситуації в місті. Бюджет області 2009 року може залишитися порожнім.

Перейдемо безпосередньо до найнагальніших проблем промисловості міста.

Сьогодні реальний сектор економіки, а найбільш – металургія та галузі, що її обслуговують, є сировиною для паразитування посередницького бізнесу. Наприклад, кожним промисловим підприємством керує торговий дім, що встановлює мінімальні ціни продажу продукції. Мінімальна заробітна плата працівника такої посередницької організації – \$2 тис., а кількість подібних працівників становить одну-дві тисячі осіб. Для складання угоди між двома заводами потребується участь щонайменше трьох торгових домів (по одному для кожного з підприємств, ще й один як начебто незалежний посередник). Крім того, на кожному заводі є планово-економічний відділ, тобто адміністративний апарат безпосередньо самого підприємства також потребує чималі кошти на утримання.

Не так давно світова спільнота спостерігала будівництво наймасштабнішого проекту кількох останніх років – об'єктів олімпіади в Пекіні. В першій половині цього року Китай споживав половину обсягів всієї металопродукції, що вироблялася в світі, а також третину обсягів світового виробництва бетону. Влада Піднебесної навіть ввела надвисокі експортні тарифи для вітчизняних виробників сталі, для того, щоб скерувати потужності країни перш за все на стратегічний об'єкт. У липні-серпні, по закінченню Олімпіади, експортні тарифи були скасовані, і світовий ринок металу захлинувся дешевою китайською продукцією. На початок листопада 2008 року собівартість тонни українського металу коштувала \$530, у той час як китайського – \$510, російського – \$490, а турецького – \$410. Продукція українських металургів на момент початку світової економічної кризи виявилася найменш конкурентоспроможною.

В аналогічних умовах виявилася і промисловість США під час Великої депресії, з якої Америку витягнув Франклін Делано Рузвельт – людина, яку американці чотири рази обирали своїм президентом, бо саме Рузвельт перетворив Америку на найпотужнішу світову державу. Він прийняв присягу пре-

зидента 4 березня 1933 року. Спадок, який дістався йому від попередника – президента Гувера, – був катастрофічним: країна переживала небачену економічну депресію.

Лише декілька цифр: станом на 1932 рік промислове виробництво скоротилося на 46%, в деяких галузях, наприклад у сталевій – на 76%.

За чотири роки кризи збанкрутували 135 тисяч фірм та майже 6 тисяч банків. Кількість безробітних сягала мільйонів, люди втрачали не лише роботу, а й помешкання, виникали такі собі «гуверовські містечка» – поселення безробітних на околицях, побудованих з ящиків. Аби привернути увагу до себе, безробітні влаштовували цілі «марші», походи на великі міста.

Балотуючись на посаду президента США, Рузвельт добре розумів, на що йде – адже до цього він двічі був губернатором штату Нью-Йорк і добре знав там реальну ситуацію.

Ухваливши рішення балотуватися, він звернувся за допомогою до найкращих вчених та економістів країни, створивши так званий мозковий трест.

Найвідоміші його представники – професори Колумбійського університету Р. Молі, Р. Тагвелл та А. Берлі. Саме вони разом із майбутнім президентом були розробниками програми, яку потім назвуть «Новим курсом».

Франклін Делано Рузвельт провів санацію банківської системи, низку соціальних реформ, змінив зовнішню політику на славнозвісне «добросусідство», але найголовнішим його викликом стала ситуація в промисловості.

16 червня 1933 року Конгрес ухвалив закон про відновлення національної промисловості NIRA – National Industrial Recovery Act. Цей закон відміняв принцип «вільної конкуренції» і запроваджував принципи «чесної конкуренції».

Асоціація підприємців розділила всю промисловість на 17 груп, кожна з яких мала виробити свій кодекс, який вміщував обсяги виробництва, рівень зарплати, тривалість робочого тижня, ринок збуту, єдину політику цін.

Підприємства, які працювали у відповідності до цих умов, навіть мали власний значок, яким маркувалася їх продукція. Американці, традиційно купували товари з цими значками, бойкотуючи товари, що їх не мали.

По-друге, закон регламентував умови праці, вперше вводив мінімальну погодинну оплату в розмірі 25 центів, нормований робочий тиждень, а також дозволяв обслуговуватися у профспілки та підписувати колективний договір.

По-третє, він передбачав державне замовлення для промисловості на суму \$3,3 мільярди – на будівництво доріг, мостів, аеропортів, випуск військової продукції тощо.

До речі, сам Рузвельт говорив, що милітаризація, вкладення коштів у ВПК є одним з найефективніших шляхів виходу економіки країни з економічної кризи.

З програми, проведеною Рузвельтом, можна винести не аби які уроки. Передовсім це мають бути дії, спрямовані на стримання кризи, а вже трохи пізніше – на ліквідацію її наслідків. Україна може також скористатися порадами, що були розроблені провідними економістами Сполучених Штатів

під час кризи 1929–1933 років. Для цього потрібно лише адаптувати Новий курс під українські реалії.

Насамперед необхідно ліквідувати торгові установи, що є посередниками між промисловими підприємствами. В такому випадку залишаться лише економічно-планові відділи на самих заводах та фабриках, що і будуть контролювати процес збуту продукції, тобто безпосередньо доводити її до споживача. Такий інститут ринку, як торговий дім, можна використовувати лише при збуті продукції на міжнародний ринок, але в цій ситуації держава мусить жорстко контролювати додану вартість, що виникає при укладенні договорів. Націнка посередницьких інститутів не повинна перевищувати 5–10%.

Непрозорим шляхом купується обладнання для виробництва (до ціни продажу додається чимала сума «відкатів», що робить тендер фіктивним та завищує собівартість у майбутньому).

### Висновки

Сьогодні, коли склади металургійних комбінатів переповнені продукцією, держава повинна забезпечити збут сталі. Відомо, що українська військова промисловість давно чекає реорганізації, також йде підготовка до Євро-2012. Тому необхідно будувати нові дороги, мости, аеропорти, стадіони, приводити до ладу не лише міста, які будуть проводити безпосередньо матчі, а й населені пункти, що можуть привабити туристів (у тому числі Запоріжжя, на території якого знаходиться славетний острів Хортиця). Для купівлі промислової продукції, крім коштів інвесторів, можна використовувати кредит МВФ, що поки лише працює як стабілізуючий чинник для вітчизняної валюти. У разі успішного проведення чемпіонату з футболу будь-які інвестиції повернуться з відсотками.

Залучені кошти також можна використати для погашення металургам частини собівартості вже виробленої продукції. Таким чином, знизивши ціну продажу, вітчизняні підприємства повисять рівень конкурентоспроможності українського металу.

Слід жорстко контролювати надходження в країну «чорного» та «сірого» металу, бо під час кризи посилюється активність тіншового сектору економіки. Оскільки метал та все, що з ним пов'язано, завжди був прибутковим сектором економіки, тіншові схеми продажу сировини на готової продукції на металургійному ринку є досить поширеними.

Тільки комплексний підхід до вирішення проблем української промисловості може бути дієвим у ситуації глобальної світової економічної кризи, яка для України ще підфарбована політичним забарвленням.

### Література

1. Симоненко І., Дзюба В. «Новий курс» Рузвельта: як перемогти кризу // Регіональна економіка. – 2008. — №11. – С. 149–155.
2. Сюмар В. «Новий курс» Франкліна Рузвельта та сім рецептів для української економіки // Вісник економічної науки України. – 2008. – №11. – С. 95–101.
3. Гавриленко Ю. Міфи та реальність про кредит МВФ // Вісник економічної науки України. – 2008. – №10. – С. 136–143.

# Стратегічне управління та стратегії підприємства

У статті розглядаються різні трактування вченими понять «стратегічне управління» та «стратегія», характеризуються різні види стратегій, їх специфічні риси, визначаються властиві стратегіям основні ризики, алгоритм стратегічних цілей підприємства та напрями їх реалізації.

**Постановка проблеми.** До вітчизняних підприємств у зв'язку з глибокими структурними змінами світової економіки, глобалізацією, інтеграцією ринків капіталу, розвитком інформаційних технологій висуваються нові вимоги. Успішні підприємства прагнуть зайняти таке положення в ланцюжку цінності, що дозволяє їм максимально відповідати їхній ключовим компетенціям. Прагнення до перемоги в конкурентній боротьбі також висуває нові вимоги до підприємств-лідерів: здатність встановлювати амбіційні але досяжні стратегічні цілі, бачити майбутнє підприємства, стимулювати пошук і знаходити нові рішення в усіх без винятку областях діяльності підприємства.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Останнім часом зміст стратегічного управління як елемента загального управління у працях як вітчизняних, так і західних учених розкритий досить докладно [9, с. 25]. У деяких з них за основу беруться ідеї таких відомих учених: М. Портера, Дж. Пірса, Р. Робертсона, Дж. Хіггенса. При цьому ряд понять у силу специфіки змісту і новизни використання в економічних знаннях трактується по-різному. Основними школами стратегічного менеджменту є школа дизайну, школа планування, школа позиціонування; школа підприємництва, когнітивна школа, школа навчання, школа влади, школа культури, школа зовнішнього середовища, школа конфігурації.

Суть стратегічного управління полягає в тому, що на підприємствах система управління побудована так, щоб забезпечити розроблення довгострокової стратегії для досягнення конкурентної переваги та створення управлінського інструментарію для перетворення цих стратегій у поточні виробничо-господарські плани. Розробка і застосування методології та конкретних форм стратегічного менеджменту не є результатом лише еволюції теорії і методів управління. Їх виникнення викликане глибокими об'єктивними причинами, що впливають зі зміни характеру зовнішнього і внутрішнього середовищ діяльності підприємства [10, с. 25].

**Метою статті** є розгляд сутності стратегічного управління та різних видів стратегій, алгоритму формування стратегічних цілей підприємства та визначення напрямів їх реалізації.

**Викладення основного матеріалу.** Дослідження проблем «стратегічне управління» свідчить, що замість цього поняття використовується поняття «стратегічний менеджмент». Розходження між цими поняттями не носять прин-

ципового характеру. Зміст визначення «стратегічний» у літературі явно принижений, що зводить стратегічний менеджмент до одного з інших рівних напрямів управлінської діяльності, можливою і доступною будь-якому суб'єкту господарської діяльності [11, с. 25]. Зокрема, стверджується, що стратегічний менеджмент відрізняється від загального менеджменту тільки складом деяких компонентів і тимчасовою орієнтацією цих компонентів» [12, с. 25].

Багато авторів визначають стратегічний менеджмент як діяльність по економічно ефективному досягненню довгострокових цілей підприємства на основі утримання конкурентних переваг і адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища. Всі аспекти сутності стратегічного менеджменту припускають специфічність економічного суб'єкта, що формує і перетворює в життя стратегію, адекватну розробленій місії і реальним обставинам зовнішнього середовища [13, с. 25].

Слід зазначити, що стратегічно важливі рішення практично завжди пов'язані із серйозними змінами, нововведеннями, незвичними для підприємства, що не можуть бути реалізовані без створення системи (механізму) управління змінами.

За оцінками зарубіжних економістів, лише 5% підприємств розробляють і реалізують власну стратегію, отримуючи при цьому прибуток вище середнього, іншим така стратегія недоступна [14, с. 25]. Для її розроблення і реалізації підприємству необхідно володіти достатнім обсягом ресурсів і їхньою необхідною структурою. Обсяг ресурсів дає можливість щонайкраще адаптуватися до умов динамічного і невизначеного зовнішнього середовища, неухильно дотримуватися стратегічного курсу, а структура ресурсів створює умови для ефективного маневрування в обстановці, що змінюється, умілого відхилення від усіляких стохастичних впливів економіки і послідовного просування до своєї мети, використовуючи приховані можливості зовнішнього середовища і вибираючи швидкість пересування.

Саме нестача ресурсів – фінансових, матеріально-технічних, інформаційних, інтелектуальних – не дозволяє підприємствам успішно розробляти і реалізовувати свою стратегію навіть у сприятливих умовах зовнішнього середовища.

Роль ресурсів у стратегічному управлінні підприємством принципово важлива тому, що без них воно не досягне стратегічної мети. Ресурси – це потенціал підприємства. Їхнє стратегічне значення складається з:

- можливостей, що містяться в них, розробляти оптимальну для підприємства стратегію (джерело формування);
- принципово можливого впливу на зовнішнє середовище підприємства (характер використання);

– специфічно стратегічній постановці цілей підприємства (напрямку дії) [15, с. 25].

Поняття стратегії запозичене з армійського лексикону, де означає план дій у конкретній ситуації, що залежить від учинків протидії. Це поняття ввійшло й у лексикон ділового управління: з'явилися терміни «стратегічне планування», «стратегічне управління», «стратегічний менеджмент», «стратегічне мислення» [16, с. 25].

В інших трактуваннях [17, с. 25] стратегія розглядається як план, маневр, позиція, погляд у майбутнє. Представляється, що все це можна розглядати як елементи стратегії.

Стратегія підприємства являє собою узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів підприємства. Її мета – домогтися довгострокових конкурентних переваг, що забезпечать підприємству високу рентабельність.

Сучасне поняття стратегії стосовно до бізнесу з'явилося в середині ХХ століття. Стратегія розглядалася як комплекс дій підприємства, сформований відповідно до характеру – визначеної ситуації [18, с. 25]. Так, П. Друкер відзначав, що стратегія потребує від менеджера з'ясування корінного питання про ресурси підприємства: що вони являють собою в даний час і якими вони мають бути у майбутньому [19, с. 25]. 60–ті роки ХХ століття ознаменувалися істотними змінами на товарних, фінансових ринках, у режимах економічного регулювання міжнародного бізнесу, жорсткістю конкуренції у всіх сферах підприємництва, появою нових напрямків в економічній науці, зокрема стратегічного менеджменту. Цілий ряд американських вчених–економістів і керівників виявили наукову цікавість до цієї області. Так, у 1962 році А. Чендлер провів аналіз стратегії на більш ніж двадцятилітньому досвіді діяльності чотирьох найбільших американських промислових корпорацій – General Motors, Du–Pont, Standard Oil of New Jersey, Sears Roebuck. Такий аналіз привів до такого: у рамках стратегії встановлюються довгострокові цілі підприємства, формується програма дій, а також розміщуються ресурси, необхідні для реалізації цих цілей [20, с. 25].

І. Ансофф визначав стратегію як загальну головну нитку (common thread), що пронизує всю діяльність підприємства, товари й ринки [21, с. 25]. Відповідно до уявлень більш пізніх авторів стратегія як зведення правил для прийняття управлінських рішень про діяльність підприємства в майбутньому містить такі чотири компоненти:

- «продукт/ринок», тобто вироблений продукт і ринок, на якому підприємство здійснює свою діяльність;
- вектор зростання, тобто зміни, що підприємство передбачає здійснити в полі «продукт/ринок»;
- конкурентна перевага, що забезпечує підприємству, у подробицях, особливі характеристики виробленого товару і значно зміцнює ринкову підприємства фірми в порівнянні з конкурентами;
- синергію, що означає такий ефект, коли загальний результат функціонування різних складових підприємства при

їхній спільній діяльності перевищує загальний результат, що був би при їхній діяльності окремо [22, с. 25].

На думку К. Ендрюса, стратегія – це модель можливостей, цілей, завдань, політики і планів підприємства по досягненню цих цілей, що визначають, що підприємство є насправді і чим воно хоче бути в майбутньому» [23, с. 25].

Стратегія підприємства – це ідеологія розвитку, якісного конкретизування у виді орієнтирів і станів підприємства, послідовності дій по їхньому досягненню в рамках сформованих цілей.

М. Минцберг визначає поняття стратегії через так звану комбінацію п'яти «П» [24, с. 25]:

- стратегія – план дій;
- стратегія – прикриття, тобто дії, націлені на те, щоб перехитрити своїх конкурентів;
- стратегія – порядок дій, тобто план може бути нереалізуємым, але порядок дій має бути забезпечений у будь–якому випадку;
- стратегія – позиція в навколишньому середовищі, тобто зв'язок зі своїм оточенням;
- стратегія – перспектива, тобто бачення того стану, до якого треба прагнути.

Стратегія характеризується такими відмінними рисами:

1. Процес розроблення стратегії не закінчується конкретною дією і виробленням напрямів, просування по яких забезпечує зростання і зміцнення позицій підприємства.
2. Сформульована стратегія має використовуватися для розробки проектів методом пошуку. Роль стратегії полягає в тому, щоб зосередити увагу на визначених ділянках або можливостях і відкинути всі інші можливості як несумісні зі стратегією.
3. Необхідність даної стратегії відповідає, як тільки хід розвитку подій виведе підприємство на бажаний стан розвитку.
4. У ході формулювання стратегії не можна передбачати всі можливості, що відкриються при складанні проекту заходу. Тому використовується нечітка і неточна інформація про різні альтернативи.
5. З появою більш точної інформації може виникнути питання про необхідність первісної стратегії. Тому необхідно мати зворотний зв'язок, що забезпечує переформулювання первісної стратегії.

Уся розмаїтість стратегій може бути зведена до трьох основних типів [25, с. 25]: стратегій стабільності, зростання, скорочення. Підприємство може вибрати один із них або застосовувати визначені сполучення різних типів.

*Стратегія стабільності* – це зосередження на існуючих напрямках діяльності і підтримка них. Звичайно використовується великими підприємствами, що домінують на ринку. Конкретним вираженням цієї стратегії можуть бути зусилля підприємства, спрямовані на те, щоб уникнути державного контролю або санкцій за монополізацію (способи дій, характерний для українських підприємств–монополістів).

*Стратегія зростання* – збільшення підприємства, часто через проникнення і захоплення нових ринків.

Різновидами стратегії зростання є:

- вертикальна інтеграція;
- горизонтальна інтеграція.

Ця стратегія здійснюється трьома способами:

1) поглинання конкуруючих фірм шляхом активізації (придбання контрольного пакету акцій);

2) злиття – об'єднання на приблизно рівноправних початках у рамках єдиної організації;

3) спільне підприємство – об'єднання організацій різних країн для реалізації спільного проекту, якщо він виявляється не під силу одній зі сторін.

Стратегія скорочення застосовується в тих випадках, коли виживання підприємства перебуває під загрозою. Її різновидами є стратегія розвороту, стратегія відділення і стратегія ліквідації.

*Стратегія розвороту* – використовується, якщо підприємство діє неефективно але ще не досягло своєї критичної точки (межі). Означає відмову від виробництва нерентабельних продуктів, зайвої робочої сили, погано працюючих каналів розподілу і подальший пошук ефективних шляхів механізму використання ресурсів. У тому випадку, коли стратегія розвороту принесла позитивні результати, надалі можна зосередитися на стратегії росту.

*Стратегія відділення* – має місце, якщо підприємство включає кілька видів бізнесу і при цьому один із них працює неефективно, розробляється план відмови від нього – продаж цієї ділової одиниці або перетворення її в окремо працююче підприємство.

*Стратегія ліквідації* – використовується у випадку досягнення критичної точки – банкрутства – відбувається ліквідація підприємства, розпродаж його активів. Найбільш небажана зі стратегій скорочення; створює незручності і збитки як для власників (акціонерів), так і для працівників підприємства.

Іноді загальну стратегію підприємства називають портфельною, оскільки вона визначає рівень і характер інвестицій підприємства, встановлює розміри вкладень капіталу в кожний із його підрозділів, тобто формує визначений склад і структуру інвестиційного портфеля.

*Конкурентна стратегія* націлена на досягнення конкурентних переваг. Якщо підприємство зайняте тільки одним видом бізнесу, конкурентна стратегія є частиною загальної стратегічного планування. Якщо підприємство включає кілька структурних ділових одиниць (стратегічних підрозділів), кожна з них розробляє власну цільову стратегію.

*Функціональні стратегії* розробляються спеціально для кожного функціонального простору підприємства. Вони включають такі елементи:

1. Стратегія Н?ОКР, що узагальнює основні ідеї про новий продукт – від його первісної розробки до впровадження на ринку. Вона має дві різновидності: інноваційну стратегію й імітаційну стратегію. *Інноваційні стратегії*, тобто стратегії розробки принципово нових продуктів і послуг, вимагають великих витрат і дуже ризиковані: у середньому тільки

одна із семи інновацій має ринковий успіх, інші шість перетворюються у невідшкодовані для підприємства витрати. Тому більш популярними є *імітаційні стратегії*, що широко застосовуються навіть у сучасних високотехнологічних галузях, наприклад у комп'ютерній галузі.

2. Виробнича стратегія зосереджена на рішеннях про необхідні потужності, розміщення промислового устаткування, основних елементів виробничого процесу, регулювання замовлень. Найбільш важливими аспектами виробничої стратегії є таких два:

- контроль за витратами;
- підвищення ефективності виробничих операцій.

3. Маркетингова стратегія полягає у визначенні підходящих продуктів, послуг і ринків, яким вони можуть бути запропоновані. Визначає найбільш ефективний склад комплексу маркетингу.

4. Фінансова стратегія відповідальна за прогнозування фінансових показників стратегічного плану, оцінку інвестиційних проектів, планування майбутніх продажів, розподіл і контроль фінансових ресурсів.

Варто відрізнити стратегію підприємства від його політики. Політика визначає проголошені наміри підприємства, покликана орієнтувати процес прийняття рішень у потрібному для стратегії напрямі. *Політика – це правила і напрями, що встановлюють внутрішні обмеження, у які повинні укладатися дії підприємства*. Часто ці правила носять характер прийнятих рішень для усунення конфлікту між специфічними цілями. Так само як і цілі, політика тісно пов'язана з організаційною структурою підприємства.

За визначенням С.І. Ожегова, політика є «діяльність органів державної влади і державного управління... суспільних класів, партій... обумовлена їхніми інтересами і цілями» [26, с. 25].

Поняття «політика» носить більш широкий і фундаментальний характер, ніж поняття «стратегія», у зв'язку з цим фінансова стратегія підприємства може розглядатися як інструмент реалізації його фінансової політики.

Метою розробки стратегії підприємства є виявлення основних напрямів його ефективного функціонування на основі максимальної реалізації існуючого науково-технічного потенціалу у взаємозв'язку з внутрішніми резервами і зовнішнім навколишнім середовищем.

Стратегічні цілі підприємства звичайно спрямовані на зміцнення конкурентних переваг на ринку. Вони припускають збільшення таких показників, як обсяг прибутку, віддача від інвестицій, приплив готівки, розміри позик і дивідендів тощо. Стратегічні цілі відносяться до конкурентоспроможності підприємства і спрямовані на забезпечення більш високих, темпів зростання, ніж у середньому по галузі, на збільшення частки ринку, на поліпшення якості продукції і наданих послуг у порівнянні з конкурентами, на досягнення низького рівня витрат. [27, с. 25].

Існують такі підходи до стратегічного визначення цільового стану підприємства [28, с. 25] (табл. 1).

Таблиця 1. Підходи до стратегічного визначення цільового стану підприємства

Підхід	Коротка характеристика
Підхід К. Ендрюса	Визначення майбутнього стану підприємства через приведення його дійсного стану у відповідність з тенденціями розвитку його внутрішнього потенціалу і зовнішнього оточення
Підхід М. Лортера	Цільовий стан підприємства визначається в результаті аналізу конкуренції в галузі. Майбутній стан при цьому асоціюється з бажаними конкурентними позиціями підприємства в галузі
Підхід А. Бенніса і Э. Нэймуса	Лідер повинний мати бачення цільового стану свого підприємства
Підхід К. Праалада і Г. Хемела	Цільовий стан підприємства як стан, в якому з'являються відмітні здібності
Рациональний інкрименталізм	Цільовий стан підприємства як заперечення організаційної кризи
Гонка за лідером	Цільовий стан підприємства як стан лідера галузі

Існує такий алгоритм формування цілей підприємства, що складається із шести кроків. [29, с. 26].

Усвідомлення важливості формування і представлення цілей як необхідної умови успішного розвитку підприємства. Найпоширенішою помилкою при виборі цілей розвитку підприємства є відношення до них як до чогось очевидного і визначеного. Тому більшість підприємств не мають чітко сформульованих і документально зафіксованих цілей. Підприємства, в яких не обговорюються генеральні і господарські цілі, багато в чому втрачають здатність досягнення згоди серед працівників щодо загальних цілей розвитку.

Основне правило при виборі цілей, особливо генеральних, – залучення до їхньої розробки працівників і відкрите обговорення альтернатив. Це створює умови для об'єднання основної маси працівників навколо загальної мети, а іншим показує, що вони можуть пошукати можливість задовольнити свої економічні і соціальні запити на інших підприємствах.

*Формулювання цілей.* Для формулювання генеральної мети підприємства основним є наявність у керівництва підприємства бачення, тобто уявлення про те, чим підприємство є в сьогоднішній, яким воно повинно стати в майбутньому, до чого потрібно прагнути, яку користь воно повинно приносити суспільству. Цілі підприємства розробляються в підтримку генеральної мети і розмірні з нею. Вони мають володіти рядом характеристик. Так, цілі мають бути насамперед вимірними, реальними (досяжними), взаємозалежними, добре мотивованими. Для того щоб сформувати весь комплекс цілей підприємства і не пропустити важливі, бажано попередньо виділити стратегічні господарські підрозділи і визначити значимі функціональні зони (цільові зони) підприємства. Такими функціональними зонами можуть бути: реалізація продукції і послуг; постачання (закупівлі); виробництво продукції і послуг; фінанси; робота з персоналом і його мотивацією; зовнішні і внутрішні комунікації; Н?ОКР тощо. На кожному етапі розвитку підприємства пріоритет може бути відданий кожній із перерахованих функціональних зон.

*Логічна побудова цілей.* На цьому кроці всі цілі підприємства логічно погоджуються у визначену систему. Тут вирішується головне завдання – забезпечення взаємопідтримки цілей, а це, у свою чергу, служить умовою їхньої досяжності.

*Залучення працівників до формулювання цілей.* Ціль, у виробленні якої брали активну участь працівники підприємства, згуртовує їх і виступає сильним мотивом у наступних діях по її досягненню. Успіх у цій роботі буде ще більш помітним, якщо

кожна мета буде супроводжуватися планом конкретних заходів, спрямованих на реалізацію мети, із указівкою термінів їхнього виконання й особистої відповідальності кожного працівників.

*Наочне представлення цілей.* Гласність і наочність представлення цілей важлива не тільки для співробітників підприємства, а й для його клієнтів і громадськості в цілому. Чітко сформульовані і наочно представлені цілі сприяють змкненню працівників, підвищенню репутації і створенню позитивного іміджу підприємства.

На вибір цілей величезний вплив роблять індивідуальні цінності власників і цілі працівників підприємства. Передовсім враховується думка і цінності, якими керуються менеджмент і власник підприємства. Вище керівництво тривалий час зберігає вірність визначеним цінностям, що виявляється у виборі типу управління, а також з метою підприємства.

Розроблення стратегії – це, по-перше, тримання визначеного уявлення про майбутній розвиток підприємства; по-друге, активне використання реальних методів управління, що забезпечують визначену збалансованість і майбутні напрямки розвитку. Сучасні стратегії ґрунтуються на активному врахуванні реальних умов, у рамках яких працює визначене підприємство, на усвідомленні задач, які стоять перед ним, що сприяє розробленню найрізноманітніших проектів розвитку, що у свою чергу обумовлюють вибір такого варіанта стратегії розвитку, що забезпечить стабільність підприємству і хороші економічні результати.

Поняття «стратегія підприємства» тісно корелює з поняттям «потенціал підприємства», яке можна визначити як сукупність стратегічних ресурсів що знаходяться в розпорядженні підприємства та визначають можливості, обмеження і перспективи його діяльності. Важливою складовою потенціалу підприємства є наявність його конкурентних переваг: інновацій, інтелектуального ресурсу, ринкового ресурсу продукту, нематеріальних активів (патентів, ліцензій).

Потенціал підприємства визначає його можливості і перспективи діяльності в обумовленому сегменті ринку. При дослідженні потенціалу необхідно мати на увазі першочерговість аналізу потенціалу стосовно аналізу ринку його діяльності.

Складність формування стратегії пов'язана з необхідністю врахування безлічі динамічних, нечітких цілей і орієнтирів, які не завжди можуть бути нормалізовані, виникає можливість формування стратегії на основі суперечливих орієнтирів.

Відмінні риси стратегії підприємств можна сформувати таким чином [30, с. 26]:

**Таблиця 2. Аналітична оцінка основних підходів до організаційного розвитку великих підприємств**

Інтеграційна стратегія	Стратегії, орієнтовані на диференціацію
Міцне внутрішнє регулювання, регламентування. Структурування відповідальності. Використання елементів планування. Тенденції до укрупнення підприємства	Посилення функцій, пов'язаних із розвитком. Посилення аналітичних підходів в управлінні. Структурований маркетинг. Організаційна аморфність
Ресурсне забезпечення	Ресурсне забезпечення
Великі інвестиції. Організаційно-технологічна інтеграція. Концентрація зусиль на рішенні окремих завдань. Внутрісистемна інтеграція ресурсів	Активна кооперація. Стратегічний маркетинг. Інжиніринг продукції. Нові види ресурсів у рамках окремих бізнес-процесів

– стратегія не завершується її негайною реалізацією;  
– стратегія використовується для розробки конкретних стратегічних проектів методом потоку;  
– стратегія не потрібна, коли бажане уже досягнуто;  
– не можна передбачати всіх альтернатив;  
– успішне використання стратегій вимагає зворотного зв'язку;  
– для добору проектів застосовують стратегії й орієнтири, що є взаємодовнюючими.

Успіх стратегії – у внутрішніх можливостях підприємства: функціональних і загальноуправлінських.

Невеликі зміни стратегії необхідні час від часу, особливо в кризових ситуаціях, але вони не можуть здійснюватися занадто часто без появи організаційної плутанини і певного негативного ефекту [31, с. 26]. Добре продумана стратегія звичайно адекватна кілька років і вимагає лише незначних змін для пристосування до умов, що змінюються.

Аналіз стратегій, реалізованих зарубіжними і вітчизняними підприємствами, дозволяє класифікувати ці стратегії з погляду їхнього поведіння на ринку: це стратегії активного розвитку й експансії і стратегії адаптаційної стабілізації (або виживання) [32, с. 26].

Стратегія розвитку та експансії орієнтована на досягнення таких основних цілей: збільшення обороту, збільшення частки ринку, розширення підприємства, досягнення позитивної динаміки.

Реалізація цієї стратегії пов'язана з поглинанням конкуруючих підприємств, з експансією, залученням нової клієнтури і з розробкою нових продуктів. Особлива увага при цьому приділяється зміцненню капітальної бази, для чого окремо розробляється стратегія формування капіталу.

У теорії існує безліч підходів до стратегій розвитку, але стосовно до організаційного розвитку великих підприємств доцільно виділити два основних (табл. 2).

*Стратегія стабілізації* відповідає положенню більшості вітчизняних підприємств, їхньої адаптаційної ідеології. Вона зосереджує зусилля на обмеженні ризиків, пов'язаних з розвитком, на поліпшенні роботи з наявними партнерами. Найчастіше ця стратегія пов'язана з антикризовими заходами, коли виникають проблеми не тільки адаптації, але і виживання компанії. Як правило, в цих умовах здійснюється концентрація потенціалу підприємства, консолідація активів, припинення фінансування розвитку.

Ризики, пов'язані з даною стратегією, зводяться, як правило, до можливості захоплення конкурентами, до втрати

позицій на ринку, зменшенню капіталу, відсутності інвестицій у технології, демотивації працівників, зривам у відносинах з партнерами.

Практично всім видам стратегій властиві такі ризики, як:  
– ризик прийняття неправильних рішень у результаті ускладнення цілей і їхньої неконкретності;  
– ризик невідповідності організаційної структури її стратегічним цілям;  
– ризик відходу від стратегічної мети при реалізації оперативних планів.

Ключовою характеристикою підприємства є його стійкість, причому не просто пасивні форми стійкості – міцність, збалансованість, а й її активні форми – надійність, виживання, адаптивність, здатність до самозбереження і саморозвитку. Середня стійкість великих підприємств має визначену тенденцію до зниження; тільки консервативні найпростіші економічні системи мають стійкість елементів усередині системи, що пов'язана з міцністю і збалансованістю. Для великих підприємств як більш складних систем характерна динамічна структурна стійкість, що зберігається безперервною модифікацією складових її елементів. Це особливо важливо, якщо враховувати розходження між змістом понять «ріст» і «стійкий розвиток», беручи це до уваги, що останнє на відміну від першого припускає не тільки кількісні зміни економічних параметрів, але і якісне збереження позитивних зрушень.

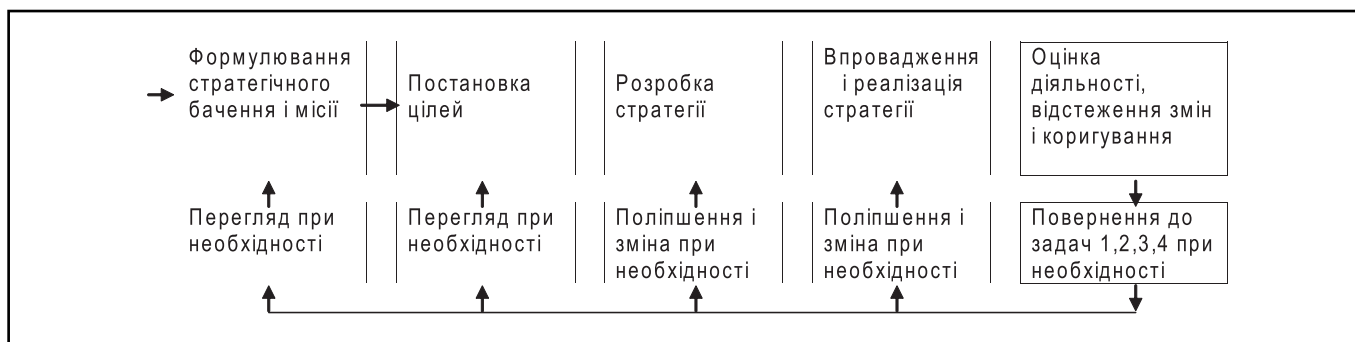
Виникає потреба в розробці стратегії підприємства, спеціально орієнтованої на діяльність в умовах складного, динамічного і нечіткого середовища. В цих умовах воно має шукати компроміс між багатьма на перший погляд свідомо суперечливими критеріями. З цим пов'язана проблема розробки методології формування погодженої стратегії підприємства в умовах динамічно розвивається економіки.

Найважливішим аспектом активності підприємства є якість реалізованої стратегії. Вона має споживчі властивості, відповідні цілі розвитку, меті і призначенню підприємства, ціннісним орієнтирам керівництва і персоналу, зовнішнім і внутрішнім можливостям, глибині проникнення в сформовану ситуацію. Якісна стратегія створює стабільну конкурентну перевагу, підвищує інтенсивність діяльності підприємства. У кінцевому рахунку, саме цей фактор є вирішальним в умовах спадаючої кризи [33, с. 26].

Практика показує, що сформований порядок прийняття і реалізації стратегічних рішень не систематизований належним образом, а фахівці і керівники слабо забезпечені мето-

Таблиця 3. Схема видів робіт, методів і технологій, що використовуються при формуванні стратегій підприємства [34, с. 26]

Вид дій 1	Методи і технології 2
<p><b>Аналіз</b> Оцінка підприємства з позицій макроекономічних індикаторів. Оцінка погроз підприємства з боку зміни зовнішнього середовища і поведіння конкурентів</p> <p><b>Прогнози</b> Динаміка параметрів ринку Динаміка параметрів підприємства</p> <p><b>Обґрунтування і вибір цілей</b> Цілі, їхня ідентифікація Вибір ринкових сегментів і локальних ринків Цільові пріоритети, цільові траєкторії Техніко-економічна оцінка економічної ефективності</p> <p><b>Формування стратегічних параметрів</b> Типова стратегія росту, конкурентна стратегія Стратегічні операції</p> <p><b>Формування стратегічних варіантів</b> Ідентифікація й оцінка вузлових проблем і ризиків</p>	<p>Інформаційні огляди, проекти, звіти, довідки, статистичні оцінки. Дослідження, методи збору даних, аналізу і статистичної оцінки.</p> <p>Сценарій розвитку. Нормативний метод. Екстраполяція тенденцій. Операційні дослідження, імітаційні моделі. Методи експертних оцінок. Моделі прийняття рішень, методи оцінки варіантів. Операційні дослідження. Аналіз ризику. Методи творчого мислення. Методи експертних оцінок. Портфель замовлень. Методи теорії запасів, теорії масового обслуговування. Методи мережного аналізу. Аналіз ризику. Методи вартісного аналізу. Методи експертних оцінок</p>



**Процес розробки і реалізації стратегії підприємства**

дологією і технологією управління. Область стратегічних рішень великий: вибір напрямків діяльності, пріоритету ресурсів, головних довгострокових партнерів, організаційної форми партнерства, способів розвитку потенціалу, можливостей використання сильних сторін підприємства, зниження негативних наслідків слабких сторін і погроз зовнішнього середовища, конкурентної й інноваційної антикризової стратегії.

Стратегічний характер здобувають застосування ресурсів (потоки, розподіл, збереження, доставка), функції структурних ланок, ділові процеси і продуктові проекти. Важливо бачити довгостроковий розвиток як самого підприємства, так і кожної його складової (елемента). Це обумовлює необхідність відпрацювання чіткої схеми взаємодії окремих видів робіт, методів і технологій, що використовуються при формуванні стратегії підприємства (табл. 3).

Процес розробки і реалізації стратегії складається з п'яти взаємозалежних управлінських завдань [35, с. 26]:

1. Формування стратегічного бачення майбутнього підприємства (визначення довгострокової перспективи розвитку, формулювання майбутнього образу і цілей підприємства).

2. Постановка цілей, переклад стратегічного бачення в практичну площину.

3. Розробка стратегії.

4. Реалізація стратегії.

5. Оцінка результатів і коректування стратегічного бачення, глобальних цілей, стратегії і її реалізації з урахуванням придбаного досвіду, що змінилися умов, появи нових ідей і можливостей (див. рис.).

**Висновки**

Формування стратегії підприємства в умовах перехідної динамічної економіки, нечіткої, неповної, інформації, яка швидко старіє, вимагає розробки нових методів. Як основний підхід до використання цих методів пропонується формування стратегії підприємства на основі використання комплексів взаємозалежних методів, причому структура комплексу цих методів повинна змінюватися залежно від ситуації і специфіки стратегічних завдань, що будуть розв'язуватися. Так, ефективним буде використання сполучення методів програмно-цільового управління з методами позиціонування підприємств на основі

аналізу ефективності. Таке сполучення найбільше ефективно для відносно стабільної ситуації в економіці і на фінансових ринках.

Якщо розробка стратегії підприємства, насамперед, є частиною підприємницької діяльності, то її реалізація – внутрішня адміністративна діяльність

Побудова системи управління підприємством, здатної розробити і здійснити стратегію, має включати:

- розробку внутрішньої організаційної структури, виходячи з недоліків стратегії;
- створення відмітних переваг, на яких базується стратегія; вибір фахівців на ключові позиції.

Розробка стратегічного фінансового бюджету, що забезпечує реалізацію стратегії, передбачає:

- наділення кожної організаційної одиниці бюджетом, що забезпечує виконання її частини стратегічного плану;
- контроль за ефективним використанням ресурсів.

Створення внутрішніх адміністративних систем, що забезпечують, вимагає:

- визначення і управління процедурами, що впливають на стратегію;
- розробки адміністративних і оперативних систем для дії в стратегічно критичних ситуаціях.

Розробка системи оплати і заохочення повинне включати:

- мотивацію організаційних одиниць і персоналу в інтересах реалізації стратегії;
- розробку системи матеріального і морального заохочення.

Робота з реалізації стратегії підприємства відноситься до сфери адміністративних завдань і містить у собі такі основні моменти [36, 29, с. 26]:

- створення організаційних можливостей для успішного виконання стратегії;
- управління бюджетом підприємства з метою раціонального розміщення фінансових ресурсів;
- визначення політики підприємства, що забезпечує реалізацію стратегії;
- мотивацію працівників для більш ефективної роботи, при необхідності видозміни їхніх обов'язків і характеру роботи з метою досягнення найкращих результатів по реалізації стратегії;
- узгодження розмірів винагороди з досягненням очікуваних результатів;
- створення сприятливої атмосфери усередині підприємства для успішного досягнення визначеної мети;
- створення внутрішніх умов, що забезпечують працівниками підприємства умови для щоденного ефективного виконання своїх стратегічних ролей;
- використання передового досвіду для постійного поліпшення діяльності;
- забезпечення внутрішнього управління, необхідного для реалізації стратегії і контролю за виконанням стратегії.

### Література

1. Виханський О.С. Стратегическое управление. – М. 1995; Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. – М. 1996; Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации / Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №4. – С. 104–109; Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент; Уч. пос. – М., 1997; Экономическая стратегия организации / Под ред. Градова А.П. – СПб.: 1995.
2. Прянишников Стратегическое управление фирмой у кризисных условиях // Дис. канд. эк. наук. – М.: 1999. – С. 3.
3. Новицкий Е.Г. Проблемы стратегического управления диверсифицированными корпорациями. – М.: БУКВИЦА, 2001. – 163 с., ил. С. 7–20.
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – М.: 1997. – С. 8.
5. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – М.: 1997. – С. 15.
6. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. – М.: Издательство «Финпресс», 1998. – 192 с.
7. Ефремов В.С. Стратеги бизнеса. Концепции и методы планирования. – М.: Издательство «Финпресс», 1998 г. – 192 с.
8. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.
9. Карлофф Б. Деловая стратегия. – М.: Экономика, 1991.
10. Von Neumann J. and Morgenstern O. Theory of Games and Economic Behavior, 2nd ed. Princeton: Princeton University Press, 1947. – P. 79–84.
11. Drucker Peter. The Practice of Management. New York: Harper & Brothers. 1954.
12. Chandler Alfred. Strategy' and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise. Cambridge, Mass: M.I.T. Press, 1962. – P. 13.
13. Ansoff H. Igor. Corporate: an Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion. New York: McGraw–Hill, 1965. – P. 118–121.
14. Hofer C., and Schendel D. Strategy Formulation: Analytical Concepts. St. Paul: West Publishing, 1978. – P. 17.
15. Learned E., Christensen R. C., Andrews K., and Guth W. D. Business Policy: Text and Cases. Homewood, 111.: Richard D. Irwin, 1969. P. 15.; Andrews K. The Concept of Corporate Strategy. 3rd ed. Homewood, 111.: Richard D. Irwin. 1987.
16. Там же, с. 26.
17. Прянишников Н.Н. Стратегическое управление в кризисных условиях // Дис... канд. эк. наук. – М.: 1999. – С. 48.
18. Ожегов С.И. Словарь русского языка. Изд–е 20–е. – М., 1988. – С. 449.
19. Прянишников Н.Н. Стратегическое управление фирмой в кризисных условиях // Дис. канд. эк. наук. – М.: 1999. – С. 13.
20. Ефремов В. С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. – М.: Издательство «Финпресс», 2001. С. 10.
21. Чуб Б.А. Стратегический менеджмент организации (www.cfin.ru).
22. Уотерман Р. Фактор обновления. – М.: Прогрес, 1988.
23. Прянишников Н.Н. Стратегическое управление фирмой в кризисных условиях // Дис. канд. эк. наук. – М.: 1999. – С. 16.
24. Казанков Н.С. // Финансы и кредит. 1999. – №12.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

25. Баранчев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №5.

26. Томпсон-мл. А.А., Стриклейд А.Дж. Стратегічний менеджмент. – М., 2003. – С. 35.

17. Дуфал В. Инструментарий для формирования стратегии предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №1.

28. Прянишников Н.Н. Стратегічне керування фірмою в кризових умовах // Дис. канд. эк. наук. – М.: 1999. – С. 17.

# РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

---

О.О. БОНДАРЕНКО,  
аспірант, Харківська національна академія міського господарства

## Визначення впливу факторів на показник утворення відходів I–III класів небезпеки за регіонами

*У роботі розроблені економетричні моделі залежностей показника утворення відходів I–III класів небезпеки для кожного регіону України, а також на основі цих моделей визначені величини впливу основних факторів на показник.*

**Постановка проблеми.** Внаслідок розвитку економіки України збільшується випуск продукції, для виробництва якої використовуються природні ресурси. Оскільки в Україні ще застосовується багато застарілих технологій по переробці цих ресурсів, це призводить до утворення великої кількості відходів, які забруднюють навколишнє природне середовище. Отже, проведення аналізу і моделювання процесів утворення небезпечних відходів є актуальною темою.

На основі ретроспективних даних по обсягах утворення відходів I – III класів небезпеки потрібно розробити економетричні моделі залежності показника величини утворення відходів I–III класів небезпеки від основних факторів для кожного регіону України.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В роботі [1] запропоновано метод прогнозування питомої ваги джерел фінансування інвестицій в основний капітал на ос-

нові економетричного моделювання залежностей відповідних показників інвестицій від факторів, а також визначені коефіцієнти впливу кожного фактору на показник.

У роботі [2] проведений аналіз структури зрушення у інвестиційних процесах з метою вивчення засобів підвищення продуктивності економіки України.

У роботі [3] викладені основні поняття і принципи теорії систем і системного аналізу, які застосовуються при аналізі економічних процесів і розробці стратегічних рішень розвитку економічних процесів.

У статистичному щорічнику [4] наведена статистична інформація, яка використана для проведення дослідження впливу факторів на показники утворення відходів I–III класів небезпеки за регіонами.

**Мета статті** – на основі розроблених економетричних моделей визначити вплив основних факторів на показник утворення відходів I–III класів небезпеки для кожного регіону України.

**Викладення основного матеріалу.** Для визначення економетричної залежності обсягів утворення відходів I–III класів небезпеки за регіонами від основних факторів за-

стосовано метод найменших квадратів. З цією метою відібрані основні фактори і використані їх значення (для кожного регіону окремо):

$x_{it}$  – значення  $i$ -го фактора в  $t$ -му році ( $i=1,2,\dots,n$ ;  $t=1,2,\dots,m$ );

$y_t$  – значення показника в  $t$ -му році.

На основі ретроспективних даних визначається гіпотеза про вид залежностей:

$$y(t) = f(x), \quad (1)$$

де  $y(t)$  – теоретичне значення показника в  $t$ -му році,

$$f(x) = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_i, \quad (2)$$

де  $a_i$  ( $i=0,1,2,\dots,n$ ) – невизначені параметри.

Ці параметри визначаються з вимог, що сума квадратів відхилень теоретичних значень показника від фактичних буде найменшою

$$Z = \sum_{t=1}^m (a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_{it} - y_t)^2 \rightarrow \min. \quad (3)$$

Ця чисто математична задача розв'язується за відомими методами за допомогою комп'ютеру.

Для отримання оцінки придатності функції (2) обчислюється коефіцієнт множинної детермінації  $R^2$  та відносна стандартна похибка  $H$  у відсотках:

$$R^2 = 1 - \frac{Z}{Dm}, \quad (4)$$

де  $Z$  обчислюється за формулою (3), а  $D$  є дисперсією величини показника  $y$ ,

$$H = \frac{100}{y_c} \sqrt{\frac{Z}{m}}. \quad (5)$$

Коефіцієнти впливу фактору на показник обчислюються як коефіцієнти еластичності показника у по відповідному фактору:

$$E_i = \frac{x_i a_i}{y}, \quad (6)$$

де величини  $x_i$  та  $y$  є середніми їх значеннями по кількості років

$$x_i = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m x_{it}, \quad (7)$$

$$y = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m y_t. \quad (8)$$

Чим ближче до одиниці, тим більша залежність показника від факторів.

Чим  $R^2$  менша величина  $H$ , тим краще (менша похибка і більша надійність). Якщо  $H$  – велика, це означає, що процес ще не налагодився і потрібно на це звернути увагу.

Значення показника у обсяг утворюваних відходів I–III класів небезпеки надходять у спеціально відведені місця відповідних регіонів (у тис. т) наведено в табл. 1.

Аналіз цієї таблиці показує, що динаміка утворення цих відходів є нестабільною. Отже, потрібно знайти вплив факторів, які можуть стабілізувати утворення відходів I–III класів небезпеки з тенденцією до істотного їх зменшення. За основні такі фактори обрані такі:

**Таблиця 1. Утворення відходів I–III класів небезпеки за регіонами, тис. т**

№	Назва регіону	Роки								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
0	Всього по Україні	2613	2543	1729	2437	2420	2412	2371	2585	
1	АР Крим	67,9	75,3	58,4	80,1	110,7	126,3	180,3	216,6	
2	Вінницька обл.	0,5	0,9	2,5	0,5	0,5	4,1	8,4	5,8	
3	Волинська обл.	0,3	0,5	1,6	1,1	0,7	1,1	0,9	1,0	
4	Дніпропетровська обл.	981	1014	299	250	309	297	303,7	403,2	
5	Донецька обл.	111	238	259	914	1026	675	700	807	
6	Житомирська обл.	0,2	0,2	0,5	0,3	0,4	6,5	5,1	5,6	
7	Закарпатська обл.	6,3	4,5	1,7	1,2	1,9	191	21	6,2	
8	Запорізька обл.	376	355	336	318	406	430	428	395	
9	Івано–Франківська обл.	15,4	16,6	14,5	15,0	17,5	20,5	12,4	9,8	
10	Київська обл.	0,6	0,6	1,4	15,7	12,7	9,1	8,8	7,4	
11	Кіровоградська обл.	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,7	2,7	3,1	
12	Луганська обл.	150	134	278	424	118	121	63	79	
13	Львівська обл.	1,1	2,2	2,5	2,2	1,1	0,8	3,7	2,9	
14	Миколаївська обл.	455	365	298	215	196	197	238	211	
15	Одеська обл.	12	5,1	14,1	32,4	15,2	5,5	6,2	7,2	
16	Полтавська обл.	39	23	12	22	35	71	109	146	
17	Рівненська обл.	3,7	3,7	3,7	4,0	5,9	7,0	5,2	3,5	
18	Сумська обл.	102	113	94	92	125	136	134	124	
19	Тернопільська обл.	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3	
20	Харківська обл.	261	148	28	22	20	66	81	91	
21	Херсонська обл.	1,9	6,5	6,0	7,2	2,5	18	28	29	
22	Хмельницька обл.	0,2	0,4	0,4	0,3	0,3	1,0	1,2	1,8	
23	Черкаська обл.	3,0	3,6	3,9	6,1	6,8	8,2	7,5	5,6	
24	Чернівецька обл.	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,2	0,2	
25	Чернігівська обл.	18,3	7,4	8,6	7,9	5,8	9,0	12,4	9,0	
26	Київ	4,7	24,5	3,7	3,8	3,0	7,4	8,9	13,5	
27	Севастополь	0,9	0,4	0,9	0,6	0,3	1,2	0,7	0,7	

Таблиця 2. Наявність відходів I–III класів небезпеки у спеціально відведених місцях за регіонами, тис. т

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	26244	23002	18728	31304	28349	21674	20121	20132
1	АР Крим	636,7	658,8	700	765,7	856,6	966,5	1129	1327
2	Вінницька обл.	5,5	6	3,7	3,7	0,9	1,2	0,8	0,5
3	Волинська обл.	0,4	0,7	1,4	0,8	0,6	0,7	0,7	1,3
4	Дніпропетровська обл.	9115	9019	3511	1023	958	951	943	946
5	Донецька обл.	2156	2084	2202	17418	14172	7270	6348	6183
6	Житомирська обл.	0,9	0,8	0,9	1,3	1,0	20,4	24,4	27,6
7	Закарпатська обл.	0,6	0,7	0,9	0,6	0,2	392	4,1	0,5
8	Запорізька обл.	6002	6135	6433	6328	6684	7477	7885	7844
9	Івано–Франківська обл.	641	53	50	52	50	50	51	55
10	Київська обл.	11,1	6,4	6,8	11,1	10,4	158	159	160
11	Кіровоградська обл.	14,8	14,9	14,8	14,7	14,7	15,2	16,0	15,2
12	Луганська обл.	3440	912	1571	1710	1741	1744	890	928
13	Львівська обл.	445	346	345	345	277	240	239	239
14	Миколаївська обл.	1934	1830	1290	943	829	680	543	456
15	Одеська обл.	167	166	890	920	933	1,9	2,5	1,5
16	Полтавська обл.	23,0	13,8	15,0	18,6	37,8	3,7	9,4	11,5
17	Рівненська обл.	4,6	6,4	7,5	8,3	9,3	9,9	10,4	12,3
18	Сумська обл.	1245	1357	1425	1498	1598	1661	1753	1812
19	Тернопільська обл.	0,3	0,4	0,5	0,5	0,2	0,1	0,1	0,2
20	Харківська обл.	65,6	62,9	65,7	68,5	5,4	8,8	90,8	95,0
21	Херсонська обл.	149	147	10,6	8,9	6,4	6,8	6,9	6,8
22	Хмельницька обл.	2,4	2,5	2,6	2,5	2,4	2,0	2,0	2,0
23	Черкаська обл.	7,2	2,9	3,1	1,1	1,0	2,1	2,8	1,0
24	Чернівецька обл.	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
25	Чернігівська обл.	3,3	4,5	5,2	5,9	5,1	6,6	6,5	3,1
26	Київ	171	170	170	154	155	3,1	2,9	2,8
27	Севастополь	0,5	0,6	0,9	0,5	0,5	0,5	0,5	0,3

Таблиця 3. Валовий регіональний продукт у фактичних цінах, млрд. грн.

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	138	183	204	244	345	441	544	680
1	АР Крим	4,08	5,48	6,03	7,31	9,90	12,8	16,0	20
2	Вінницька обл.	3,8	5,0	5,3	6,2	8,1	10,2	12,4	15,5
3	Волинська обл.	2,2	2,9	3,1	3,5	5,0	6,5	7,7	9,6
4	Дніпропетровська обл.	13,2	16,3	18,0	21,3	30,0	41,2	52,4	65,5
5	Донецька обл.	17,3	22,9	25,3	30,3	45,6	58,0	72,4	90,0
6	Житомирська обл.	2,8	3,2	3,6	4,2	6,0	7,4	8,8	11,0
7	Закарпатська обл.	2,1	2,8	3,2	4,0	5,3	6,7	8,2	10,2
8	Запорізька обл.	7,6	8,0	8,6	10,2	15,2	20,0	24,8	31,0
9	Івано–Франківська обл.	3,1	3,9	4,5	5,5	7,3	9,6	11,3	14,1
10	Київська обл.	5,9	6,4	6,9	8,1	11,9	15,4	19,2	24,0
11	Кіровоградська обл.	2,2	3,2	3,4	4,0	5,6	6,9	8,2	10,2
12	Луганська обл.	6,4	7,5	8,6	10,0	14,6	20,0	24,2	30,2
13	Львівська обл.	5,8	7,3	8,6	10,5	14,0	17,2	21,5	26,9
14	Миколаївська обл.	3,3	4,3	4,7	5,3	7,9	9,5	11,9	15,0
15	Одеська обл.	7,1	9,5	10,8	12,8	17,0	20,7	24,9	31,1
16	Полтавська обл.	5,7	6,6	7,8	8,8	14,0	18,1	22,2	27,8
17	Рівненська обл.	2,5	3,2	3,5	4,0	5,6	7,2	8,9	11,1
18	Сумська обл.	3,5	4,1	4,4	4,8	6,3	8,0	9,6	12,0
19	Тернопільська обл.	1,8	2,4	2,6	3,1	4,0	5,1	6,4	8,0
20	Харківська обл.	8,2	10,5	11,8	14,5	20,5	25,6	32,0	40,0
21	Херсонська обл.	2,3	3,0	3,3	3,8	5,2	6,5	7,6	9,5
22	Хмельницька обл.	3,0	3,6	4,0	4,7	6,3	8,0	9,6	12,0
23	Черкаська обл.	3,2	3,6	3,8	4,6	6,6	9,0	11,0	14,0
24	Чернівецька обл.	1,3	1,9	2,1	2,5	3,3	4,2	5,1	6,3
25	Чернігівська обл.	3,0	3,4	3,8	4,6	6,2	7,6	9,0	11,2
26	Київ	15,7	31,2	35,2	43,9	61,4	77,1	95,3	119,1
27	Севастополь	0,65	1,2	1,4	1,7	2,2	2,8	3,8	4,7

Таблиця 4. Кількість суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) за регіонами, тис.

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	835	889	936	981	1023	1070	1133	1187
1	АР Крим	34,7	37,3	39,4	41,7	43,3	45,2	47,6	49,8
2	Вінницька обл.	19,5	20,8	23,1	24,3	25,3	26,6	28,5	29,5
3	Волинська обл.	13,3	14,0	14,5	15,1	15,6	16,2	17,3	18,0
4	Дніпропетровська обл.	67,7	71,9	75,9	80,0	83,8	87,7	92,4	96,6
5	Донецька обл.	68,4	71,5	74,3	76,4	78,6	80,9	83,9	87,6
6	Житомирська обл.	16,1	17,1	17,9	18,6	19,4	20,3	21,9	23,1
7	Закарпатська обл.	15,6	16,2	16,7	16,8	17,1	17,9	19,0	19,9
8	Запорізька обл.	31,5	34,1	36,7	39,0	40,8	42,3	44,4	46,2
9	Івано-Франківська обл.	19,6	20,6	20,9	21,4	21,7	22,5	23,3	23,8
10	Київська обл.	27,1	29,7	31,8	33,7	35,9	38,3	41,9	45,3
11	Кіровоградська обл.	17,3	18,4	19,3	20,2	21,0	21,7	22,7	23,3
12	Луганська обл.	31,3	32,8	34,2	35,9	37,5	39,0	40,8	42,3
13	Львівська обл.	45,1	47,4	49,5	51,7	53,5	55,4	58,2	60,4
14	Миколаївська обл.	26,2	28,4	30,2	31,6	32,8	34,1	35,8	37,4
15	Одеська обл.	51,5	54,9	56,7	58,4	60,8	64,0	67,9	71,1
16	Полтавська обл.	26,9	28,7	29,8	30,9	31,7	32,6	34,2	35,2
17	Рівненська обл.	14,0	14,6	15,1	15,8	16,4	16,9	17,6	18,3
18	Сумська обл.	18,4	19,3	20,0	20,1	21,1	21,7	22,6	22,9
19	Тернопільська обл.	16,5	17,2	17,8	18,3	18,6	19,0	20,1	20,5
20	Харківська обл.	57,2	59,3	61,0	63,0	65,4	68,2	71,0	72,7
21	Херсонська обл.	22,5	24,0	25,0	25,8	26,5	27,0	28,0	28,6
22	Хмельницька обл.	17,9	19,4	20,5	21,5	22,5	23,3	24,8	25,7
23	Черкаська обл.	18,7	20,1	21,1	22,3	23,1	24,1	25,8	26,8
24	Чернівецька обл.	11,3	11,7	12,0	12,4	12,9	13,6	14,7	15,5
25	Чернігівська обл.	13,8	14,8	15,5	16,5	17,2	17,7	18,5	18,7
26	Київ	123,6	135,3	147,2	160,0	171,0	183,7	199,0	215,5
27	Севастополь	9,3	9,8	9,6	9,3	9,8	10,6	11,5	12,6

Таблиця 5. Інвестиції в основний капітал за регіонами у фактичних цінах, млрд. грн.

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	23,6	32,6	37,2	51,0	75,7	93,1	125	188,5
1	АР Крим	0,78	1,21	1,48	1,91	2,74	3,37	4,68	7,01
2	Вінницька обл.	0,36	0,55	0,63	0,86	1,15	1,69	2,50	4,14
3	Волинська обл.	0,28	0,53	0,62	0,73	1,06	1,19	1,84	2,87
4	Дніпропетровська обл.	2,25	2,80	2,92	4,25	5,90	7,79	10,74	14,87
5	Донецька обл.	2,90	3,71	3,82	4,85	7,24	9,60	11,73	16,90
6	Житомирська обл.	0,26	0,33	0,54	0,61	0,85	1,13	1,55	2,44
7	Закарпатська обл.	0,33	0,52	0,59	1,02	1,11	1,11	2,02	2,64
8	Запорізька обл.	1,19	1,31	1,53	2,15	2,75	3,3	3,90	6,41
9	Івано-Франківська обл.	0,61	0,85	0,95	1,13	1,59	1,68	2,62	4,01
10	Київська обл.	0,95	1,32	1,66	2,92	3,55	4,52	7,03	12,66
11	Кіровоградська обл.	0,97	0,42	0,50	0,70	1,36	1,28	1,78	2,48
12	Луганська обл.	1,03	1,27	1,39	1,90	2,94	4,36	5,54	9,76
13	Львівська обл.	1,06	1,36	1,81	2,56	3,63	4,68	5,9	8,29
14	Миколаївська обл.	0,46	0,75	1,04	1,31	1,96	2,53	3,12	3,70
15	Одеська обл.	1,35	2,47	2,61	3,31	5,14	5,15	7,34	10,5
16	Полтавська обл.	1,44	1,41	1,83	2,16	2,89	3,71	4,76	6,67
17	Рівненська обл.	0,36	0,6	0,70	10,8	1,94	1,18	2,14	2,92
18	Сумська обл.	0,6	0,98	0,9	0,93	1,10	1,44	1,51	2,44
19	Тернопільська обл.	0,2	0,27	0,32	0,45	0,63	0,89	1,21	1,98
20	Харківська обл.	1,37	1,69	2,47	3,53	5,06	5,77	8,0	12,05
21	Херсонська обл.	0,28	0,4	0,4	0,55	0,89	10,8	1,50	2,32
22	Хмельницька обл.	0,46	0,57	0,73	0,90	1,75	1,46	2,07	3,13
23	Черкаська обл.	0,33	0,43	0,58	0,96	2,41	2,05	3,3	4,24
24	Чернівецька обл.	0,14	0,24	0,33	0,52	0,66	0,76	1,45	2,33
25	Чернігівська обл.	0,43	0,55	0,59	0,82	1,14	1,33	1,52	2,42
26	Київ	3,81	5,64	5,91	8,48	13,9	19,5	24,9	38,2
27	Севастополь	0,13	0,14	0,26	0,4	0,42	0,54	0,72	1,09

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

$x_1$  – наявність відходів І–ІІІ класів небезпеки, які знаходяться у спеціально відведених місцях регіонів, тис. т (табл. 2);

$x_2$  – валовий регіональний продукт у фактичних цінах, млрд. грн.;

$x_3$  – кількість суб'єктів єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, тис. (табл. 4);

$x_4$  – величина інвестицій в основний капітал у фактичних цінах, млрд. грн. (табл. 5).

Результати розрахунків такі:

*Для України в цілому:*

$$y_0 = 7839 + 0,058x_1 + 8,73x_2 - 9,2x_3 - 7,7x_4, \\ R^2 = 0,88; H = 3,8\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 0,6; E_2 = 1,3; E_3 = -3,8; E_4 = -0,25.$$

*Для АР Крим:*

$$y_1 = 96,2 + 0,198x_1 + 8,58x_2 - 15,6x_3 - 7,25x_4, \\ R^2 = 0,98; H = 5,7\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 1,5; E_2 = 0,8; E_3 = -2,5; E_4 = -0,2.$$

*Для Вінницької області:*

$$y_2 = -19 + 1,08x_1 + 1,84x_2 + 0,35x_3 - 3,33x_4, \\ R^2 = 0,75; H = 4,1\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 1,1; E_2 = 5,2; E_3 = 3; E_4 = -1,7.$$

*Для Волинської області:*

$$y_3 = -5,5 + 1,19x_1 + 0,061x_2 + 0,4x_3 - 1,03x_4, \\ R^2 = 0,97; H = 7\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 1,1; E_2 = 0,3; E_3 = 6,8; E_4 = -1,3.$$

*Для Дніпропетровської області:*

$$y_4 = -2142 + 0,127x_1 - 20,8x_2 + 30,5x_3 + 57,6x_4, \\ R^2 = 0,97; H = 10\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 0,9; E_2 = -1,4; E_3 = 5,2; E_4 = 0,8.$$

*Для Донецької області:*

$$y_5 = -757,2 + 0,045x_1 + 8,17x_2 + 10,66x_3 - 23,24x_4, \\ R^2 = 0,98; H = 8\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 0,68; E_2 = 0,62; E_3 = 1,4; E_4 = -0,3.$$

*Для Житомирської області:*

$$y_6 = 0,7 + 0,27x_1 + 0,58x_2 - 0,078x_3 - 2,95x_4, \\ R^2 = 0,96; H = 22\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 1,1; E_2 = 1,4; E_3 = -0,6; E_4 = -0,2.$$

*Для Закарпатської області:*

$$y_7 = -16,1 + 0,46x_1 + 1,9x_2 + 3,98x_3 - 10,1x_4, \\ R^2 = 0,99; H = 15\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 0,8; E_2 = 0,3; E_3 = 2,3; E_4 = 0,3.$$

*Для Запорізької області:*

$$y_8 = 778,3 - 0,09x_1 + 28,5x_2 + 0,868x_3 - 94,2x_4, \\ R^2 = 0,86; H = 3,8\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -1,6; E_2 = 1,2; E_3 = 0,1; E_4 = -0,7.$$

*Для Івано-Франківської області:*

$$y_9 = 223,6 - 0,016x_1 + 5,7x_2 - 10,7x_3 - 9,66x_4, \\ R^2 = 0,97; H = 3,6\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -0,13; E_2 = 2,8; E_3 = -15; E_4 = -1.$$

*Для Київської області:*

$$y_{10} = -60,7 - 0,04x_1 - 0,8x_2 + 2,4x_3 - 1,13x_4, \\ R^2 = 0,6; H = 20\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -0,4; E_2 = -1,4; E_3 = 12; E_4 = -0,7.$$

*Для Кіровоградської області:*

$$y_{11} = -10,1 + 1,27x_1 + 0,15x_2 - 0,52x_3 + 1,65x_4, \\ R^2 = 0,92; H = 30\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 1,9; E_2 = 0,8; E_3 = -10; E_4 = 1,8.$$

*Для Луганської області:*

$$y_{12} = -2666,4 + 0,027x_1 - 78x_2 + 100x_3 + 87,4x_4, \\ R^2 = 0,76; H = 32\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 0,25; E_2 = -7; E_3 = 21; E_4 = 1,7.$$

*Для Львівської області:*

$$y_{13} = -21,9 + 0,021x_1 + 1,34x_2 + 0,24x_3 - 3,73x_4, \\ R^2 = 0,5; H = 32\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 3; E_2 = 8,7; E_3 = 6; E_4 = -6,5.$$

*Для Миколаївської області:*

$$y_{14} = 1162 + 0,12x_1 + 6,7x_2 - 39x_3 + 94,4x_4, \\ R^2 = 0,95; H = 72\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 0,5; E_2 = 0,2; E_3 = -4,6; E_4 = 0,65.$$

*Для Одеської області:*

$$y_{15} = 30,54 + 0,0168x_1 + 1,02x_2 - 0,57x_3 - 1,54x_4, \\ R^2 = 0,6; H = 40\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 0,4; E_2 = 1,4; E_3 = -2,8; E_4 = -0,6.$$

*Для Полтавської області:*

$$y_{16} = 329 - 0,44x_1 + 4,88x_2 - 12,64x_3 + 20,24x_4, \\ R^2 = 0,98; H = 11\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -0,12; E_2 = 1,2; E_3 = -7; E_4 = 1,1.$$

*Для Рівненської області:*

$$y_{17} = -46 - 0,9x_1 - 0,7x_2 + 4x_3 - 1,5x_4, \\ R^2 = 0,5; H = 18\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -1,6; E_2 = -0,9; E_3 = 13; E_4 = -0,5.$$

*Для Сумської області:*

$$y_{18} = -73,2 - 12x_1 + 8,5x_2 - 17,1x_3 - 31,4x_4, \\ R^2 = 0,64; H = 8\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -1,6; E_2 = 0,5; E_3 = 3; E_4 = -0,3.$$

*Для Тернопільської області:*

$$y_{19} = 2,42 + 0,4x_1 + 0,22x_2 - 0,15x_3 - 0,5x_4,$$

$$R^2=0,72; H=7\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1=0,3; E_2=2,5; E_3=-7; E_4=-1.$$

Для Харківської області:

$$y_{20}=4305+0,35x_1+62,7x_2-78,4x_3-87,1x_4,$$

$$R^2=0,92; H=23\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1=0,2; E_2=14; E_3=-56; E_4=-5.$$

Для Херсонської області:

$$y_{21}=-34,9+0,05x_1+6,3x_2+0,77x_3-7,7x_4,$$

$$R^2=0,86; H=30\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1=0,17; E_2=2,6; E_3=1,6; E_4=-0,6.$$

Для Хмельницької області:

$$y_{22}=-1,16+1,8x_1+0,78x_2-0,27x_3-x_4,$$

$$R^2=0,99; H=3\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1=5,6; E_2=-7; E_3=-8; E_4=-2.$$

Для Черкаської області:

$$y_{23}=-27,7+0,22x_1-0,64x_2+1,7x_3-0,29x_4,$$

$$R^2=0,7; H=17\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1=0,1; E_2=-0,8; E_3=6,8; E_4=-0,1.$$

Для Чернівецької області:

$$y_{24}=2,31+0,62x_1+0,45x_2-0,26x_3-0,43x_4,$$

$$R^2=0,73; H=40\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1=0,5; E_2=8; E_3=-20; E_4=-2.$$

Для Чернігівської області:

$$y_{25}=65-0,9x_1+7,6x_2-4,2x_3-24,5x_4,$$

$$R^2=0,74; H=19\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1=-0,5; E_2=4,8; E_3=-7; E_4=-2,8.$$

Для м. Києва:

$$y_{26}=200,5+0,024x_1+2,27x_2-1,8x_3-1,75x_4,$$

$$R^2=0,7; H=40\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1=0,3; E_2=15; E_3=-34; E_4=-3.$$

Для м. Севастополя:

$$y_{27}=-1,1+0,64x_1-0,33x_2+0,17x_3+1,1x_4,$$

$$R^2=0,13; H=35\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1=0,5; E_2=-1; E_3=2,5; E_4=0,7.$$

Аналіз отриманих розрахунків показує:

Коефіцієнт множинної детермінації для більшості регіонів є високим. Він менший для таких регіонів, як Львівська, Рівненська області, м. Севастополь. Для цих регіонів характерна безсистемність заходів по зменшенню відходів.

Відносна стандартна похибка завелика для таких регіонів: Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Одеська, Рівненська, Харківська, Херсонська, Чернівецька області, м. Київ, м. Севастополь. Це означає, що в цих регіонах відсутня система природоохоронних засобів.

У таких регіонах від'ємний коефіцієнт еластичності  $E_1$ : Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Чернігівська області. Це означає, що в цих регіонах ще не критична ситуація по збереженню цих відходів.

Коефіцієнт еластичності  $E_2$  по валовому регіональному продукту є від'ємним по таких регіонах: Дніпропетровська, Київська, Луганська, Рівненська, Черкаська області, м. Севастополь. Це означає, що в цих регіонах існує нормальна ситуація: валовий продукт може збільшуватися без збільшення утворення відходів (у цих областях є резерв по утворенню відходів).

Коефіцієнт еластичності  $E_3 < 0$  по кількості підприємств та організацій в регіоні по таких регіонах: у цілому по Україні, АРК, Житомирській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Тернопільській, Харківській, Хмельницькій, Чернівецькій, Чернігівській областях, м. Києву. Це означає, що в цих регіонах є можливості збільшення кількості підприємств без збільшення відходів.

Коефіцієнт еластичності  $E_4$  по капітальних інвестиціях є позитивним по таких регіонах: Дніпропетровській, Кіровоградській, Луганській, Миколаївській, Полтавській областях, м. Севастополь. Це означає, що в цих областях інвестиції слабо використовуються для природоохоронних заходів, зокрема для зменшення відходів I-III класів небезпеки.

### Висновки

Запропонована методика визначення коефіцієнтів еластичності і використання їх як значення важелів впливу факторів на утворення відходів I-III класів небезпеки дає можливість з'ясувати ті рішення, які можуть зменшити утворення відходів.

### Література

1. Бондаренко О.О. Прогнозування питомої ваги джерел фінансування інвестицій в основний капітал // Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні»; вип. 11. – К.: НДЕІ. – 2008. – С. 7–10.
2. Кожем'якіна С.М. Структурні зрушення в інвестиційних процесах економіки України // Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні»; вип. 11. – К.: НДЕІ. – 2008. – С. 66–71.
3. Крушевський А.В. Теорія систем і системний аналіз // А.В. Крушевський, Д.П. Крушевська, О.А. Скларенко, В.Є. Скларенко; навч. посіб. – К.: ЦІППО, 2006. – 159 с.
4. Статистичний щорічник України 2007. – К.: Консультант, 2008. – 572 с.

# Агентства регіонального розвитку: світовий досвід та шляхи подальшого розвитку в Україні

*У статті аналізується відповідний світовий досвід, розглядається питання підвищення ефективності діяльності мережі Агентств регіонального розвитку в Україні (далі АРР) з точки зору їх сприяння регіональному розвитку. Оцінюються наявні можливості удосконалення взаємодії центру та регіонів у сфері формування та реалізації державної регіональної політики.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку української держави реалізація державної регіональної політики потребує використання всіх наявних інструментів, відомих у світовій практиці. Створення у 2007 році центрального органу виконавчої влади, який є відповідальним за впровадження державної регіональної політики (Міністерства регіонального розвитку та будівництва), відкрило нові можливості для цього. Існує гостра потреба у створенні і ефективному функціонуванні на комерційних засадах певних осередків інтелектуального, інноваційного та фінансового ресурсу на регіональному рівні, базовою ідеєю яких була б заінтересованість у соціальному, економічному та гуманітарному розвитку конкретного регіону.

З огляду на тотожність цілей своєї діяльності такі осередки у регіонах могли б активно співпрацювати з Міністерством регіонального розвитку та будівництва України (Мінрегіонбудом) щодо впровадження єдиної державної регіональної політики, значно підвищуючи якість рішень, що приймаються в цій сфері. У світовій практиці такими осередками є Агентства регіонального розвитку (АРР).

Діюча на сьогодні в Україні мережа з понад 150 АРР, на нашу думку, не є достатньо ефективною через внутрішні організаційні, фінансові та інституційні недоліки, а також відсутність належного рівня координації з боку держави процесу їх створення та діяльності. Координація такої діяльності на урядовому рівні потребує достатнього нормативно-правового регулювання, яке в Україні зараз фактично взагалі відсутнє.

Розробленість проблеми. Нормативно-правовими передумовами створення агентств регіонального розвитку в Україні були завдання, визначені Указом Президента України від 25.05.2001 р. «Про Концепцію державної регіональної політики» [1] та розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13.09.2001 р. №437-р «Про заходи щодо реалізації Концепції державної регіональної політики» [2].

Створення АРР в Україні відбувається на засадах партнерства між державним, приватним та громадським секторами та відповідно до законів України «Про господарські товариства», «Про об'єднання громадян», «Про підприємство», інших нормативно-правових актів. Загалом, на жаль, цей процес носить спонтанний характер, навіть незважаючи на той факт, що у серпні 2002 року Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України розробило та надіслало до місцевих органів влади Методичні рекомендації щодо створення та функціонування АРР.

**Мета статті.** Визначення напрямів удосконалення діючої в Україні мережі АРР з метою перетворення їх на науково-методичні та організаційно-впроваджувальні центри консалтингової допомоги Мінрегіонбуду (уряду взагалі) та місцевим органам виконавчої влади з широкого кола питань регіонального розвитку.

**Викладення основного матеріалу.** Протягом останніх років в Україні триває процес формування інституційної структури забезпечення регіонального розвитку. Важливим елементом такої структури мають стати АРР.

Логічним є питання, що ж ми маємо розуміти під назвою «агентство регіонального розвитку» та яка мета діяльності цієї інституції?

За визначенням Європейської асоціації агентств регіонального розвитку (EURORADA), АРР – будь-яка організація, основною місією якої є узагальнення колективного інтересу до розвитку певної території.

Майже подібним є поняття АРР у вітчизняній практиці, де під АРР розуміють інституцію, завданням якої є сприяння розвитку і зростанню соціально-економічного потенціалу та конкурентоспроможності певної території, а також рівня життя її населення [3].

Метою діяльності АРР є координація ініціатив просторового розвитку регіону.

Засновниками АРР в Україні, як правило, виступають фізичні особи, конкретні підприємства, громадські організації і лише в окремих випадках – регіональні органи виконавчої влади. Основні форми та типи власності АРР представлені на рис. 1.

Крім того, суттєво різняться масштаби їх діяльності – від території двох областей (Донецька і Луганська), як, наприклад, АРР «Донбас», до території окремого міста (напри-



**Рисунок 1. Форми та типи власності агентств регіонального розвитку**

клад, агентство регіонального розвитку та інновацій «ТЕС–Мукачєво»).

Основні джерела надходження коштів для АРР наведені на рис. 2.

Можна говорити, що частина існуючих АРР достатньо активно співпрацюють із регіональними органами влади, беруть участь у розробці та реалізації програм розвитку регіонів та запровадженні стратегічного планування на місцевому рівні. Особливо слід підкреслити, що в рамках проєктів, які впроваджуються та реалізуються агентствами, вирішуються також соціальні проблеми окремих територій.

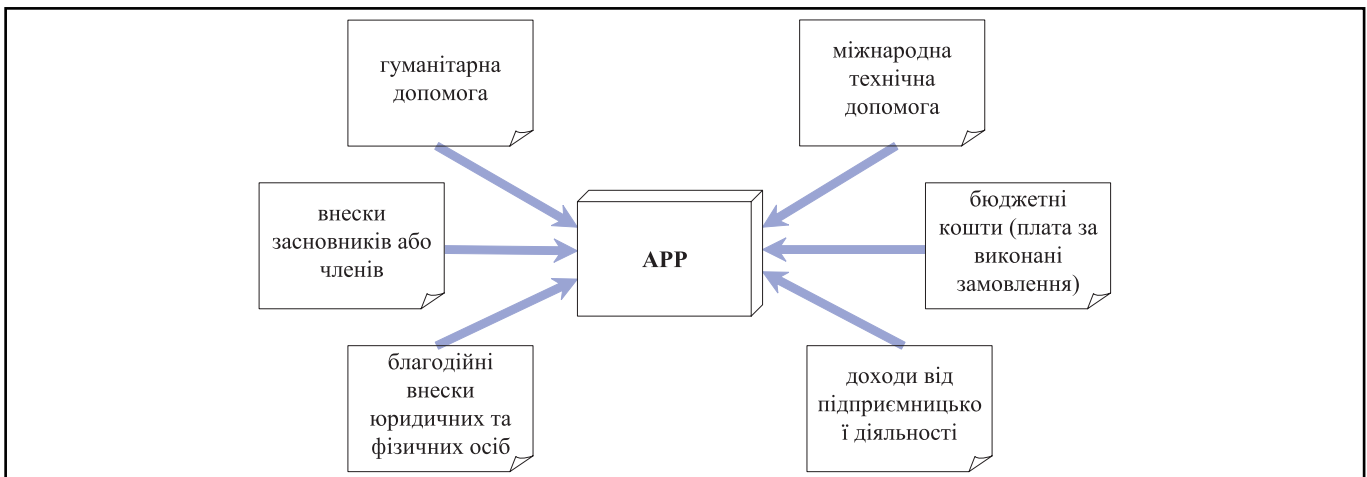
У той же час професійна діяльність АРР загалом має суттєві недоліки, що знаходяться в площині недостатньої скоординованості дій у напрямі усебічного комплексного розвитку регіонів. Існують значні резерви у залученні агентств до розробки стратегій і програм соціально-економічного розвитку регіонів. Робота лише близько двох відсотків АРР тісно пов'язана саме з такою діяльністю, решта працюють виключно як комерційні підприємства по наданню окремих видів платних послуг на певній території і не займаються питаннями регіонального розвитку.

На нашу думку, діюча в Україні мережа АРР ще не має системного характеру, тобто відсутній чіткий взаємозв'язок управління регіональним розвитком між ланками: центр – АРР та місцеві органи влади – АРР. Інтеграція мережі АРР як третього елемента можливого системного трикутника, де вершиною має стати Мінрегіонбуд, а кутами – місцеві органи влади та АРР, значно підвищила б ефективність державної регіональної політики, особливо тих її компонентів які мають стратегічну, організаційну, консультативну та науково-методичну спрямованість [4].

Крім того, мережа з більш ніж ста п'ятдесяти АРР (різних за масштабом і сферами своєї діяльності) є, на нашу думку, занадто великою (дані щодо кількості діючих в Україні АРР у регіональному розрізі представлена на рис. 3).

Оптимальною кількістю можна вважати таку, яка б дорівнювала кількості областей, а саме 25. Це підтверджує досвід роботи подібних інституцій у найбільш розвинутих країнах Європи.

Вивчення світової практики дозволяє зробити висновок, що чітка і ефективна система функціонування АРР як інструменту регіонального розвитку, розроблена в Англії, мо-



**Рисунок 2. Джерела надходження коштів для АРР**

Регіон (область)	Кількість
Автономна Республіка Крим	-
Вінницька	3
Волинська	3
Дніпропетровська	1
Донецька	1
Житомирська	8
Закарпатська	4
Запорізька	7
Івано-Франківська	9
Київська	3
Кіровоградська	5
Луганська	1
Львівська	45
Миколаївська	7
Одеська	1
Полтавська	4
Рівненська	2
Сумська	2
Тернопільська	7
Харківська	5
Херсонська	6
Хмельницька	10
Черкаська	4
Чернівецька	3
Чернігівська	11
м.Київ	1
м.Севастополь	1

Рисунок 3. Діючі агентства регіонального розвитку в розрізі регіонів

гла б бути рекомендована як приклад для розбудови відповідної системи і в Україні. Організаційні основи діяльності APP в Англії подані на рис. 4.

Розглянемо більш детально англійський досвід функціонування APP, де вони є позавідомчими громадськими органа-

ми, створеними одним з офісів уряду Англії в регіонах для забезпечення розвитку, насамперед економічного, у кожному окремому регіоні. Зараз по одному APP існує у кожному з регіонів Англії, які є суб'єктом статистичного обліку першого рівня в рамках системи NUTS. Подібна діяльність здійсню-

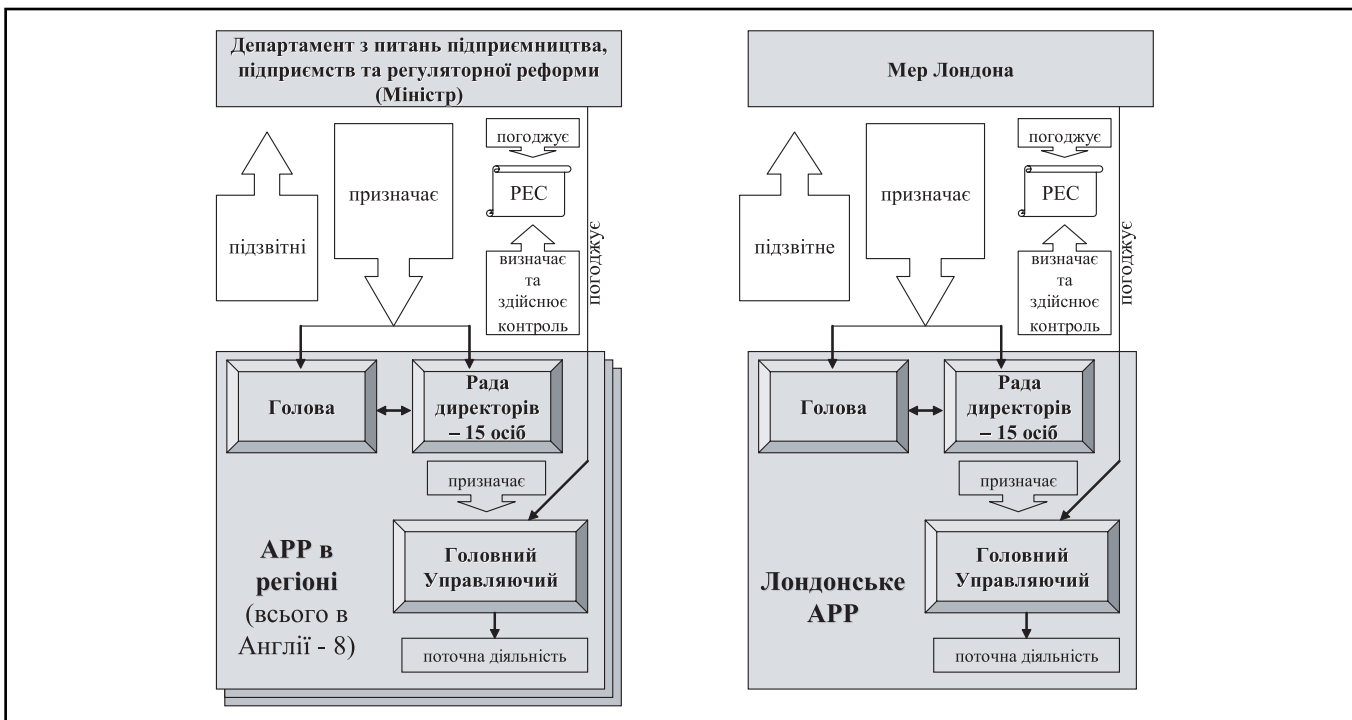


Рисунок 4. Організаційні основи діяльності APP в Англії

ється в Уельсі – Департаментом економіки та транспорту Валійської урядової асамблеї, у Північній Ірландії – Департаментом підприємств, торгівлі та інвестиційної діяльності, у Шотландії – Шотландським підприємством [5].

APP були створені відповідно до Закону про Агентства регіонального розвитку (1998), і з того часу їх вплив та можливості постійно зростають. На сьогодні основними статутними цілями APP є такі:

1. Подальший економічний розвиток та регенерація територій.
2. Сприяння підвищенню ефективності підприємницької діяльності та розвитку конкуренції.
3. Сприяння зайнятості населення.
4. Внесок у забезпечення сталого економічного розвитку.

Фінансування APP здійснюється п'ятьма урядовими департаментами, а саме: з питань підприємництва, підприємств та регуляторної реформи; з питань громад та місцевого урядування; з питань інновацій, університетів та професійної підготовки; з питань охорони навколишнього природного середовища, продуктів харчування та земельних відносин; з питань культури, засобів масової інформації та спорту.

Фінансові ресурси, що надходять із зазначених департаментів, акумулюються в рамках Єдиної програми, а потім надходять до APP. Загальний обсяг фінансування в рамках цієї Єдиної програми становив: у 2004–2005 роках – 1,847 млрд. ф.ст.; у 2005–2006 роках – 2,163 млрд. ф.ст.; у 2006–2007 роках – 2,244 млрд. ф.ст.; у 2007–2008 роках – 2,297 млрд. ф.ст.

Також APP отримали від офісів уряду повноваження щодо управління фондами регіонального розвитку, що надаються ЄС, але розширення ЄС у значній мірі зменшило обсяги їх надходження до Об'єднаного Королівства.

Вісім із дев'яти APP, підзвітні Департаменту з питань підприємництва, підприємств та регуляторної реформи, єдиним виключенням є Лондонське агентство розвитку, яке підзвітне безпосередньо меру Лондона та Лондонській асамблеї.

Кожне APP очолює голова і дирекція з 15 осіб, що призначається міністром Департаменту з питань підприємництва, підприємств та регуляторної реформи (окрім Лондона, де призначає мер Лондона). Усі голови APP – підприємці, в той же час дирекція складається з представників бізнесу, місцевого уряду, професійних спілок та інших громадських організацій.

Відповідальність за поточну діяльність APP несе головний управляючий, який призначається дирекцією за погодженням міністра Департаменту з питань підприємництва, підприємств та регуляторної реформи (або мера Лондона для Лондонського агентства розвитку).

Статутні цілі APP поширюються на регіональні економічні стратегії (РЕС) кожного регіону. APP створюють та забезпечують виконання РЕС для регіону в цілому. Таким чином, це не просто документ, який спрямовує діяльність лише APP, а також регламентує діяльність інших організацій. Кожне APP

оновлює свою РЕС на постійній основі (приблизно кожні три роки), консультуючись при цьому із своїми партнерами та акціонерами в регіоні, включаючи місцевий уряд, інші громадські організації та інші групи інтересів. РЕС мають бути надані Департаменту з питань підприємництва, підприємств та регуляторної реформи для погодження.

APP намагаються досягти своїх цілей різними шляхами. Найбільш очевидний з них – фінансування проектів, спрямованих на їх досягнення, безпосередньо APP, або опосередковано через фінансові інституції. Другий шлях – вони шукають інших впливових акціонерів у регіоні для їх подальшого залучення. Третій шлях – вони шукають можливості впливати на політику центрального уряду.

Для посилення впливу на центральний уряд APP працюють спільно у кількох напрямках, беручи на себе «лідіруючу» роль. Крім того, спільний фонд APP – центральний секретаріат – координує таку діяльність.

З метою перетворення APP в Україні на дієвий елемент механізму стимулювання розвитку регіонів та підвищення їх інституційної спроможності щодо вирішення основних завдань соціально-економічного розвитку в сучасних умовах за своєю сутністю вони мають бути науково-методичними та організаційно-впроваджувальними центрами консалтингової допомоги органам управління на державному та місцевому рівнях з широкого кола питань регіонального розвитку.

Співпрацю Мінрегіонбуду з APP доцільно будувати на договірних засадах (APP не повинні бути регіональними підрозділами і підпорядковуватись безпосередньо Мінрегіонбуду). На наш погляд, підпорядкування має носити опосередкований характер – через нормативно-методичну, організаційно-технологічну і технічну допомогу, певні фінансові інструменти та орієнтуватися на:

- активну участь APP (через Мінрегіонбуд) у виробленні загальнодержавної регіональної політики;
- розробку типових регіональних завдань з втілення регіональної політики на місцях;
- забезпечення єдиного міжрегіонального підходу до процедур втілення єдиної державної регіональної політики;
- розробку методичних рекомендацій та вказівок APP з вирішення ними конкретних завдань регіональної політики (розробки бізнес-планів соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць або господарських структур, інноваційних та інвестиційних проектів, вивчення та обґрунтування можливостей залучення різних форм інвестицій тощо);
- відпрацювання типового переліку консалтингових послуг, що надаються APP та їх нормативно-методичне супроводження і організаційно-технологічне забезпечення;
- залучення коштів міжнародної технічної допомоги для підтримки функціонування APP, сприяння підготовці висококваліфікованих фахівців (у тому числі за кордоном), розповсюдження позитивного досвіду роботи;

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– відстоювання інтересів регіональної політики (та АРР) засобами нормативно-правової ініціативи перед центральними органами законодавчої та виконавчої влади.

При цьому така співпраця Мінрегіонбуду з АРР вимагає високого фахового рівня кадрового складу зазначених інституцій, що дозволить АРР якісно виконувати договірну роботу, а Мінрегіонбуду отримати право атестації регіональних інституцій на предмет надання їм офіційного статусу «агентство регіонального розвитку», розгляду спірних питань, що можуть виникнути при оцінці результатів роботи АРР замовниками, а можливо, як це здійснюється в Англії, й призначення керівників регіональних АРР, тощо.

На регіональному рівні функціональну діяльність АРР доцільно орієнтувати на вирішення таких основних завдань:

– розробку стратегій, прогнозів та програм (бізнес-планів) економічного та соціального розвитку областей, адміністративних районів, міст або селищ, окремих сільських рад чи їх груп; бізнес-проектів перспективного розвитку господарських утворень з урахуванням перспектив розвитку регіонів, де розташовані зазначені об'єкти та кон'юнктури внутрішнього ринку країни взагалі, бізнес-паспортів територій та господарських утворень з метою обґрунтування їх привабливості для вкладання інвестицій; пропозицій щодо впровадження ефективних механізмів стимулювання поновлення роботи або перепрофілювання функціонально найважливіших підприємств регіонів (якщо є підприємства, що тимчасово не працюють), оновлення технологічної бази виробництва, пропозицій щодо впровадження ефективних механізмів господарювання на землі (у тому числі для фермерських господарств) пропозицій щодо розвитку малого підприємництва та надання підтримки і консультацій підприємцям; пропозицій щодо стабілізації та подальшого розвитку місцевого ринку праці, забезпечення ефективної зайнятості, пропозицій щодо розвитку соціальної сфери та інженерних комунікацій, пропозицій щодо формування комунальної власності територіальних громад міст, селищ, сіл; пропозицій щодо створення сприятливих фінансово-кредитних, нормативно-правових, податкових, інформаційно-інноваційних та інших умов стосовно відродження конкретних територій (наприклад, депресивних) та наступного їх комплексного економічного і соціального розвитку;

– сприяння експорту, розширенню міжнародної діяльності підприємств і розробці новітніх технологій;

– пошук шляхів для стимулювання розвитку виробничої кооперації та інтеграції виробництв конкретних територій (замовників робіт) у функціонуючі виробничо-територіальні комплекси країни;

– розвиток транскордонного співробітництва (у разі наявності єврорегіону), видавничої, виставкової та інших видів діяльності, спрямованих на створення позитивного іміджу регіону;

– залучення до розробки конкретних документів з проблем соціально-економічного розвитку регіонів заінтересованої у їх розробці громадськості.

Основними ризиками, на нашу думку, у діяльності АРР можуть бути такі:

– відсутність нормативно-правових умов здійснення такої діяльності та чіткої системи її ліцензування;

– недостатнє розуміння з боку місцевих органів влади специфіки діяльності АРР, як результат, сприйняття АРР як конкурента, а не партнера, що може заважати при виконанні важливих завдань регіонального розвитку;

– необхідність підготовки кадрів для АРР відповідного фахового рівня з достатнім досвідом роботи у сфері регіонального розвитку;

– фінансові ризики, пов'язані з обмеженістю фінансових ресурсів (особливо актуально для громадських, неприбуткових, державних організацій) або з веденням підприємницької діяльності.

### Висновки

Формування мережі АРР з інституцій, які функціонують на комерційних засадах у регіонах, та їх перманентна співпраця з Мінрегіонбудом, із нашої точки зору, є логічними на даному етапі розвитку суспільства. При цьому АРР доцільно використовувати як науково-методичні та організаційно-впроваджувальні центри консалтингової допомоги органам управління на державному та місцевому рівнях з широкого кола питань регіонального розвитку, що співпрацюють з ними на договірних умовах та опосередковано підпорядковані Мінрегіонбуду через нормативно-методичну, організаційно-технологічну і технічну допомогу, певні, а у подальшому чітко визначені, фінансові інструменти.

У зв'язку з тим, що на сьогодні питання діяльності АРР не врегульоване на законодавчому рівні, існує необхідність чіткого визначення нормативно-правових засад такої діяльності шляхом розроблення та прийняття відповідного закону України, а також у разі необхідності, інших нормативно-правових або відомчих актів, які б чітко регламентували діяльність АРР.

У разі прийняття відповідного закону України було б доцільним опрацювати питання щодо надання Мінрегіонбуду додаткових функцій щодо ліцензування АРР, моніторингу їх діяльності, права бути державним замовником при розробленні АРР стратегічних та інших документів з питань регіонального розвитку, надання нормативно-правової, консультативної та іншої допомоги АРР.

### Література

1. Указ Президента України від 25.05.2001 р. «Про Концепцію державної регіональної політики».

2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13.09.2001 р. №437-р «Про заходи щодо реалізації Концепції державної регіональної політики».

3. Бугай С., Лендъел М., Кіш Є., Ілько І., Ткачук А., Варцаба А., Зельюк В. Агентства регіонального розвитку в Україні. Становлення та

перспективи. – Київ, центр Інституту Схід–Захід. – К.: Міленіум. 2002. – С. 302.

4. Бугай С.М., Щепанський Е.В. Формування інституційної структури забезпечення регіонального розвитку в Україні. Університет-

ські наукові записки: Зб. наук. пр. – Вип. 1. – Хмельницький: Хмельницький університет управління та права, 2006. – С. 285–290.

5. <http://www.englishsrds.com/>

М.О. МАКАРОВ,  
аспірант, Переяслав–Хмельницький ДПУ ім. Г. Сковороди

## Роль навчальних закладів у формуванні регіональної інноваційної системи

*У статті досліджено роль вищого навчального закладу інноваційного типу в підготовці висококваліфікованих спеціалістів і впровадження в господарський обіг результатів наукової діяльності, здатних забезпечити позитивні зміни в економіці регіону та сприяти побудові регіональної інноваційної системи.*

**Постановка проблеми.** Сучасний стан української економіки характеризується відродженням виробництва в багатьох галузях народного господарства і вимагає нових концептуальних підходів, які забезпечать її ефективний розвиток. Одним із підходів і дієвим важелем, який сприяє ефективному розвитку народного господарства, є наукова інноваційна діяльність як у територіальних рамках, так і в окремих галузях. Базою для такої діяльності може стати система вищої школи, яка найменш зазнала руйнувань у перехідний період, яка володіє потужним науково–технічним потенціалом і найбільш перспективна для побудови на її базі інноваційно–інвестиційної мережі, яка з'єднає науку, виробництво і ринок.

Як свідчить досвід передових країн світу, провідна роль у процесі переходу до інноваційної економіки належить університетам, оскільки в них сконцентровані основні складові успіху: підготовка висококваліфікованих спеціалістів; науково–технічні ідеї і розробки; можливості вирішення міждисциплінарних проблем. Однак у діяльності університету існує і немало проблем, серед яких зміна зовнішнього середовища, втрата стабільності, особливо в сфері змісту і технології освіти, дисбаланс між наявним попитом на основні продукти діяльності навчального закладу і можливістю їх задоволення, конкуренція традиційних способів з іншими формами освоєння знань, зростання вимог споживачів до якості наукових досліджень, технологічних розробок, освітніх послуг.

Адекватною відповіддю на дані проблеми, про що свідчить вітчизняний і зарубіжний досвід, є становлення і розвиток університетів, тобто інноваційних структур, які позиціонуються важливою складовою інноваційного сектора економіки України, що тільки формується.

Вища школа відіграє помітну роль в інноваційних процесах. У ланцюжку «освіта – наукові дослідження – інновацій-

ний продукт – ринок» освітньому блоку належить не тільки рівноправна, а й одна з головних ролей. У провідних країнах університети одночасно є джерелом інновацій і постачальником кадрів для всіх ступенів інноваційного руху та наукової розробки. Університети проводять не тільки фундаментальні і прикладні наукові дослідження, а й виконують дослідно–конструкторські розробки, створюють зразки нової техніки і технології, забезпечують їх тиражування, здійснюють комерціалізацію результатів наукових досліджень вчених, викладачів і студентів та забезпечують передачу готової продукції (технологічний трансфер) споживачу. В такий спосіб університети реалізують повний інноваційний цикл, пов'язаний зі створенням інновацій [1].

Отже, університет одним із основних напрямів своєї діяльності має активно розвивати інноваційний процес. Інноваційна діяльність – це механізм впливу університету не тільки на розвиток освіти і науки в країні або регіоні, а й на їх економіку, соціальну сферу. Стійкий розвиток університету світового рівня може бути забезпечений тільки шляхом входження в національну інноваційну систему за тісної взаємодії з академічною наукою, виробництвом і бізнесом, інтеграцією в світовий науково–освітній та інноваційний простір.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблеми розвитку науково–освітнянських структур як складової національної інноваційної системи країни висвітлені в працях таких вчених, як О.І. Волкова, Т.Є. Воронкової, Л.К. Яцишиної, В.Г. Кременя та ін. Проте в працях недостатньо уваги приділено модернізації регіональної системи освіти, створенню навчальних закладів інноваційного типу на регіональному рівні.

Отже, **метою** даної **статті** є дослідження ролі навчальних закладів у формуванні регіональної інноваційної системи.

**Викладення основного матеріалу.** В сучасній теорії національна інноваційна система (НІС) визначається як сукупність різних інститутів, які спільно або кожен окремо вносять свій вклад у створення і розповсюдження нових технологій, закладаючи основу для формування і реалізації політики, яка впливає на інноваційний процес. Основними елементами НІС є:

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- джерела інновацій – об'єднання розробників та виробників;
- інфраструктурні елементи, які забезпечують рух по інноваційному ланцюгу від ідеї до серійного випуску;
- джерела фінансування руху по інноваційному ланцюгу – державні фонди та програми, інвестиційна мережа приватних осіб (бізнес-янголів), венчурні фонди, банки;
- джерела кадрів для інноваційної діяльності, як в управлінні, так і в виробничому процесі;

– органи державної влади і місцевого самоврядування, які здійснюють управління рухом по інноваційному ланцюгу.

Технологічну базу НІС створюють організації, які здійснюють наукові відкриття і розробки, в тому числі академічні, галузеві інститути, вузівська наука, науково-виробничі підприємства і великі корпорації, які займаються масовим випуском наукоємної продукції.

Роль навчальних закладів у побудові регіональної інноваційної системи пов'язана з розвитком таких напрямів діяльності:

- генерація об'єктів інтелектуальної власності, здатних виступати об'єктами комерціалізації;
- формування інноваційної інфраструктури (офіси комерціалізації, центри трансферу технологій, інноваційно-технологічні центри, бізнес-інкубатори, технологічні парки, інші організаційні форми взаємодії науки і бізнесу);
- організація малих наукоємних підприємств, які активно взаємодіють з університетом;
- підготовка кадрів для інноваційної діяльності;
- формування інноваційної культури в бізнес-середовищі.

Найбільш комплексно виконання вказаних завдань можна реалізувати в межах університету інноваційного типу, адекватного до вимог зовнішнього середовища, що функціонує та інтенсивно розвивається як академічний комплекс колективного підприємництва. Наприклад, на базі томських університетів (Росія) розробляються і успішно реалізуються моделі університетів нового типу: дослідницького, академічного інноваційного і інноваційно-підприємницького.

За кордоном дослідницький університет зарекомендував себе як сучасна форма інтеграції освіти і науки. Відповідно до поставлених цілей, функцій, принципів і напрямів діяльності структура дослідницького університету має визначатися з позиції можливості забезпечення основних трьох видів діяльності: освітньої, наукової та інноваційної. Дослідницький університет – вертикально інтегрована науково-освітня структура, утворена на базі класичного університету, відрізняється мультидисциплінарністю, застосуванням практики залучення студентів до фундаментальних і прикладних досліджень, практичною і/або інноваційною спрямованістю прикладних досліджень.

Слід зазначити, що значна частина елементів у запропонованій структурі дослідницького університету в тій чи іншій формі сьогодні присутні та використовуються у провідних університетах України. Не завжди всі ці елементи активно

здіяняні в одному навчальному закладі. Як правило, кожен із них розвиває свої найбільш сильні сторони, в той час як інтереси суспільства і реальний ринок вимагає різнобічної реалізації даної моделі.

Модель академічного інноваційного університету орієнтована на:

- підготовку кадрів вищої кваліфікації, конкурентоспроможних на ринку праці та заангажованих до створення і впровадження інновацій;

- диверсифікацію джерел фінансування освіти і науки шляхом створення системи трансферу і комерціалізації інтелектуальної власності;

- формування корпоративної інноваційної культури.

Одним з основних принципів трансформації традиційного університету в інноваційний тип є створення системи підготовки елітних спеціалістів. З 2003 року в Томському політехнічному університеті діє унікальний проект системи елітної технічної освіти, в рамках якої на ряді факультетів впроваджені проблемно орієнтовані методи і проектно орієнтовані технології навчання в інженерній освіті. Мета проекту – підготовка спеціалістів майбутнього, команд професіоналів, здатних до комплексної дослідницької, проектної і підприємницької діяльності, спрямований на розробку і виробництво конкурентоспроможної науково-технічної продукції та швидкі позитивні зміни в економіці країни.

Основи системи елітної підготовки: жорсткий послідовний конкурсний відбір здібних студентів і життя в конкурентному середовищі; мотивація співробітників і студентів університету, які беруть участь в реалізації системи елітної освіти; поглиблена фундаментальна підготовка; вивчення додаткових дисциплін, націлених на розвиток навичок проектної роботи, роботи в команді, здатність ставити і вирішувати завдання інноваційного розвитку; створення навчальних і наукових центрів високого рівня, які мають сучасне технічне і програмне забезпечення; тісний контакт з провідними науковими і виробничими організаціями і фірмами, що відчувають потребу в елітних спеціалістах.

Протягом трьох останніх десятиріч минулого століття в Європі і США активно розвивалася ідея підприємницького університету, досвід реалізації якого детально описаний в 1997 році Б. Кларком у праці «Створення підприємницького університету».

У Томському державному університеті систем управління і радіоелектроніки (ТУСУР) успішно розвивається модель інноваційно-підприємницького університету, який ініціює створення малих і середніх підприємств у сфері високих технологій. Фактично ТУСУР є бізнес-інкубатором з підготовки кадрів інженерів – підприємців у галузі радіоелектроніки і інформаційних технологій. Університетом створений потужний навчально-науково-інноваційний комплекс, який включає: бізнес-оточення з 50 малих і середніх підприємств – виробників високотехнологічної продукції, створених випускниками вузу протягом останніх років;

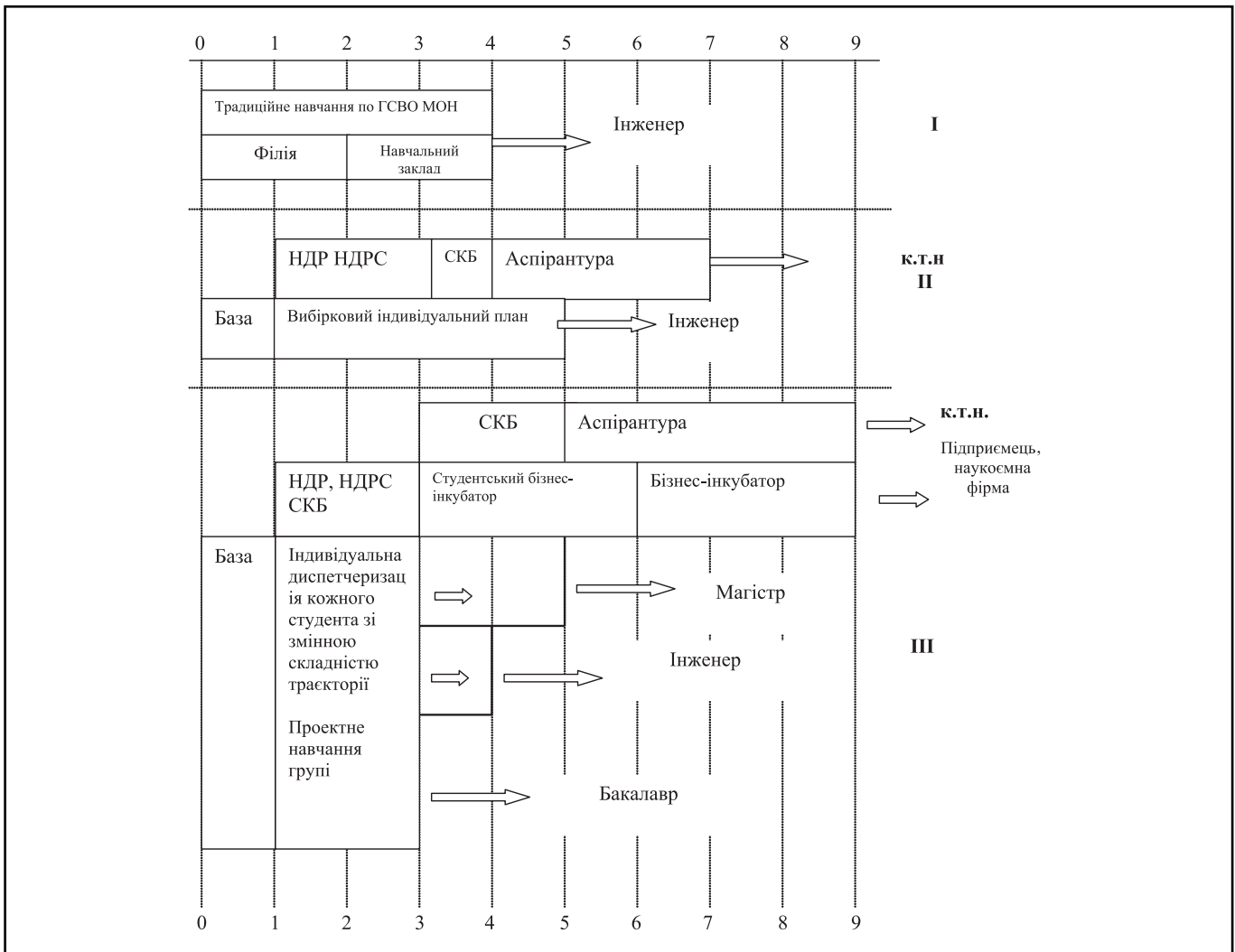
структурні підрозділи університету; створенні, обладнані та фінансовані бізнес-оточенням (науково-дослідні інститути, конструкторські бюро, лабораторії); інноваційну інфраструктуру яка включає студентські конструкторські бюро, офіс комерціалізації розробок, студентський бізнес-інкубатор; центр трансферу технологій, технопарк; високопрофесійні команди менеджерів підприємців, які просувають науково-технічні розробки і освітні напрями університету в регіони; мережу філіалів і представництв ТУСУР, асоціацію випускників вузу; підприємство з бізнес-оточення вузу; інвестиційний фонд, заснований опікунською радою; заставний фонд, який дає можливість малим підприємствам брати кредити під гарантії і активи випускників університету.

У результаті створення інноваційних підприємств навколо університету річний бюджет збільшився за п'ять років майже в десять разів, створено близько 300 робочих місць у середині вузу і близько 600 – на підприємствах. Обсяг інноваційної продукції бізнес-оточення за цей час зріс більш ніж у 20 разів [2]. Процес створення малого підприємства – виробника наукоємної продукції відбувається на базі навчально-науково-інноваційного комплексу під час навчання студентів.

Траекторія навчання детально проілюстрована на рисунку. Траекторія I – це навчання за державним освітнім стандартом. Дана траекторія присутня в основному в навчальних закладах з нерозвинутою науковою інфраструктурою.

Траекторія II являє собою модифіковану поточно-групову систему. Тут у навчальний план впроваджена навчально-дослідна робота (НДР). На основі розвинутої наукової інфраструктури з проведення досліджень (наукові групи, лабораторії при кафедрах, НДІ, КБ) забезпечується участь в них студентів (НДРС). Важливе місце в цій технології відводиться студентським конструкторським бюро (СКБ). Технологія дає можливість комплектувати аспірантуру і готувати кадри вищої кваліфікації. В поєднанні з вибіркоким індивідуальним планом вона істотно підвищує якість підготовки інженерів.

Траекторія III є технологією, яка характеризується декількома новими елементами. Перш за все це індивідуальна диспетчеризація кожного студента, яка забезпечується індивідуальною траекторією зі змінною складністю. В запропонованій схемі зберігається ланцюжок «НДР – НДРС – СКБ – аспірантура». Новим є ланцюжок «групове проектне навчання – НДР – НДРС – СКБ – студентський бізнес-ін-



Модель підготовки підприємців інноваційного бізнесу

кубатор (СБІ) – бізнес–інкубатор». На виході – приватний підприємець наукоємного бізнесу або наукоємна фірма.

Таким чином, у томських університетах сформована багаторівнева система підготовки і підвищення кваліфікації спеціалістів для інноваційної сфери економіки. Потреба в спеціалістах визначається на основі анкетування підприємств інноваційної сфери. Дослідження підприємств показало, що зростання обсягу інноваційної продукції на 10% приводить до збільшення потреби в спеціалістах на 1%. Це відображає випереджаюче зростання продуктивності праці, що характерно для інноваційного сектора економіки.

Розроблена система прогнозування формує базу для зміни структури пропонованих напрямів наукоємного процесу, вимог державних стандартів до професійної кваліфікації спеціалістів на рівні регіону. З'являється можливість формування (або зміни) державного замовлення на підготовку (перепідготовку) спеціалістів для інноваційного сектора на основі підтвердженої потреби з боку підприємств. Це дає можливість з максимальною ефективністю використовувати бюджетні кошти на підготовку кадрів і постійно підвищувати продуктивність праці. В підсумку підготовка кваліфікованих кадрів відповідно до результатів прогнозування є елементом системи інноваційного розвитку регіону, країни. Отже, в останні роки в Томській області йде активне формування інноваційного простору, де важливу роль відіграє науково–освітній комплекс. Слід зазначити, що в Томській області була реалізована програма «Розробка і реалізація моделі території інноваційного розвитку», в якій науково–освітній сфері відведено головну роль у створенні економіки інноваційного типу.

Досвід інноваційних університетів Росії та інших країн необхідно активно впроваджувати вітчизняним вищим навчальним закладам. Враховуючи те що головними умовами розвитку економіки є постійне оновлення технологій й широке використання новітніх розробок, необхідно скорегувати освітню діяльність для забезпечення даних процесів.

Так, аналіз якісного складу керівників і спеціалістів сільськогосподарських підприємств показує недостатню їх підготовленість до проведення інноваційної діяльності. Більш як 30% керівних працівників галузі не мають вищої освіти і, враховуючи передплату періодичних видань, недостатньо цікавляться новими досягненнями в аграрному секторі. Розраховувати на успіх при проведенні технологічних перетворень з такою підготовкою кадрів неможливо. Потребує удосконалення і підготовка кадрів масових професій для аграрного сектору, перш за все механізаторів, які працюватимуть з новою технікою та сучасними технологіями.

Вважається, що успіхи західних фермерів в інтенсифікації сільського господарства пояснюються їх високим професійним рівнем, запозиченням досвіду кращих сусідніх господарств, затребуваністю досягнень науки і техніки, зацікавленістю в ефективній діяльності. На освоєння прогрес-

сивних технологій вони витрачають значні кошти, тим більше що держава фермерам завжди допомагає, субсидуючи значний обсяг витрат на технологічне і технічне удосконалення виробництва.

Враховуючи вище зазначене, освіту в аграрних вузах необхідно змінювати якісно як за формою, так і за змістом, з використанням нових інноваційних технологій і принципів навчання. Освітня, дослідницька і виробнича діяльність мають інтегруватися в єдиний процес, а підготовка спеціалістів здійснюватися не тільки в аудиторіях і бібліотеках, а й на реально працюючих підприємствах і організаціях.

Реалізація освітньої наукової та інноваційної діяльності можлива в межах навчально–науково–інноваційного комплексу (ННІК), а також у тих супутніх і сервісних структурах, які мають забезпечувати ефективну діяльність окремих ННІК. Структура самих ННІК передбачає різноманітні поєднання навчальної, наукової та інноваційної компонент. Тому, розглядаючи дослідницький університет як сукупність ННІК, слід мати на увазі не тільки науково–предметне, галузеве, а й структурне перетворення. Науковий потенціал університетських комплексів здатний виробляти інноваційну продукцію самостійно у формі науково–дослідних розробок, сприяти господарюючим суб'єктам у виробництві нових видів товарів, реалізувати інформаційно–аналітичне забезпечення і забезпечення спеціалістами різного рівня кваліфікації.

Вітчизняні аграрні навчальні заклади зосереджуються в основному на освітній та в деякій мірі науковій діяльності. Для багатьох університетів характерна відсутність спрямованості наукових досліджень відповідно до світових тенденцій розвитку аграрного сектору та чіткої орієнтації на кінцевого споживача. Звідси безрезультатні спроби реалізувати наявні розробки незалежно від наявності попиту на ринку. Характерним є також низький рівень інноваційної складової, тобто не реалізується повний інноваційний цикл, пов'язаний зі створенням інновацій.

### Висновки

Стратегія розвитку вищої школи в умовах інноваційної економіки, заснованої на знаннях і швидкому збільшенні темпів НТП, полягає у проведенні наукових досліджень, підготовці спеціалістів, включенні в ринковий обіг результатів науково–дослідних і дослідно–конструкторських розробок. Ефективність реалізації даної стратегії залежить від рівня інноваційного потенціалу вузу.

### Література

1. Чабан В.Г. Інноваційна діяльність університету. Матеріали науково–методичної конференції 6–8 лютого 2007 р. – К.: КНЕУ. – 2007. – С. 541–542.
2. Зинченко В.И., Тюльков Г.И. Разработка и реализация модели территории инновационного развития Томской области // Инновации. – 2006. – №8. – С. 10.

# СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

---

I.C. БОНДАРУК,  
викладач, Уманський державний педагогічний університет

## Зарубіжний досвід організації систем пенсійного забезпечення

*Досліджено зарубіжний досвід організації систем пенсійного забезпечення, визначено основні способи фінансування пенсійних систем, обґрунтовано можливості використання в Україні передового світового досвіду реформування пенсійного забезпечення.*

**Постановка проблеми.** Для вибору механізмів дії і реформування пенсійної системи в Україні важливо проаналізувати зарубіжний досвід функціонування і реформування пенсійних систем.

Пенсійному забезпеченню пристарілих громадян приділяється велика увага в усіх країнах. Пенсійні системи багатьох країн компенсують втрачений прибуток унаслідок старості, інвалідності, втрати годувальника. Системи пенсійного забезпечення ґрунтуються на державній гарантії солідарності поколінь, що припускає розподіл відповідальності в межах покоління і між поколіннями. Держава виступає гарантом реалізації умов, закладених в основу системи.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблеми пенсійного забезпечення досліджували у своїх працях такі вчені, як Е.М. Лібанова, В.М. Опарін, В.М. Федосов, В.Д. Яценко. Проте значна частина питань, що стосуються світового досвіду організації систем пенсійного забезпе-

чення, потребує докладнішого науково-теоретичного опрацювання.

**Метою статті** є дослідження зарубіжного досвіду організації і реформування систем пенсійного забезпечення та наукове обґрунтування можливостей його використання в Україні.

**Викладення основного матеріалу.** Відзначимо, що існує кілька способів матеріального забезпечення літніх людей: самозабезпечення при продовженні ними трудової діяльності, перехід на утримання сім'ї, отримання пенсії, завчасне нагромадження коштів. Оцінка досвіду пенсійного забезпечення більшості країн демонструє закономірність: розвинені і середньо розвинені країни обирають найчастіше останні два способи, а слаборозвинені – два перших способи матеріального забезпечення.

Дослідження пенсійних систем, що застосовуються у світовій практиці, свідчить, що забезпечення в старості всюди признається безпосереднім обов'язком держави, яка створює системи пенсійного забезпечення, що охоплюють всіх громадян.

Аналізуючи пенсійне забезпечення в зарубіжних країнах, виділимо два основні способи фінансування пенсійних систем: розподільний, при якому покриття поточних пенсійних витрат проводиться з поточних надходжень та накопичувальний, при якому створюється спеціальний фонд, що за-

безпечує всі пенсійні виплати в даний час і в майбутньому [1, с. 184].

Пенсійне забезпечення засноване на розподільній пенсійній системі у більшості країн, де державний пенсійний фонд або інша відповідна державна організація акумулює грошові кошти, які використовуються тільки для поточних пенсійних виплат.

Світовий досвід реформування пенсійних систем свідчить, що основною тенденцією є перехід до накопичувальної пенсійної системи, позитивним аспектом якої є можливість збільшення інвестицій у розвиток економіки і отримання інвестиційних доходів для пенсіонерів.

Так, у США діє трирівнева система пенсійного забезпечення: першим рівнем є солідарна система, але її доповнюють інші пенсійні програми, які дають можливість громадянам зберегти свої кошти для пенсійного забезпечення; другий рівень – обов'язкова накопичувальна система, згідно з якою працюючі громадяни перераховують частину свого заробітку на ощадні рахунки; третім рівнем є добровільна приватна накопичувальна система, яка дає можливість громадянам, що мають бажання отримувати ще більшу пенсію і можливість сплачувати великі внески в тривалому періоді трудової діяльності, підтримувати бажаний рівень забезпечення виходу на пенсію [2]. Позитивним аспектом системи соціального забезпечення США, досвід якої можна використовувати при реформуванні системи пенсійного забезпечення в Україні, є розробка стратегічних аспектів на основі прогнозів змін демографічних і економічних умов.

У Великобританії діє розподільча пенсійна система з низькими розмірами пенсій, при реформуванні передбачалася індексація пенсій відповідно до зростання цін, а не заробітної плати. Якщо розмір державної пенсії знаходиться нижче межі бідності, особи, що одержують тільки базову державну пенсію, мають право на соціальну допомогу, що надається з урахуванням їхнього доходу. Обов'язкова пенсійна система другого рівня надає право працівникам стати учасниками або державної системи пенсій, що залежить від заробітку, або професійної системи зі установленими заздалегідь виплатами, чи системи персональних пенсій із установленими розмірами внесків.

Базова державна пенсійна система Швеції залишається розподільчою і фінансується за рахунок страхових внесків, що становлять 18,5% заробітку, із яких 16% надходять у державну систему. Переважна більшість поточних внесків використовується на виплату поточних пенсій, проте установка соціального страхування відкриває умовні індивідуальні рахунки для застрахованих, на яких відбивається ця частина внесків. Пенсія розраховується на основі суми накопичених коштів з урахуванням очікуваної тривалості життя поточної групи осіб, що припиняють трудову діяльність, і зростання виробництва протягом очікуваного періоду виплати пенсії. Гарантія забезпечення мінімального доходу в старості здійснюється шляхом використання пенсійної

страхової сітки для осіб, що мали низькі доходи протягом трудового життя. Частина внесків йде у капіталізовану систему, при цьому працівник має право вибору розміщення їх на індивідуальних рахунках у приватних структурах або в державному накопичувальному фонді.

Таким чином, Швеція має систему з установленими внесками, в якій є страховочна сітка, дає населенню можливість вибору і пропонує їм ефективні стимули – право вибору у відношенні пенсійного віку: більш тривале перебування на пенсії або більш високий рівень життя в пенсійний період; значна залежність між внесками і пенсіями сприяє підвищенню ефективності ринку праці.

Шведська система не схильна до ризиків, будучи розподільчою системою, вона не має витрат, пов'язаних із переходом до накопичувальної системи, що підтверджує гнучкість розподільчих систем.

Більшість латиноамериканських країн мають розвинену солідарну пенсійну систему з великими державними витратами на пенсійне забезпечення. Здійснення великої частини пенсійних програм вимагає вирішення проблем фінансування, аналогічних проблемам країн Центральної і Східної Європи, що є в основному результатом прийняття необгрунтованих рішень, які не враховують можливості бюджету. Така ситуація змусила ряд латиноамериканських країн шукати більш досконалі механізми фінансування пенсій, і зокрема стимулювати введення приватних пенсійних систем, оскільки фінансовані державою програми в Латинській Америці виявилися недостатньо ефективними.

Цікавим є досвід Чилі, де пенсійне забезпечення було приватизовано на початку 1980-х років. Були створені приватні накопичувальні фонди із заздалегідь установленими внесками, які сплачували працівники в розмірі 10% заробітку, внески роботодавців чи уряду не були передбачені. Працівники мають право вибору і зміни фонду, при припиненні трудової діяльності працівники можуть поступово вибирати частину своїх накопичень із фонду. Діє мінімальна пенсійна гарантія, яка передбачена для захисту працівників із низькими заробітками, а також для захисту вкладників від неефективної роботи обраного ними фонду: у тих випадках, коли працівник при 20 роках страхового стажу одержує пенсію нижче визначеного рівня, держава збільшує її до гарантованого рівня. Передбачено перехідні умови для працівників, що переходять зі старої розподільчої системи в нову. Тобто другий рівень пенсійної системи є обов'язковим, керується приватними структурами і заснований на індивідуальних рахунках. Є також перший (залишковий) рівень у формі гарантії одержувачам пенсії другого рівня.

Реформа пенсійної системи в Чилі має як позитивні, так і негативні наслідки. Реформована система посилила фінансову дисципліну, сприяла накопиченням, а також розширила і поглибила фінансові ринки і таким чином сприяла зростанню чилійської економіки в 1980-ті роки. Проте, по-перше, оскільки вона базується на принципі установле-

них заздалегідь внесків, ризик по сумах, що перевищує мінімальний рівень пенсії, цілком лягає на самого робітника. По-друге, вона індивідуалістична, через відсутність перерозподілу як усередині одного покоління, так і між різними поколіннями. По-третє, існують недоліки в охопленні платників внесків, що виникають через несплату внесків.

Позитивним є гарантія державою витрат на пенсії літнім громадянам, які не перейшли на нову систему, витрат на тимчасові внески для робітників, які щойно перейшли на нову систему, витрат на випуск індексованих облігацій і гарантія мінімальної пенсії, що допомагає захистити вкладників від наслідків неефективної роботи вибраного ними фонду, а пенсіонерів – від банкрутства страхової компанії.

В Австралії другий рівень пенсій має форму обов'язкової участі в системі індивідуальних капіталізованих рахунків та є чітко виражений перший пенсійний рівень (пенсія по старості), відмінною рисою якого є те, що він фінансується за рахунок податків, а розміри пенсій визначаються не з урахуванням рівня доходів, а з урахуванням рівня добробуту. Оскільки державна пенсія фінансується за рахунок податків і є більш високою для найменш забезпечених категорій населення, перший рівень має яскраво виражений перерозподільний характер. Другий рівень ставить пенсіонерів перед ризиком неефективного управління пенсійними активами і не має істотних елементів перерозподілу.

У Новій Зеландії діє відносно універсальна система пенсій у чітких розмірах, яка доповнена системою добровільних капіталізованих пенсій з установленими внесками. Універсальна система є розподільчою і фінансується за рахунок податків. Пенсійний вік збільшується з 60 до 65 років. Планується створення керованого урядом фонду, у межах якого має здійснюватися часткова капіталізація коштів на майбутні пенсійні витрати. Пропозицію перейти від пенсій у твердих розмірах, що фінансуються за рахунок податків, до

системи обов'язкової участі в приватних фондах з індивідуальними рахунками в країні не було прийнято.

Жорсткої фінансової кризи зазнали державні пенсійні системи в більшості країн з перехідною економікою Центральної та Східної Європи [3, с. 3–9], що є наслідком політичних рішень, які відображали перехід від централізованого планування до ринкових відносин та не враховували роль особистих стимулів. Значною мірою дисбаланс пенсійної системи обумовлений також великим демографічним навантаженням – несприятливим співвідношенням чисельності пенсіонерів до чисельності платників страхових внесків, що є результатом низького пенсійного віку та постаріння населення. При скороченні державних доходів і необхідності макроекономічної стабілізації всебічна пенсійна реформа стає невід'ємною частиною загальної економічної реформи в цих країнах, має вирішальне значення для забезпечення високих і сталих темпів економічного зростання.

Солідарна система є досить вразливою до політичних ризиків, суть яких проявляється в тому, що політики часто обіцяють пенсії більші, ніж система спроможна забезпечити, для реалізації таких обіцянок, особливо в період політичних баталій, як правило, вдаються до покриття дефіциту пенсійних зобов'язань за рахунок коштів державного бюджету, при використанні всіх можливих джерел на ці цілі, заморожуються розміри пенсій.

Для розвинутих країн характерне погіршення демографічної ситуації, що відповідає загальній тенденції старіння населення, проте ця проблема є особливо актуальною для України. В Україні один із найвищих серед колишніх країн союзу середній процент пенсіонерів на 1000 осіб, що становить 28,2%, в основному це результат переселення у свій час військових з Півночі, Сибіру та ін. В Україні також найнижчий пенсійний вік (для жінок – 55 років, для чоловіків – 60 років), законодавче встановлення якого було здій-

#### Пенсійний вік населення у деяких зарубіжних країнах

Країна	Жінки		Чоловіки	
	пенсійний вік	середня тривалість життя після досягнення пенсійного віку	пенсійний вік	середня тривалість життя після досягнення пенсійного віку
Україна	55	20	60	2,6
Італія	57	27	60	18
Чехія (поступове підвищення)	57–60	19	62	10
Польща	60	19	65	6
Великобританія	60	21	65	11
Угорщина	62	15	62	6
Франція	62	21	62	14
Естонія (поступове підвищення)	63	14	63	2
Німеччина	65	17	65	11
Іспанія	65	18	65	11
США	65	15	65	10
Канада	65	17	65	5
Норвегія	67	15	67	10
Японія	70	15	70	8

Джерело: складено на основі статистичних даних.

снено в 1928 році, коли очікувана тривалість життя становила 47 років: у жінок 49, у чоловіків – 45 років [4]. Нині середня тривалість життя в Україні вже становить 67 років: 62 роки – у чоловіків, 74 роки – у жінок (див. табл.).

Більшість країн центральної та Східної Європи, які здійснили пенсійну реформу, збільшили пенсійний вік людей, що відображено в таблиці, причому в одних країнах пенсійний вік підвищився відразу (Польщі, Угорщині), а в інших (Естонії, Чехії) підвищення проходить поступово. В ряді країн жінки і чоловіки виходять на пенсію одночасно в одному віці. За даними досліджень, післяпенсійний вік в Україні для чоловіків в середньому становить два роки, а для жінок 20 років, що є причиною підвищення пенсійного віку. У розвинутих країнах потреба підвищення пенсійного віку виникла внаслідок старіння населення, та відповідно погіршення співвідношення чисельності платників внесків до чисельності пенсіонерів, що може призвести до погіршення платоспроможності національних пенсійних систем та їх банкрутства.

За підрахунками вчених [5, 6], якщо пенсійний вік підвищити на п'ять років, то, як свідчать розрахунки, чисельність пенсіонерів зменшиться на 40%, а розмір пенсій поступово можна підвищити на 60–70%, а з врахуванням скасування пільгових пенсій – удвічі. У цьому слід визнати надзвичайну актуальність фактору підвищення віку.

### Висновки

Підсумовуючи вищесказане, слід відмітити, що проблема пенсійного забезпечення осіб похилого віку є актуальною для всіх країн світу. Останнім часом більшість країн зіткнулися із серйозними соціальними проблемами, що загрожують кризою державних фінансів, одним з найгостріших елементів кризи стала якраз система пенсійного забезпечення населення. Оскільки ні солідарна, ні накопичувальна система не вирішує тиску з боку старіючого населення, фінансові можливості не відповідають вимогам фінансування, весь час зростає потреба для їх забезпечення.

Тому стає необхідним реформування державних пенсійних систем, що передбачає збільшення пенсійного віку, або

віку в якому надається право на одержання пенсії, приватизацію окремих частин пенсійних програм, надання можливості диверсифікованого інвестування існуючих цільових фондів, зміну бази для нарахування розміру допомоги (наприклад, збільшення кількості відпрацьованих років, що враховується при нарахуванні допомоги). Одночасно уряди приймають ще ряд заходів і, зокрема, частково згортаються інші соціальні програми (допомога по безробіттю та ін.). Враховуючи економічну, соціальну і демографічну ситуацію в Україні, варто уважно вивчити досвід країн, які зіткнулися з проблемами такого роду.

Аналіз світових пенсійних систем підтверджує необхідність реформування насамперед державних пенсійних систем, що передбачає збільшення пенсійного віку, реструктуризацію державного пенсійного забезпечення в напрямку впровадження багаторівневих змішаних пенсійних систем, приватизацію, при необхідності, окремих частин пенсійних програм, надання можливості диверсифікованого інвестування існуючих цільових фондів або створення нових, зміну бази для нарахування розміру пенсій.

### Література

1. Ерошенков С.Г. Мировой опыт реформирования пенсионных систем // Общество и экономика. – 2001. – №7–8. – С. 182–219.
2. Попов А.А. Пенсионные системы США и России: эволюция и попытка реформ (Разные этапы развития) // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2001. – №3. – С. 3–23.
3. Пирожков С.І. Людський розвиток та соціальна політика / Поглиблення економічних реформ та стратегія економічного розвитку України до 2010 року // Мат-ли наук. конф. – К.: УкрІНТЕІ. – 1999. – Ч. II. – Т. II. – 211 с.
4. Корчак–Чепурківський Ю. Таблиці доживання і сподіваного життя людності в 1925–1926 роках. – Харків: Росліт, 1929. – С. 14–18.
5. Лібанова Е. Демографічні передумови реформування системи пенсійного забезпечення // Соціальний захист. – 2000. – №2. – С. 48–57.
6. Надточій Б. Шукати вихід з пенсійної кризи // Соціальний захист. – 1998. – №5. – С. 74–79.

Н.В. ШАМАНСЬКА,  
к.е.н., доцент, Тернопільський національний економічний університет

## До концептуальних основ дослідження соціального страхування на випадок безробіття

*Розкрито питання сутнісно-теоретичних аспектів загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття в умовах соціально-економічних трансформацій. Зроблено спробу*

*щодо формулювання теоретичної дефініції «соціального страхування на випадок безробіття» з урахуванням критерію системності та конкретизацією щодо кількох аспектів.*

**Постановка проблеми.** Важливим здобутком України на сучасному етапі є формування загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, яке залежить від багатьох показників соціально-економічного розвитку: стану ринку праці, рівня і динаміки заробітної плати, дієвості соціальної, податкової, банківської, цінової та інших складових економічної політики держави. Становлення ринкової економіки в Україні нині характеризується відсутністю ефективної політики соціального страхування на випадок безробіття, що спонукає до необхідності її напрацювання щодо питань адаптації до європейських вимог, забезпечення узгодженості та збалансованості інтересів у суспільстві, формування сталої фінансової основи та реформування законодавчо-нормативної бази зазначеного виду соціального страхування.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Серед сучасних українських учених, які досліджували питання функціонування вітчизняного ринку праці, проявів безробіття як багатоаспектного суспільно-економічного та соціального явища в умовах загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, найбільший внесок зробили С. Бандур, В. Близнак, Д. Богиня, В. Герасимчук, О. Грішнова, М. Гуць, Б. Довжук, Т. Заяць, Є. Качан, В. Ковальський, А. Коверзнев, Л. Колешня, О. Комарова, Ю. Краснов, Г. Купалова, В. Куценко, О. Кучинська, Е. Лібанова, Л. Лісогор, О. Макарова, Ю. Маршавін, С. Мельник, В. Мортіков, В. Онікієнко, О. Павловська, С. Павлюк, О. Пазюк, І. Петрова, Т. Петрова, І. Петровська, В. Петюх, В. Плиса, В. Покришук, О. Пономарьова, В. Руденко, В. Савченко, Ю. Туранський, Л. Черенько, О. Чувардинський, Н. Юрлова, В. Яценко.

Відаючи належне високому рівню наукових робіт зазначених авторів, слід зауважити, що в Україні відчувається недостатня розробленість у вітчизняній науці фундаментальних теоретичних рамок дослідження соціального страхування на випадок безробіття в умовах соціально-економічних перетворень в Україні. Не претендуючи на ексклюзивні наукові узагальнення, висловлюємо своє бачення даної проблеми, поділяючи при цьому й альтернативні точки зору, що мають місце у вітчизняних дослідженнях у цій сфері.

**Мета статті.** Основними відмінними рисами сучасного етапу розвитку соціального страхування на випадок безробіття є активізація процесів глобалізації економіки та пришвидшений розвиток інформаційних технологій, що відбуваються на фоні стійкого зростання безробіття. Таким чином, одним із актуальних питань сьогодення є дослідження сутнісно-теоретичних основ соціального страхування на випадок безробіття, яке повинно базуватись на оптимізації фінансових та інформаційних потоків за ефективнішими схемами.

**Викладення основного матеріалу.** Для визначення природи ризику безробіття необхідно знати його кількісні та якісні характеристики. Саме тому страховий захист ризику втратити роботу і стати безробітним є основною метою

страхування у разі настання безробіття, головними ознаками якого є попередній вияв і облік ризику, колективна та особиста відповідальність і солідарність за індивідуальний ризик. У цьому полягає одна з докорінних відмінностей соціального страхування від соціальної допомоги, надання якої гарантується лише після настання безробіття.

Якщо основа соціального страхування – це правові та економічні відносини, що конкретизують відповідальність за мінімізацію ризику та захист від нього, то характеристикою страхування на випадок безробіття з технічної точки зору є попередній вияв і облік ризику. Внаслідок чого виникають такі питання, як: визначити обсяг страхових внесків; як визначити пропорції матеріального навантаження у разі страхування від безробіття між працівниками, роботодавцями та державою; чи треба диференціювати цю величину за галузями, регіонами тощо.

Страхування на випадок безробіття ґрунтується на статистичній базі, обліку та аналізі закономірностей ризику безробіття й прогнозних розрахунках. Основними завданнями цього виду соціального страхування, що поширюється насамперед на економічно активне, зайняте населення, є профілактика та зменшення ризику безробіття [1, с. 143].

З огляду на це ми вважаємо, що страхування на випадок безробіття доцільно розглядати з позицій системного підходу як сукупність правових, економічних і організаційних заходів щодо компенсації ризику безробіття. Формування соціального страхування на випадок безробіття в Україні, на нашу думку, має відбуватися на основі розробки відповідної наукової доктрини, концепції, стратегії та тактики, проведення адекватної політики держави, наявності необхідних інститутів, застосування засобів, способів і методів його забезпечення (див. рис.).

Ураховуючи надбання вітчизняної та зарубіжної фінансової науки, діалектичний метод дослідження категорій, явищ та понять, класичні трактування соціального страхування, на наш погляд, при формулюванні теоретичної дефініції соціального страхування на випадок безробіття доцільно комплексно підходити до пояснення глибинних об'єктивних характеристик та матеріального вираження зазначеного виду соціального страхування як специфічного в системі грошових відносин.

Досліджуючи соціальне страхування на випадок безробіття як економічне поняття (сутнісна точка зору), маємо справу з постійно функціонуючим явищем, яке відображає безперервні грошові потоки, пов'язані з різноманітними процесами, що супроводжуються, з одного боку, наповненням, а з іншого – використанням коштів бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття (далі – Фонд). На стадії теоретичного вивчення цих процесів учені і практики можуть спрогнозувати оптимальну модель соціального страхування на випадок безробіття, яка б найкраще в реальних умовах задовольнила потреби держави, юридичних і фізичних осіб. За інших обставин, ігнорувачи теоретичне дослідження, пов'язане з філо-

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

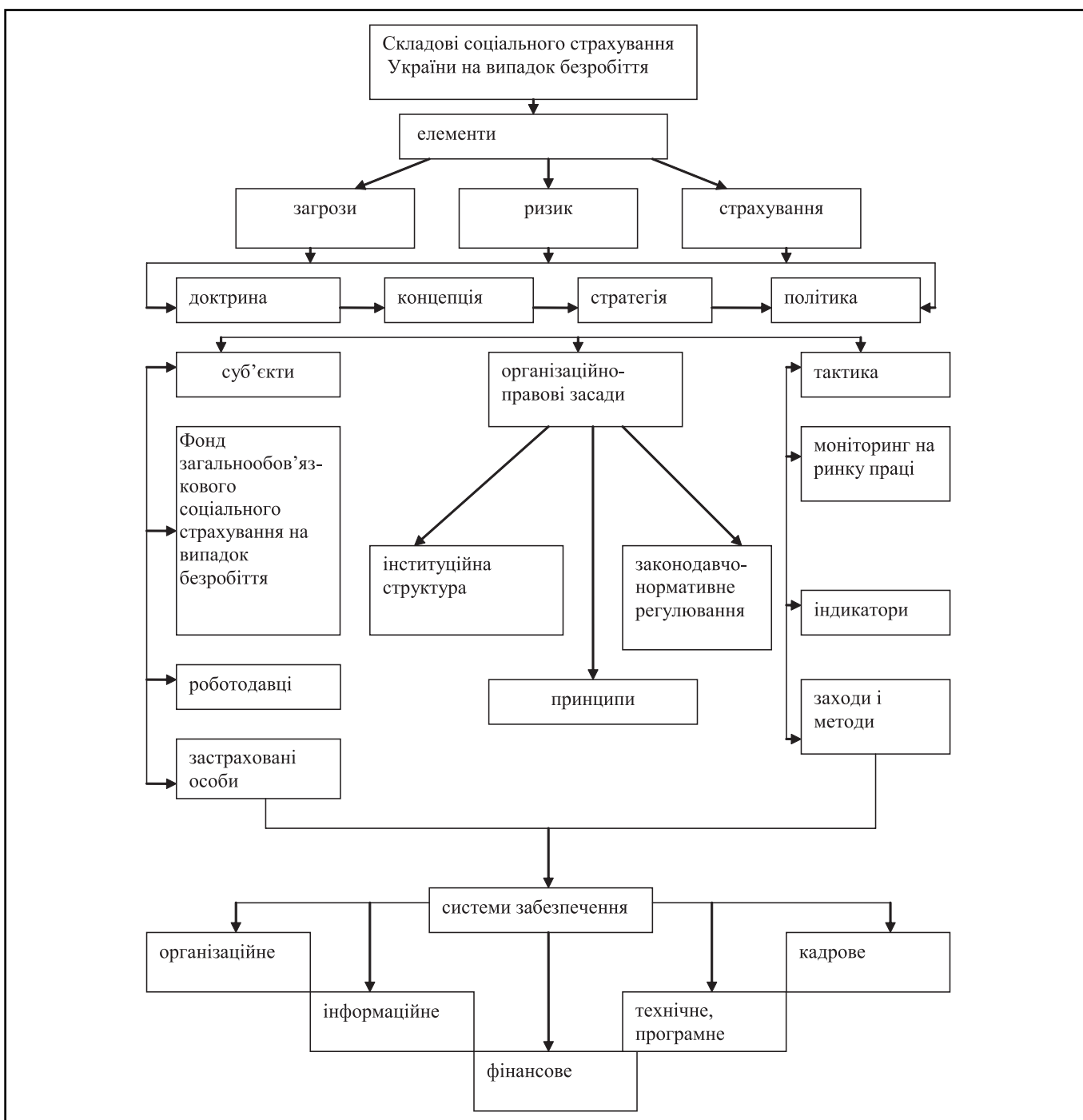
софським абстрагуванням, скласти оптимальну модель зазначеного виду соціального страхування дуже важко, оскільки, не уявивши ідеальну організацію грошових потоків, вживати практичні заходи надто ризиковано.

Таким чином, соціальне страхування на випадок безробіття як об'єктивне економічне поняття (сутнісна точка зору), на нашу думку, – це частина розподільчих відносин, пов'язаних з розподілом і перерозподілом ВВП із метою формування і використання грошових коштів бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття.

Залежно від мети дослідження соціальне страхування на випадок безробіття як об'єктивне економічне явище може мати те чи інше матеріальне вираження та характеристики.

Так, наприклад, за змістом соціальне страхування на випадок безробіття, на нашу думку, є централізованим фондом грошових коштів, який має такі ознаки:

- процес його формування і використання характеризується однічним рухом грошових коштів, тобто без форм вартості;
- державно-правове регулювання процесів формування і використання коштів;



Складові соціального страхування на випадок безробіття та взаємозв'язок між ними

- винятково цільовий характер використання коштів;
- динамічність;
- мобільність;
- масштабність.

Будучи об'єктивним економічним явищем, за формою соціальне страхування на випадок безробіття, на наш погляд, є фінансовим планом мобілізації і використання коштів, а також складовою соціального захисту населення. Як фінансовий план, соціальне страхування на випадок безробіття має власні склад, структуру доходів і видатків, характеризується певним порядком складання, збалансування, розгляду, затвердження, виконання, складання і затвердження звітності про виконання. Доходами загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття є страхові внески на випадок безробіття, асигнування державного бюджету, суми фінансових санкцій, дохід, одержаний від тимчасово вільних коштів Фонду, в тому числі резерву коштів на депозитному рахунку; благодійні внески підприємств, установ, організацій та фізичних осіб. Кошти соціального страхування на випадок безробіття використовуються на виплату матеріального забезпечення та надання соціальних послуг; відшкодування Пенсійному фонду України витрат, пов'язаних із достроковим виходом на пенсію осіб, фінансування витрат на утримання та забезпечення діяльності виконавчої дирекції та її робочих органів, управління, розвиток його матеріальної та інформаційної бази; створення резерву коштів.

Крім цього, характеризуючи соціальне страхування на випадок безробіття як об'єктивне економічне поняття, розглядатимемо його і як один з елементів фінансового механізму соціального захисту населення з властивими для нього фінансовими методами, важелями, стимулами та санкціями.

Третім матеріальним вираженням соціального страхування на випадок безробіття як об'єктивного економічного явища є його організаційна будова, яка виражається відповідною самоорганізованою системою з власною структурою та відповідним апаратом управління, що ґрунтується на певних принципах. Організаційна будова соціального страхування на випадок безробіття представлена такими ланками як Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття та його територіальними підрозділами в областях, районах та містах, які характеризуються відповідним призначенням, складом і структурою доходів та видатків, органами управління. Керівництво Фондом здійснює Державна служба зайнятості України – робочий орган виконавчої дирекції Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття та його регіональні підрозділи, в основу діяльності яких покладені принципи. Зокрема, принцип особистої відповідальності полягає в тому, що працівники беруть участь у фінансуванні страхування, причому розмір виплат залежить від попередніх внесків працівників і їхнього страхового стажу. Принцип організаційного самоуправління

гарантує керівництво органами страхування на випадок безробіття повноважними представниками працівників і роботодавців, що зміцнює солідарність двох соціальних суб'єктів і страхових товариств, робить страхування на випадок безробіття доступним для контролю громадськістю, сприяючи соціальній стабільності, формуванню демократичної свідомості населення. У чинному законодавстві сформульовано принципи, які є основою державного соціального страхування на випадок безробіття, крім названих вище, містяться також інші, серед яких на увагу заслуговують принципи солідарності, загальності, обов'язковості, субсидіарності, державного регулювання тощо.

Четвертим матеріальним вираженням соціального страхування на випадок безробіття як об'єктивного економічного явища, на нашу думку, можна виокремити правовий характер зазначеного виду соціального страхування – сукупність юридичних норм, які регулюють відносини, що виникають у процесі соціального страхування на випадок безробіття.

Таким чином, вважаємо за доцільне при трактуванні суті соціального страхування на випадок безробіття забезпечувати комплексний підхід. З одного боку, соціальне страхування на випадок безробіття слід розглядати як об'єктивне фінансове явище, яке відображає економічні відносини, пов'язані з розподілом і перерозподілом ВВП з метою формування і використання коштів бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. З іншого боку, матеріальне вираження цього об'єктивного явища, зокрема: за змістом – як централізований фонд грошових коштів; за формою – як фінансовий план мобілізації коштів та складова соціального захисту населення; за організаційною будовою – як самоорганізована система з власною структурою та відповідним апаратом управління; за правовою ознакою – як сукупність юридичних норм, які регулюють відносини, що виникають у процесі соціального страхування на випадок безробіття.

У даному контексті важливо з'ясувати конкретні соціально-економічні та політичні завдання системи соціального страхування на випадок безробіття та окреслити його мету. На нашу думку, метою страхування у разі безробіття є попередження та нейтралізація важких наслідків втрати робочого місця для безробітних та їх родин, а також сприяння стабілізації зайнятості, запобігання різкому зниженню рівня життя громадян у період пошуку нової роботи і спонукання їх до подальшого працевлаштування. У системі соціального страхування громадян на випадок безробіття уваги заслуговують питання фінансового забезпечення і розподілу фінансового «тягаря» між основними суб'єктами страхування, доцільність використання чинного інструментарію «соціального ризику», запровадження організаційних форм соціального страхування [2, с. 409].

Соціальне страхування на випадок безробіття може зумовлювати як негативні наслідки, так і забезпечувати позитивні результати для зайнятості населення.

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

До позитивів належать:

– надання грошової допомоги на період тимчасового вимушеного безробіття підтримує певні життєві стандарти й запобігає збільшенню бідності серед тих, хто втратив роботу;

– допомога дає змогу безробітному збільшити строк на пошуки краще оплачуваної або відповідної роботи, що відповідатиме довготерміновим професійним планам;

– допомога у разі безробіття відіграє роль умонтованого стабілізатора під час економічної кризи, оскільки частково підтримує споживчі витрати, що, у свою чергу, уповільнює зменшення сукупного попиту.

Проте страхування на випадок безробіття має також і негативний вплив на зайнятість:

– спричинює зростання рівня і тривалості фрикційного (а отже, й природного) безробіття через те, що зменшується інтенсивність пошуку роботи серед тих, хто одержує допомогу. На тривалість безробіття передусім впливає тривалість періоду виплати допомоги у разі безробіття, а також розмір коефіцієнта заміщення попереднього заробітку;

– зумовлює циклічні коливання попиту на робочу силу. Без страхування у разі безробіття фірми можуть не звільняти працівників у період зменшення сукупного попиту, утримуючи робочу силу в межах «умовного контракту», за яким вони погоджуються на меншу платню в обмін на стабільну зайнятість. За наявності допомоги у разі безробіття, працівники не відчують потреби в «умовних контрактах» з меншою заробітною платою (навіпаки, вони навіть зацікавлені у вищій платні, від розміру якої, як правило, залежить і розмір допомоги у разі безробіття), а також менш схильні до територіальної мобільності, оскільки мають джерело доходу при втраті роботи;

– впливає на збільшення сезонного безробіття, оскільки у галузях зі значним сезонним коливанням ділової активності вивільнення робітників коштує дешевше, ніж проведення політики тимчасово звільнених, коли роботодавці обіцяють знову найняти вивільнених робітників;

– збільшує загальну вартість робочої сили, через що може зменшуватись попит на працю. Проте на зменшення зайнятості впливає також еластичність попиту на робочу силу залежно від її вартості [3, с. 9–10].

На нашу думку, можна виокремити дві моделі організації страхування на випадок безробіття залежно від дотримання принципів страхування і забезпечення адекватних до них джерел фінансування.

У першій моделі особливості, властиві страховій діяльності, не достатньо розвинуті. Розмір допомоги з безробіття залежить від другорядних чинників (місця роботи, службового становища, часу настання виплати).

Характерна риса першої моделі – внески можуть робити як лише страхувальники, так і застраховані особи та страхувальники. Однак розрахунки з ними не враховують ступінь імовірності настання того або іншого страхового випадку, тобто соціального ризику. Страхування здійснюється фак-

тично «на користь третіх осіб», і нагромадження фінансових ресурсів не пов'язані із збільшенням зобов'язань.

Інша модель будується на основі страхування соціального ризику. Величина нагромаджених коштів у кожний конкретний момент часу відповідає взятим страховиками розмірам зобов'язань. Виплати не можуть перевищувати встановленого співвідношення між допомогам, що видаються, і надходженнями. Теорія страхування соціального ризику і встановлені на її основі правила страхової техніки дають можливість доволі точно визначити, які допомоги і з якою періодичністю можуть бути проведені.

Така модель страхування передбачає способи покриття дефіциту коштів шляхом створення резервних запасних фондів, перестраховування ризику тощо. Ця форма організації соціального страхування доволі гнучка, не зумовлює технічних труднощів як при об'єднанні кількох видів страхування, так і їх розподіленні, виході із фондів страхування групи учасників або залученні нових [4, с. 109–110].

Різні групи зайнятих посідають неоднакове місце в економічному процесі, що зумовлює і різний ступінь їхньої потреби в соціальному захисті. Від цього залежить і форма їхньої участі в соціальному страхуванні на випадок безробіття.

Обов'язковому страхуванню підлягають наймені працівники, що працюють на підприємствах, в установах і організаціях усіх форм власності та господарювання й у фізичних осіб, оскільки саме ця категорія працюючих найбільше страждає від примусового звільнення. В осіб, які забезпечують себе роботою самостійно (члени творчих спілок, творчі працівники, що не є членами творчих спілок), фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, ймовірність настання страхового випадку значно нижча, ніж у найманих працівників, і більшою мірою залежить від них самих. Саме тому їм надане право участі в цьому виді соціального страхування на добровільній основі.

Людина як суб'єкт системи соціального страхування від безробіття у разі втрати роботи та у період її пошуку отримує реальну матеріальну і психологічну підтримку. Система соціального страхування дає їй змогу у найкоротший строк допомогою фахівців служби зайнятості знайти роботу, у разі потреби пройшовши попередню професійну підготовку або підвищення кваліфікації за кошти страхового фонду. Якщо безробітний має схильність до підприємницької діяльності, йому може бути надана фінансова допомога для організації власного бізнесу та підтримка у його розвитку. Найбільш соціально вразливим категоріям громадян (молодь, діти-сироти, жінки, які мають на утриманні малолітніх дітей), які не здатні на рівних конкурувати на ринку праці, надається можливість гарантованого працевлаштування на заброньовані робочі місця на підприємствах, в організаціях і установах. Дієвою матеріальною підтримкою безробітних у період пошуку роботи слугують громадські роботи із отриманням заробітної плати із коштів страхового фонду. У разі неможливості впродовж певного проміжку часу по-

вернути конкретну особу до трудової діяльності, за кошти страхового фонду для неї може бути створене додаткове робоче місце із відшкодуванням роботодавцю витрат на заробітну плату цих громадян.

Чинне вітчизняне соціальне страхування на випадок безробіття містить заходи активної політики зайнятості: профорієнтація, професійне навчання та перенавчання незайнятих громадян, послуги з працевлаштування, а також пасивної – надання на період тимчасової незайнятості допомоги з безробіття, матеріальної допомоги у період професійного навчання тощо.

### Висновки

За умов сталого економічного розвитку, відповідного зростання рівня доходів населення соціальне страхування матиме більш складний, багаторівневий характер. Складність та багатоаспектність проблем, які необхідно вирішувати у сфері соціального страхування на випадок безробіття, зумовлена як глобальними проблемами, так і необхідністю його адаптації до умов ринкової економіки та

громадянського суспільства, збільшенням масштабів структурного безробіття, посиленням нерівності в рівнях оплати праці в нових високотехнологічних і традиційних галузях економіки.

### Література

1. Шаманська Н. Теоретичні основи та проблемні аспекти вітчизняної системи соціального страхування на випадок безробіття / Надія Шаманська // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2004. – № 6. – С. 142–148.
2. Шаманська Н.В. Страхування на випадок безробіття: соціальні, фінансові та управлінські аспекти / Н.В. Шаманська // Наукові записки. Серія «Економіка». Національний університет «Острозька академія». – 2004. – Вип. 6. – С. 407–414.
3. Яценко В. Страхування від безробіття як чинник стабілізації зайнятості в Україні / В. Яценко // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 3. – С. 9–14.
4. Кушнір А.І. Нормативно-законодавчі засади соціального страхування в Україні на випадок безробіття / А.І. Кушнір // Зайнятість і ринок праці. – 2002. – № 16. – С. 109–117.

К.П. БОНДАРЧУК,

к.е.н., Науково-дослідний інститут праці і зайнятості населення Міністерства праці та соціальної політики України і НАН України

## Прожитковий мінімум як критерій встановлення соціальних стандартів

*У статті розглянуто принципи, умови, чинники, що впливають на формування прожиткового мінімуму, методи його визначення. Проаналізовано характер і основні особливості формування структури та розміру прожиткового мінімуму в Україні. Встановлено основні недоліки його визначення. Визначено основні напрями вдосконалення методології, методів його формування.*

**Постановка проблеми.** Формування в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки має супроводжуватися підвищенням ролі, впливу і відповідальності держави перед громадянами. Держава має сприяти створенню гідних соціально-економічних умов як для формування висококваліфікованого трудового потенціалу країни, так і його якнайповнішої реалізації, забезпечувати адекватну, прямо пропорційну залежність результатів трудової діяльності, зокрема й підприємницької, з мірою кінцевого споживання. Як основний інститут суспільства, вона має здійснювати соціально-економічний захист населення через розподіл, перерозподіл ВВП на засадах соціальної справедливості шляхом встановлення обґрунтованих соціально-економічних стандартів, гарантій конкретним соціальним, демографічним групам.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** У той же час В.М. Новіков й інші науковці, визнаючи дискусійність проблеми щодо прожиткового мінімуму як економічної категорії,

виділяють бюджет мінімуму матеріальної забезпеченості, адекватний прожитковому мінімуму, що забезпечує нормальне відтворення робочої сили, та раціональний споживчий бюджет, який сприяє повному задоволенню розумних (матеріальних і духовних) потреб людини [2, с.174 – 175].

**Мета статті** – розкрити роль та місце прожиткового мінімуму як критерію формування системи соціальних стандартів та визначити основні напрямки його вдосконалення.

Відповідно до Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 р. №2017-III передбачено основні державні соціальні гарантії, що охоплюють мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших соціальних виплат, які мають забезпечувати рівень життя громадян не нижчий від прожиткового мінімуму, котрий визнаний основним критерієм формування цілісної комплексної системи соціальних стандартів та соціальних гарантій.

Державні стандарти – це нормативні показники, що відображають мінімальні критерії рівня життя населення (науково обґрунтовані найменші рівні споживання товарів та послуг, нижче від яких погіршується здоров'я людини, починається соціальна деградація). Ступінь реалізації мінімальних державних соціальних стандартів визначається

мінімальними соціальними гарантіями. Тому, з одного боку, соціальний стандарт – це мета, на досягнення якої має спрямовуватися соціальна політика держави, а іншого – показник, що є основою для розрахунку обсягів ресурсів, особливо фінансових, з метою оптимального забезпечення раціональних потреб населення. Якщо вартісні показники мінімальних соціально-економічних гарантій встановлені на рівнях, нижчих від економічно обґрунтованих, то це свідчить про порушення державою конституційних прав мало-забезпечених категорій громадян.

Слід зауважити, що з цього приводу існують різні думки. Зокрема, деякі автори [1, с.12–13] розрізняють три рівні недоспоживання громадянами: рівень, що характеризує початковий перехід від добробуту до бідності; рівень злиденності; рівень фізіологічного виживання. Кожному рівню встановлено відповідний індикатор, що конкретизує межу переходу одного ступеня недоспоживання в інший. Так, добробуту відповідає бюджет високого достатку, бідності – мінімальний споживчий бюджет, рівню злиденності – прожитковий мінімум, а фізіологічному виживанню – фізіологічний мінімум. При цьому бюджет високого достатку зорієнтований на групи населення, чії доходи вищі від середніх показників, що дозволяє задовольнити раціональні фізичні і культурні потреби людини, забезпечуючи зростаючий характер споживання. Мінімальний споживчий бюджет характеризує структуру споживання товарів та послуг, які в більшій мірі, ніж прожитковий мінімум, задовольняють основні матеріальні, культурні потреби людини. На відміну від прожиткового мінімуму він (мінімальний споживчий бюджет) охоплює більшу кількість товарів та послуг, передбачає менші терміни використання товарів тривалого користування, вищий рівень доходів, кращу організацію побуту й відпочинку.

**Викладення основного матеріалу.** Законом України «Про прожитковий мінімум» прожитковий мінімум визначено як вартісну величину достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження здоров'я набору продуктів харчування, мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Мета запровадження прожиткового мінімуму – конкретизувати основні цілі соціальної політики та обґрунтувати методологію щодо покращення соціальної ситуації, визначити основні принципи його формування.

Враховуючи важливе соціально-економічне значення прожиткового мінімуму, його величину намагаються розраховувати так, щоб вона не була потенційно деструктивною до ринкової природи економіки і соціальної сфери, оскільки прожитковий мінімум є базою для:

- загальної оцінки рівня життя населення, що є підставою для реалізації соціальної політики й розроблення відповідних державних соціальних програм;
- встановлення розмірів мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної

допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги по безробіттю, а також стипендій та інших соціальних виплат;

- встановлення права, умов призначення соціальної допомоги;

- обґрунтування державних соціальних гарантій, стандартів і нормативів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування та інших;

- встановлення величини неоподатковуваного мінімуму доходів громадян;

- формування Державного бюджету України та місцевих бюджетів. Для оцінки рівня життя в регіоні, розроблення та реалізації регіональних соціальних програм, визначення права на призначення соціальної допомоги, що фінансується за рахунок місцевих бюджетів, органами місцевого самоврядування може затверджуватися регіональний прожитковий мінімум, не нижчий від встановленого відповідно до Закону України «Про прожитковий мінімум».

Для спостереження за динамікою рівня життя в Україні (на підставі статистичних даних про рівень споживчих цін) спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади в галузі праці та соціальної політики зобов'язаний щомісячно розраховувати фактичний (реальний) розмір прожиткового мінімуму на одну особу, а також окремо для тих, хто відноситься до основних соціальних, демографічних груп населення. Законом передбачено, що прожитковий мінімум на одну особу, а також окремо для тих, хто відноситься до основних соціальних і демографічних груп населення визначається Кабінетом Міністрів та ухвалюється Верховною Радою України в Законі про Державний бюджет України на відповідний рік і публікується в офіційних виданнях загальнодержавної сфери розповсюдження. Його розмір має встановлюватися Кабінетом Міністрів України лише після науково-громадської експертизи щодо запропонованого набору продуктів харчування, непродовольчих товарів і набору послуг. Принципи, умови, організація проведення науково-громадської експертизи здійснюються згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 24.09.99 р. № 1767 «Про порядок проведення науково-громадської експертизи набору продуктів харчування, набору непродовольчих товарів і набору послуг для встановлення прожиткового мінімуму» та «Методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціальних і демографічних груп населення», затверджену наказом Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерством економіки України, Державним комітетом статистики України від 17.05.2000 р. № 109/95/157.

Слід зауважити, що вартісна величина прожиткового мінімуму залежить від низки чинників: економічних, методологічних, соціально-політичних. Економічні чинники передбачають вплив соціально-економічного розвитку суспільства, стану, динаміки обсягів ВВП, особливостей формування дохідної частини та витрат бюджету. Оскільки прожитковий мінімум є державною соціальною гарантією, на підставі якого

встановлюється мінімальна заробітна плата й інші соціальні виплати, то збільшення його розміру автоматично призводить до зростання витратної частини державного бюджету, що потребує відповідного збільшення ресурсів. Разом із тим він має виконувати не лише захисні функції, а й стимулюючі, оскільки є важливим інструментом державного впливу на соціально-економічну ситуацію в країні.

Методологічні чинники визначаються: порядком формування споживчого кошика (набору продовольчих, непродовольчих товарів, набору послуг); методиками розрахунку прожиткового мінімуму; методиками розрахунку індексів споживчих цін, їхньою достовірністю; методиками прогнозування індексів споживчих цін тощо.

Щодо впливу соціально-політичних чинників то варто визнати, що розмір прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати нерідко стає об'єктом спекуляції політиків у боротьбі за прихильність виборців, причиною несвоєчасного прийняття Верховною Радою нормативно-правових актів щодо їхнього підвищення, недосконалості законодавства з приводу розподілу обов'язків та відповідальності щодо розрахунку розміру прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати та їхнього затвердження, неузгодженості дій й компромісу з цих питань тощо. Як наслідок – порушується методика розрахунку прожиткового мінімуму.

При розробленні прожиткового мінімуму можуть використовуватися різні методи: статистичний, структурний чи нормативний. Базою статистичного методу є структура споживчих витрат матеріально найменш забезпечених категорій населення. Останнім часом застосовується його модифікація, а саме: продуктова складова прожиткового мінімуму розраховується за нормами фізіологічної потреби в харчуванні, а решта – встановлюється за витратами двох малодохідних груп населення. Структурний метод ґрунтується на застосуванні сталого співвідношення між продуктовою частиною прожиткового мінімуму та іншими витратами. Нормативний метод передбачає формування прожиткового мінімуму на підставі нормативів індивідуального чи сімейного споживання товарів (продовольчих і непродовольчих) і послуг.

Вибір методу залежить від завдань, що розв'язуються з його допомогою. При орієнтації на наявні ресурси застосовують статистичний метод. Але його основним недоліком є те, що розмір прожиткового мінімуму обмежується бюджетними можливостями держави. Як наслідок, нераціональна структура витрат, характерна для малозабезпечених верств населення, закріплюється як соціальний стандарт. В Україні тривалий час при встановленні соціальних стандартів застосовувався статистичний метод, що негативно вплинуло на стан і динаміку життєвого рівня населення й загальмувало перехід до прогресивної моделі споживання. Потрібно визнати, що порівняно з економічно розвиненими країнами в Україні спостерігається застаріла структура споживчих витрат – продовольчі витрати становлять майже 54% (у середньому по країні), а в деяких, осо-

бливо депресивних регіонах ще більше. В економічно розвинених країнах цей показник, наприклад, у Франції становить 20%, Великобританії – 23%, США – 21% [2, с. 172].

Нині для розроблення прожиткового мінімуму в Україні використовується нормативний метод. Його перевага в тому, що він дає можливість визначити граничний рівень споживання, за межами якого робоча сила втрачає потенціал свого відтворення. Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» встановлено, що показники необхідного рівня споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг (освітніх, медичних, житлово-комунальних, транспортних, соціально-культурних тощо) мають розраховуватися відповідно до соціальних норм і нормативів.

Набори продуктів харчування та непродовольчих товарів, що формують мінімальний споживчий кошик, встановлюються в натуральних показниках, а набір послуг – у нормах споживання. Нормативи фінансування передбачають показники поточних і капітальних витрат коштів з бюджетів усіх рівнів на задоволення потреб громадян на рівні, не нижчому від державних соціальних стандартів і нормативів. Прожитковий мінімум визначається у розрахунку на місяць як на одну особу, так і окремо для тих, хто відноситься до основних соціальних, демографічних груп населення: дітей віком до 6 років; дітей віком від 6 до 18 років; працездатних осіб; осіб, які втратили працездатність. До працездатних осіб віднесено осіб, які не досягли встановленого законом пенсійного віку, а до осіб, які втратили працездатність, – тих, які досягли встановленого законом пенсійного віку, а також осіб, які досягли пенсійного віку, що дає право на призначення пенсії на пільгових умовах, та непрацюючих осіб, визнаних інвалідами в установленому порядку

В Україні прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць станом на грудень 2008 року збільшено порівняно з груднем 2005 року в 1,5 раза (практично для всіх соціальних, демографічних груп). У 2008 році прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць становив 592 грн. з 1 січня, з 1 квітня – 605 грн., з 1 липня – 607 грн., а з 1 жовтня 626 грн., що нижче медіанного доходу громадян (табл. 1).

Державним бюджетом України на 2009 рік (стаття 54) розмір прожиткового мінімуму для тих, хто відноситься до основних соціальних і демографічних груп, у 2009 році встановлено на рівні грудня 2008 року. Його збільшення передбачено здійснювати шляхом індексації відповідно до Закону України «Про індексацію грошових доходів населення». Законом України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» розмір мінімальної зарплати з 1 січня 2009 року встановлено на рівні 605 грн., з 1 квітня – 625 грн., з 1 липня – 630 грн., а з 1 грудня 2009 року – 669 грн., що дорівнюватиме прожитковому мінімуму для працездатних осіб, який значно менший (щонайменше вдвічі) від фактичного прожиткового мінімуму 2008 року (стаття 55).

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Характерною особливістю структури прожиткового мінімуму є те, що для всіх основних груп населення більше половини вартості споживчого кошика припадає на продукти харчування. Так, на початку 2008 року питома вага вартості продуктів харчування для дітей віком до 6 років встановлена на рівні 59,9%, для дітей віком від 6 до 18 років – 64,4%, для працездатних осіб – 52,6%, а для осіб, які втратили працездатність, – 52,9%. На непродовольчі товари передбачено майже п'яту частину, а на послуги – від 19,9 до 25,9% (табл. 2). На сьогодні ситуація не лише не покращилася, а погіршилася, оскільки продовжується динаміка зростання індексів споживчих цін: за даними Держкомстату у 2008 році. ІЦІ на товари та послуги досяг 124,2%, при цьому на продукти харчування – 135,8%.

Відповідно до чинного законодавства України набір продуктів харчування має формуватися спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері охорони здоров'я (Міністерством охорони здоров'я України) на підставі нормативів фізіологічної потреби організму людини в продуктах харчування виходячи з їх хімічного складу та енергетичної цінності. При визначенні прожиткового мінімуму спільно із соціальними партнерами (всукраїнськими об'єднаннями професійних спілок, всукраїнськими об'єднаннями роботодавців) мають враховуватись характер і динаміка споживання населення України, що сформувалась в період трансформаційних перетворень. Під час розроблення продуктової частини споживчого кошика мають дотримуватись фізіологічні потреби людини в основних

продуктах та рекомендації Всесвітньої організації охорони здоров'я щодо співвідношення білків, жирів та вуглеводів у пропорції: білків – 10–15%, жирів – 15–30%, вуглеводів – 55–75%. Так, основними принципами при формуванні набору продуктів харчування визнано:

- забезпечення дитини повноцінним харчуванням для розвитку організму;
- забезпечення дитини віком від 6 до 18 років додатковим харчуванням для активного соціального та фізичного розвитку;
- задоволення організму працюючої особи у відтворенні працездатності, збереження працездатності для безробітного, відновлення у необхідних випадках працездатності для особи, яка її втратила;
- підтримання повноцінного функціонування організму людини похилого віку.

Але на сьогодні існують значні труднощі при визначенні фізіологічного мінімуму продуктів харчування, оскільки «продуктовий кошик» формується за рахунок широкого, але дешевого асортименту продуктів, збалансованими за складом біологічно поживних речовин. Хоча за більшістю позицій споживання населенням продуктів харчування з року в рік зростає, однак в структурі переважають найбільш доступні для більшості громадян молоко і молочні продукти (26,6%), яйця (22,7%), хліб і хлібні продукти (11,7%), картопля (10,4%). При цьому в раціоні харчування мало риби і рибопродуктів (2,3%), фруктів (3,6%), м'яса та м'ясопродуктів (5,6%). Доречно зауважити, що в економічно розвинених

**Таблиця 1. Прожитковий мінімум для основних соціальних, демографічних груп у 2005–2008 роках**

Соціальні, демографічні групи	2005 рік	2006 рік	2007 рік			2008 рік				Гр. 9/гр. 1
	грудень	грудень	січень– березень	квітень– вересень	жовтень– грудень	січень– березень	квітень– червень	липень– вересень	жовтень– грудень	
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Прожитковий мінімум на місяць, грн.: на одну особу	423	472	492	525	532	592	605	607	626	1,5
для дітей віком до 6 років	376	418	434	463	470	526	538	540	557	1,5
для дітей віком від 6 до 18 років	468	536	558	595	604	663	678	680	701	1,5
для працездатних осіб	453	505	525	561	568	633	647	649	669	1,5
для осіб, які втратили працездатність	332	366	380	406	411	470	481	482	498	1,5

**Таблиця 2. Структура прожиткового мінімуму на початку 2008 року**

Показник	Для дітей віком до 6 років		Для дітей віком від 6 до 18 років		Для працездатних осіб		Для осіб, які втратили працездатність	
	грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%
Вартість продуктів харчування	315,1	59,9	427,0	64,4	333,0	52,6	248,6	52,9
Вартість непродовольчих товарів	106,8	20,3	110,7	16,7	120,3	19,0	99,6	21,2
Вартість набору послуг	103,6	19,7	126,0	19,0	161,4	25,5	121,7	25,9
Сума страхових внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування					18,4	2,9		
Розмір прожиткового мінімуму	526,0	100,0	663,0	100,0	633,0	100,0	470,0	100,0

країнах при формуванні мінімальних наборів «продуктового кошика» не обмежуються лише біологічними критеріями, а включають й більш високої якості, але дорожчі продукти. Тому вимоги українських профспілок щодо включення до прожиткового мінімуму товарів вищої якості є обґрунтованими.

Набір непродовольчих товарів формується спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в сфері економіки з використанням нормативів забезпечення засобами гігієни, медикаментозними засобами, засобами захисту організму людини від впливу навколишнього середовища, засобами для облаштування побуту. Основними принципами формування набору непродовольчих товарів є: забезпечення збереження здоров'я та підтримання життєдіяльності організму людини; врахування особливостей потреб осіб, які відносяться до різних соціальних і демографічних груп населення; врахування культурно-побутових потреб особистості тощо.

До набору послуг включено житлово-комунальні, транспортні, побутові послуги, послуги зв'язку, закладів культури, освіти, охорони здоров'я та інші, що формується спеціально уповноваженими центральними органами виконавчої влади у сферах надання відповідних послуг. Основними принципами формування набору послуг визнано:

- задоволення мінімальних потреб громадян у житлі, організації побуту, користуванні транспортом, закладами культури, підтриманні зв'язку з навколишнім середовищем;
- задоволення потреб громадян у користуванні закладами освіти, охорони здоров'я;
- визначення житлово-комунальних послуг (з водопостачання, тепlopостачання, газопостачання, електропостачання, водовідведення, утримання та експлуатації житла та прибудинкових територій, збирання сміття, утримання ліфтів) на підставі соціальних норм житла та нормативів споживання зазначених послуг;
- врахування особливостей потреб осіб, які належать до різних соціальних і демографічних груп населення.

Нині майже третина населення України не має можливості поновити свій гардероб, не кажучи вже про предмети тривалого користування. Тому при формуванні прожиткового мінімуму в найближчі роки потрібно розв'язати завдання щодо розширення номенклатури товарів та скорочення тривалості їхнього використання. Порівняно з іншими країнами прожитковий мінімум для українців значно менший за величиною і бідніший за структурою. Наприклад, прожитковий мінімум Польщі, при її входженні в процес реформування, нараховував 1100 найменувань, що охоплювали: 14 груп продуктів харчування, 3 групи одягу, 7 – з експлуатації житла, 17 – облаштування житла, 19 – гігієни та охорони здоров'я, 12 – культури, освіти й відпочинку, 5 – з транспорту і зв'язку. Така розширена структура прожиткового мінімуму мала стимулююче значення для підвищення заробітної плати [2, с. 173].

Прожитковий мінімум є базою для визначення адресної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям, відповідно

до Закону України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» від 18.01.2006 р. №3365-IV, й дорівнює сумі розмірів прожиткового мінімуму для дітей, працездатних та непрацездатних членів сім'ї. Допомога передбачає доплату в розмірі, що забезпечує прожитковий мінімум. Але при його виконанні проблемою є обмеження розміру допомоги фінансовими можливостями держбюджету. У законі про державний бюджет на відповідний рік встановлюється рівень забезпеченості прожиткового мінімуму у відсотках до реального показника цього стандарту (у розмірі в середньому на 70% нижчому офіційно прийнятого прожиткового мінімуму. В результаті, встановлений розмір рівня забезпечення прожиткового мінімуму значно менший за реальний прожитковий мінімум. Таке «ручне» управління соціальними виплатами на основі рівня забезпеченості прожиткового мінімуму призводить до порушення конституційного права громадян на гідний рівень життя

Законом України «Про прожитковий мінімум» встановлено, що набори продовольчих непродовольчих товарів та послуг повинні переглядатися не рідше одного разу на п'ять років, однак в Україні вони не переглядалися з 2000 року, а відтак – нинішні набори продовольчих непродовольчих товарів та послуг (що використовуються для розрахунку вартості прожиткового мінімуму) не можна визнати легітимними. Тому актуальною є проблема вдосконалення методики розрахунку споживчого кошика та прожиткового мінімуму, розроблення нових формул для розрахунку споживчого мінімуму із врахуванням інфляції.

Хоча прожитковий мінімум у грудні 2008 року збільшився порівняно з груднем 2007 року для основних соціальних, демографічних груп майже на 48,0%, однак інфляційні процеси знівелювали його вплив на доходи населення, зокрема мінімальної заробітної плати й інших соціальних гарантій. При цьому, наприклад, на купівлю продовольчих, непродовольчих товарів зайняте населення витрачає 25–30% доходу, на оплату послуг, у тому числі житлово-комунальних, – 20–30%, на податки – 20–35%, на відрахування до різних фондів – до 5% [3, с. 280]. Тому ситуація, коли у вартості прожиткового мінімуму українського населення значно переважає продуктова складова з недосконалою її структурою, є незадовільною і потребує суттєвого вдосконалення.

### Висновки

З метою соціально-економічного обґрунтування розміру прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення, необхідно вдосконалити нормативно-праве підґрунтя, методологію формування, внести зміни до «Методики визначення прожиткового мінімуму». Так, для вдосконалення нормативно-правового підґрунтя варто:

- розробити закон України «Про споживчий кошик»;
- прийняти постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів не-

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

продовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп»;

– внести зміни до існуючої «Методики визначення прожиткового мінімуму», затвердженої наказом Мінпраці, Мінекономіки та Держкомстату.

Для наближення законодавчо встановленого прожиткового мінімуму до реального (із врахуванням інфляційних процесів та регіональних особливостей), потрібно вдосконалити методологію формування споживчого кошика, відповідно до вимог міжнародних стандартів, вітчизняного законодавства, із врахуванням стану, динаміки, тенденцій розвитку економіки України, обсягів ВВП, доходів бюджету тощо. Хоча нині проводиться робота щодо вдосконалення структури споживчого кошика, внесення змін до «Методики визначення прожиткового мінімуму», але вона постійно гальмується. Зокрема, Міністерство праці та соціальної політики України направило до соціального департаменту Міністерства економіки України пропозиції щодо актуалізації наборів продуктів харчування, однак вони до цих пір не враховані.

З метою забезпечення відповідності розміру прожиткового мінімуму реальній вартості споживчого кошика та послуг слід переглянути структуру норм та нормативів для основних соціальних, демографічних груп; оптимізувати структуру, співвідношення продовольчих та непродовольчих товарів, послуг відповідно до реальних показників витрат домогосподарств. Оскільки вартість споживчого кошика по територіях відрізняється, то варто запровадити регіональні прожиткові мінімуми. Для цього необхідно розробити методику визначення регіонального прожиткового мінімуму. Органи місцевої влади й самоврядування мають оперативно відслідковувати ціни на соціально значущі товари та послуги, заробітну плату найманих працівників, розраховувати реальну вартість прожиткового мінімуму, та саме її використовувати під час формування своїх бюджетів.

Потребує розв'язання проблема щодо врахування, при розрахунку прожиткового мінімуму для працездатних осіб, ставок податку з доходів фізичних осіб та внесків до загальнообов'язкових державних соціальних фондів. Розмір прожиткового мінімуму, визначений для осіб, які відповідно до законодавства підлягають обов'язковому державному соціальному страхуванню, варто збільшити на суму загальнообов'язкових державних платежів (податків, зборів). Для наближення стандартів у сфері оплати праці в Україні до європейських, при визначенні мінімальної заробітної плати як державної соціальної гарантії, потрібно враховувати необхідність утримання працівником непрацездатних членів сім'ї. Для цього варто використати досвід розрахунків економічно розвинених країнах, де застосовують коефіцієнт збільшення 1,25–1,30.

При встановленні вартісної величини прожиткового мінімуму «споживчий кошик» її необхідно доповнити витратами на: сплату прибуткового податку з доходу, купівлю або оренду житла, платні послуги охорони здоров'я, освіти, утримання дітей в дошкільних закладах тощо. Адже Конституція України

(стаття 48), Європейська соціальна хартія, визнаючи право кожного на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, декларують, що він має охоплювати не лише належний рівень, якість харчування, а й житло, одяг, медичну допомогу, освіту. Доречно нагадати, що якщо в радянській системі значна частина зазначених послуг забезпечувалась державою безоплатно для громадян, зокрема через розгалужену систему соціальної сфери на підприємствах і суспільні фонди споживання, то нині за все треба платити.

Усі нововведення щодо основних принципів формування прожиткового мінімуму, внесення змін до методології, методик його розрахунку мають узгоджуватись із соціальними партнерами, положеннями Угоди Кабінету Міністрів України з Федерацією профспілок України (2008), якою передбачено необхідність врегулювання проблем щодо збільшення величини прожиткового мінімуму, внесення змін до «Методики розрахунку сукупного доходу сім'ї», а також внесення змін до нормативних актів Кабінету Міністрів України з приводу реалізації положень соціального діалогу.

Необхідно постійно забезпечувати інформаційну прозорість моніторингу реального розміру прожиткового мінімуму шляхом розповсюдження результатів розрахунків його розміру, згідно з внесеною Верховною Радою України поправкою від 12.02.2008 р. до ст. 5 Закону України «Про прожитковий мінімум», якою передбачено оприлюднення щомісячних результатів розрахунків розміру прожиткового мінімуму та Закону України «Про інформацію». Це сприятиме коригуванню встановлених розмірів прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати відповідно до показників рівня життя.

Реалізація державних соціальних гарантій повинна здійснюватись за рахунок бюджетів усіх рівнів, коштів підприємств, установ, організацій та соціальних фондів на засадах адресності та цільового їхнього використання відповідно до Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», в якому наголошується необхідність дотримання пріоритетності фінансування витрат для забезпечення державних соціальних гарантій при розробленні та виконанні Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів. Державні соціальні гарантії, державні соціальні стандарти і нормативи мають слугувати основою для розрахунку витрат на соціальні цілі та формування на їхній основі бюджетів усіх рівнів та соціальних фондів, міжбюджетних відносин, розроблення загальнодержавних і місцевих програм економічного та соціального розвитку.

Вдосконалення нормативно-правового підґрунтя, методологічної бази розрахунку прожиткового мінімуму, належне ресурсне забезпечення й поступове наближення мінімальних соціальних стандартів до рівня, встановлених Конвенцією МОП № 117 «Про основні норми та цілі соціальної політики», Конвенції МОП № 102 «Про мінімальні норми соціального забезпечення» та Європейської соціальної хартії, існуючих в країнах Євросоюзу, сприятиме підвищен-

ню життєвого рівня населення, економічному розвитку України та формуванню соціальної держави.

### Література

1. Батажок С.Г. Соціально-економічні гарантії в умовах ринкової трансформації. – Автореферат дис. на здоб. наук. ступ. канд. економ. наук. – К.: 2007. – С. 20.

2. Новіков В.М., Сітнікова Н.П. й інші Соціальні трансформації: міжнародний і вітчизняний досвід за ред. д.е.н., проф. В.М. Новікова. – НАН України, Ін-т. економіки НАН, 2003. – 253 с.

3. Методологічні та прикладні аспекти праці та соціальної політики // За ред. канд. екон. наук, проф., академіка АЕНУ Т.М. Кір'ян – К.: 2008. – 384 с. – С. 163.

В.Ф. БЕСЕДІН,  
д.е.н., професор, НДЕІ,  
В.І. ОСТРОВЕЦЬКИЙ,  
к.е.н., НДЕІ

## Податкові заходи нейтралізації негативних наслідків фінансово-економічної кризи

*У статті проведений аналіз податкових і неподаткових надходжень до бюджету і запропоновані податкові заходи щодо нейтралізації негативних наслідків фінансово-економічної кризи.*

**Постановка проблеми.** Сучасна фінансово-економічна криза значною мірою зумовлена тим, що система інструментів державного регулювання економіки в Україні була не готова до нейтралізації негативних наслідків світової фінансової кризи. Одним з пояснень цьому може бути те, що повноважні органи державного управління не завжди враховували причинно-наслідкові зв'язки, особливо у сфері встановлення і стягнення податків як основного джерела формування доходів бюджетів. Не завжди також використовувалися методологічні та методичні розробки щодо аналізу макроекономічних процесів з метою ефективного державного регулювання фінансово-бюджетної сфери через розроблення і реалізацію заходів економічної політики для подолання негативних явищ. Означене обумовлене тим, що бюджет завжди перебуває на межі економіки і політики [1]. Як визначає І.О. Плужников, державний бюджет завжди є компромісом, який відображає співвідношення сил основних груп носіїв різних соціально-економічних інтересів (партій, спілок підприємців тощо) [2].

Попередній аналіз показує, що поряд з позитивними досягненнями, які малі місце в попередні роки (грунтовніша підготовка бюджету, прозорість, а головне – його виконання), у бюджетному процесі залишилось багато проблем. Так, насамперед можна відмітити занадто малу суму коштів, що має доходна частина бюджету. Якщо у деяких розвинених державах на душу населення припадає у рік бюджетних коштів приблизно \$12 тис., то в Україні – лише 1,2. Звідси можна мати представлення про можливості держави щодо виконання своїх функцій, забезпечення соціальних потреб, на достатньому рівні фінансувати освіту,

охорону здоров'я тощо. При сучасному рівні економічного розвитку держава практично не має коштів на кардинальне поліпшення ситуації. Тому вирішення проблеми – у нарощуванні темпів розвитку економіки і упорядкуванні нарахування і збирання податків і зборів.

Слід також відмітити той факт, що бюджет в Україні поки ще не став основним інструментом забезпечення економічного розвитку. Його скоріш можна назвати бюджетом споживання. Бюджет розвитку так і не вдалося створити. Валове нагромадження ВВП ледь перекидає споживання основного капіталу. А між тим відомо, що без інвестицій немає зростання. Тобто і без впливу зовнішньої фінансової кризи можна було очікувати у перспективі уповільнення зростання економіки.

**Метою даної статті** є розроблення заходів економічної політики щодо нейтралізації негативних наслідків фінансово-економічної кризи у сфері фінансово-податкових відносин.

**Викладення основного матеріалу.** Доходи зведеного бюджету зростають з року в рік (див. табл.). Так, у 2008 році було отримано доходів більше ніж у 6 разів порівняно з 2000 роком. Причому темпи зростання доходів зведеного бюджету України у номінальному виразі випереджають темпи зростання номінального ВВП майже на 7% (рис. 1). Таке зростання можна пояснити як розширенням бази оподаткування, так і зростанням податкового навантаження.

Аналізуючи структуру доходів зведеного бюджету, яка наведена у табл. 1, можна відмітити, що значну частку доходів бюджету становлять податкові надходження. Зокрема, у період з 2000 по 2008 рік вони змінювалися від 63,8 до 76,3% від загальної кількості доходів бюджету. Отже, податкові надходження є основним джерелом доходів бюджету в Україні. Податкові надходження виступають головним джерелом доходів бюджету не лише у нашій країні. Так, наприклад, у структурі доходів федерального бюджету США приблизно 65% доходів одержується за рахунок податків.

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

### ВВП, доходи зведеного бюджету та їх структура

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП, млн. грн.	170070	204190	225810	267344	345113	441452	537667	720735	965503
Темпи зростання у номінальному виразі, % до попередн. року	130,4	120,1	110,6	118,4	129,1	127,8	121,8	134,0	134,0
Індекс фізичного обсягу	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,1
Індекс-дефлятор	123,1	110,0	105,1	108,9	115,1	124,5	114,8	124,0	131,2
Доходи зведеного бюджету, млн. грн.	49118	54935	61954	75286	91529	134183	171812	219937	297845
в т.ч. Податкові надходження	31318	36717	45393	54321	63162	98065	125743	161264	227165
з них податок з доходів фізичних осіб	6378	8775	10824	13521	13213	17325	22791	34782	45896
податок на прибуток	7698	8280	9398	13237	16162	23464	26172	34407	47857
податок на додану вартість	9441	10348	13471	12598	16734	33804	50397	54383	92083
акцизний збір	2240	2654	4098	5246	6704	7945	8608	10568	12783
ввізне мито			2144	2992	4015	6007	6973	9589	11933
Неподаткові надходження	12653	16427	14697	18227	24572	31778	40548	48553	60495
у т.ч. власні надходження бюджетних установ			7742	7751	11684	10946	15247	20988	20321
Структура доходів зведеного бюджету, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в т.ч. Податкові надходження	63,8	66,8	73,3	72,2	69,0	73,1	73,2	73,3	76,3
з них податок з доходів фізичних осіб	13,0	16,0	17,5	18,0	14,4	12,9	13,3	15,8	15,4
податок на прибуток	15,7	17,1	15,2	17,6	17,7	17,5	15,2	15,6	16,1
податок на додану вартість	19,2	18,8	21,7	16,7	18,3	25,2	29,3	24,7	30,9
акцизний збір	4,6	4,8	6,6	7,0	6,7	5,5	5,0	4,8	4,3
ввізне мито			3,5	4,0	4,4	4,5	4,1	4,4	4,0
Неподаткові надходження	25,8	29,9	23,7	24,2	26,8	23,7	23,6	22,1	20,3
в т.ч. власні надходження бюджетних установ			12,5	10,3	12,8	8,2	8,9	9,5	6,8
Доходи ЗБ до ВВП, %	28,9	26,9	27,4	28,2	26,5	31,6	32,0	30,5	30,8
в т.ч. Податкові надходження	18,4	18,0	20,1	20,6	18,3	23,1	23,4	22,4	23,5
з них податок з доходів фізичних осіб	3,8	4,3	4,8	5,1	3,8	4,1	4,2	4,8	4,8
податок на прибуток	4,5	4,1	4,2	5,0	4,7	5,5	4,9	4,8	5,0
податок на додану вартість	5,6	5,0	6,0	4,8	4,8	8,0	9,4	7,5	9,5
акцизний збір			1,8	2,0	1,9	1,9	1,6	1,5	1,3
ввізне мито			0,9	1,1	1,2	1,4	1,3	1,3	1,2
Неподаткові надходження	7,4	8,0	6,5	6,9	6,3	7,5	7,5	6,7	6,3
в т.ч. власні надходження бюджетних установ			3,4	2,9	3,4	2,6	2,8	2,9	2,1

В основному податкові надходження формуються за рахунок податків на доходи, та внутрішніх податків на товари та послуги. Зокрема, протягом досліджуваного періоду податки на доходи становили у середньому біля 30% загальної кількості доходів бюджету, внутрішні податки на товари та послуги становили у цьому ж періоді приблизно таку ж частку. Таким чином, 60% загальних доходів зведеного бюджету формуються за рахунок лише двох груп податків.

У структурі податкових надходжень в останні роки відбулися досить суттєві зміни. Спостерігається тенденція до поступового зростання питомої ваги ПДВ та зменшення податку на прибуток підприємств, прибуткового податку з громадян та акцизного збору. Загалом ці чотири податки забезпечують 83–87% усіх податкових надходжень до зведеного бюджету.

Варто зазначити також, що структура безпосередньо податкових надходжень зазнає суттєвих коливань із року в рік. Тут зберігається тенденція до зростання питомої ваги (як номінальної, так і відносної) цих надходжень у загальній структурі доходів зведеного бюджету.

Наступними за вагомістю у структурі доходів бюджету йдуть неподаткові надходження. Протягом 2000–2008 років вони забезпечували 20–30% доходів зведеного бюджету України (рис. 2). Привертає увагу коливання частини неподаткових надходжень як у загальній сумі доходів, так і у внутрішній структурі. Значно коливаються доходи від власності та підприємницької діяльності (від 2,9 до 7,4%). Якщо врахувати, що основна частка цих доходів – надходження від приватизації об'єктів державної власності, можна констатувати відсутність зваженої методології стратегічного планування приватизації. У цілому ж стабільність внутрішньої структури неподаткових надходжень залишає бажати кращого.

Вагому частину доходів зведеного бюджету становлять надходження до цільових фондів. При цьому слід відмітити, що вони мають значну тенденцію до зменшення. Зокрема, у 1999 році вони становили майже 12% загальної кількості доходів бюджету, в той час як у 2008 році становили лише 3,4% загальної кількості доходів бюджету.

Таке скорочення питомої ваги цільових фондів у зведеному бюджеті можна пояснити тим, що вони формувалися го-

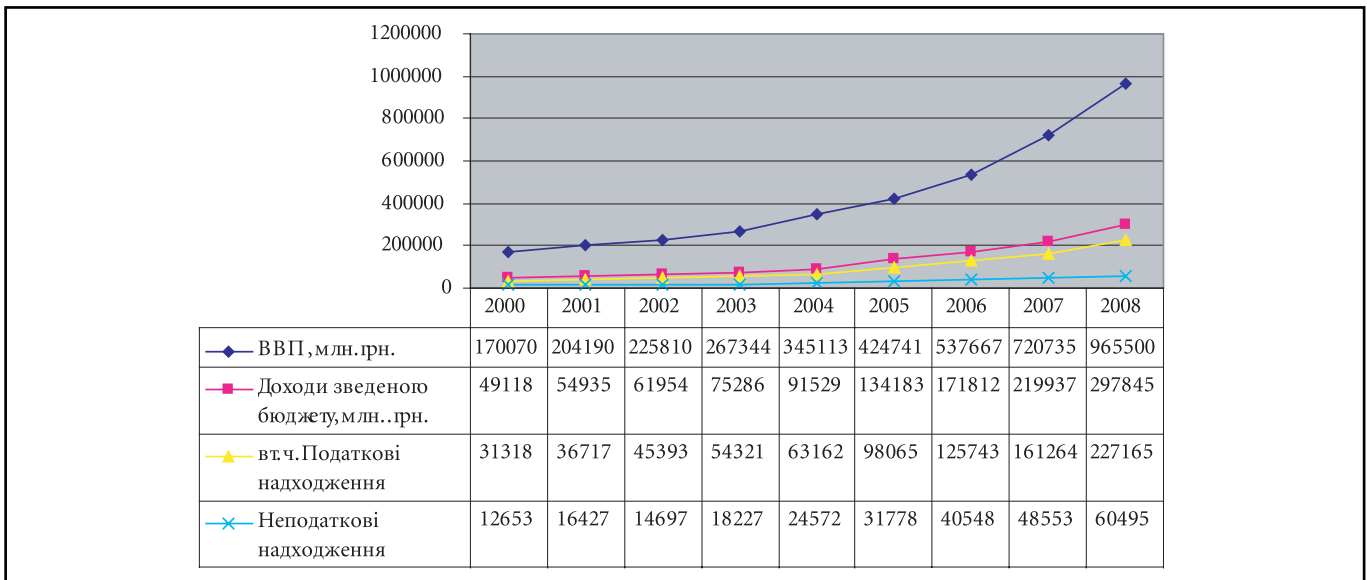


Рисунок 1. Динаміка ВВП і доходів бюджету

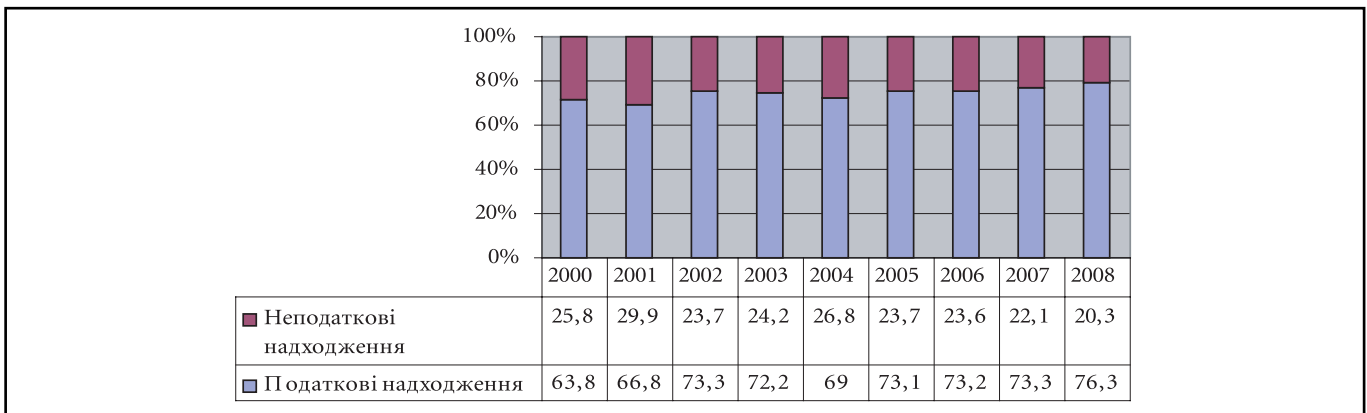


Рисунок 2. Динаміка структури податкових і неподаткових надходжень до ВВП

ловним чином за рахунок надходжень коштів до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення. Збір до фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення скасовано у 1999 році [3], а надходження до фонду соціального страхування не враховуються у складі доходів державного та зведеного бюджетів України.

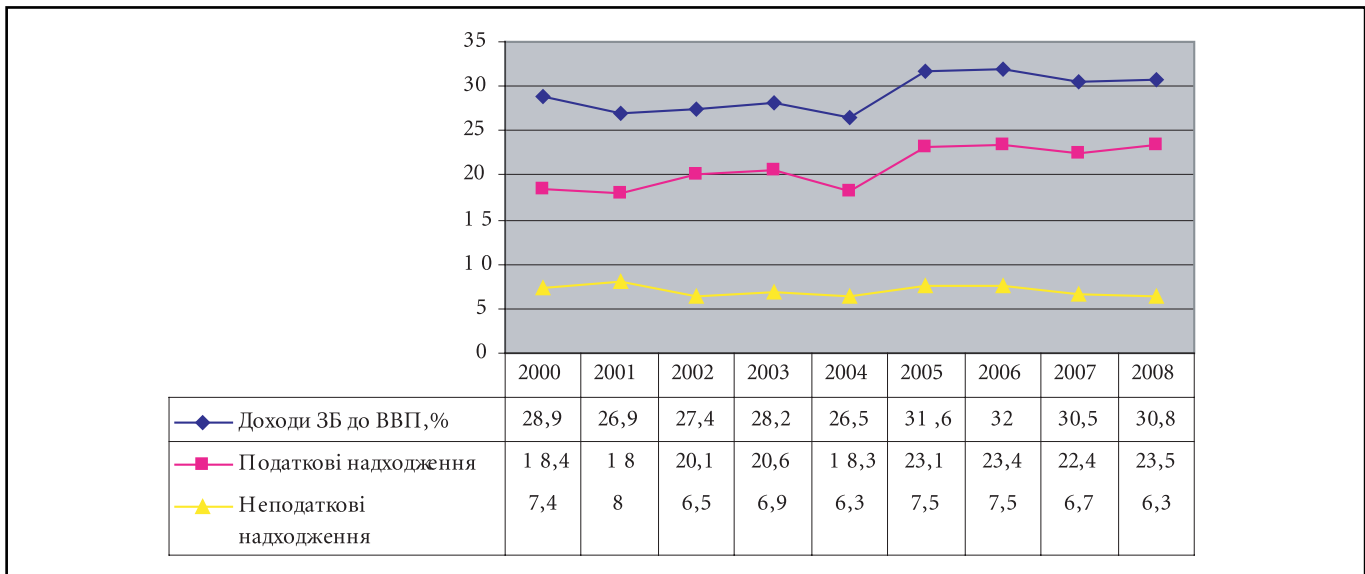
У структурі доходів бюджету чітко простежується тенденція до збільшення питомої ваги податкових надходжень за рахунок зменшення неподаткових надходжень (рис. 2). Означене можна розглядати як збільшення податкового навантаження на економіку. У складі ж податкових надходжень зростає питома вага податку на прибуток і податку на додану вартість. Така тенденція пояснюється як покращанням роботи підприємств, так і кращим адмініструванням податків.

Аналогічна картина має місце і у структурі доходів бюджету до ВВП. Частка доходів зведеного бюджету, податкових і неподаткових надходжень у ВВП наведена на рис. 3. Якщо у країнах – членів ЄС неподаткові надходження становлять 2–5%, то в Україні вони дорівнюють 7,5%. Таке співвідно-

шення можна вважати позитивним для України, бо воно зменшує податковий тягар на підприємства і населення. У складі податкових надходжень привертає увагу більш високий рівень надходжень податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток корпорацій у країнах – членах ЄС. Для умов України таке співвідношення може бути доцільним.

Динаміка і тенденції, що були у докризовий період, зазнали суттєвих змін із другої половини 2008 року. Криза практично паралізувала національну економічну систему, вона потребує проведення невідкладних, жорстких кардинальних заходів щодо нейтралізації її негативних явищ. Проведений аналіз доходів зведеного бюджету України дає змогу визначити основні податкові і структурні заходи економічної політики щодо нейтралізації негативних наслідків фінансово-економічної кризи.

По-перше, криза у фінансово-економічних відносинах вимагає розробки конкретних та швидких мір щодо реагування на її наслідки як з боку держави, так і з боку суб'єктів господарювання. І саме тут проглядається спільна зацікавленість у виході із скрутного економічного становища як з боку підприємницьких структур так і з боку органів держав-



**Рисунок 3. Частка доходів зведеного бюджету, податкових і неподаткових надходжень у ВВП**

ного управління. За таких умов, саме обоюдна зацікавленість має стати тією рушійною силою, що надасть потужний поштовх для активізації економічних процесів в Україні. Однією з організаційних форм реалізації такої зацікавленості уряду та підприємницьких структур є державно-приватне партнерство (далі – ДПП). Саме в рамках розвитку різних форм ДПП у сучасній економічній ситуації можливі позитивні зрушення у напрямі нейтралізації негативних наслідків фінансово-економічної кризи.

Радикальні способи втручання держави в економічні процеси, як то підвищення рівня податкового навантаження, розширення переліку видів економічної діяльності, умови здійснення яких передбачають обов'язкове ліцензування, введення жорстких обмежень та заборон при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, на сьогоднішній день вже довели свою неефективність. Цілком зрозуміло, що надмірна зарегульованість підприємницької діяльності знижує мотивацію підприємницьких структур відкрито декларувати напрями та результати своєї діяльності. Крім того, будь-яка підприємницька структура, маючи на меті максимізацію прибутків, намагатиметься адекватно реагувати на відповідні рішення держави, передусім, шляхом скорочення витрат обігу та виробництва, підвищення ціни реалізації виробленої продукції, зменшення обсягів доходів, що підлягатимуть офіційному декларуванню, а також інших способів збереження відповідного рівня прибутковості власної діяльності, у тому числі і соціально непопулярних, як то зниження рівня середньої заробітної плати і навіть звільнення найманих працівників. Означене лише посилюватиме кризу у фінансово-економічних стосунках. Як наслідок, у короткостроковій перспективі слід очікувати продовження процесів зростання кількості безробітних, падіння темпів зростання обсягів виробництва та реальних доходів населення, нарощування інфляції, зниження інвестиційної актив-

ності суб'єктів господарювання, а також погіршення інших показників соціального та економічного розвитку країни.

Досвід показує, що «жорсткі» адміністративні міри державного регулювання економіки матимуть позитивний ефект лише у короткостроковій перспективі, коли, бізнес, «захоплений зненацька», будучи змушеним виконувати свої зобов'язання перед контрагентами, споживачами та органами державного управління, піде на певні поступки. Однак, в подальшому, ця практика, скоріш за все, обумовить зростання тіньового сектору економіки, і відповідно, зменшення офіційного. А уповільнення темпів зростання бюджетних доходів, що можна очікувати в результаті падіння темпів зростання обсягів виробництва, підвищуватиме напруженість у бюджетно-податковій сфері, обумовить скорочення обсягів фінансування державних видатків та стимулюватиме нарощення обсягів державного боргу.

За цих умов ДПП, відносини в рамках якого мають вибудуватися на основі декларування та виконання зобов'язань між суб'єктами господарювання та відповідними органами виконавчої влади, перетворюється на потужний інструмент нейтралізації негативних наслідків фінансово-економічної кризи.

Іншим потужним важелем державного регулювання економіки, ефективного застосування якого дозволить пом'якшити, а в окремих випадках нейтралізувати негативні наслідки фінансової кризи, є податкова політика. Питанням податкової політики присвячено багато праць провідних вітчизняних вчених, зокрема В.П. Вішневського, Т.І. Єфименко, Л.Г. Ловінської, П.В. Мельника, Ц.Г. Огня, А.М. Соколовської, Л.М. Шаблистої та інших. У працях цих авторів піднімаються найактуальніші питання податкової політики в Україні, визначаються проблеми та надаються практичні рекомендації щодо їх вирішення. Однак, на наш погляд, зважаючи на сучасну економічну ситуацію, питання податкової політики, особливо в частині розробки заходів стабілізаційного характеру, не втрачають своєї актуальності.

Коли зупиняються виробництва, скорочуються робочі місця, зростає рівень безробіття, підвищуються ціни на товари та послуги, основний наголос при проведенні податкової політики має ставитися на необхідності забезпечення сприяння розвитку підприємництва із одночасним збереженням темпів приросту надходжень доходів до бюджетів різних рівнів. Ця теза має стати визначальною при розробці та реалізації заходів податкової політики в Україні на коротко- та середньостроковій перспективі. Адже, як відзначає Т.І. Єфименко, важливим принципом оподаткування є збалансованість та узгодженість інтересів суспільства і бізнесу [4].

Відомо, що провідна роль у забезпеченні виконання державою функцій щодо регулювання економічних процесів належить податкам. Саме податково-бюджетна політика є ефективним методом державного регулювання ринкової економіки, що застосовуються в більшості західних країн протягом багатьох десятиріч.

Вважається, що зміст і мета податкової політики обумовлені соціально-економічним ладом суспільства, стратегічними цілями, які визначають розвиток національної економіки, соціальними-політичними групами, що стоять при владі, а також міжнародними зобов'язаннями в сфері державних фінансів та іншими внутрішніми і зовнішніми чинниками. Тобто можна стверджувати, що, з одного боку, податкова політика визначається загальним підходом до питань державного регулювання економіки, а з іншого – сама впливає на концепцію регулювання [5]. Інші вважають, що система оподаткування є одним із найбільш ефективних важелів, за допомогою яких уряд здійснює управління економікою. Розвиток податкової системи, яка відповідатиме стратегії євроінтеграції, як визначає Т.І. Єфименко, вважається однією з найбільш актуальних проблем теорії та практики реформування національної економіки [6]. А проведення послідовної податкової політики з усвідомленням стратегічної мети економічної інтеграції України – приєднання до європейських організацій, сприятиме виходу української економіки з глибокої кризи й забезпечить умови для поступового зростання [7].

За визначенням А.М. Соколовської, «сучасна податкова політика полягає у встановленні і зміні елементів податкової системи (різновидів податків, ставок, структури податкової системи, суб'єктів оподаткування, податкової бази, пільг тощо) для забезпечення надходжень до бюджету, достатніх для виконання державою покладених на неї функцій та стимулювання економічного зростання». Податкова політика являє собою політику держави у сфері оподаткування, являючись невід'ємною складовою фінансової політики, вона не має самостійного характеру, оскільки податки, як інструмент впливу на економіку, застосовуються в комплексі з іншими методами її регулювання [8]. Загалом податкова політика – це система відносин, які складаються між платником податку і державою, а також стратегія їх дій у різних умовах господарювання та економічних системах.

Податкова система України поєднала в собі принципи двох податкових систем, найбільш характерних для світової практики – європейської і американської. Якщо в американській системі переважає прибутковий принцип оподаткування, в європейській – обкладення обороту у формі податку на додану вартість. Жорсткість української податкової системи визначена поєднанням обох зазначених систем з базовою метою – ліквідації дефіцитності бюджету. Це визначалося й вимогами міжнародних фінансових організацій, які обумовили надання кредитів скороченням бюджетного дефіциту.

Відповідно в Україні з самого початку побудови власної податкової системи був узятий фіскальний орієнтир. У результаті не в повній мірі виваженої податкової політики, не завжди раціонального розподілу доходів підприємств відбулися гальмування реноваційних та інвестиційних процесів та нагромадження потреби в інвестиціях для переозброєння виробництва. Але це завдання сучасна українська економіка вирішити не зможе – вона практично позбавлена стимулів довгострокового розвитку, які в сучасних умовах забезпечуються збалансованим комплексом усіх функцій оподаткування – фіскальної, регуляторної та стимулюючої.

Поточна ситуація в економічній системі України обумовлює необхідність визначення із переліком податкових заходів, перш за все, стабілізаційного характеру. Аналіз показує, що насамперед необхідно розробити систему заходів щодо вдосконалення податкового законодавства, які узгоджуватимуться у часі із станом національної економічної системи. Тобто поточна податкова політика має бути орієнтована на стимулювання підприємницької активності за умови збереження відповідного рівня бюджетних надходжень, необхідного для фінансування пріоритетних бюджетних програм. За таких умов можна обережно вдаватися і до заходів ліберального характеру, як то зниження ставок оподаткування загальнодержавних податків у комплексі із мірами щодо підвищення ефективності їх адміністрування, поступового переміщення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва (капітал та праця) на немобільні (земля, природні ресурси), а також споживання окремих видів товарів, рентабельність виробництва яких значно перевищує середній рівень рентабельності по промисловості України в цілому, або виробництво яких наносить шкоду навколишньому середовищу, або споживання яких є шкідливим для здоров'я людини. Одночасно необхідно зосередити увагу на спрощеній системі оподаткування. При цьому необхідно наголосити на доцільності не лише збереження, а й активізації розвитку спрощених режимів оподаткування, які створюють додаткові умови для працевлаштування працівників, що втратили робочі місця.

Одночасно з метою додержання принципу справедливості в процесі вдосконалення механізму справляння податку з доходів фізичних осіб, доцільно запровадити прогресивну шкалу оподаткування доходів фізичних осіб із ставками оподаткування 10–15–20 відсотків. До того ж слід провести інвента-

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ризацію та перегляд системи соціальних пільг (преференцій), зокрема їх розмірів та умов надання з метою скасування таких, що є економічно та соціально необґрунтованими.

У частині вдосконалення справляння податку на додану вартість необхідно:

- забезпечити поступове зниження ставки оподаткування податку на додану вартість із одночасним перенесенням податкового навантаження на використання природних ресурсів та акцизного збору;

- забезпечити бюджетне відшкодування податку на додану вартість платникам податку в установленій законодавством строк;

- переглянути та скасувати пільги (преференції) зі сплати податку на додану вартість, приведення їх переліку у відповідність до спеціальних директивних документів ЄС;

- застосовувати нульову ставку податку виключно при здійсненні експортних операцій;

- забезпечити погашення податкових векселів виключно грошима;

- запровадити спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського і лісового господарства та рибальства (стаття 8–1 Закону України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. №168/97–ВР);

- реструктуризувати невідшкодовану бюджетну заборгованість з податку на додану вартість, що утворилася станом на 1 квітня 2009 року із частковим її погашенням в рахунок поточних платежів;

- посилити контроль за рішеннями державних податкових інспекцій щодо надання висновків про бюджетне відшкодування податку на додану вартість.

У рамках вдосконалення механізмів справляння акцизного збору необхідно:

- забезпечити поступове збільшення частки акцизного збору у ціні реалізації підакцизних товарів шляхом введення адвалерних ставок акцизного збору, а також перегляду параметрів діючих адвалерних ставок акцизного збору з метою наближення рівня оподаткування підакцизної продукції до рівня, встановленого у спеціальних директивних документах ЄС з цих питань;

- запровадити диференційовані ставки акцизного збору на пиво в залежності від вмісту алкоголю, по аналогії з лікеро-горілчаними виробами.

Означені заходи в частині визначення основних акцентів у поточній податковій політиці не є новими, адже окремі з них у тому чи іншому вигляді проголошуються і у відповідних урядових документах, концепціях, доповідях, стратегіях. Крім того, ці питання активно піднімаються і дискутуються у працях провідних вітчизняних вчених. Отже, в рамках даної публікації основний наголос ставиться на виключній актуальності та необхідності їх практичної реалізації з метою пом'якшення негативних наслідків фінансово-економічної кризи.

У частині вдосконалення спрощеної системи оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності можна запропо-

нувати запровадження диференціації ставок справляння єдиного податку залежно від кількості населення у населеному пункті, на території якого здійснює свою господарську діяльність певний суб'єкт господарювання, що застосовує спрощену систему обліку та звітності.

Крім того, потребує закріплення на законодавчому рівні положення, відповідно до якого ставки справляння єдиного податку встановлюватимуться за місцем здійснення господарської діяльності. В зв'язку з чим необхідно ввести інститут тимчасової реєстрації платників податків у податкових інспекціях за місцем здійснення підприємницької діяльності.

Було б доцільно встановити мораторій на зміну положення, згідно з яким суб'єкти господарювання, що використовують спрощену систему обліку та звітності, підлягають обов'язковій реєстрації як платники податку на додану вартість у разі, коли річний обсяг виручки від реалізації товарів (послуг) перевищує 300 тис. грн.

Разом із цим необхідно вилучити з переліку обов'язкових платежів, що замінюються єдиним податком, внески до державних соціальних фондів. Це дозволить перевести суб'єктів господарювання, що використовують спрощену систему обліку та звітності, на сплату цих внесків на загальних засадах. При цьому слід врахувати норму, згідно з якою відрахування до цих фондів здійснюватимуться на рівні мінімального соціального внеску, залежно від величини ставки єдиного податку, що визначатиметься диференційовано від кількості населення у населеному пункті.

Одним із фундаментальних напрямів у реформуванні податкової системи, що сприятиме розвитку підприємництва, є поступове перенесення податкового навантаження на використання немобільних факторів виробництва, як то земля, природні ресурси, корисні копалини тощо. Одним із рішень у даному напрямі є здійснення поступового переходу до нової системи платежів за видобуток корисних копалин із застосуванням принципів рентного доходу та створення відповідного регуляторного механізму, який дасть можливість стимулювати раціональне використання, забезпечення охорони і відтворення природно-ресурсного потенціалу держави.

Систему справляння платежів за видобуток корисних копалин, що є чинною в Україні, можна охарактеризувати як таку, що в не повній мірі сприяє досягненню пріоритетних цілей та завдань державної економічної, у тому числі бюджетно-податкової політики України. Система є недостатньо збалансованою, що проявляється у постійних коливаннях кількісних характеристик її функціонування, зокрема, у невідповідності змін параметрів платежів за видобуток корисних копалин та темпами зростання цін на них на світових ринках.

Одним із напрямів щодо вирішення накопичених проблемних питань може бути підготовка та впровадження заходів бюджетно-податкового характеру щодо вдосконалення діючої в Україні системи справляння платежів за видобуток корисних копалин. З цією метою доцільно відмовитися від практики справляння рентних та ресурсних плате-

жив за фіксованими ставками у грошових одиницях від маси (обсягу) видобутку корисних копалин. Переорієнтувати систему справляння рентних платежів на принципи рентного доходу, зокрема, визначати зобов'язання як відсоток від вартості видобутої (реалізованої) продукції. Слід зазначити, що така модель розподілу природно-ресурсної ренти застосовується у багатьох країнах світу, що є потужними експортерами мінеральних ресурсів. Передусім це Російська Федерація, Казахстан та Норвегія. Відповідні трансформації відмічаються і в частині зміни механізмів визначення зобов'язань по сплаті платежів за видобуток корисних копалин та збору за геологорозвідувальні роботи в Україні. Але поки що переважна кількість ставок справляння платежів за видобуток корисних копалин та збору за геологорозвідувальні роботи встановлюється у фіксованих величинах в залежності від обсягів видобутої продукції.

Одночасно доцільно розглянути можливість запровадження в рамках діючого Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» спеціального механізму оподаткування додаткового прибутку, що утворюється у видобувного підприємства. При цьому бажано ввести диференційну шкалу оподаткування, яка складається із ряду підвищуючих коефіцієнтів на які перемножується стандартна ставка оподаткування прибутку підприємств у разі, коли рентабельність господарської діяльності з видобутку корисних копалин перевищує певну межу. Значення рентабельності, наприклад середнє для добувної промисловості, можна регулювати законом про державний бюджет України на відповідний бюджетний період на підставі прогнозних показників розвитку галузі [9].

Важливим чинником забезпечення розвитку як окремого виду економічної діяльності так і окремо взятого підприємства є амортизаційна політика в частині визначення обсягів амортизаційних відрахувань, що впливають на суму податкового зобов'язання з податку на прибуток підприємств. Однак, пропонуючи зміни у порядку обчислення обсягів податкової амортизації, слід враховувати також і інтереси Державного бюджету України. Адже податок на прибуток підприємств, на динаміку надходжень якого до Державного бюджету України впливають норми амортизаційних відрахувань, є одним із основних бюджетоутворюючих податків.

Стосовно амортизаційної політики, то для того, щоб використовувати її для стимулювання капіталовкладень, необхідно вдосконалити діючі норми податкової амортизації у напрямі забезпечення відповідності обсягів амортизаційних відрахувань до економічно-доцільного строку використання основних фондів. Такий підхід виявляється раціональним з огляду на те, що одночасно з'являється можливість зберегти поточну динаміку надходжень податку на прибуток підприємств до Державного бюджету України та підвищити ефективність амортизаційної політики, як податкового механізму стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання.

Одним із варіантів рішень цієї проблеми може бути підхід, в рамках якого пропонується, не змінюючи діючий порядок обчислення податкової амортизації, а саме, за залишковою балансовою вартістю, розширити перелік груп податкової амортизації до 10–12 та переглянути ставки її нарахування.

При цьому слід наголосити на неприпустимості надання суб'єктам господарювання використовувати будь-які інші способи обчислення податкової амортизації, ніж ті, що визначені у базовому законі [10]. Оскільки означений показник враховується при визначенні податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств.

Основним аргументом на користь такого напряму вдосконалення податкової амортизації є те, що відсутність чіткої регламентації порядку обчислення податкових зобов'язань по податку на прибуток підприємств, які неодмінно виникнуть при лібералізації підходів до визначення обсягів амортизаційних відрахувань для цілей оподаткування, може призвести до ускладнення та здороження адміністрування податків, зростання кількості конфліктних ситуацій між платниками податків та контролюючими органами. Поряд із цим можна очікувати зниження рівня прозорості та прогнозованості, а також керованості одного із основних доходних джерел Державного бюджету України – податку на прибуток підприємств і, як наслідок, ускладнень із формуванням та виконанням планових бюджетних показників.

Одночасно слід звернути увагу на недоцільності прийняття пропозицій щодо запровадження процедур контролю за цільовим використанням грошових коштів, що акумулюються суб'єктами господарювання в результаті застосування правил нарахування податкової амортизації. Впровадження практики контролю за цільовим використанням амортизаційних відрахувань призведе до посилення адміністративного тиску на суб'єктів господарювання, заважаючи тим самим їх ефективному функціонуванню та розвитку. Означений підхід є нераціональним зважаючи на труднощі, з якими стикнулися суб'єкти господарювання в умовах фінансової кризи.

З метою стимулювання інвестиційної активності в напрямі оновлення парку основних фондів, на період фінансової кризи можна запровадити режим підвищених ставок нарахування податкової амортизації. Означена норма має розповсюджуватися виключно на нові основні фонди, що вводяться в експлуатацію (нові будівлі, споруди, технологічні лінії тощо).

Слід також приділити належної уваги підвищенню рівня ефективності адміністрування податків. Одним із напрямів може бути розвиток організаційних та інституційних умов функціонування інституту звичайної ціни. Інший полягає у посиленні контролю за реєстрацією суб'єктів підприємницької діяльності, недопущенню включення у ланцюги оподатковуваних операцій фірм-одноденок. Також слід приділити особливу увагу діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, що використовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, надаючи при цьому послуги крупним підприємницьким структурам.

У рамках підготовки пропозицій щодо підвищення ефективності адміністрування податків, слід приділити особливій уваги пільговим режимам оподаткування, які визначаються спеціальними положеннями законодавства України з питань оподаткування. Питання щодо удосконалення системи податкових пільг в Україні на сьогоднішній день залишаються одними з найбільш актуальних в галузі податкової політики. Означеним питанням, у тому числі, і напрямам їх вирішення, присвячуються праці провідних вітчизняних вчених. Як вважають фахівці, пільги з оподаткування залишаються одним з факторів впливу на динаміку надходжень податків до бюджетної системи [11]. З іншого боку, пільгові режими оподаткування залишаються одним із найефективніших інструментів Уряду щодо стимулювання економічної активності в державі.

З метою підвищення ефективності застосування пільгових режимів оподаткування в Україні доцільно запровадити в практику податкового адміністрування спеціальний інструмент – «паспорт податкової пільги» (далі – ППП). У ППП платники податків – пільговики зазначатимуть обсяги наданих пільг та напрями використання фінансового ресурсу, що акумулюється на підприємстві в результаті використання права на застосування пільгового режиму оподаткування.

ППП має представляти собою документ, що визначає суму коштів, вивільнених у суб'єкта підприємницької діяльності внаслідок надання пільг в оподаткуванні, законодавчі підстави її надання, мету, завдання, напрями використання цих коштів, результативні показники та інші характеристики господарської діяльності.

На підставі ППП можна організувати контроль за цільовим використанням коштів платника податку, вивільнених внаслідок надання пільг в оподаткуванні, а також здійснювати аналіз виконання досягнутих таким суб'єктом зобов'язань. ППП розробляється платниками податків щороку за кожною податковою пільгою, право на застосування якої набуває такий платник податку згідно з положеннями чинного законодавства.

За своїм значенням ППП має бути аналогом паспорту бюджетної програми [12]. ППП повинні затверджуватися державним податковим органом за місцем реєстрації платника податку у місячний термін з дня подання заяви такого платника податку на застосування пільг в оподаткуванні.

Запровадження цього інструменту сприятиме поступовому зміщенню акцентів державної політики з надання податкових пільг на адресні дотації. А застосування ППП дозволить запровадити в практику податкового адміністрування механізм контролю за цільовим використанням коштів, вивільнених внаслідок надання пільг в оподаткуванні та аналізу ефективності пільгових режимів оподаткування в Україні.

Разом із цим введення ППП дозволяє запровадити механізми відмови та/або скасування права на застосування податкових пільг певним суб'єктам підприємницької діяльності, які на виконують взяті на себе зобов'язання щодо за-

лучення інвестицій, створення нових робочих місць, забезпечення розвитку інфраструктури регіону тощо.

### Висновки

Запропоновані рішення у разі їх практичного впровадження не дадуть миттєвих результатів щодо стабілізації фінансово-економічної ситуації в Україні. Однак у поєднанні із іншими заходами, у тому числі у сфері бюджетної та монетарної політики, вони сприятимуть виведенню національної економічної системи із фінансово-економічної кризи та в перспективі – нарощуванню обсягів виробництва, зростанню реальних доходів населення, підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на внутрішньому та зовнішніх ринках товарів (послуг).

### Література

1. Dalton H. Principles of Public Finance. – N. Y., 1955. – P. 1.
2. Плушников І.О. Методи визначення пріоритетів державної бюджетної політики України в перехідний період / Засади формування бюджетної політики держави: Наук. монографія – К.: НАУ, 2003. – 284 с.
3. Указ Президента України від 07.08.98 р. №857/98 «Про деякі зміни в оподаткуванні».
4. Єфименко Т.І. Податковий кодекс України: питання ефективності та суспільної злагоди // Фінанси України, 2007. – 5(138). – С. 3–11.
5. Ткаченко А.А. Экономическая история Западной Европы и Америки. – Запоріжжя: Премьер, 1998. – 328 с.
6. Єфименко Т.І. Основное направления реформирования налоговой системы Украины: проблемы теории и практики // Теория и практика управления, 2004. – №9. – С. 14–21.
7. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році. Послання Президента України до Верховної Ради України. К.: Держкомстат, 2004. – 286 с.
8. Сайт [http://www.vuzlib.net/oet\\_pea/38.htm](http://www.vuzlib.net/oet_pea/38.htm)
9. Островецький В.І. Напрями вдосконалення нормативно-правового регулювання справляння рентних платежів в Україні // Економічний вісник університету ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», 2008. – С. 171–179.
10. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» №334/94-ВР від 28.12.94 р.
11. Соколовська А.М. Динаміка податкових надходжень до бюджету держави та чинники, що на неї впливають // Т. 3: Розвиток системи податків як основи зміцнення державних фінансів: Монографія / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, Т.І. Єфименко та ін. – 308 с. – С. 203–215.
12. Наказ Міністерства фінансів України «Про паспорти бюджетних програм» №1098від 29.12.2002 р.
13. Бесєдін В.Ф., Бабіч Н.М. Бюджетна політика і податкове регулювання розвитку економіки // Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми / За ред. М.М. Якубовського. – К.: НДЕІ – 2005. – С. 32–43.

# ЗМІСТ

## Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ФИЛЮК Г.М. Конкурентна політика України та напрями її вдосконалення в умовах глобалізації	3
ЧЕРНИШ О.М. Методи оцінювання параметрів тіньової економіки та їхня характеристика	8
СИДОР І.П., ВОЗНЯК Т.М. Передумови та наслідки запровадження податку на додану вартість в Україні	11
МЕЛЬНИК К.М. Управління діяльністю підприємства в період кризи: маркетинговий аспект	17
ДАВИДЕНКО Н.М. Економічна природа корпоративного управління	20
ГАНЯЙЛО О.М. Про роль та завдання органів державного фінансового контролю при перевірці достовірності показників фінансової звітності	23
ЯРОШЕНКО В.І. Збалансованість національного ринку праці – основа динамічного розвитку економіки України	26
ВОЛОТ О.І. Моделювання системи бухгалтерського обліку в умовах його комп'ютеризації	32
РУБАН О.І. Економічна сутність акціонерного капіталу	36
КОЦЕРУБА Н.В. Особливості антикризового управління фінансово–господарською діяльністю підприємницьких структур	40
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Тіньова економіка як форма економіки невизначеності	44
ПАХОМОВ С.Ю. Інформатизація суспільства та зміщення акцентів у сучасній міжнародній конкуренції	50
ПРУДНІКОВ А.О. Кредитна кооперація: її суть, ознаки та принципи	53
КУЧЕРУК Д.Г. Рушійні сили глобального економічного розвитку: теоретико–методологічні основи дослідження	58
БОГДАН І.В. Технологія перетворення оперативної інформаційної бази у сховище даних для системи підтримки прийняття рішень	61
БАДИДА М.П. Економетричне моделювання та прогнозування податкових надходжень до місцевих бюджетів	66

## Інноваційно–інвестиційна політика

КОРНІЛОВА І.М., ФІРЦОВА С.Г. Стратегія охорони прав інтелектуальної власності	71
МОШКОВА М.М. Механізми рефінансування банківських іпотечних кредитів	75
ВЛАСЕНКО Ю.В. Сучасні проблеми теорії і практики інноваційного розвитку в Україні	82
ЛЮБУНЬ О. С. Інтегрування банківської моделі трансфертного ціноутворення при інвестиціях у промисловість	85
КРЕЙДИЧ І.М. Проблеми управління інвестиційними ризиками в Україні	87
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В. Макроекономічне значення «ефекту багатства» в балансі заощаджень і інвестицій	92
РОМАНЕНКО А.Л. Особливості державного інвестування в країнах із ринковою економікою	97
РЕЗНИК Н.П. Організаційно–економічний механізм інвестування аграрної сфери АПК	100

## Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МЕЛЬНИК О.В. Моделювання прогнозу споживання паливно–енергетичних ресурсів у регіональному розрізі на середньострокову перспективу	106
ФІЛОНЕНКО О.Ю., ПРЕМУДРА Н.А. Методика обліку собівартості продукції птахівництва	110
ЧИРВА О.Г. Сучасні тенденції кредитування сільськогосподарського виробництва як шлях підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції	114
РИЖАКОВ Д.А. Визначення впливу факторів на обсяг реалізованої будівельної продукції на одне будівельне підприємство	117
ТЕЛИЧКАНЬ І.І. Сутність, роль та етапи розвитку сільського (зеленого) туризму	119
КЛОКАР О.О. Роль соціально–трудова відносин у формуванні трудової мотивації аграріїв	125
МАРЧУК Т.С. Системний підхід до визначення конкурентоспроможності будівельної організації	130
ДІДКІВСЬКА Л.В. Економічна сутність сільськогосподарської кооперації у працях українських вчених	133
ЧЕРЕП А.В., КУЧЕРОВ О.С., ШАПОВАЛОВА В.О. Розвиток промисловості України в умовах економічної кризи	140
БІЛИК М.Д. Стратегічне управління та стратегії підприємства	143

## Розвиток регіональної економіки

БОНДАРЕНКО О.О. Визначення впливу факторів на показник утворення відходів І–ІІІ класів небезпеки за регіонами	151
БУГАЙ С.М., ПАШКЕВИЧ С.О., СЛІВАК А.Є. Агентства регіонального розвитку: світовий досвід та шляхи подальшого розвитку в Україні	157
МАКАРОВ М.О. Роль навчальних закладів у формуванні регіональної інноваційної системи	162

## Соціально–трудова проблеми

БОНДАРУК І.С. Зарубіжний досвід організації систем пенсійного забезпечення	166
ШАМАНСЬКА Н.В. До концептуальних основ дослідження соціального страхування на випадок безробіття	169
БОНДАРЧУК К.П. Прожитковий мінімум як критерій встановлення соціальних стандартів	174
БЕСЕДІН В.Ф., ОСТРОВЕЦЬКИЙ В.І. Податкові заходи нейтралізації негативних наслідків фінансово економічної кризи	180

# О Г О Л О Ш Е Н Н Я

*Науково–дослідний економічний інститут оголошує конкурсний прийом в аспірантуру з відривом та без відриву від виробництва та докторантуру з відривом від виробництва у 2009 році з таких спеціальностей:*

08.00.03 – економіка та управління національним господарством; 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної

діяльності). 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. В аспірантуру приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра. Вступники в аспірантуру подають на ім'я директора: заяву, особовий листок з обліку кадрів з фотокарткою, автобіографію, копію диплома про вищу освіту, медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У, посвідчення про складені кандидатські іспити, список опублікованих наукових праць і винаходів або реферат з обраної наукової спеціальності та складають конкурсні вступні іспити: зі спеціальності, філософії та іноземної мови у вересні–жовтні 2009 року.

Особи, що вступають в докторантуру, крім того подають копію диплома про присудження наукового ступеня кандидата наук, обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Документи приймаються до 1 вересня поточного року. Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Гуртожитком інститут не забезпечує.

Документи подавати або надсилати за такою адресою:

01103, м.Київ–103, бульвар Дружби Народів, буд. 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: 286–52–66

**Науково-дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№4 (95) 2009 р.  
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ-103, бул. Дружби Народів, 28  
Науково-дослідний економічний інститут

Редактори: І.К. Бондар, М.М. Якубовський  
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 17.04.2009 р.  
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 23,75.  
Наклад — 500 прим.