

**Науково-дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№12 (103)**

**Київ 2009**

---

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць**  
**Вип. 12 (103) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2009. – 200с.**

***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

М.В. ЛЕСЬКО,  
здобувач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Податок на додану вартість: теорія і практика

*У статті розглянуті теоретичні питання сутності податку на додану вартість, його переваги та недоліки, розкриті особливості формування податку на додану вартість в умовах ринкових відносин в Україні. На основі проведеного аналізу нарахування та стягнення податку на додану вартість внесені пропозиції щодо вдосконалення формування податку на додану вартість в умовах ринкових перетворень в Україні.*

*В статье рассмотрены теоретические вопросы сути налога на добавленную стоимость, его преимущества и недостатки, раскрыты особенности формирования налога на добавленную стоимость в условиях рыночных отношений в Украине. На основе проведенного анализа начисления и взимания налога на добавленную стоимость внесены предложения об усовершенствовании формирования налога на добавленную стоимость в условиях рыночных преобразований в Украине.*

**Постановка проблеми.** В умовах формування ринкових відносин в Україні передбачається підвищити роль податку на додану вартість у господарському процесі суб'єктів підприємницької діяльності, його впливу на кінцеві результати діяльності підприємств. У проекті Податкового кодексу України передбачені заходи, спрямовані на підвищення впливу

ву ПДВ на фінансово-господарську діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, зменшення кількості пільг щодо податку на додану вартість. Водночас проблемним постає питання щодо відшкодування вхідного ПДВ, диференціації ставок податку на додану вартість, бюджетного відшкодування ПДВ на експортну продукцію.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В економічній літературі є значна кількість публікацій щодо економічної природи податку на додану вартість, методології його нарахування, ставок податку на додану вартість, бюджетного відшкодування вхідного ПДВ в процесі реалізації продукції на експорт, надання пільг на окремі види продукції, виконаних робіт, наданих послуг.

Проблемам формування та сплати податку на додану вартість приділяють увагу вчені-економісти. Зокрема, зазначені питання знайшли відображення в наукових працях С.А. Буковинського, В.П. Вишневського, О.Д. Данілова, Т.І. Єфименко, Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, В.П. Кудряшова, І.О. Луніної, І.О. Лютого, Ц.Т. Огонь, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьогіна, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосова, С.І. Юрія.

Водночас публікацій щодо комплексного підходу до сутності податку на додану вартість, його формування в умовах

ринкових відносин, надання пільг та відшкодування вхідного ПДВ спостерігається недостатньою.

**Мета статті** – здійснити дослідження існуючої системи формування і стягнення податку на додану вартість і внести пропозиції щодо вдосконалення його нарахування та сплати в бюджет.

**Виклад основного матеріалу.** Податок на додану вартість є частиною новоствореної вартості і сплачується до Державного бюджету України на кожному етапі виробництва товарів, виконаних робіт та наданих послуг. Додана вартість включає в себе прибуток, заробітну плату з нарахуванням та інші витрати пов'язані з власне виробничим процесом.

Характерною рисою податку на додану вартість є те, що товарно-матеріальні витрати надалі не оподатковуються, а податок стягується лише з вартості, доданої даним платником при подальшій обробці товару.

Податок на додану вартість – непрямий багатостадійний податок, що справляється з кожного акту продажу, починаючи з виробничого і розподільчого циклу і закінчуючи продажем споживачу. Об'єктом податку являється додана вартість – вартість, яку, наприклад, виробник в обробному виробництві, підприємець в сфері розподілу, агент реклами, фермер та ін. додають до вартості сировини, матеріалів або вартості тих товарів і продуктів, які він придбав для створення нового виробу або послуги.

Додана вартість (ДВ) може бути вирахована як сума заробітної плати, що виплачуються (V) і прибутку, що отримується (N):

$$ДВ = V + N.$$

У той же час додану вартість можна подати як різницю сум надходжень за продану продукцію (B) та виробничих витрат (З).

$$ДВ = B - З.$$

Теоретичне обґрунтування ПДВ уперше було зроблено французькими професорами в 1922 році. Однак у той час реальної потреби у впровадженні такого податку не було. Остаточна схема цього податку була розроблена і описана М. Лоре в 1954 році. Він обґрунтував його переваги перед податком з обороту, що виражалися в усуненні каскадного ефекту при його стягненні.

Нині податок на додану вартість стягується майже у 80 країнах, серед яких практично всі промислово розвинуті країни. Поряд із цим слід також зазначити, що даний податок і досі не запроваджений у таких країнах, як Австрія, Швейцарія, США. У кінці 80-х – на початку 90-х років ПДВ було введено в країнах Східної Європи (Болгарія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Чехія), а також у деяких країнах СНД (Білорусь, Казахстан).

В Україні ПДВ був уведений в систему оподаткування з 1992 року. Це податок, який виконує яскраво виражену фискальну функцію. Особливість ПДВ полягає в тому, що саме він справляє значний вплив на фінансово-господарську діяльність суб'єктів та на їхній фінансовий стан. Слід звернути

увагу, що варіант обчислення ПДВ, який застосовується в Україні, допускає оподаткування перенесеної вартості, а також подвійне оподаткування. Це зумовлено тим, що ставки ПДВ установлюються на оподаткований оборот, який включає вартість матеріальних витрат (перенесену вартість), а також попередньо включені у вартість товарів (робіт, послуг) податки. Таким чином, податок на додану вартість нараховується на вартість реалізованої продукції. З 1 жовтня 1997 р порядок обчислення і сплати ПДВ регламентується Законом України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. (зі змінами та доповненнями).

Ми вважаємо, що не можна назвати податком на додану вартість суму, яка нараховується на договірну ціну реалізованої продукції. Підприємство – юридична особа у відповідності з чинним законодавством названа платником податку на додану вартість після отримання цієї суми покупець перераховує її в бюджет. Підприємство – покупець суму ПВД, сплачену за придбані матеріальні цінності, відносить в борг державі і повертається ця сума йому із бюджету. Таку суму з повним правом можна назвати не податком, а податковим кредитом. У зв'язку із зазначеним у Законі України «Про податок на додану вартість» правильно виникло поняття «податковий кредит», який надає підприємство-покупець державі через підприємство-продавця, а повертає податковий кредит шляхом зменшення податкових зобов'язань або отримання грошових коштів на поточний рахунок. Таким чином оподатковується продажна вартість об'єктів оподаткування готової продукції (товарів, робіт, послуг), які реалізує: підприємство-продавець покупцю, що є крайнім у ланцюгу споживачів і використовує все це для особистих цілей. На нашу думку, саме в такому понятті законодавча база найбільш повно відображатиме об'єктивні відносини, які складаються між виробником і споживачем, продавцем і покупцем. Назва податку з обороту буде відповідати суті платежу до бюджету. Платниками податку в бюджет є суб'єкти господарської діяльності (юридичні особи) і громадяни (фізичні особи), які здійснюють підприємницьку діяльність на території України. Є багато аргументів «за» і «проти» ПДВ, та в наш час у світі переважають аргументи на підтримку цього податку, зокрема такі:

**Нейтральність.** ПДВ нейтральний щодо вибору оподаткування споживачів або виробників і робить можливим оподаткування домогосподарств з вилученням виробничих витрат. Цей податок дає змогу підтримувати однакову кінцеву частку податку в ціні товарів і не дискримінувати продукцію з вищим ступенем обробки або продукцію, в якій частка податку в цінах на споживчі товари в оптовій торгівлі відмінна від її частки в ціні виробника.

**Можливість оподаткування послуг.** ПДВ значно збільшує результативність оподаткування послуг, оскільки в цій сфері є значні можливості для уникнення сплати податків. Одностадійні податки вимагають розрізнення споживачів послуг. Необхідно розрізнити, чи споживання даної послуги

остаточне, чи мається на увазі подальша обробка. Це полегшує уникнення сплати податку. З ПДВ для кінцевих продавця та покупця проблема різного використання послуг не виникає. Залучення послуг у сферу оподаткування дозволяє розширити базу оподаткування та збільшити податкові надходження до бюджету держави або ж застосувати нижчі ставки, а ніж в одностадійних податках з обороту. ПДВ зазнає невдачі щодо тих послуг, де ідентифікація самого ПДВ ускладнена (наприклад, при наданні основних фінансових послуг, які тому і не підлягають оподаткуванню).

*Переваги при здійсненні міжнародної торгівлі.* Важливість обмеження відмінностей в оподаткуванні особливо зростає в останні десятиліття у зв'язку зі зростанням інтенсивності міжнародної торгівлі. Процедура оподаткування допускає звільнення від податку експорт, отож ці відмінності ліквідуються до тієї міри, як тільки можливо. Це одна з причин, чому податок вводиться у тих країнах, що мають інтенсивний бізнес із державами, в яких цей податок діє. При використанні податку з обороту, чи то одностадійного, чи то багатастадійного, точне встановлення величини податку поза межами держави неможливе, а тому мусить бути приблизним. При повторному оподаткуванні, наприклад, неможливо встановити реальну ставку податку на товари, якщо такий самий товар виробляється різним числом виробників.

*Захищеність від ухилення сплати податків.* Система податкових відшкодувань, що ґрунтується на належному доказі сплати податків із затрат, зменшує кількість ухилень від сплати, оскільки платник є просто ланкою ланцюга, де всі зацікавлені у підтвердженні того, що з ціни товару податки уже сплачено. У країнах, де суми сплачуваних податків та уникнення їх сплати незначні, як-то у Швейцарії, заходам попередження уникнення сплати податків не надають великого значення. Загальноприйнято вважати, що ПДВ дає можливість збільшити податкові надходження до державного бюджету через оподаткування споживачів. У багатьох країнах ПДВ введений або вводиться саме з цих міркувань. Порівняння показує, що там, де замість інших податків з обороту було введено ПДВ, податкові надходження до державного бюджету зростають.

ПДВ, порівняно з класичним податком з обороту, має певні недоліки, основними з яких є такі:

*Введення ПДВ вимагає перехідного періоду.* Перехід до ПДВ ставить багато політичних та технічних вимог, тому для його впровадження у країнах із стабільною економікою потрібен значний політичний тиск. Із впровадженням ПДВ пов'язані великі зміни, які потребують значних витрат. Необхідно подолати природний супротив суспільства проти новацій, провести реєстрацію платників податків та навчити їх, яким чином буде стягуватися ПДВ. Інша важлива проблема пов'язана з методом обчислень затрат виробничих факторів, з врахуванням у них раніше придбаного виробничого устаткування та поточних витрат на послуги. Договірні ціни укладених раніше контрактів теж є причиною певних проблем.

*Податок вимагає значних коштів через необхідність обробки великої кількості документів.* Аби податок діяв добре, потрібна ретельна обробка документації, як з боку платника, так і з боку держави. Складність такої обробки пов'язана з двома чинниками. Перший – це велике число платників, другий – складність розрахунків.

*Існує загроза зростання інфляції.* Декотрі з опонентів ПДВ роблять наголос на небезпеці зростання із його введенням рівня інфляції. Це побоювання обґрунтовуються тим, що податкові надходження до державного бюджету збільшуються порівняно з оподаткуванням обороту та загрозою зростання споживчих цін. Введення податку різними способами в різних країнах показує, що вплив податку на інфляцію не такий уже й значний, хоча він, звичайно існує. Зростання рівня інфляції після введення ПДВ пов'язаний скоріш зі зростанням податкових надходжень до державного бюджету, а не з самим податком.

Податок на додану вартість характеризується рядом суттєвих переваг. Зупинимось на деяких з них більш детально. Незважаючи на те що він представляє собою, по суті, різновид акцизу, це все ж таки універсальний фінансовий інструмент.

Так, за допомогою ПДВ з'являється можливість регулювання фонду заробітної плати і ціни. Він дає можливість ліквідувати лишні ланки господарського управління. Крім того, податок дозволяє відносно точно визначити реальну вартість кожного товару і на основі цього увійти в основу формування економічних пропорцій.

Застосування ПДВ у країнах з розвинутою ринковою економікою не тільки в фіскальному, але й в регулюючому аспекті, дозволяє використовувати даний важіль як засіб стримування кризи надвиробництва і прискореного витіснення з ринку слабких виробників.

ПДВ має внутрішній «вбудований» механізм взаємної зв'язки платниками податкових зобов'язань. Він не знає дискримінації платників в залежності від їх ролі і місця в господарському процесі. ПДВ нейтральний по відношенню до переміщення товарів і послуг, розміщення ресурсів.

ПДВ через посилений вплив на рівень цін може бути використаний в антиінфляційних процесах, оскільки ПДВ дає можливість автоматично отримувати кон'юнктурний прибуток, породжений інфляцією, і цим самим стримувати не виправдане збільшення цін.

До найбільш цінних економічних переваг податку на додану вартість належить його здатність не спотворювати поведінку платників як учасників господарсько-комерційного процесу, не міняти економічних рішень під впливом ПДВ.

Проте необхідно також враховувати те, що використання податку на додану вартість характеризується не лише його позитивними сторонами. Цілий ряд спірних або негативних моментів роблять дуже актуальними дискусії щодо необхідності справляння даного податку. Розглянемо деякі з цих моментів.

Являючись в принципі податком на кінцеве споживання, який лягає на населення і бюджетну сферу, ПДВ при досить

високої ставці і високих темпах інфляції перетворюється в один із факторів, що стримують розвиток виробництва. Відбувається це внаслідок зростання цін і стримування на основі цього можливостей оплати покупцем товарів (робіт, послуг). Звісно, ці кошти повернуться до покупця (або з бюджету, або в той момент, коли він сам реалізує продукцію), але при умові, що ланцюг актів реалізації не перерветься або настане з певним кроком «запізнення», коли частково ці кошти будуть знецінені інфляцією.

Крім цього, застосування ставок ПДВ на рівні 20% стимулює як інфляційні процеси в цілому, так і негативно впливає на високотехнологічні і наукоємні виробництва. Тому, хоча й застосовувана ставка робить податок на додану вартість одним із головних джерел наповнення бюджету, але видимість його бездефіцитності дуже оманлива. Саме в зв'язку з цим оптимальну ставку ПДВ економісти частіше за все пов'язують з рівнем 15–18%.

На нашу думку, заслуговує на увагу питання щодо виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів, виконаних робіт, наданих послуг. У відповідності з чинним законодавством датою виникнення податкових зобов'язань вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка операція з подій, що сталася раніше:

- дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податку як оплата товарів, виконаних робіт, наданих послуг, що підлягають постачанню;
- дата відвантаження товарів, оформлена належним чином, а для виконаних робіт, наданих послуг; дата оформлення документа, що підтверджує фактичне виконання робіт, наданих послуг. У цьому випадку сплата ПДВ платником податку здійснюється за рахунок іммобілізації оборотних коштів підприємства.

З метою не допущення довгострокового вилучення з обігу оборотних коштів вважаємо за доцільне здійснювати сплату ПДВ при умові надходження грошових коштів на банківській рахунок платника податку за відвантажену продукцію, виконані роботи, надані послуги.

Проведене дослідження формування податкового кредиту свідчить, що на окремих підприємствах м. Києва розмір вхідного ПДВ перевищує податкові зобов'язання. Це обумовлено тим, що у відповідності з чинним законодавством вхідне ПДВ відшкодовується на матеріальні цінності, придбані у звітному періоді незважаючи на те, що зазначені матеріальні цінності, повністю не використані у звітному періоді у виробництві. Пропонуємо відшкодовувати вхідне ПДВ, яке нараховане на матеріальні цінності, які використані у виробництві у звітному періоді.

Зайнявши домінуючі позиції в світовій податковій системі, ПДВ зберігає й деякі негативні риси, пов'язані з можливістю ухилення від його сплати. Тому в системі ПДВ виключне значення має досконалий і вичерпний бухгалтерський облік, реєстрація всіх операцій.

Отже, як видно, в ПДВ співіснують суперечливі ризи, які гармонійно поєднуються в єдине ціле. Так, ПДВ, виконуючи чисто фіскальні функції, одночасно здійснює економічний вплив на важливі макроекономічні показники: виступає як дефлятор, скорочує обсяг споживання, потенційно створює можливість зниження рентабельності майбутніх інвестицій. Одночасно ріст податкових надходжень зменшує бюджетний дефіцит, скорочує потребу в державних позиках, сприяє зниженню рівня відсотку і тим самим стимулює інвестування.

### Висновки

На основі проведеного дослідження формування, нарахування та сплати податку на додану вартість в бюджет можна зробити наступні висновки і внести пропозиції:

1. Податок на додану вартість сплачується до Державного бюджету України і нараховується на кожному етапі виробництва товарів, виконаних робіт, наданих послуг.

Характерною рисою податку на додану вартість є те, що товарно-матеріальні цінності, використані у виробництві не оподатковуються, а податок стягується лише з вартості оданої даним платником при подальшій обробці матеріальних цінностей, товару.

У відповідності з чинним законодавством оподатковується продажна вартість товару, яка включає і вартість матеріальних цінностей, використаних у виробництві.

Обчислений таким чином податок не можна назвати податком на додану вартість. Запропоновано внести зміни до Закону «Про податок на додану вартість» і назвати його «Податок з обороту».

2. Законом «Про податок на додану вартість» передбачено, що датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів, виконаних робіт, наданих послуг вважається дата, що сталася раніше:

- дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податку як оплата товарів, виконаних робіт, наданих послуг;
- дата відвантаження товарів, виконаних робіт, наданих послуг, оформлені належні документи, що підтверджує фактичне відвантаження товарів, виконаних робіт, наданих послуг.

З метою недопущення дострокового вилучення з обігу оборотних коштів платників податку вважаємо за доцільне здійснювати сплату ПДВ при умові надходження коштів від покупців на банківський рахунок платників податку.

3. Проведене дослідження бюджетного відшкодування вхідного ПДВ на експортну продукцію свідчить, що зазначене відшкодування складає майже 30% загальних податкових надходжень до Державного бюджету України. Пропонуємо вхідне ПДВ на експортну продукцію, виконані роботи, надані послуги, відносити на собівартість продукції аналогічно як здійснюється відшкодування вхідного ПДВ на вітчизняну продукцію, яка звільняється від сплати податку на додану вартість. Таким чином, віднесення вхідного ПДВ при реалізації продукції на експорт на собівартість продукції відразу знімає цілий

ряд проблем, пов'язаних з бюджетним відшкодуванням вхідного ПДВ при відвантаженні продукції на експорт.

4. Проведений аналіз формування податкового кредиту показав, що на окремих підприємствах розмір вхідного ПДВ перевищує податкові зобов'язання. Це обумовлено тим, що у відповідності з чинним законодавством вхідне ПДВ відшкодується на матеріальні цінності, придбані у звітному періоді незважаючи на те, що зазначені матеріальні цінності повністю не використані у звітному періоді у виробництві. Пропонуємо відшкодувати вхідне ПДВ, яке нараховане на матеріальні цінності, які використані у виробництві у звітному періоді.

#### Література

1. Вишневецький В.П. Налогообложение: теории, проблемы, решения. – Донецьк: ДОННТУ, ЦЗПНАН України, 2006. – 251 с.

2. Данілов О.Д. Податок на додану вартість: Учбовий посібник. – К.: Видавничий дім «Комп'ютер-прес», 2003. – 254 с.

3. Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. Податкова система: Підручник. – К.: Атіка, 2006. – 920 с.

4. Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. Податкова система. Навчальний посібник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 331 с.

5. Лютий І.О., Дрига А.Б., Петренко М.О. Податки на споживання в економіці України. – К.: Знання, 2005. – 335 с.

6. Опарін В.М. Проблеми гармонізації податкової системи України. Оподаткування: проблеми науки і практики. Монографія «ИН-ЖЕК», 2006. – 280 с.

7. Податкова система України (за ред. В.М. Федосова). К.: Либідь, 1994. – 464 с.

8. Податок на додану вартість в Україні: Навчальний посібник. – Ірпінь: Національна академія ДПС України. – 396 с.

Г.Ю. ЖОЛНЕРЧИК,  
викладач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Використання лізингу в розвинутих країнах світу та Європи

*У статті розглянуті та проаналізовані основні показники світового ринку лізингу, приділено увагу основним тенденціям та динаміці розвитку європейського лізингового ринку. Окреслено фактори, що сприяли розвитку та широкому розповсюдженню лізингового механізму в світі.*

*В статье рассмотрены и проанализированы основные показатели мирового рынка лизинга, уделено внимание основным тенденциям и динамике развития европейского лизингового рынка. Очерчены факторы, оказывавшие содействие развитию и широкому распространению лизингового механизма в мире.*

*The world leasing capacity report is given in that article, basic tendencies and dynamics of the European leasing market are considered. The factors of development and wide distribution of leasing mechanism in the world are analyzed.*

**Постановка проблеми.** Фінансовий лізинг є одним із сучасних прогресивних методів довгострокового фінансування матеріально-технічної бази підприємства. На сьогодні саме лізинг відкриває доступ до новітньої техніки і дозволяє вирішити ряд проблем, пов'язаних із питанням використання обладнання в підприємницькій діяльності в умовах зростаючої конкуренції та достатньо високої вартості при умові придбання обладнання з одночасно швидкими темпами морального старіння.

Сьогодні в світі лізинг широко застосовується в сфері фінансових послуг, а потужний поштовх у розвитку був зроблений саме завдяки державній політиці підтримки лізингового бізнесу та надання податкових пільг. На жаль, в Україні лізинг практично не відчуває державної підтримки, відсутні будь-які податкові пільги (наприклад, метод прискореної амортизації) для подальшого розвитку ринку лізингу, не досліджені перспективи лізингу в державному регульованні інвестиційного розвитку промисловості України.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання розвитку лізингу в Україні в своїх наукових працях та публікаціях досліджували такі українські вчені, як Н.Ю. Брюховецька, Н.М. Внукова, О.В. Красива, Н.С. Рязанова, Н.В. Стукало, В.М. Хобта. Серед російських та закордонних вчених проблеми розвитку лізингу вивчали такі вчені: В.Д. Газман, В.О. Горемікін, В.М. Кашкін, Д.М. Лелецький, М.І. Лещенко, Х-І. Шпітцлер, Дж.В. Сміт, Дж. Уолтерс.

**Мета статті** – розглянути та проаналізувати основні тенденції розвитку сучасного світового ринку лізингу.

**Виклад основного матеріалу.** Проаналізувавши розвиток лізингу в світі, потрібно зазначити, що широкому розповсюдженню лізингу як важливому інвестиційному інструменту сприяли два фактори:

- об'єктивні – пов'язані з розвитком НТП та зростанням капіталовкладень у наукомісткі виробництва;
- суб'єктивні – залежать від соціально-економічної політики держави.

Спеціалісти відмічають, що практично у всіх розвинутих країнах темпи зростання інвестицій в обладнання, що надається в лізинг, випереджають темпи зростання інвестицій в обладнання взагалі.

Високорозвинену систему лізингових операцій з використанням всіх сучасних форм лізингу мають США, Велико-

британія, Франція, Німеччина, Швеція. Так, у США та багатьох європейських країнах дозволено застосовувати прискорену амортизацію предмету лізингу, а також отримувати інвестиційні податкові пільги.

На нашу думку, за останнє десятиріччя лізинг отримав широке застосування завдяки використанню податкових пільг та залученню додаткових джерел фінансування. Так, можемо окреслити найголовніші умови та особливості, що сприяють швидкому розвитку лізингу в світі:

- використання прискореної амортизації при лізингових операціях дозволяє швидше оновлювати обладнання та вести технічне переозброєння підприємств, особливо машинобудівної, легкої та харчової галузей виробництва;

- лізинг обладнання, особливо в сфері малого бізнесу, дозволяє створювати нові робочі місця, що особливо важливо в період структурного оновлення виробництва.

За останнє десятиріччя лізинг став однією з найважливіших складових інвестиційної політики в багатьох державах. Темпи зростання лізингових операцій, як правило, випер-

еджають темпи зростання основних макроекономічних показників. Це пояснюється тим, що насиченість та розгалуженість лізингових операцій свідчить про розвиток економічних відносин в державі.

Доля лізингу в ВВП – це одна із загальних макроекономічних пропорцій, що відображає розвиненість лізингового ринку.

В економічно розвинутих країнах цей показник знаходиться на рівні 2%. Наприклад, у 2006 році в Австрії – 2,1%, Німеччині – 1,85, Канаді – 1,84, США – 1,71, в Росії – 1,3%.

Сучасний світовий ринок лізингових послуг зосереджений в економічних центрах США, Західної Європи та Азії, саме на їх частку і припадає найбільша кількість лізингових угод у світі.

Цьому сприяли переваги лізингу для його учасників, а також державна підтримка лізингової діяльності, що свідчить про розуміння урядами багатьох країн важливої ролі лізингу в активізації інвестиційної діяльності, науково-технічного прогресу і зміцненні позицій своїх країн у світовій конкуренції.

Про масштаби і темпи зростання лізингової індустрії по континентах свідчать дані діаграми (рис. 1).

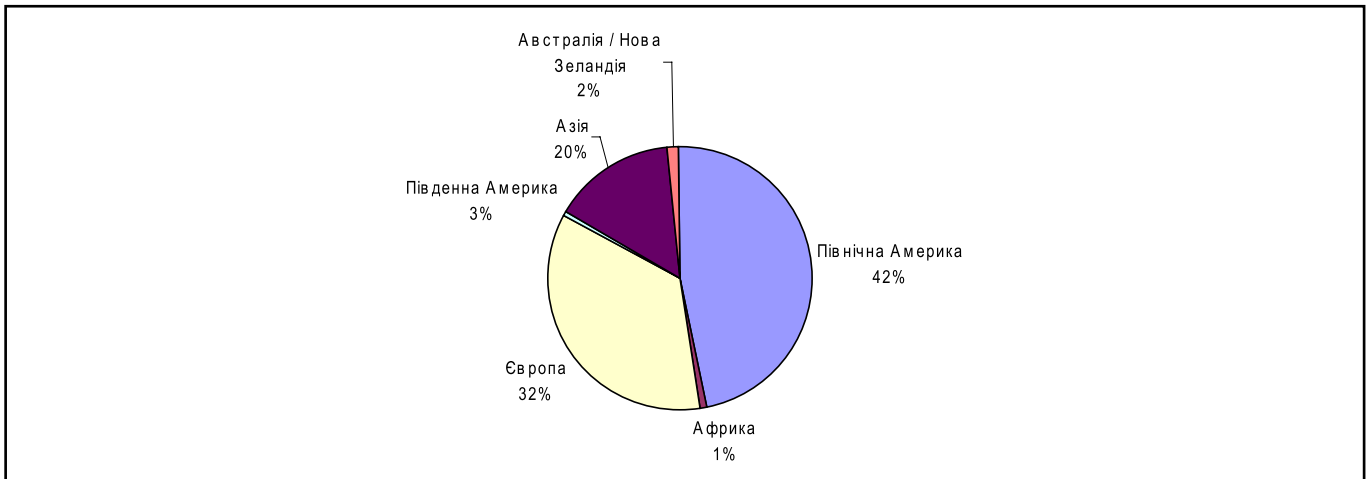


Рисунок 1. Питома вага лізингу по континентам у 2006 році [2]

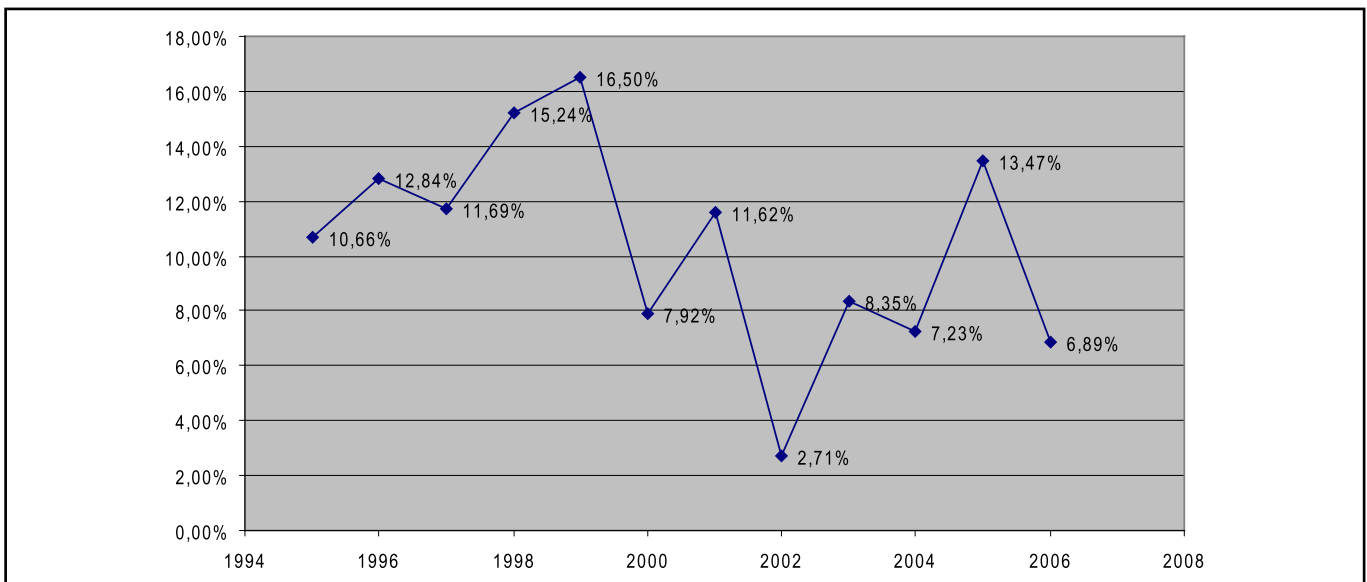


Рисунок 2. Річні норми приросту обсягу лізингових операцій в Європі [3]

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Дані свідчать, по-перше, про значне зростання лізингових операцій у світі, які перетворилися в суттєвий інструмент фінансування інвестицій.

По-друге, про концентрацію найбільшого обсягу лізингових операцій на трьох континентах – Північній Америці, Європі й Азії. На їхню частку припадає 94% світового лізингу (рис. 1).

США посідають перше місце на світовому ринку лізингових послуг. Так, питома вага лізингових операцій у США становить 25–30% у загальному обсязі інвестицій. США є батьківщиною сучасного лізингу і лідером за обсягом лізингових операцій (42,3% світового ринку лізингових операцій), на другому місці Японія (14,8%), на третьому – Німеччина (8,5%), на четвертому місці Великобританія (5,4%). Швидкими темпами зростає обсяг лізингових операцій у Китаї, Індії, Малайзії та Південній Кореї.

По-третє, про нерівномірне зростання лізингових інвестицій, особливо в Європі й Азії, в зв'язку з фінансовими й інвестиційними кризами в 90-х роках.

Наявність одного сильного лідера характерна для лізингу в деяких регіонах світу. В Південній Америці це Бразилія, в

Африці – ПАР, в Південно-Східній Азії – це Японія, Східна Європа та СНГ – Росія.

Аналіз і узагальнення розвитку європейського ринку лізингових послуг дозволяє відмітити, що обсяг лізингових послуг у 2006 році збільшився приблизно на 7% і становив 300 млрд. євро.

Розвиток лізингового сектору економіки подано на рис. 2.

Лізинг устаткування представлений автомобілями, вантажним транспортом, великими транспортними засобами (кораблі, літаки, залізничний транспорт, вагонний парк), промислове обладнання.

Як показує аналіз з передачі устаткування в лізинг за типом лізингоодержувача (замовника), можна зробити висновок, що лізинг використовується всіма категоріями споживачів. Так, найбільшу частку становить сектор послуг – 44%, виробничий сектор – 29, приватний сектор (індивідуальні споживачі) – 16%. Також можна виділити державний сектор та сільськогосподарський, але частка споживання ними лізингових послуг займає незначну частку (3–4%).

За термінами укладання договорів більшість лізингових договорів (73% у 2006 році) в усіх європейських країнах укладаються на термін від двох до п'яти років.

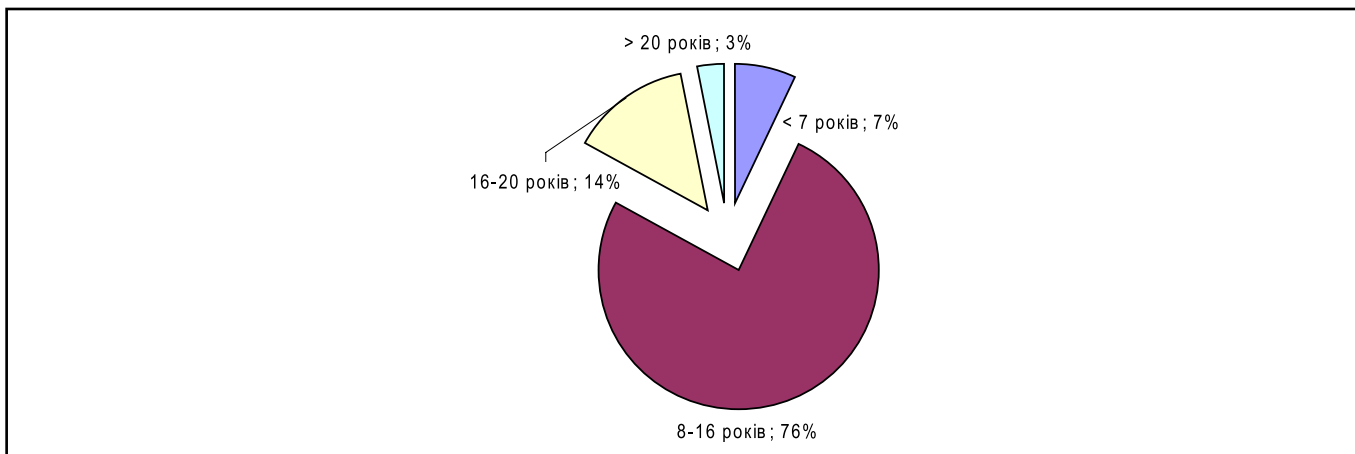


Рисунок 3. Лізинг нерухомості – за терміном укладання угоди

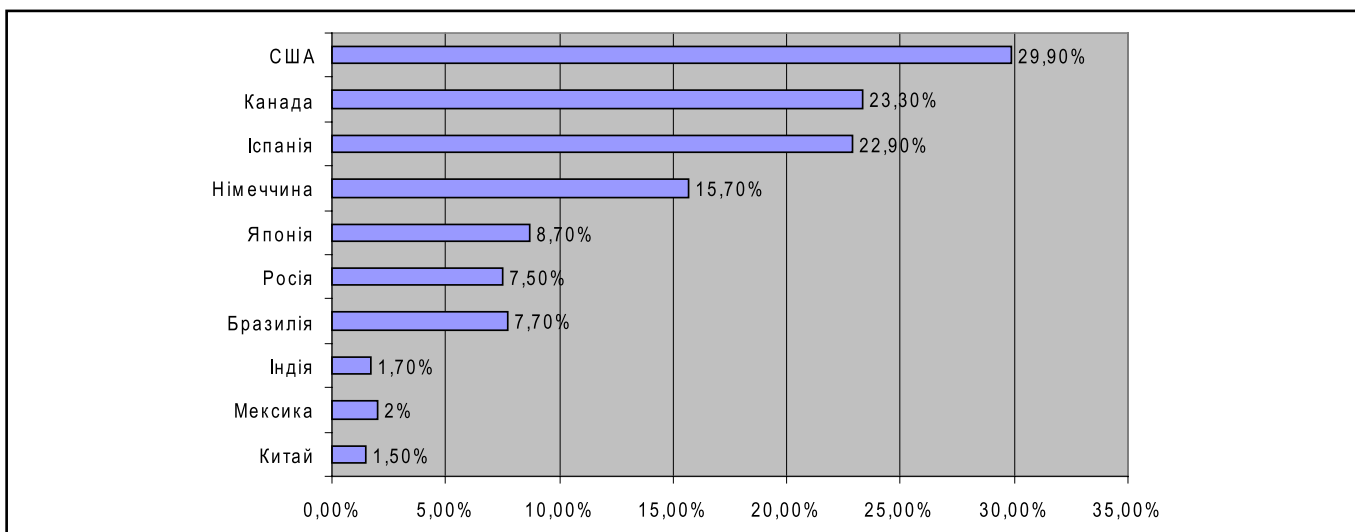


Рисунок 4. Частка лізингу в інвестиціях країн світу в 2004 році

Усі наведені вище дані свідчать про значний рівень розвитку лізингових операцій в Європі, а також про достатньо широкий спектр майна, що здається в лізинг, та видів користувачів.

Разом із лізингом устаткування у світовій практиці застосовується лізинг нерухомості, який є відносно новим видом лізингу в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Якщо до недавнього часу компанії та підприємства задовольняли свої потреби в нерухомому майні через оренду без права викупу або ж через залучення кредитних ресурсів, то в останні роки активно використовується лізинг для купівлі майна у власність.

Це пов'язано з податковими пільгами для орендодавця і таким чином скороченням витрат у орендаря.

При цьому в орендодавця з'являється можливість придбання у власність нерухомості при збереженні обсягів орендних платежів. Це означає, що, сплачуючи орендні платежі, орендар зараховує їх в рахунок придбання майна, що орендується.

Динаміка лізингу нерухомості в Європі виглядає таким чином.

У 2006 році відсоток лізингу нерухомого майна в аспекті всіх предметів, зданих в оренду, становив 5%. Серед країн Європи з найбільшим показником споживання лізингу нерухомості у 2007 році виділимо Італію – 48% (22 665,00 млн. євро) до загальноєвропейського показника лізингу нерухомості (46 529,27 млн. євро) та Францію і Німеччину – 12% [3].

Розглянемо лізинг нерухомості за типом предмета лізингу. Так, перші три місця посідають виробничі будівлі, торговельні споруди та офісні приміщення. Разом вони становлять 82% від лізингу нерухомості. Частка лізингу готелів та місць відпочинку залишається відносно низькою – 7% у 2006 році. Частка лізингу споруд комунального сектору становить 2%.

Особливостями надання лізингових послуг за терміном укладання угод є те, що переважають середньострокові угоди з терміном на 8–16 років (рис. 3).

Слід зазначити деякі тенденції, які склалися в розвитку лізингової діяльності на світовому і європейському рівнях. Якщо Росія в 1995–2002 роках посідала 34–те місце в світі, то в 2004 році вона увійшла до десятки країн світу, випередивши навіть ті країни, в яких десятиріччями формувалися традиції та висока культура проведення лізингових операцій, – Австралію, Нідерланди, Швейцарію, Швецію, Данію та Бельгію.

Частка лізингу в інвестиціях країн світу подана на рис. 4.

### Висновки

Отже, широке розповсюдження та використання лізингу в розвинутих країнах пояснюється, по-перше, сприятливими економічними умовами, оскільки в цих країнах уже багато років проводиться ефективна політика підтримки малого та середнього бізнесу, який виступає головним діючим споживачем лізингових послуг. По-друге, це сильна та стійка фінансово-банківська система, висока правова та підприємницька культура, а також наявність ряду лізингових та страхових компаній, які володіють значними власними довгостроковими фінансовими ресурсами та присутністю платоспроможних лізингодержувачів.

Таким чином, накопичений досвід зарубіжних країн, а також соціально-економічні та інформаційно-аналітичні підходи та інструменти, що були відпрацьовані зарубіжними лізинговими компаніями, було б корисно враховувати та застосовувати у вітчизняній практиці.

### Література

1. Международная практика лизинга / [Лещенко М.И., Бочков В.Е., Демин Ю.Н., Кацыв Д.П.]. – М.: МГИУ, 2006. – 342 с.
2. Word Leasing Year Book 2007. – A euromoney publication. – P. 488.
3. <http://www.leaseurope.org/>

А.В. КАНЧІЙ,

аспірант, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т. Шевченка

## Особливості механізму економічної дипломатії України

У статті досліджено механізм економічної дипломатії України, її структуру та роль у реалізації національних зовнішньоекономічних пріоритетів. Розглянуто стратегічні і тактичні проблеми забезпечення ефективного функціонування економічної дипломатії, зокрема проаналізовано питання, вирішення яких належить до компетенції Міністерства зовнішніх справ України. На основі проведеного дослідження результатів діяльності інституційних складових механізму економічної дипломатії автором представлено практичні рекомендації щодо вдосконалення існуючої структури економічної дипломатії України.

В статье проведено исследование механизма экономической дипломатии Украины, его структуры и роли в реализации национальных внешнеэкономических приоритетов. Рассмотрены стратегические и тактические проблемы обеспечения эффективного функционирования экономической дипломатии, в частности проанализированы вопросы, решение которых находится в рамках компетенции Министерства иностранных дел Украины. На основе проведенного исследования результатов деятельности институциональных составляющих механизма экономической дипломатии автором предложены практические рекомендации по со-

*вершенствованию существующей структуры экономической дипломатии Украины.*

*In this article we study the mechanism of economic diplomacy of Ukraine, its structure and role in the implementation of national priorities. The article deals with strategic and tactical problems of effective functioning of economic diplomacy. On the basis of study of institutional components' activity the author offers practical recommendations on the improvement of the existing structure of economic diplomacy.*

**Постановка проблеми.** Економізація зовнішньої політики в умовах зростаючої глобалізації світогосподарських зв'язків, формування постмодерної парадигми глобального соціально-економічного розвитку, розгортання науково-технологічної революції і становлення нової постіндустріальної цивілізації XXI століття об'єктивно вимагають ще більшої економізації зовнішньої політики нашої держави. Зовнішньоекономічна політика держави вважається ефективною, якщо вона забезпечує: високі показники зовнішньої торгівлі з позитивним торговельним балансом, активне залучення іноземних інвестицій в національну економіку, надійний захист національного товаровиробника і підприємця за кордоном, продуктивну участь у діяльності міжнародних економічних організацій

Повномасштабні торговельні виробничі, інвестиційні та фінансові відносини з іншими державами, активне співробітництво з міжнародними організаціями є важливим фактором внутрішнього розвитку України, інтегрування її національної економіки у світову. Широке міжнародне економічне співробітництво має стати способом використання зарубіжного економічного потенціалу та досвіду ринкового господарювання для прискорення реформ в Україні, здійснення структурної перебудови її національної економіки, модернізації окремих галузей виробництва та запровадження нових технологій, підвищення продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва якісної конкурентоспроможної продукції, участі суб'єктів підприємницької діяльності в міжнародному бізнесі [1]. В Україні за 18 років її незалежного політичного і соціально-економічного розвитку сформувалася комплексна інституційна та функціональна структура системи економічної дипломатії. Зміни, що відбуваються у світі, вимагають постійного вдосконалення інституційного, нормативно-правового та кадрового забезпечення її діяльності. Аналіз існуючого світового досвіду кадрового забезпечення економічної дипломатії свідчить про наявність щонайменше двох шляхів, кожен з яких має як свої переваги, так і недоліки. З одного боку, це підвищення рівня економічної підготовки професійних політиків і дипломатів, з іншого – підготовка дипломатів із професіоналів у сфері економіки, зокрема зовнішньоекономічної діяльності [2].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Вивченню проблем функціонування механізму економічної дипломатії присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіж-

них авторів. Серед них В.А. Вергун, Н.А. Азьмук, В. Абарутов, Р. Саматов, Я.Б. Базиліюк, А.С. Булатов, З.С. Варналій, А. Грищенко, М. Пашков та ін.

Серед нерозроблених проблем залишається проблема необхідності економізації зовнішньої політики, обумовленої глобалізаційними процесами, останнім часом привертає дедалі більше уваги як іноземних, так і вітчизняних дослідників. Як стверджують деякі фахівці, за всіма ознаками нині вже не існує дипломатії без економіки [3]. У цьому контексті автор хоче акцентувати на існуванні двох груп проблем: 1) стратегічних, тобто загального характеру, які мають відносно Міністерства закордонних справ екзогенний характер і потребують вирішення на вищому політичному рівні, та 2) тактичних (оперативного забезпечення процесу економізації), які мають відносно МЗС ендегенний характер і вирішення яких значною мірою залежить від дипломатичного відомства.

**Метою статті** є вивчення механізму економічної дипломатії України, її структури та ролі в реалізації зовнішньоекономічних пріоритетів нашої держави.

**Виклад основного матеріалу.** Перш за все необхідно зазначити, що механізм економічної дипломатії являє собою комплексну інституційно-функціональну і кадрову систему, елементами якої виступають: сукупність різноманітних нормативно-правових актів (міжнародні конвенції, угоди, договори, закони України, постанови та укази, положення), які регулюють різноманітні сторони дипломатичної служби в цілому та економічну, зокрема; відповідні державні структури та установи з їх кадровим, матеріальним, технічним забезпеченням (Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, МЗС, Міністерство економіки, галузеві міністерства і відомства в межах компетенції їх у сфері міжнародного бізнесу, управління зовнішніх економічних зв'язків органів місцевого самоврядування); вищі навчальні заклади, які готують фахівців для дипломатичної служби та зовнішньоекономічної сфери (Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т. Шевченка, Дипломатична академія МЗС України, Вищі курси іноземних мов МЗС України); неурядові організації, спілки, об'єднання, або, так звана, неофіційна дипломатія (торгово-промислова палата, український союз промисловців та підприємців та ін.); дипломатичні та бізнесові представництва України за кордоном (посольства, генеральні консульства, торговельно-економічні місії, різноманітні представництва українського бізнесу за кордоном) [4].

Важливим елементом механізму економічної дипломатії у сучасному світі виступають, як правило, міністерства закордонних справ, міністерства економіки та торгівлі. У більшості розвинених країн зовнішньоекономічна діяльність є сферою компетенції відповідно міністерства торгівлі або міністерства економіки у тісній взаємодії і координації цієї діяльності з міністерством закордонних справ. В Україні згідно із законом про дипломатичну службу Міністерство закордонних справ є центральним органом виконавчої влади, який забезпечує проведення зовнішньої політики держави і

координацію діяльності у сфері зовнішніх зносин. МЗС України здійснює свої повноваження безпосередньо та через інші органи дипломатичної служби (дипломатичні представництва, консульські установи, місії, постійні представництва при міжнародних організаціях).

В узагальненому вигляді структуру економічної дипломатії України зображено на рисунку.

У структурі МЗС безпосередню координацію у зовнішньоекономічній сфері нашої держави здійснює управління економічного співробітництва, яке підпорядковане одному із заступників міністра і включає в себе п'ять відділів: економічного аналізу, прогнозування та інвестиційних проблем, міжнародного галузевого співробітництва, регіональних економічних ініціатив, торговельної політики та міжнародних економічних організацій, міжнародної фінансової та кредитної політики [5].

Водночас торговельними та інвестиційними питаннями займаються в межах своїх компетенцій і територіальні управління, а комплекс проблем, пов'язаних із євроінтеграційним курсом України, є прерогативою управління європейської інтеграції, у структурі якого діє відділ економічного співробітництва. Якщо загальна координація зовнішньоекономічної діяльності і політика здійснюється МЗС України, то вирішення окремих конкретних питань є сферою компетенції Міністерства економіки, Міністерства промислової політики, інших міністерств і відомств нашої держави, у структурі яких створені і діють відповідні департаменти та управління.

У зв'язку із зростанням масштабів регіонального, транскордонного економічного співробітництва частина компетенцій у зовнішньоекономічній сфері передана органам місцевого самоврядування, а також підприємствам і фір-

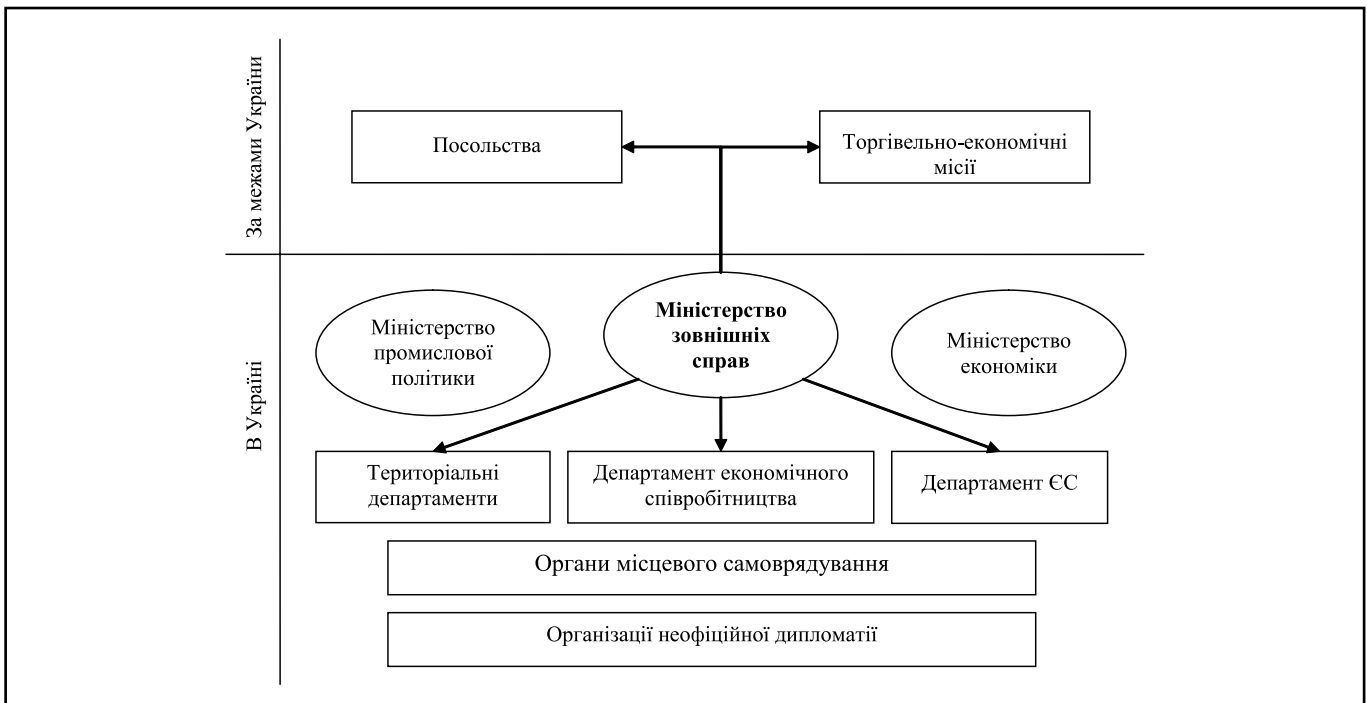
мам, що здійснюють експортно-імпорتنі операції. В цих умовах Управління економічного співробітництва МЗС України має стати дійсно центральним координуючим органом у структурі механізму економічної дипломатії нашої держави, генератором нових підходів у здійсненні цілеспрямованої зовнішньоекономічної політики України, забезпеченні інтересів вітчизняного бізнесу.

Міністерство закордонних справ України здійснює безпосереднє керівництво дипломатичними представництвами, невід'ємною складовою яких є торговельно-економічні місії.

Структура самого диппредставництва, його кількісний склад, напрями та форми діяльності визначаються рівнем політичних, торгово-економічних, науково-технічних та військово-технічних відносин України з країною перебування, зовнішньополітичними пріоритетами нашої держави, інтенсивністю дво- та багатостороннього діалогу, взаємною домовленістю на паритетних засадах із керівництвом зовнішньополітичного відомства країни перебування.

В узагальненому вигляді головним завданням радника з економічних питань є політичне забезпечення зовнішньоекономічних інтересів нашої держави, підтримання і розвиток стабільних, робочих контактів із зацікавленими міністерствами, відомствами, політичними структурами, дипломатичним корпусом країни перебування, аналіз, узагальнення тенденцій і проблем соціально-економічного розвитку країни перебування, участь у переговорах під час візитів офіційних делегацій з України, підготовка аналітичної та поточної інформації до МЗС України, інших міністерств і відомств нашої держави.

Діяльність радника з економічних питань здійснюється під безпосереднім керівництвом посла та у тісній взаємодії



Структура економічної дипломатії України (авторська розробка)

з торговельно-економічною місією. Торговельно-економічна місія (ТЕМ) є, таким чином, важливим системоутворюючим елементом інституційної структури механізму економічної дипломатії України, складовою її потенціалу. Нормативно-правовою базою як економічної дипломатії в цілому так і діяльності торговельно-економічної місії (ТЕМ) виступають Конституція України, Закон України «Про дипломатичну службу», Указ Президента України «Про торговельно-економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном» від 30.04.94 р. [6].

Так, Закон «Про дипломатичну службу» визначає принципи дипломатичної служби (відстоювання національних інтересів України, професіоналізм, компетентність, ініціативність, об'єктивність, демократизм і законність), основні завдання дипломатичної служби (проведення зовнішньополітичного курсу України, спрямованого на розвиток політичних, економічних, гуманітарних, наукових, інших зв'язків з іншими державами, міжнародними організаціями; забезпечення дипломатичними засобами та методами захисту суверенітету, безпеки, територіальної цілісності та непорушності кордонів України, її політичних, торгово-економічних та інших інтересів; вивчення політичного та економічного становища у світі; забезпечення органів державної влади інформацією, необхідною для здійснення ефективної внутрішньої і зовнішньої політики), основні функції дипломатичної служби (забезпечення підтримання дипломатичних зносин з іншими державами, представництво України у міжнародних організаціях та спеціальних місіях, здійснення зовнішньополітичної діяльності держави, організація проведення переговорів і підготовка укладення міжнародних договорів України за кордоном та ін.) [7].

Якщо Конституція України та Закон «Про дипломатичну службу» визначають загальні принципи, підходи, функції дипломатичної служби в цілому та економічної дипломатії, зокрема, то Указ Президента України «Про торговельно-економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном» і відповідне до цього указу положення «про ТЕМ» слугує основою її тактичної і стратегічної діяльності, чітко і детально окреслює сфери і межі компетенцій, місце ТЕМ у структурі механізму економічної дипломатії нашої держави.

Згідно з положенням основними завданнями ТЕМ є представлення та захист у державі перебування інтересів України у галузі зовнішньоекономічної діяльності, сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків України, залученню іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки і виконанню міжнародних договорів, укладених з державою перебування, інформування МЗС, Мінекономіки, інших міністерств та відомств, органів виконавчої влади про цінову, податкову, тарифну політику, яку проводить держава перебування, стосовно товарів, що експортуються з України, підготовка висновків щодо доцільності імпорту з держави перебування.

Відповідно до покладених на неї завдань торговельно-економічна місія вивчає загальний стан економіки, тен-

денції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, технічний рівень виробництва і рівень якості продукції провідних галузей держави перебування, кон'юнктуру ринку товарів та послуг, інформує Міністерство економіки та Міністерство закордонних справ України з цих питань, а в разі потреби інші міністерства, центральні органи виконавчої влади України, установи та організації. Торговельно-економічну місію очолює керівник торговельно-економічної місії, який за рангом є радником-посланником або радником дипломатичного представництва. Керівник торговельно-економічної місії несе персональну відповідальність за виконання покладених на торговельно-економічну місію завдань і функцій. Керівник торговельно-економічної місії за посадою може бути водночас і членом Спільної міжурядової комісії з питань економічного співробітництва з державою перебування.

Керівник торгово-економічної місії має заступника (заступників), який (які) за посадою є першим секретарем (першими секретарями) дипломатичного представництва. Він та його заступник (заступники) є членами дипломатичного персоналу, інші співробітники торговельно-економічної місії членами адміністративно-технічного або обслуговуючого персоналу дипломатичного представництва.

Виконання функцій торговельно-економічної місії може бути покладено на одну особу. За відповідним рішенням на співробітників торговельно-економічної місії може бути покладено виконання їх службових обов'язків у двох і більше державах. Постановою КМ України №42 від 20.01.2006 р. «Про затвердження основних напрямків урядової політики в економічній та соціальній сфері на 2006 рік» передбачена розробка і затвердження нової концепції діяльності торговельно-економічних місій України за кордоном. Особливу роль у структурі потенціалу і механізму економічної дипломатії відіграє кадрове його забезпечення або так званий суб'єктивний фактор.

Проблема відповідної кваліфікації дипломатів, їх професійної готовності забезпечувати національні інтереси країни і водночас сприяти просуванню торгово-економічних інтересів вітчизняного бізнесу виявилось одним з найбільш складних завдань. Різні країни в силу історичних умов формування економічної дипломатії, рівня і масштабів зовнішньоекономічних зв'язків, особливостей національного соціально-економічного розвитку, традицій і культури, використовують або один із вказаних шляхів, або ж намагаються поєднати обидва.

В Україні кадрове забезпечення економічної дипломатії здійснюється на двох рівнях: через систему профільної вузівської як державної, так і недержавної освіти (відповідні спеціальності і спеціалізації), дипломатичної Академії МЗС України, післядипломної освіти та курси підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів. Провідну роль у підготовці фахівців для дипломатичної служби України, в тому числі і економічної дипломатії, відіграє Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, який згідно з Указом Президента України від 30.05.95 р. визна-

чено головним навчально-методичним центром по підготовці на базі повної середньої освіти спеціалістів для роботи у сфері міжнародних відносин і зовнішньої політики України. Указом юридично затверджено фактичний статус Інституту у структурі вищих навчальних закладів, що здійснюють підготовку міжнародників, і водночас покладено місію бути свого роду координатором у цій сфері [8].

Здійснюючи підготовку фахівців за спеціальностями «міжнародні відносини», «міжнародне право», «міжнародні економічні відносини», «міжнародний бізнес та міжнародна інформація», інститут, по суті, є головним джерелом формування кадрового потенціалу для МЗС, Мінекономіки, Мінфіну, Нацбанку, Державної митної служби України.

На відділенні післядипломної освіти цього вищого навчального закладу другу вищу освіту отримують співробітники різних державних та комерційних інституцій, які мають відношення до зовнішньополітичної і зовнішньоекономічної діяльності нашої держави. Вирішення проблеми формування кадрового потенціалу української дипломатії, в тому числі і економічної, підвищення ефективності його використання, покликана забезпечити Дипломатична академія МЗС України, створена у 1995 році, та курси підвищення кваліфікації працівників МЗС, що створені на її базі. Стратегія розвитку Дипломатичної академії на перспективу визначається потребою вдосконалення її навчальної та наукової діяльності, насамперед її якісних параметрів, зокрема розширення фундаментальної професійної підготовки дипломатів, в тому числі і дипломатів-економістів.

Глибокі професійні знання, високий рівень загальної ерудиції та культури, досконале вільне володіння державною та іноземними мовами (мовою країни перебування) – це ті якісні параметри потенціалу економічної дипломатії нашої держави, що забезпечують і забезпечуватимуть у майбутньому повномасштабну реалізацію її зовнішньоекономічних пріоритетів.

Зміни, що відбуваються у світі під впливом процесів глобалізації, ставлять нові вимоги до економічної дипломатії та вимагають ще більшої економізації зовнішньої політики держави. Зараз важко собі уявити цивілізовану державу, відокремлену від всесвітніх процесів. Отже, входження до світового економічного співтовариства залишається одним з пріоритетних завдань уряду України [9]. Зовнішньоекономічна політика держави вважається ефективною, якщо вона забезпечує: високі показники зовнішньої торгівлі з позитивним торговельним балансом, активне залучення іноземних інвестицій в національну економіку, надійний захист національного товаровиробника і підприємця за кордоном, продуктивну участь у діяльності міжнародних економічних організацій [10]. Саме реалізації такої політики України мають бути підпорядковані функції і завдання нашої економічної дипломатії. Слід зазначити, що торговельно-економічні місії у складі закордонних дипломатичних установ України відіграють провідну роль у забезпеченні виконання цього завдання.

Основні функції і завдання торговельно-економічних місій вдало висвітлені у новій редакції Генеральних директив, розроблених новим керівництвом Міністерства економіки. В них виділено три основні блоки діяльності: інформаційний, аналітичний і організаційний. Такий підхід свідчить про цілеспрямованість і прагматичність в нашій подальшій зовнішньоекономічній політиці.

Українській економічній дипломатії сьогодні необхідні ясність та визначеність, що передбачає [11]:

- формулювання та політичне оформлення концептуальної бази економічної дипломатії;
- забезпечення ієрархічної субординації та логічної узгодженості економічної дипломатії з іншими напрямками зовнішньополітичної діяльності;
- створення центру, що координує (але не підмінює) діяльність усіх джерел економічної дипломатії;
- проведення економічної дипломатії на чотирьох рівнях: глобальному, регіональному (європейському, східно-азійському тощо), рівні товарних ринків (на світових ринках нафти, газу, зброї, телекомунікацій та ряду інших) і на рівні двосторонніх відносин.

В умовах, коли зовнішній політиці відводиться дедалі помітніше місце у забезпеченні внутрішнього розвитку держави, сприянні ринковим перетворенням в економіці країни, МЗС та Мінекономіки мають відігравати більш вагому, інтегруючу роль в узгодженні зовнішніх і внутрішніх економічних процесів через посилення координації зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення більшої ефективності механізму співпраці, в якому безпосередньо задіяні МЗС і його закордонні установи, Мінекономіки і торговельно-економічні місії у складі дипломатичних представництв України за кордоном, інші міністерства та відомства України [12].

Посилення економічного напрямку діяльності закордонних дипломатичних представництв України. З огляду на необхідність підвищення ефективності економічного напрямку діяльності МЗС та Мінекономіки закордонні дипломатичні та торговельно-економічні місії в їх складі мають координувати дії щодо систематичного збору, аналізу та направлення до МЗС, Мінекономіки, інших міністерств та відомств необхідних матеріалів, які б могли використовуватися для підготовки відповідних пропозицій.

Дипломатичні установи України за кордоном та торговельно-економічні місії в їх складі мають взяти на себе первинне опрацювання пропозицій іноземних партнерів щодо реалізації економічних проектів в Україні або в інших країнах за участю українських суб'єктів господарювання. Однією з головних вимог до матеріалів економічного характеру стає можливість його практичного використання в Україні на основі відповідних висновків і пропозицій посольства.

Ефективна економічна робота дипломатичних представництв можлива лише за умови чіткої взаємодії радників з економічних питань посольств України та торговельно-економічних місій у їх складі [13].

Необхідний рівень взаємодії МЗС та Мінекономіки з міністерствами та відомствами України має забезпечити діяльність Спільної координаційної Ради Міністерства закордонних справ та Міністерства економіки, головним завданням якої є сприяння державним структурам у реалізації напрямів зовнішньоекономічної політики, а також національним суб'єктам господарювання всіх форм власності у їх зовнішньоекономічній діяльності. Для практичної реалізації рекомендацій Ради МЗС та Мінекономіки залучають дипломатичні представництва України та торговельно-економічні місії в їх складі.

Міжвідомча взаємодія має забезпечити досягнення більш глибокої координації внутрішньої та зовнішньої політики у сфері економіки, від якої залежить реалізація цільових орієнтирів у зовнішньоекономічній сфері, вирішення проблем запровадження нової моделі функціонування внутрішніх економічних процесів, забезпечення сприятливих умов для ділової активності українського бізнесу на зовнішніх ринках.

У практичному плані посилення міжвідомчої взаємодії має привести до таких результатів:

- застосування результатів моніторингу макроекономічних тенденцій розвитку світової економіки для розробки основних напрямів зовнішньоекономічної діяльності України;
- вдосконалення інформаційно-організаційного забезпечення просування вітчизняних конкурентоспроможних товарів та послуг, економічних проектів на традиційні та нові ринки;
- оптимізація кількості та підвищення роботи двосторонніх міжурядових комісій з питань торговельно-економічного співробітництва;
- створення механізму сприяння налагодженню прямих зв'язків представників українського бізнесу із зарубіжними партнерами та закріплення українських експортерів на зарубіжних ринках;
- більш ефективне використання експертизи міжнародних програм і проектів з метою визначення можливості застосування результатів досліджень в Україні для виробництва конкурентоспроможної та експортоспроможної продукції;
- регулярна участь українських експортерів у міжнародних бізнес-форумах, виставках, ярмарках тощо;
- використання можливостей регіональних економічних організацій та угруповань для просування та закріплення інтересів українського бізнесу;
- посилення роботи щодо надання політичного сприяння залученню іноземних інвестицій у різні сфери економіки країни, передусім у ті, від яких залежить економічний прогрес України; формування позитивного іміджу України як інвестиційно привабливого партнера;
- більш широка обізнаність вітчизняної та світової громадськості щодо форм, принципів та механізмів міжнародної співпраці в економічній сфері;
- позитивні зрушення у реалізації завдань щодо повернення валютних цінностей, які незаконно знаходяться за кордоном.

### Висновки

Аналізуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки:

1. Досліджено механізм економічної дипломатії України, зокрема проаналізовано існуючу нормативно-правову основу, що включає: Конституцію України, Закон «Про дипломатичну службу», Указ Президента України «Про торговельно-економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном».
2. Розроблено схематичну інституційну структуру економічної дипломатії, до якої входять наступні інституції: Міністерство закордонних справ, Міністерство економіки, Міністерство промислової політики, органи місцевого самоврядування, посольства, торговельно-економічні місії та ін. При цьому автором зауважено особливості структури саме української економічної дипломатії.
3. Автором проаналізовано основні функції та операційні завдання інституційних складових економічної дипломатії України, а також проведено аналіз сильних та слабких сторін у їх функціонування.
4. На основі проведеного дослідження автором запропоновано практичні рекомендації для вдосконалення механізму економічної дипломатії України та підвищення ефективності діяльності інститутів економічної дипломатії. Зокрема таких, як формулювання та політичне оформлення концептуальної бази економічної дипломатії; забезпечення ієрархічної субординації та логічної узгодженості економічної дипломатії з іншими напрямками зовнішньополітичної діяльності; створення центру, що координує (але не підмінє) діяльність усіх джерел економічної дипломатії; проведення економічної дипломатії на чотирьох рівнях: глобальному, регіональному (європейському, східно-азійському тощо), рівні товарних ринків (на світових ринках нафти, газу, зброї, телекомунікацій та ряду інших) і на рівні двосторонніх відносин.

### Література

1. Вергун В.А. Економічна дипломатія в системі чинників міжнародної конкурентоспроможності України, Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 74 (Ч. I), 2008. – С. 150.
2. Виноградська А. Розвиток торгівлі з країнами ЄС // Економіка України. – №2. – 2005. – С. 16–17.
3. Абатуров В., Саматов Р. Внешняя торговля: мировой опыт // Аналитико-информационный центр «Тахма», 2005. – 250 с.
4. Базиліук Я.Б. Забезпечення конкурентоспроможності економіки України на євразійському просторі // Економіка та держава, 2004. – №8 (у співавт.). – С. 10–11.
5. Про дипломатичну службу: Закон України від 20.09.2001 р. // [www.rada.kiev.ua](http://www.rada.kiev.ua)
6. Про торговельно-економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном: Указ Президента України від 30.04.1994 р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
7. Азьмук Н.А. Торговля України: регіональний аспект. – К.: Основи, 2006. – 244 с.

8. Білоус Г.П. Розвиток експортно-імпортних операцій // Економіка України. – 2002. – №2. – С. 12–14.

9. Гриценко А., Пашков М. Україна на мирових ринках: добро пожаловать // Зеркало недели. – 2000. – №25 (298). – С. 16–17.

10. Булатов А.С. Економіка: Учебник. – К.: Генеза, 2004. – 297 с.

11. Варналій З.С. Основи міжнародної торгівлі. – К.: Знання України, 2004. – 200 с.

12. Берницька Д.І. Державне регулювання експорту: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. 08.02.03 / Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2003. – 280 с.

13. Азьмук Н.А. Торгівля України: регіональний аспект. – К.: Основи, 2006. – 244 с.

Г.В. ЖАВОРОНKOBA,  
д.е.н., професор, Національний авіаційний університет,  
Т.О. ДЯЧЕНКО,  
доцент, Національний авіаційний університет

## Взаємозв'язок організаційної культури та іміджу компанії

*У даній статті розглядаються теоретичні основи формування іміджу компанії, роль реклами та організаційної культури в цьому процесі.*

*В данной статье рассматриваются теоретические основы формирования имиджа компании, роль рекламы и организационной культуры в этом процессе.*

*In this article theoretical bases of formation of image of the company, a role of advertising and organizational culture in this process are considered*

**Постановка проблеми.** Успіх діяльності будь-якої компанії визначається якістю та ефективністю управління. При цьому не можна не відзначити роль організаційної культури, оскільки вона допомагає створювати певну унікальність при порівнянні організацій, що мають схожу структуру і систему комунікацій між підрозділами, а також підкреслює особливість, неповторність і конкурентоспроможність кожної компанії. Культура «переплітає» всі види діяльності і види відносин фірми, створюючи відповідний імідж компанії, який всіма партнерами, населенням і співробітниками має оцінюватися як образ висококультурної організації.

Важливе значення має те, що імідж компанії формується під впливом організаційної культури. Саме як буде формуватися культура, які необхідно завдання виконувати – все це в майбутньому буде відображатися в іміджі компанії. Образ компанії, що формується у суспільній свідомості, – це цілісне сприйняття організації різними групами громадськості. Формування іміджу має проходити в кількох напрямках, оскільки імідж, який існує у свідомості співробітників, – це її внутрішній образ, а у свідомості споживачів, партнерів, конкурентів – це її зовнішній образ. Також при формуванні іміджу організації належне місце відводиться рекламі.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням дослідження сутності організаційної культури присвятили свої праці такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як

У. Оучи, Д. Елдрідж, Д. Олдхем, Д. Бодді, Е. Шейн, В. Веснін, Є. Смірнов, Є. Малінін, Ю. Палеха та ін.

На основі проведеного аналізу досліджень різних авторів з приводу визначення та застосування понять організаційної та корпоративної культури зробимо висновки. Кожна організація представляє собою унікальне соціокультурне утворення, яке «живе» за власними внутрішніми закономірностями. В кожній організації формується визначений образ мислення та визначені способи поведінки співробітників. Організаційна культура представляє специфічну сукупність норм, цінностей, переконань, вірувань, міфів, ритуалів, очікувань, звичок, які зумовлюють поведінку персоналу та відрізняють їх від будь-якої іншої організації. Організаційна культура – це те, чим є організація як соціальний феномен.

Але якщо фірма розширюється та стає корпорацією, то визначення «організаційна культура» має замінити визначення «корпоративна культура». Однак у літературі є автори, які застосовують поняття «організаційна культура компанії» навіть в тих випадках, коли фірма є корпорацією.

Таким чином, вважаємо, що поняття організаційної культури слід застосовувати, коли мова йде про звичайне підприємство. Незважаючи на однотипні складові (імідж, норми поведінки, прийняті в організації, діловий етикет тощо), поняття корпоративної культури буде більш доречним застосовувати до підприємств, які мають статус корпорації. У випадку корпоративного підприємства пропонуємо організаційну культуру розглядати як елемент, що входить до корпоративної культури.

**Метою статті** є визначення факторів, що формують імідж компанії, розгляд сутності його складових, ролі організаційної культури та реклами при його створенні.

**Виклад основного матеріалу.** Існує дуже багато факторів, що впливають на організацію, за які пряму відповідальність несе вище керівництво. Колектив у декілька десятків або сотень чоловік не може об'єднатися, триматися на основі взаємних симпатій і любові всіх членів. Для цього

вони дуже різні, а відчуття симпатії нестійке і мінливо. Щоб колектив був єдиним цілим, потрібні ясніші і міцніші основи, певні ідеї, правила, нормативи, табу. Все це і складає організаційну культуру.

Щоб товари або послуги фірми були конкурентоспроможні за всіма параметрами, компанії необхідно робити тільки те, що сприяє виробництву таких товарів (послуг). Найбільш важливими факторами, що формують імідж компанії, є:

- відповідність пропоємої якості реального постачання;
- професійна компетентність персоналу;
- дотримання термінів постачання;
- цінова межа;
- якість пропоємого продукту;
- умови платежів;
- обізнаність компанії в професійних колах.

Споживачі по-різному реагують на образи різних компаній і марок. Важливо розмежовувати індивідуальність і імідж. Індивідуальність стосується методів, якими компанія користується для того, щоб виділитися із загальної маси конкурентів або позиціонувати свій товар, тоді як імідж – це сприйняття постачальника або його товарів суспільством.

До головних завдань іміджу слід віднести:

- досягнення високого рівня компетенції і ефективну роботу з покупцем;
- підтримку іміджу успішної компанії, який примушує покупця повірити в компанію;
- встановлення емоційного зв'язку з покупцем і суспільством.

Ефективний імідж справляє величезний вплив на сприйняття продукту споживачем: він повідомляє про характер і ціннісні аспекти продукту, передає це послання специфічним чином, так що на нього не впливають аналогічні повідомлення конкурентів, і, крім того, несе емоційне навантаження і тому впливає не тільки на розум, а й на серце користувача. Імідж має постійно «розповсюджуватися» за допомогою всіх доступних комунікативних каналів – тільки тоді він дійсно «працюватиме».

Як відомо, імідж – це набір уявлень, ідей і вражень індивіда про конкретний об'єкт. Визначальні установки споживача і дії по відношенню до об'єкта, наприклад до продукту або послуги, багато в чому формуються під впливом їх іміджу. При визначенні іміджу необхідно спочатку вивчити обізнаність аудиторії щодо продукту, потім після опитування вже з'ясувати думку про нього.

Якщо більшість респондентів відносяться до товарів компанії негативно, необхідно подолати проблему негативного іміджу, що вимагає великої роботи і терпіння, оскільки первинний імідж компанії зберігається у споживачів і після того, як сама організація багато в чому змінилася. Як тільки у людей сформувалася певна думка про предмет, вони сприймають тільки підтверджуючу його інформацію. Щоб зародити в їх душах сумніви і добитися зміни сприйняття, потрібно надати аудиторії відомості, принципово відмінні від її переконань.

Мета програми створення ефективного іміджу – зовсім не створення елітного образу. Компанію і товар необхідно позиціонувати на певному сегменті ринку. Наприклад, російський годинник «Політ» мало відрізняється від Rolex. Але російський виріб позиціонується для середнього класу і акцент при рекламуванні робиться на надійність та сучасний дизайн. В рекламі Rolex завжди присутні коштовності та гроші. Таким чином рекламні кампанії цих виробників націлені на різні сегменти ринку. В двох цих випадках елементи побудови іміджу однакові, але створювальні образи різняться.

Перш за все позитивний імідж необхідний невеликим компаніям і підприємцям, що тільки відкривають власну справу. Як для великих компаній, так і для індивідуальних підприємців важливе перше враження про них покупця. Імідж, який розробляється в перші дні створення нової компанії, в значній мірі визначає її репутацію на перспективу.

Найважчим у розробці іміджу є визначення стандартів досконалості, розробка всебічного плану зі створення іміджу і виконання його в певні терміни.

Дуже важливо керівництву компанії донести до всіх ланок співробітників філософію, сенс іміджу компанії. Мають бути проведені заходи для того, щоб заявлена політика компанії проводилася на ділі.

Структура іміджу компанії має певні складові:

- імідж продукту – те, що покупець може побачити, спробувати, тобто товар або продукція компанії;
- імідж споживачів – включає уявлення про стиль життя, суспільний статус, психологічні особливості споживачів;
- внутрішній імідж компанії – атмосфера усередині компанії, позитивне і негативне відношення співробітників до керівників і політики компанії, яка виражається передовсім у ступені відданості співробітників своїй фірмі;
- імідж основних керівників – уявлення про здібності та особистісні якості лідерів компанії;
- зовнішній імідж – створюється через уявлення про організацію через фірмову символіку, інтер'єр, громадська думка про кампанію, що формується рекламою, якістю продукції, зв'язками із засобами масової інформації і суспільною роботою;
- бізнес-імідж організації – уявлення про компанію як суб'єкта ділової активності (ділова репутація, обсяги продажів, цінова політика, інноваційність тощо).

Імідж можна визначити як кореляцію між уявленнями, яке компанія хоче створити про себе у потенційного клієнта, і уявленнями про компанію, яке існує у потенційного клієнта.

У даного визначення є дві виразні частини: перша – активні дії компанії з формування і адекватного сприйняття своєї «особи»; друга – власне «віддзеркалення» обличчя компанії в «дзеркалі» клієнта. При цьому, природно, уявлення компанії про себе і представлення клієнта про компанію можуть не співпадати або навіть бути украй далекі один від одного [3].

Імідж компанії має відповідати стратегії розвитку компанії, що спирається на задоволення певних потреб всього

ринку або його сегменту. Потенційним клієнтам це може здаватися, як прагнення компанії задовольнити потреби клієнта і, відповідно, побудову іміджу «від потреб клієнта».

Важливе значення для підприємств має застосування рекламної стратегії, до якої входить і створення належного іміджу. Зрозуміло, що далеко не кожному торговому підприємству по кишені всі заходи та засоби рекламування, але майже кожному потрібна іміджева реклама. Велике значення має участь та проведення спеціальних подій: прес-конференції, залучення ЗМІ до освітлення корпоративних подій. Наприклад, для транспортних підприємств важливим є участь у галузевих міжнародних виставках та салонах. При цьому участь в останніх як рекламна акція сприяє формуванню не тільки іміджу, а й підвищенню популярності бренду. Якщо кошти підприємства обмежені, боротьбу за власний імідж в очах покупців воно може проводити, наприклад, за допомогою сучасного оформлення, кваліфікаційного обслуговування тощо. Взагалі, іміджеву рекламу необхідно давати в нових, іще не охоплених товаром регіонах, оскільки там, де ринок насичений товарами конкурентів, буде доречніше суто товарна реклама. Проте вмиле поєднання товарної та іміджевої реклами значно ефективніше впливає на покупця.

Тенденцією останніх років є підвищення частки реклами в Інтернеті. В даний час телереклама і реклама в пресі займають найбільшу частку світового рекламного ринку (36 і 28% відповідно). Проте починаючи з 2007 року частка світових витрат на телерекламу поступово зменшується на користь реклами в Інтернеті. Це відбувається головним чином тому, що в США і ЄС населення все більше надає перевагу нетрадиційним видам медіа (Інтернет, мобільне телебачення). Оскільки рекламні ринки цих країн дуже великі, ці тенденції позначаються на всьому світовому рекламному ринку. Використання мережі Інтернет для створення сприятливого іміджу організації (чи послуги) вимагає системного планомірного підходу, починаючи від формування конкретних цілей, методів і використовуваних засобів, закінчуючи оцінкою ефективності, аналізом результатів та розробкою певних рекомендацій на майбутнє.

Час, в якому ми живемо, – час епохальних перемін. Наше суспільство здійснило історично неминучі переміни. У соціально-політичному житті це перехід від тоталітаризму до демократичних цінностей життя, в економіці – від адміністративно-командної системи до ринкової. Такі зміни в суспільстві, в економіці, у всьому нашому житті складні тим, оскільки потребують змін у нас самих.

Вони охоплюють важливі питання, яким мають займатися керівництво, щоб зберегти нормальний внутрішній і зовнішній стан фірми. Це економічні, політичні, технологічні і міжнародні фактори, фактори конкуренції і соціальної поведінки. Крім названих, існують ще фактори, які мають вирішальне значення для успішної діяльності організації в довгостроковій перспективі, до яких відноситься культура організації.

Організація цілком залежить від навколишнього світу – від зовнішнього середовища, як у відношенні своїх ресурсів, так і у відношенні споживачів, користувачів її результатами. Зовнішнє середовище організації включає економічні умови, споживачів, профспілки, урядові акти, законодавство, конкуруючі організації, систему цінностей у суспільстві, суспільні погляди тощо. Ці взаємозалежні фактори впливають на все, що відбувається в середині організації, в тому числі і на її культуру.

Ефективність організаційної діяльності визначається співвідношенням результатів, що досягають, до зусиль, що витрачають при цьому. Розвинена організаційна культура по визначенню є ресурсосберегаючим чинником ефективності, але в той же час вона здатна забезпечити й високу результативність за рахунок санкціонованих нею прогресивних норм і правил організаційної поведінки. Спади й структурні кризи підсилюють значимість організаційної культури. Організації, в яких панують підозрілість і відчуженість, не мають шансів протистояти кризі. Та й сама криза часто розвивається внаслідок зневаги до питань підтримки й розвитку належної організаційної культури. У ряді випадків до краху приводить феномен «помилкової культури», коли культурна модель не корелює з інституціональними особливостями організації. Часом культурні міфи, ритуали, зразки, правила, що нав'язують не приймаються всерйоз рядовими членами організації, стаючи об'єктом жартів і глузувань, а керівництво лише робить вигляд, що цікавиться суспільною думкою. У тих організаціях, де співробітники натхненні, високо мотивовані, віддані справі, виникає бажаний культурно-синергетичний резонанс, що приводить до успіху.

Існує дві групи факторів, що впливають на роль організаційної культури, – внутрішні, пов'язані з робітничим середовищем організації, та зовнішні, що формуються соціально-економічною кон'юнктурою [1].

Внутрішній організаційний ефект досягається насамперед за рахунок засвоєння працівниками певних групових норм і цінностей, прийняття їх у поведінку як своїх власних, що формує сприятливе відношення до організації, створює відчуття ідентичності з нею. Зростає групова згуртованість, усуваються непогодженість і різні напрями в діях, гранично полегшуються робочі контакти й обмін інформацією, стимулюється цілеспрямованість і наполегливість, нарощується соціальний потенціал організаційного середовища. Організаційна культура сприяє зміцненню організаційної структури, надає їй стійкість і динамізм. На практиці це досягається насамперед за рахунок універсалізації інтересів і потреб організації. Керівництво звільняється від необхідності диктату й може зосередитися на виконання проблемно-орієнтованих завдань високого рівня, не побоюючись конфліктів, спровокованих неформальними контрструктурами і їхніми лідерами.

Зв'язок організаційної культури з утворювальними й виховними процесами має як наслідок нарощування людського потенціалу організації у формі збільшення обсягу професійного, інформаційного й інтелектуального капіталів, що

лежать в основі підвищення якості послуг і товарів, що виробляються в організації. Висока організаційна культура, таким чином, безпосередньо трансформується у високу якість продукту, створюючи додатковий ресурс стійкості й конкурентоспроможності стосовно зовнішнього середовища. Розвинена організаційна культура взаємодіючи із зовнішнім середовищем, знижує рівень соціальних і матеріальних (у тому числі фінансових) бар'єрів, пом'якшує конфлікт протиріч інтересів організації й суспільства. Соціально відповідальна поведінка як культурна норма організаційної життєдіяльності в цивілізованому світі вже давно є правилом без виключень. І насамперед тому, що це вигідно самій організації в умовах гострої боротьби за споживача як першорядної умови успіху й гарантії стабільного розвитку. Соціально-етичний маркетинг, добродійність, підтримка соціально значущих проектів і прогресивних суспільних діячів створюють для організації привабливий імідж і суспільну вагу. З іншого боку, внутрішній культурний запас може виявитися рятівним і для самої організації й для її зовнішнього оточення в періоди соціальної й економічної нестабільності. Протиставляючи зовнішньому хаосу й невизначеності як культурна домінанта й стилю поведінки стабільність і передбачуваність, організації огорожують і зберігають себе як «крапки росту» прийдешнього соціального економічного підйому.

Існує багато підходів до виділення різних атрибутів, що характеризують і ідентифікують культуру тієї або іншої організації як на макро-, так і на мікрорівні. Можна взяти за основу такі критерії, на базі яких і розглядати культуру організації:

- особиста ініціатива, тобто ступінь відповідальності, волі й незалежності, яким володіє людина в організації;
- ступінь ризику, тобто готовність працівника йти на ризик;
- спрямованість дій, тобто встановлення організацією чітких цілей і очікуваних результатів виконання;
- погодженість дій, тобто положення, при якому підрозділи й люди усередині організації координуються та взаємодіють;
- управлінська підтримка, тобто забезпечення вільної взаємодії, допомоги й підтримки підлеглим з боку управлінських служб;
- контроль, тобто перелік правил і інструкцій, застосовуваних для контролю та спостереження за поведінкою співробітників;
- система винагород, тобто ступінь обліку виконання робіт, організація системи заохочень;
- моделі взаємодії, тобто ступінь взаємодії усередині організації, при якій взаємодія виражена у формальній ієрархії й підпорядкованості.

Оцінюючи будь-яку організацію за цими критеріями, можна скласти повну картину організаційної культури, на тлі якої формується загальне уявлення співробітників про організацію.[2]

При формуванні іміджу компанії велике значення має саме її специфіка діяльності. Якщо взяти, наприклад, авіацій-

ний комплекс України, що поєднує різні за фаховим призначенням підприємства, то при однакових теоретичних підходах формування складові іміджу будуть різнитися. Це можна побачити саме з напрямів діяльності підрозділів, які входять до складу авіаційного комплексу: авіабудівні заводи, заводи по виробництву авіадвигунів, підприємства по виробництву авіаприладів і устаткування, авіаремонтні заводи, науково-дослідні установи авіаційного профілю, авіаційні навчальні заклади, аеропорти, авіакомпанії тощо. Наприклад, формування іміджу авіаційної компанії, як правило використовують наступні види діяльності: побудова ефективної комунікації із ЗМІ, написання і розсилка прес-релізів, безпосередні публікації в спеціалізованих ЗМІ, організація інтерв'ю перших осіб і ін. Кожне підприємство – це складна виробничо-економічна система з багатьма напрямками своєї діяльності. Це і маркетингова діяльність, економічна діяльність, соціальна діяльність, рекламна діяльність тощо. Не треба забувати, що в авіації важливістю «людського фактора» є винятковою. Відповідно і питання підбору та управління персоналом є ключовими. Звичайно, позитивний імідж кожного з підрозділів буде працювати на загальний імідж авіаційного комплексу України.

### Висновки

Потрібно відзначити, що рівень розвитку організаційної культури визначає успішність компанії, зокрема висока культура мінімізує ризики ухвалення неправильних рішень, але в той же час стратегічно неправильне рішення з приводу організаційної культури може загальмувати процес розвитку бізнесу. З іншого боку, сильна культура організації приводить до так званого синергетичного ефекту, коли результат сумісних дій вище суми індивідуальних зусиль, коли за рахунок поєднання кращого з різних культур з'являються нові підходи і неординарні рішення. Тому обґрунтований і зрозумілий такий пильний інтерес до питань діагностики, аналізу і формування організаційної культури компанії. В той же час організаційна культура є основою для створення іміджу компанії. Важливе значення має застосування реклами при створенні сприятливого іміджу підприємства чи послуги. Успішне функціонування, наприклад, авіаційних компаній і розширення частки ринку в значній мірі залежать від ефективності системи просування продукції (послуг) і адекватності супроводу менталітету цільової аудиторії.

Реалії життя вимагають проведення змін у культурі організації. Здійснення цих змін базується на світогляді і політиці керівництва підприємства, а також на бажанні та можливості реалізувати задумане. Все це буде мати неабиякі наслідки при формуванні або змінах іміджу компанії. При наявності твердої волі до проведення намічених змін можна і потрібно починати процес. Політика і цілі керівництва організації мають бути спрямовані в першу чергу на збереження підприємства й утримання позитивного іміджу, що в кінцевому рахунку призведе до отримання бажаних прибутків.

## Література

1. Семенов Ю.Г. Организационная культура: управление и диагностика. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004. – 180 с.

2. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: Учеб. пособие. – М.: Логос, 2002. – 224 с.

3. Орлов Ю. Управление бизнес-процессами // Корпоративная имиджология, январь–март 01, 2008. – С. 24–27.

С.О. РАДЗІЄВСЬКА,

здобувач, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т. Шевченка

# Держава і конкурентні позиції України на світогосподарському ринковому просторі

*У статті розглянуто теоретичні і практичні питання впливу митної політики держави на конкурентну позицію України на світогосподарському ринковому просторі шляхом використання митно-тарифних і нетарифних інструментів і внесені пропозиції, спрямовані на їх удосконалення у регулюванні зовнішньоторговельних відносин України.*

*В статье рассмотрены теоретические и практические вопросы влияния таможенной политики государства на конкурентную позицию Украины в мирохозяйственном рыночном пространстве путем использования пошлинно-тарифных и нетарифных инструментов и внесены предложения, направленные на их усовершенствование в регулировании внешнеторговых отношений Украины.*

*The article is devoted to the consideration of the theoretical and practical aspects of the influence of the customs policy of the state on the competitive position of Ukraine in the world economic space by using customs-tariff and non-tariff instruments. The suggestions on improving the instruments regulation with the aim of contributing to the foreign trade relations of Ukraine are made.*

**Постановка проблеми.** Конкурентні позиції України на світогосподарському просторі визначаються наявністю конкурентних переваг, основу яких за запропонованим М. Портером правилом ромба складають: умови для факторів; стан попиту; споріднені і підтримуючі галузі; стабільна стратегія, структура і суперництво [1, с. 220]. Суттєвим є зауваження М. Портера про те, що, якщо обставини всередині країни примушують компанії до постійного оновлення та інвестування, то у цьому випадку компанії не тільки одержують конкурентну перевагу, а й нарощують з плином часу існуючі переваги.

Обставини всередині країни є залежними від дій уряду, зокрема М. Портер підкреслює, що уряд за своєю природою відіграє обмежену роль, яка буває успішною лише разом із сприятливими базовими умовами, наведеними у ромбі. Та саме політика уряду утворює середовище, в якому компанії можуть набувати конкурентних переваг [1, с. 242]. У цілому можна говорити про державне регулювання зовнішньої торгівлі, якщо розглядати його, з одного боку, як один з напрямів

реалізації зовнішньоекономічної політики, а з іншого – державної регуляторної політики [2, с. 127].

Невід'ємною складовою зовнішньоекономічної політики держави є митно-тарифна політика [3, с. 1], яка являє собою систему принципів та напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних і нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі [4, с. 9]. Тому можна зробити висновок, що конкурентні позиції країни на світогосподарському ринковому просторі залежать від митно-тарифної політики держави.

Актуальність проблеми пояснюється цілою низкою обставин, найважливішими з яких, на нашу думку, є такі: низький сучасний рівень конкурентоспроможності економіки України; вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ), який обмежує можливості державного регулювання зовнішньоторговельних відносин; значне зростання зовнішнього валового боргу в умовах постійного за останні роки збільшення розміру негативного сальдо зовнішньоторговельної діяльності; світова фінансова криза.

Слід також зазначити, що зростанню зовнішнього боргу країни сприяє взяття кредитів у Міжнародного валютного фонду (МВФ), які економічно вигідні через низькі розміри процентних ставок та певними вимогами обмежують можливості впливу держави на перебіг економічних і соціальних процесів в країні.

У цих умовах посилюється проблема захисту власного товаровиробника і підвищення конкурентоспроможності його продукції на зовнішніх ринках, яку, як показує світовий досвід, неможливо розв'язати без участі держави.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблему підвищення конкурентоспроможності країн досліджували як іноземні, так і вітчизняні вчені, зокрема класики А. Сміт, Д. Рікардо, Й. Шумпетер, зарубіжні вчені П. Кругман, Б. Олін, М. Портер, Д. Репкін, Д. Сакс, Р. Солоу, Дж. Харт, Ф.А. фон Хайек, Е. Хекшер та українські вчені Я. Базиліук, З. Борисенко, В. Геєць, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, Д. Лук'яненко, В. Новицький, Ю. Пахомов, А. Румянцев, В. Сіденко, С. Соколенко, А. Філіпенко, О. Шнипко, О. Шнирков. В їхніх працях висловлюються погляди щодо участі держави у підвищенні конкурентоспроможності економіки країни.

Керівництво України приділяє значну увагу проблемі підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Так, на початку жовтня 2005 року Президент України підписав розпорядження № 1184/2005-рп «Про деякі питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в процесі європейської та євроатлантичної інтеграції» і доручив Кабінету Міністрів України із залученням Національного банку України «проаналізувати стан конкурентоспроможності національної економіки та визначити умови, необхідні для її забезпечення в процесі європейської та євроатлантичної інтеграції» [5, с. 17].

**Метою статті** є дослідження участі держави у вирішенні проблеми підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом застосування митно-тарифних і нетарифних інструментів регулювання зовнішньоторговельних відносин.

Досягнення визначеної мети вимагає виконання таких завдань:

- дослідити теоретичні аспекти ролі митно-тарифних і нетарифних інструментів у регулюванні зовнішньоторговельних відносин;
- розглянути практику застосування митно-тарифних і нетарифних інструментів у регулюванні зовнішньоторговельних відносин в зарубіжних країнах, зробити з цього певні висновки і внести пропозиції для України.

Викладений у статті матеріал буде корисний для проведення науково обґрунтованої політики у сфері митно-тарифного і нетарифного регулювання для підвищення конкурентоспроможності української економіки з врахуванням досвіду найбільш економічно розвинених країн.

**Виклад основного матеріалу.** Держава здійснює митно-тарифне регулювання за допомогою митного тарифу, митних платежів і митних процедур.

Митний тариф України виконує роль головного регулятора зовнішньої торгівлі. Він являє собою систематизований перелік товарів із зазначенням митних ставок, якими обкладаються ці товари при перетині митного кордону держави.

З економічної точки зору мито належить до державних непрямих податків, які включаються в ціну товару, хоча правові основи та практика застосування мит і внутрішніх податків суттєво відрізняються. Мито визначається і як обов'язковий грошовий збір, що отримує держава через мережу митних закладів з товарів під час перетину ними кордону країни.

Вважається, що мито виконує декілька функцій:

- захищає національних товаровиробників від іноземної конкуренції – протекціоністська функція, яка стосується імпортних мит;
- є джерелом надходження коштів до бюджету держави – фіскальна функція, яка стосується імпортних, і експортних мит;
- є засобом покращення умов доступу національних товарів на зарубіжні ринки та запобігання небажаного експорту товарів – балансувальна функція, яка стосується експортних мит;

– раціоналізує товарну структуру – регулююча функція, яка стосується експортних і імпортних мит [6, с. 60].

Якщо погодитися з таким визначенням функцій мита, то слід зазначити, що, по-перше, саме існування мита, а по-друге, його зростання за рахунок збільшення його ставок забезпечують протекціонізм у зовнішньоекономічній діяльності і конкурентоспроможність національної продукції. І навпаки, зменшення ставок мита і їх прирівнювання нульві свідчать про відмову від протекціонізму і переходу до вільної торгівлі. Тобто стратегія національного регулювання зовнішньої торгівлі може базуватися на одному з двох ключових принципів – протекціонізму, або вільній торгівлі.

У світлі сучасної теорії національної конкурентоспроможності однозначно погодитися з такими твердженнями, на нашу думку, не можна.

Другою складовою правила ромба М. Портера для конкурентних переваг країни є стан попиту на внутрішньому ринку. Очевидно, що в сучасних умовах відкритості національних економік попит на внутрішньому ринку взаємодіє не тільки з пропозицією вітчизняних, але й імпортованих товарів. Тому на формування конкурентних переваг країни через стан попиту на внутрішньому ринку впливає імпорт, і якщо митний тариф унеможливує цей імпорт, то тим самим погіршаться і можливості формування нових конкурентних переваг країни.

На нашу думку, в сучасних умовах глобалізації саме поняття протекціонізму слід розглядати ширше, ніж це було прийнято раніше, і пов'язувалося в основному із забезпеченням вітчизняному виробнику панівного становища на внутрішньому ринку.

Видається логічним в умовах посилення відкритості національних економік протекціонізм розглядати як забезпечення конкурентоспроможності національного товаровиробника на світових ринках. Видається, що нашу думку підтверджує і практика так званого екстериторіального протекціонізму США, яка викликає незадоволення багатьох, у тому числі і розвинених країн [7, с. 120].

Дійсно, при старому розумінні протекціонізму логічними діями керівництва національними економіками було запровадження значних митних тарифів, які, по-перше, підвищували ціну імпорту і тим самим робили більш конкурентоспроможними вітчизняні товари, а по-друге, ставали серйозним джерелом фінансових надходжень до державного бюджету. Але така політика фактично не сприяла підвищенню конкурентоспроможності національних товарів на світових ринках. В умовах посилення процесів міжнародного поділу праці і особливо сучасної глобалізації і регіоналізації економіки така політика не сприяла розвитку національних економік і вони почали від неї відмовлятися.

У науковій літературі відзначається, що «практично загальносвітовою є тенденція до зменшення рівнів тарифного захисту національної економіки» [8, с. 99]. Середня величина митних тарифів у середині 50-х років минулого

століття в розвинених країнах світу досягла 33%, а в середині 90-х років – уже менше 5% [9, с. 13; 10, с. 119].

Суто формально з цього факту можна зробити висновок, що таке зменшення ставок митних тарифів ослаблювало захист національної економіки і одночасно зменшувало розмір фінансових надходжень до бюджету країни.

Слід також відмітити, що одночасно із зменшенням середнього розміру митних тарифів спостерігається диференціація їх розміру в залежності від ступеню обробки продукції (сировина, напівфабрикати і комплектуючі, готові вироби): із зростанням ступеню обробки підвищуються й ставки мита. Так, для імпорту сировини і матеріалів ставка мита знаходиться у межах 0–5%, напівфабрикатів і комплектуючих – 5–15, готових виробів – 15–30% [11, с. 44].

З викладеного можна зробити такий висновок: оскільки протягом другої половини минулого століття спостерігалося зниження середньої ставки митних тарифів, яке свідчило про те, що всі країни її зменшували, то роль ставки митного тарифу як захисника вітчизняного товаровиробника зменшувалася. З цим висновком у повній мірі кореспондується друга складова правила ромба М. Портера, і принцип вільної торгівлі бере верх над принципом протекціонізму. Але, як це вище вже зазначалося, фактично ідея протекціонізму набувала нового сенсу і трансформувалася в ідею вільної торгівлі, ідею вільного доступу, тобто з нульовою ставкою мита, товарів на внутрішні ринки країн.

Власне кажучи, ідея вільної торгівлі, вільного доступу на внутрішні ринки країн цілком об'єктивно і закономірно ставала прямим наслідком розвитку міжнародного поділу праці й інтеграції національних економік. Загально визнаним є розгляд як першого етапу інтеграції національних економік у регіональне угруповання утворення зони вільної торгівлі за рахунок ліквідації передусім митних тарифів на товари, якими торгують між собою країни-члени зони вільної торгівлі.

Таким чином, якщо досліджувати парадигму співвідношення інтеграційних процесів і підвищення конкурентоспроможності національних економік, то вже з аналізу етапів інтеграції й основ формування конкурентних переваг країни (ромб М. Портера) на перше місце висувається проблема митних тарифів.

Україна бере участь у регіональних інтеграційних об'єднаннях ЄС, ЄЕП, ОЧЕС і ГУАМ. При цьому участь України у ЄЕП, ОЧЕС і ГУАМ має підпорядкований характер щодо головної стратегічної задачі України – її вступу до ЄС. Найближчим завданням України є утворення зон вільної торгівлі, тобто зон із нульовою ставкою мита в рамках цих регіональних угруповань.

Україна є членом СОТ. Результатом діяльності цієї заснованої у 1947 році як Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) організації стало зниження ставок мита на товари, середній рівень яких нині становить близько 5% від вартості товару.

Наведемо дані, які дають можливість оцінити стан використання митних тарифів країнами-членами СОТ. У цілому се-

редньоозважений діючий рівень імпортного тарифу країн, що розвиваються, становить 13,1% і більш ніж утричі перевищує цей показник для розвинених країн – 4%. Звертає на себе увагу той факт, що навіть прості середньоарифметичні значення імпортних тарифів у розвинених країнах є низькими: в ЄС – 6,4%; Канаді – 6,8; США – 5,4; Японії – 6,9%.

За нульовими ставками здійснюється весь імпорт у Гонконг (Китай), Макао (Китай) та Сінгапур. У цілому на глобальному рівні більш ніж половина обсягів світового імпорту здійснюється безмитно [7, с. 114–115]. Це свідчить про те, що у сучасних умовах захист власного товаровиробника у більшій мірі пов'язаний із створенням для нього умов для успішного виходу на зовнішній ринок, ніж із запровадженням значних митних тарифів на іноземну продукцію, яка надходить на внутрішній ринок.

Такий висновок у більшій мірі відноситься до розвинених країн, ніж до країн, що розвиваються. Розвинені країни за допомогою низьких ставок імпортного мита намагаються заохотити ввезення на їх внутрішні ринки сировини та напівфабрикатів і тим самим посилити конкуренцію, а з нею і знизити їх ціну.

У світлі наведених даних цілком закономірно виникає питання доцільності введення експортного мита на сировину та напівфабрикати, яке може розглядатися як дієвий інструмент захисту інтересів вітчизняного товаровиробника і підвищення конкурентоспроможності його продукції на зовнішніх ринках. Прикладом цього є експортне мито на насіння соняшнику із ставкою 21% від митної вартості товару, яке було запроваджено у жовтні 1999 року. Причиною таких дій було те, що майже 50% насіння соняшнику України експортувалося, а власні потужності з його переробки в олію використовувалися менше, ніж на 30%, причому деякі з підприємств взагалі зупинили роботу. Це призвело до недовантаження потужностей із виробництва маргарину, спеціальних жирів, майонезу. Аналогічна ситуація склалася з експортом живої худоби, шкіряної сировини, кольорових металів, брухту чорних металів [7, с. 141–142].

Введення експортного мита можна вважати доцільним у двох випадках:

- по-перше, коли товари (сировина, напівфабрикати), що експортуються, відзначаються підвищеною конкурентоспроможністю на зовнішньому ринку і будуть ним спожиті, незважаючи на те, що запровадження експортного мита веде до їх подорожчання;
- по-друге, коли ці товари (сировина, напівфабрикати) внаслідок запровадження експортного мита стануть неконкурентоспроможними на зовнішньому ринку і будуть споживатися виключно на внутрішньому ринку для виробництва вітчизняної продукції, яка як задовольнить попит власного споживача, так і стане конкурентоспроможною на зовнішньому ринку.

Виходячи з того що розвинені країни зацікавлені у вільному надходженні на їх внутрішні ринки сировини і напівфабри-

катів і для цього встановлюють нульові або незначні (низькі) ставки імпорتنих мит, логічним є негативне ставлення у СОТ до застосування його членами експортного мита. Тому вступ України до СОТ вимагає від неї скасування практики застосування експортного мита, зокрема на насіння олійних культур, живу худобу, шкіряну сировину, кольорові метали, скасування заборони на експорт брухту чорних металів і взяття на себе зобов'язань не запроваджувати жодні такі експортні обмеження, виключаючи термін перехідного періоду, на якому у відповідності із попередніми домовленостями вони можуть діяти. Голова Державної митної служби України ще у 2004 році відмічав, що коло товарів, які підлягають обкладанню ввізним митом, скорочується [12, с. 60].

В економічній літературі відзначається, що членство України в СОТ передбачає значну лібералізацію ввізних мит. Найсуттєвіше зниження середньоарифметичних ставок ввізного мита відбудеться у сільському господарстві та харчовій промисловості. Водночас переважна більшість промислових секторів на момент вступу до СОТ мала нижчий ступінь тарифного захисту, ніж мінімально можливий відповідно до зобов'язань перед СОТ. Це означає, що для певних видів промислових товарів Україна має резерв для посилення тарифного захисту без узгодження з іншими країнами-членами СОТ, якщо цього вимагатиме економічна ситуація в країні [13, с. 12, 13].

У цілому ж Україна має низький рівень тарифного захисту в порівнянні з іншими країнами з перехідною економікою. При цьому низькі рівні тарифного захисту в розвинених країнах не є ознакою незахищеності внутрішнього ринку – вони використовують різноманітні інструменти нетарифного регулювання, насамперед антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні захисні заходи, технічні, санітарні та фітосанітарні норми тощо. Використання таких інструментів, які не суперечать нормам угод СОТ, може бути запроваджено і в Україні [14, с. 83, 84]. Будь-яка країна може вдаватися до спеціальних захисних заходів, зокрема до запровадження відповідного мита, якщо рівень цін на імпортований товар є нижчим від встановленого, або обсяг пропозиції перевищує критичний рівень [15, с. 68].

Як вище відзначалося, держава здійснює митне регулювання із застосуванням, крім митного тарифу, митних платежів. У науковій літературі зазначається, що: «Поняття «митні платежі» значно ширше, ніж поняття «мито». Дійсно, до митних платежів, крім власне мита, відносяться також ПДВ, акцизи, різні види митних зборів (за митне оформлення, за збереження товарів, за митне супроводження) і сплат (за інформування і консультування, за прийняття попередніх рішень, за участь у митних аукціонах) та ін.» [16, с. 6].

Це підтверджує і О.П. Гребельник: «Безперечно, основними інструментами митної політики є заходи у сфері митного оподаткування: тарифні (мито) та нетарифні (акцизний збір, податок на додану вартість тощо) регулятори. Тому однією з головних складових митної політики є тарифна політика держави –

централізований комплекс заходів, спрямованих на формування тарифної системи, вироблення ефективного механізму застосування різних видів мита та податків при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності» [17, с. 38].

Таким чином, митні платежі включають у себе мито, митні податки і митні збори. Митні податки у формі податку на додану вартість (ПДВ), акцизу фактично посилюють вплив мита на зовнішньоторговельні операції і збільшують фінансові надходження до державного бюджету. Митні збори пов'язані з виконанням певних операцій на кордоні.

Розглянуті платежі стягуються на митній території України з суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від того, є вони резидентами чи ні. Основною функцією цих платежів є стимулювання споживання продукції власного виробництва, збільшення експорту і одержання бюджетом максимальних надходжень.

Слід зазначити, що митні платежі, за виключенням мита, відносяться до нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі. До них належать заходи з прямого обмеження імпорту: ліцензії та квоти, «добровільні» обмеження імпорту, встановлення мінімальних імпорتنих цін, імпорتنі депозити, розглянуті вище імпорتنі податки, валютні обмеження, антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні захисні заходи, адміністративні формальності, технічні, санітарні та фітосанітарні норми. А також заходи стимулювання експорту: субсидії, державне кредитування експорту і страхування експортних кредитів, податкові пільги, організаційно-інформаційне сприяння та інші заходи стимулювання національного виробництва [7, с. 116].

Нетарифні інструменти поряд із тарифними активно використовуються у взаємодії процесів регіональної інтеграції і підвищення національної конкурентоспроможності. Так, вже на етапі утворення зони вільної торгівлі спостерігається усунення не тільки тарифних, а й кількісних обмежень, які відносяться до нетарифних засобів регулювання міжнародної торгівлі.

Необхідно зазначити, що у відповідності до своїх основних нормативних положень СОТ забороняє застосування урядами країн-членів кількісних обмежень, на це прямо вказується у Статті XI «Загальне скасування кількісних обмежень» ГАТТ: «ніякі заборони чи обмеження, крім мит, податків, чи інших зборів, чи то у формі квот, імпорتنих чи експортних ліцензій чи інших заходів, не повинні встановлюватися або застосовуватися будь-якою стороною щодо імпорту або експорту будь-якого товару» [18, с. 450]. Проте при цьому наголошується, що за певних обставин ці обмеження можуть застосовуватися, але вони повинні носити недискримінаційний характер. Більше того, і в цілому нетарифні інструменти регулювання торгівлі, а відповідно й конкурентоспроможності її учасників, фактично можуть використовуватися за умов дотримання ключових, фундаментальних принципів міжнародної торговельної системи: недискримінації; вільної торгівлі; передбачуваності; справедливої конкуренції; сприяння розвитку і економічним реформам.

У науковій літературі відзначається, що згідно до думки більшості економістів найбільш широко нетарифні інструменти конкурентоспроможності використовують розвинуті країни [7, с. 117].

Для України, яка у переговорних процесах щодо вступу до СОТ виборювала право на субсидування сільськогосподарського виробництва у розмірі \$1,38 млрд. дол. США щорічно, особливий інтерес уявляє існуюча світова практика підтримки сільськогосподарського виробництва. За даними Секретаріату СОТ, внутрішня підтримка сільськогосподарського виробництва становить 104 млрд., або майже 20% обсягу світової торгівлі сільськогосподарською продукцією (у 2001 році обсяг світової торгівлі сільськогосподарською продукцією становив \$547 млрд.).

Більшість такої підтримки здійснюється розвиненими країнами. Так, витрати США, ЄС, Японії та Канади на підтримку сільськогосподарського виробництва становлять 84% цієї суми. Найбільшу кількість субсидій отримують м'ясні, молочні, зернові продукти і цукор. У 2001 році країни ОЕСР витратили \$311 млрд. на підтримку сільськогосподарського виробництва. При цьому 31% загального виторгу фермерських господарств становила державна підтримка. Тобто кожний зароблений фермером долар включав 31 цент, виділений у вигляді підтримки державою. Рівень цього показника коливався по країнах – членах ОЕСР і становив у порядку зменшення по відношенню до наведеного: у Швейцарії – 69%, Норвегії – 67, Південній Кореї – 64, Японії – 59, Ісландії – 59, ЄС – 35, США – 21, Мексиці – 19, Чехії – 17, Канаді – 17, Туреччині – 15, Угорщині – 12, Польщі – 10, Австралії – 4, Новій Зеландії – 1% [7, с. 117–118]. ЄС щороку втрачає 40 млрд. євро на реалізацію спільної сільськогосподарської політики (ССП), тобто 45% свого бюджету, в той час як внесок сільського господарства у валовий внутрішній продукт ЄС становить лише близько 2%. При цьому близько 80% усіх витрат ЄС на проведення ССП йдуть на дотації для підтримання цін і доходів селян. На сьогодні в ЄС експортні субсидії більшою мірою захищають алкоголь, молоко і молочні продукти, яловичину, свинину, продукцію птахівництва, цукор, вино, рис, овочі, фрукти [19, с. 72].

Крім того, 38 країн – членів СОТ зарезервували за собою право застосування спеціальних захисних заходів щодо сільськогосподарської продукції, які передбачають встановлення додаткових зборів у випадку, коли обсяг імпорту перевищує певний рівень або ціна продукції падає нижче певного значення. Серед них Норвегія залишила за собою право захисту 49% сільськогосподарських тарифних позицій, ЄС – 31, Японія – 12, Канада – 10, США – 9%. Найбільше охоплено спеціальними захисними заходами сільськогосподарську продукцію Польщі – 66% сільськогосподарських тарифних позицій, Угорщини – 60 та Швейцарії – 59% [7, с. 118].

Тому цілком слушною виглядає пропозиція І. Фоміна про доцільність поставити в рамках СОТ питання про надання

країнам з перехідною економікою права на застосування спеціальних захисних заходів щодо імпорту на їх території товарів із охопленого Угодою Уругвайського раунду про сільське господарство переліку товарів, що не підпали під тарифікацію, за умов додержання всіх інших відповідних норм даного міжнародного договору [20, с. 66].

Проведений аналіз бюджетних витрат на підтримку аграрного сектору економіки України вказує на їхній досить низький рівень та неефективність структури. Тому надзвичайно необхідною є переорієнтація фінансової підтримки зі стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції на підвищення її рентабельності, впровадження перетворень в аграрному секторі, які призводять до концентрації та спеціалізації в сільському господарстві, а також сприяння технологічному та агротехнологічному розвитку цього сектору економіки [21, с. 83].

Важливою для України поряд із спеціальними захисними заходами є практика застосування антидемпінгових і компенсаційних заходів, особливо враховуючи те, що у 55% випадків антидемпінгові заходи застосовуються до продукції металургійної та хімічної галузей промисловості.

Наведені вище дані свідчать про те, що у процесі інтеграції до регіональних угруповань Україна має використовувати поряд з тарифними і нетарифні інструменти підвищення національної конкурентоспроможності. Зазначимо при цьому, що у відносинах між країнами ЄЄП і Україною поставки переважної більшості товарів здійснюються без сплати ввізного мита. Проте методи нетарифного регулювання знаходять тут достатньо широке застосування [20, с. 63–64].

Підвищення національної конкурентоспроможності вимагає використання тих можливостей, які надає сектор послуг, зокрема транспортних. У відповідності до документів СОТ Стаття V ГАТТ «Свобода транзиту» проголошує: «повинна існувати свобода транзиту через територію кожної сторони за маршрутами, найбільш зручними для міжнародного транзиту, для транзитного руху на територію інших сторін чи з території інших сторін». Причому «транзитний рух повинен бути звільнений від мит та від усіх транзитних мит чи інших зборів»; збори можуть стягуватися тільки за транспортування товарів, адміністративні витрати, безпосередньо пов'язані з транзитом, та інші послуги, безпосередньо пов'язані з транзитом; у разі стягнення зборів вони повинні відповідати вартості наданих послуг, «бути помірними та враховувати умови транзиту», застосовуватися на недискримінаційній основі [18, с. 443–444].

Виходячи з того що в Україні у сфері послуг провідне місце займають транспортні послуги, особливо трубопровідний транспорт, який забезпечує транзитний рух значних обсягів енергоносіїв, можна відзначити, що тарифні інструменти поки що не можуть бути ефективно використані для підвищення конкурентоспроможності національного сектору послуг.

Разом із тим виявляється необґрунтованою вимога щодо необхідності того, що збори за транзит можуть стягуватися

тільки за транспортування товарів і фактично не враховувати транзитну ренту, яка, на нашу думку, має бути суттєвою і реалізовувати ті геополітичні переваги, якими володіє країна незалежно від неї у силу свого географічного розташування. Безперечним є факт існування такої ренти і факт складності визначення її конкретного значення. Очевидним є і той факт, що це конкретне значення не є постійною величиною і залежить від багатьох чинників. Тим не менше враховувати його, на нашу думку, необхідно і для України саме транзитна рента на сучасному етапі має додати значних валютних надходжень. Механізмом її реалізації і має стати використання специфічних транзитних тарифів. Сучасне українське законодавство взагалі не передбачає провадження транзитного мита [12, с. 60].

З розвитком інших видів послуг, і особливо фінансових і ділових, їх регулювання може викликати необхідність використання як тарифних, так і нетарифних інструментів. На нашу думку, особливого значення при цьому буде набувати застосування тарифних засобів регулювання імпорту туристичних, ділових послуг, послуг зв'язку, відпочинку, охорони здоров'я, освіти, а нетарифних – у сфері фінансових послуг, тому що саме фінансова сфера у ринковій економіці забезпечує її ефективне функціонування і загалом в епоху глобалізації і періодичних руйнівних фінансових криз є провідним чинником національної безпеки і конкурентоспроможності. Фінансові важелі – експортні субсидії, податкові пільги і кредитування експортерів посилюють позиції на світовому ринку товаровиробників, що знаходяться на території України, роблять їх продукцію більш конкурентоспроможною.

Зазначимо, що у процесі інтеграції України до регіональних угруповань вже на етапі створення зони вільної торгівлі тарифні і нетарифні засоби регулювання сектору послуг мають ослаблюватися і використовуватися лише за певних особливих обставин.

Стратегічною метою України є вступ до ЄС. Тому цілком логічними є думка про те, що інтеграційна політика України має орієнтуватися на послідовне впровадження принципів оновленої версії Лісабонської стратегії ЄС та європейської політики конкурентоспроможності, а також рекомендація Уряду України розробити та внести на розгляд Європейської комісії та Ради з питань співробітництва України з ЄС пропозицій щодо можливості залучення України до окремих напрямів та механізмів реалізації Партнерства заради розвитку та зайнятості та Рамкової програми конкурентоспроможності та інновацій на 2007–2013 роки [22, с. 63, 69].

Таким чином, світовий досвід свідчить, що конкурентоспроможність країни залежить від зовнішньоекономічної та регуляторної політики держави. Тому посилення конкурентних позицій України на світогосподарському ринковому просторі можливе за умов поширення участі держави у регулюванні економічних процесів, зокрема, шляхом застосування митно-тарифних і нетарифних інструментів регулювання зовнішньоторговельних відносин.

## Висновки

Проведене дослідження показало, що розвинені країни в умовах участі у СОТ і в регіональних об'єднаннях використовують митно-тарифні і нетарифні інструменти для посилення своєї конкурентоспроможності. Це дозволяє стверджувати, що покращення конкурентної позиції України на світогосподарському ринковому просторі також залежить від використання митно-тарифних і нетарифних інструментів, тобто від посилення участі держави у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки.

Одержані у статті висновки потребують подальшої конкретизації і пристосування до нових умов функціонування економіки України у рамках СОТ і подальшого розвитку інтеграційних процесів.

## Література

1. Портер, Майкл, Е. Конкуренція / Майкл Портер; Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
2. Юшина С.І. Державне регулювання зовнішньої торгівлі в Україні: Монографія / С.І. Юшина – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 149 с.
3. Гребельник О.П. Формування митно-тарифної політики України за умов ринкової трансформації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Гребельник О.П. – Київський національний університет ім. Т. Шевченка. – К., 2003. – 41 с.
4. Митний кодекс України: офіційне видання. – К.: Форум, 2004. – 261 с.
5. Гончарук Т.І. Макроконкурентоспроможність економіки: система показників та їх використання / Т.І. Гончарук // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – №1. – С. 17–19.
6. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – 5-те вид., стер. / Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. – К.: Знання, 2004. – 406 с.
7. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. – Т. 1 / [Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.]; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.
8. Україна в процесах міжнародної інтеграції / За ред. В.Р. Сіденка. – Х.: Форт, 2003. – 280 с.
9. Білик Ю.Д. Проблеми інтеграції економіки України у світове господарство / Ю.Д. Білик. – К.: Урожай, 2004. – 248 с.
10. Шумилов В.М. Международное экономическое право в эпоху глобализации / В.М. Шумилов. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 272 с.
11. Безкоровайна В.В. Податки в системі фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності / В.В. Безкоровайна // Фінанси України. – 2004. – №12. – С. 40–45.
12. Каленський М. Місце і роль митного оподаткування в податковій системі держави / М. Каленський // Вісник податкової служби України. – 2004. – №4. – С. 60–64.
13. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ. Оновлена оцінка / [Бураковський І., Мовчан В., Бетлій О., Куценко К., Кравчук

В., Сисенко Н.); за ред. Бураковського І. – Міжнародна благодійна організація «Гуманітарний фонд »Єдиний світ»; Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К.: 2008. – 130 с.

14. Панфілова Т. Україна в глобальному торговельному та інвестиційному середовищі / Т. Панфілова // Економіка України. – 2009. – №6. – С. 75–84.

15. Аграрний сектор України: адаптивний саморозвиток і глобальні виклики у регіональному вимірі / А. Лисицький, М. Соломко, І. Думич // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 57–69.

16. Миляков Н.В. Таможенна пошлина / Н.В. Миляков. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 256 с.

17. Зовнішньоекономічна політика України: європейський та російський вектор / [А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 280 с.

18. Результати уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів. – К.: »Вимір«: Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ, 1998. – 520 с.

19. Шлюсарчик Б. Концептуальні підходи до політики державного субсидування експорту продукції аграрного сектору у країнах ЄС / Б. Шлюсарчик // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 70–77.

20. Фомін І. Шляхи вдосконалення національної системи тарифного регулювання імпорту агропродовольчих товарів / І. Фомін // Світогосподарські пріоритети України: Зб. наук. пр. / НАН України. Об'єдн. ін-т економіки; за ред. А.С. Філіпенка. – К., 2005. – С. 61–73.

21. Горін Н.В. Система регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією: досвід Польщі / Н.В. Горін. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2008. – 110 с.

22. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. І.В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с.

Т.М. ГРИГОРЕНКО,  
асистент кафедри, Київський національний торговельно-економічний університет

## Франчайзинг – прогресивна форма ведення міжнародного бізнесу

*У статті визначено історичні аспекти виникнення франчайзингу, його розвиток, становлення та реалізація в розвинених країнах.*

*Проаналізовано сучасний стан франчайзингових систем, сфери застосування в різних країнах світу та в Україні.*

*Визначені основні проблеми, що перешкоджають широкому використанню франчайзингу в деяких країнах світу.*

*Зазначено переваги, що їх можуть мати вітчизняні франчайзі щодо розширення франчайзингового бізнесу в Україні шляхом застосування світового досвіду.*

*В статье определены исторические аспекты возникновения франчайзинга, его развитие, становление и реализация в развитых странах.*

*Проанализировано современное состояние франчайзинговых систем, сферы применения в разных странах мира и в Украине.*

*Выявлены основные проблемы, мешающие широкому распространению франчайзинга в некоторых странах мира.*

*Определены преимущества, которые могут получить отечественные франчайзи в расширении франчайзингового бизнеса в Украине путем использования мирового опыта.*

*This paper is determined the historical aspects of origin of franchising, his development, becoming and realization in the developed countries. The modern state of the franchising systems is analyzed in the article, purviews in different countries the world and on Ukraine.*

*Basic problems which interfere with wide franchising distribution in some countries of the world are exposed. Paper is certain advantages which can get domestic franchisee in expansion franchising business in Ukraine, by the use of world experience.*

**Постановка проблеми.** Останні десятиліття в країнах із сучасною ринковою економікою значного поширення на національних рівнях та у міжнародних економічних і правових відносинах набув продаж товарів, послуг і технологій на умовах франчайзингу. Статистика свідчить, що з усіх новостворених у світі підприємств 85% завершують свою діяльність упродовж перших п'яти років. А з тих, хто працює по франчайзинговій схемі – 14%, інакше кажучи – одна з восьми [1]. Завдяки своїм очевидним перевагам і підтвердженій на практиці ефективності франчайзинг доволі швидко завоював популярність у всьому світі.

З середини 50-х років франчайзинг змінив розвиток багатьох підприємств, спочатку в США, а потім у більш ніж 100 країнах світу. Позитивний вплив франчайзингу на розвиток підприємництва зумовив його використання в більш ніж 75 галузях світового господарства понад 80 країнах світу. Швидкі темпи розвитку франчайзингу спостерігаються в Канаді, Німеччині, Японії, державах Тихоокеанського регіону, Австралії, країнах Карибського басейну.

Сьогодні вже впевнено можна сказати, що франчайзинг є успішною моделлю розвитку бізнесу. Він стимулює національну економіку та збільшує можливості виходу та розвитку на території інших країн. Для національної економіки це мо-

жливість збільшення кількості робочих місць для зовнішньоекономічної діяльності – це репутація та додаткові комерційні можливості бізнесу країни, повернення грошових засобів у національну економіку, додаткові економічні важелі для держави. Тому вивчення світового досвіду застосування франчайзингу може бути досить корисне для сприяння досягненню успіхів у реалізації відповідних схем в Україні.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми** з цих питань показав, що історичний розвиток, застосування та інтернаціоналізація франчайзингових відносин у світі останнім часом є предметом дослідження провідних зарубіжних і українських вчених О. Ногачевського, А. Цират, М. Бедринець, Е. Кабакової, І. Рикової, О. Скопина [1–4, 9, 11, 14].

**Мета статті** – дослідження проблем виникнення, історичного розвитку та особливостей функціонування франчайзингових відносин в розвинених країнах, розробка пропозицій щодо розширення франчайзингового бізнесу в Україні шляхом застосування світового досвіду.

**Виклад основного матеріалу.** Національні та міжнародні асоціації франчайзингу дають різні визначення поняттю «франчайзинг». Міжнародна асоціація франчайзингу пропонує таке визначення: «Франчайзинг – це договірні відносини між франшизодавцем і франшизоодержувачем, де франшизодавець пропонує або зобов'язується виявляти постійний інтерес до діяльності франшизоодержувача в таких сферах, як ноу-хау і навчання персоналу, тоді як франшизоодержувач здійснює власну діяльність під спільним фірмовим найменуванням, форматом і/чи процесом, яким володіє та контролює франшизодавець, і вклав або вкладає суттєві інвестиції в це підприємство із власних ресурсів».

У свою чергу, Британська асоціація франчайзингу визначає франчайзинг як «ліцензію, що надається однією особою (франшизодавцем) іншій особі (франшизоодержувачу), яка дозволяє або вимагає від франшизоодержувача впродовж строку дії договору здійснювати передбачений вид підприємницької діяльності під найменуванням, що належить або асоціюється з франшизодавцем; дає право франшизодавцю впродовж строку дії договору здійснювати поточний контроль за діяльністю франшизоодержувача; зобов'язує франшизодавця надавати франшизоодержувачу допомогу в здійсненні цієї підприємницької діяльності (щодо організації ведення бізнесу франшизоодержувача, навчання його персоналу, управління тощо); зобов'язує франшизоодержувача впродовж строку дії договору виплачувати франшизодавцю періодичні грошові відрахування за надане право користування франшизою або за товари чи послуги, надані франшизодавцем франшизоодержувачеві; не є угодою між основною компанією та її дочірнім підприємством або між дочірніми підприємствами цієї основної компанії або між фізичною особою і компанією, що ним контролюється».

За визначенням Європейської франчайзингової федерації франчайзинг – це система збуту товарів і/або послуг і/або технологій, заснована на щільному триваючому спі-

вробітництві юридично і фінансово незалежних підприємств, франчайзера та індивідуального франчайзі, в якій перший надає другому право з обов'язком вести підприємницьку діяльність відповідно до концепції франчайзера [2].

В українському законодавстві франчайзинг визначений як «комерційна концесія», а договір франчайзингу – «договір комерційної концесії». За договором комерційної концесії одна сторона (правовласник) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за платню (роялті) право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг.

Суть відносин, що виникають внаслідок договору комерційної концесії, полягає в тому, що одна сторона передає іншій стороні за платню на певний строк чи безстроково права на використання торговельної марки, фірмового найменування, ноу-хау, надає їй консультаційну чи технічну допомогу у виробництві і реалізації продукції, виконанні робіт і наданні послуг. Така схема дає великим компаніям можливість розширювати ринки збуту, а маленьким та середнім – ефективно здійснювати підприємницьку діяльність, використовуючи при цьому засоби індивідуалізації, ноу-хау, репутацію та діловий досвід перших.

Аналіз наведених визначень свідчить про те, що попри відсутність загально визначеного визначення цього терміна існує порозуміння щодо суті цього явища та притаманних йому ознак. Однак слід брати до уваги, що в законодавстві деяких країн поняття «франчайзинг» і «комерційна концесія» не є цілком тотожними. Якщо, наприклад, у Російській Федерації «комерційна концесія» також розглядається як еквівалент поняттю «франчайзинг», то в таких країнах, як Франція, Португалія, Бельгія і Швейцарія, договір комерційної концесії є одним із видів «виключних» або «дистриб'юторських» угод. За національним законодавством цих країн під договором комерційної концесії розуміється угода, за якою одна сторона закуповує в іншій стороні товари, виготовлені або придбані останньою, з метою їх перепродажу в межах певної території. Відповідно, навіть якщо при укладенні такої угоди разом із правом на реалізацію товару на певній території буде передано право на використання фірмового найменування виробника, мова може йти лише про збутовий франчайзинг.

Треба зазначити, що в законодавстві певних країн термін «комерційна концесія» може бути за своїм змістом вужчим ніж «франчайзинг». Цей факт треба особливо брати до уваги при укладенні договорів із зарубіжними партнерами, якщо розглядається можливість вибору права, що застосовуватиметься для регулювання цих відносин.

Існують різні позиції вітчизняних та зарубіжних науковців щодо країни походження та історії розвитку франчайзингу. Вивчення наукових робіт, в яких розкриваються погляди авторів на історичне коріння франчайзингу, з урахуванням історичних фактів та посилань на першоджерела, що в них наводяться, дає змогу зробити висновок про те, що саме в

середньовічній Англії зародились економічні відносини, яким були притаманні деякі риси сучасного франчайзингу.

Прикладами таких відносин є баронська система в Англії, система гільдій лондонського Сіті, що передбачала надання особі право здійснювати визначену діяльність у межах міста, але товари та послуги, створені в результаті такої діяльності, мали відповідати встановленим стандартам, дотримання яких ретельно перевірялося.

Проявом франчайзингу в сучасному його розумінні (коли привілеї надаються приватними особами) стало надання з 1840 року виробниками пива Німеччини франшиз визначеним тавернам та магазинам бакалійних товарів, які отримували ексклюзивне право продажу пива відповідного пивовара.

Першим прикладом франчайзингу в США можна вважати надання законодавчих прав приватному бізнесу в таких галузях діяльності, як залізничні дороги та банки. Отримане від американського уряду «виключне право», дало змогу приватному бізнесу вкладати значні фінансові кошти в розвиток цих підприємств та отримувати деякі привілеї, хоч уряд залишив за собою державний контроль за роботою цих установ. Це дозволило приватному бізнесу швидко та якісно розвивати різні галузі економіки не залучаючи державні кошти.

Розвиток франчайзингу в сучасному його розумінні відбувався саме в США. Першою тут стала компанія Singer (виробник швейних машин), яка в 1851 році, зіткнувшись із необхідністю централізованого сервісного обслуговування і ремонту великої кількості швейних машин, що виявилось економічно неефективним, прийняла рішення про створення мережі фінансово незалежних компаній із наданням їм виняткових прав на продаж та обслуговування швейних машин Singer на визначеній території. Це надало можливість інтенсивніше освоювати нові технології, досі недоступні через великі фактори витрат і фактори ризику.

Аналогічна система франчайзингу була розроблена і запроваджена в 1898 році компанією General Motors, за якою так звані франчайзі (малі фірми) отримали право продавати тільки продукцію конкретної корпорації франчайзера, були зобов'язані вкласти в бізнес свій власний капітал для забезпечення високого рівня обслуговування і підтримки іміджу фірми – продавця франшиз. Ця система ведення бізнесу виявилася ефективною та привела до розповсюдження американських нафтопереробних і автомобільних компаній, дозволила популяризувати імідж компанії.

Аналізуючи історичний розвиток франчайзингу, цей етап можна охарактеризувати як первинний (початковий) етап становлення сучасних франчайзингових відносин у діяльності закордонних компаній. На цьому етапі франчайзинг визначався як ефективний метод розподілу продукції та послуг.

Другий класичний етап розвитку франчайзингу припадає на кінець 50-х – початок 60-х років XX ст. Його можна охарактеризувати як особливий метод ведення комерційної діяльності при якому укладались принципово новий вид франшиз, при якій франчайзер отримував додаткову виго-

ду від швидкого зростання за обмеженого рівня ризику, а франчайзі входив у перевірений бізнес з гарантованою можливістю отримання доходу.

Недосконалість законодавчої системи регулювання франчайзингових відносин була причиною створення у 1960 році XX ст. Міжнародної асоціації франчайзингу (IFA), у 1972 році – Європейської асоціації франчайзингу (EFF). У багатьох країнах з'явилися свої національні франчайзингові асоціації.

Правовий захист системи франчайзингу спричинив справжній бум у розвитку малого і середнього бізнесу в 60–70 роках XX ст. у США (прикладами компаній, що використовували франчайзинг як форму розширення діяльності, є Coca-Cola, Pepsi, McDonald's, Kentucky Fried Chicken). У країні відкривалася велика кількість туристичних агентств, готелів, хімчисток, СТО, салонів краси, ресторанів, кафе, розважальних клубів тощо [3]. Період найбільшого розвитку франчайзингу припадає на 1980 рік, коли у США кожні 6,5 хвилини відкривалося нове франчайзингове підприємство [4].

Франчайзинг на сучасному етапі виступає як найбільш динамічна швидкозростаюча форма організації бізнесу. Він дозволяє компанії-власнику розширити збут своїх товарів і послуг шляхом відкриття нових підприємств, не вкладаючи в це кошти. Купівля готового бізнесу для франчайзі в обмін на частину прибутку і незалежність має переваги в порівнянні з бізнесом, який треба починати з нуля. Це дає йому можливість проминути стадію первинних витрат без віддачі, необхідність ліцензії та сертифікати, отримати достатньо відомий товарний знак, клієнтську базу, перевірений часом метод ведення бізнесу і цілий пакет технологій і ноу-хау.

Завдяки своїм очевидним перевагам і підтвердженій на практиці ефективності франчайзинг доволі швидко завоював популярність у всьому світі. На різних стадіях розвитку він діє більше ніж в 140 країнах світу. Найбільш відомими франчайзерами стали брендові компанії США, Канади, Франції, Німеччини, Японії, Великобританії, Австралії. Точну кількість діючих франчайзингових компаній назвати не можна. На сьогоднішній день існують приблизні дані, що у світі нараховують більше 16 500 франчайзерів та більш ніж 165 500 франчайзі [5].

За даними FRANDATA Corporation найбільше поширення франчайзинг набув в таких галузях світової економіки: заклади швидкого харчування – 20% від загальної кількості франчайзі в світі; роздрібна торгівля – 15%; сфера послуг – 12%; автомобільне перевезення та обслуговування – 8%; будівництво – 7%. При цьому 50% всіх франчайзингових світових мереж працюють у системі швидкого харчування, ресторанах, магазинах продовольчих та непродовольчих товарів.

Світовим лідером поширення франчайзингового бізнесу є США. Сьогодні франчайзинг охоплює більше ніж 80 галузей національної економіки. Річний обсяг роздрібного продажу у сфері франчайзингу в США досягає більш ніж 40% загального обсягу продаж та оцінюється американськими експертами в \$1,5 трлн. За інформацією Міжнародної асо-

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ціяції франчайзингу в США в 2002 році було близько 1500 франчайзингових мереж та більш ніж 350 000 франчайзі. В 2007 році в США нараховувалося 2400 франчайзерів та 76 7000 франчайзі [6], а в 2008 році кількість франчайзі становила 865 000 [7].

За системою франчайзингу в США працюють: заклади швидкого харчування – 56,3%; підприємства з продажу продуктів харчування – 14,2%; ресторани – 13,1%; підприємства готельного бізнесу – 18,2%; підприємства, що надають автопослуги, – 4,9%; підприємства послуг для бізнесу – 3,3%; послуги на ринку нерухомості – 1,5%; послуги для споживачів – 0,9% [8]. Франчайзинг у сфері роздрібної торгівлі забезпечує близько 15% ВВП США.

Найбільш поширені франчайзингові системи в США: America Center (послуги), Athlete's Foot (спортивне обладнання), Avis (прокат автомобілів), Baskin Robbins (морозиво), Burger King (швидке харчування), Century (нерухомість), Chem Dry (послуги), City Looks (перукарні), Comfort Inn (готелі), Domino's Pizza (доставка піци), ERA (нерухомість), Future Kids (дитяча освіта), Haagen Dazs (морозиво), Holiday Inn (готелі), Levi's Store (одяг), Mail Boxes (поштові послуги), McDonald's (швидке харчування), Midas (автомобільний сервіс), New Horizons (комп'ютерна освіта), Petland (засоби для тварин), Pizza Hut (швидке харчування), Quality Hotel (гостели), Rainbow Intl. (послуги) [9].

Також на ринку США активно працюють канадські, європейські та японські франчайзери, що вже досягли успіху в своїх країнах. Найбільш відомі французька фірма Pronuptia, англійські фірми Wimpy та Bake N Take, німецька Wienerwald.

Аналіз ринку франчайзингу в США показує, що діловий франчайзинг (бізнес-формату) становить 81,1%, а частка виробничого та товарного франчайзингу – 18,9% від всього франчайзингового бізнесу [10]. Швидкий розвиток ділового франчайзингу пояснюється змінами в Американській економіці – зміщенням від виробництва до надання послуг, що відповідають сучасному стилю життя.

Дані Міжнародного центра франчайзингу та Міжнародної асоціації франчайзингу свідчать, що 52% франчайзингових компаній, заснованих в США мають франчайзі за межами Сполучених Штатів, це складає 30% від загальної кількості франчайзі. Кількість франчайзерів, що вийшли на міжнародний ринок, у порівнянні з 1996 роком збільшилася на 20%. Найбільшу кількість франшиз продано до європейських держав (8,4%), тихоокеанських країн (8,3%), Канади (5,2%), Мексики (1,3%), Росії (0,1%) [11].

Франчайзинг у сфері громадського харчування становить 26% всього ринку франчайзингу США. В п'ятірку найбільш популярних американських міжнародних франшиз (Global Franchise 2008) входять підприємства саме сфери громадського харчування (див. табл.).

Аналізуючи вікову структуру франчайзингових мереж США, можна побачити, що вона характеризується тим, що в громадському харчуванні 50% усіх мереж існують більше 25 років, із них 70% вийшли на ринок 45 років тому, а 95% були створені 55 років тому назад.

Уряд США розглядає франчайзинг, як одну з форм міжнародної економічної інтеграції та підтримує вихід франчайзерів на територію інших держав. На думку Американського міністерства торгівлі, з усіх можливих способів виходу на закордонні ринки «найбільш популярний, найдешевший та найшвидший метод – техніка »франшизи« [13]. Міжнародний франчайзинг вважають в США засобом швидкого отримання іноземної валюти з відносно маленькими фінансовими інвестиціями. Основна перевага франчайзингу відносно інших форм міжнародного розширення є невеликі витрати на дослідження, просування та розвиток інфраструктури, підтримку розвитку та керівництво. Привабливість американських франшиз полягає в відпрацьованості, чіткості концепцій та якості менеджменту.

Міністерство торгівлі США підтримує Міжнародну асоціацію франчайзингу, її програми просуваються більш ніж в 150 американських посольствах в різних країнах світу.

Після США найсильніші позиції франчайзингу в Канаді, де його частка в роздрібному товарообігу становить 26%. Завдяки географічній близькості Канада є ринком для експансії американських франшиз. Міністерство торгівлі США зазначило, що 29% усіх американських іноземних франшиз були розміщені саме в Канаді. Також на ринку Канади присутні франчайзери з Франції, Австралії, Великобританії. В 2007 році в Канаді працювало близько 1200 франчайзерів та 300 000 франчайзі [14].

У Західній Європі франчайзинг менш поширений, ніж у США та Канаді. Його частка в роздрібному товарообороті становить 30%. Всього в країнах ЄС працюють близько 4500 франчайзингових мереж та 180 000 франчайзі, їх річний оборот перевищує \$150 млрд. [15]. Лідерами франчайзингового бізнесу в Європі є Великобританія, Німеччина та Франція.

У Німеччині швидке поширення франчайзингу спостерігається у сфері швидкого харчування, надання послуг, інду-

### Лідери рейтингу американських міжнародних франшиз [12]

№	Назва франшизи	Рік створення франчайзингового підприємства	Кількість підприємств у мережі		Середній розмір інвестицій, \$
			власних	франчайзі	
1	Subway	1974	0	28799	80–310 тис.
2	KFC Corp	1952	3187	10987	1,1–1,7 млн.
3	McDonald's	1955	6906	24471	950 тис. – 1,8 млн.
4	Dunkin' Donuts	1955	0	7376	40–80 тис.
5	Domino's Pizza LLC	1967	565	7945	118,5–460,3 тис.

стрії розваг, освіті, туризмі та готельному бізнесі. В 2008 році товарообіг у сфері франчайзингу Німеччини становив 22,4 млрд. євро, працювало близько 950 франчайзерів та 49 000 франчайзі [14].

У Франції працюють більш ніж 720 франчайзери та 333 000 франчайзі. Франчайзинг інтенсивно розвивається у сфері нерухомості, наданні послуг приватним особам (нагляд за дітьми, людьми похилого віку, надання додаткової освіти) та підприємствам (підтримка малих та середніх підприємств, бухгалтерські послуги, менеджмент). Французи охоплюють 40% всього європейського франчайзингового ринку, ємність якого становить близько \$32–35 млрд. [16]. На відміну від інших європейських держав у Франції характерне домінування національних франчайзингових операторів. Лише 5% торгових точок представлені іноземними операторами. Аналіз ринку франчайзингу Франції показує, що надання послуг становить 25,5% ринку франчайзингу, продаж одягу та взуття – 25%, продаж меблів та побутових приладів – 20, продаж продуктів харчування – 15, будівництво – 7,5, готельний та ресторанний бізнес – 7%.

На ринку Великобританії у франчайзинговому бізнесі працюють 670 франчайзерів, переважає франчайзинг у сфері швидко харчування та послуг. Фактична кількість іноземних франчайзерів значна менше ніж вітчизняних. Щорічний дохід у сфері франчайзингу Великобританії становить більш ніж 10 млрд. фунтів стерлінгів [14].

Прикладом поширення франчайзингу в інших країнах світу є його динамічний розвиток в Росії та Україні. У Росії франчайзинг почав розвиватися з початку 90-х років завдяки іноземним компаніям. Потім почали з'являтися російські бренди. Зараз на ринку Росії працюють близько 750 франчайзерів. У 2008 році кількість франшиз у порівнянні з 2007 роком зросла більш ніж на 40%. Аналіз структури російського ринку франшиз за 2008 рік показує, що торгівля непродовольчими товарами становить 52%, торгівля продовольчими товарами – 4, громадське харчування – 13, послуги – 24, інше – 7% [17]. Лідерами російського ринку є такі франчайзингові підприємства: «Пятерочка», «Копейка», «Седьмой Континент», «Вимм-Билль-Данн», «Ельдорадо», «Лукойл», «ТНК», McDonald's, Subway, Dunkin' Donuts, Domino's Pizza LLC, Papa John's Int'l. Inc., «Баскин Роббинс», «Ростикс», «Елки-Палки», «Крошка-Картошка», «Евросеть», Dixis, «36,6», IKEA, Microsoft, «1С» та багато інших. Близько 70% франчайзингового ринку займають російські бренди.

На ринку України франчайзинг інтенсивно розвивається та стає дедалі популярнішим. Сьогодні в Україні працює більш ніж 380 франчайзерів, франчайзинг впроваджений у 92 галузях економіки. Найбільш поширених франчайзинг у таких сферах: торгівля – 57,6%, громадське харчування – 19,2, послуги для споживачів – 13,4, послуги для бізнесу – 5; виробництво – 2,1, інформація – 1,6, вендинг – 0,8, фінанси – 0,3% франчайзингового бізнесу. Із мережових брендів, що працюють на Україні – до 45% – це торгові марки, що похо-

дять із-за кордону. Незважаючи на порівняно невеликий рівень доходів українців, інтерес з боку західноєвропейських країн досить високий. Але все ж таки лідером за кількістю торгових марок є Росія, яка має їх більше ста. Друге місце за кількістю мережових брендів має Німеччина (50 торгових марок). Також присутні на українському ринку бренди з Італії, Франції, США. Лідером ринку швидкого харчування серед іноземних інвесторів залишається McDonald's [18]. Основними франчайзерами на ринку України є: мережа ресторанів швидкого харчування «Швидко», ТМ «МакСмак», ТМ «Пан-Піца», ТМ «Піца Челентано», «Форнетті», ТМ «Наша ряба», «АМІ», «Дім кави», «Картопляна хата», мережа агентств «Горящих путёвок», «ТНК», «Ун Моменто», «Галопам по Европам», «1С», ChipsAway. Національним франчайзерам належить до 80% всього франчайзингового бізнесу.

Кількість франчайзерів у 2008 в порівнянні з 2007 роком зросла з 301 до 380, що становить 26% за рік. Економічна активність у галузях збільшилася з 84 до 92, що за рік становить 10%. Кількість торгових точок за рік у мережовому бізнесі зросла з 18 170 до 33 631, що за рік становить 85%. Кількість франчайзі на кінець 2008 року становить 11 758. З'явився поки що один новий сегмент мережового франчайзингового бізнесу – фінанси – це розвиток банків на основі франчайзингу.

Взагалі в Україні спостерігається позитивна динаміка розвитку франчайзингу. Але існують проблеми, що перешкоджають широкому використанню франчайзингових систем. Це передусім недосконалість нормативно-правової бази, особливо в регулюванні договірних відносин франчайзингу. Спеціальне законодавство, що регулює франчайзинг, з'явилося в Україні 1 січня 2004 року, коли набули чинності Цивільний і Господарський кодекси України, що містять спеціальні норми присвячені франчайзингу (глава 75 ЦК України і глава 36 ГК України). Договір франчайзингу отримав новий правовий статус у вигляді «комерційної концесії». Цивільний кодекс регулює лише найзагальніші аспекти цих правовідносин. На сьогоднішній день органи державної реєстрації не мають реальних повноважень на те, щоб реєструвати договори комерційної концесії, а також вносити до них зміни та розривати (не дивлячись на те, що це передбачено вищезгаданими статтями Цивільного та Господарського кодексів).

У цьому аспекті виникають багато питань за укладення таких договорів та їх виконання. Тому для поширення франчайзингу в Україні має велике значення його закріплення на законодавчому рівні. Вдосконалення законодавчого урегулювання відносин франчайзингу стане передумовою для широкого впровадження його в Україні.

Також існують і інші проблеми: світова економічна криза, відносно висока вартість франшизи поряд із низькою купівельною спроможністю покупців, відсутність кваліфікованих кадрів, складні умови для організації бізнесу.

На початку 2009 року робоча група Європейської бізнес асоціації (ЕБА) з франчайзингу зробила рішучий крок у на-

прямі врегулювання законодавства у сфері франчайзингу на Україні. Спільно з Державним департаментом інтелектуальної власності була розроблена процедура реєстрації договорів комерційної концесії (франчайзингу). Крім того, Міністерство економіки України підготувало проект закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів (стосовно вдосконалення дозвільної системи з метою поліпшення інвестиційного клімату)». Цим проектом міністерство прийняло пропозиції Європейської бізнес асоціації щодо уповноваження Державного департаменту інтелектуальної власності на реєстрацію договорів франчайзингу. Ця ж пропозиція знайшла відображення і в проекті закону «Про внесення поправок до деяких законодавчих актів України (стосовно державної реєстрації договорів комерційної концесії)», поданому на розгляд Верховної Ради. Законопроектом пропонується урегулювати деякі питання державної реєстрації договорів комерційної концесії (франчайзингу) і наділити цією компетенцією Державний департамент інтелектуальної власності, що діє в складі Міністерства освіти і науки України. Відповідні зміни запропоновано внести в частину 2 статті 1118 Цивільного та частину 2 статті 367 Господарського кодексів України.

Застосування франчайзингових систем у сучасній системі розвитку української економіки дозволить:

- надати підтримку підприємцям, які тільки починають свій бізнес;
- ініціювати розробку нових ідей, методів і технологій в малому бізнесі;
- створити систему практичного навчання для малого підприємництва без створення будь-яких спеціальних навчальних структур та програм;
- сприяти соціальній стабільності завдяки створенню нових робочих місць без залучення бюджетних коштів;
- підвищити загальну культуру підприємницьких відносин;
- посилити правову захищеність малого підприємництва;
- на основі створення франчайзингових мереж задовольнити потреби споживачів у певних товарах, видах робіт та послугах, які раніше повністю або частково не задовольнялися;
- залучити іноземні інвестиції в національну економіку.

Система франчайзингу надає ряд переваг, які дають змогу ефективніше організувати бізнес із меншими затратами, що підвищить конкурентоспроможність вітчизняної економіки і може виявитися однією з ефективних форм підтримки підприємництва.

### Висновки

Франчайзинг – це об'єктивне явище, що склалося історично і міцно закріпилося в розвинених країнах під впливом об'єктивних потреб економічного розвитку. Аналізуючи історичний розвиток франчайзингу, можна виділити три етапи: первинний (початковий), класичний та сучасний.

У світовій економіці франчайзинг успішно практикується не один десяток років і є успішною моделлю розвитку бізне-

су. Він стимулює національну економіку та збільшує можливість виходу та розвитку на території інших країн.

Найбільшого поширення франчайзинг набув в таких галузях світової економіки: заклади швидкого харчування – 20% від загальної кількості франчайзі в світі; роздрібна торгівля – 15%; сфера послуг – 12%; автомобільне перевезення та обслуговування – 8%; будівництво – 7%.

Світовим лідером поширення франчайзингового бізнесу є США. Також швидкі темпи розвитку франчайзингу спостерігаються в Канаді, Німеччині, Японії, державах Тихоокеанського регіону, Австралії, країнах Карибського моря. Аналізуючи світові тенденції розвитку франчайзингу можна сказати, що спостерігається збільшення франчайзерів і франчайзі.

Дослідження світового розвитку франчайзингу дозволяють зробити висновки, що його розвитку в деяких країнах перешкоджають такі чинники:

- недостатня інформація про франчайзинг;
- нестача внутрішнього капіталу;
- економічна та політична нестабільність;
- недосконала нормативно-правова база;
- низька платоспроможність споживачів.

В Україні франчайзинг розвивається динамічно. Сьогодні на національному ринку працює більш ніж 380 франчайзерів, франчайзинг впроваджений у 92 галузях економіки. Найбільш поширений франчайзинг у таких сферах: торгівля – 57,6%; громадське харчування – 19,2, послуги для споживачів – 13,4, послуги для бізнесу – 5, виробництво – 2,1, інформація – 1,6, вендинг – 0,8, фінанси – 0,3% франчайзингового бізнесу.

До основних проблем, що перешкоджають широкому використанню франчайзингових систем в Україні, можна віднести такі: наслідки світової економічної кризи, недосконалість нормативно-правової бази, відносно висока вартість франшизи поряд із низькою купівельною спроможністю покупців, відсутність кваліфікованих кадрів, складні умови для організації бізнесу.

Економічні експерти пропонують звернути увагу на ті сфери та галузі національної економіки, які дозволять розвиватися франчайзингу в умовах економічної кризи. До них відносяться: надання послуг для споживачів (відкриття перукарень, автомийки, ремонт та обслуговування, догляд за дітьми, додаткова освіта), послуги для бізнесу (бухгалтерський облік, юридичні послуги, лізинг, прокат). Франчайзинг у сфері громадського харчування буде скорочуватися, у зв'язку з низькою платоспроможністю населення. У цій галузі будуть лише розвиватися бренди Fast-food та Street-food, які зможуть запропонувати своїм споживачам низькі ціни, швидкість та зручність.

Вивчення світового досвіду розвитку та застосування франчайзингу різними країнами дозволить українським підприємцям більш успішно працювати на вітчизняному ринку франчайзингу та в подальшому виходити на ринки інших держав з своїми національними брендами.

**Література**

1. Ногачевський О. Франчайзинг // Зовнішньоекономічний кур'єр. – №11–12, 2008.
2. Цират А.В. Франчайзинг и франчайзинговый договор: учебн.–практ. пособ. – К.: Истина, 2002. – 240 с.
3. Кабакова Е. Особенности финансирования франчайзинга // Финансовая консультация. – 2004. – №23. – С. 4–24.
4. Бедриниць М. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Фінанси України. – 2001. – №2. – С. 96–103.
5. Режим доступу: <<http://www.moscow-news.ru/>>
6. Режим доступу: <<http://franchisinguniverse.ru/>>
7. Режим доступу: <<http://www.bizjournals.com>>
8. Режим доступу: <<http://www.franchise.org/>>
9. Рыкова И.В. Мировой опыт франчайзинга // Маркетолог. – 2004. – №4. – С. 5–10.
10. Режим доступу: <<http://top-franchising.com.ua/>>
11. Рыкова И.В. Тенденции развития франчайзинга в Соединенных Штатах Америки // Маркетинг в России и за рубежом. – М., 2007 – №5.
12. Режим доступу: <<http://www.entrepreneur.com>>
13. U.S. Department of commerce, Franchising in Economy 1986–88, 1988.
14. Скопин А.О. Интернационализация и интенсификация технологий франчайзинга на мировом рынке / А.О. Скопин, И.В. Невиницына // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. / Кисловодский институт экономики и права – [электронный ресурс]. – Киров: ООО «Международный центр научно-исследовательских проектов», 2007. – №1(09). – режим доступа: <<http://uecs.mcnip.ru/>>
15. Режим доступу: <<http://www.dfv-franchise.de/>>
16. Режим доступу: <<http://www.fpsr.ru>>
17. Режим доступу: <[http://www.fpsr.ru/sovr\\_fr\\_rus.html](http://www.fpsr.ru/sovr_fr_rus.html)>
18. Режим доступу: <<http://franchising.ua>>

К.В. ПЕТРЕНКО,  
к.е.н., КНУКІМ

## Система управління якістю продукції на підприємстві як чинник його ефективної діяльності

*Стаття присвячена проблемам впровадження систем управління якістю продукції на підприємствах. Визначено фактори впливу системи управління якістю на ефективність діяльності підприємства.*

*Статья посвящена проблемам внедрения систем управления качеством продукции на предприятиях. Изучено факторы влияния системы управления качества на эффективность деятельности предприятия.*

*This article is dedicated to problems of the introduction of systems management quality of the enterprise. Identified factors influence managements systems the quality of the affectivity activity of the enterprise.*

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації, розвитку міжнародної торгівлі і споріднених їй видів діяльності успіх підприємств, організацій та галузей економіки на зовнішньому і внутрішньому ринках повністю залежить від того, наскільки їхня продукція або послуги відповідають стандартам якості. Тому проблема забезпечення і підвищення якості продукції актуальна для всіх підприємств. Від її вирішення у значній мірі залежить успіх і ефективність національної економіки.

Вироби залишаються технічно прогресивними, зручними, красивими, модними до тих пір, доки їм на зміну не прийдуть нові, ще більш досконалі, що обумовлено науково-технічним прогресом в науці і техніці. Але на кожному часовому етапі якість продукції повинна бути оптимальною,

тобто такою, що максимально задовольняє потреби споживачів при відносно мінімальних затратах на її досягнення. Саме це й визначає актуальність обраної теми.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Важливу роль у дослідженні питань управління системи якості відіграли такі зарубіжні фахівці: Ф.Б. Кросбі, У.Е. Демінг, А.В. Фейдженбаум, К. Ісікава, Дж.М. Джуран та інші. Значний внесок у теорію питання внесено росіянами В.Ю. Огвоздіним, Н.Ш. Сулеймановим, С.Д. Ільєнковою, Р.А. Фатхутдіновим та ін. Теоретичні аспекти щодо якості як наукової категорії, систем якості та управління якістю були предметом досліджень також багатьох вітчизняних сучасних авторів: Г.О. Швиданенко, С.К. Фомічова, О.І. Момота, О.Б. Чернегі, Ю.В. Макогона, Ю.О. Гохберга, А.О. Старостиної, Н.І. Скрябінової та ін.

**Метою статті** є дослідження факторів, що найбільш суттєво впливають на управління якістю продукції підприємства, та вироблення рекомендації щодо вдосконалення системи управління якістю.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах глобалізації ринку проблема управління якістю є актуальною для всіх країн. На якість продукції впливає значна кількість факторів, які діють як самостійно, так і у взаємозв'язку між собою. Вони носять політичний, соціальний, економічний, науково-технічний та організаційний характер. На сучасному етапі розвитку система управління якістю набуває все більшого значення для подальшого підвищення ефективності діяльності підпри-

емства і посилення інтенсифікації? суспільного виробництва. Саме вона може задовольнити найвимогливішого споживача, який і визначає вимоги до якості продукції.

В Україні на сьогодні розвиток сфери управління якістю можна визначити як незадовільний, продукція багатьох українських підприємств є не конкурентоспроможною на світовому ринку саме за якістю. Лише невелика кількість підприємств, які працюють з міжнародними організаціями і намагаються вийти на світові ринки, ввели системи управління якістю та отримали відповідні сертифікати. З огляду на це набуває особливого значення проблема впровадження та забезпечення системи управління якістю продукції та якістю менеджменту на українських підприємствах. Питанням підвищення якості продукції на підприємстві повинна надаватися велика увага, тому що це фактор підвищення і інтенсифікації суспільного виробництва. Управління ж якістю продукції має розширювати функції контролю якості і через регулювання технологічних процесів і методів стимулювання для підвищення якості продукції до раціонального рівня.

Головною ланкою системи управління якістю є підприємство. Значну роль у підвищенні якості продукції на сьогодні відіграють міжнародні стандарти ISO 9000, які є організаційно-технічною основою систем якості. Системи управління якістю мають важливе значення для багатьох підприємств. Саме вони відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO 9000 виявилися тим результативним і ефективним інструментом, який дозволяє підприємствам, що їх впровадили досягти високого ступеня довіри і стійкої прихильності споживачів до їхньої діяльності. Перевагою при виробництві продукції на основі стандартів ISO 9000 є, по-перше задоволення регулюючим вимогам. Товари, пов'язані з безпекою та здоров'ям, що продаються в Європі, вже регулюються відповідно до вимог стандарту. По-друге, це задоволення вимог споживача. Найбільший вплив на предмет використання стандарту ISO 9000 виходить із сторони виробничого ринку. Стандарт швидко стає міжнародним мінімумом по контролю якості. Сучасні умови господарювання змушують кожне підприємство запровадити дійовий комплексний механізм управління якістю продукції та суворо дотримуватись його вимог.

На перших порах мала місце практика внесення в контракти вимог до систем якості, що доповнювали вимоги до продукції, а також до перевірки систем якості на підприємстві у виробника. Для регулювання процесу перевірки систем якості в ряді країн (США, Канада, Великобританія та інших) були створені національні стандарти, що встановлюють вимоги до систем якості, а в 1987 році Міжнародною організацією із стандартизації ISO були розроблені і впроваджені міжнародні стандарти серії 9000. Ці стандарти вторглися безпосередньо у виробничі процеси, сферу управління і встановили чіткі вимоги до систем забезпечення якості. Вони поклали початок сертифікації систем якості. Виник самостійний напрям менеджменту – менеджмент якості.

Слід відразу ж зазначити, чого не може забезпечити система управління якістю менеджменту. Система менеджменту якості є свого роду основою, на яку мають нанизуватися відповідні рішення, пов'язані з поліпшенням процесів і якістю продукції загалом. Але раціональність і обґрунтованість рішень стандартами не встановлюються, та й не можуть бути встановлені, тому що ці рішення – результат творчого процесу. Тому реалізація потенційних можливостей залежить не тільки від виконання всіх передбачених міжнародними стандартами ISO 9000 вимог, а й від кваліфікації, творчих здібностей, професійних знань і досвіду персоналу компанії. В забезпеченні якості значну роль відіграє людина з її професійною підготовкою, фізіологічними і емоціональними особливостями, тобто мова йде про суб'єктивні фактори: які по-різному впливають на розглянуті вище фактори. Від професійної підготовки людей, які зайняті проектуванням, виготовленням і експлуатацією виробів, залежить рівень використання технічних факторів. Але якщо в процесі функціонування технічних факторів роль суб'єктивних слабшає, тому що на цій стадії процес проходить з використанням сучасної техніки і технології, яка максимально звільняє технологічний процес від участі людини, то в організаційних факторах суб'єктивний елемент відіграє вже значну роль, особливо коли мова заходить про способи і форми експлуатації і споживання виробів. Крім цього, на якість менеджменту впливає і культура праці робочої сили. Виробники в особі керівництва мають забезпечити: всебічне навчання операторів обладнання; працівників детальними інструкціями щодо роботи; засобами для перевірки або оцінювання результатів дій своїх працівників; засобами для регулювання обладнання або процесу у випадку, якщо результат виявляється незадовільним, і тільки тоді працівники будуть нести відповідальність за якість [1].

Цей процес обумовлений насамперед самою природою системи управління якістю і тим, що на сучасному етапі вона виходить на якісно новий ступінь свого розвитку, для вирішення нових завдань, висунутих в зв'язку з переходом до інтенсивних факторів економічного зростання. Впровадження системи управління якістю менеджменту в багатьох сферах економічного і соціального життя потребують великої кількості ресурсів для розвитку системи. Значення якості продукції зводиться до того, що тільки якісна продукція відкриває експортну дорогу на платоспроможні західні ринки. Велику роль у забезпеченні якості продукції українських виробників і її успішної конкуренції на світових ринках покликані зіграти спеціальні конкурси. Різного роду конкурси з присудженням їхнім переможцям почесних нагород широко використовуються і у світовій практиці. Вирішення цієї проблеми на мікрорівні важливо і для економіки в цілому, тому що дозволить установити нові і прогресивні пропорції між її галузями й усередині галузей.

Необхідно підкреслити, що управління якістю – це не ізольований вид діяльності відділу технічного контролю.

Щоб бути ефективним, цей процес має охоплювати операції всіх відділів, включаючи ті, які займаються маркетингом, проектно-конструкторськими розробками, технологією, виробництвом, пакуванням, диспетчеризацією і транспортуванням. Фактично управління якістю повинно охоплювати діапазон від постачальників вихідного матеріалу до замовників. Важливо зрозуміти вимоги споживачів і мати точний зворотний зв'язок, який дає інформацію про їхнє сприйняття виробів, які вони отримують. Структура системи управління якістю менеджменту має складатися з усіх підрозділів і служб, які беруть участь в управлінні і виробництві продукції. Елементами системи є функції, заходи, процеси, технічні засоби і нормативні документи, які формують і забезпечують функціонування системи. Слід зазначити, що з розвитком науково-технічного прогресу проблема якості не спрощується, а навпаки, стає складнішою. Тому вирішувати її традиційними методами, тобто лише шляхом контролю якості готової продукції, практично неможливо. Має бути комплексний, системний підхід, реалізація якого можлива лише в рамках системи управління якістю. Однією з ключових особливостей системи є використання колективних форм і методів пошуку, аналізу і вирішення проблем, постійна участь у поліпшенні якості всього колективу [2].

Слід відзначити, що останнім часом в Україні на державному рівні почалися процеси усвідомленого практичного запровадження сучасних підходів для вдосконалення власної діяльності в районних та міських держадміністраціях. В Україні вже запроваджено міжнародні стандарти серії ISO 9000 як національні (ДСТУ ISO 9000-2001). За даними моніторингу, станом на 1 січня 2009 року в реєстрі Системи сертифікації УкрСЕПРО чинними є лише 2453 сертифікати, видані вітчизняним підприємствам на систему управління якістю згідно з вимогами ДСТУ ISO 9000-2001, що в порівнянні з 2005 роком близько (1400 підприємств) на 1000 підприємств більше. Але в масштабах економіки країни це не значні показники.

Такий стан справ пояснюється двома основними чинниками:

- розроблення, впровадження та сертифікація систем управління якістю є виключно добровільним рішенням керівництва підприємства;
- досить високий обсяг фінансових витрат підприємства на ці роботи.

Основним стимулом для впровадження систем управління якістю вітчизняними підприємствами є і залишається конкуренція на внутрішньому і зовнішніх ринках і, як наслідок,

необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції власного виробництва.

### Висновки

Застосування систем управління якістю на підприємствах дає можливість структуризувати і упорядковувати процеси, в такий спосіб стабілізувати і поліпшити діяльність підприємства, описати і зробити її більш прозорою і менш залежною від суб'єктивних факторів.

Ефективність впровадження систем управління якістю має оцінюватися за внутрішніми та зовнішніми факторами.

Внутрішні фактори включають в себе:

- документообіг;
- прийняття управлінських та виробничих рішень;
- контроль діяльності в сфері застосування системи;
- планування робіт.

Зовнішні фактори включають в себе:

- конкурентоспроможність продукції;
- доступ на ринки інших країн (експортний потенціал);
- взаємодію з контролюючими органами;
- взаємодію зі споживачами.

Узагальнивши результати досліджень можна стверджувати, що впровадження систем управління якістю позитивно впливає на внутрішні фактори діяльності підприємств та надає переваги, передовсім щодо:

- покращення прийняття управлінських та виробничих рішень;
- посилення рівня контролю діяльності в сфері застосування системи управління.

Окрім цього, впровадження систем управління якістю також позитивно впливає на зовнішні фактори діяльності підприємств:

- підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- зростання рівня задоволеності їхніх споживачів.

### Література

1. Котлер Ф. Управление маркетингом. – М.: Экономика, 1980.
2. Круглов М. Г., Сергеев С. К. и др. Менеджмент систем качества. – М.: Изд-во стандартов, 1997.
3. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підручник. – 2-ге вид. – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 392с.
4. Фатхутдинов Р.А. Система менеджмента: Учебно-практическое пособие. – М.: Изд-во АО Бизнес-школа Интел-Синтез, 1996. – 288 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998.

# Дослідження природи флуктуацій процесу злиття та поглинання

*У статті розглянуто сутність флуктуацій, їх види, значення в процесі самоорганізації та ефекти коливальних процесів в економіці.*

*В статье рассмотрена сущность флуктуаций, их виды, значение в процессе самоорганизации и эффекты колебательных процессов в экономике.*

*In the article essence of fluctuations, their kinds, values in the process of samoorganizacii and effects of swaying processes, is considered in an economy.*

**Постановка проблеми.** Синергетична парадигма дослідження економічних процесів як нова методологія підходів до сутності економічного розвитку розглядає нерівновагу як основну рушійну силу розвитку будь-якої складної системи. Нерівновага виступає як реакція системи на сукупність внутрішніх та зовнішніх причин, що її викликають, які в синергетичній науці називаються флуктуаціями. Останні, маючи різну силу та природу свого походження, можуть втягнути в стан «обурення» інші пов'язані з ними елементи даної системи, викликаючи при цьому когерентну «непоко́ру» вже не одної, а цілої сукупності факторів. Природа виникнення фактору непоко́ри може бути абсолютно випадковою, однак при наростанні сили дії такого фактора його енергія впливу може перерости максимально допустиме значення, яке може витримати або нейтралізувати організуючим впливом або енергією протилежно направлених сил сама система. При такому переростанні критичної межі стану рівноваги система переходить у стан нерівноваги, зростає ентропія в системі і настає біфуркаційний стан, результатом якого є перехід системи в новий якісний стан або руйнування системи. В стані нерівноваги важливість навіть однією незначної флуктуації зростає, оскільки вона може бути визначальною при виборі типу аттрактору як майбутнього шляху розвитку системи. Аналогією впливу однієї флуктуації є один голос при голосуванні, якщо він є вирішальним при прийнятті рішення.

Кожний тип системи характеризується своїми особливостями розвитку, внутрішніми елементами, системою прямих та зворотних зв'язків. Синергетику як науку про загальні закономірності поведінки складних систем не цікавить природа походження самої системи, предметом її вивчення є природа поведінки всіх систем в умовах нестабільності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В науковій літературі питання флуктуацій є такими ж малодослідженими, як і сама синергетика. Дослідження флуктуацій економічного розвитку проводили Є.А. Єрохіна [2], С.А. Єрохін [1], В.Н. Тарасевич [5]. Однак практично всі вони розглядають

флуктуації з позицій макроекономічної їх сутності. Флуктуації мікрорівня, як і застосування синергетичної концепції до економічних систем нижчих рівнів економіки, залишаються на сьогодні поза увагою провідних науковців.

**Мета статті** – визначити місце флуктуацій у процесі еволюції мікроекономічних систем.

**Виклад основного матеріалу.** Системи нижчих рівнів економіки, як і системи макrorівня, є багатоелементними, когерентно взаємодіють між собою, в результаті чого виникає енергія внутрішньої взаємодії, яка і називається синергією.

Чим більш складнішою є система (світова економіка, суспільство, макроекономіка), тим більша сукупність елементів її утворюють, тим більша кількість внутрішніх факторів можуть вивести систему з стану нестабільності. Однак слід врахувати, що чим більшою є система, тим у менш керована вона перетворюється, тобто зростання системи супроводжується збільшенням неорганізованості при пропорційному зменшенні організованості. Відповідно, ризик виникнення внутрішніх флуктуацій у таких системах є більшим. Утім, враховуючи наявність у будь-якій системі дії та протидії або двох протилежно заряджених енергій, не кожен флуктуацію можна ідентифікувати з джерелом нестабільності. Окрім того, збільшення кількості елементів системи вимагає більшого часового періоду для «втягування» їх в когерентну взаємодію, яка закріплює і підтверджує стан нестабільності відкритої системи. Тому в складних системах фазовий перехід від одного стану системи до іншого є достатньо тривалим і в економічній науці його порівнюють з економічними циклами Д. Кондратьєва, Дж. Китчина, К. Жугляра [3, 6].

Системи нижчого рівня, до яких відноситься мікроекономіка, виступають одночасно як самостійні системи і як елементи більш складної макроекономічної системи. Наявність ознак системи ставить її в залежність від стану її внутрішніх елементів, а сукупність прямих та зворотних зв'язків між елементами такої системи створює напругу швидкого охоплення флуктуаційними коливаннями всієї системи. З іншого боку, оскільки будь-яка корпорація розглядається одночасно як елемент макроекономічної системи, вона через когерентну взаємодію елементів макросистеми в стані нестабільності сама буде втягнута в таку нерівновагу. Звідси природа виникнення флуктуацій у системах мікрорівня обумовлена як внутрішніми чинниками, так і чинниками нестабільності систем більш вищого рівня (макроекономічних, світової економіки тощо).

У науці відомо декілька поглядів на природу та сутність флуктуації: термодинамічний та погляд статистичної фізики. За підходами останньої флуктуації (от лат. fluctuatio – коли-

вання) це випадкові відхилення показника від середнього значення, при якому система переходить із більш ймовірного стану в менш ймовірний. Флуктуації можливі в будь-якій системі, яка залежить від випадкових факторів і яку можна описати методами статистики.

Роль флуктуацій є різною залежно від стану системи та типу: відкрита, замкнута; рівноважна чи нерівноважна система. В замкнутих системах флуктуації не призводять до зміни стану системи, оскільки нейтралізуються самою системою по причині відсутності енергії, яка підтримує таку флуктуацію. У відкритих системах джерелом енергії, яка підтримує таку флуктуацію, є зовнішнє середовище. В системах мікрорівня такий вплив зовнішнього середовища є визначальним з причини неможливості впливу систем мікрорівня на зміну характеру та сили такого впливу. Тому зовнішні впливи провокують наростання внутрішніх флуктуацій аж до стану, коли система не в змозі сама їм протистояти, що за синергетичним підходом до вивчення процесів завершується самоорганізацією або руйнуванням системи.

Новий аттрактор розвитку мікросистеми в переважній більшості випадків є результатом впливу зовнішніх флуктуацій. Однак вплив зовнішніх флуктуацій на систему залежатиме від природи його походження. Слід зауважити, що за природою свого походження всі зовнішні впливи на систему можна класифікувати як:

- 1) адміністративні рішення (Антимонопольного комітету, судові, податкових органів);
- 2) результати об'єктивних економічних процесів макроекономіки (попит, конкуренція, інфляція, кон'юнктура, валютна політика, зовнішньоторговельна політика);
- 3) рішення зацікавлених осіб (кредиторів, постачальників, споживачів, місцевих органів влади).

Класифікація зовнішніх флуктуацій важлива з огляду на реалізацію послідовності процесу їх впливу. Так, адміністративні рішення можуть вплинути на мікросистему, призвівши до нового аттрактору без опосередкованого впливу при цьому внутрішніх флуктуацій. Не вдаючись у причини та об'єктивність судових розслідувань, можна говорити про можливість поділу корпорації, поглинання, перетворення як наслідки судових рішень. При цьому механізмом внутрішніх коливальних процесів практично не відведена роль перехідних ланок еволюції системи. Слід відзначити, що терміни зміни стану системи як наслідку впливу адміністративних флуктуацій є мінімальним серед усіх можливих зовнішніх впливів. Особливістю таких впливів є їх низька ймовірність появи в цивілізованих суспільствах та ринкових економіках, побудованих на засадах верховенства законів.

Зовнішні флуктуації, які виникають як результати об'єктивних економічних процесів макроекономіки (які для самої макроекономічної системи виступають як результати її самоорганізації), розглядаються як такі, які за характером, направленістю та можливістю їх нейтралізації мають найбільший вплив на стан системи мікрорівня та є не оберне-

ними. Процес впливу таких флуктуацій на корпорацію опосередкований використанням механізмів, які змінюють стан її внутрішніх підсистем, а залежно від сили внутрішніх флуктуацій змінюється стан корпорації в цілому. Ймовірність впливів зовнішніх флуктуацій на діяльність корпорації є найбільшою серед усіх наведених класифікацій зовнішнього впливу. Найбільшу залежність такі флуктуації виявляють від макроекономічної політики держави, інституційної структури економіки, характеру державного контролю за економічними процесами та своєчасного їх регулювання з метою ліквідації негативних тенденцій тощо.

Флуктуації, які є результатом управлінських рішень бізнес-партнерів, банків, страхових компаній, місцевих органів влади, впливають на корпорацію через зміну умов їхньої співпраці.

Слід зауважити, що в умовах конкурентного ринку зміна умов співпраці здебільшого розглядається як результат впливу на управлінські рішення об'єктивних економічних процесів та закономірностей розвитку. Флуктуації такого характеру можуть вплинути на стан корпорації через зміну під їх впливом внутрішніх процесів такої корпорації.

Проведений огляд процесів впливу зовнішніх флуктуацій на стан системи підтвердив вирішальну роль внутрішніх флуктуацій у реалізації такого впливу. Теорія катастроф визначила роль внутрішніх флуктуацій в еволюції системи, відвівши їх роль генератора стрибка в розвитку.

Внутрішні флуктуації за природою свого походження можуть бути:

- 1) результатом впливу зовнішніх флуктуацій;
- 2) результатом внутрішніх невідповідностей у самій системі або підсистемі;
- 3) результатом накладання (поєднання, взаємодоповнення) зовнішніх та внутрішніх флуктуацій.

Саме внутрішня флуктуація виступає механізмом приведення системи в стан нерівноваги та нестійкості. Стан нерівноваги системи залежить від сили впливу флуктуації.

Збереження стійкості системи досягається шляхом акумуляції протилежно направленої енергії та спрямування її на усунення, нейтралізацію та подолання негативних наслідків впливу такої флуктуації. З позицій розгляду сили впливу флуктуації на стан будь-якої системи теорія самоорганізації розглядає декілька їх типів:

- 1) вільні коливання;
- 2) вимушені коливання;
- 3) автоколивання [7].

Вільними вважаються такі коливання, які довільно затухають, досягаючи рівноваги системи.

Вимушені коливання є результатом примусової дії на систему зовнішнього подразнення у вигляді факторів зовнішнього середовища. Автоколивання виникають у нерівноважних системах як результат властивостей самої системи. На відміну від вимушених автоколивання ідентифікуються з внутрішніми флуктуаціями і є характерними для її внутрішніх підсистем та є такими, які при відсутності ефекту наклад-

дання їх з вимушеними коливаннями можуть «співіснувати» з системою, не призводячи до катастрофи.

Вплив флуктуацій на систему супроводжується появою двох ефектів:

- 1) петлі позитивного зворотного зв'язку;
- 2) кумулятивного ефекту.

Петля позитивного зворотного зв'язку має місце в сильно нерівноважних системах, коли навіть незначні впливи, які накладаються на внутрішні флуктуації, можуть змінити стан системи, привівши її в стан біфуркації (хаосу) та вибору аттрактору свого розвитку. Приклади петлі позитивного зворотного зв'язку мали місце в 2004 році, коли в умовах політичної та економічної нерівноваги зміна органів законодавчої, виконавчої та президентської влади та перерозподіл повноважень між ними призвів до нового стану економіки.

Кумулятивний ефект полягає у структурній взаємозалежності та взаємовпливі коливальних процесів у системі. За принципом кумулятивної дії незначне одичне коливання впливає на когенеруючу з ним підсистему, яка, маючи прямі та зворотні зв'язки з іншими підсистемами даної системи, передає їм збудження, вводячи останніх у стан коливальних процесів.

Для економічних систем характерні обидва види коливань, тим більше з огляду на те, що кумулятивний принцип коливань стає причиною нерівноваги в системі і початку дії петлі позитивного зворотного зв'язку. Тому грань розмежувань між ними є умовною і визначається станом нерівноваги в системі, силою впливу флуктуації та тіснотою взаємозв'язків між підсистемами. Адже чим більш нерівноважною є система, тим навіть незначні впливи можуть наблизити її до точки біфуркації, а перехід останньої призведе до хаосу та появи нового аттрактору. Нова якість мікросистеми, виступаючи по відношенню до макросистеми як внутрішня флуктуація, впливатиме на зміну стану останньої. Сила впливу флуктуації характеризує міру відхилення системи від стану рівноваги та час переходу системи на новий аттрактор. Якщо флуктуації у відкритих системах незначні, система розсіює їх, повертаючись до попереднього стану рівноваги. Саме недостатність сили впливу суб'єкту управління на об'єкт і є причиною низької ефективності багатьох управлінських рішень. Якщо флуктуації є сильними, система може зруйнуватися, змінити свій стан, змінити поведінку або свою структуру. Наслідками дії сильних флуктуацій є зміна кількості підприємств, зростання числа банкрутств, процесів реструктуризації та реорганізації підприємств в умовах кризових явищ в економіці.

Будь-які процеси реструктуризації збільшують ймовірність виникнення флуктуацій у корпорації, оскільки, зокрема, при злитті корпорацій флуктуації пов'язані з підпроцесами такого об'єднання: можливі флуктуації переговорного процесу, внутрішні флуктуації кожної корпорації, внутрішні флуктуації новоутвореної корпорації. Сам процес злиття збільшує ймовірність як виникнення флуктуацій, так і їх погашення протилежно спрямованою силою.

З організаційних підходів процес злиття можна розглядати як систему трьох етапів: підготовки до злиття, статутного

об'єднання, післяінтеграційної реструктуризації в об'єднаній корпорації [4]. Флуктуації як чинники нестабільності злиття можуть виникати на кожному із етапів процесу. Залежно від сили флуктуації на етапах переговорів та голосування на загальних зборах акціонерів про майбутнє злиття останнє може і не відбутися. В цілому природа виникнення флуктуацій на етапі підготовки до злиття може бути різною і походити від всіх учасників злиття: власників, консультантів, від зацікавлених осіб: контрагентів, держави, суспільства, фондового ринку, кредиторів. Власники впливають на підготовку до процесу злиття через належні їх соціальні характеристики (інтереси, потреби, переконання). Неспівпадання напрямку таких характеристик призводить до нестабільності самого процесу, а відповідно при наростанні такої флуктуації до критичної межі може стати причиною якісних змін у самому процесі порівняно з запланованим його протіканням. Найбільші флуктуації на етапі підготовки угоди пов'язують із проведенням загальних зборів акціонерів. Закон «Про акціонерні товариства» заклає певні підходи до нейтралізації негативних флуктуацій, які виникають у випадку незадоволення акціонерів процесами злиття та поглинання корпорації.

Консультанти, будучи носіями як соціальних так і біологічних характеристик, найбільше впливають на процес злиття через набір індивідуальних соціально-біологічних характеристик: знання, вміння, навички. З метою уникнення суб'єктивізму як чинника майбутніх непорозумінь та диспропорцій дуже часто в процесі оцінки вартості великі корпорації залучають декілька оціночних компаній, зводячи до мінімуму можливі майбутні флуктуації.

Окрім внутрішніх на процес підготовки до злиття значний вплив справляють і зовнішні флуктуації: зростання цін на подібні активи, зміна цін на сировину та матеріали, зміна вартості джерела фінансування угоди, зміна валютного курсу, зміна норм державного регулювання тощо. До визначеного рівня система (корпорація) може нейтралізувати дані флуктуації.

Процес підписання угоди, розглядаючи його з позицій юридичного оформлення угоди злиття, в сукупності всіх процесів є найстабільнішим, оскільки є найкоротшим та найугодженішим на фоні інших етапів процесу злиття. Якщо за критерієм часу етап підготовки до підписання угоди триває до шести місяців, підписання угоди до двох тижнів, то післяінтеграційна стадія визначається масштабами реорганізаційних процесів в об'єднаній корпорації і тривалість її може визначатися роками. А чим більш тривалішим є процес, тим більшою є ймовірність виникнення флуктуацій. Окрім того, всі процеси реорганізацій в об'єднаній корпорації в післяінтеграційний період супроводжуються «ламанням» старих структур, способів, методів і запровадженням нових. На фоні реорганізаційних процесів у корпорації ймовірність виникнення внутрішніх флуктуацій у ній є найбільш ймовірною.

Найбільшу силу в післяінтеграційний період мають внутрішні флуктуації, пов'язані зі зміною організаційної структури управління корпорацією, методів та способів управління.

**Висновки**

Система мікрорівня, виступаючи одночасно як споживач та постачальник для середовища речовини, енергії та інформації, знаходиться в постійній взаємодії з іншими елементами економічної системи через систему прямих та зворотних зв'язків. Тому будь-які зміни в інших елементах системи виступають як зовнішні флуктуації для корпорації (зовнішні випадковості). З іншого боку, розвиток макросистеми забезпечується через розвиток її елементів, тому не нейтралізовані флуктуації мікрорівня (флуктуації за межею критичних значень) виступають як внутрішні флуктуації економічної системи в цілому.

**Література**

1. Ерохин С.А. Синергетическая парадигма современной экономической теории / С.А. Ерохин // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – №1–2. – С. 4–17.

2. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход / Е.А. Ерохина – Томск: Изд-во ТГУ, 1999.

3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избранные труды / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.

4. Марченко В.М. Логічна структуризація операцій злиття та поглинання / Марченко В.М. // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2009. – №29. – С. 129–132.

5. Тарасевич В.Н. Экономическая синергетика: концептуальные аспекты / В.Н. Тарасевич // Экономика і прогнозування. – 2002. – №4. – С. 56–69.

6. Яковец Ю. Экономические кризисы: неизбежная реальность / Ю. Яковец // Экономические стратегии. – 2004. №1. – С. 32–37.

7. Електронний ресурс: <http://www.fos.ru/fisika/12316.html>

М.В. КАТРАН,  
аспірант, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

## Напрями вдосконалення системи сертифікації та стандартизації в аспекті інтеграції України до Європейського союзу

*У статті розповідається про вирішальне значення міжнародних стандартів для міжнародної торгівлі. Гармонізація за допомогою використання таких стандартів допомагає уникнути виникнення численних видів технічних вимог і процедур випробування на національному рівні, які вимагають додаткових витрат і мають потенційну протидію торговельним потокам. Процес гармонізації приводить до спрощення міжнародної торгівлі в масовому масштабі.*

*В статье рассказывается о решающем значении международных стандартов для международной торговли. Гармонизация с помощью использования таких стандартов помогает избежать возникновения многочисленных видов технических требований и процедур испытания на национальном уровне, которые требуют дополнительных расходов и имеют потенциальное противодействие торговым потокам. Процесс гармонизации приводит к упрощению международной торговли в массовом масштабе.*

*In the article told about the deciding value of international standards for international trade. Harmonization by means the use of such standards helps to evade the origin of numerous types technical requirements and procedures of test at a national level, which require additional charges and have potential counteraction to the trade*

*streams. The process of harmonization results in simplification of international trade in a mass scale.*

**Постановка проблеми.** Сучасні процеси глобалізації вимагають від України якомога активнішої участі в міжнародній торгівлі. Оскільки торгівля стає все більш і більш розвиненою, бар'єри у міжнародній торгівлі стають усе більш очевидними. Тому перспективи розвитку та реформування системи сертифікації і стандартизації є дуже актуальними на сьогодні.

Інтеграція України до ЄС визначена як одна із стратегічних напрямів зовнішньої політики України. Успішне її вирішення в значній мірі залежить від адаптації українського законодавства і нормативно-регуляторних норм до європейських стандартів. Одним із наших напрямів може вважатися вдосконалення системи сертифікації в Україні з правилами і нормами в ЄС.

Хоча стандартизація і сертифікація і є необхідним заходом на шляху надходження на ринок неякісної і шкідливої продукції, який застосовують практично всі країни, вона як один із заходів нетарифного регулювання може розглядатися як свого роду бар'єр на шляху міжнародних товаропотоків. Це стосується як безпосередньо самих стандартів, так і особливо механізму їх застосування. Тому вдосконалення системи сертифікації і стандартизації є досить акту-

альною проблемою. Особливо актуальна вона в Україні, яка до теперішнього часу використовує застарілі стандарти і неефективні механізми їх застосування.

Переваги стосуються як споживачів, так і виробників. Споживачі отримують вигоду від більш низьких цін і підвищення якості продукції, безпеки і надійності. Виробники заощаджують витрати, оскільки вони позбавлені необхідності дотримуватися різних норм на своїх експортних ринках.

Світова організація торгівлі (WTO) зосереджується на підтримці відкритого, справедливого і недискримінаційного, багатостороннього торговельного режиму. Однак Угода WTO про технічні бар'єри прямо закликає органи регулювання засновувати свої заходи на відповідних міжнародних стандартах як перспективи усунення непотрібних бар'єрів у торгівлі. WTO відповідає за технічну допомогу. Щоб міжнародні стандарти були більш актуальними, велике значення має ефективна участь країн в органах стандартизації.

Міжнародні стандарти можуть допомогти полегшити торгівлю, а також розповсюдити інноваційні технології і передового досвіду для всіх країн.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання, пов'язані з сертифікацією та стандартизацією, знайшли відображення в роботах вітчизняних і закордонних авторів: Л.М. Бадалова, Г. Байєра, О.П. Глудкіна, А.У. Глічева, Д.С. Деміденко, Е. Демінга, Д. Джурана, К. Ісікави, Р. Капелена, Е.М. Карлика, В.А. Качалова, Р.Н. Колегаєва, Ф. Кросбі, М.Г. Круглова, В.А. Лапідуса, Д.С. Львова, Ф. Ніксона, В.Ю. Огвоздіна, В.В. Окрепілова, П.Г. Перерви, К.М. Рахліна, А. Робертсона, Г. Тагуті, В.М. Тимофеева, А. Фейгенбаума, І.І. Чайки, В.Е. Швеця. Ними розроблені теоретичні тенденції і практичні аспекти і особливості їх застосування в зовнішній торгівлі. Однак є ще ряд теоретичних і практичних проблем у галузі, які залишаються невирішеними: питання з впровадження та удосконалення систем менеджменту якості, з питаннями економічної ефективності, з сертифікації продукції та низка інших питань.

**Метою статті** є визначення ролі стандартизації і сертифікації у системі нетарифного регулювання, проведення паралелі української системи сертифікації з європейською та міжнародною практикою та розробка шляхів її адаптації до європейських норм.

**Виклад основного матеріалу.** Для початку дамо визначення сертифікації і стандартизації, які надані в [5, 1].

Стандартизація – це діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усунення бар'єрів у торгівлі і сприяння науково-технічному співробітництву.

Сертифікація (від латинського certus – вірний facin – роблю) – процедура, за допомогою якої визначений в визначеному

порядку орган документально засвідчує відповідність продукції, систем якості, систем управління якістю, систем управління довіллям, персоналу встановленим законодавством вимогам.

Сертифікація встановлює основні принципи, критерії та порядок перевірення (аудитів) і містить настанови з призначення, планування, здійснення та документування перевірень.

Будь-яка система сертифікації має свої особливості. Система сертифікації ISO/IEC має також свої правила. Вона складається з центрального органу, що керує нею, здійснює нагляд за її діяльністю; може передавати право здійснення сертифікації іншим органам; правил та порядку здійснення сертифікаційних процедур; порядку і правил інспекційного контролювання.

В Україні центральним органом виконавчої влади із спеціальним статусом є Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики (Держспоживстандарт), який був створений 1 жовтня 2002 року з метою підвищення ефективності реалізації державної політики у сфері захисту прав споживачів та відповідно до пункту 15 частини першої статті 106 Конституції України Указом Президента України.

Основними завданнями Держспоживстандарту України є участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики, міжгалузева координація та функціональне регулювання у сфері захисту прав споживачів, стандартизації, метрології, сертифікації, управління якістю.

Основною метою Держспоживстандарту України є посилення захисту прав споживачів шляхом удосконалення системи технічного регулювання.

Пріоритетні напрями діяльності:

1. Створення ринкових механізмів захисту прав споживачів, адекватних європейським вимогам.
2. Дотримання балансу інтересів споживачів, виробників, підприємців, органів влади у забезпеченні пріоритетів державної політики у сфері захисту прав споживачів.
3. Підвищення ефективності функціонування національної системи технічного регулювання в інтересах споживачів на основі гармонізації законодавства з вимогами Всесвітньої торгової організації та Європейського союзу.
4. Удосконалення державного контролю і нагляду на споживчому ринку та виробництві.
5. Продовження роботи щодо створення в органах місцевого самоврядування структурних підрозділів з питань захисту прав споживачів.
6. Переорієнтування основних завдань стандартизації і сертифікації на потреби пересічного громадянина.
7. Використання у повній мірі адміністративного ресурсу для підтримки вітчизняного товаровиробника з метою захисту українського ринку від небезпечних та фальсифікованих товарів.
8. Забезпечення балансу між технічним регулюванням та споживчою політикою.

9. Поширення практики співробітництва з виробниками продукції в напрямку виявлення на ринку фальсифікованих товарів, робіт та послуг.

10. Використання наявної випробувальної бази для реалізації регіональних програм з проблем споживчої політики.

11. Організація інформаційного забезпечення підприємств щодо сучасних систем управління відповідно до національних та міжнародних стандартів ISO серій 9001, 14001, 18000, 22000, 26000; участь в організації підготовки та підвищення кваліфікації фахівців у сфері управління якістю; співпраця з громадськими та професійними організаціями з питань управління якістю; організація і проведення науково-практичних та конкурсно-виставкових заходів у цій сфері. [1]

Сертифікація продукції здійснюється уповноваженими на те органами з сертифікації – підприємствами, установами і організаціями з метою:

- запобігання реалізації продукції, небезпечної для життя, здоров'я та майна громадян і навколишнього природного середовища;
- сприяння споживачеві в компетентному виборі продукції;
- створення умов для участі суб'єктів підприємницької діяльності в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві та міжнародній торгівлі.

У Декреті КМУ «Про стандартизацію та сертифікацію» визначаються правові та економічні основи системи стандартизації та сертифікації та встановлені організаційні форми їх функціонування на території України.

В Україні основними документами, що встановлюють напрями розвитку національної системи стандартизації, є Концепція та Програма.

Мета Концепції полягає у створенні протягом 2006–2010 років адаптованої до вимог сучасної системи технічного регулювання і захисту прав споживачів, що сприятиме розвитку економіки і підприємництва; забезпечення захисту життя, здоров'я людини, навколишнього природного середовища, прав споживачів і усуненню технічних бар'єрів у торгівлі.

Відповідно до Програми [12] передбачено заходи для розвитку національної системи стандартизації, які зможуть покращити якість продукції і підвищити конкурентоспроможність товарів. Програма враховує національні інтереси та вимоги СОТ і побудована на основі нормативно правових актів України.

Завданнями Програми є:

- розроблення механізму міжгалузевої координації, поліпшення планування і стандартизації;
- забезпечення відповідності нормативних документів вимогам міжнародної стандартизації;
- спрощення процедур стандартизації застосування під час прийняття національних стандартів усіх методів, передбачених міжнародними документами.

У державній системі сертифікації УкрСЕПРО здійснюються такі види діяльності:

- сертифікація продукції (процесів, послуг);
- сертифікація систем якості;
- атестація виробництв;
- атестація аудиторів з сертифікації, за різними сферами діяльності.

Відповідно до законодавства та вимог нормативних документів з сертифікації продукції (послуг) сертифікація в Україні поділяється на обов'язкову та необов'язкову (добровільну).

Обов'язкова сертифікація проводиться на відповідність вимогам нормативних документів, що діють в Україні. Обов'язкова сертифікація включає перевірку та випробування продукції для визначення її характеристик і подальший державний технічний нагляд за сертифікованою продукцією. На державному рівні приймаються переліки об'єктів та асортимент продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації.

Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, затверджується наказами Держстандарту та постійно актуалізується [13] у переліку 32 групи однорідної продукції.

Добровільна сертифікація продукції здійснюється з ініціативи юридичних і фізичних осіб на підставі угод між заявником та органом добровільної сертифікації. Допускають здійснення добровільної сертифікації в системах обов'язкової сертифікації її органами.

На відміну від обов'язкової сертифікації, об'єкти якої та вимоги до них встановлені законодавством і стандартами, об'єкти та вимоги добровільної сертифікації визначаються самими замовниками, а правила здійснення добровільної сертифікації та необхідні процедури – органами добровільної сертифікації. Підставою для визнання правил та процедур добровільної сертифікації аналогічно як і для обов'язкової сертифікації є рекомендації міжнародних чи національних органів з сертифікації продукції [7, 4].

Добровільна сертифікація в УкрСЕПРО проводиться на відповідність вимогам, що не віднесені до обов'язкових, у порядку, визначеному договором між заявником та органом сертифікації. Тут мова про надання можливості виробнику вибрати той стандарт, який він може забезпечити при випуску продукції, підтримувати який дозволяє технічний стан підприємства. І нарешті, практично у всіх країнах, які є членами ЄС, у торговельній мережі не знайдете товарів, які б не мали: 1) сертифікату відповідності на вимогу безпеки і якості товару; 2) щоб вони не мали нормативного документа у вигляді стандарту. Такі товари просто торгівля не прийме і не буде реалізовувати.

В УкрСЕПРО також здійснюється сертифікація продукції, що імпортується. З метою забезпечення визнання за кордоном сертифікатів та знаків відповідності. Система побудована з урахуванням окремих вимог міжнародних систем і взаємодіє на основі угод з регіональними та національними системами інших держав, що здійснюють діяльність з сертифікації.

Сертифікація на підставі угод щодо визнання відповідності продукції може бути у формах допускання, участі та членства в певній системі сертифікації. Допуск до системи

сертифікації дає змогу заявнику здійснювати сертифікацію своєї продукції відповідно до правил своєї системи. Участь і членство в системі сертифікації встановлюють на рівні сертифікаційного органу. Допуск і членство в системі сертифікації переважно стосуються сертифікаційних органів в національній і міжнародних системах.

В Україні прийнято 6113 нормативних документів у сфері стандартизації, з яких 2516 гармонізовано з міжнародними та європейськими стандартами. Діє також близько 19 тис. міждержавних стандартів, з яких гармонізовано 10,3%. У той же час для порівняння міжнародними організаціями стандартизації прийнято майже 20 тис. Стандартів, які використовуються у разі здійснення міжнародної торгівлі у відповідності з вимогами СОТ, та діє понад 16 тис. нормативних документів європейських організацій стандартизації, що застосовуються державами – членами Європейського союзу та їх торговими партнерами.

Проте існуюча система стандартизації не відповідає вимогам міжнародних організацій стандартизації стосовно здійснення міжнародної торгівлі, що зумовлено рядом проблем, а саме:

- застосування значної кількості нормативних документів колишнього СРСР;

- недостатня активність суб'єктів господарювання у фінансуванні і розробленні національних стандартів, неналежним чином координується діяльність технічних комітетів стандартизації, що призводить до зниження рівня підготовки проектів нормативних документів;

- значне відставання у виконанні завдань, визначених Програмою інтеграції України до ЄС, щодо гармонізації національних стандартів з міжнародними та європейськими.

Значну проблему створює наявність нормативної бази з великою кількістю застарілих нормативних – документів, які вже не є актуальні, вони гальмують підвищення якості та конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Адже, як свідчить міжнародна практика, основним технічним бар'єром у торгівлі є відмінності через наявність різних вимог, що встановлюються до одного і того ж виду продукції. Тому технічні регламенти, стандарти, процедури оцінки відповідності мають базуватися на міжнародних (європейських) або бути гармонізованими, щоб не створювати необґрунтованих бар'єрів у торгівлі відповідно до Угоди з технічних бар'єрів у торгівлі [2].

На даний момент в Україні допущене відставання у розробленні та впровадженні сучасних стандартів, технічних регламентів, процедур оцінювання відповідності, в оновленні випробувальної та вимірювальної бази.

Відповідно до завдання, визначеного Програмою, у 2008 році мало бути розроблено 1800 національних стандартів, гармонізованих з міжнародними та європейськими, але всього затверджено 1067 таких стандартів.

239 стандартів затверджено Держспоживстандартом до 2001 року, 457 – протягом 2001 року, 340 – у 2002 році,

517 – у 2003 році, 596 – у 2004 році, 900 – у 2005 році, 628 – у 2006 році, 877 – у 2007 році.

Недостатнім є і рівень міжнародної та європейської технічної допомоги у розвитку технічного регулювання.

Структура фінансування робіт з гармонізації національної системи стандартів є недосконалою, зорієнтована лише на державний бюджет. Не організовано роботи з асоціаціями та об'єднаннями вітчизняних товаровиробників щодо залучення їхніх коштів і наукового потенціалу до вирішення проблем технічного регулювання та споживчої політики.

Так, недофінансування з року в рік державної бюджетної програми «Гармонізація національних стандартів з міжнародними та європейськими» не дозволяє Держспоживстандарту розробляти стандарти у відповідності з технологічним процесом розроблення стандартів, що, в свою чергу, веде до затягнення процесу розроблення стандартів, створює заборгованість в оплаті розробок та не сприяє якості нормативних документів.

Участь вітчизняного бізнесу у процесі розроблення стандартів носить обмежувальний характер. У країнах ЄС участь підприємців і промисловців усіх сфер діяльності проявляється як спосіб впливу на процес створення стандарту, врахування в ньому своїх потреб та можливостей і у такий спосіб підвищення конкурентоспроможності продукції, робіт, послуг, просування їх на світовий ринок.

Тому для залучення всіх зацікавлених сторін потрібно:

- пропагувати запровадження міжнародних, регіональних і національних стандартів;

- залучати центральні органи виконавчої влади у визначеній сфері до розроблення стандартів;

- організувати навчання і поширення інформації з теорії та практики добровільної стандартизації, пропагувати економічні та соціальні вигоди стандартизації політичним та економічним лідерам, користувачам стандартів і громадськості;

- оцінювати ефективність міжнародних та європейських секторних угод як альтернативної моделі участі зацікавлених сторін [12].

Крім цієї проблеми в системі стандартизації та сертифікації існують ще ряд інших не менш важливих проблем, а саме: діюча правова та нормативна база у сфері державного нагляду не відповідає європейській та світовій практиці. Низькою є ефективність державного контролю та нагляду за якістю та безпекою товарів як на виробництві, так і у торгівлі. Державний нагляд не сприяє розвитку середнього та малого бізнесу, а зважаючи на те що законодавчо не закріплений такий важливий напрям, як ринковий нагляд та відповідність постачання на ринок небезпечної продукції.

Гостра проблема одночасно скасувати обов'язкову сертифікацію в Україні замість поетапного переходу до оцінки відповідності за вимогами технічних регламентів. У зв'язку зі вступом у СОТ нам пропонують перейти від обов'язкової сертифікації до добровільної, посилаючись на досвід європейських країн. Зрозуміло, що Україна вибрала свій шлях –

інтеграцію до європейської спільноти, тому зрозуміло, що українське законодавство має гармонізувати з вимогами європейського законодавства. Але потрібно враховувати реальний стан нашої економіки. В Україні не готові одноразово скасувати обов'язкову сертифікацію, особливо харчових продуктів. Мова має йти не про скасування, а про поетапний плановий перехід від обов'язкової до добровільної системи підтвердження продукції. Це має бути чітка, зрозуміла, прозора програма дій: по-перше, прийняття технічних регламентів, по-друге, поетапні заходи, які треба здійснити в промисловості, торгівлі, в реформуванні контролюючих органів і лише тоді впроваджувати загальну європейську систему.

Наприклад, скасування обов'язкової сертифікації харчових продуктів призведе до знищення найбільш ефективного механізму захисту вітчизняного ринку від контрафактних імпортованих харчових продуктів та ускладнить їх оцінку встановленим вимогам щодо якості та безпеки. На споживчому ринку України реалізуються широкий асортимент харчових продуктів із вмістом різноманітних добавок: ароматизаторів, барвників, стабілізаторів, консерваторів і використання у харчових продуктах генномодифікованих організмів.

Уже котрий рік тривають уперті намагання паралізувати або навіть зруйнувати нехай не зовсім досконалу, але діючу систему захисту ринку, яка існує на сьогодні в Україні. Зокрема, пропонується скасувати чинну систему обов'язкової сертифікації, а також відмінити всі стандарти, посилаючись на європейську практику оцінки відповідності за технічними регламентами. Це мотивується тим, що чинна система технічного регулювання та споживчої політики нібито гальмує розвиток підприємництва в Україні і суперечить вимогам СОТ та ЄС, створюючи невинуваті технічні бар'єри в торгівлі.

Слід зазначити, що Угодою про технічні бар'єри в торгівлі, яка набула чинності за результатами Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів у 1994 році, визнається, що жодній країні не повинно бути заборонено вжиття заходів, необхідних для захисту її важливих інтересів безпеки. Цим правом користуються країни – члени СОТ, в яких існують переліки продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації. В Європейському союзі також діють органи з сертифікації харчових продуктів (у тому числі в Англії – 23, в Німеччині – 10, в Іспанії – 10 та ін.). Жорсткий контроль за імпортованими харчовими продуктами на законодавчому рівні встановлений у США, Канаді, Австралії та Японії [13, 10].

Держспоживстандарт визнає, що механізм обов'язкової сертифікації необхідно замінювати іншими схемами оцінки відповідності, що передбачені у директивах ЄС. І такі кроки разом із відповідними органами виконавчої влади вже здійснені. Достатньо сказати, що на цей час прийнято 20 технічних регламентів на певні види продукції, які розроблені на основі відповідних директив ЄС. Поетапне впровадження яких і дозволить промисловості застосовувати вимоги директив ЄС, гармонізовані стандарти та модульні схеми оцінки відповідності продукції із за-

стосуванням декларації про відповідність. Але на сьогодні іншого затвердженого механізму захисту ринку від небезпечної, неякісної та фальсифікованої продукції немає, отже відмовитися від нього, нічого не запропонувавши взамін, не можна. І ми переконані, що національний бізнес від цього не виграє, оскільки з його відміною ринок безконтрольно накриє вал сумнівної продукції за демпінговими цінами, якість якої ніхто не контролюватиме.

Перехід від обов'язкової сертифікації до європейської (міжнародної) моделі оцінки відповідності має супроводжуватися скоординованою роботою щодо створення на законодавчому, нормативному та інфраструктурному рівні ефективної системи контролю за якістю та безпекою продукції, в тому числі і харчової. Тому необхідно розробити та впровадити закон України «Про державний ринковий нагляд», який має враховувати положення директив Євросоюзу про загальну безпеку продукції та щодо юридичної відповідальності за дефектну продукцію.

Ті, хто вважають, що ніби в Європі не існує сертифікації, насправді помиляються: там діють куди більш жорсткі, ніж наша обов'язкова сертифікація, механізми, просто вона інакше називається – сертифікація відповідності. Термін «відповідність» вказує на те, що це процедура, яка дає впевненість, що продукція відповідає заданим вимогам. Ця процедура може бути у формі:

- декларації (заяви) виробника щодо відповідності чи письмової його гарантії щодо відповідності продукції заданим вимогам, яка може бути внесена в каталог, інструкцію з використання продукції чи в іншому документі [13];

- сертифікації – письмового підтвердження третьою стороною відповідності продукції заданим вимогам [6].

Сертифікація встановлює основні принципи, критерії та порядок перевірення (аудитів) і містить настанови з призначення, планування, здійснення та документування перевірень.

Це справедливо і щодо добровільності стандартів: серед європейських виробників немає майже жодного, хто б не користувався ними, – такі сміливці просто не мають перспектив.

І нам потрібно працювати над тим, аби, використовуючи досвід розвинених країн, вдосконалювати власні механізми захисту ринку, розумно користуючись ними як нетарифними важелями підтримки позицій національного виробника в умовах відкритого ринку.

## Висновки

1. Міжнародні стандарти мають вирішальне значення для міжнародної торгівлі. Процес гармонізації призводить до спрощення міжнародної торгівлі в масовому масштабі.

2. Сучасні темпи технічного розвитку і лібералізації міжнародної торгівлі утворюють нові сприятливі можливості для розвитку міжнародної співпраці для України на основі застосування міжнародних стандартів. Це дозволяє використовувати досвід розвинених країн у національній економіці, цим самим полегшуючи інтеграцію України до ЄС, а та-

кож сприяючи конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку.

3. Одним із головних завдань державної політики України є розроблення і прийняття законодавства про відповідальність виробників, постачальників, імпортерів, продавців за неякісні продукти на споживчому ринку.

4. Розмежування обов'язкової сфери та добровільної сфери дасть змогу виробникам покращувати якість товарів і задовольняти потреби споживачів. І за умов суттєвих проблем зближення національної системи технічного регулювання з міжнародними і європейським вимогами є реальним шляхом до збереження здатності нашої держави проводити технічну політику у сфері якості і конкурентоспроможності вітчизняної продукції, захищаючи власні інтереси в умовах глобалізації світової торгівлі.

### Література

1. Закон України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» №3164-IV: за станом на 01.12.2005 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.
2. Угода з технічних бар'єрів у торгівлі від 15.04.94 р. №981\_008 (Електронний ресурс). – Режим доступу: [www.portal.rada.ua](http://www.portal.rada.ua)
3. Закон України «Про стандартизацію» №2408-III за станом на 17.05.2001 р. (із змінами, внесеними згідно з законом України від 01.12.2005 р. №3164-IV) / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.
4. Закон України «Про підтвердження відповідності» №3164-IV за станом на 17.05.2004 р. (із змінами, внесеними згідно з зако-

нами України від 21.10.2004 №2116-IV та від 01.12.2005 р. №3164-IV) / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.

5. ISO/IEC 17000:2004 Conformity assessment – Vocabulary and general principles.
6. Бичківський Р.Б., Столярчук П.Г. Метрологія, стандартизація, управління якістю сертифікація: Підручник. – 2-ге видання. – Львів: Видавництво університету «Львівська політехніка», 2004. – 560 с.
7. Дорошин А.Т., Пирог В.М., Сергейчук В.Г. По вопросам адаптации украинских национальных систем стандартизации и сертификации с европейскими. Справочное пособие. – Х.: Харьковский ДЦСМС, 2000. – 240 с.
8. Інформаційний бюлетень міжнародної стандартизації. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – Випуск №3.
9. Інформаційний бюлетень міжнародної стандартизації. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – Випуск №4.
10. Інформаційний бюлетень міжнародної стандартизації. – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – Випуск №2.
11. Інформаційний бюлетень міжнародної стандартизації. – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – Випуск №3.
12. Державна програма стандартизації на 2006–2010 роки // Режим доступу: [www.zacon.rada.gov.ua/cgi-bin/law](http://www.zacon.rada.gov.ua/cgi-bin/law)
13. World Standards Cooperation for the Information Society (Всесвітнє співробітництво щодо стандартів для інформаційного суспільства) // Режим доступу: [www.iso.org/iso/wsc](http://www.iso.org/iso/wsc).
14. Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації // Режим доступу: [www.leonorm.com.ua](http://www.leonorm.com.ua)

О.І. АНДРУСЯК,  
аспірант, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т. Шевченка

## Особливості застосування основних інструментів бізнес-комунікацій у системі міжнародних економічних відносин

*У статті проаналізовано придатність комунікативних інструментів, зокрема інструментарію зв'язків із цільовими групами громадськості, для застосування суб'єктами МЕВ у бізнес-комунікаціях. Проведено дослідження комунікативних засобів та інструментів, які може обирати суб'єкт МЕВ залежно від реалізації тих чи інших стратегічних цілей його основної діяльності.*

*В статье анализируется пригодность коммуникационных инструментов, в частности инструментария связей с общественностью, для применения субъектами МЭО в бизнес-коммуникациях. Проведено исследование коммуникационных средств и инструментов, которые может выбирать субъект МЭО в зависимости от реализации тех или иных стратегических целей его основной деятельности.*

*The author analyses the applicability of the communicative tools, instruments of public relations in particular, for implementation in business-communications of the international economic agents. The research on the communication means and tools chosen by the international economic agents according to the strategic goals of their main economic activity has been conducted.*

**Постановка проблеми.** У сучасному глобалізованому світі, де основними суб'єктами здійснення міжнародних економічних відносин поряд із окремими державами та міждержавними об'єднаннями є ТНК, бізнес-комунікації, які виникають у процесі ведення їх економічної діяльності, стають вирішальними для їх успішності. Інформатизація міжнародних економічних відносин на сучасному етапі їх розвитку зумовлює об'єктивну необхідність застосування комунікацій для

характеристики процесів обміну інформацією між основними суб'єктами МEB. Важливою стає не тільки інформація, але й саме від кого, ким, кому, коли, яким чином та з якою метою і швидкістю вона передається. Відповідно, зростає важливість вибору потрібних комунікативних інструментів та засобів для використання суб'єктами МEB у процесі ведення бізнес-комунікацій з окремими групами громадськості, а також необхідність визначення їх придатності для застосування при реалізації окремих комунікативних цілей.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Вивченню комунікативних процесів в економічній діяльності, застосування комунікативних інструментів, організації, функціонування та підвищення ефективності комунікацій присвячено праці зарубіжних та вітчизняних авторів. Серед зарубіжних – це Дж. Бернет, С. Блек, Дж. Гендрікс, Дж. Груніг., Е. Гюммессон, А. Зверинцев, С. Катліп, Ф. Кейтель, С. Моріарті, Дж. О'Шонессі, І. Синяєва, А. Тікер, О. Чумиков та ін. Суттєвий внесок у розвиток теорії комунікації та дослідження інструментарію комунікацій, зокрема, було зроблено в роботах українських вчених, таких як В. Королько, Т. Лук'янець, В. Мазуренко, В. Моїсєєв, Г. Почепцов, Т. Примак, Є. Ромат та ін.

Проте залишаються недостатньо розробленими питання відповідності окремих комунікативних інструментів для реалізації комунікативних цілей суб'єктів МEB. Відсутній комплексний підхід до визначення категорій та цільових груп громадськості суб'єктів МEB залежно від рівня ареалу основної діяльності суб'єкта (ТНК), а також немає чіткого структурування та аналізу практичної придатності застосування комунікативних інструментів у здійсненні бізнес-комунікацій суб'єктами МEB із окремими цільовими групами громадськості.

**Метою статті** є дослідження придатності інструментарію зв'язків із громадськістю в бізнес-комунікаціях суб'єктів МEB із цільовими групами громадськості для реалізації їх комунікативних цілей та успішного ведення основної діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Для розкриття механізму формування та здійснення бізнес-комунікацій необхідно розглянути та проаналізувати, які засоби та інструменти можуть використовуватися, які види бізнес комунікацій застосовуються та які стратегії бізнес-комунікацій може обирати суб'єкт МEB залежно від реалізації тих чи інших стратегічних цілей його основної діяльності.

Інструментом бізнес-комунікацій (від лат. instrumentum – знаряддя, прилад для проведення робіт) можна назвати засоби, які застосовуються для проведення виконання певних тактичних та операційних заходів з метою реалізації комунікативної стратегії та діяльності суб'єкта МEB. Комунікаційними каналами та шляхами передачі інформації у сфері бізнес-комунікацій є засоби масової інформації (ЗМІ), засоби міжособистісної комунікації, за допомогою яких передаються певні повідомлення, загальна чи спеціалізована інформація тощо.

Існує велика кількість інструментів для ведення бізнес-комунікацій. Членство в міжнародній організації може само по

собі слугувати інструментом бізнес-комунікацій окремої країни; приналежність до певної країни за походженням може бути інструментом бізнес-комунікацій для транснаціональної компанії. Окрім таких специфічних інструментів існує ще багато інших (традиційних та інноваційних) комунікаційних засобів та інструментів. Інструментарій бізнес-комунікацій постійно розширюється завдяки прогресу та постійному розвитку інформаційної, економічної та управлінської сфери, підвищенню якості та обсягу комунікаційних та інформаційних технологій, загальному зростанню та розвитку ринку професійних послуг у сфері бізнес-комунікацій, а також розумінню топ-менеджментом суб'єктів МEB перспектив та переваг, які надає застосування новітніх технологій, зокрема у веденні бізнес-комунікаційної діяльності.

Інструментарієм ведення бізнес-комунікацій у МEB слугують маркетингові комунікації, зокрема визначальна роль відводиться інструментарію однієї із складових маркетингових комунікацій – зв'язкам із громадськістю. При розгляді та вивченні бізнес-комунікацій важливим є чітке визначення співвідношення та відмінностей між бізнес-комунікаціями та маркетинговими комунікаціями, зокрема у системі МEB. У той час як маркетингові комунікації є комплексом інструментів та заходів, спрямованих на задоволення потреб та бажань індивідів та груп громадськості, бізнес-комунікації є сучасним баченням філософії бізнесу. З переходом до соціально-етичної концепції маркетингу та утвердженням нової парадигми маркетингу стосунків [1], все більшого значення та ваги набувають відносини з окремими цільовими аудиторіями. Бізнес-комунікації встановлюють спілкування та постійний зв'язок із цільовими групами громадськості, рівноправні стосунки у інформаційній взаємодії. Тому маркетингові комунікації слугують інструментами, які використовуються у процесі ведення бізнес-комунікацій більшою чи меншою мірою залежно від необхідності. Бізнес-комунікації можуть застосовувати і зв'язки з громадськістю, і media relations (зв'язки із ЗМІ), і прямий маркетинг чи стимулювання збуту на тих чи інших етапах спілкування із цільовими аудиторіями.

Іншими словами, в процесі бізнес-комунікацій суб'єкти економічної діяльності можуть використовувати ключові технології, прогресивні маркетингові уміння та інструменти, якими для них є маркетингові комунікації (до останніх належать: реклама, стимулювання збуту, персональні продажі, зв'язки із громадськістю і пропаганда, прямий маркетинг) [2, с. 175].

На мікро- та макрорівнях економічної діяльності у процесі ведення бізнес-комунікацій суб'єкти не однаковою мірою застосовують усі види маркетингових комунікацій для реалізації своїх комунікативних цілей. Наприклад, у ситуації нерозвинутого ринку чи недостатнього рівня розвитку самих суб'єктів, вони можуть більше використовувати засоби реклами, ніж зв'язків із громадськістю.

У системі МEB на глобальному та регіональному рівнях світового господарства основною складовою інструмента-

рію бізнес–комунікацій виступають зв'язки з громадськістю. Це зумовлено, в першу чергу, тим, що для стратегічних бізнес–комунікацій зв'язки із громадськістю матимуть найбільший ефект, оскільки інформування про самого суб'єкта та його діяльність, неупереджене ставлення та встановлення постійного спілкування з цільовими аудиторіями найбільше сприятимуть формуванню довіри та позитивного іміджу суб'єкта при виході на нові ринки у інших країнах, при залученні нових інвестицій чи розширенні діяльності шляхом придбання (поглинання) місцевих суб'єктів економічної діяльності.

Автор розглядає бізнес–комунікації як невід'ємну складову діяльності суб'єкта МЕВ, що включає налагодження і підтримку відносин із власними цільовими аудиторіями (цільовими групами громадськості). Оскільки мова йде про бізнес–комунікації суб'єктів МЕВ, які здійснюють свою діяльність у різних країнах і між окремими країнами, доцільним є уточнити, що механізм бізнес–комунікацій включає в себе комунікації із різними цільовими групами громадськості.

Поняття «цільові групи громадськості» (саме групи, а не загалом «громадськість») обговорюється вченими–дослідниками протягом кількох останніх десятиліть [3, с. 17]. Очевидно, що поняття «громадськість» необхідно визначати і диференціювати, оскільки індивідуалізований підхід до ведення бізнес–комунікацій з різними цільовими групами є визначальним для ефективності та результативності бізнес–комунікацій.

Вчені пропонують різноманітні підходи до класифікації груп громадськості. Деякі вітчизняні та іноземні автори розділяють громадськість на зовнішню і внутрішню, зокрема В. Королько [4, с. 138] і Г. Почепцов [5, с. 78] вважають, що зовнішня громадськість складається із тих, хто безпосередньо не пов'язаний із суб'єктом: преса, державні органи, працівники, клієнти, жителі найближчої до організації місцевості, постачальники, а Дж. Бернет і С. Моріарті [6, с. 447–449] відносять до цієї групи тих, з ким суб'єкт економічної діяльності підтримує комунікації, проте самі зв'язки не є регулярними

(засоби масової інформації, місцеві, регіональні, федеральні державні органи та контролюючі організації, фінансові співтовариства, перспективні клієнти, потенційні робітники і акціонери). Позиції цих авторів щодо визначення внутрішньої громадськості також різні: В. Королько, Г. Почепцов включають у групу внутрішньої громадськості людей, що входять до складу власне організації (робітників, інженерно–технічних працівників, керівників, акціонерів, раду директорів); Дж. Бернет і С. Моріарті доповнюють цей перелік постачальниками, дистриб'юторами, брокерами, оптовими та роздрібними продавцями, дилерами, лояльними покупцями.

Типізацію за походженням пропонують І. Синяєва [7, с. 35] та А. Зверинцев [8]: І. Синяєва визначає ці групи як закриті та відкриті громадськості, А. Зверинцев виділяє масову (не представляє цілісного утворення, носить неорганізований характер, не має закритих меж і може змінюватися) та спеціалізовану аудиторію. Існує підхід до формування груп громадськості Ф. Кейтеля [4, с. 140–141] (з погляду вагомості громадськості), Дж. Груніга [5, с. 79] (від характеру комунікаційної поведінки) та групи вчених, які схиляються до виділення громадськості за категоріями (С. Блек [9, с. 16], О. Чумиков [10, с. 17], Дж. Гендрікс [4, с. 139–140], Дж. О'Шонесі [11, с. 515], В. Мойсеев [12, с. 99]).

Автор пропонує класифікацію потенційних та існуючих цільових груп громадськості для суб'єкта МЕВ за основною визначальною ознакою – масштабом та ареалом діяльності (див. рис.) суб'єктів МЕВ (ТНК).

Ареал діяльності є важливою характеристикою кожного суб'єкта МЕВ. Зокрема, якщо йде мова про транснаціональну компанію (ТНК), це означає, що діяльність суб'єкта здійснюється у більше ніж двох різних країнах, а також на міжнародних ринках світового господарства. Відповідно, компанії доводиться працювати із різними цільовими групами громадськості у різних країнах. І навіть якщо категорії груп громадськості є однаковими (споживачі, партнери, ЗМІ, державні структури та ін.), то через те, що вони знаходяться у різних країнах, вони ведуть себе по різному і по різ-



**Ареал діяльності суб'єктів МЕВ (ТНК) (власна розробка)**

ному ставляться до бізнесу через різне соціокультурне середовище та вплив політичного, економічного, технологічного факторів окремих країн.

Тому для бізнес-комунікацій у системі МЕВ важливо диференціювати цільові групи громадськості не лише за їх категоріями чи особливостями як це роблять інші автори, а також саме за ареалом діяльності суб'єкта, оскільки і бізнес-комунікації суб'єкта з ними будуть відрізнятися у кожній країні.

Очевидно, що інструментарій бізнес-комунікацій, який використовується суб'єктом МЕВ, буде залежати від групи громадськості, на яку направлені бізнес-комунікації. Класифікацію груп громадськості автором даного дисертаційного дослідження подано в табл. 1.

Оскільки основним інструментом бізнес-комунікацій виступають маркетингові комунікації, зокрема зв'язки із групами громадськості, необхідно розглянути існуючі марке-

**Таблиця 1. Класифікація цільових груп громадськості за ареалом діяльності суб'єкта МЕВ (власна розробка)**

Ареал діяльності суб'єкта МЕВ	Групи громадськості
Країна походження (материнська)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• державні структури;</li> <li>• інвестори (існуючі та потенційні);</li> <li>• споживачі;</li> <li>• співробітники;</li> <li>• акціонери;</li> <li>• партнери (посередники, постачальники, інституційні партнери);</li> <li>• громадські та професійні організації;</li> <li>• науково-дослідні установи;</li> <li>• національні та регіональні ЗМІ</li> </ul>
Країни ведення діяльності	<ul style="list-style-type: none"> <li>• державні структури;</li> <li>• споживачі;</li> <li>• співробітники;</li> <li>• партнери (посередники, постачальники, інституційні партнери);</li> <li>• громадські та професійні організації;</li> <li>• науково-дослідні установи;</li> <li>• національні та регіональні ЗМІ</li> </ul>
Потенційні країни ведення діяльності (на ринки яких ТНК планує виходити)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• державні структури;</li> <li>• споживачі;</li> <li>• співробітники;</li> <li>• партнери (посередники, постачальники, інституційні партнери);</li> <li>• громадські та професійні організації;</li> <li>• національні та регіональні ЗМІ</li> </ul>
Світове господарство	<ul style="list-style-type: none"> <li>• наднаціональні об'єднання;</li> <li>• міжнародні організації;</li> <li>• міжнародні ЗМІ (напр., міжнародні інформаційні агенції)</li> </ul>

**Таблиця 2. Інструментарій бізнес-комунікацій суб'єктів МЕВ (упорядковано автором)**

Категорія громадськості	Інструменти бізнес-комунікацій
Державні структури	Прес-релізи, щорічні звіти, факт-листи, прийоми, конференції, круглі столи
Інвестори (існуючі, потенційні)	Прес-релізи, медіа-кіт, оглядові статті, коментарі, щорічні звіти, виступи, прийоми, прес-конференції
Споживачі	Прес-релізи, оглядові статті, коментарі, виступи, прес-конференції, презентації, дні відкритих дверей, спонсорство, патронаж, благодійність, виставки, інтерв'ю
Співробітники	Виступи, листки новин, дошка оголошень, інформаційні бюлетені, зустрічі з керівництвом
Акціонери	Прес-релізи, медіа-кіт, оглядові статті, коментарі, щорічні звіти, прийоми, прес-конференції, дні відкритих дверей, спонсорство, патронаж, благодійність, інтерв'ю, заяви
Партнери (постачальники, посередники, інституційні партнери)	Оглядові статті, коментарі, прийоми, прес-конференції, круглі столи
Громадські та професійні об'єднання	Прес-релізи, оглядові статті, коментарі, щорічні звіти, виступи, прийоми, конференції, прес-конференції, дні відкритих дверей, круглі столи, спонсорство, патронаж, благодійність, інтерв'ю, заяви
Науково-дослідні установи (приватні та державні)	Прес-релізи, медіа-кіт, оглядові статті, прийоми, конференції, презентації, круглі столи, спонсорство
Національні та регіональні ЗМІ	Прес-релізи, медіа-кіт, оглядові статті, коментарі, виступи, прес-конференції, брифінги, презентації, прес-тури (дні відкритих дверей для преси), круглі столи, прес-клуби, листи редактору, факт-листи, інтерв'ю
Наднаціональні об'єднання	Заяви, прес-релізи, щорічні звіти, конференції, круглі столи, медіа-кіт, виступи, спонсорство, благодійність, патронаж
Міжнародні організації	Заяви, прес-релізи, щорічні звіти, прийоми, конференції, круглі столи, медіа-кіт, виступи, прес-конференції, виставки, презентації
Міжнародні ЗМІ	Факт-листи, прес-релізи, медіа-кіт, коментарі, прес-конференції, брифінги, листи редактору

**Таблиця 3. Особливості застосування інструментів бізнес-комунікацій (власна розробка)**

Інструмент / Особливості	Мета застосування
Прес-реліз – у комбінації зі спеціальними заходами дає більший ефект; сприяє налагодженню співробітництва зі ЗМІ; низький ступінь контролю інструменту; невизначений опосередкований вплив. Розсилається в ЗМІ з метою інформування, розповсюджується під час прес-конференції. Серед недоліків те, що існує можливість не виходу інформації	Взаємодія з представниками ЗМІ на регулярній основі, подолання недовіри з боку громадськості, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, інформування населення про діяльність суб'єкта, звернення уваги громадськості до певної проблеми чи ініціативи, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості
Медіа-кіт – розповсюджується на будь-якому заході, є допоміжним матеріалом для ЗМІ; підвищує репутацію підприємства, більшість матеріалу не оприлюднюється	Взаємодія з представниками ЗМІ на регулярній основі, подолання недовіри з боку громадськості, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості
Факт-листи	Взаємодія з представниками ЗМІ на регулярній основі, подолання недовіри з боку громадськості, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, інформування населення про діяльність суб'єкта, забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості
Оглядова стаття – викликає інтерес ЗМІ та громадськості; має високий вплив на громадськість; ініціюється у більшості випадків журналістами і громадськістю. Може показувати підприємство з невідного боку	Аналітика та комплексна оцінка отриманих результатів, звернення уваги громадськості до певної проблеми чи ініціативи, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості
Коментар – важко контролювати емоційне забарвлення; високий вплив на громадськість	Комплексна оцінка отриманих результатів, взаємодія з представниками ЗМІ на регулярній основі, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, звернення уваги громадськості до певного питання, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості
Щорічні звіти – позитивно впливають на корпоративну культуру, властивий високий рівень інтересу з боку громадськості; можлива негативна реакція при незадовільному для зацікавленої громадськості звіті	Комплексна оцінка отриманих результатів, подолання недовіри з боку громадськості, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, інформування населення про діяльність суб'єкта, забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості
Виступи – можуть використовуватись, як повноцінний і як додатковий до інших інструмент. Повністю залежить від особистих якостей виступаючого; високий вплив на громадськість, при прямих виступах – високий контроль	Визначення стратегії і тактики роботи, регулювання внутрішньої корпоративної культури, взаємодія з представниками ЗМІ на регулярній основі, подолання недовіри з боку громадськості, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, інформування населення про діяльність суб'єкта, звернення уваги громадськості до певної проблеми чи ініціативи, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості
Приєм – дозволяє корегувати думку присутніх; високий контроль заходу (вузьке коло комунікаційного впливу)	Взаємодія з представниками ЗМІ на регулярній основі, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, налагодження відносин із громадськістю; розробка концептуальних моделей співробітництва і соціального партнерства, програм бізнес-комунікацій, консультації з фахівцями галузі
Заяви	Подолання недовіри з боку громадськості, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, інформування населення про діяльність суб'єкта, звернення уваги громадськості до певної проблеми чи ініціативи, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості
Конференція (прес-конференція) – забезпечує достатній рівень виходу матеріалу у світ; потребує продуманого регламенту. Дозволяє просувати власні ідеї та інтереси; стосується і цікавить тільки окремі цільові групи	Взаємодія з представниками ЗМІ на регулярній основі, подолання недовіри з боку громадськості, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, інформування населення про діяльність суб'єкта, звернення уваги громадськості до певної проблеми чи ініціативи, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості, налагодження відносин із громадськістю; розробка концептуальних моделей співробітництва і соціального партнерства, програм бізнес-комунікацій, консультації з фахівцями галузі
Брифінг – забезпечує достатній рівень виходу матеріалу; не можливість уточнення деяких моментів на місці може викликати непорозуміння, неточності у висвітленні інформації. Використовується тільки при умові дійсно важливої новини, яка цікава для громадськості та преси	Інформування населення про діяльність суб'єкта, звернення уваги громадськості до певної проблеми чи ініціативи, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості, налагодження відносин із громадськістю
Презентація – забезпечує позитивне сприйняття інновацій з боку громадськості, проте потребує великих витрат	Взаємодія з представниками ЗМІ на регулярній основі, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, інформування населення про діяльність суб'єкта, забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості
Дні відкритих дверей (прес-тури) – дозволяє залучити різні групи громадськості, в тому числі місцевих жителів; високі витрати (матеріальні та кадрові); складність проведення. Використовується переважно у виробничо-торгівельному секторі	Взаємодія з представниками ЗМІ на регулярній основі, подолання недовіри з боку громадськості, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, інформування населення про діяльність суб'єкта, налагодження відносин із громадськістю; розробка концептуальних моделей співробітництва і соціального партнерства
«Круглі столи» – дозволяє підвищити «видимість», присутність суб'єкта в інформаційному середовищі; виявляти думку учасників і тенденції розвитку певного питання; допомагає у його вирішенні. Виникає необхідність складання чіткого та обміркованого переліку учасників	Подолання недовіри з боку громадськості, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, звернення уваги громадськості до певної проблеми чи ініціативи, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості, налагодження відносин із громадськістю; розробка концептуальних моделей співробітництва і соціального партнерства, консультації з фахівцями галузі
Спонсорство – дозволяє отримати комунікаційні вигоди; продемонструвати потужність підприємства	Взаємодія з представниками ЗМІ на регулярній основі, подолання недовіри з боку громадськості, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу
Патронаж, благодійність – дозволяє завоювати високе суспільне значення та підтримувати репутацію; завоювати або відстоювати іміджеві позиції. Заходи мають опосередкований вплив на імідж суб'єкта	Взаємодія з представниками ЗМІ на регулярній основі, подолання недовіри з боку громадськості, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу
Виставка – дозволяє спостерігати за діяльністю конкурентів; покращувати імідж підприємства; виявляти громадську думку; обмінюватися досвідом; налагоджувати контакти	Взаємодія з представниками ЗМІ, підтримка позитивного іміджу, інформування населення про діяльність суб'єкта, забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та внутрішньою громадськістю
Листки новин – забезпечує двосторонню комунікацію (призначено тільки для персоналу). Необхідний інструмент у бізнес-комунікаціях великих суб'єктів	Аналітика та комплексна оцінка отриманих результатів, формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу всередині компанії, інформування населення про діяльність суб'єкта, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості
Дошка оголошень – надає оперативну інформацію персоналу. Розміщується у місці інтенсивного потоку персоналу	Формування «прихильної громадської думки» та підтримка позитивного іміджу, інформування населення про діяльність суб'єкта, звернення уваги груп громадськості до певної проблеми чи ініціативи, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості
Листи редактору	Інформування громадськості про діяльність суб'єкта, звернення уваги громадськості до певної проблеми чи ініціативи, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості
Зустрічі з керівництвом – високий неофіційний вплив, можливість координації подальших інформаційних потоків; особисте спілкування	Контроль та аналітика, інформування внутрішньої громадськості про діяльність суб'єкта, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості

тингові інструменти та проаналізувати їх придатність для використання при веденні суб'єктами МEB бізнес-комунікацій із своїми цільовими групами громадськості. Існує декілька підходів до класифікації існуючих інструментів зв'язків із громадськістю. Зокрема, вітчизняні вчені розділяють інструменти комунікацій на інструменти опосередкованого масового інформування, виступи, спеціальні заходи, підтримуючі інструменти та внутрішньо-спрямовані інструменти [4]. Даний підхід є спірним, тому що комунікаційні інструменти неможливо прямо контролювати. Групування, запропоноване Ф. Котлером, із розвитком науки та технологій стає застарілим, оскільки з'являються інструменти (наприклад, інтерактивні інструменти, інтернет-форуми тощо), які важко віднести до жодної із запропонованих груп (публікації, заходи, виступи, засоби ідентифікації).

Із існуючих інструментів автор аналізує та вибирає ті, які є найбільш придатними для ведення бізнес-комунікацій з тією чи іншою групою громадськості суб'єктів МEB. Автор пропонує групування інструментів бізнес-комунікацій за категоріями громадськості. На різних рівнях ареалу діяльності суб'єкта МEB (у різних країнах) набір інструментів для існуючих категорій громадськості можна переглядати (скорочувати чи доповнювати) залежно від рівня розвитку та існуючих факторів впливу (PEST фактори впливу зовнішнього середовища). У бізнес-комунікаціях з однаковими категоріями громадськості суб'єкт МEB може застосовувати однакові інструменти бізнес-комунікацій, проте процес бізнес-комунікацій у кожній окремій країні може бути різним, наприклад, прес-реліз про результати діяльності материнської компанії необхідно щонайменше перекласти на офіційну мову країни (для розповсюдження через місцеві комунікаційні канали), а також проаналізувати його зміст, для уникнення суперечностей та конфліктів із соціокультурним сприйняттям в даній країні (соціокультурний фактор у цьому випадку має велике значення).

У табл. 2 автор пропонує власну класифікацію інструментів бізнес-комунікацій відповідно до цільових груп громадськості, у бізнес-комунікаціях із якими вони використовуються і для яких вони є найбільш придатними та актуальними (відповідно, найефективнішими).

У табл. 2 подано ті інструменти, які застосовуються безпосередньо у веденні бізнес-комунікацій із цільовою групою громадськості. Ті, які мають опосередкований вплив, спрямовані на одну цільову групу громадськості, а впливають також на сприйняття компанії декількома іншими групами громадськості. До таких інструментів бізнес-комунікацій відносяться, наприклад, заходи з соціальної відповідальності, благодійні заходи та спонсорські. Такі інструменти використовуються у бізнес-комунікаціях із споживачами, співробітниками, місцевими громадами. Проте опосередкований вплив мають і на інвесторів, державні структури та ЗМІ. Такий перехресний вплив на репутацію та імідж суб'єкта МEB у очах різних груп громадськості мають також

конференції та круглі столи, під час яких суб'єкт МEB, по суті, проявляє свою активну громадську чи соціальну позицію.

Оскільки основним комунікаційним каналом є канал опосередкованих комунікацій, вибір ЗМІ є ключовим у процесі донесення свого повідомлення до потрібної цільової групи громадськості. Тому, наприклад, для інформаційних інструментів (прес-релізи, коментарі, факт-листи, інтерв'ю) однаково важливими є як контент, змістове наповнення (для якої цільової групи громадськості), так і направленість, шлях донесення (через який комунікаційний канал).

Особливості та види інструментів, які можуть використовуватися у бізнес-комунікаціях суб'єктів МEB, також залежать від виду бізнес-комунікацій та комунікативної стратегії, яку визначає для себе на певному етапі діяльності суб'єкт МEB. Відповідно інструментарій, який буде використовуватися для здійснення бізнес-комунікацій, буде залежати від групи громадськості, на яку направлені бізнес-комунікації.

Автором пропонується характеристика (огляд) особливостей, переваг та недоліків застосування інструментів бізнес-комунікацій, а також завдань стратегії бізнес-комунікацій, відповідно до оперативних та стратегічних завдань, для реалізації яких вони застосовуються (табл. 3).

## Висновки

Аналізуючи вище викладене, можна зробити такі висновки:

1. На основі проведеного аналізу існуючих цільових груп громадськості та підходів до їх класифікації автором запропоновано власну класифікацію цільових груп громадськості суб'єктів МEB, в основі якої лежить ареал діяльності суб'єкта. Таким чином, автор виділяє окремі категорії громадськості – споживачі, партнери, ЗМІ, державні структури та ін. – в межах кожної окремої країни, де суб'єкт МEB здійснює свою діяльність: в країні походження материнської компанії, в країнах, де компанія веде діяльність, та в країнах, на ринки яких компанія планує виходити.

2. Автором запропоновано групування інструментів бізнес-комунікацій за категоріями громадськості в межах кожного окремого рівня ареалу діяльності суб'єкта МEB, зокрема проведено аналіз та вибір найбільш придатних для кожної групи громадськості інструментів. Також подано набір інструментів для кожного виду бізнес-комунікацій – внутрішніх комунікацій, корпоративних комунікацій, зв'язків зі ЗМІ, стратегічних, фінансових, кризових комунікацій та ін.

3. На основі проведеного дослідження автором запропоновано характеристику особливостей застосування інструментів бізнес-комунікацій та їх відповідність оперативним та стратегічним завданням основної діяльності суб'єкта МEB. Зокрема виявлено, що такі інструменти як прес-реліз, медіа-кіт, факт-листи, прес-конференції, прес-тури є ефективними при взаємодії з представниками ЗМІ на регулярній основі та для формування позитивного іміджу в очах цільових ЗМІ (відповідно і груп громадськості, які отримують інформацію через даний комунікативний канал). Для даної цілі опосе-

редковано також слугують спонсорські заходи, патронаж та благодійність та участь у круглих столах та виставках; дані інструменти також використовуються для подолання недовіри з боку громадськості та інформування про діяльність суб'єкта, забезпечення взаєморозуміння та співробітництва між суб'єктом та цільовою громадськістю. Серед інших для визначення стратегії і тактики роботи, звернення уваги громадськості до певних питань, пояснення власної позиції та забезпечення взаєморозуміння і співробітництва між суб'єктом та цільовими групами громадськості, розробки концептуальних моделей співробітництва і соціального партнерства застосовуються такі інструменти як оглядові статті, коментарі, щорічні звіти, презентації, виступи, брифінги та ін.

### Літератури

1. Gummesson E., Total Relationship Marketing, Butterworth-Heinemann / The Chartered Institute of Marketing, Oxford, UK: 2002. – P. 350.
2. Примак Т.О. Методологічні підходи до визначення поняття «комунікація» у суспільстві та бізнесі // Вісник Сумського державного університету. – 2002. – №7(40). – С. 174–179, 175.
3. Theaker A., Public Relations Handbook, 2nd edition, London, 2006, p. 17.

4. Королько В.Г. Основи публік рілейшнз. – М.: «Рефл-Бук», К.: «Ваклер», 2000. – 526 с. – С. 138.
5. Почепцов Г.Г. Паблік рілейшнз для професіоналов. – М.: «Рефл-бук», К.: «Ваклер» – 2001. – 624 с., с. 78.
6. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Перевод с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб: Питер, 2001. – 864 с.: ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»). – С. 447–449.
7. Синяева И.М. Паблік рілейшнз в коммерческой деятельности: Учебник / Под ред. проф. Г.А. Васильева. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 287 с., с. 35.
8. Зверинцев А.Б. Коммуникационный менеджмент. – СПб.: Союз, 1997. – С. 161.
9. Блэк С. Паблік рілейшнз. Что это такое? – М.: Новости, 1990. – 240 с., с. 16.
10. Чумиков А.Н., Бочаров М.П. Связи с общественностью: теория и практика: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2003. – 496 с. – С. 17.
11. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Пер. с англ. под ред. Д.О. Ямпольской. – СПб: Питер, 2001. – 964 с. – (Серия «Бизнес-класс»). – С. 515.
12. Моисеев В.О. Паблік рілейшенз: теорія і практика. – К.: «Вира-Р», 1999. – 375 с., с. 99.

О.С. КОВАЛЕВСЬКА,  
асистент, Донбаська державна машинобудівна академія

## Застосування тензорного методу для аналізу діяльності економічного кластера

*У статті розглянуті основні переваги застосування кластерного підходу до розвитку економіки. Представлена можлива структура та розроблена економіко-математична модель функціонування економічного кластера. Запропонована технологія застосування тензорного методу для моделювання, розрахунку, аналізу, прогнозування і управління економічним кластером.*

*В статье рассмотрены основные преимущества применения кластерного подхода к развитию экономики. Представлена возможная структура и разработана экономико-математическая модель функционирования экономического кластера. Предложена технология применения тензорного метода для моделирования, расчета, анализа, прогнозирования и управления экономическим кластером.*

*In the article basic advantages of application of the cluster going are considered near development of economy. A possible structure is presented and the economic – mathematical model of functioning of economic cluster is developed. Technology of application of tensor method is offered for a design, calculation, analysis, prognostication and management an economic cluster.*

**Постановка проблеми.** В даний час застосування кластерного підходу для розвитку економіки є пріоритетним напрямом у науковій та практичній діяльності в багатьох країнах світу. Незважаючи на підвищений інтерес до даного питання, донині відсутня єдина методика формування і управління економічним кластером або хоч би загальні поняття і принципи, на підставі яких можливо розробити рекомендації щодо організації та ефективної підтримки функціонування кластера. Для вирішення проблеми в даній статті пропонується розглянути методологічні, наукові, математичні основи тензорного методу подвійних мереж, який забезпечує моделювання, розрахунок і аналіз поведінки складних технічних і соціально-економічних систем із змінною структурою і оцінити можливості застосування даного методу при формуванні та розвитку економічного кластера.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Методологією формування кластерів займалися М. Портер, Л. Янг, Ст. Прайс, Д. Якобс, Л. Деман, С. Розенфельд, М. Войнаренко, М. Галушкіна, Л. Воронов, А. Буряк та інші. Проте всі дослідження були пов'язані або з дослідженням процесів, що відбуваються в кластері, або з вивченням структури виробничої системи. Напевно, що для найбільш ефективного про-

ектування і управління економічним кластером доцільно застосувати такий метод, який об'єднує процеси і структуру. Виявилось, що це можливо на основі застосування тензорного методу подвійних мереж, запропонований А. Петровим. Даний метод забезпечує аналіз і прогноз структурних змін господарських зв'язків для управління стійким розвитком економічних і соціальних систем [1, с. 1].

Метою даної статті є вивчення теоретичних основ тензорного методу подвійних мереж, а також можливості його застосування для аналізу функціонування і управління економічним кластером.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом вивчення можливостей застосування кластерної моделі для підвищення конкурентоспроможності і розвитку економіки країни набуває інтерес, як серед вітчизняних, так і зарубіжних учених. Спочатку ідеєю про те, що успіхи національно економіки залежать від розвитку локальної концентрації спеціалізованих галузей, висунув Альфред Маршал у роботі «Принципи економіки». Основоположником сучасної концепції кластерів і їх впливу на конкурентоспроможність території є Майкл Портер [3].

Суть кластерного підходу полягає у створенні певної групи географічно локалізованих взаємозв'язаних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих виробничих послуг, інфраструктури, науково-дослідних центрів, вузів і інших організацій, взаємодоповнюючих один одного в досягненні конкретного господарського ефекту і що підсилюють конкурентні переваги окремих компаній, самого кластера і, країни в цілому. Кластеризація економіки володіє такими основними перевагами:

1. Об'єднання різноманітних за формою власності, організаційно-правовому статусу, галузевій і географічній приналежності організацій у цілісну систему виробництва кінцевого продукту з високою доданою вартістю. В систему включаються всі стадії ланцюжка створення вартості товару – від видобутку сировини, розробки нововведень і підготовки відповідних кадрів до виробництва і реалізації кінцевої продукції, обслуговування її споживачів.

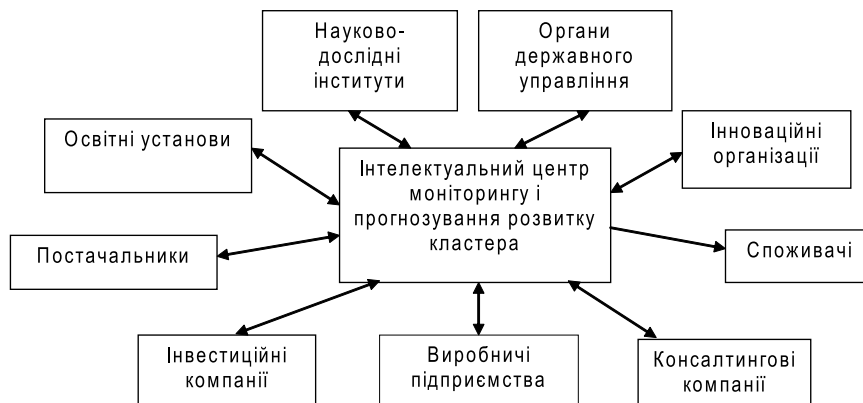
2. Усі учасники кластера зберігають свою юридичну і господарську самостійність, що не вимагає створення ієрархічних органів управління та знижує адміністративні і організаційні витрати. Керівництво кластером здійснює Інтелектуальний центр моніторингу і прогнозування розвитку кластера

3. Між учасниками кластера встановлюються не тільки ринкові, конкурентні, а й довірчі стосунки співпраці в досягненні єдиної мети на основі загальних стратегічних планів, договорів і альянсів, сумісного використання брендів і інших нематеріальних активів, трансфертних цін, особливих схем розподілу синергетичного ефекту. Це дозволяє скоротити транзакційні витрати. У кластері з'являється можливість врахувати сукупні витрати по виробництву і реалізації кінцевої продукції, включаючи зв'язані, і народногосподарський ефект, включаючи прибуток, приріст доданої вартості і бюджетного сальдо, соціальний і екологічний ефект.

4. Державне управління кластером на відміну від регулювання діяльності окремих підприємств розвиває планомірність розвитку, міжрегіональні зв'язки, дозволяє створити регіональну інноваційну і інфраструктурну систему, систему приватно-державного інвестиційно-інноваційного партнерства [4]. Типова структура економічного кластера представлена на рисунку.

Для успішного розвитку економічного кластера слід застосувати такий економічний механізм, який забезпечить задоволення всіх потреб його учасників. Цієї мети можливо досягти за допомогою застосування економіко-математичної моделі функціонування кластера. Функціонування такої моделі ґрунтується на мінімізації розбіжностей значень можливостей і потреб в ресурсах економічних об'єктів – потенційних учасників кластера. Основними перевагами запропонованої моделі є простота обчислень, а також визначення оптимальних показників учасників кластера шляхом рішення зворотної задачі.

Практичні результати свідчать про те, що для отримання точніших результатів доцільно додати до моделі деякі умови, наприклад:



Можлива структура кластера

- мінімальне відхилення між попитом і пропозицією – для виграшу всіх учасників ринку необхідно, щоб можливості виробника і потреби споживача мали мінімальну розбіжність;
- максимальна кількість підприємств – на ринку мають брати участь всі можливі виробники однотипної продукції;
- максимальна надійність системи – кількість виробників на ринку має бути таким, щоб система була надійною [6, с. 112].

В умовах глобалізації, а також безперервного розвитку економіки на всіх рівнях агрегації відбувається постійна зміна структури будь-якої економічної системи, зокрема, економічного кластера. Очевидно, що в такому разі відбувається і трансформація процесів, що протікають у даній системі. У зв'язку з цим виникає проблема ефективності функціонування і управління економічним кластером. Для вирішення завдань системного аналізу, проектування і управління стійким розвитком соціально-економічних систем, необхідний загальний метод розрахунку зміни процесів при зміні структури системи [1, с. 8].

Математичне моделювання процесів і структури проводяться в різних областях математики. Один напрям математики представляє матеріальні, метричні стосунки між елементами, але не розглядає структуру зв'язку між ними. Інший напрям вивчає зв'язки між елементами, мережеві структури, але не процеси в системах, дії і відгуки, метричні стосунки, їх динаміку при зміні структури [1, с. 8].

Тензорне моделювання процесів і структури складних систем із змінною структурою, яке використовує новий інваріант перетворення структури подвійних мереж, призначено, зокрема, для управління проектуванням стійкого розвитку економічних і соціальних систем.

Основоположником створення і застосування тензорного аналізу для дослідження складних систем є Габріель Крон. Також питаннями застосування тензорних моделей в різних сферах діяльності займалися Кузіна, Сохор, Кутергін. Найбільший інтерес для вирішення поставленого завдання в статті представляють роботи А.Е. Петрова.

Суть тензорного методу полягає у визнанні інваріантності об'єкта в просторі (вектора, багатовимірного об'єму в геометрії; вимірюваної величини у фізику, техніку або економіці). Реальний об'єкт, вимірюваний за допомогою введеної міри, існує в просторі незалежно від заданих спостерігачем суб'єктивних систем координат, в яких об'єкт представлений своїми компонентами, і взагалі незалежно від вимірювань з боку спостерігача. Якщо компоненти об'єкта при переході від однієї системи координат до іншої перетворюються по лінійних законах, це є ознакою вимірності об'єкта, і такий об'єкт називається тензором [2, с. 2].

Будь-який економічний кластер складається з об'єктів, схема з'єднання яких утворює структуру. У елементах протікають процеси – потоки одних вимірних величин під дією інших вимірних величин. Завдання розрахунку полягає у визначенні відгуків в елементах кластера на прикладені дії з урахуванням інерції, опору матерії елементів. Економічним

кластером є інваріантний об'єкт, що існує незалежно від систем координат. Його компоненти в різних системах координат набувають різних значень подібно до того, як фотографії показують один і той же об'єкт із різних точок зйомки. Різні набори компонент можна прирівняти один до одного через перетворення координат саме тому, що вони представляють один і той же об'єкт, але з різних точок зору [1, с. 94].

Технологія застосування тензорного методу для моделювання, розрахунку, аналізу, прогнозування і управління економічним кластером включає такі основні етапи:

- 1) встановлення і аналіз аналогій між економічним кластером і мережею, включаючи аналіз необхідної для моделювання розмірності елементів мережі;
- 2) визначення джерел інформації і формування баз даних, які здатні описати поведінку кластера в термінах вимірних величин;
- 3) приведення рівнянь поведінки економічного кластера до тензорного вигляду по відношенню до зміни його структури;
- 4) побудова мережевої моделі, тобто встановлення відповідності між величинами і структурою кластера і параметрами і структурою мережі;
- 5) розрахунок мережевої моделі і аналіз отриманих результатів для різних варіантів зміни дій і варіантів структури зв'язків;
- 6) застосування отриманих результатів до економічного кластера для аналізу його стану, прогнозування поведінки, вироблення дій, що управляють;
- 7) формування заданих критеріїв, які повинні забезпечувати кластер і застосування мережевої моделі для синтезу варіантів структури, що забезпечують виконання цих критеріїв [1, с. 94–95].

Процес встановлення аналогій між якою-небудь системою і мережевою моделлю вимагає певної творчої уяви і не може бути повністю автоматизований. Основні поняття опису систем: дії – відгуки, подовжні – поперечні, контраваріантні – коваріантні величини, матеріальні характеристики метрики, замкнуті і розімкнені шляхи, відкриті і закриті системи, таблиця LT для класифікації вимірних величин [1, с. 97].

Основним джерелом інформації, яке здатне описати поведінку кластера в термінах вимірних величин, є щорічна статистична інформація про діяльність галузей, регіонів і економіки країни в цілому.

Мережі зв'язків елементів, в яких протікають потоки, представляють структуру. Для мережі з одновимірних елементів, гілок, поняття мережі є зміною і узагальненням поняття граф. Основні відмінності графів і мереж полягають у тому, що граф визначається дугами (гілками) і вершинами (вузлами); мережа визначається тільки гілками, число вузлів може мінятися [1, с. 103]. У теорії графів передбачається, що кількість вузлів не міняється. Зміна кількості вузлів приводить до зміни самого графа, оскільки він визначається двома інваріантами: кількістю вузлів і кількістю гілок-ребер. Мережа визначається спочатку одним інваріантом –

кількістю гілок, а вузли, з'єднання можуть мінятися. Відмова від одного інваріанта приводить до руйнування даної алгебраїчної «конструкції», що виявляється в появі вироджених перетворень при зміні структури. Для відновлення повноти алгебраїчної «конструкції» для мережі повинен був існувати інший інваріант (замість постійності вузлів–вершин для графа). Цей інваріант знайдений А.Е. Петровим. Він пов'язаний із поняттям подвійності мереж. У подвійних мережах кожному замкнутому шляху в одній мережі відповідає розімкнений шлях в іншій мережі, і навпаки. Виявилось, що існує інваріантна залежність між матрицями перетворення шляхів у двох подвійних мережах, що відображає фундаментальну закономірність, яка існує для подвійних мереж. Такий інваріант зв'язує матриці перетворення подвійних мереж при зміні структури:

$$C(C_t C)^{-1} C_t + A(A_t A)^{-1} A_t = I, \quad (1)$$

де  $C$  – матриця перетворення шляхів в даній мережі;

$A$  – матриця перетворення шляхів в подвійній мережі;

$I$  – одинична матриця.

Інваріант, який виражає дану закономірність, дозволяє перетворити рішення при будь-якій зміні структури мереж (з'єднання, роз'єднання, розділення на частини або з'єднання з частин цілого). Ця закономірність зв'язує процеси і структуру в мережах, мережових моделях складних систем в їх взаємодії і взаємній зміні. Таким чином, для представлення процесів і структури складних систем за допомогою тензорів застосовується мережа, яка служить математичною моделлю стану, а також зміни процесів і структури систем. Мережа представляє елементи системи гілками, схема зв'язків яких відповідає структурі системи. Замкнуті і розімкнені шляхи в мережі грають роль координат, незалежні набори шляхів представляють базиси. Простір мережі складається з ортогональних підпросторів замкнутих і розімкнених шляхів даної мережі і подвійної мережі.

На основі запропонованої економіко–математичної моделі, а також розробленої структури мережі економічного кластера необхідно розробити тензорну модель. Отримані результати розрахунку мережевої моделі і аналізу отриманих результатів для різних варіантів зміни дій і варіантів структури зв'язків дозволять знайти оптимальні значення початкових даних і результуючих показників, що характеризують діяльність економічного кластера.

До оцінюваних показників ефективності розвитку кластера можливо віднести:

- основні показники виробничо–господарської діяльності (обсяг реалізації, рентабельність, фондівіддача і ін.);
- обсяг податкових надходжень;
- обсяг інвестицій, що залучають, зокрема зарубіжних;

– кількість підприємств і організацій, що беруть участь у кластері;

– частку інтелектуального продукту в продукції кластера;

– кількість кваліфікованих робочих місць і так далі [5, с. 12].

Застосування тензорної моделі дозволить розробити заходи для ефективного управління економічним кластером.

### Висновки

Виходячи з вищевикладеного можна сказати, що використання кластерного підходу для розвитку економіки є актуальним, оскільки має ряд переваг. Для аналізу і прогнозування роботи економічного кластера доцільно застосувати тензорний метод подвійних мереж, оскільки метод забезпечує моделювання, розрахунок і аналіз економічних систем: зміна обсягів виробництва при зміні господарських зв'язків, включаючи розділення виробництва. З'єднання аналізу процесів і структури дозволяє виявити нові закономірності, отримати більше інформації про систему, чим вимагає початкова постановка завдання. Це дозволяє проводити аналіз варіантів розвитку виробництва спільно з джерелами фінансування, що необхідне для управління стійким розвитком.

### Література

1. Тензорный метод двойственных сетей / А.Е. Петров – М.: ООО «Центр информационных технологий в природопользовании» 2007. – 496 с.
2. Тензорный метод двойственных сетей и управление устойчивым развитием / А.Е. Петров / Сборник трудов кафедры «Устойчивое инновационное развитие» Международного университета природы общества и человека «Дубна». – Издательство университета «Дубна», 2007.
3. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
4. Сущность и основные формы кластеризации экономики [Электронный ресурс] / Древинг С.Р. // Евразийский международный научно–аналитический журнал «Проблемы современной экономики», 2009. – №2 (30). – Режим доступа до журн.: <http://www.m-economy.ru>.
5. Винокурова Ю.В. Управление развитием пространственно–интегрированных форм организации промышленности крупного города: Автореф., дис...к–та эк. наук: 08.00.05 / ФГОУ ВПО «Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации». – М., 2008. – 24 с.
6. Ковалевская О.С. Устойчивое развитие машиностроительного комплекса Донецкого региона в условиях жесткой конкуренции // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії, 2009. – №3 (17). – С. 108–112.

# Статистичне забезпечення аналізу ринку нерухомого майна в Україні

*У статті досліджуються основні проблеми статистичного дослідження ринку нерухомого майна, а також розглядаються основні елементи та етапи статистичного дослідження ринку, яке ґрунтується на принципах системного підходу.*

*В статье исследуются основные проблемы статистического исследования рынка недвижимого имущества, а также рассматриваются основные элементы и этапы статистического исследования, которое основано на принципах систематического подхода.*

*The article studies the main problems of statistical investigation of real estate market, carries out considers the core elements and stages of statistical investigation which rely on foundations of the systematic approach.*

**Постановка проблеми.** Ринок нерухомості – це важлива складова будь-якої національної економіки, бо нерухомість – найважливіша частина національного багатства, на частку якої припадає понад 50% світового багатства. Без належного розвитку ринку нерухомості не можна взагалі вести мову ані про розвиток ринкових відносин, ані про ринкову економіку, оскільки і ринок праці, і ринок капіталу, і ринок товарів і послуг потребує його ефективного функціонування. Тому одним із показників розвитку ринкових відносин в країні є ступінь розвитку ринку нерухомого майна, а також його окремих елементів і сегментів.

Важливе значення вітчизняного ринку нерухомості як сектору економіки підтверджується його значною часткою у валовому національному продукті, високим рівнем надходжень до бюджету від первинного продажу, здачі в оренду державної і муніципальної нерухомості (зокрема землі), високим рівнем збору до бюджету від податків на нерухомість і операцій з нею.

Ринок нерухомості – один з основних видів ринку, який у взаємодії з ринком товарів і послуг та ринком капіталів визначає особливості господарського механізму сучасної регульованої економіки. У країнах із розвинутою ринковою структурою ринок нерухомості, обслуговуючи купівлю–продаж об'єктів нерухомості, утворює простір, в якому розвивається решта видів економічної діяльності.

Проблемам статистичного дослідження ринку нерухомості в економічних дослідженнях присвячена значна кількість робіт вітчизняних вчених [3, 4, 8, 9]. Спроби аналізувати ринок нерухомості робилися неодноразово і в основному носили або локальний, або одиничний характер і мали форму інформаційного повідомлення, яке містило дуже слабку аналітичну складову, не кажучи вже про відповідне наукове підґрунтя таких досліджень [1, 4, 7]. Статистичні досліджен-

ня в основному обмежуються тільки узагальненими цифрами в динаміці, що характеризують обсяги виконаних будівельних робіт у регіональному розрізі та рівень економічного розвитку ринку регіонів та країни в цілому та в розрізі видів економічної діяльності. Основний акцент робиться на статистиці житла. А це свідчить про те, що системних досліджень тенденцій і закономірностей розвитку всіх компонентів ринку житлової нерухомості на даний час просто не існує, що робить актуальним питання розробки системи статистичного забезпечення статистичного дослідження ринку нерухомого майна. Особливо це стосується питання методологічних та організаційних засад дослідження ринку нерухомого майна щодо вивчення стану, структури, динаміки і закономірностей розвитку ринку нерухомості з точки зору учасників, процесів і ресурсів.

**Мета статті.** Основними проблемними питаннями статистичного дослідження ринку нерухомості є:

- розкриття змісту поняття «ринок нерухомого майна» як економічної категорії та об'єкта статистичного вивчення;
- дослідження інформаційного забезпечення статистичного аналізу ринку нерухомості;
- визначення основних етапів статистичного дослідження ринку нерухомості;
- вивчення складу та структури ринку нерухомості, а також проведення його сегментації;
- дослідження організації та проведення статистичного спостереження та групування ринку нерухомості;
- формування системи критеріїв та показників ефективності функціонування ринку нерухомості;
- розроблення методичних засад статистичного аналізу стану, динаміки основних показників розвитку ринку нерухомого майна та їх взаємозв'язків.

На жаль, розібрати та охопити всі питання щодо статистичного дослідження ринку нерухомого майна в даній роботі неможливо. Тому метою даного дослідження є розробка методичних засад щодо статистичного забезпечення дослідження ринку нерухомого майна, предметом якого виступають сукупність способів, прийомів і методів статистичного дослідження, а об'єктом – відповідні учасники ринку нерухомого майна, процеси, що на ньому відбуваються, і елементи нерухомості.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні статистичні дослідження ринку нерухомості в основному ототожнюють з дослідженнями тільки ринку житлової нерухомості, що свідчить про їх однобічний характер. Саме тому ринок нерухомого майна слід розглядати як систему відносин між його учасниками, що пов'язана зі створенням, експлуатацією,

продажем та купівлею нових або вже існуючих об'єктів нерухомості. З цієї метою на першому етапі необхідно виділити основні складові ринку нерухомого майна як системи. До них слід віднести:

1. Ресурси, що забезпечують існування ринку, – об'єкти.
2. Учасники ринку нерухомого майна, що забезпечують належне функціонування ринку, – суб'єкти ринкових відносин.
3. Процеси, що відбуваються на ринку нерухомого майна, – умови та механізми взаємодії суб'єктів з приводу операцій з об'єктами нерухомості, що забезпечують належний розвиток ринку.

Згідно із Цивільним кодексом України до об'єктів нерухомого майна належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення. Виходячи з цього визначення об'єкти нерухомості можна поділити на природні об'єкти (земельні ділянки, окремо розташовані на них водойми, лісонасадження і посіви, а також кораблі і судна, відділення яких від землі не можливо без нанесенням їм істотного збитку) та штучні об'єкти/споруди (комерційна нерухомість – офіси, бізнес центри, торгові центри, складські приміщення, логістичну нерухомість; житлову нерухомість – квартири, апартаменти, котеджі, будинки; громадські будівлі й споруди; інженерні споруди).

Учасників ринку нерухомого майна можна умовно поділити на три групи: продавці нерухомості, покупці нерухомого майна та ринкові посередники, тобто особи, що надають ринкові послуги.

Продавці – це будь-які юридичні або фізичні особи, що мають право власності на об'єкти нерухомості, в тому числі іноземці. Тобто продавець є повноправним власником майна, яке він пропонує на ринку.

У свою чергу, покупцями на ринку виступають будь-які юридичні і фізичні особи, що фінансують операції, пов'язані з об'єктами нерухомості. Щодо третьої групи, то до неї слід віднести учасників ринку, які забезпечують проведення операцій на ринку, а саме: регулятори ринку, що здійснюють державне регулювання процесів на ринку нерухомості; реєстратори – бюро технічної інвентаризації (БТІ), яке реєструє права власності на об'єкти житла, та нотаріат, який засвідчує договори про відчуження житла; інвестори, які фінансують створення майна; кредитори, які фінансують купівлю і посередники – агентства нерухомості, що зводять покупців та продавців, агентства оцінювачів, підприємці і ріелторські фірми, юридичні фірми, рекламні агентства, біржі нерухомості, страхові компанії, дилери, уповноважені особи, некомерційні організації, банки та інші особи, що обслуговують процеси на ринку нерухомості.

Враховуючи все вищевказане, ринок нерухомого майна можна визначити як сектор національної економіки, який являє собою сукупність об'єктів нерухомості, економічних суб'єктів, які здійснюють операції на ринку, процесів, що відбуваються на ринку (тобто, процесів обміну і викорис-

стання об'єктів нерухомості), а також системи регулювання ринку та контролю за операціями, тобто механізмів, що забезпечують функціонування та розвиток ринку.

Статистика ринку нерухомого майна вимагає застосування різноманітних видів досліджень та обстежень діяльності учасників ринку. При цьому виникає потреба у визначенні та вирішенні організаційно-методологічних та організаційно-практичних питань статистичного дослідження ринку нерухомості.

Першим етапом статистичного дослідження ринку нерухомого майна є організація збору інформації, що відповідає меті дослідження, а саме організація статистичного спостереження за ринком нерухомості. З метою належного статистичного забезпечення аналізу ринку нерухомості необхідно визначити організаційні питання спостереження на рівні методології та практики. На нашу думку, це дозволить:

1. Обґрунтувати та визначити мету, об'єкт, одиницю спостереження і одиницю сукупності.
2. Розробити відповідну програму спостереження, виділивши види, способи та етапи спостереження.
3. Побудувати відповідну систему статистичних показників.

Аналіз існуючих публікацій щодо вибіркового обстеження [2, 5, 7] як виду спостереження дає підстави стверджувати, що практика проведення такого спостереження має ряд особливостей. Ці особливості зумовлені як специфікою об'єкта спостереження, так і потребами користувачів інформацією в отриманні характеристик окремих елементів об'єкту дослідження. Основною метою вибіркового обстеження має бути отримання оперативних даних щодо основних показників діяльності на ринку у розрізі регіонів, а також поширення результатів на генеральну сукупність, аналіз результатів та якості проведеного дослідження для його оптимізації та удосконалення.

Другим етапом статистичного дослідження ринку нерухомості має бути узагальнення статистичних даних, зібраних у ході спостереження, використовуючи статистичні методи зведення і групування зібраних. У процесі зведення та групування шляхом систематизації одиничних фактів розраховують узагальнюючі показники, що стосуються всієї досліджуваної сукупності та її окремих частин, здійснюють аналіз та прогнозування досліджуваних явищ і процесів на ринку нерухомого майна [8].

При проведенні аналізу та прогнозуванні розвитку ринку нерухомості важливе значення має його групування. Групування ринку здійснюється за різними ознаками та параметрами. Об'єктами групування можуть бути види ринку та його складові, інвестори, професійні учасники ринку тощо. Ринок нерухомості України функціонує в умовах перехідної економіки, що додає ринку відповідних характерних рис, які роблять його не схожим на ринки нерухомого майна, що функціонують в країнах з розвинутою ринковою економікою. Беручи до уваги певні особливості розвитку ринку нерухомого майна в Україні, а також специфіку його окремих сегментів, в даному

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

дослідженні формування цього системного утворення буде розглядатися в розрізі основних локальних ринків: житлової нерухомості, комерційної нерухомості і землі (рис. 1). Слід зазначити, що в деяких випадках дані локальні ринки перетинаються, що обумовлено їх тісною взаємодією, а також особливостями формування структури ринку нерухомості України, що діє в перехідній економіці.

Сучасний ринок житлової нерухомості в Україні поділяється на такі основні сегменти:

- 1) первинний і вторинний ринки житла;
- 2) сегменти купівлі–продажу й оренди житла;
- 3) ринки ізольованих квартир, кімнат, одноквартирних будинків;
- 4) ринок житла обласного центру, районного центру;
- 5) ринки житла з низькими якісними характеристиками, середнього класу, елітного.

У свою чергу, кожний із виділених сегментів можна розділити на декілька локальних ринків.

На сьогодні на ринку нежитлової нерухомості України домінує вторинний ринок, що вже оформився як особливе системне утворення, що функціонує на ринковій основі. У той же час, доля первинного ринку постійно зменшується, тому що більшість об'єктів вже приватизовані. Як об'єкти на сучасному ринку нежитлової нерухомості України виступають вбудовані приміщення (переважно, підвали, напівпідвали, 1 і 2 поверх) і окремо розташовані будинки, призначені, насамперед, для використання під офіс, торгівлю, громадське харчування, побутове обслуговування населення, виробництво або склад. Почав формуватися сегмент цілісних майнових комплексів.

У структурі сучасного ринку нежитлової нерухомості України можна виділити такі основні сегменти:

- 1) первинний і вторинний ринки нежитлової нерухомості;
- 2) сегменти купівлі–продажу й оренди об'єктів нежитлової нерухомості;
- 3) ринки офісів, адміністративних будівель, об'єктів торговельного, виробничого і складського призначення, суспільного харчування і сфери послуг;

4) сегменти вбудовано–прибудованих приміщень і окремо розташованих будівель;

5) ринки нежитлової нерухомості міст обласного підпорядкування, районного підпорядкування;

6) ринки об'єктів нежитлової нерухомості з капітальним ремонтом, європейським ремонтом, косметичним ремонтом, потребуючих ремонту. Можливо подальше розукрупнення виділених сегментів.

Слід зазначити, що виділені сегменти можна також подати подальшій структуризації.

Процеси реформування земельних відносин в Україні стосуються переважно земель сільськогосподарських підприємств. Водночас земельний фонд України включає різні види земель, що утворюють потенційно можливу пропозицію первинного ринку землі. Внаслідок цього на первинному ринку землі в Україні формується кілька сегментів. Приватизація землі (первинний ринок) створює основи для розвитку вторинного ринку землі в Україні. При цьому земельні ділянки, що виступають як об'єкти на первинному ринку, складають потенційну пропозицію вторинного ринку. З огляду на особливі характеристики землі як товару об'єктний склад обох сегментів розвинутого земельного ринку виявляється ідентичним.

У структурі сучасного земельного ринку України залежно від класифікаційної ознаки, яка покладається в основу, можна виділити такі сегменти:

- 1) за суб'єктами цивільно–правових операцій (первинний і вторинний ринки);
- 2) за суб'єктами земельної власності (частки землі (громадян, підприємств і організацій) і публічні (громадські) землі (держави, територіальної громади));
- 3) за метою використання (для особистих потреб, для підприємництва, для державних і суспільних потреб);
- 4) за функціональним призначенням (сільськогосподарські землі, землі житлової забудови, землі промисловості, землі комерційного використання);
- 5) за рівнем освоєння (не освоєні, освоєні, але не забудовані, забудовані);

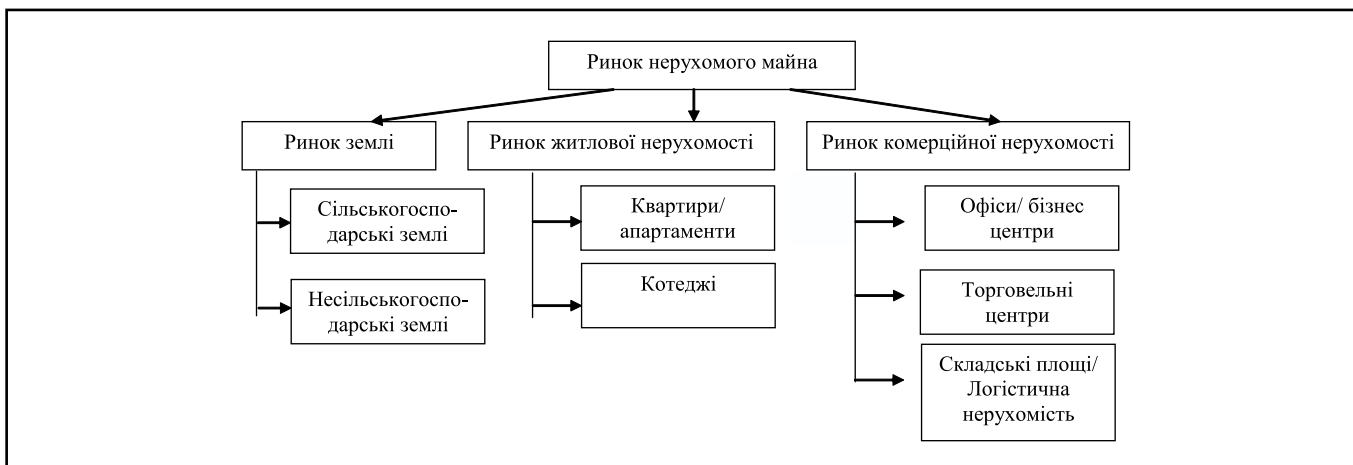


Рисунок 1. Основні складові ринку нерухомого майна

6) за обсягами переданих прав (повного права, часткового права (оренда, забудова, застава));

7) за місцем розташування (регіон або категорія населеного пункту, населений пункт, район (масив) населеного пункту).

Слід зауважити, що деякі з виділених сегментів земельного ринку, в свою чергу, можуть бути структуровані на кілька локальних ринків.

Розмаїтість об'єктів нерухомості, можливість цілого ряду операцій і угод з ними дають підставу для структурування ринку нерухомості. Оскільки різні користувачі мають різні потреби і можливості, ринок нерухомості може бути сегментований за цілим рядом параметрів. Виділяють декілька видів групування – багатовимірне, типологічне, структурне, аналітичне та комбінаційне. Значення статистичних групувань полягає в тому, що вони дають змогу виявити об'єктивний стан речей, властивості досліджуваних явищ, здобути інформацію про розміри окремих груп, їх співвідношення в загальній сукупності та про зв'язки між досліджуваними показниками.

При проведенні типологічного групування можна виділити соціально-економічні типи явищ, що характеризують ринок нерухомості, визначають істотні відмінності між ними, а також ознаки, що є спільними для всіх груп. На основі типологічного групування проводять теоретичне узагальнення первинної статистичної інформації про ринок нерухомого майна та розробляють систему узагальнюючих статистичних показників. Саме результати типологічного групування, як й багатовимірне, використовують для підтримки, подальшого об'єднання й використання управлінських рішень.

У свою чергу, структурне групування надає можливість дослідити склад та структуру однорідних статистичних сукупностей за тими чи іншими ознаками, а також оцінити структурні зрушення. Структурне групування є описовим, за їх допомогою не можна пояснити причини закономірностей та їхньої зміни в часі та просторі.

Виявити та вивчити взаємозв'язок між різними характеристиками об'єкта вивчення дозволяє аналітичне групування. При дослідженні ринку нерухомості за допомогою аналітичного групування можна проаналізувати взаємозв'язок між об'єктом нерухомості та його ціною, розміром вкладеного капіталу в об'єкти та їх обсягами введення в експлуатацію.

Комбінаційне групування дає можливість комплексно охарактеризувати досліджуване явище чи процес. можна сегментувати ринок нерухомості таким чином:

- за призначенням: ринок землі, житла, комерційної, промислової нерухомості та нерухомості соціально-культурного призначення;
- за географічним фактором: місцевий, регіональний, національний, міжнародний ринок;
- за якістю: елітна нерухомість, нерухомість підвищеної комфортності, нерухомість низької якості;
- за формою власності: ринок державної, приватної, колективної, колективної, суспільної, змішаної власності;

– за особливостями обороту об'єктів: первинний та вторинний

Дослідження ринку нерухомості являє собою самостійний вид діяльності, ціллю якого є забезпечення об'єктивною інформацією осіб, які приймають рішення про проведення тих чи інших операцій на ринку. Аналіз ринку може проводитися з різними цілями і представляти собою елемент, етап інших видів діяльності: маркетингового дослідження з ціллю просування конкретного товару чи послуги; оціночної діяльності з ціллю визначення вартості певного об'єкту; інвестиційної діяльності з ціллю оцінки ефективності інвестиційних рішень; аналізу і прогнозування тенденцій розвитку ринку з самими загальними цілями – для виробітку ріелторами, керівниками ріелторських фірм і асоціацій, потенційними інвесторами, органами управління стратегічних рішень по розвитку бізнесу, удосконаленню механізмів функціонування ринку.

Кожен із приведених предметів дослідження може вивчатися самостійно, з приватними цілями, і включає свій ряд завдань. У той же час вони мають загальні завдання і використовують результати один одного (рис. 2).

Особливості ринку нерухомості і його об'єкти створюють певні вимоги щодо формування показників для оцінки ситуації на ринку нерухомості. Оскільки аналіз базується на окремих показниках, виникає необхідність комплексного використання статистичних показників. Створення системи статистичних показників дає можливість всебічно відобразити та повноцінно провести аналіз будь-яких складних явищ. Система статичних показників ринку нерухомого майна – це сукупність взаємопов'язаних та взаємозумовлених показників, яка використовується для характеристики та аналізу явищ чи процесів на ринку нерухомості [8]. Така система включає такі групи показників:

- показники стану та руху основних засобів;
- показники використання основних засобів;
- показники структури ринку нерухомого майна;
- показники пропорційності розподілу нерухомого майна;
- показники обсягу ринку (задоволеного попиту);
- показники ризиків діяльності на ринку нерухомого майна;
- показники структури та динаміки інвестицій в нерухомість;
- показники ефективності діяльності на ринку нерухомого майна;
- показники, що характеризують сегмент ринку послуг щодо нерухомого майна;
- статистичні показники ринку житла.

Необхідність формування системи статистичних показників з урахуванням потреб користувачів і наявної статистичною інформацією обумовлена потребою у здійсненні комплексного аналізу стану і розвитку ринку нерухомого майна. Глибина аналізу, достовірність та об'єктивність надає можливість вивчити стану ринку та спрогнозувати основні закономірності його подальшого розвитку.

### Висновки

Таким чином, нині існує коло невирішених організаційних та методичних питань щодо статистичного аналізу ринку нерухомого майна. Існуючі методики статистичного аналізу застосовуються для прийняття стратегічних інвестиційних рішень тільки з точки зору економічної потреби та відсутності взаємозв'язку з соціальною потребою учасників ринку. Тому при проведенні аналізу ринку нерухомого майна необхідно розглядати його як систему зі своїми проблемами, цілями, функціями та структурою.

А тому при статистичному дослідженні ринку нерухомості особливу увагу треба приділяти інформаційному забезпеченню, якості та правдивості статистичних даних. На сьогодні існуюче інформаційне забезпечення не дає можливості проводити комплексний статистичний аналіз стану та розвитку ринку. Окремі завдання статистичного аналізу неможливо вирішити через відсутність певної інформації, яка, перш за все, стосується причини наслідкового зв'язку окремих сторін розвитку ринку в контексті розвитку економіки країни. Детально проведений аналіз є одним з найважливіших методів отримання даних про розвиток ринку в умовах національної економіки та відповідно надає можливість прийняття стратегічних управлінських рішень на мікро- та макрорівні.

### Література

1. Єріна А.М. Теорія статистики: [Практикум. – 6-те вид., стер.] / Єріна А.М., Пальян З.О. – К.: Знання, 2008. – 255 с. – (Вища освіта XXI століття).
2. Єріна А.М. Організація вибіркового спостережень: Навч. посіб. / Єріна А.М. – К.: КНЕУ, 2004. – 137 с.
3. Економіка нерухомості / [д.е.н. А.М. Асаул, д.е.н., проф. В.І. Павлов, д.е.н., проф. І.І. Пилипенко та ін.]: Навч. посібник. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 350 с.
4. Коваленко М.А. Ринок нерухомості: фінансові аспекти: Навч. посіб. / Коваленко М.А., Радванська Л.М. – Херсон: ОЛДІ-плюс, 2002. – 160 с.
5. Ковтун Н.В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія та практика: Монографія / Ковтун Н.В. – Київ: ІМЕКС. – 2005. – 418 с.
6. Ковтун Н.В., Воробей Л.С. Методичні основи статистичного дослідження ринку нерухомості в Україні / Н.В. Ковтун, Л.С. Воробей // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2003. – Випуск 184. – Том III. – С. 607–612.
7. Статистика: [підруч.] / [за ред. Герасименко С.С., Головача А.В., Єріної А.М.]. – К.: КНЕУ, 1998. – 468.
8. Статистика ринків: Підруч. для вищ. навч. закл. / [ДАСОА Держкомстату України; наук. ред. Н.О. Парфенцевої.]. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2007. – 863 с.
9. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Фридман Дж., Ордуэй Н.; [Пер. с англ.] – М.: Дело Лтд, 1997. – 462 с.
10. Недвижимость Украины. Юридические услуги – Нормативная база [Електроний ресурс] – Режим доступу: [www.neruhomosti.net.ua](http://www.neruhomosti.net.ua) – Назва з титул. екрану.

Г.С. БУРЯК,  
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Корупція в економічних системах промислово розвинених країн як причина світової фінансової кризи

*У статті розглядається корупція в промислово розвинених країнах та досліджується зв'язок корупції та інституту лобізму. Особливу увагу приділено розгляду місця корупції серед причин світової фінансової кризи. Розглядаються принципові засади політики попередження причин фінансової кризи у майбутньому.*

*В статье рассматривается коррупция в промышленно развитых странах и исследуется связь коррупции и института лоббизма. Особое внимание уделяется анализу места коррупции среди причин мирового финансового кризиса. Рассматриваются основы политики предупреждения причин финансового кризиса в будущем.*

*The article deals with corruption in developed countries and examination of correlation between corruption and lobbying. The role of corruption among the world financial*

*crisis causes is stressed. The principles of the financial crisis causes prevention policy is examined.*

**Постановка проблеми.** Внаслідок глобалізаційних та інтеграційних процесів у світі національні економіки країн стають усе більш відкритими. Дані процеси сприяли швидкому підвищенню ефективності корпоративного управління, ефективному розподілу ресурсів на світових ринках, прискоренню руху інформації тощо. Сучасний характер міжнародних відносин сприяв більшій прозорості системи господарювання, що, в свою чергу, вивело проблематику корупції та вразливості економіки та суспільства до неї на передній план. Розбіжність інтересів урядовців та економічних посередників, неякісне урядове управління та недотримання прав власності і великий економічний розрив між верствами населення призводять до корупції. Антикорупційні стратегії у країнах з

розвиненими політичними та економічними системами, які не враховують розбіжність інтересів урядовців і економічних посередників, привели до зміни трансформації корупції в цих країнах. Для реалізації своїх потреб економічні посередники звертаються до інструментів лобізму там, де протидія корупції була успішно реалізована.

У минулому корупція була питанням національного плану та за сучасних умов вийшла за межі кордонів окремих держав і об'єктивно стає глобальною економічною проблемою. В умовах взаємозалежності суб'єктів міжнародних економічних відносин корупція є однією з причин глобальної фінансової кризи.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження розвитку світової економіки та вплив глобалізації на систему сучасних міжнародних відносин було розглянуто у монографії А. Філіпенко [3]. Місце корупції у світовій фінансовій кризі першим розглянув Д. Кауфманн у статті «Корупція і глобальна фінансова криза» [4]. Р. Рейх у своїй монографії «Суперкапіталізм» розглядає роль лобістів в економічній політиці розвинених країн і порівнює їх з хабарниками [6]. Д. Перкінс у дослідженні [2] показує роль американського лобі у поширенні транснаціональної корупції.

**Мета роботи** – проаналізувати основні тенденції розвитку корупції в умовах глобалізації та проблеми, що корупція спричинює в економічній системі. Розглянути трансформацію корупції у нові форми та виявити місце корупції серед причин світової фінансової кризи. Визначити можливість протидії глобальній корупції у майбутньому.

**Виклад основного матеріалу.** На поточному етапі стає зрозумілим, що корупція не є явищем, унікальним для країн, що розвиваються. У той час як Колумбія та Ліберія домоглися значних успіхів в останні роки шляхом реформування політичної та економічної системи, в інших країнах, наприклад Зімбабве, стан із протидією корупції поганий [7]. Хабарництво залишається широко поширеним у країнах з перехідною економікою, за різними оцінками, його обсяг становить близько \$1 трлн. в усьому світі кожного року [7]. Комісії по боротьбі з корупцією, ревізія законодавства та інформаційно-просвітницькі кампанії мали обмежений успіх. Зосередження на дрібних або адміністративних порушеннях було помилковим за рахунок високого рівня політичної корупції. Один пропущений у рамках протидії корупції в останні роки аспект політичної корупції є «захоплення держави» або просто «захоплення». В цьому випадку потужні компанії (або особи) перетягують політичне управління і правові інститути в країні на свою сторону. Це, як правило, робиться на за рахунок хабарництва на високому рівні або лобіювання. Для суспільства вартість підкупу чиновників для отримання дозволу на експлуатацію малих підприємств зовсім мізерна, якщо порівнювати її з галузями телекомунікацій. Конгломерати корумпують політиків і змушують їх формувати правила гри таким чином, щоб надавати їм монополію права. Або можемо розглянути ситуацію з інвестиційними банками, що вплива-

ють на систему регулювання і нагляду їх власної діяльності. Необхідними передумовами для розвитку корупції та захоплення держави є відсутність інституційного забезпечення внутрішньої політики, стабільної політичної системи та перешкоди процесу в економічних відносинах. Усі ці фактори притаманні країнам у період трансформації.

У прозорій системі економічних відносин зі стабільною політичною системою та правовою базою значно менше можливостей для розповсюдження корупції. Проте у промислово розвинених країнах корупція як зловживання владою та повноваженнями не зникає. Вона просто змінюється і стає більш складною. Тепер передачі портфельів з хабарами приймають складнішу форму. Існують значно делікатніші форми контролю та «юридичної корупції»: очікування майбутніх доходів на новій роботі у лобістській компанії для чиновника є достатнім стимулом діяти в інтересах певних осіб. У багатьох країнах це може бути законним, навіть якщо вважається неетичним. У промислово розвинених країнах найчастіше вплив здійснюється з боку потужних приватних компаній, які, в свою чергу, впливають на правила, політику і законодавство країни.

Таким чином, на заміну хабарництву прийшов інший інститут реалізації приватних інтересів – лобізм.

Економісти та соціологи в усьому світі активно зосереджуються на питанні лобіювання. Адже якщо хабарництво зазначай стосується країн, що розвиваються, де сила закону не має такого значення, як у розвинених країнах, то лобіювання – більш цивілізований метод досягнення цілей і може приносити значну економічну вигоду всім учасникам.

Дрібні порушники сплачують хабарі, але більш складні та далекоглядні лобісти забезпечують собі значно надійніший та кращий результат через фінансування урядовців.

У сучасному демократичному суспільстві існує безліч різних добровільних об'єднань людей (груп інтересів), які прагнуть довести свої вимоги до владних структур. Одні з них використовують економічні важелі, інші діють менш помітно – в коридорах влади. Найбільш поширеною формою впливу цих організованих (груп інтересів) на органи влади є лобіювання.

У розвинених країнах лобісти представляють собою штат висококваліфікованих фахівців, здатних зібрати необхідну інформацію і схилити органи влади до прийняття рішення на користь тієї групи, інтереси якої вони представляють. Часто лобісти виконують роль посередників у різного роду угоди між групами інтересів та політичними діячами, в тому числі законодавцями та членами уряду, тим самим надаючи суттєвий вплив на формування політичного курсу країни. Таким чином, лобізм посідає важливе місце в механізмі демократії.

Окремим видом лобізму є практика відстоювання інтересів у парламенті неурядовими об'єднаннями та фінансово-промисловими групами. Здебільшого асоціюється з корупцією у владі або є м'якшою назвою корупції. Депутати, що представляють інтереси цих груп, називаються лобістами, а їх групи – лобі. Вони беруть участь у просуванні потрібних законопроектів.

У більш широкому розумінні лобізм – діяльність зацікавлених осіб, що сприяє прийняттю органами влади тих чи інших рішень з використанням неформальних комунікацій в органах влади.

Під лобізмом мається на увазі сприяння прийняттю органами влади тих чи інших рішень, не пов'язане з підкупом держслужбовців. При цьому мова, як правило, йде про захист інтересів не якоїсь окремої компанії, а цілої галузі. І легалізація цієї діяльності дозволяє зробити прозорими взаємини влади і бізнесу, щоб виборці бачили, чиї інтереси відстоює той чи інший політик. Батьківщиною лобізму прийнято вважати США (де був прийнятий в 1946 році спеціальний закон про лобізм); нині існує у багатьох демократичних країнах. Нерідко лобісти мають свої контори при законодавчих органах.

Лобізм має виражені форми, найбільш традиційними є такі:

- мобілізація громадської думки (використання масових акцій, організація масових звернень до влади і кампаній у ЗМІ, а також судових процесів);

- використання виборчих кампаній (особиста участь у виборах або висунання «своїх» кандидатів, фінансування виборчих кампаній);

- використання формальних контактів (розробка проєктів нормативно-правових актів та організація їх обговорень, консультування представників влади та експертиза прийнятих рішень, надання інформації, участь у роботі органів державної влади);

- використання неформальних контактів (організація та проведення конференцій, круглих столів, використання особистих зв'язків, організація неформальних зустрічей).

Проте попри існуючу класифікацію та окреслені форми навіть у відкритому суспільстві, такому як США, так і не було визначено чіткої різниці між наданням матеріального хабара – нехай це буде валіза з доларами та фінансуванням виборчої кампанії. Водночас одноставно заявляється про ефективність системи лобіювання. Хабарники обходять закони, тоді як лобісти намагаються їх змінити.

Те, що лобіст не порушує закон, ставить його у більш захищену позицію по відношенню до хабарника. У цьому і лежить основна проблема для країн із розвинутою економічною системою.

Платник хабара може бути сильним, багатим, впливовим та успішним. Але водночас він залишається вразливим. Він відкривається перед чиновниками, яким надається хабар. Обіцянки, домовленості, угоди, що виникають на ниві корупційних відносин, не мають ніякої сили, адже неможливо юридично затвердити угоди, що знаходяться за межею правового поля.

Лобісти уникають таких ризиків. Їхня мета – зробити урядовця залежним від фінансування та підтримки виборчих кампаній. Хабар має лише одноразову дію, з кожною новою операцією доводиться стимулювати урядовця знов і знов. А спонукання до зміни законодавства – це інструмент, який приносить вигоду у довгостроковій перспективі і здатен вилитися у щедрі дивіденди.

Томас Соуел у роботі «Знання і рішення» захищає інститут лобізму [8]. Він розглядає лобістів як осіб, глибоко обізнаних у технічних питаннях до подробиць, тому краще інформованих, ніж загальна маса людей. Лобісти стають впливовою силою, адже реформування у демократичній системі потребує або громадської згоди, або потужних лобістських заходів. Сила лобізму значно потужніша за хабарництво, адже існує можливість змінювати законодавство навіть без публічної згоди та схвалення. Проте з прийняттям змін до законодавства кожен потрапляє у сферу дії даного акту.

Колишній міністр праці США – Роберт Рейх, нині професор Каліфорнійського університету Берклі, на запитання Forbes про відмінність між сплатою хабара на митниці з метою ввозу заборонених речовин та між стимулюванням сенатора США до скасування обмежень на ввіз речовини на законодавчому рівні відповів: «Відверто, я не бачу різниці. Хабар – це хабар. Ті, кого вповноважили діяти в суспільних інтересах, не можуть використовувати свою посаду з метою власної наживи» [6].

Хабарництво легше регулювати, адже воно визнано злочином. Ставлення до лобізму вельми неоднозначне, адже зміна правил – це складова частина демократичного суспільства. Ставлення до лобістів здебільшого залежить від того, чиї інтереси представляє група. Класичним прикладом є персонаж книги Крістофера Баклі «Тут палять» – лобіста, який представляє інтереси тютюнових компаній. Розповідається про безліч проблем та перепон, що виникають у процесі просування тютюну на ринок [1]. Та книга не була настільки цікавою, якби він просував на ринок плюшевих ведмедиків, адже просування дитячих іграшок не чинить шкоди нічому здоров'ю. Навпроти, стимулювання урядовців на прийняття законів, які є сприятливими для тютюнового бізнесу, є надзвичайно неетичним. Проте дані дії відбуваються в межах діючого законодавства.

Сходження президента США Барака Обами на політичний олімп також відбувалося за підтримки лобістських груп, які забезпечували його фінансами. Проте він радикально змінив свою позицію, і на виборах 2008 року відмовився від їхньої підтримки. Звісно, його продовжували підтримувати групи, що діють на державному рівні. А гроші на кампанію він отримував від лобістів окремих компаній, торгових груп, які формально не вважаються лобістами.

Це має катастрофічні наслідки. Розглянемо різні форми корупції, що лежать в основі нинішньої глобальної фінансової кризи, що розпочалася в США.

Є декілька причин фінансової кризи. Але зосередимося на елементі «захоплення» у системних збоях нагляду, регулювання та розкритті інформації у фінансовій сфері. По-перше, методи Фредді Мас (NYSE: FRE) і «Фенні Мей» (NYSE: FNM), які витратили мільйони доларів на лобіювання деяких впливових членів конгресу в обмін на послаблення вимог до резервів для цих іпотечних гіганти.

По-друге, згадаємо як лондонському відділу AIG's (NYSE: AIG), що займалося «малими» деривативами, вдалося при-

ховати свої рахунки за допомогою послабленого нормативної наглядю, а також брати на себе надмірні ризики, які надзвичайно швидко потягнули вниз всю AIG імперію з її 100 000 працівниками у 130 країнах і прискорили глобальну фінансову кризу [4].

Далі, у квітні 2004 року в ході засідання Комісії з цінних паперів і бірж США представники найбільшого інвестиційного банку переконали SEC дозволити їм взяти на себе набагато більші суми заборгованості.

Справжнім шахрайством виявилася гігантська фінансова піраміда Бернарда Мадофа.

Мадоф найняв співробітників без досвіду, щоб вони не ставили зайвих питань і не розуміли всієї схеми, в рамках якої він робив вигляд, що веде активну інвестиційну діяльність від імені вкладників. Структури Мадофа здійснювали масштабні банківські перекази у міжнародних банках, щоб показати активне переміщення капіталу. При цьому він переведив значні кошти на рахунки бізнесу, де працювали його брат і сини, щоб ті здійснювали операції на фондовому ринку, які просували його ім'я на Уолл-стріт. На думку прокурорів, Мадоф перевів на користь цього бізнесу близько \$250 млн. з 2002 по 2008 рік. Крім того, він активно використовував отримані від вкладників кошти на придбання в свою власність і для своїх близьких об'єктів нерухомості. Нарешті, обіцяючи більшості клієнтів дохід у межах однозначних відсотків, він сплачував до 46% окремим привілейованим клієнтам, щоб залучити ще більше великих вкладників. Таким чином, загальний список злочинів налічує близько 11 пунктів: від незаконних операцій з цінними паперами та відмивання грошей до лжесвідчення [5].

При тому що Комісія з цінних паперів і бірж США знала минуле Мадофа, який працював у комісії і мав численні порушення у роботі. Проте це не допомогло комісії вчасно розкрити фінансову піраміду.

Таким чином, ми повинні розглядати як корупцію і такі дії, які можуть бути формально законними, але де правила гри були порушені.

Сьогодні «Трансперенсі Інтернешнл» у своєму Індексі сприйняття корупції поставили США на 18-те місце з 180 країн [7]. Корупція, лобювання інтересів стали однією з важливих причин сьогоденної кризи.

Нова американська адміністрація заявила про свій намір вирішувати проблеми забезпечення прозорості та підзвіт-

ності. Проте проблема потребує комплексного підходу. Просте створення наглядової установи не буде достатнім; необхідне загальносистемне реформування. Наріжним каменем у державному плані має стати прозорість реформування. Положення про забезпечення ефективної підтримки, а також вдосконалення аудиту, бухгалтерського обліку та стандарти оцінки ризиків має превалювати над обмежувальним регулюванням, що блокує інновації та зростання.

### Висновки

Щоб відновити довіру громадян, підприємців і банкірів, необхідно відновити довіру до фінансової системи. Прозорість є ключовим фактором у цьому. Реформи, спрямовані на боротьбу із зловживаннями службовими обов'язками, антикорупційна стратегія, заходи з активізації економічного зростання, всі вони мають насамперед консолідувати демократичні принципи, верховенство права та інституційні реформи. Це вимагає довгострокового підходу, політичної відданості та створення механізму впровадження і сприяння превентивним заходам, які є достатньо незалежними від незаконного втручання і перешкод, зумовлених боротьбою за політичну владу. Прозорості державних установ має бути приділена особлива увага. Вкрай важливим є залучення всіх верств суспільства до попередження корупції. Це не має бути виключно прерогативою правоохоронних і каральних органів, а скоріше питанням загальнонаціональної важливості.

### Література

1. Бабли Кристофер – Здесь курят – Иностранка, 2007 г.
2. Перкинс Д. Тайная история американской империи: Экономические убийцы и правда о глобальной коррупции. – Альпина Бизнес Букс, 2008.
3. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія : підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / А.С. Філіпенко . – К.: Либідь, 2008.
4. Daniel Kaufmann: Corruption and the Global Financial Crisis – Forbes, January 27, 2009.
5. Noblet Kevin: Madoff's Influence at the SEC – Wall Street Journal, September 9, 2009.
6. Reich Robert B. – «Supercapitalism» ( Alfred A. Knopf, 2007).
7. Global Corruption Report 2009 – Transparency International, 2009.
8. Sowell Thomas. Knowledge And Decisions (Basic Books, 1996).

# Сучасні опціони на акції та фондові індекси як найбільш динамічні інструменти ринку деривативів

*У статті досліджується сучасна міжнародна практика розвитку опціонів на ринку похідних фінансових інструментів у контексті сучасних особливостей функціонування українського фондового ринку.*

*В статье исследуется современная международная практика развития опционов на рынке производных финансовых инструментов в контексте современных особенностей функционирования украинского фондового рынка.*

*This article investigates the modern international practice of development the options on the market of derivative financial instruments in the context of modern specialties' of Ukrainian stock market.*

**Постановка проблеми.** Однією з найважливіших тенденцій сучасного ринку деривативів є підвищення ролі опціонів, в основі яких лежать фінансові активи. Опціони на акції та фондові індекси стали одними із найбільш успішних інструментів на ринку деривативів. Основною особливістю застосування опціонів на індекси у фінансово-кредитній сфері є їхнє використання з метою хеджування ризиків портфеля цінних паперів фінансових установ, оскільки прибутковість багатьох компаній напряму залежить від рівня ділової активності у країні.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми** свідчить, що комплекс наукових проблем, пов'язаних із формування та розвитком ринку деривативів, активно досліджується у працях як вітчизняних [1, 2], так зарубіжних науковців [3–10]. У роботах цих авторів розкриваються сутність та значення різних інструментів ринку деривативів, підходи до їх класифікації, переваги та недоліки їх використання суб'єктами підприємницької діяльності, а також особливості процесу застосування опціонів на акції і фондові індекси у фінансово-кредитній сфері. Оскільки для України опціони на акції і фондові індекси є порівняно новою формою організації підприємницької діяльності, актуальності набувають дослідження особливостей їх застосування на вітчизняному фінансовому ринку, що лише формується.

**Метою статті** є дослідження особливостей та досвіду використання опціонів на світових фінансових ринках, пайових продуктів опціонного ринку, які є одними з найпоширеніших видів опціонів на сучасному ринку деривативів.

**Виклад основного матеріалу.** Спектр найбільш розповсюджених продуктів опціонного ринку на пайові цінні папери, що на даний момент активно торгуються на головних фондових біржах світу, є досить значним. На фондових

ринках розвинутих країн світу було запроваджено велику кількість опціонів на пайові цінні папери, які можуть використовуватися як з метою хеджування, так і з метою спекуляції. Американські опціони на індекси, які сьогодні користуються найбільшим попитом, були запроваджені у 1982–1987 роках, а у кінці 90-х років ринки опціонів на фондові індекси були розвинуті уже в більшості розвинутих країн Європи, а також в Японії, Австралії, Гонконгу, Кореї, Сінгапурі, Тайвані. Найбільш вагомими факторами, які забезпечили широке використання міжнародних індексних опціонів фінансовими установами з метою інвестицій, були переваги зниження витрат трейдингу, депозитарного обслуговування, операційних витрат по торгівлі акціями, що характеризували дані деривативи.

Фінансовий інструмент називається інструментом «європейського типу», похідним від декількох базисних активів, якщо існує функція  $F(z)$ , така що у визначений майбутній момент часу  $T$  вартість фінансового інструменту дорівнює  $F(S_T)$ , де  $S_T$  – вартість базисних активів в момент часу  $T$ . В такому випадку функція  $F(z)$  називається платіжною функцією похідного фінансового інструменту. Так, для європейських опціонів «кол» і «пут» платіжні функції мають вигляд:

$$F_c(z) = \max \{z - X, 0\}, F_p(z) = \{X - z, 0\} \quad (1)$$

відповідно де  $X$  – ціна виконання опціонів.

Якщо припустити, що базисні активи мають постійну дивідендну дохідність  $q$ , а їх вартість визначається такою системою:

$$S_t = s; \quad (2)$$

$S_T = Su$  з імовірністю  $\pi$  або

$S_T = Sd$  з імовірністю  $1 - \pi$ ,

де  $u > 0, 0 < d < 1$ .

Іншими словами, у початковий момент часу вартість базисних активів є відомою і дорівнює  $S$ , а на момент  $T$  вона може піднятися до  $Su$  з імовірністю  $\pi$  або впасти до  $Sd$  з імовірністю  $1 - \pi$ .

За умови відсутності прибуткових арбітражних можливостей на ринку «спот» базисних активів має виконуватися рівність:

$$d < (1 + r)/(1 + q)^{T-t} < u, \quad (3)$$

де  $r$  – безризикова відсоткова ставка на строк  $T - t$  років.

Тепер розглянемо інструмент європейського типу, що є похідним від даних базисних активів, платіжна функція якого  $F(z)$ .

У початковий момент часу  $t$  сформуємо інвестиційний портфель, що складається з купівлі базисних активів і короткого продажу  $x$  похідних фінансових інструментів на ці активи. Початкові витрати на даний портфель складатимуть:

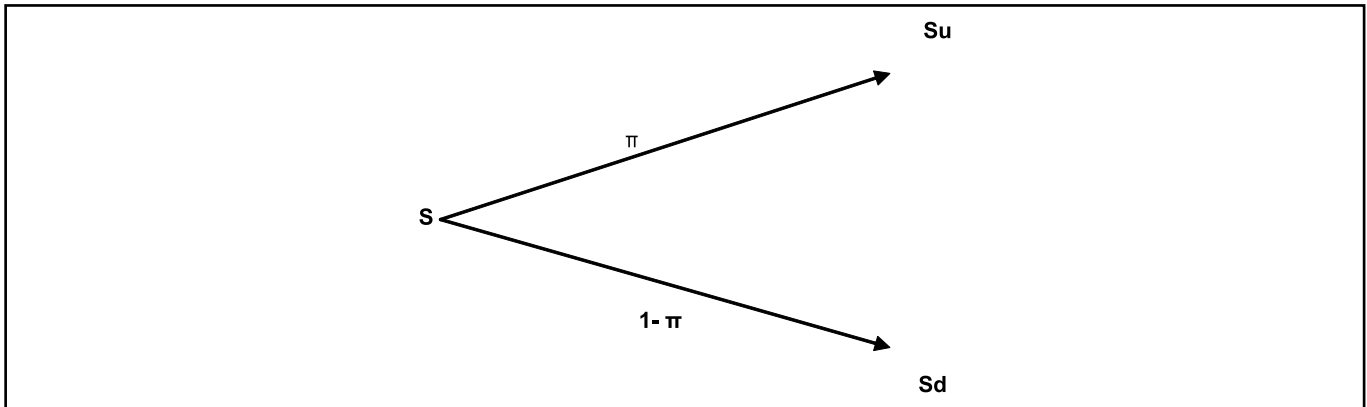


Рисунок 1. Вартість базисних активів

$$S - x\Pi, \tag{4}$$

де  $\Pi$  – початкова вартість одного похідного інструменту.

Дохід інвестора на момент  $T$  визначається системою:

$$\begin{aligned} & Su(1 + q)^{T-t} - xF(Su) \text{ з імовірністю } \pi \text{ і} \\ & Sd(1 + q)^{T-t} - xF(Sd) \text{ з імовірністю } 1 - \pi. \end{aligned}$$

Якщо число  $x$  підібрати так, щоб виконувалась рівність:

$$Su(1 + q)^{T-t} - xF(Su) = Sd(1 + q)^{T-t} - xF(Sd), \tag{5}$$

тоді, що б не сталося на ринку, дохід інвестора буде один і той самий, тобто стратегія буде безризиковою. Оскільки за умовами прибуткові арбітражні можливості відсутні, то дохідність інвестиційного портфелю має співпадати із безризиковою відсотковою ставкою, тобто:

$$(S - x\Pi) \cdot (1 + r)^{T-t} = Su(1 + q)^{T-t} - xF(Su), \tag{6}$$

де  $x$  визначається співвідношенням (4).

Виразивши  $x$  з рівності (4) і підставивши його у співвідношення (5), отримаємо:

$$\Pi = \frac{1}{(1 + r)^{T-t}} \{ \pi^* F(Su) + (1 - \pi^*) F(Sd) \}, \tag{7}$$

де

$$\pi^* = \frac{((1 + r)/(1 + q))^{T-t} - d}{u - d}. \tag{8}$$

з нерівності (4) випливає, що  $0 < \pi^* < 1$ . Крім того, виконується рівність

$$Su(1 + q)^{T-t} \cdot \pi^* + Sd(1 + q)^{T-t}(1 - \pi^*) = S(1 + r)^{T-t}.$$

Це означає, що очікувана дохідність інвестиції у базисні ризикові активи співпадає із безризиковою відсотковою ставкою, якщо у вихідній одноетапній біноміальній моделі ймовірність підйому ціни активів дорівнює  $\pi^*$ . Відповідно,  $\pi^*$  можна інтерпретувати як імовірність підйому ціни базисних активів у «світі, що є нейтральним до ризику», тобто за умови, що інвестори не вимагають премії за ризик, коли вкладають в ризикові активи, очікувана дохідність яких не відрізняється від гарантованої (безризикової) норми дохідності. В цьому випадку рівність (7) можна змінити таким чином:

$$\Pi = \frac{F(S_T)}{(1 + r)^{T-t}}, \tag{9}$$

де  $F(S_T)$  – очікувана кінцева вартість похідного фінансового інструменту «європейського типу» у світі, що є нейтральним до ризику.

Біноміальна модель для оцінки вартості похідних фінансових інструментів припускає, що базисні активи мають постійну дивідендну дохідність, що дорівнює  $q$ , а їх вартість на часовому проміжку  $[t_0, T]$  визначається геометричним броунівським рухом із наступними параметрами:

$$\begin{aligned} dS_T &= (aS_T)d_T + (\sigma S_T)dw_T, \\ S_T &= S, \end{aligned}$$

де  $a$  – коефіцієнт зміщення;

$\sigma$  – волатильність;

$w_T = w(w, \tau)$  – вінерівський випадковий процес.

Часовий проміжок  $[t, T]$  можна розбити на  $n$  рівних частин точками

$$t, t + h_n, \dots, t + kh_n, \dots, t + nh_n = T, h_n = (T - t)/n,$$

і побудувати  $n$ -етапну біноміальну модель із наступними параметрами:

$u_n = e^{\sigma \cdot SQR(hn)}$ ,  $d_n = e^{-\sigma \cdot SQR(hn)}$  (тут і надалі в рамках даної роботи  $SQR$  слід розуміти як знак математичного кореню, при цьому величина під коренем зазначається в дужках),

$$\pi n = (e^{ah_n} - d_n) / (u_n - d_n).$$

Біноміальна модель зображена на рис. 2. Можна довести, що із збільшенням кількості етапів у біноміальній моделі випадковий процес, що визначається даною моделлю, буде на часовому проміжку  $[t, T]$  наближатися до геометричного броунівського руху. [11, р. 82]

Розглянемо тепер фінансовий інструмент європейського типу, що є похідним від даних базисних активів, вартість якого в момент часу  $T$  визначається платіжною функцією  $F(z)$ . Позначимо через  $\Pi_k(i)$ ,  $k = 0, 1, 2, \dots, n$ ;  $i = 0, 1, 2, \dots, k$ , вартість похідного фінансового інструменту в момент часу  $t + kh_n$  за умови, що до цього моменту ціна базисних активів зростала  $i$  разів. Тоді  $\Pi_0(0)$  – це вартість похідного інструменту в момент  $t$ , а

$$\Pi_k(i) = F(Su_n^i d_n^{n-i}), i = 0, 1, 2, \dots, n.$$

Якщо в момент  $t + kh_n$  ціна базисних активів зростала  $i$  разів, то в цей момент вона буде дорівнювати  $Su_n^i d_n^{k-i}$ , а вартість похідного фінансового інструменту –  $\Pi_k(i)$ . На момент  $t + (k + 1)h_n$  ціна базисних активів може піднятися до  $Su_n^{i+1} d_n^{k-i} = (Su_n^i d_n^{k-i})u_n$  з імовірністю  $\pi_n$  або знизитися до  $Su_n^i d_n^{k+1-i} = (Su_n^i d_n^{k-i})d_n$  із імовірністю  $1 - \pi_n$ , а вартість похідного фінансового інструменту може набути лише двох

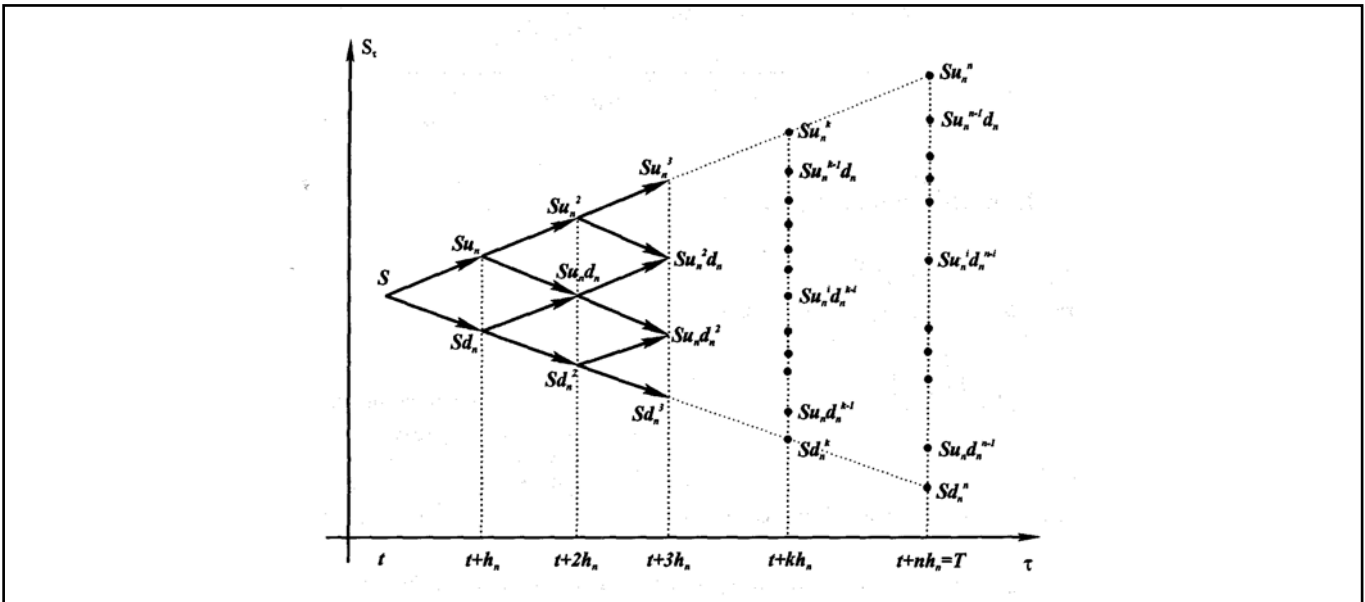


Рисунок 2. Біноміальна n-етапна модель

значень:  $\Pi_{k+1}(i+1)$  або  $\Pi_{k+1}(i)$ . Це означає, що діють умови найпростішої моделі, розглянутої вище.

Із співвідношення (4) випливає, що

$$\Pi_k(i) = \frac{1}{(1+r)^{h_n}} \{ \pi_n^* \cdot \Pi_{k+1}(i+1) + [1 - \pi_n^*] \Pi_{k+1}(i) \}, \quad (10)$$

де  $k = 0, 1, 2, \dots, n-1; i = 0, 1, 2, \dots, k$ ;

$$\pi_n^* = \frac{[(1+r)/(1+q)]^{h_n} - d_n}{u_n - d_n}$$

де

$$\pi_n^* = \frac{[(1+r)/(1+q)]^{h_n} - d_n}{u_n - d_n} \quad (11)$$

Необхідно додати, що  $\pi_n^*$  є імовірністю одного підйому ціни базисних активів у світі, що є нейтральним до ризику.

Оскільки значення  $\Pi_n(i)$  є відомими при всіх  $i = 0, 1, 2, \dots, n$ , рівність (9) дозволяє послідовно знайти:

$$\Pi_{n-1}(i), i = 0, 1, 2, \dots, n-1; \Pi_{n-2}(i), i = 0, 1, 2, \dots, n-2; \dots; \Pi_0 = \Pi,$$

тобто у підсумку знайти початкову вартість похідного фінансового інструменту.

Крім того, за допомогою рівності (9) можна показати, що

$$\Pi = \frac{F(S_T)}{(1+r)^{T-t}}, \quad (12)$$

де  $F(S_T)$  – очікувана кінцева вартість похідного фінансового інструменту в світі, що є нейтральним до ризику.

Для прикладу розглянемо 3-місячний європейський опціон «пут» на акцію із постійною дивідендною доходністю  $q = 8\%$  із ціною виконання \$51, при цьому ціна акції складає \$52, безризикова відсоткова ставка 12%, а волатильність оцінюється на рівні 30%.

У даному випадку матимемо:

$$X = 51 \text{ дол.}; S = 52 \text{ дол.}; T - t = 3/12; r = 0,12; q = 0,08; \sigma = 0,3.$$

Для оцінки вартості опціону необхідно побудувати трьохетапну біноміальну модель (рис. 3) із такими параметрами:

$$u_3 = e^{\sigma \cdot \text{SQR}(h_3)} = e^{0,3 \cdot \text{SQR}(1/12)} = 1,090; d_3 = e^{-\sigma \cdot \text{SQR}(h_3)} = e^{-0,3 \cdot \text{SQR}(1/12)} = 0,917.$$

Необхідно визначити значення вартості європейського опціону «пут» через три місяці:

$$\Pi_3(3) = \max\{51 - 67,342; 0\} = 0;$$

$$\Pi_3(2) = \max\{51 - 56,680; 0\} = 0;$$

$$\Pi_3(1) = \max\{51 - 47,706; 0\} = 3,294;$$

$$\Pi_3(0) = \max\{51 - 40,154; 0\} = 10,846.$$

Для того щоб обрахувати вартість опціону через два місяці, обчислимо імовірність одного зростання ціни акції у світі, що є нейтральним до ризику:

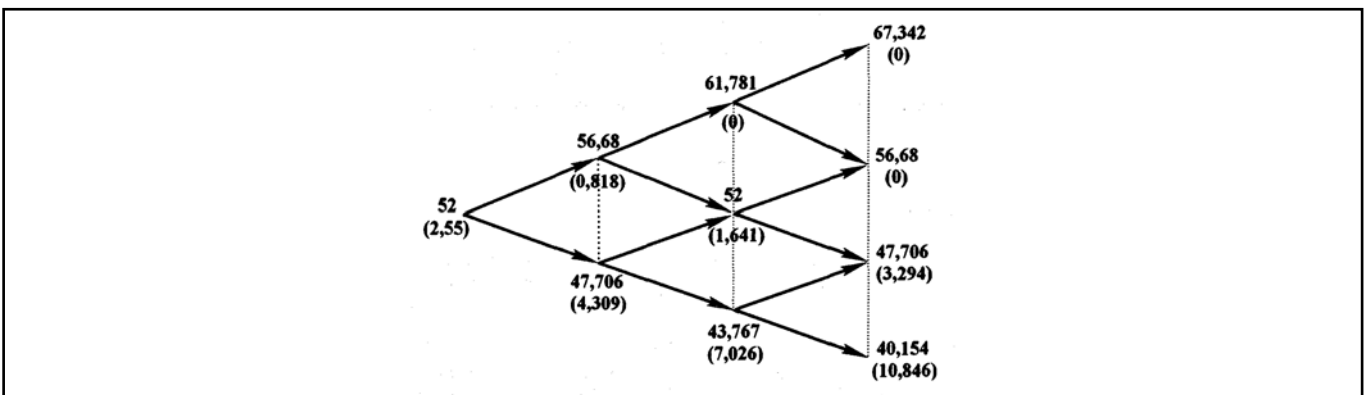


Рисунок 3. Трьохетапна біноміальна модель

$$\pi_3^* = \frac{((1 + 0,12)/(1 + 0,08))^{1/12} - 0,917}{1,090 - 0,917} = 0,497.$$

Тепер скористуємося формулою (9) і отримаємо

$$\Pi_2(2) = [1/(1,12)^{1/12}] \cdot [0,497 \cdot 0 + (1 - 0,497) \cdot 0] = 0;$$

$$\Pi_2(1) = [1/(1,12)^{1/12}] \cdot [0,497 \cdot 0 + (1 - 0,497) \cdot 3,294] = 1,641;$$

$$\Pi_2(0) = [1/(1,12)^{1/12}] \cdot [0,497 \cdot 3,294 + (1 - 0,497) \cdot 10,846] = 7,026.$$

Аналогічно можна знайти, що

$$\Pi_1(1) = [1/(1,12)^{1/12}] \cdot [0,497 \cdot 0 + (1 - 0,497) \cdot 1,641] = 0,818;$$

$$\Pi_1(0) = [1/(1,12)^{1/12}] \cdot [0,497 \cdot 1,641 + (1 - 0,497) \cdot 7,026] = 4,309.$$

А отже,

$$\Pi = \Pi_0(0) = [1/(1,12)^{1/12}] \cdot [0,497 \cdot 0,818 + (1 - 0,497) \cdot 4,309] = 2,55 \text{ дол.}$$

Вартість даного опціону можна знайти за допомогою формули (12):

$$\Pi = [1/(1,12)^{1/4}] \cdot [0 \cdot (0,497)^3 + 0 \cdot 3 \cdot (0,497)^2 \cdot (1 - 0,497) + 3,294 \cdot 3 \cdot (0,497) \cdot (1 - 0,497)^2 + 10,846 \cdot (1 - 0,497)^3] = 2,55 \text{ дол.}$$

Біноміальну модель, що зображена на рис. 3, можна використовувати і для оцінки вартості американських опціонів на активи із постійною дивідендною доходністю, ціна яких визначається умовами (9) і (12).

Так, позначимо вартість американського опціону «кол» в момент  $t + kh_n$  через  $C_k(i)$ ,  $k = 0, 1, 2, \dots, n$ ,  $i = 0, 1, 2, \dots, k$ , за умови що опціон не було виконано до цього моменту, а ціна базисних активів зростала і разів. Тоді,

$$C_n(i) = \max\{Su_n^i d_n^{n-i} - X; 0\}, i = 0, 1, 2, \dots, n.$$

Припустимо, що до моменту  $t + kh_n$ ,  $k = 0, 1, 2, \dots, n - 1$ , ціна базисних активів зростала і разів, а американський опціон «кол» до цього моменту не було виконано. Якщо в цей момент опціон буде виконано, то інвестор отримає дохід у розмірі  $Su_n^i d_n^{k-i} - X$ . Якщо ж в момент  $t + kh_n$  опціон виконуватись не буде, то його вартість  $C_k(i)$  може бути оцінена на основі найпростішої моделі, що зображена на рис. 4.

Тоді

$$C_k(i) = [1/(1 + r)^{h_n}] \{ \pi_n^* C_{k+1}(i + 1) + [1 - \pi_n^*] C_{k+1}(i) \},$$

де

$$\pi_n^* = \frac{((1 + r)/(1 + q))^{h_n} - d_n}{u_n - d_n}.$$

Вочевидь, інвестор буде або не буде виконувати опціон залежно від того, що більше:  $Su_n^i d_n^{k-i}$  чи  $C_k(i)$ .

Отже,

$$C_k(i) = \max\{Su_n^i d_n^{k-i} - X, [1/(1 + r)^{h_n}] \{ \pi_n^* C_{k+1}(i + 1) + [1 - \pi_n^*] C_{k+1}(i) \}\},$$

$$k = 0, 1, 2, \dots, n - 1, i = 0, 1, 2, \dots, k. \quad (13)$$

Оскільки значення  $C_n(i)$  відоме, то послідовно застосовуючи формулу (13), можна отримати оцінку вартості американського опціону «кол»  $C = C_0(0)$ . Так само можна знайти оцінку вартості й для американського опціону «пут».

На основі біноміальної моделі можна оцінювати вартість ф'ючерсних опціонів, тобто опціонів на ф'ючерсні контракти. За умовами ф'ючерсного опціону «кол» («пут») його власник в момент виконання опціону отримує довгу (коротку) позицію по базисному ф'ючерсному контракту і грошову суму в розмірі  $\Phi_T - X$  ( $X - \Phi_T$ ), де  $\Phi_T$  – ф'ючерсна ціна активів, що лежать в основі ф'ючерсного контракту, а  $X$  – ціна на виконання опціону. Оскільки вартість тієї чи іншої позиції в момент укладання ф'ючерсного контракту дорівнює нулю, вигреш власника ф'ючерсного опціону «кол» («пут») на момент його виконання становить:

$$\max\{\Phi_T - X; 0\} \{ \max\{X - \Phi_T; 0\} \}.$$

По суті ф'ючерсний опціон є звичайним опціоном на активи, які задовольняють таким умовам:

- 1) дивідендна доходність активів дорівнює безризиковій відсотковій ставці;
- 2) волатильність ціни активів співпадає з волатильністю ціни тих активів, які покладені в основу базисного ф'ючерсного контракту;
- 3) початкова ціна активів дорівнює ф'ючерсній ціні в даний момент часу  $t$ .

Це означає, що для оцінки ф'ючерсних опціонів можна використовувати біноміальну модель, зображену на рис. 5, коли  $S = \Phi$  ( $\Phi$  – ф'ючерсна ціна активів, що лежать в осно-

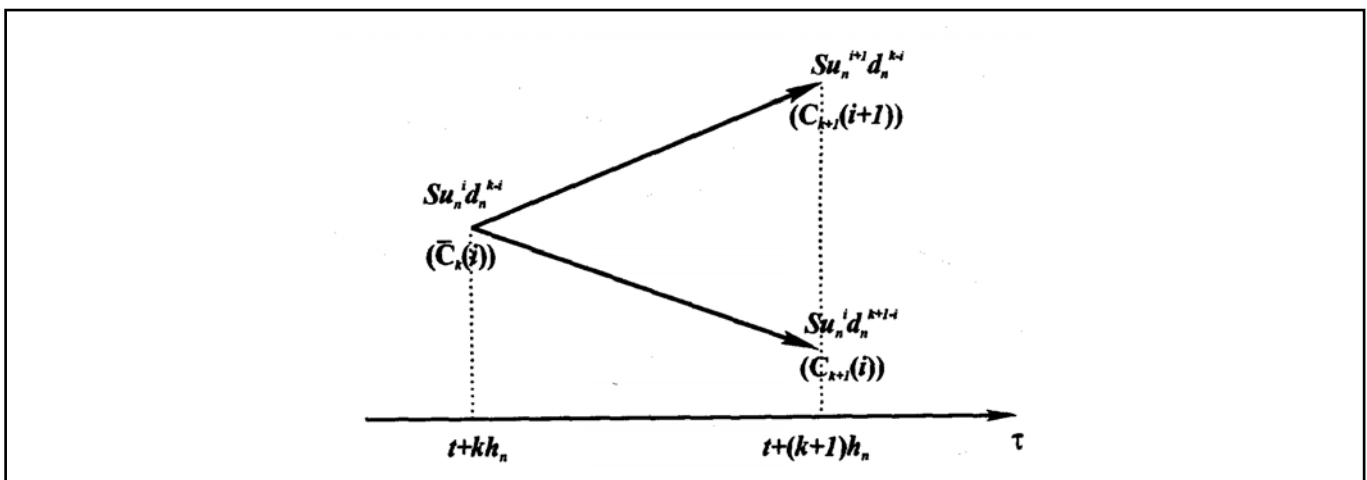


Рисунок 4. Вартість опціону

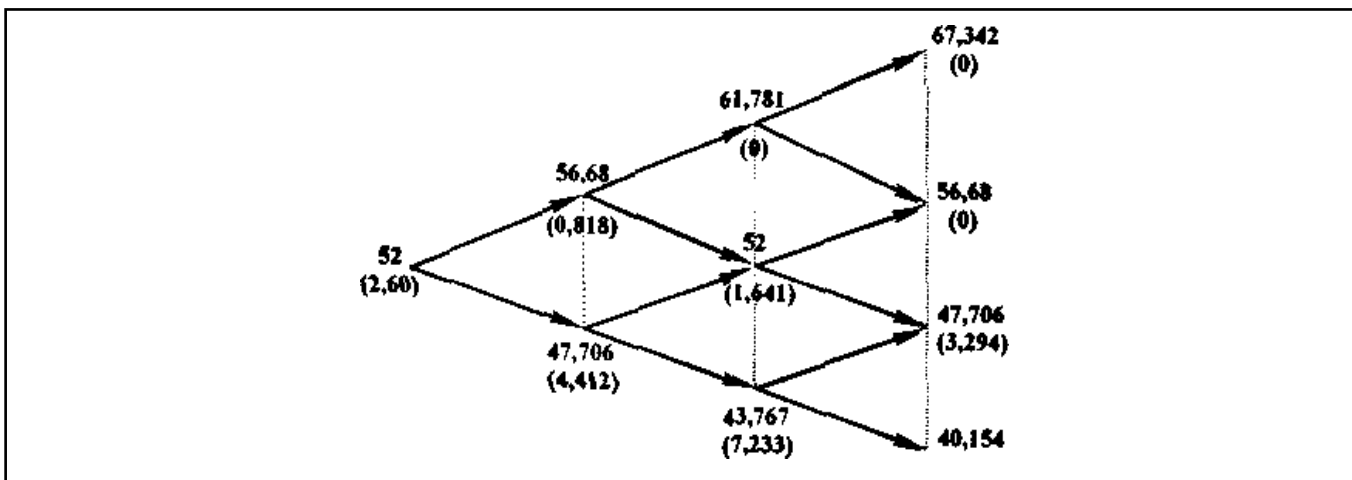


Рисунок 5. Розрахунок вартості американського опціону за біноміальною моделлю

ві базисного ф'ючерсного контракту),  $u_n = e^{\sigma \cdot SQR(hn)}$ ,  $d_n = e^{-\sigma \cdot SQR(hn)}$ , де  $\sigma$  – волатильність ціни активів, що лежать в основі базисного ф'ючерсного контракту, а імовірність одного підйому ціни в світі, що є нейтральним до ризику, визначається рівністю:

$$\pi_n^* = (1 - d_n) / (u_n - d_n). \quad (14)$$

Розглянемо європейські опціони на активи із постійною дивідендною доходністю, ціна яких визначається геометричним броунівським рухом (модель Блека – Шоулза):

$$dS_T = (aS_T)dT + (\sigma S_T)dw_T, \\ S_t = S.$$

Нехай для фінансових ринків виконуються такі вимоги:

- ринки є досконалими;
- існує безризикова відсоткова ставка, що є однаковою для всіх часових періодів і не змінюється з часом;
- відсутні прибуткові арбітражні можливості.

Часовий проміжок  $[t, T]$  ( $T$  – дата завершення строку дії опціонів) можна розбити на  $n$  рівних частин точками

$$t, t + h_n, t + 2h_n, \dots, t + nh_n = T, h_n = (T - t) / n.$$

У такому випадку можна побудувати  $n$ -етапну біноміальну модель з такими параметрами:

$$u_n = e^{\sigma \cdot SQR(hn)}, d_n = e^{-\sigma \cdot SQR(hn)}, \pi_n = (e^{ah_n} - d_n) / (u_n - d_n). \quad (15)$$

Тоді вартість європейських опціонів «кол» і «пут» можна оцінити, використовуючи співвідношення (7), яке в даному випадку матиме вигляд:

$$c_n = [1 / (1 + r)^{T-t}] \cdot \sum \max\{Su_n^i d_n^{n-i} - X, 0\} \cdot C_n^i(\pi_n^*)^i \cdot (1 - \pi_n^*)^{n-i}, \quad (16)$$

$$p_n = [1 / (1 + r)^{T-t}] \cdot \sum \max\{X - Su_n^i d_n^{n-i}, 0\} \cdot C_n^i(\pi_n^*)^i \cdot (1 - \pi_n^*)^{n-i}, \quad (17)$$

де  $\pi_n^* = [(1 + r) / (1 + q)]^{hn} - d_n / (u_n - d_n)$ .

За умови  $n \rightarrow \infty$  випадковий процес, що визначається біноміальною моделлю, наближається до геометричного броунівського руху. Якщо у формулах (16) та (17) перейти до ліміту при  $n \rightarrow \infty$ , то отримаємо формули Блека – Шоулза:

$$c = Se^{-q(T-t)}N(d_1) - Xe^{-r(T-t)}N(d_2); \\ p = Xe^{-r(T-t)}N(-d_2) - Se^{-q(T-t)}N(-d_1),$$

де  $S$  – ціна базисних активів на даний момент часу  $t$ ;  
де  $X$  – ціна виконання опціонів;

де  $T$  – дата закінчення строку дії опціонів;

де  $r$  – безризикова відсоткова ставка за умови безперервного нарахування;

де  $q$  – дивідендна доходність базисних активів за умови безперервного нарахування;

$$d_1 = (\ln(S/X) + (T-t) \cdot (r - q + (\sigma^2/2))) / (\sigma \cdot SQR(T-t)), \\ d_2 = d_1 - \sigma \cdot SQR(T-t),$$

де  $\sigma$  – волатильність базисних активів;

$$N(z) = (1 / \sqrt{2\pi}) \int_0^z e^{-x^2/2} dx = 1 - \Phi(z) \quad [12]$$

Нижче наведено часткові випадки формул Блека – Шоулза:

1. Європейські опціони «кол» та «пут» на бездивідендні акції:

$$c = S \cdot N(d_1) - Xe^{-r(T-t)}N(d_2); \\ p = Xe^{-r(T-t)}N(-d_2) - S \cdot N(-d_1), \\ d_1 = (\ln(S/X) + (T-t) \cdot (r + (\sigma^2/2))) / (\sigma \cdot SQR(T-t)), \\ d_2 = d_1 - \sigma \cdot SQR(T-t).$$

2. Європейський опціон «кол» і «пут» на іноземну валюту

$$c = S \cdot e^{-r_f(T-t)}N(d_1) - X \cdot e^{-r(T-t)}N(d_2); \\ p = X \cdot e^{-r(T-t)}N(f - d_2) - S \cdot e^{-r_f(T-t)}N(f - d_1), \\ d_1 = (\ln(S/X) + (T-t)(r - r_f + \sigma^2/2)) / (\sigma \cdot SQR(T-t)), \\ d_2 = d_1 - \sigma \cdot SQR(T-t);$$

$r_f$  – безризикова відсоткова ставка, за умови безперервного нарахування, в країні, де функціонує дана валюта.

3. Європейські ф'ючерсні опціони «кол» і «пут»

$$c = \Phi \cdot e^{-r(T-t)}N(d_1) - X \cdot e^{-r(T-t)}N(d_2); \\ p = X \cdot e^{-r(T-t)}N(-d_2) - \Phi \cdot e^{-r(T-t)}N(-d_1),$$

де

$$d_1 = \frac{\ln(\Phi/X) + (T-t) \sigma^2/2}{\sigma SQR(T-t)}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \cdot SQR(T-t);$$

$\Phi$  – ф'ючерсна ціна базисних активів.

4. Європейські опціони «кол» і «пут» на активи з відомими доходами.

Вартість такого роду опціонів можна наближено оцінити за допомогою таких формул:

$$c = S^* \cdot N(d_1) - X \cdot e^{-r(T-t)}N(d_2); \\ p = X \cdot e^{-r(T-t)}N(-d_2) - S^* \cdot N(-d_1),$$

де

$$d_1 = \frac{\ln(S^*/X) + (T-t)(r + \sigma^2/2)}{\sigma \cdot \text{SQR}(T-t)};$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \cdot \text{SQR}(T-t);$$

$$S^* = S - D;$$

$D$  – приведенне значення доходів, що поступають від базисних активів за період  $T - t$ .

Необхідно також відзначити такі властивості вартостей європейських опціонів в моделі Блека – Шоулза:

1. Вартості європейських опціонів, які знайдені за формулами Блека – Шоулза, задовольняють умові паритету цін:

$$c - p = S \cdot e^{-q(T-t)} - X \cdot e^{-r(T-t)}.$$

2. В моделі Блека – Шоулза вартості європейських опціонів визначаються наступними показниками: поточною ціною базисних активів  $S$ , ціною виконання опціону  $X$ , дивідендною дохідністю базисних активів  $q$ , волатильністю ціни базисних активів  $\sigma$ , безризиковою відсотковою ставкою  $r$  і часом, що залишається до дати закінчення строку дії опціону  $T - t$ , тобто

$$c = c(S, X, q, \sigma, r, T - t);$$

$$p = p(S, X, q, \sigma, r, T - t).$$

У таблиці показано, як збільшення того чи іншого показника (за умови незмінності значень інших показників) впливає на вартість європейського опціону.

**Вплив факторів ризику на вартість європейських опціонів**

Показник	S	X	Q	$\sigma$	r	T - t
Вартість європейського опціону «кол»	+	-	-	+	+	+
Вартість європейського опціону «пут»	-	+	+	+	-	+

Необхідно додати, що остання умова впливу строку дії опціону на його вартість може порушуватися у випадку опціонів «з виграшем».

3. Із зростанням волатильності від 0 до  $+\infty$  (за інших незмінних показників) вартість європейського опціону «кол» зростає з  $Se^{-q(T-t)} - Xe^{-r(T-t)}$  до  $Se^{-q(T-t)}$ , а вартість європейського опціону «пут» відповідно з  $Xe^{-r(T-t)} - Se^{-q(T-t)}$  до  $Xe^{-r(T-t)}$ .

З останнього твердження випливає, що, якою б не була ринкова вартість європейського опціону на активи із постійною дивідендною дохідністю, завжди існує і при цьому єдине значення  $\sigma$ , при якому вартість опціону, знайдена за формулою Блека – Шоулза, співпадає з його ринковою ціною. Це значення  $\sigma$  називається очікуваною волатильністю базисних активів [13, с. 42–46].

Якщо відома ринкова ціна європейського опціону «кол» («пут»), то для знаходження очікуваної волатильності базисних активів необхідно розв'язати наступне рівняння:

$$c_m = S \cdot e^{-q(T-t)}N(d_1) - X \cdot e^{-r(T-t)}N(d_2), \quad (18)$$

$$(p_m = X \cdot e^{-r(T-t)}N(-d_2) - S \cdot e^{-q(T-t)}N(-d_1), \quad (19)$$

де

$$d_1 = \frac{\ln(S/X) + (T-t)(r - q + \sigma^2/2)}{\sigma \cdot \text{SQR}(T-t)};$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \cdot \text{SQR}(T-t).$$

Як приклад можна розглянути таку задачу. Нехай ринкова ціна трьохмісячного європейського опціону «кол» на бездивідендну акцію із ціною виконання \$20 дорівнює \$1,88. Необхідно знайти очікувану волатильність базисної акції, якщо поточна ціна акції \$21, а безризикова відсоткова ставка за умови безперервного нарахування дорівнює 10%. у даному випадку матимемо:

$$c_m = 1,88 \text{ дол.}; S = 21 \text{ дол.}; X = 20 \text{ дол.}; r = 0,1;$$

$$q = 0; T - t = 0,25.$$

Відповідно рівняння набуває вигляду:

$$1,88 = 21N(d_1) - 20 \cdot e^{-0,1 \cdot 0,25}N(d_2),$$

де

$$d_1 = \frac{\ln(21/20) + 0,25 \cdot (0,1 + \sigma^2/2)}{\sigma \cdot \text{SQR}(0,25)};$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \cdot \text{SQR}(0,25).$$

Знайти розв'язок даного рівняння можна, наприклад, методом спроб та помилок (апроксимації).

Припустимо  $\sigma^{(1)} = 0,20$ . Тоді

$$d_1^{(1)} = \frac{\ln(21/20) + (0,1 + (0,2)^2/2)}{0,2 \cdot \text{SQR}(0,25)} = 0,79;$$

$$d_2^{(1)} = d_1^{(1)} - 0,2 \cdot \text{SQR}(0,25) = 0,69;$$

$$N(d_1^{(1)}) = 1 - \Phi(0,79) = 1 - 0,2148 = 0,7852;$$

$$N(d_2^{(1)}) = 1 - \Phi(0,69) = 1 - 0,2451 = 0,7549;$$

$$c(\sigma^{(1)}) = 21 \cdot 0,7852 - 20 \cdot e^{-0,1 \cdot 0,25} \cdot 0,7549 = 1,76 < c_m.$$

Відповідно, значення  $\sigma$  необхідно збільшити.

Припустимо  $\sigma^{(2)} = 0,23$ . Тоді

$$d_1^{(2)} = \frac{\ln(21/20) + 0,25(0,1 + (0,23)^2/2)}{0,23 \cdot \text{SQR}(0,25)} = 0,70;$$

$$d_2^{(2)} = d_1^{(2)} - 0,23 \cdot \text{SQR}(0,25) = 0,59;$$

$$N(d_1^{(2)}) = 1 - \Phi(0,70) = 1 - 0,2420 = 0,7580;$$

$$N(d_2^{(2)}) = 1 - \Phi(0,59) = 1 - 0,2776 = 0,7224;$$

$$c(\sigma^{(2)}) = 21 \cdot 0,7580 - 20 \cdot e^{-0,1 \cdot 0,25} \cdot 0,7224 = 1,83 < c_m.$$

За умови  $\sigma^{(3)} = 0,24$  отримаємо

$$d_1^{(3)} = 0,67; d_2^{(3)} = 0,55; N(d_1^{(3)}) = 0,7486; N(d_2^{(3)}) = 0,7088; c(\sigma^{(3)}) = 1,89 > c_m.$$

Таким чином, очікувана волатильність базисної акції знаходиться між 0,23 і 0,24. Можна вважати, що очікувана волатильність дорівнює 0,235, або 23,50%.

**Висновок**

Волатильність тих або інших активів можна оцінити на основі історичних даних. Проте не завжди можна таким чином отримати адекватну оцінку волатильності. Тоді як оцінку волатильності можна розглядати очікувану волатильність активів, що визначається на основі ринку опціонів на ці активи.

**Література**

1. Галанов В.А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 464 с.

2. Колесников В.И. Ценные бумаги. Учебник. Финансы и статистика, 2003 – 366 с.
3. Anthony S. Foreign Exchange in Practice: The New Environment. – Palgrave Macmillan, 2003 – 211 p.
4. Carino D.R., Turner A.L. Multiperiod asset allocation with derivative assets. – Cambridge University Press, 1998 – 294 p.
5. Dahl H., Meeraus A., Zenios S.A. Some financial optimization models. – Cambridge University Press, 1995 – 268 p.
6. Friedman M. and Friedman R. Free to Choose. – London: Penguin Books, 1973 – 302 p.
7. Toporowski J., The End of Finance: The Theory of Capital Market Inflation, Financial Derivatives, and Pension Fund Capitalism, Routledge, 2000 – 266 p.

8. Адельмейер М. Опционы КОЛЛ и ПУТ: Экономическое и математическое содержание опционов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 312 с.
9. Гілл Ч.В.Л. Міжнародний бізнес. Конкуренція на глобальному ринку. – К.: «Основи», 2001. – 292 с.
10. Уотшем Т. Дж., Паррамоу К. Колличественные методы в финансах / Пер. с англ. Уч. пос. для ВУЗов. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 341 с.
11. Donald J. Meyer, The Economics of Risk, W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 2003. – 211 p.
12. Jaime Johnson. Trading with the Trend: It's as Easy as ABC – Stock Futures and Options Magazine, 6–2006, pp. 24–36.
13. Первозванский А.А., Первозванская Т.Н. Финансовый рынок: расчет и риск. – М.: ИНФРА-М, 1994. – 233 с.

Н.В. КОСЬМИЙ,

аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Економічні чинники модернізації економіки

*У статті проаналізовано основні економічні чинники, що впливають на процес нагромадження в Україні. Показано наслідки їх впливу на економічне зростання в майбутніх періодах. Надано рекомендації щодо вдосконалення процесу нагромадження.*

*В статье проанализированы основные экономические факторы, влияющие на процесс накопления в Украине. Показаны последствия их влияния на экономический рост в будущих периодах. Предоставлены рекомендации относительно совершенствования процесса накопления.*

*Main economic factors which have an impact on capital formation in Ukraine are analyzed. Consequences of its influence on economic growth in future are considered. Recommendations as to improvement capital formation in Ukraine are given.*

**Постановка проблеми.** Необхідною умовою поступального економічного розвитку є прогресивна політика нагромадження, що закладає оптимальні параметри відтворення капіталу та забезпечує максимізацію його ролі в економічному зростанні. Йдеться не тільки про масштабний вплив нагромадження основного капіталу на економічний розвиток суспільства, а й про тривалий характер такого впливу. Визначення рівня нагромадження, необхідного для підтримки ефективного економічного зростання, є одним із найскладніших етапів формування економічних програм.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження питання нагромадження та факторів, що на нього впливають, були важливими для науковців протягом багатьох століть. Вагомий внесок у розробку теорії та практики нагромадження зробили А. Сміт, К. Маркс, Дж.М. Кейнс, С. Кузнець, Б. Фрідмен, Д. Йоргенсон, Дж. Робертс, Р. Ландау та багато ін-

ших. В Україні проблеми нагромадження досліджували чи досліджують М. Туган-Барановський, Б. Кваснюк, А. Шинкарук, О. Болховітінова, А. Гриценко, О. Шнипко та ін.

Нагромадження тісно пов'язане з багатьма сферами економічного життя, ситуація в яких, у свою чергу, визначає можливості розвитку цих сфер. На процес нагромадження впливають багато чинників, як економічних, так і неекономічних, і часто вплив їх не можна назвати сприятливим для покращення ситуації з нагромадженням. Особливо яскраво залежність нагромадження, обсягу інвестицій та виробництва від різних факторів зможемо побачити у сьогоднішній ситуації. Остання засвідчує, що темпи нагромадження в країні є недостатніми навіть для простого відновлення, а тим більше для модернізації виробничої бази. Катастрофічне падіння обсягів нагромадження усіх інституційних секторів після початку перебудови 90-х років, значна ресурсовитратність та неефективна структура економіки не дають можливості Україні стати конкурентоспроможною на світовому просторі та зайняти достойне місце серед країн постіндустріальної цивілізації.

**Мета статті** – дослідити економічні чинники, які впливають на процес нагромадження, сприяють максимізації позитивного та мінімізації їх негативного впливу.

**Виклад основного матеріалу.** До основних економічних чинників, що визначають ситуацію в сфері нагромадження, можна віднести:

- існуючу ресурсну базу;
- інфляційні процеси;
- вплив держави на економічні процеси;
- існуючу структуру виробництва;
- ефективність та джерела здійснення капітальних вкладень;

- рівень енергозалежності держави;
- ступінь розвитку ринку фінансових послуг.

Неекономічні чинники, які впливають на процес нагромадження в Україні:

- відсутність дієвого законодавчого поля, ступінь розвиненості й узгодженості законодавчої бази;
- відсутність політики довгострокового розвитку;
- рівень політичної стабільності;
- відсутність сприятливого інвестиційного клімату;
- укорінені традиції ведення бізнесу та розподілу прибутку компаній;
- психологічна впевненість суб'єктів господарювання у підтриманні належного рівня добробуту;
- врахування науково-теоретичних здобутків при здійсненні державної політики у сфері регулювання нагромаджень;
- вплив ментальних та історичних особливостей на процес нагромадження, а саме наявність у минулому значної кількості наукових течій, що обстоювали необхідність нагромадження матеріальних благ.

Україна отримала в спадок від СРСР високвитратну, неефективну, високомонополізовану, з деформованою структурою (надмірно високою питомою вагою видобувної промисловості, військово-промислового комплексу) економіку, переважна частина якої не спроможна була працювати на засадах самофінансування. І саме існуюча на певний момент ресурсна база в країні характеризує перспективи для нагромадження та можливості їх реалізації для даного періоду. В Україні вона є менш потужною порівняно з розвиненими країнами через суб'єктивні прорахунки й неузгодженості в економічній політиці та об'єктивні причини в процесі трансформації економічної системи. Значна її частина була втрачена у період масової приватизації, і через те, що між країнами колишнього Союзу був розірваний замкнений цикл виробництва. Спостерігався значний економічний спад, надвисокі темпи інфляції (більше 10000% [13]), значний рівень бартеризації економіки та суттєві цінові диспропорції. До об'єктивних чинників знищення ресурсного потенціалу додалися прорахунки у здійсненні економічної політики, а також недопустимі суб'єктивні і часто навмисні дії з боку держави та приватних осіб, які отримали доступ до ресурсної бази країни. До них належали розкрадання та проїдання національного багатства, незбалансовані та необдумані заходи економічної політики держави, фактична відсутність нормативної бази, несформованість деяких органів, до основних функцій яких мало б належати управління економічними процесами.

Теперішній стан ресурсної бази відбиває також загрозливий стан зношеності основних фондів практично у всіх галузях промисловості України. Вона подекуди становить до 95%, а середній вік основних засобів становить більше 25 років [4, с. 93].

Суттєвим чинником, що впливає на теперішні і майбутні заощадження, є інфляційний процес. Значна інфляція не

лише негативно позначається на обсягах нагромадження, а й посилює негативний вплив інших чинників на нагромадження та мінімізує їх позитивний вплив.

Вона знецінює нагромаджені кошти населення, підприємств, економічним суб'єктам стає не вигідно тримати активи в грошовій формі. Це негативно впливає на кредитні відносини та грошовий обіг. Власники грошових коштів не будуть вкладати їх у банки, якщо депозитний процент не компенсує інфляційних втрат, і якщо вони не впевнені у поверненні власних коштів. Якщо ж банки збільшуватимуть депозитний відсоток, це неминуче призведе до подорожчання банківських позик, наслідком чого буде скорочення попиту на них та подальше підвищення цін підприємцями з метою компенсації своїх додаткових витрат на оплату процентів. Кредиторам стає не вигідно і ризиковано продавати свою продукцію з відстрочкою платежу, тому згортається комерційний кредит. Через вплив на банківську систему інфляція здійснює подвійний негативний вплив на процес нагромадження: з одного боку зменшує можливості і бажання заощаджувати у домогосподарств та підприємств шляхом здійснення депозитних вкладів, з іншого – обмежує можливості розвитку виробництва через нестачу кредитних ресурсів.

Інфляція спричинює посилення невизначеності і диспропорційності економічного розвитку. Власники капіталів виводяться їх з галузей, що не приносять швидкого прибутку, і де може настати застій та занепад виробництва, і спрямовують капітали переважно в галузі зі швидким зростанням цін. Значні коливання та стрибки цін посилюють економічний ризик інвестицій, що викликає скорочення нових капіталовкладень і затухання науково-технічного прогресу. Технічному регресу сприяє також те, що в період інфляції ціна робочої сили найчастіше зростає повільніше, ніж ціна засобів виробництва, і застосування ручної праці виявляється вигіднішим, ніж техніки [2, с. 223].

Спад виробництва може зумовлюватися також відпливом капіталів з виробничої сфери в торгівлю, де інфляційне зростання цін підсилюється спекуляцією, яка спричиняє прискорення обігу капіталу та зростання прибутків.

Вплив держави на економічні процеси є досить суперечливим та неоднозначним. В Україні ми вже маємо конкретну ситуацію, коли відсутність чіткої державної інвестиційної політики та нестабільність ситуації призвела до формування тенденції, за якої вітчизняні інвестори віддають перевагу фінансовим інвестиціям, які мають короткий період обігу, й уникають довготермінових вкладень, а іноземні інвестори досить обережно ставляться до інвестування в економіку через політичну, правову й економічну нестабільність в Україні [7, с. 331].

Держава має забезпечити умови для ефективної діяльності усіх суб'єктів господарської діяльності, для вітчизняних та іноземних інвесторів. Цьому має сприяти формування та реалізація стратегії соціально-економічного розвитку країни на 15–20 років, в якій були б визначені напрями розвитку пріоритетних галузей і підприємств, основні напрями

фінансування фундаментальних розробок. Науково обґрунтована стратегія модернізації дозволить створити таку прагматичну модель і політику, які сприятимуть взаємореалізації інтересів суб'єктів господарської діяльності. Найважче визначити механізми реалізації цього.

В інвестиційному процесі, зважаючи на недостатній обсяг та недостатню ефективність державних капіталовкладень в Україні, слід розширювати недержавні джерела фінансування інвестиційних проектів. Участь держави у володінні виробничим капіталом у секторі нефінансових корпорації впливає на обсяги нагромадження матеріальних благ у цих компаніях, так як державна частка власності здатна суттєво коригувати принцип реінвестування прибутку. У нас досить розповсюджене прагнення державних органів отримати короточасовий прибуток будь-якими засобами. Як правило, існування державної частки власності в українських компаніях визначає коригування інтересів різних власників на користь державних органів. Зрозуміло, така ситуація призводить до того, що недержавні власники виробничого капіталу та наймані працівники, а також керівництво компанії втрачають основні стимули до подальшого вкладення інвестицій у виробництво, що безумовно впливає на обсяг нагромаджень у секторі нефінансових компаній.

Державна фінансова підтримка реального сектору економіки спрямовується, як правило, на покриття збитків та дотації, тобто на розв'язання поточних економічних завдань, а не на стратегічне інвестування [3, с. 212]. Частка держави у фінансуванні технологічних інновацій у 2007 році становила всього 1,33% від загального обсягу інвестування, у 2008 році зросла до 2,81% [14].

В Україні досі панівними залишаються ресурсомісткі низькотехнологічні галузі, а високотехнологічні напрями 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% [2].

Нагромаджені кошти кожної галузі найчастіше спрямовуються у ту ж саму чи споріднені галузі. Це означає, що теперішня відтворювальна і галузева структури визначають структуру економіки у майбутньому. Така закономірність відповідно стримує розвиток нових перспективних економічних напрямів. Порушення пропорційності розподілу нагромадження капіталу між різними сферами й приводять до кризових явищ в економіці.

Питома вага підприємств, що займалися інноваціями з 2000 до 2008 року, зменшилася з 18 до 13,0%, частка підприємств, що впроваджували інновації, впала з 14,8 до 10,8% серед загальної кількості підприємств, а питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП становила лише 0,90% у 2008 році.

Близько 75% інвестицій, що спрямовуються в економіку України, здійснюються в підприємства третього технологічного укладу (який в технологічній структурі економіки займає 30%),

ще 20% – у підприємства четвертого укладу (який становить близько 45%), лише 4,5% інвестицій йдуть на розвиток п'ятого технологічного укладу (який займає лише 10%); шостий технологічний уклад в Україні практично відсутній [10, с. 139].

Якщо розглядати зовнішні джерела капітальних вкладень, то через нерозвиненість і недієвість законодавства, через корумпованість, нестабільність політичної та економічної ситуації, їх спрямовується в українську економіку мало і вони концентруються переважно у високоприбуткових і швидкоокупних сегментах національної економіки. Аналіз технологічної структури прямих іноземних інвестицій свідчить, що вони спрямовуються у ті сфери виробництва, де переважають технології другого (чорна металургія), третього (прокат сталі, енергетичне машинобудування, виробництво та розподіл електроенергії), четвертого (автомобіле- та суднобудування, хімічна та нафтохімічна промисловість та ін.) технологічних укладів [3, с. 273].

Чинником, що негативно впливає на нагромадження, є «тіньова економіка», в якій виготовляється, навіть за оцінками Міністерства економіки, до 40% ВВП України [12]. Та частина підприємців, що нагромадили значні грошові капітали, через економічну та політичну нестабільність не бажають і не можуть реінвестувати їх у вітчизняну економіку. Тому вони переводять отримані капітали в офшорні зони абокладають у закордонні банки.

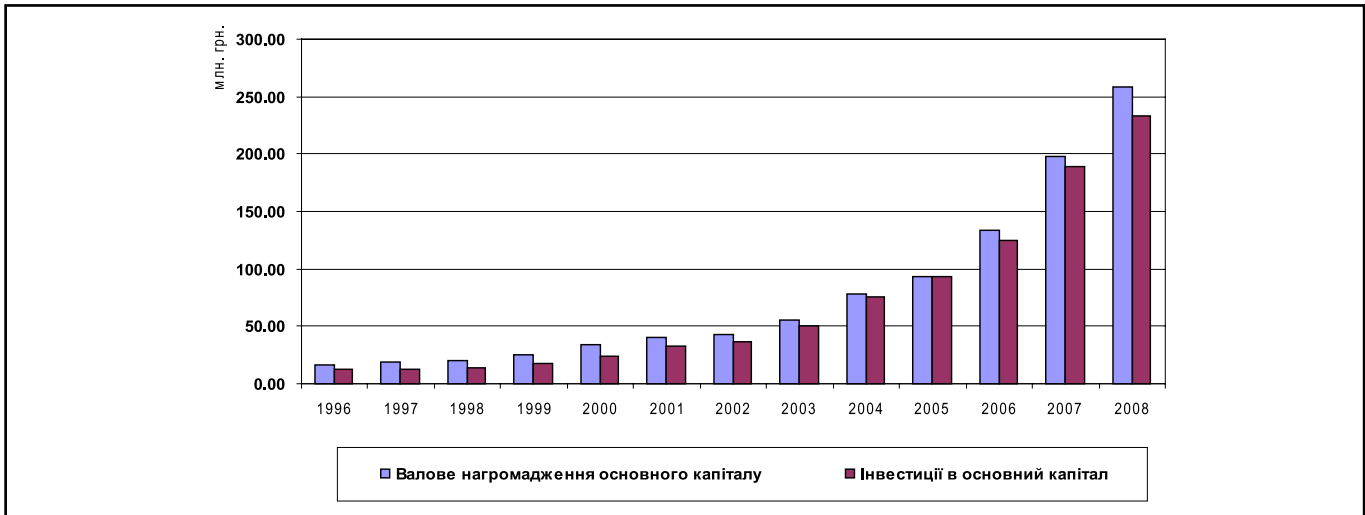
Проблема нагромадження дуже гостро поставатиме в наступні роки, оскільки падіння виробництва, попиту і нагромадження зумовить нестачу ресурсів для відновлення чи просто збільшення національного виробництва у період поживлення після кризи.

Від того наскільки ефективно будуть реалізовані існуючі заощадження та прибуток залежить результативність економічного зростання, розвиток, а також обсяг доходів та прибутку, й, відповідно, нагромадження, що будуть отримані в наступних періодах.

Суспільство має постійно шукати шляхи підвищення ефективності капітальних вкладень. Це реалізовується через поліпшення технологічної структури капітальних вкладень, яка охоплює різні їх типи залежно від виду робіт, витрат для створення й удосконалення основних фондів. Вирішальним засобом підвищення ефективності капітальних вкладень є науково-технічний прогрес.

Результативність процесу нагромадження залежить і від конвертації нагромаджених коштів в інвестиції. У нас за період 2000–2008 років навіть той існуючий обсяг нагромадження не повністю реалізовувався в інвестиціях, чисте нагромадження основного капіталу склало близько 50% від чистих заощаджень, тобто заощадження не виконували свого призначення як джерела нагромадження основного капіталу [11, с. 214–216].

Взаємодія національних заощаджень та інвестицій набула в Україні специфічного характеру: з одного боку, ресурсів національних заощаджень не вистачає на нагрома-



**Динаміка валового нагромадження основного капіталу та капітальних інвестицій**

\* [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

дження основного капіталу, а з іншого – значна частка заощаджень не конвертувалася в інвестиції.

Важливим є і характер самих інвестицій. Якщо вони будуть надто капіталомісткими, зростання нагромаджень не зумовить відповідного приросту ВВП. Прикладом цього є Індія, зростання частки капіталовкладень за останні 50 років удвічі не зумовило адекватних темпів економічного зростання через капіталомісткий характер інвестицій [6, с. 96].

Вагомим чинником, що впливає і відбиває можливості економічного розвитку країни, є її енерговитратність та енергетична залежність від інших країн. Україна ж не лише дуже залежить від постачання енергетичних ресурсів із Росії та неефективно використовує їх, у нас ще й основними статтями експорту є продукція, виготовлена у найбільш енергозалежних та енерговитратних галузях.

Цю ситуацію можна проілюструвати таким прикладом. У загальному обсязі експорту товарів в січні–листопаді 2008 року в порівнянні з 11 міс. 2007 року збільшилася частка чорних металів – з 33,9 до 35,1%. У загальному обсязі імпорту товарів збільшилася частка енергетичних матеріалів; нафти та продуктів її перегонки – з 26,7 до 26,9%, наземних транспортних засобів, крім залізничних, – з 12,9 до 13,5%, зменшилася частка механічних машин – з 12,3 до 11,2%, електричних машин – з 5 до 4,4%, полімерних матеріалів, пластмас – з 4,5 до 4,1% [14].

Відтак енергетичний сектор є одночасно потужним чинником формування конкурентоспроможності національної економіки та одним з головних об'єктів, що відчують на собі наслідки слабких успіхів у цій сфері. Це та галузь, яка використовує і потребує значних ресурсів. До того ж додається зношеність та застарілість основних фондів енергетики, що потребують значних інвестицій для свого відновлення.

Витрати електроенергії на виробництво одиниці продукції в Україні у 4 рази більші, ніж у Франції, однак продукція не відзначається більшою якістю та конкурентоспроможністю.

Значною проблемою є те, що в енергетичному секторі економіки збігаються інтереси значної кількості суб'єктів економічної та політичної діяльності високий рівень корупційності, наявність різних тіньових схем в енергетиці, де, як відомо, обертаються дуже значні кошти.

Частота криз, що постійно виникають у цьому секторі, є свідченням недостатнього рівня його стійкості до дії різних дестабілізуючих факторів, які виникають при зіткненні інтересів. [9, с. 284–286].

Трансформація заощаджень в інвестиції нерозривно пов'язана із діяльністю фінансового ринку. Розвиток його основних складових характеризує можливості для пошуку ресурсів та здійснення процесу нагромадження. Такими складовими є: банківська система, фондовий ринок, небанківські фінансові установи. Становлення фінансового ринку України є необхідною передумовою розвитку інших секторів економіки держави особливо за умов глобальної інтеграції ринків фінансових послуг.

Глобалізація фінансових ринків, глобальні трансформації усіх сфер життя справді охопили майже весь світ і все людство. Масштабність нинішньої економічної кризи зумовлена значною мірою рівнем глобалізації економіки. Сьогодні проблеми на фінансовому ринку однієї країни легко викликають негативні явища в економіці інших країн.

Криза, що розпочалася у 2008 році в Україні, зумовила інфляційні процеси, падіння довіри до фінансової системи, зростання безробіття, абсолютне і відносне падіння доходів.

Населення не лише некладає депозити, а й намагається якнайшвидше забрати свої кошти з банків, незважаючи на втрату відсотків за депозитом. Це фактично позбавляє банківську систему ресурсів для кредитування, яке практично припинилося, зросли відсоткові ставки за існуючими кредитами.

Найрозвинутішою складовою фінансового ринку залишаються комерційні банки при тому, що інші інститути та ринки дуже сильно відстають у своєму розвитку.

Банківські установи відіграють важливу роль у вкладенні нагромаджених коштів домогосподарств в економіку України. Вкладаючи гроші на депозитні рахунки у банках, населення прагне зберегти кошти і зібрати певну суму для різних цілей (купівлі товарів довгострокового користування, для забезпечення належного рівня життя після закінчення трудової діяльності тощо), а також вберегти гроші від знецінення та отримати певні доходи у формі відсотка. Так, у США відсотки на вклади становлять приблизно 15% від сукупних доходів [11, с. 238].

Банки натомість за плату можуть користуватися нагромадженими на рахунках коштами для інвестування їх у розвиток економіки в фінансовому та не фінансовому секторах.

До початку економічної кризи 2008 року в Україні протягом останніх років спостерігалася досить стійка тенденція зростання довіри до банківських установ. Ілюстрацією цього було збільшення обсягу депозитних вкладів із 2001 до кінця 2008 року в банках у 13,9 раза (із 25674 до 357204 млн. грн.). Обсяги кредитування банками економіки зросли у 25,9 раза (з 28373 до 734010 млн. грн.). Середня відсоткова ставка за кредитами з 2001 до 2008 року зменшилася більш ніж у 2,2 раза. Але уже протягом 2008 року відсоткова ставка за кредитами в національній валюті зростає в 1,5 раза (з 14,4 до 21,6%), за кредитами в іноземній валюті – з 11,3 до 12,6% [13].

Однак існуючих обсягів кредитування недостатньо для задоволення потреби підприємств у необхідних ресурсах. Для підприємців потрібне (крім зменшення відсоткових ставок) підвищення частки «довгих грошей» в структурі банківських ресурсів.

Необхідна розбудова інститутів довгострокового кредитування. Сприяння розвитку страхових компаній та накопичувальної пенсійної системи, які можуть стати важливим джерелом довгострокового інвестування, розвиток ринку фінансових послуг небанківських установ (інвестиційних, пенсійних, взаємних фондів, страхових компаній, фондового ринку, спеціалізованих іпотечних, будівельних, пенсійних фінансово-кредитних установ) для населення з метою зменшення залишку наявних коштів, які нагромаджуються поза банківськими установами. Банкіри оцінюють заощадження населення, що перебувають за межами банківської системи, у 50 млрд. грн. У розвинених країнах заощадження активно залучаються до обігу через вищезазначені установи.

Однак український фондовий ринок характеризується низькою капіталізацією, недостатньою прозорістю, обмеженою ліквідністю, нестачею якісних фінансових інструментів.

Зважаючи на обмеженість власних та кредитних ресурсів вітчизняних підприємств, важливим напрямом інвестиційної діяльності є лізинг. Для розвитку лізингу необхідне створення в країні відповідних умов. Це неможливо без формування відповідної законодавчої бази. І оскільки якість та обсяги вітчизняних лізингових операцій найчастіше є недостатніми для ефективного розвитку даної сфери, то постає потреба у залученні до цього процесу іноземних інвесторів.

### Висновок

Отже, побудова результативного процесу нагромадження залежить від комплексного впливу багатьох чинників. І лише правильне управління, організація й узгодженість економічних процесів дасть можливість вийти з економічної кризи з мінімальними втратами та сформувати сприятливі умови для тривалого економічного зростання.

### Література

1. Гроші та кредит: Підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
2. Досвід «високотехнологічних проривів» та можливості його застосування Україною // <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor11/02.htm>
3. Дучинська Н.І. Нагромадження капіталу в умовах трансформації економіки України: Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 400 с.
4. Капіталізація економіки: проблеми та перспективи. Матеріали семінару // Економічна теорія. – 2006. – №3. – С. 89–100.
5. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д.е.н. Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
6. Майер Дж.М., Раух Дж.Е., Філіпенко А. Основні проблеми економіки розвитку. – Київ: Либідь, 2003. – 688 с.
7. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / За ред. д.е.н. Б.Є. Кваснюка. – К.: Ін-т екон. прогноз. – Х.: Форт, 2003. – 424 с.
8. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – Х.: Вид-во «Форт», 2003. – 440 с.
9. Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2006: Монографія / За ред. О.С. Власюка. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
10. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К.: Логос, 2003. – 631 с.
11. Шинкарук Л.В. Нагромадження основного капіталу: теорія, аналіз та тенденції розвитку в Україні: Монографія. – К., 2006. – 393 с.
12. [http://me.kmu.gov.ua/file/link/133002/file/Zapiska\\_2008.doc](http://me.kmu.gov.ua/file/link/133002/file/Zapiska_2008.doc)
13. [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
14. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

# ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

О.А. ОНІЦЕНКО,  
ст. викладач, Полтавський НТУ ім. Ю. Кондратюка

## Аналіз підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості територій

*Стаття присвячена дослідженню підходів до оцінки інвестиційної привабливості територій. Таке дослідження дає змогу автору узагальнити підходи до оцінки інвестиційної привабливості територій, розробити комплексний підхід, що дасть можливість отримання більш точних результатів дослідження.*

*Статья посвящена исследованию подходов к оценке инвестиционной привлекательности территорий. Такое исследование дает возможность автору обобщить подходы к оценке инвестиционной привлекательности территорий, разработать комплексный подход, который даст возможность получить более точные результаты исследования.*

*Article is devoted to the research of investment attractiveness assessment methods. This research gives author an opportunity to summarize investment attractiveness assessment methods' approaches, to develop a complex approach which will give a possibility to result more accurate investigation result.*

**Постановка проблеми.** Дана стаття розглядає позитивні та негативні сторони в підходах, що застосовуються при оцінці інвестиційної привабливості територій, врахування яких дозволить здійснити об'єктивну її оцінку у визначених

періодах: ретроспективний, поточний стан інвестиційної привабливості та прогнозний рівень інвестиційної привабливості в коротко-, середньо- та довгостроковому періоді.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблема оцінки інвестиційної привабливості досліджувалася такими науковцями, як І.О. Бланк, Л.С. Валинурова, В.М. Пинзенник, О.Ф. Балацький та інші [1–14]. Але аналіз напрацювань учених виявив відсутність єдиної узгодженої методології оцінки інвестиційної привабливості території, включаючи, тлумачення базових дефініцій, визначення складових елементів інвестиційної привабливості та принципів вибору показників.

Стаття присвячена уточненню базової термінології та узагальненню підходів до оцінки інвестиційної привабливості територій.

**Мета статті** – узагальнити підходи до оцінки інвестиційної привабливості території, розробити комплексний підхід, що дасть можливість отримати більш точну оцінку стану й перспектив територій з позиції інвестиційної привабливості, що буде покладено в основу ефективного управління інвестиційними процесами.

**Виклад основного матеріалу.** Перш за все визначимося з категоріями «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість території», які в подальшому будуть розви-

нуті нами при розробці власної методики оцінки інвестиційної привабливості території. Під інвестиційним кліматом пропонуємо розуміти базові умови здійснення підприємницької діяльності на певній території, які включають географічну, законодавчу, політичну складову, рівень криміногенності та корумпованості. Інвестиційний клімат є єдиним для усіх територій України (за виключенням анклавів, де сформовані спеціальні умови ведення бізнесу, наприклад СЕЗ і ТПР). Інвестиційна привабливість території – це інтегрована поточна характеристика переваг та недоліків об'єктів інвестування, яка в сукупності обумовлює можливість та доцільність здійснення інвестицій на певній території у поточному та перспективному періоді, що визначається з урахуванням мотивації різних груп інвесторів.

Зважаючи на наведені вище трактування будуть розглядатися відомі методики оцінки інвестиційної привабливості територій.

Комплексна методика оцінки інвестиційної привабливості регіонів України, запропонована І. Бланком [1, с. 94], передбачає ранжування регіонів України за п'ятьма узагальненими показниками, кожний з яких оцінюється по сукупності вхідних в нього аналітичних показників (всього для оцінки і прогнозування залучено 26 показників), а кількісна сума кожного синтетичного показника визначається шляхом сумування рангових значень (в системі регіонів) аналітичних показників, що входять до його складу. При розрахунку інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості регіонів України враховується, що окремі синтетичні показники мають різне значення при прийнятті інвестиційних рішень. Тому експериментальним шляхом (з врахуванням думок інвестиційних менеджерів) визначена значущість кожного синтетичного показника: рівень загальноекономічного розвитку регіону (35%), рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону (15%), демографічна характеристика регіону (15%), рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону (25%) та рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків (10%).

Розрахунок інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості регіонів України проводиться на основі сумування добутків рангових значень кожного синтетичного показника та коефіцієнта його значущості. Таким чином, визначається конкретне місце регіону в загальному складі регіонів України. Дана методика передбачає визначення кількісного взаємозв'язку інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості регіонів України з ефективністю інвестицій по кожному регіону. Ефективність інвестицій при цьому ототожнюється з сумою інвестицій в основні фонди, оборотні засоби і нематеріальні активи.

Згідно з цією методикою всі регіони України групуються за чотирма групами інвестиційної привабливості: пріоритетної, достатньо високої, середньої та низької інвестиційної привабливості. До пріоритетної групи увійшли регіони з рівнем «ефективності» інвестицій що 35–40% перевищує се-

редній по державі. До групи з достатньо високою інвестиційною привабливістю включені регіони з рівнем ефективності інвестицій на 15–20% вищим за загальний по Україні. «Ефективність» інвестицій у третій групі знаходиться на рівні середніх показників по Україні, а у четвертій – на 20–30% менше, ніж у середньому по державі.

Цей методичний підхід використовується багатьма вченими, але, на наш погляд, має ряд суттєвих недоліків. По-перше, незрозуміло, на який тип інвестора розрахована запропонована методика. Відомо, що інвестори розрізняються за масштабом (малі, середні, великі) і метою інвестування (стратегічні, портфельні, інституційні). Відповідно їх мотиви та показники, що їх відображають, також будуть різними. По-друге, показники, з яких сформовані укрупнені групи, демонструють переважно стан соціально-економічного розвитку регіону, а не його інвестиційну привабливість та можуть бути використані як загальноінформаційні. До того ж у методиці застосовуються як абсолютні, так і відносні показники, які важко порівняти між собою. Також спірним, на нашу думку, є порядок визначення вагових коефіцієнтів експертним шляхом, які мають суб'єктивний характер, оскільки експерти завжди намагаються уникнути крайніх значень і, як правило, обирають значення наближені до середніх [2].

Для визначення кількісного взаємозв'язку інтегрального показника інвестиційної привабливості територій з «ефективністю» інвестицій у методиці використовується показник ефективності інвестицій, що, на нашу думку, є не зовсім правильним. Адже територія, до якої надійшла найбільша кількість інвестицій, може бути перенасиченою і відповідно більше нецікавою інвесторам у поточному часі.

Ми також вважаємо, що з результатів оцінки інвестиційної привабливості обов'язково має випливати рішення про обрання пріоритетів та відповідної стратегії інвестування, які у подальшому мають бути покладені в основу державних цільових програм й спрямовуватися на заходи щодо цільового заохочення інвестицій, що не передбачено у методиці І.О. Бланка.

Методика оцінки інвестиційної привабливості регіонів, що застосовується Інститутом реформ [3, с. 18], наслідуює та розвиває розробки І.О. Бланка. У ній на основі оцінок інвесторів визначено п'ять укрупнених груп найбільш важливих показників при прийнятті рішення про місце та обсяги інвестицій. Це: економічний розвиток регіону, розвиток ринкової інфраструктури, фінансова інфраструктура, розвиток людських ресурсів, діяльність органів місцевої влади у сфері приватного підприємництва (всього для оцінки залучено 53 показники). За набором показників методика Інституту реформ на відміну від підходів І.О. Бланка доповнена такими двома складовими, як фінансова інфраструктура та діяльність органів місцевої влади у сфері приватного підприємництва. За результатами інтегрування проводиться ранжування регіонів за величиною загального рейтингу і визначаються групи «лідерів» (перші сім місць), «переслідувачів» (8–14 місця), «основна група» (15–23) та «аутсайдерів» (24–26 місця).

Ідея, покладена в основу методики Інституту реформ, принципово не відрізняється від того, що пропонує І.О. Бланк, але маємо відмітити певні удосконалення, що полягають у включенні блоку розрахунку динамічного рейтингу.

Виходячи з цілей міжрегіональних порівнянь і особливостей варіації показників соціально-економічного розвитку регіонів України перевагу віддають використанню розмаху варіації (різниця максимального та мінімального показників сукупності) для переходу до неперервного ряду відносних величин.

Рейтинг інвестиційної привабливості розраховують у певній послідовності. На першому етапі обчислюють стандартизовані значення (бали) кожного з показників за регіонами, шляхом визначення відхилення показника від середнього значення. На другому етапі розраховують частковий рейтинг регіону за групами показників на основі формули середньої арифметичної стандартизованих значень. Третім етапом є розрахунок загального рейтингового балу  $j$ -го регіону як середньозваженої часткових рейтингів за групами показників:

Ранжований ряд цих показників за окремими галузями і є основою визначення рейтингу, тобто присвоєння певного класу, номера, категорії як результату оцінки кількісних та якісних характеристик інвестиційної привабливості регіонів (галузей, підприємств, банків тощо) в їх ранжованому ряду.

Для оцінки інвестиційної привабливості застосовують такий показники, як «підприємництво та місцева влада», що, на наш погляд, не є обґрунтованим, оскільки цей показник переважно вказує на інвестиційний клімат регіону, ніж на інвестиційну привабливість та в цілому відповідає визначенню інвестиційного клімату, як базових умов здійснення підприємницької діяльності на певній території. Крім того, використання експертних методів для визначення показників вагомості для кожного показника вносить певний елемент суб'єктивізму і зменшує рівень об'єктивності отриманих результатів.

На нашу думку, більш об'єктивної інформації на виході оцінки можна досягти, встановивши взаємозв'язок результатів діяльності певних об'єктів і факторів, які їх визначають. Для цього доцільно скористатися методом кореляційно-регресійного аналізу.

Також дана методика не позбавлена недоліків попередньої, оскільки включає надмірно великий перелік показників, що не дає об'єктивної інформації для різних груп інвесторів і більше схожа на констатацію соціально-економічного стану території.

Автори експертно-рейтингової оцінки інвестиційної привабливості території О.Ф. Балацький, О.М. Теліженко, М.О. Соколов [4] зробили спробу при побудові методики врахувати пріоритетність тих або інших груп показників в межах бази оцінки. Вони передбачають, що згадані пріоритети можуть істотно змінюватися в часі. Це суттєво відрізняє дану методику від згаданих вище.

Визначення інвестиційної привабливості на основі експертно-рейтингової системи передбачає такі етапи [4, с. 50]: встановлюються чинники (критерії) оцінки інвестицій-

ної привабливості; визначаються пріоритети (рейтинг) окремих чинників щодо загальної інвестиційної привабливості; у розрізі кожного чиннику визначається система показників, які характеризують окремі аспекти дії цих чинників; обираються пріоритети (рейтинг) окремих показників у кожній з груп; за кожним показником здійснюється оцінка досліджуваних регіонів (наприклад, адміністративно-територіальних одиниць); результат оцінки коригується з урахуванням динаміки і тенденцій зміни показників; на основі таких показників та з урахуванням рейтингових значень кожного з них і кожного чинника розраховується інтегральна оцінка інвестиційної привабливості.

Використання запропонованого підходу до визначення інвестиційної привабливості регіону дає в цілому достатньо об'єктивну рейтингову оцінку, оскільки застосовуються показники динаміки, що відображають тенденції зміни відповідних економічних процесів у часі. Але ж підлягає сумніву доцільність застосування експертного методу, адже це зменшує об'єктивність отриманих результатів, оскільки думка експертів носить суто суб'єктивний характер і не включає лобювання інтересів зацікавлених структур.

Найбільш точну оцінку інвестиційної привабливості території, на наш погляд, забезпечує інша методика, запропонована О.Ф. Балацьким, О.М. Теліженко, М.О. Соколовим [4, с. 53], що передбачає застосування принципу розрахунку «дистанції віддалення від еталону». Автори методики пропонують під еталоном розуміти рівень інвестиційної привабливості регіонів-лідерів. Формально алгоритм оцінки інвестиційної привабливості пропонується розглянути для випадку, коли оцінка провадиться на підставі одного інтегрального економічного показника. Передбачається, що цей показник досить загальний і його динаміка характеризує напрям зміни прибутковості на вкладений капітал в оцінюваному регіоні або у певному секторі економіки. Таким показником може виступати абсолютне або відносне значення динаміки валового внутрішнього продукту, що виробляється в регіоні, порівняно з валовим внутрішнім продуктом країни.

Дана методика передбачає здійснення оцінки інвестиційної привабливості регіону з врахуванням чинників, які впливають на прийняття рішення різними групами інвесторів. Автор пропонує таку класифікацію (див. табл.).

На наш погляд, чинники, запропоновані для врахування різними групами інвесторів, є спірними, оскільки багато з них відображають не стільки рівень інвестиційної привабливості, скільки інвестиційний клімат регіону. Наприклад, такі фактори, як експортні стимули, реальний курс національної валюти, ставка рефінансування, відсутність політичних ризиків і передбачуваність дій уряду, стабільність економічної політики держави, доступність кредитної системи, переважно засвідчують базові умови здійснення підприємницької діяльності на певній території та відповідають запропонованому нами розумінню інвестиційного клімату, а не інвестиційній привабливості.

## Найбільш важливі чинники прийняття інвестиційних рішень різними групами інвесторів

Групи (типи) інвесторів	Основні (визначальні) чинники
Експортно орієнтовані підприємства	1. Наявність і вартість трудових ресурсів. 2. Експортні стимули. 3. Реальний курс національної валюти. 4. Можливості будівництва
Місцеві ринково орієнтовані підприємства	1. Розміри ринку товарів і можливості його росту. 2. Захищеність місцевого ринку від імпорту. 3. Наявність конкуренції. 4. Ставка рефінансування
Транснаціональні корпорації	1. Внутрішні корпоративні інтереси. 2. Можливість виходу на внутрішній ринок. 3. Відсутність політичних ризиків і передбачуваність дій уряду. 4. Стабільність економічної політики держави. 5. Достатній рівень розвитку інфраструктурних галузей
Малі підприємства	1. Наявність інвестиційних можливостей. 2. Стабільність економічної політики. 3. Відсутність обмежень на діяльність на місцевому ринку
Іноземні інвестори	1. Можливість виходу на місцевий ринок. 2. Політична стабільність і передбачуваність дій уряду. 3. Стабільність економічної політики. 4. Історичний інвестиційний досвід і можливості
Місцеві інвестори	1. Доступність кредитної системи. 2. Стабільність економічної політики. 3. Рівень розвитку (сировина і матеріали) 4. Наявність інвестиційних стимулів

Джерело. Управління інвестиціями / О.Ф. Балацький, О.М. Теліженко, М.О. Соколов. – Суми: Університетська книга, 2004. – 232 с., с. 54.

Методика оцінки інвестиційної привабливості території із застосуванням принципу розрахунку «дистанції віддалення від еталону» [4] передбачає такі три етапи. На першому з побудованих для різних регіонів динамічних рядів інтегрального економічного показника вибирається еталонний. На другому визначається функція регресії для кожного регіону і для еталону. Функції регресії згладжують статистично визначені значення динамічних рядів інтегрального економічного показника і дозволяють прогнозувати майбутній розвиток зміни. На третьому етапі на підставі характеристик виду регресії вирішується питання про можливість застосування моделі. Залежно від зростання чи спадання ряду можна говорити про лінійну або нелінійну залежність. Функції регресії повинні мати високий рівень статистичної достовірності, а також належати до одного типу і змінюватись відповідно до логічно обґрунтованої гіпотези про динаміку показника.

Дана методика доповнює існуючі експертно-рейтингові методи, що застосовуються в умовах становлення інвестиційного ринку, і вона дозволяє більш точно (на підставі об'єктивних показників) вирішувати складну проблему оцінки інвестиційної привабливості регіонів, оскільки передбачає врахування інтервалу часу. Якщо для розвинутих інвестиційних ринків при застосуванні даної методики цей інтервал приймається за один рік, то для України пропонується здійснювати оцінку щоквартально.

Заслуговує на увагу підхід до оцінки інвестиційної привабливості території як до елемента муніципального стратегічного управління, запропонований В.В. Івановим і А.Н. Коробовою [5, с. 328]. Він базується на врахуванні конкурентних переваг регіону порівняно з іншими територіями. Така

перевага або конкурентний статус (К), визначається як величина, що інтегрує конкурентоспроможність (КС) і конкурентний потенціал (КП) території та є адитивною зваженою функцією даних аргументів:

де А і В – вагові коефіцієнти, що відображають внесок КС і КП у конкурентний статус територіального утворення. Конкурентоспроможність враховує безпеку, стан та ціну ведення бізнесу в регіоні, а конкурентний потенціал розглядається як здатність до ефективної господарської діяльності регіону в майбутньому і визначається факторами, що можуть залучати підприємців у промислове виробництво, а також «утримувати» їх у майбутньому.

Дана методика також передбачає динамічний аналіз кількісної оцінки інвестиційної привабливості, що здійснюється на підставі моніторингу результатів конкурентного статусу і конкурентного потенціалу. За результатами такого аналізу формується система заходів, спрямованих на підвищення позицій у конкурентному середовищі. Крім того, при розробці стратегії залучення інвестицій до регіону передбачається використовувати існуючі інструменти стратегічного менеджменту – SWOT-аналіз, аналіз конкурентної боротьби за інвестиції за моделлю п'яти сил конкуренції М. Портера, функціонально-вартісний аналіз і т.п.

Безумовно позитивним із нашої точки зору є використання конкурентної переваги регіону, оскільки такий принцип відбору факторів дозволить уникнути недооцінки регіонів, що мають негативні соціально-економічні тенденції, що знижує вірогідність надходження інвестиції до регіону. До того ж запропонований автором динамічний аналіз кількісної оцінки інвестиційної привабливості дозволяє відслідко-

увати тенденцію зміни інвестиційної привабливості за декілька періодів, що підсилює об'єктивність отриманих результатів. Суттєвою перевагою даного підходу, на наш погляд, є пропозиція розробки стратегії залучення інвестицій до регіону. Це дозволяє нам зробити висновок про системність та комплексність запропонованої методики.

Разом із тим ми вважаємо, що недоліком даного методичного підходу є те, що автор намагається до конкурентної переваги регіону включити фактори, які на наш погляд будуть однаковими для всіх регіонів, оскільки вони належать до інвестиційного клімату держави і відображають загальні умови ведення бізнесу як в державі в цілому, так і в регіонах. Наприклад, йдеться про безпеку та стан ведення бізнесу в регіоні, які, на наш погляд, відносяться до інвестиційного клімату, що є однаковим в усіх регіонах (за виключенням територій, для яких створено вільні економічні зони або території пріоритетного розвитку).

Науково-методичний підхід Н.О. Кореневої [6] передбачає здійснення оцінки інвестиційної привабливості у три етапи. На першому етапі пропонується визначити стандартизовані значення показників (на основі середніх значень). На другому – комплексну інтегральну оцінку (як середню арифметичну просту, оскільки усім показникам надається однакова значущість), на третьому – визначається рейтинговий бал інвестиційної привабливості території. Відповідно до цієї методики регіон із найбільшим значенням рейтингового балу є більш привабливим для інвестора. Для оцінки інвестиційної привабливості авторка використовує такі показники, як валовий регіональний продукт та обіг роздрібною торгівлі на душу населення, інвестиції підприємств регіону в основний капітал, чисельність зайнятого населення, грошові доходи на душу населення, приріст іноземних інвестицій, обсяг експорту товарів, щільність автомобільних шляхів загального користування з твердим покриттям.

На нашу думку, дана методика має суттєвий недолік у тому, що до оцінки залучено дев'ять показників, які не мають вираженого цільового характеру і не вказують на мету, яку автор ставив, здійснюючи відбір показників.

З метою оцінки інвестиційної привабливості територій І.І. Туболец [7] пропонує використовувати такі чинники: рівень економічного розвитку регіону, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури, демографічна характеристика, рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури ринку (всього 19 показників). Автор вважає, що ключовими критеріями інвестиційної привабливості виступають наявність ресурсів, відповідне середовище і ступінь підприємницького ризику. В цілому можна погодитися з таким підходом, але, на наш погляд, оцінка інвестиційної привабливості повинна мати визначену мету, яка кореспондується з державними цільовими програмами.

Ідея наукового підходу Г.О. Харламової [8] щодо оцінки інвестиційної привабливості галузей промисловості полягає у розробці системної та теоретично обґрунтованої методики

відбору й оцінки показників інвестиційної привабливості галузей промисловості для подальшого моніторингу інвестиційного клімату промисловості України. Авторка пропонує розрізнити дві складових поняття «інвестиційна привабливість галузі»: «інвестиційний потенціал галузі» та «інвестиційна активність галузі». Методика оцінки передбачає реалізацію декількох етапів. На першому проводиться відбір показників інвестиційного потенціалу та інвестиційної активності галузі, з яких у подальшому обираються ті показники, що здійснюють найбільший вплив на інвестиційну привабливість галузі. На другому етапі здійснюється стандартизація галузевих показників за розмахом варіації, кожній галузі промисловості надається місце за рівнем обрахованих галузевих показників. Останній етап передбачає розрахунок часткового рейтингу, розрахунок загального рейтингу галузей промисловості за інвестиційним потенціалом та інвестиційною активністю, побудова загального рейтингу інвестиційної привабливості галузей промисловості.

Ми погоджуємося з авторкою щодо побудови методики оцінки інвестиційної привабливості, оскільки це нівелює ряд недоліків інших підходів стосовно принципів відбору показників та визначення їх цільового спрямування. Але результати використання рейтингового методу [6] дають підставу стверджувати, що найвищий рейтинг матимуть галузі, які мають високий рівень розвитку, а не ті, що дійсно потребують інвестицій.

Матвієнко П.В. [9] пропонує проводити оцінку інвестиційної привабливості території за допомогою наступних 14 показників, що представляють такі складові: економічний розвиток, інвестиційна діяльність, фінансовий потенціал, трудовий потенціал, споживчий потенціал, інноваційний потенціал. Оцінка інвестиційної привабливості здійснюється за допомогою методу динамічних рядів, бального та рейтингового методів.

Ми вважаємо, що недоліком даної методики є відсутність цілеспрямованої орієнтації при відборі груп показників. Адже незрозуміло, на яку саме групу інвесторів орієнтована оцінка, а деякі показники (зокрема, обсяг депозитів на одну особу та кількість банківських установ на 100 тис. наявного населення), на наш погляд, не відображають безпосередньо інвестиційну привабливість. Також дана методика не ув'язана з будь-якими цільовими державними програмами та не враховує пріоритетних напрямів розвитку тієї чи іншої території. Натомість позитивним моментом є те, що автор намагається включити до переліку показників інноваційний розвиток. Але такі показники, як обсяг науково-технічних робіт та кількість осіб з вищою освітою, що увійшли до групи інноваційного розвитку, з нашої точки зору, не повною мірою відповідають змісту поняття «потенціал» і не можуть повноцінно описувати привабливість території.

Відповідно до методики визначення рейтингової оцінки інвестиційної привабливості регіонів, галузей та суб'єктів господарювання затвердженої Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України [10], аналізу під-

лягає економічна база регіонів, параметри зростання економіки, обсяги інвестицій, стан основних фондів та демографічна ситуація. Всі показники об'єднано у п'ять груп: 1) економічні показники; 2) розвиток інфраструктури; 3) фінансові показники; 4) людські ресурси; 5) підприємництво, а всього до оцінки залучено 81 показник. Методика передбачає застосування статистичних методів (розмах варіації, середня арифметична), за допомогою яких розраховується інтегральний рейтинговий бал інвестиційної привабливості галузі (регіону). На наш погляд, недоліком даної методики є занадто велика кількість показників, які демонструють загальну характеристику соціально-економічного розвитку регіону, а не його інвестиційної привабливості.

Цікавим є підхід до оцінки інвестиційної привабливості російських вчених Л.С. Валінтурової та О.Б. Казакової [11]. Автори залучають 60 базових показників. Для їх приведення до умов малої вибірки здійснюється ранжування показників за ступенем впливу на показник обсягу інвестицій в основний капітал, що характеризує інвестиційну активність в регіоні. Для виявлення тісноти зв'язку застосовується коефіцієнт кореляції. За результатами розрахунків показники, зв'язок між якими є неістотним або взагалі відсутній – виключаються з подальших обчислень. Після цього формується сукупність, що характеризує досліджуваний регіон. Для порівняння отриманих результатів по відібраних показниках за 10-бальною шкалою відбувається бальне оцінювання і відповідне розміщення регіонів за ступенем привабливості.

Перевагою даного методу є те, що автори намагаються виокремити показники, які найбільше впливають на інвестиційну привабливість. Але поряд з цим застосування обсягу інвестицій в основний капітал для виявлення тісноти зв'язку, на нашу думку, є помилковим, оскільки цей показник вказує на сучасний стан, а не на рівень потреби в інвестиційних ресурсах.

Рейтинговий підхід використовує російська агенція «Експерт-РА» [12]. При розрахунку основної складової інвестиційної привабливості регіонів застосовують поняття «інвестиційний ризик» та «інвестиційний потенціал». Інвестиційний ризик характеризує ймовірність втрат інвестицій і доходу від них. Інтегральна оцінка ризику складається з семи видів ризику (законодавчий, політичний, економічний, фінансовий, соціальний, кримінальний, екологічний). Інвестиційний потенціал враховує такі макроекономічні характеристики, як насиченість території факторами виробництва, споживчий попит населення, тощо. Сукупний інвестиційний потенціал регіону складається з окремих потенціалів (трудоий, споживчий, виробничий, фінансовий, інституційний, інноваційний, природно-ресурсний, інфраструктурний), кожен з яких, у свою чергу, характеризується цілою групою показників. Загальний показник потенціалу чи ризику розраховується як зважена сума окремих видів потенціалу чи ризику. При розрахунку інтегрального рейтингу кожного регіону використовується поєднання складових інвестицій-

ного потенціалу та ризику. У площині ризик-потенціал задані наступні градації. Потенціал: високий (цифрове позначення 1), середній (2) і низький (3). Ризик: низький (літерне позначення А), середній (В), високий (С) і дуже високий (D). Відповідно рейтинг кожного регіону позначається буквенно-цифровою комбінацією, що вказує на площину у заданих вище координатах. На перетині інвестицій, ризику і потенціалу визначається місце кожного регіону в координатній площині, по вісі ординат якої відкладені сумарні інвестиції, що припадають на 1% потенціалу регіону, а по вісі абсцис – індекс інвестиційного ризику.

Для більш повної картини рейтинговим агентством «Експерт-РА» подається також додаткова інформація у вигляді таблиць, графіків і карт, що демонструють розподіл, динаміку, групування регіонів і окремо по показниках потенціалу і ризику, а також за їх складовими.

Недоліком названої методики є те, що складові інвестиційного рейтингу демонструють не привабливість, а інвестиційний клімат внаслідок чого будуть однаковими для усіх регіонів.

Всесвітній економічний форум [13] визначає індекс інвестиційної привабливості, для оцінки якого вивчають рівень загальної інвестиційної ситуації та фактори, що на неї впливають. Перша компонента включає: рівень розвитку фінансового ринку, ділову репутацію щодо залучення інвестицій, рівень підтримки інвестиційних проектів державою, готовність держави вкладати кошти в інвестиційні проекти. До складу факторів входять: макроекономічна стабільність та привабливість, прозорість судової влади, рівень політичного ризику, легкість у доступі до інформації. Методологія оцінки заснована на експертному методі, в опитуванні беруть участь бізнес-лідери світу зі 120 держав.

Ми вважаємо, що встановлення такого індексу є корисним для держав, оскільки він допомагає майбутньому інвестору обрати країну для інвестування, але на наш погляд такі складові індексу, як макроекономічна стабільність та привабливість, прозорість судової влади, рівень політичного ризику, легкість у доступі до інформації відповідають елементам інвестиційному клімату, а не інвестиційній привабливості та відображають базові умови здійснення інвестиційної діяльності.

Проблеми ведення бізнесу в різних країнах світу ретельно досліджують спеціалісти Світового банку [14], які розраховують індекс легкості ведення бізнесу. До цього індексу увійшли такі показники: початок бізнесу; операція отримання дозволу на будівництво; зайнятість робочих; реєстрація права власності; отримання кредиту; захист; сплата; розгляд договорів в судовому порядку; процедура закриття бізнесу. Ранжування відбувається за десятьма укрупненими показниками. На першому етапі країни ранжуються за кожним укрупненим показником, а потім ранги сумуються в загальний (агрегований) рейтинг країни. Відповідно до розрахунків у 2009 році Україна отримала 145-те місце, понизивши свої місце з 144-го в 2008 році.

На наш погляд, зазначений індекс відображає захист інтересів інвестора та відповідає всім критеріям інвестиційного клімату, який формується виключно на державному рівні і є однаковим для всіх територій України за виключенням ВЕЗ та ТПР.

Узагальнюючи сучасні погляди на здійснення оцінки інвестиційної привабливості територій, ми дійшли висновку, що більшість з них має ряд недоліків: відсутність науково обґрунтованого та об'єктивного підходу до відбору показників; в більшості методик відсутній логічний зв'язок показників з інвестиційним процесом; при оцінці інвестиційної привабливості застосовуються експертний метод, результат застосування якого, на наш погляд, має суб'єктивний характер; результат оцінки за допомогою описаних вище підходів не дає змоги отримати прогнозні оцінки інвестиційної привабливості територій.

При здійсненні оцінки інвестиційної привабливості необхідно забезпечити комплексний підхід, враховуючи особливості розвитку економічної системи, які визначаються рівнем її функціонування. Цього принципу слід дотримуватись при визначенні складу показників. Отже, потрібна методика комплексної оцінки інвестиційної привабливості території, що враховувала б динамічний аспект оцінювання та дозволяла розробити прогнозні оцінки інвестиційної привабливості на коротко-, середньо- і довгострокову перспективу. Важливе значення також має відсутність суб'єктивізму в розрахунках та раціональне співвідношення складових інвестиційної привабливості, представлених певними групами показників. Адже необґрунтовано широкий перелік показників або завищення їх значимості може призвести до помилкових висновків, що може призвести до хибних управлінських рішень.

### Висновки

При розробці дієвої системи оцінки інвестиційної привабливості слід:

- забезпечувати чітку відповідність між тлумаченнями суті базових понять дослідження та обраними для їх оцінки складовими;
- визначати обґрунтоване коло основних показників, які дозволять об'єктивно оцінювати рівень інвестиційної привабливості територій;
- забезпечувати оцінку інвестиційної привабливості території як у певний момент часу, так і у динаміці, а також надавати можливість прогнозування.

### Література

1. Бланк І.А. Інвестиційний менеджмент / Бланк І.А. – Київ: МП «ІТЕМ» ЛТД, 1995. – 448 с.
2. Хоменко Я.В. Стратегія сталого економічного зростання регіонів України / Я.В. Хоменко. – Донецьк: ТОВ «ДРУК-ІНФО», 2008. – 389 с.
3. Інвестиційний рейтинг регіонів України у 2002 році. Економічні есе / [Відпов. ред. В. Пинзеник]. – К.: Інститут реформ, 2002. – 52 с.
4. Балацький О.Ф. Управління інвестиціями / О.Ф. Балацький, О.М. Теліженко, М.О. Соколов. – Суми: Університетська книга, 2004. – 232 с.
5. Иванов В.В. Муниципальный менеджмент / В.В. Иванов, А.Н. Коробова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 718 с.
6. Коренева Н.О. Методичні підходи до побудови комплексної інтегральної оцінки інвестиційної привабливості на регіональному рівні / Н.О. Коренева // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2. – С. 106–111.
7. Туболець І.І. Чинники формування інвестиційної привабливості регіону / І.І. Туболець // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №20. – С. 9–11.
8. Харламова Г.О. Методика оцінки інвестиційної привабливості галузей промисловості України / Г.О. Харламова // Інвестиції: практика і досвід. – 2008. – №6. – С. 11–18.
9. Матвієнко П.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів / П.В. Матвієнко // Економіка та держава. – 2008. – №12. – С. 66–74.
10. Про затвердження Методики оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату у відповідних галузях економіки та в розрізі регіонів, рейтингової оцінки інвестиційної привабливості галузей, регіонів та суб'єктів господарювання і відповідної форми звіту від 25 березня 2004 р. № 115: [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
11. Валинурова Л.С. Управление инвестиционной деятельностью: учебник / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: КНОРУС, 2005. – 384 с.
12. Журнал «Експерт»: [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.expert.ru/expert/ratings/regions/index.shtml>
13. Mia I. Benchmarking National Attractiveness for Private Investment in Latin American Infrastructure / Mia I., Estrada J., Geiger T. // The Global Competitiveness Network: World Economic Forum. – Switzerland: Geneva, 2007. – 48 p.
14. Doing business 2009. Country profile for Ukraine / The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank. – Washington. – 2009. – 85 p.

# Інформаційний розрив: деякі аспекти участі держави в інноваційних та інвестиційних процесах

*У статті введено інформаційно-інвестиційну функцію, яка відображає зв'язок інвестора та інвестиційного процесу із соціально-економічною системою. На прикладі іпотечної кризи в США та організації системи науково-дослідних робіт доведено, що надмірна участь держави в інвестиційних процесах зумовлює відрив останніх від соціально-економічних реалій.*

*В статье введена информационно-инвестиционная функция, которая отражает связь инвестора и инвестиционного процесса с социально-экономической системой. На примере ипотечного кризиса в США и организации системы научно-исследовательских работ доказано, что чрезмерное участие государства в инвестиционных процессах обуславливает отрыв последних от социально-экономических реалий.*

*In the article it is introduced information-investment function which represents connection of investor and investment process with the socio-economic system. On example of mortgage crisis in the USA and organization of the system of research works in Europe it is well-proven, that significant participating of the government in investment processes predetermines divide of it's from socio-economic realities.*

**Постановка проблеми.** Глобалізація, зростаюча конкуренція на світових та внутрішніх ринках, перерозподіл світу на успішний «центр» та «периферію», посилюють загрозу для кожної держави втратити економічну, а часто і політичну незалежність. Це активізує дії уряду на всіх напрямках, в тому числі й у сфері фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності.

Не одне століття в науці точаться дискусії з приводу ролі та місця держави в економіці. Про це засвідчують сотні, а може, й тисячі наукових публікацій на дану тему, перелік яких зайняв би не одну сторінку. Однак, незважаючи на плюралізм позицій з приводу ступеня державної участі в економічних процесах загалом, сфера інноваційно-інвестиційної діяльності є певним виключенням. Щодо того, чи потрібно державі виступати в ролі інвестора в секторі інновацій та інвестицій, позиції науковців дивно однакові. Як беззаперечна істина приймається те, що держава має максимально підтримувати розвиток наукових, технологічних досліджень, інноваційні проекти, найважливіші сектори економіки, в тому числі й виконуючи функції інвестора, вкладаючи державні кошти [1, 16, 17]. Водночас, існують факти, які вказують на необґрунтованість такого беззасте-

режного посилення, щодо державної підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності. Ми не відкидаємо потребу участі держави у фінансуванні науки, технологій та пріоритетних сфер економіки. Вона необхідна. Але варто враховувати і всі ризики, які виникають при цьому.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На сучасному етапі все більше суспільство розглядається як єдина соціально-економічна система на рівні держави [8] і світу в цілому [3]. Системний підхід передбачає існування зв'язків між її всіма структурними елементами. В результаті система існує як одне ціле. В умовах глобалізації відкритість національних економік зростає, через що соціально-економічні системи можуть потрапляти в стан близький до нерівноважного [15]. У таких умовах динаміка системи стає нелінійною, результат виявляється непропорційний дії, з'являються процеси самоорганізації, які часто змінюють перебіг процесів в економіці та суспільстві у непередбачуваному напрямку [6, с. 88].

Інноваційно-інвестиційний процес є однією з найбільш динамічних складових соціально-економічної системи, водночас він забезпечує економічний розвиток суспільства. Існує досить багато систем структуризації інноваційних та інвестиційних процесів. В даній роботі ми опираємось на структуру інноваційно-інвестиційного процесу в розрізі радикальних (які змінюють технологічну основу виробництва), адаптивних (використовують нову технологічну парадигму в різних сферах), покровових (вдосконалюють окремі елементи технологій) інновацій [23] та інвестиції без зміни технологій. Така чотирирівнева структура дозволяє розглядати його з еволюційної точки зору, так як кожен рівень є базою розвитку наступного, водночас зворотні зв'язки між ними забезпечують цілісність даного процесу та його зв'язок з іншими процесами, які відбуваються в суспільстві [13]. Інформація відіграє роль ключового фактора в забезпеченні цілісності інноваційно-інвестиційного процесу. Але суб'єкти-інвестори можуть використовувати різну інформацію в своїй діяльності. Це зумовлено як специфікою наявних знань в такого суб'єкта [23], так і мотивами здійснення ним інвестицій, що призводить до порушень цілісності інноваційно-інвестиційного процесу, неузгодженості розвитку його окремих рівнів, та невідповідність напрямів розвитку процесу розвитку соціально-економічної системи. Даний аспект в науці є малодосліджений. Спроба заповнити дану прогалину і здійснена в даній статті.

**Метою статті** є аналіз явищ, що виникають внаслідок надмірної участі держави в сфері інновацій та інвестицій.

**Виклад основного матеріалу.** Будь-який інвестор, включаючи державу, не здійснює інвестиційну дію без обробки (формалізовано чи неформалізовано) певного масиву інформації. Саме те, яка інформація і в якій кількості обробляється інвесторами в інноваційно-інвестиційному процесі, і визначає наскільки він пов'язаний з реаліями соціально-економічної системи, в якій відбувається.

Весь масив інформації доцільно поділити за групами об'єктів відображення в інформаційному просторі та часовим періодом. В укрупненому плані інвестор враховує інформацію про об'єкт інвестицій, макросередовище та дії інших інвесторів. Значимість її відносно кожної групи об'єктів, може бути різною. Введемо вектор-часу значимості інформації для інвестора відносно об'єкта інвестицій, макросередовища та дій інших інвесторів

$$\omega = [\omega_o \quad \omega_m \quad \omega_{people}], \quad (1)$$

де  $\omega_o$  – значимість для інвестора інформації, яка стосується об'єкта інвестицій;

$\omega_m$  – значимість для інвестора інформації, яка стосується макросередовища;

$\omega_{people}$  – значимість для інвестора інформації, яка стосується дій інших інвесторів.

Окрім цього, як правило, з різною значимістю може враховуватися інформація про минулий, поточний та майбутній стан кожної з виділених вище груп. Тому введемо вектор-стовпець значимості інформації про минулі, поточні та майбутні періоди:

$$\rho = \begin{bmatrix} \rho_{pst} \\ \rho_{pr} \\ \rho_{fir} \end{bmatrix} \quad (2)$$

де  $\rho_{pst}$  – значимість інформації про минулі періоди;

$\rho_{pr}$  – значимість поточної інформації;

$\rho_{fir}$  – значимість інформації, яка стосується майбутнього. Задамо

$$\begin{aligned} \omega_o + \omega_m + \omega_{people} &= 1 \\ \rho_{pst} + \rho_{pr} + \rho_{fir} &= 1 \end{aligned} \quad (3)$$

Введемо інформаційно-інвестиційну матрицю  $IIM$  таким чином

$$IIM = \begin{pmatrix} \frac{P_o^{pst}}{N_o^{pst}} & \frac{P_o^{pr}}{N_o^{pr}} & \frac{P_o^{fir}}{N_o^{fir}} \\ \frac{P_m^{pst}}{N_m^{pst}} & \frac{P_m^{pr}}{N_m^{pr}} & \frac{P_m^{fir}}{N_m^{fir}} \\ \frac{P_{people}^{pst}}{N_{people}^{pst}} & \frac{P_{people}^{pr}}{N_{people}^{pr}} & \frac{P_{people}^{fir}}{N_{people}^{fir}} \end{pmatrix} \quad (4)$$

Компоненти даної матриці означають співвідношення позитивної  $P$  та негативної  $N$  інформації (з позиції інвестиційного рішення) які враховує інвестор про минулий, поточний та майбутній стан відповідно об'єкта інвестицій, макросередовища та дій інших інвесторів.

Визначимо інформаційно-інвестиційну функцію  $IIF$  як

$$IIF = \omega \cdot IIM \cdot \rho \quad (5)$$

або

$$IIF = [\omega_o \quad \omega_m \quad \omega_{people}] \times \begin{pmatrix} \frac{P_o^{pst}}{N_o^{pst}} & \frac{P_o^{pr}}{N_o^{pr}} & \frac{P_o^{fir}}{N_o^{fir}} \\ \frac{P_m^{pst}}{N_m^{pst}} & \frac{P_m^{pr}}{N_m^{pr}} & \frac{P_m^{fir}}{N_m^{fir}} \\ \frac{P_{people}^{pst}}{N_{people}^{pst}} & \frac{P_{people}^{pr}}{N_{people}^{pr}} & \frac{P_{people}^{fir}}{N_{people}^{fir}} \end{pmatrix} \times \begin{bmatrix} \rho_{pst} \\ \rho_{pr} \\ \rho_{fir} \end{bmatrix} \quad (6)$$

У розгорнутому вигляді це можна записати як:

$$\begin{aligned} IIF = & \omega_o \rho_{pst} \frac{P_o^{pst}}{N_o^{pst}} + \omega_m \rho_{pst} \frac{P_m^{pst}}{N_m^{pst}} + \omega_{people} \rho_{pst} \frac{P_{people}^{pst}}{N_{people}^{pst}} + \omega_o \rho_{pr} \frac{P_o^{pr}}{N_o^{pr}} + \omega_m \rho_{pr} \frac{P_m^{pr}}{N_m^{pr}} + \\ & + \omega_{people} \rho_{pr} \frac{P_{people}^{pr}}{N_{people}^{pr}} + \omega_o \rho_{fir} \frac{P_o^{fir}}{N_o^{fir}} + \omega_m \rho_{fir} \frac{P_m^{fir}}{N_m^{fir}} + \omega_{people} \rho_{fir} \frac{P_{people}^{fir}}{N_{people}^{fir}} \end{aligned}$$

Дану функцію також можна записати у вигляді

$$\begin{aligned} IIF = & IIF_o^{pst} + IIF_m^{pst} + IIF_{people}^{pst} + IIF_o^{pr} + IIF_m^{pr} + \\ & + IIF_{people}^{pr} + IIF_o^{fir} + IIF_m^{fir} + IIF_{people}^{fir} \end{aligned} \quad (8)$$

де складові інформаційно-інвестиційної функції містять значимість інформації для інвестора про минулий, теперішній та майбутній стан об'єкта інвестицій, макросередовища та інших інвесторів. Співвідношення позитивної і негативної інформації в кожному випадку визначається наступним чином:

$$IIF_o^{pst} = \omega_o \rho_{pst} \frac{P_o^{pst}}{N_o^{pst}}; \quad IIF_m^{pst} = \omega_m \rho_{pst} \frac{P_m^{pst}}{N_m^{pst}};$$

$$IIF_{people}^{pst} = \omega_{people} \rho_{pst} \frac{P_{people}^{pst}}{N_{people}^{pst}}; \quad IIF_o^{pr} = \omega_o \rho_{pr} \frac{P_o^{pr}}{N_o^{pr}}$$

$$\text{де } IIF_m^{pr} = \omega_m \rho_{pr} \frac{P_m^{pr}}{N_m^{pr}}; \quad IIF_{people}^{pr} = \omega_{people} \rho_{pr} \frac{P_{people}^{pr}}{N_{people}^{pr}}; \quad (9)$$

$$IIF_o^{fir} = \omega_o \rho_{fir} \frac{P_o^{fir}}{N_o^{fir}}; \quad IIF_m^{fir} = \omega_m \rho_{fir} \frac{P_m^{fir}}{N_m^{fir}};$$

$$IIF_{people}^{fir} = \omega_{people} \rho_{fir} \frac{P_{people}^{fir}}{N_{people}^{fir}}$$

Важливо відмітити, що кожен доданок інформаційно-інвестиційної функції означає своєрідний канал зв'язку інвестиційного рішення з реальною соціально-економічною системою, де відбувається інноваційно-інвестиційний процес (рис. 1).

Введемо інтегральну інформаційно-інвестиційну функцію як суму всіх диференціальних інформаційно-інвестиційних функцій:

$$AIIF = \sum IIF \quad (10)$$

Або в розгорнутому вигляді:

$$\begin{aligned} AIIF = & AIIF_o^{pst} + AIIF_m^{pst} + AIIF_{in}^{pst} + AIIF_o^{pr} + \\ & + AIIF_m^{pr} + AIIF_{in}^{pr} + AIIF_o^{fir} + AIIF_m^{fir} + AIIF_{in}^{fir} \end{aligned} \quad (11)$$

де

$$AIIF_o^{pst} = \sum IIF_o^{pst}, \quad AIIF_m^{pst} = \sum IIF_m^{pst}, \quad AIIF_{in}^{pst} = \sum IIF_{in}^{pst}$$

$$AIIF_o^{pr} = \sum IIF_o^{pr}, \quad AIIF_m^{pr} = \sum IIF_m^{pr}, \quad AIIF_{in}^{pr} = \sum IIF_{in}^{pr} \quad (12)$$

$$AIIF_o^{fir} = \sum IIF_o^{fir}, \quad AIIF_m^{fir} = \sum IIF_m^{fir}, \quad AIIF_{in}^{fir} = \sum IIF_{in}^{fir}$$

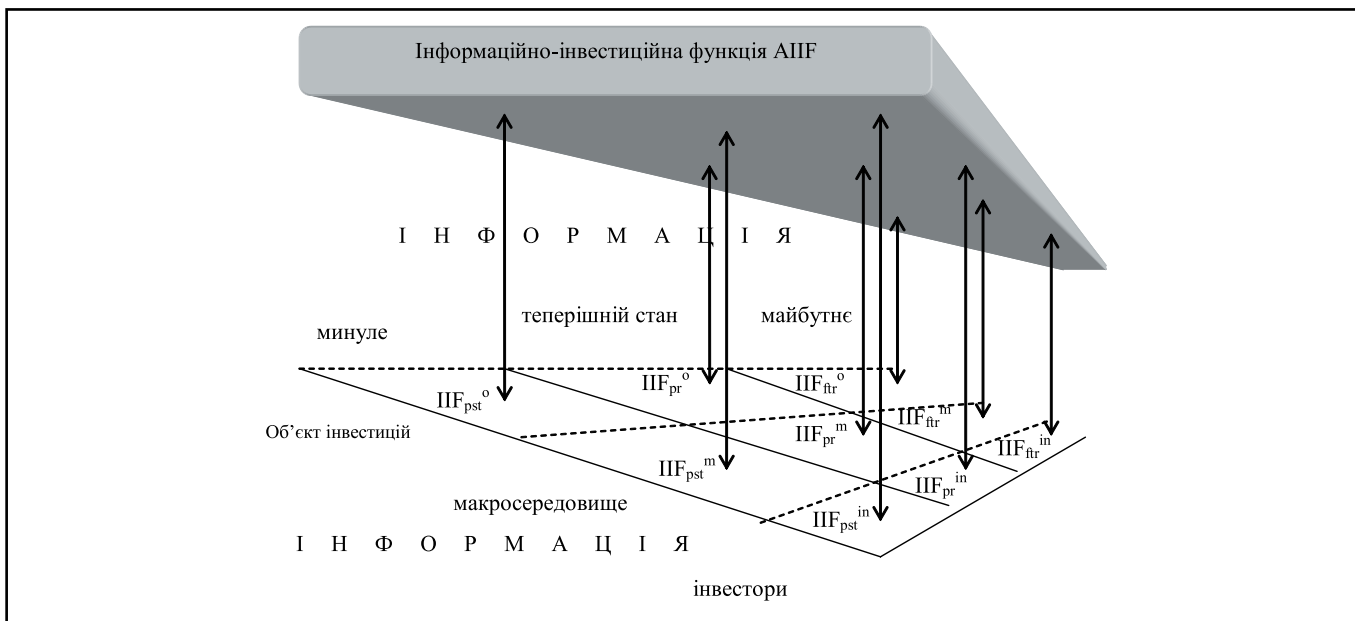


Рисунок 1. Система зв'язків інформаційно-інвестиційної функції з реальною соціально-економічною системою

Введена функція  $IIF$  вказує наскільки пов'язані з реальними соціально-економічними процесами рішення інвестора, а інтегральна інформаційно-інвестиційна функція визначає повноту зв'язку інноваційно-інвестиційного процесу в цілому. У загальному випадку існує дев'ять своєрідних «каналів» зв'язку інноваційно-інвестиційного процесу з реальністю соціально-економічної системи.

Введемо поняття вродженості інтегральної інформаційно-інвестиційної функції. При цьому інтегральну інформаційно-інвестиційну функцію вважатимемо невиродженою, якщо жоден з її доданків не є рівним нулю.

Виродження може відбуватися як за рахунок компонент  $\omega$  (значимість інформації про об'єкт, макросередовище чи дії інших інвесторів), так і за рахунок компонент  $\rho$  (значимість інформації про минуле, поточний стан, чи майбутнє). При цьому, якщо при прийнятті інвестиційних рішень на ринку нехтується якась складова з (11), то це автоматично означає втрату відповідного каналу зв'язку інноваційно-інвестиційного процесу з реальною соціально-економічною системою, де даний процес відбувається.

Отже, виродження інтегральної інформаційно-інвестиційної функції полягає у втраті нею складових, що, в свою чергу, спричиняє втрату інноваційним-інвестиційним процесом відповідних каналів зв'язку з реальною соціально-економічною системою. За рахунок цього формується інформаційний розрив, коли соціально-економічна система чи окремі рівні інноваційно-інвестиційного процесу за рахунок інформації сигналізують інвесторам про ті чи інші тенденції, явища в економічному та суспільному житті, але інвестор ігнорує ці сигнали (ситуація виродження інформаційно-інвестиційної функції).

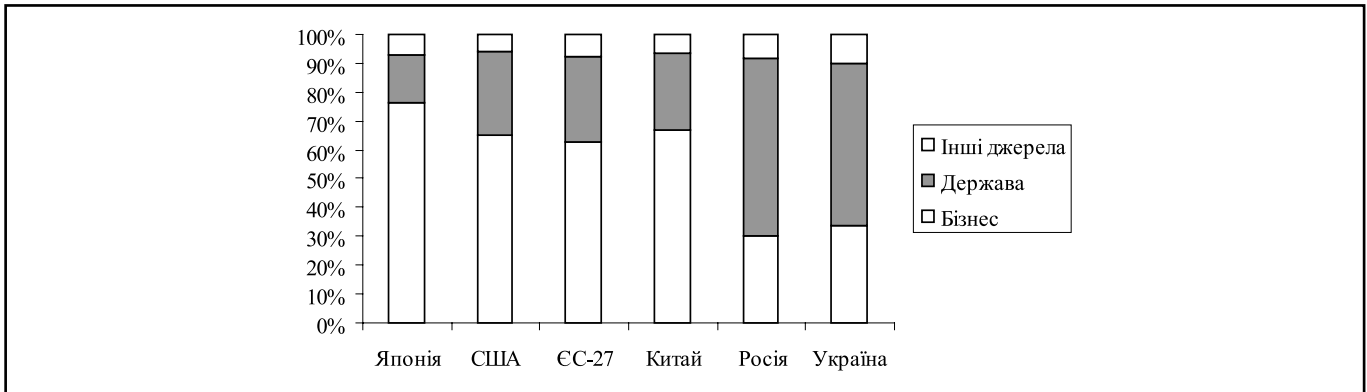
Чим більше компонент втрачає  $AIF$ , тим більш відірваним від соціально-економічної системи стає інноваційно-інвестиційний процес. Такий стан будемо трактувати інформа-

ційно виродженим станом інноваційно-інвестиційного процесу, або станом інформаційного розриву.

Виродження інтегральної інформаційної функції зумовлює також втрату стійкості інвестиційного ринку до інформаційних впливів. У випадку, коли інвестори враховують при прийнятті ними рішень різну інформацію, то дія окремих інформаційних повідомлень є помітною на одні групи інвесторів, але така інформація може не враховуватися іншими. Через це загальний вплив окремих інформаційних повідомлень на інвестиційний ринок згладжується. Якщо переважна більшість інвесторів враховує лише один вид інформації (наприклад, ціну), то дія інформаційних повідомлень, які стосуються інших компонент  $AIF$  (наприклад, про тенденції в макросередовищі) є нульовою. Такі повідомлення не впливають на поведінку інвесторів. Якщо ж інформаційний вплив стосується тієї інформації, яка є значимою для інвесторів, то він у випадку виродженої  $AIF$  стає максимальним, так як всі інвестори під дією такої інформації будуть приймати однакове рішення.

Чим більше діє на ринку різних за структурою інформаційно-інвестиційної функції інвесторів враховується інтегральна інформаційно-інвестиційна функція. Тому логічно очікувати високу ймовірність інформаційного виродження в тих секторах, де кількість інвесторів порівняно невелика. Одним з таких секторів є рівень радикальних інновацій. Досить тісно даний рівень переплітається з рівнем наукових та технологічних досліджень. У силу важливості для забезпечення розвитку та конкурентоспроможності національної економіки, на даному рівні в кожній країні в помітних обсягах діє держава. За сукупним впливом вона може бути порівняною з рештою інвесторів на даному рівні, або переважати їх (рис. 2).

Як бачимо, роль держави у фінансуванні науково-дослідних робіт є помітною в усіх країнах, однак вона є меншою в Японії, дещо вищою в США і досить високою в Росії та Укра-



**Рисунок 2. Структура фінансування науково-дослідних робіт\***

Джерело: OECD Science, Technology and Industry: Scoreboard 2007– <http://www.sourceoecd.org/9789264037885>; по Україні – власні розрахунки

їні. Дії держави-інвестора можуть здійснюватися як у формі прямого інвестування (фінансування окремих напрямів досліджень, проектів, наукових робіт тощо), так і формі стимулювання залучення приватних інвестицій в даний сектор за рахунок надання пільг та інших методів стимулювання.

Отже, у випадку, коли вплив держави-інвестора є домінуючим, то наближено інтегральна інформаційно-інвестиційна функція може бути замінена інформаційно-інвестиційною функцією держави.

Яку специфіку має для держави-інвестора? Спробуємо проаналізувати функціонування інноваційно-інвестиційного процесу на рівні радикальних та адаптивних інновацій у випадку домінування держави як інвестора і у випадку, коли держава відіграє як інвестор на даному рівні помітну, але не вирішальну роль.

Такі два випадки представляють собою Росія, Україна та Європа і США – Японія. У США частка держави у фінансуванні науково-дослідних робіт є порівняною з ЄС, але дії держави-інвестора сконцентровані в кількох секторах, де вона фінансує майже 100% науково-дослідних робіт: переважно космічна сфера, військовий сектор [12]. На решті напрямів фінансування подібне до Японії, роль держави як інвестора, мінімальна.

Росію й Україну поки що виключимо з аналізу, адже надто нерівні умови в соціально-економічних системах даних

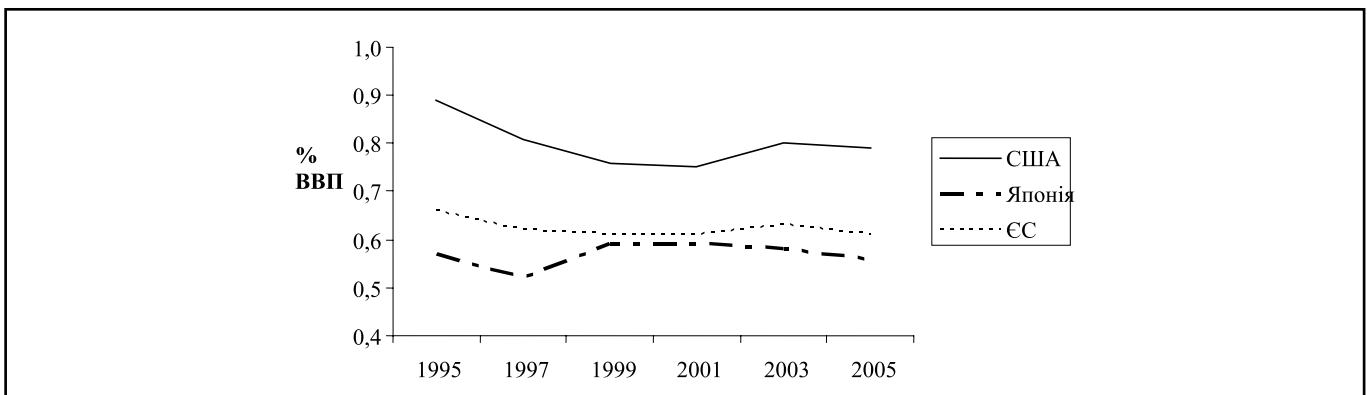
країн з ЄС, США чи Японією. Тому обмежимося розглядом ЄС, Японії та США.

Так, фінансування НДДКР європейським бізнесом, зменшується. В 2002 році, наприклад, національний бізнес у ЄС профінансував 62% внутрішніх наукових розробок, тоді як у США ця частка дорівнювала 65 і в Японії – 76% [22]. У США та Японії діяльність держави як інвестора в інноваційному процесі, концентрується в кількох областях, які визнані пріоритетними, тоді як решта інновацій фінансується приватним бізнесом. В Європі держави «розпорошують» кошти по багатьох сферах. Тому можна вважати, що роль держави як інвестора на інноваційному рівні в США та Японії є значно меншою, ніж в Європі.

Розглянемо, чим відрізняються інноваційно-інвестиційні процеси в обох випадках. Офіційна статистика ОЕСР свідчить про те, що загальні витрати на науково-дослідні роботи з боку держави в даних країнах знаходяться майже на одному рівні (рис. 3).

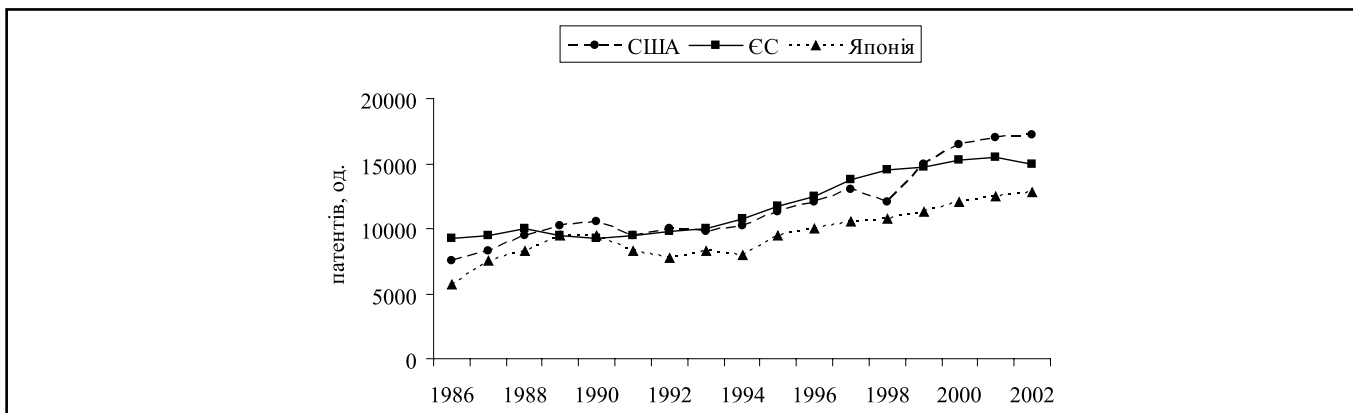
Європейський варіант характеризується меншою часткою бюджетних витрат на наукові дослідження порівняно з США, але вищою, ніж у Японії [18, 19, 21].

Отримані в Європі наукові результати не повною мірою реалізуються в європейській промисловості та бізнесі, через що питома вага в експорті високотехнологічної продукції є нижчою, ніж в США та Японії. Причому за окремими



**Рисунок 3. Витрати держави на фінансування науково-дослідних робіт у % до ВВП\***

\* Джерело: OECD Science, Technology and Industry: Scoreboard 2008– <http://www.sourceoecd.org/9789264037885>



**Рисунок 4. Динаміка патентної активності в США, Європі та Японії\***

\* Джерело: *Compendium of patent statistics: 2005. – OECD, 2008. – 61 p. – <http://www.oecd.org>*

видами продукції розрив досягає 2–10 разів. Це явище, навіть отримало назву «Європейський парадокс» і було проаналізоване нами в окремій роботі [11].

В Європі менше в порівнянні з США та Японією реєструється патентів (рис. 4).

Як бачимо з рис. 4, кількість патентів, щорічно реєстрованих у США, є найвищою, починаючи з 1999 року, до цього часу, за винятком 1989–1990 років найбільше патентів реєструвалося в Європі. В Японії весь час кількість щорічно реєстрованих патентів залишалася найменшою з розглянутих трьох регіонів, однак вона продовжує лінійно зростати, на противагу сповільненню (США) і навіть зменшенню (ЄС).

Організація інноваційного процесу за європейською моделлю характеризується більш слабким міжнародним співробітництвом. Крім цього, робота в європейських університетах і дослідницьких центрах менше приваблює вчених, ніж в університетах і наукових центрах США, про що свідчить посилення відтоку наукових кадрів з Європи у США. Близько 50% усіх європейців, що завершують у США роботу над дисертацією Ph.D., згодом залишаються в США на більш тривалий термін, а багато хто з них – назавжди. За даними The US Department of Labor statistics більше половини з них, через 5 років після одержання ступеня, усе ще знаходяться в США. Число вчених з Європи, що затримуються в США на тривалий термін, значно вище числа їх корейських і японських колег. Розходження між Японією і Європою за даним параметром досить значне; тільки 8% японців, що одержали Ph.D., залишається в США [10].

Інноваційно-інвестиційний процес в Європі здійснюється від наукових досліджень, які переважно фінансує держава, а пізніше вирішується завдання де і як (і чи можна взагалі) впровадити результати досліджень в технології та виробництво. В США та Японії інноваційний процес має циклічний характер, бо напрями наукових досліджень пов'язані в переважній більшості з ринком та його потребами.

З вищенаведеного можна зробити висновок, що держава як інвестор нехтує інформацією, яка стосується макросередовища, в даному випадку ринком і на рівні інновацій – минулим і майбутнім станом об'єкта інвестицій (науковими

результатами). Перше підтверджується тим, що частка результатів наукових та технологічних досліджень, втілених у виробництво у випадку переважного фінансування державою інноваційної діяльності низька.

Друге підтверджується тим, що в Європі часто фінансуються паралельні наукові проекти, або проекти, які спрямовані на результати, які отримані в інших країнах у минулому, або навіть у тій, де держава виступає як інвестор. Тобто часто мають місце паралельні або повторні фінансування одних і тих наукових досліджень. До речі, аналогічна ситуація має місце і в Україні. Для державних інвестицій  $\rho_{pr}^o \rightarrow 1$ , що автоматично спричиняє  $\rho_{pst}^m, \rho_{pr}^m, \rho_{fir}^m, \rho_{pst}^o, \rho_{fir}^o, \rho_{pst}^{people}, \rho_{pr}^{people}, \rho_{fir}^{people} \rightarrow 0$

У випадку державного фінансування інвестицій інформаційна інвестиційна функція набуває максимального вродження і складається з одного доданка

$$IIF^{gov} = \rho_{pr}^o \cdot IIF_{pr}^o = IIF_{pr}^o \quad (13)$$

Зазначимо, що формально держава може декларувати те, що вона в своїх діях максимально враховує потреби ринку, і частково, здатна це здійснювати, але для того, щоб повноцінно реагувати на запити ринку, необхідне певне підприємницьке знання, якого можна набути лише в результаті діяльності на ринку. Детальніше даний аспект розглянуто нами в роботі [13]. Зрозуміло, що в більшості випадків чиновники, які діють від імені держави такого знання мати не можуть. До речі, трапляються ситуації, що уряд може нехтувати і результатами спеціальних досліджень. Тому врахування державою у своїх діях інформації про макросередовище можна вважати більше випадковістю, ніж закономірністю.

Будь-яке вродження пов'язане з тим, що інноваційно-інвестиційний процес втрачає зв'язок з реальною соціально-економічною системою, домінування держави на окремому сегменті рано чи пізно призводить до його інформаційного вродження: такий сегмент інноваційно-інвестиційного процесу починає розвиватися відокремлено від соціально-економічних процесів, що може призводити як до низько ефективних витрат інвестиційних ресурсів, які державі постачає все те ж суспільство, так і різноманітних негативних наслідків. Це вказує на те, що держава має бра-

ти участь в інноваційно-інвестиційному процесі як інвестор, але не замінювати собою всю сукупність інвесторів. Інакше виникає загроза виродження такого процесу, його відрив від економічних та соціальних реалій, що й спостерігається в Європі. Ще більше такий відрив існує в Україні і Росії, адже роль держави як інвестора в даних країнах ще більша при значно меншому загальному обсязі фінансування науково-дослідних робіт. Як наслідок, наука «здебільшого виконує декоративні функції» [7, с. 23].

Відзначимо, що інформаційний розрив може формуватися не лише в секторі інвестицій у науково-дослідні роботи, а й в інших секторах інноваційно-інвестиційного процесу, де роль держави як інвестора стає надмірною.

Розглянемо найбільш недавній процес формування інформаційного розриву, який протягом останнього десятиліття спостерігався на ринку структурованих іпотечних цінних паперів у США. Тенденції останнього на цьому ринку є дуже повчальними, з огляду на те, що іпотечний ринок в США тривалий час вважався одним з найбільш ефективних [4, 5, 9]. (Україна також здійснює спробу будувати житлову іпотеку за американською схемою)

Як відомо, інвестиції у будівельну галузь є довгостроковими і їх залучення в будь-якій країні є досить складним процесом. З іншого боку, вирішення житлової проблеми, неодмінна складова програм майже всіх урядів. Не були виключенням і США. Даний сегмент інвестиційного ринку тривалий час не розвивався, так як інвестиції в будівництво були високо ризиковими. Попит на житло був обмежений його високою вартістю. Банки здійснювали іпотечне кредитування тільки найзаможніших верств.

Ситуація змінилася, коли держава стала інвестором, створивши так звану іпотечну установу другого рівня Фенні Мей. Основне її завдання: скуповувати в банків (рефінансувати) іпотечні кредити з окремих державних програм і на основі цих кредитів випускати цінні папери, гарантовані державою. З метою ліквідності «звичайних кредитів» в 1970 році, спеціальним Законом про надзвичайне фінансування житлового будівництва була створена Федеральна Корпорація Іпотечного Кредитування – FHLMC, іменована скорочено Фредді Мак. Мета її була чітко означена: залучення нових ресурсів інвестиційного капіталу до житлового ринку.

Цим законом розширювались повноваження Фенні Мей. Скажімо, якщо до 1970 року їй дозволялося купувати тільки іпотеки, які були застраховані або гарантовані урядом, або уповноваженими їм особами, то з цього ж таки року Фенні Мей як і Фредді Мак були наділені повноваженнями у придбанні як звичайних, так і гарантованих іпотечних кредитів.

Незважаючи на те, що обидва найбільші суб'єкти житлової американської іпотеки стали приватними, вони мають особливий статус і відносяться до «установ, що підтримуються урядом». Інвестори завжди вимагали з даних корпорацій менші відсотки, ніж з решти підприємств через особливий статус і припущення, що зобов'язання цих компаній

можуть у якійсь мірі, вважатися зобов'язаннями федерального уряду США [24].

Станом на кінець 2002 року Фенні Мей мала зобов'язань майже 890 мільярдів доларів і позабалансових гарантій більше \$1,0 трлн. Фредді Мак мала близько 720 мільярдів зобов'язань і позабалансових гарантій більше \$740 млрд. [25]. Така активна участь держави як інвестора вивела даний сегмент інвестиційного процесу з рівноваги і через певний час ринок самоорганізувався, утворивши кількарівневу структуру, коли іпотечні цінні папери випускалися вже не тільки установами другого рівня, а й третього та вищих рівнів. Такі цінні папери стали «бажаними» для інвесторів різного типу: комерційних банків, пенсійних фондів, інвестиційних компаній та фондів тощо. До речі, не тільки в Америці, а й в Європі. Всі ці інвестори мали довготривалий інвестиційний горизонт. Дану інформаційно-інвестиційну функцію можна охарактеризувати як найбільш невироджену. Та коли б держава не втрутилася як інвестор, вищевказані інститути поводитися б у даному сегменті значно обережніше. Така її участь, як і у випадку з інноваційним процесом, характеризується тим, що реалії ринку не враховуються, а відповідна інформація нехтується. Це призвело до виродження інтегральної інформаційно-інвестиційної функції, до двох складових: які ґрунтуються на поточній інформації про ціну інвестиції та дії інших інвесторів.

У результаті інвестори при прийнятті інвестиційного рішення орієнтувалися не на інформацію щодо реального об'єкта інвестування, його майбутніх перспектив, макросередовища, а на вартість та дохідність інвестицій. І це при тому, що в американській пресі та на інтернет-ресурсах розміщувалися аналітичні матеріали про кризові явища як в самому іпотечному кредитуванні, на основі якого виник даний сегмент інвестиційного процесу, так і про фінансові установи, зокрема Фенні Мей [25]. Це підтверджує те, що на даний сегмент потрапили інвестори, які нехтують всіма складовими інформації, крім дій інших інвесторів та ціни/дохідності інвестицій (виродження  $III F$  до  $III F_{prise} + III F_{people}$ ).

З блоку інформації про об'єкт інвестицій враховується лише інформація про ціну, блок інформації про макросередовище – нехтується, враховується інформація про дії інвесторів. Наведемо порівняння: у випадку фінансування науково-дослідних робіт у Європі, держава інвестувала кошти в проекти, ймовірність доведення яких до технологій і виробництва була низькою. У випадку інвестицій у житловий сектор в США держава надає гарантії (теж саме, що інвестує) під цінні папери, вартість яких явно не відповідає ринковій ціні нерухомості, під забезпечення якої вони випущені. І в першому, і в другому випадку порушено інформаційні зв'язки, в обох випадках в наявності відрив (в першому випадку інноваційних рівнів, в другому – інвестицій без зміни технологій) інноваційно-інвестиційного процесу від соціально-економічних реалій суспільства.

У США обсяги цінних паперів, забезпечених іпотекою демонстрували помітну динаміку, кредити ставали доступнішими, попит на житло ріс, але зростав і відрив цін на нерухомість від її реальної ціни. Наслідком стало те, що реальну вартість цінних паперів, в які інвестували інвестори, визначити стало неможливо. Як доречно з цього приводу заявив голова ФРС США Б. Бернанке, маючи на увазі іпотечні цінні папери: «я сам хотів би знати, яка дійсна вартість цих штуківин...» [2].

Виродження інформаційно-інвестиційної функції стало настільки значним, що спричинило втрату інвестиційним ринком стійкості щодо інформаційної дії.

У 2007 році відбулося відразу кілька послідовних інформаційних ударів. На початку жовтня один з найбільших фінансових гігантів США Citigroup розміщує інформацію щодо очікуваних даною банківською групою значних фінансових втрат за іпотечними кредитами. Звіт за третій квартал показав ще більші втрати. Крім того, розміщується інформація про те що і в четвертому кварталі втрати будуть зростати. Вони фіксувалися за цінними паперами, забезпеченими кредитами типу subprime (позичальники з обмеженою надійністю). Але показовим є те, що наприкінці 2007 року і на сучасному етапі в США інвестори перестали інвестувати в цінні папери забезпечені кредитами prime jumbo, які видаються лише першокласним позичальникам, і не виплати за якими фактично не фіксувалися. Більше того, розпочався процес виводу інвестицій з даних цінних паперів. З цього можна зробити висновок, що інвестиції виводяться з надійних цінних паперів лише тому, що це здійснюють інші інвестори (при цьому аналіз, чи відрізняються цінні папери, забезпечені кредитами subprime і prime jumbo, опускається в силу вродженості інформаційно-інвестиційної функції). Інформаційний розрив між діями інвесторів та реаліями соціально-економічної системи США і є головною причиною тих кризових явищ у інвестиційній та фінансовій сфері США і світу в цілому, які спостерігалися в 2007 році і продовжуються на сучасному етапі.

### Висновки

Отже, інформаційний розрив у інноваційно-інвестиційному процесі за суттю є виключення з інформаційного поля даного процесу одного чи кількох блоків інформації, яких в агрегованому стані виділено дев'ять. Таке виключення інформації може бути свідомим або несвідомим (в останньому випадку у інвестора можуть бути відсутні необхідні знання, для того, щоб скористатися інформацією). Таке спрощення інформаційного масиву, який обробляється при прийнятті інвестиційних рішень на мікрорівні компенсується тим, що різні інвестори можуть нехтувати різною інформацією і в цілому до всього інноваційно-інвестиційного процесу інформаційне виродження буде відсутнє.

Але, якщо більшість інвесторів нехтує яким-небудь одним (чи кількома) блоками інформації, то розвивається інформаційний розрив між діями інвесторів і реаліями соціаль-

но-економічної, яке за суттю означає втрату зв'язків інноваційно-інвестиційного процесу з реальністю. Внаслідок цього, інноваційні та інвестиційні процеси починають розвиватися відокремлено від розвитку економіки та суспільства в цілому, що рано чи пізно призводить до негативних наслідків. У даній роботі розглянуто два негативні наслідки інформаційного розриву на різних рівнях інноваційно-інвестиційного процесу: 1) відокремленість науки та інноваційної діяльності в європейських країнах від реальних потреб промисловості, сільського господарства та інших галузей; 2) «невідповідність» інвестицій в іпотечні цінні папери реальним інвестиційним потребам житлового сектора США та об'єктивним механізмам ціноутворення на житловому ринку.

За своєю природою, інформаційний розрив у інвестиційних та інноваційних процесах є дуже близьким до феномену, описаного Петерсом, як «домінування на інвестиційному ринку інвесторів з одним часовим горизонтом» [14]. Такі інвестори, згідно з Петерсом, також обмежуються обробкою тільки кількох видів інформації, що зумовлює чутливість інвестиційного ринку до інформаційних ударів. Однак реальна ситуація, є складнішою. В умовах інформаційного виродження ринок є чутливим до інформації тільки тоді, коли вона належить до тих компонентів інформаційного поля, яких не торкнулося виродження. Інакше, така інформація просто ігнорується. Тому інформаційно вироджений інвестиційний процес не є обов'язково нестабільний та хаотичний, як це робить висновок Петерс для ринку «інвесторів з одним часовим горизонтом». Такий ринок певний час (як у випадку американського іпотечного ринку) може розвиватися стабільно, аж доки розходження між реаліями економіки та суспільства з однієї сторони та інвестиційних процесів – з іншої, не стануть настільки значними, що набудуть антагоністичного характеру.

Обидва проаналізовані в роботі приклади інформаційного розриву: організація науково-інноваційної діяльності в Європі та інвестицій у житлове будівництво в США характеризуються тим, що в обох процесах роль держави як інвестора, є домінуючою. Очевидно, що ідеального (з інформаційної точки зору) інвестора не існує. Кожен, хто приймає інвестиційні рішення, нехтує тією чи іншою складовою інформаційного поля. Не виключенням є і держава. Інформаційне виродження інвестиційних процесів у випадку надмірної участі держави як інвестора зумовлено як браком в держави (урядовців, які її уособлюють) підприємницького чи наукового знання, так і тим, що від імені держави діють уряд, контрольовані ним і окремими посадовими особами органи, які, приймаючи участь в інвестиційних процесах часто переслідують власні політичні цілі. І проблема полягає не в тому, приймати участь держави у фінансуванні науково-дослідних робіт чи будівництва житла: держава безумовно повинна діяти в даних та й інших сферах як інвестор. Проблема в іншому: де та межа, коли вплив державних інвестицій стає настільки значним, що інноваційно-інвестиційний процес починає втрачати зв'язки з реаліями національної економіки та соціальними процесами

ми на інтегральному рівні. Ясно, що чим більше різних інвесторів діє на ринку, тим менший ступінь інформаційного виродження на інтегральному рівні. Тому діяльність держави як інвестора має здійснюватися таким чином, щоб давати можливість паралельно діяти й іншим інвесторам. Введена нами інтегральна інформаційно-інвестиційна функція дозволяє формалізувати опис процесу інформаційного виродження інноваційно-інвестиційних процесів і може стати інструментом аналізу кризових ситуацій, які зароджуються в стані інформаційного виродження інноваційних та інвестиційних процесів. Безперечно, перспективним є розробка практичного інструментарію, який би дозволяв надійно оцінювати ступінь виродження інтегральної інформаційно-інвестиційної функції та діагностувати передкризові ситуації в інноваційно-інвестиційному процесі.

### Література

1. Адоньев Є.О. Вдосконалення методів державного регулювання інвестиційної діяльності // Вісн. Полтав. держ. аграр. акад. – 2006. – №3. – С. 127–130.
2. Бернанке Б. Последствия финансовых потрясений остаются неопределенными. – режим доступу <http://www.quotes.ru/stocks/news/2007/10/16/31673759.shtml>
3. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму / НАН України. Ін-т світової економіки і міжнар. відносин, Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 357 с.
4. Ваксман С.А., Воробьева О.Е. Ипотечное кредитование и его участники на рынке жилья США. – Екатеринбург: Урал. гос. экон. ун-т, 1998. – 97 с.
5. Евтух А.Т. Жилищная ипотека. – Луцк: Волинська обл. друкарня, 2000. – 180 с.
6. Занг В. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / Н.В. Островская (пер.с англ.). – М.: Мир, 1999. – 366 с.
7. Запатріна І. Стратегія розвитку України: від планів до практичного втілення // Економіст. – 2007. – №11. – С. 21–25.
8. Кульчицький Я.В., Кульчицький Б.В. Порівняння економічних систем (проблеми методології) / Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2007. – 318 с.
9. Лагутін В.Д. Становлення і розвиток системи іпотечного кредитування // Фінанси України. – 2004. – 31. – С. 75–82.
10. Лукичев Г. США и Европейский Союз: конкуренция в образовании и исследованиях // В мире науки. – 2003. – №10. – режим доступу на [www.slon-party.ru/ideology/party\\_posit/science/1072419259.html](http://www.slon-party.ru/ideology/party_posit/science/1072419259.html)
11. Михайловська О.В. «Європейський парадокс» інноваційного розвитку – уроки для України // Економіка України. – 2006. – №9 – С. 56–62.
12. Михайловська О.В. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів // Актуальні проблеми економіки. ВНЗ «Національна академія управління» м. Київ. – 2005. – №11 (53). – С. 101–110.
13. Михайловська О.В. Системно-інформаційний підхід до інноваційного процесу // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. Дніпропетровського національного університету, Вип. 214. том II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 450–462.
14. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков. Применение теории хаоса в инвестициях и экономике. – М.: Интернет трейдинг, 2004. – 304 с.
15. Решетило В.П. Экономическая синергетика институциональных изменений. Харьков: Прометей-Пресс, 2006. – 288 с.
16. Роль держави в економічному зростанні / За ред. Б.Є. Кваснюка. – К.: Ін-т прогнозування, Х.: Форт, 2003. – 424 с.
17. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України в трьох томах / Ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка – К.: Фенікс, 2007: Т. 2. Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – 564 с.
18. Фірстов С., Бордюк Є., Левіна Д., Патрах Т., Чернишев Л. На шляху до створення єдиного європейського дослідницького простору // Вісник НАН України. – 2002. – №9. – С. 5–11.
19. Commision comments on research infrastructures and the ERA // Cordis focus Supplement. – 2001. – №169. – P. 1–2.
20. Compendium of patent statistics: 2005. – OECD, 2006. – 61 p. – <http://www.oecd.org>
21. European Innovation Scoreboard // Cordis focus Supplement. – 2001. – N 18. – P. 1–40.
22. OECD Science, Technology and Industry: Scoreboard 2007– <http://www.sourceoecd.org/9789264037885>
23. Rothwell R. Successful Industrial Innovation: Critical Factors for the 1990s // R&D Management. – 1992. – №22 (3). – P. 221–239.
24. Scott W. F., Lawrence J. W. Emerging Competition and Risk-Taking Incentives at Fannie Mae and Freddie Mac // Proceedings of Federal Reserve Bank of Chicago. – 2004. – №5. – P. 500.
25. Systemic Risk: Fannie Mae, Freddie Mac and the Role of OFHEO. Washington, D.C.: OFHEO., 2003. – 124 p.

# Діяльність фінансових посередників у фінансуванні інвестиційних проектів

Оскільки сприяння розвитку будь-яких структур запозичення чи залучення капіталу, його наступне інвестування (вкладення) з перспективною капіталізацією потребує спеціальних знань, послуги фінансових посередників є об'єктивно необхідними. Без фінансового посередництва можлива загроза операційного звуження ринку і натуралізація господарського життя. Крім цього, при надмірній індивідуалізації економічної поведінки завжди зростають ризики неоптимального використання ресурсів, які частково знерухоплюються, що призводить до стиснення ринку. Автором докладно розглянуто завдання та роль фінансових посередників, особливу увагу приділено порівняльній характеристиці видів фінансових посередників різних країн відповідно до економічного розвитку та практичних потреб, а також вітчизняній класифікації видів фінансових посередників.

Поскольку содействие развитию любых структур заимствования или привлечения капитала, его последующее инвестирование (вложение) с перспективной капитализацией нуждается в специальных знаниях, услуги финансовых посредников объективно необходимы. Без финансового посредничества возможна угроза операционного сужения рынка и натурализация хозяйственной жизни. Кроме этого, при чрезмерной индивидуализации экономического поведения всегда возрастают риски неоптимального использования ресурсов. Автором подробно рассмотрены задачи и роль финансовых посредников, особое внимание уделено сравнительной характеристике видов финансовых посредников разных стран в соответствии с экономическим развитием и практическими нуждами, а также отечественной классификации видов финансовых посредников.

As the contribution to the development of any structures of crediting or capital mobilization and its future investment with perspective capitalization requires special knowledge, services of financial intermediaries are of objective necessity. With no financial interposition there is a threat of operational narrowing of the market and naturalization of economic activity. Moreover, with excessive individualization of economic policy, there is a constant risks growth of nonoptimal usage of resources that partly stop money turnover, which leads to slipping sales on the market. The author deals in detail with objectives and the role of financial intermediaries. A special attention has been devoted to comparative characteristics of the types of financial intermediaries from different countries according to economic development and practical needs. Domestic classification of the types of financial intermediaries is given as well.

**Постановка проблеми.** Диверсифікація можливостей розміщення та акумуляції капіталу одночасно з поглибленням спеціалізації в діяльності економічних суб'єктів об'єктивно посилюють роль професійного посередництва на фінансовому ринку. В системі національного рахівництва наголошується, що основним видом діяльності представників фінансового сектору є фінансове посередництво або сприяння фінансовому посередництву.

Історично інститут фінансового посередництва виникає з моменту розподілу праці у сфері обслуговування руху фінансових потоків, поступово виокремлюючись у самостійний вид бізнесу. Оскільки сприяння розвитку будь-яких структур, запозичення чи залучення капіталу, його наступне інвестування (вкладення) з перспективною капіталізацією потребує спеціальних знань, послуги фінансових посередників об'єктивно необхідними. Без фінансового посередництва можлива загроза операційного звуження ринку і натуралізація господарського життя. Окрім цього, при надмірній індивідуалізації економічної поведінки завжди зростають ризики неоптимального використання ресурсів, які частково знерухоплюються, що призводить до стиснення ринку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Досвід зарубіжних країн свідчить, що регуляторні зміни здебільшого відбуваються після економічних криз. Для України в сучасних умовах завдання ефективного регулювання фінансовими потоками і поведінкою посередників є дуже актуальним. Слід розглянути позицію вітчизняних дослідників – А. Гальчинського, В. Гейця, А. Кінаха, В. Семиноженка, В. Корнеєва – щодо доцільності зосередження уваги на формах регулятивних змін і контролю за фінансовими потоками та поведінкою посередників [1, с. 141]. Проблему падіння прибутковості банків розглядають наукові дослідження багатьох вчених. Слід зазначити роботи Ф. Мишкіна [3, с. 314], Т. Телицької [5, с. 38–39], С. Науменкової [4, с. 36–37] та ін.

**Метою статті** є розгляд завдання та роль фінансових посередників, узагальнення порівняльної характеристики видів фінансових посередників різних країн відповідно до економічного розвитку та практичних потреб, а також розгляд вітчизняної класифікації видів фінансових посередників.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансові посередники – це спеціалізовані професійні оператори фінансового ринку – кредитно-інвестиційні установи, що пропонують і реалізують фінансові послуги як особливий товар на умовах провадження виключних і поєднаних видів діяльності. При цьому перерозподіляються ризики і ресурси між постачальниками і споживачами фінансового капіталу, між інвесторами/кредиторами та реципієнтами коштів в динаміці руху активів.

З ускладненням фінансової системи відповідно збільшується кількість послуг, які пропонують посередники. За рахунок збільшення обсягу послуг посередники здійснюють регулювання попиту і пропозиції на фінансовому, в тому числі інвестиційному, ринку. Власне, теорія фінансового інвестування розвинулася разом зі зростанням потреб у фінансових послугах.

Обмін фінансовими активами і послугами формує баланс посередників таким чином, що з однієї, пасивної, сторони присутні фінансові зобов'язання, а з іншої – утворюються інвестиційні активи внаслідок розміщення власних і довірених ресурсів на ринку. Наявність визначеного періоду, який дистанціює момент внеску авансованих коштів у спільні проекти і початок виконання фінансових зобов'язань, вирізняє посередницькі фінансові установи серед інших структур. Вилучення накопичених ресурсів можливе тільки в окремих обумовлених випадках.

Центральне завдання фінансових посередників – спрямовувати рух капіталу до найбільш ефективних його споживачів. Базовою основою функціонування посередницьких структур є реалізація як прямих кредитно-інвестиційних угод, тобто безпосереднє фінансування клієнтів, так і заміна прямого безпосереднього фінансування непрямым через випуск власних вторинних зобов'язань. Логічно, що предметом праці для посередників на фінансовому ринку виступають такі активи, як цінні папери і гроші.

Роль фінансових посередників у системі кругообігу капіталу між його постачальниками і споживачами показано на рисунку.

Фінансові посередники є інституційними учасниками фінансового ринку, які структурують спектр фінансових послуг відповідно до потреб його учасників. Роль фінансових посередників як інститутів розвитку проявляється у виконанні таких функцій:

1. Консолідація (акумуляція) збережень індивідуальних інвесторів у єдиний пул і наступне диверсифіковане вкладення накопиченого капіталу в різні проекти з перспективною капіталізацією. Необхідна диверсифікація забезпечується шляхом об'єднання вільних коштів розрізаних інвесторів для купівлі інших різноманітних ринкових активів.

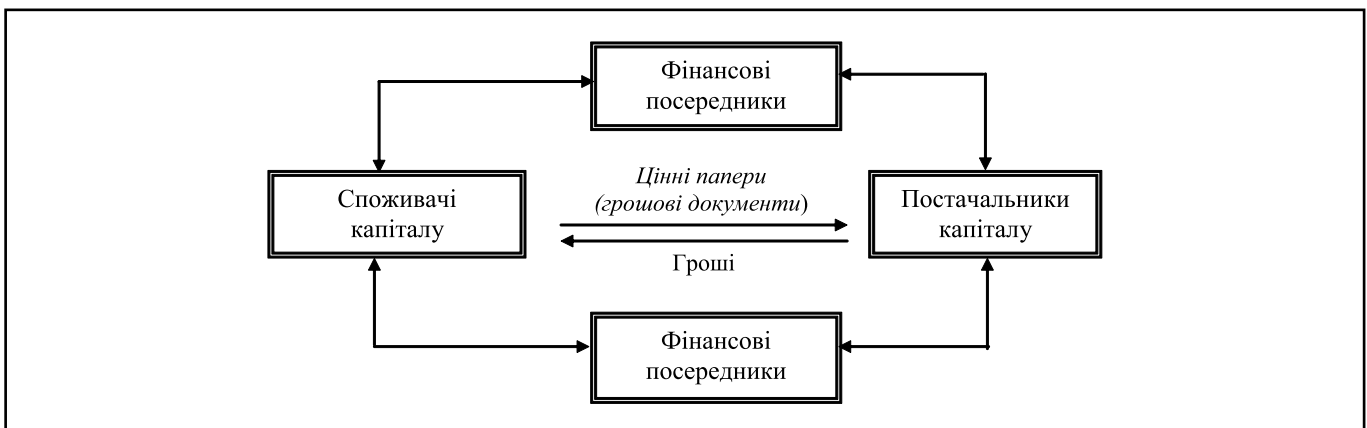
У результаті окремих інвестор отримує відповідну частку кожного з цих набутих ринкових активів. Індивідуальні збереження з інвестиційними намірами є особливим видом збережень і для багатьох непрофесійних учасників ринку звернення до інституційних фінансових консультантів є переважною формою участі в масштабних проектах.

2. Підвищення ліквідності фінансових вкладень шляхом професіонального портфельного управління довіреними і набутими активами. Фінансові посередники пропонують клієнтам активи, які фактично є диверсифікованими портфелями активів. Не потребує доказів факт, що можливості індивідуального інвестування вузчі, ніж інституційного, при цьому ліквідність і ризики вкладень також різняться. В довгостроковому плані посередники універсально забезпечують ліквідність вкладень, регулюють інтереси інвесторів і компаній, що діють на відкритому ринку.

3. Забезпечення рівноваги на ринку капіталів через погодження пропозицій і попиту на фінансові ресурси. За рахунок масштабів діяльності і портфельного управління активами посередники гармонізують відносини між постачальниками і споживачами капіталу, ліквідують дисбаланс між пропозицією і попитом на вільні кошти, забезпечуючи при цьому ефективний розподіл і перерозподіл ресурсів на первинному і вторинному ринках. Професіональна організація андеррайтингу як задоволення потреб клієнтів по гарантованому розміщенню їх активів є виключною прерогативою інституційної форми посередництва.

4. Перерозподіл і зниження фінансових ризиків. Інституційні посередники при купівлі чи продажу фінансових активів власне торгують ризиками, перерозподіляючи їх між консервативними і агресивними учасниками ринку – між менш схильними і більш схильними до ризику економічними суб'єктами. Зниження ризику відбувається шляхом диверсифікації портфеля активів і професіонального управління ними.

5. Винятковою функцією фінансових посередників, яка на відміну від попередніх не фіксувалась раніше в економічних працях і вперше виділена дисертантом, є специфікація прав власності клієнтів-довірителів. Останні, звертаючись до посередників, формують відносно прозоре поле своїх інвести-



Фінансові посередники в системі кругообігу капіталу

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ційних намірів, і ринок синергічно теж набуває прозорих і організованих ознак функціонування. На прикладі України це частково (але тільки частково) спостерігалось у 90-ті роки, особливо в період масової приватизації, а згодом повільний і постійно зростаючий попит на послуги інституційних структур щодо професіонального управління вільними коштами підтвердив існування тенденції утвердження прав власності саме в середовищі легітимного фінансового посередництва.

Зазначені посередницькі функції зводяться до трансформації надлишкових фінансових ресурсів, часто малорухомих, в інвестиційний капітал, попит на який практично завжди переважає пропозицію. Інформаційна обізнаність посередників при цьому виступає своєрідним нематеріальним активом. Звернення клієнтів до інституційних посередників фактично означає делегування їм інвестиційних рішень.

Інвестиційна місія фінансового посередництва визначає вибір напрямків реалізації інвестиційної стратегії: довгострокові вкладення і тактичні підходи до управління активами. Загальні цілі інвестування полягають, як відомо, у забезпеченні збереження, надійності, доходності і ліквідності вкладень. Різні суб'єкти посередництва, окрім загальних інвестиційних цілей, мають також конкретні, відповідно до специфіки їх діяльності, цілі підпорядкованого рівня, які визначають індивідуальні стратегії та індивідуальний набір посередницьких послуг.

Фінансові посередники, які пропонують і надають професійні послуги, повинні зважати на дві обставини. По-перше, обов'язково випереджати можливості індивідуальних інвесторів з огляду на дохідність вкладень, якість портфельного управління активами; а по-друге, застосовувати інновації в інструментах і формах роботи, продукувати сервісне «ноу-хау», формувати фінансову культуру поведінки на ринку. Бізнес у сфері фінансового посередництва – це бізнес, пов'язаний із людьми, їх психологією та інвестиційними уподобаннями. Реалізація інвестиційних очікувань в економічному середовищі значною мірою залежить від професіоналізму посередницьких структур.

Клієнти – користувачі послуг фінансових посередників можуть стикатися з ризиком неадекватності функціонування обраного інституту, коли результати співпраці не виправдовують сподівань. Це пов'язано з існуванням асиметричної інформації і непрозорістю ринку.

Для запобігання зловживанням критерії вибору посередників визначаються виходячи з таких міркувань, як специ-

фіка конкретного сегмента ринку, динаміка кон'юнктури і жорсткість конкуренції; фінансова історія, бізнесова ніша і наміри просування на ринку (інвестиційна декларація), обсяги повноважень – прав та обов'язків посередника при досягненні бажаного і обумовленого з клієнтом – замовником результату. Інколи клієнти звертаються до кількох посередників одночасно.

Класифікація видів фінансових посередників не є типовою для різних країн і багато в чому залежить від загального рівня економічного розвитку та практичних потреб, є продуктом економічної історії, тягнє до національних традицій ведення бізнесу, ділової психології, рівня фінансової культури та інших чинників. Унаслідок цього має місце довільне трактування і композиція структури посередництва, яку пропонують дослідники цього питання. Так, Р.Л. Міллер і Д.Д. Ван-Хуз, спираючись на досвід США, підрозділяють фінансових посередників на три основні групи: а) депозитні установи (комерційні банки, позичково-ощадні асоціації); б) недепозитні установи (фінансові компанії, страхові компанії, пенсійні та взаємні фонди); в) фінансові установи федерального уряду [2, с. 100–101]. Така структуризація посередництва зважає на національні американські особливості ведення фінансового бізнесу зі значною лібералізацією і наявним високоліквідним фондовим ринком. Натомість, більш жорсткі, рестрикційні умови фінансування розвитку в континентальній Європі та Японії роблять наголос на переважно банківському обслуговуванні клієнтських потреб, і відповідно посередницький сервіс у цьому випадку часто розуміється як банківський. Сумарний акціонерний капітал німецьких компаній складає близько 4% від загальноосвітового рівня, тоді як питома вага американських корпорацій сягає 50% загальної вартості.

Різнопорційне позиціонування банківських і небанківських посередників у різних країнах ґрунтується на різних моделях фінансового ринку. Розглянемо порівняльну характеристику позицій фінансових посередників у західних країнах, де традиційним є всеохоплююче регулювання посередництва з врахуванням його впливу на економіку країни.

Доцільно розділяти фінансове посередництво залежно від організаційної форми функціонування інститутів з одночасною акцентацією відмінностей в управлінні фінансовими операціями і потоками капіталу. В такому розумінні вирізняються банківські і небанківські посередницькі структури.

Видами фінансових посередників в Україні є:

### Порівняльна характеристика фінансових посередників у західних країнах

США/Англія	Континентальна Європа/Японія
1. Домінують небанківські форми посередництва при наявності ліквідних фондових ринків	1. Банки надають переважну більшість фінансових послуг; тісний зв'язок між банками і клієнтами в різних галузях економіки
2. Регулювання орієнтується на сегментацію посередницьких послуг в одному чи споріднених фінансових секторах; універсальність не заохочується; окремі спроби дерегулювання спрямовані на посилення конкуренції	2. Порівняно обмежений ринок акцій; наголос на фінансуванні шляхом отримання позик
3. Форми власності різноманітні, власність розпорошена – акціонерна і пайова (партнерська)	3. Власність і контроль концентрується в колі вузького кола осіб (інсайдери, афілійовані особи)

## 1. Банківські установи:

- універсальні банки;
- спеціалізовані банки (інвестиційні, іпотечні, ощадні, клірингові).

## 2. Небанківські установи:

- інститути спільного інвестування (ІСІ) – інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, пайові, корпоративні, венчурні інвестиційні фонди, компанії з управління активами;
- довірчі товариства;
- страхові компанії та пенсійні фонди;
- арбітражні керуючі активами пенсійних фондів;
- кредитні спілки;
- лізингові компанії;
- ломбарди.

У міжнародній практиці застосовується також підхід до класифікації видів фінансових посередників з огляду на характеристику фінансових послуг, що пропонуються. Така диференціація об'єднує посередників за певними напрямками:

- а) депозитні установи (універсальні комерційні і спеціалізовані банки, кредитні товариства-спілки);
- б) контрактно-ощадні установи (страхові компанії, пенсійні фонди, ощадні асоціації);
- в) інвестиційні установи (інвестиційні банки, установи ІСІ та ін.).

Світова практика свідчить про значно більші обсяги активів і потоків капіталу в сфері небанківського посередництва. Так, наприклад, у США наприкінці XIX ст. на банки припадало 90% всіх фінансових активів, в 50-ті роки XX ст. – 60%, а в останнє десятиріччя – тільки 20%. Тенденції падіння прибутковості банків відзначає Ф. Мишкін та Т. Телицька. С. Науменкова наголошує, що банківські формування нерідко поступають конкурентам у розмірах концентрації капіталу.

Інституційні відмінності між банківськими і небанківськими фінансовими посередниками дозволяють сформулювати характерні ознаки, притаманні тим чи іншим зазначеним структурам.

По-перше, тільки банки відкривають і ведуть розрахункові рахунки своїх клієнтів, депонують грошові кошти і кредитують позичальників у грошовій формі (кредитні спілки надають тільки споживчий кредит, до того ж переважно у товарній формі і тільки своїм членам-співзасновникам). Проведення банками зазначених операцій безпосередньо впливає на обсяг грошової маси в обігу і, відповідно, на рівень монетизації економіки. Роль банків в утворенні грошового капіталу і підтримці його кругообігу є виключною. Небанківські структури не мають таких можливостей впливу на обсяги грошової маси. На останньому твердженні наголошується в дослідженні О.В. Дзюблюка.

По-друге, банки беруть на себе зобов'язання з фіксованою сумою боргу перед клієнтами, кошти яких розміщені на відповідних банківських рахунках. У цьому випадку весь ризик ліквідності перебирає на себе банк. Натомість, небанківські посередники, наприклад інвестиційні компанії і фон-

ди, перерозподіляють усі ризики щодо зміни вартості чистих активів порівну між засновниками і учасниками.

По-третє, якщо особливістю банківської діяльності є той факт, що неплатоспроможність передує стану неліквідності, то небанківські структури мають мінімальні проблеми з ліквідністю банківського типу (оскільки банки працюють переважно з грошима, а небанківські структури – з грошовими документами).

По-четверте, відмінність між банківським і небанківським посередництвом лежить у площині характеристики фінансового портфеля: кредитний, інвестиційний, цінних паперів, страховий, що вказує на відповідність фахового роду діяльності.

По-п'яте, у більшості випадків на відмінність форми посередництва вказує інституційна підпорядкованість ліцензування: наприклад, право на впровадження банківських послуг надає Національний банк, страхування – Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. Адміністративна розмежованість ліцензійної політики безумовно вказує на характер посередництва.

По-шосте, банківське посередництво у вітчизняних умовах має обмеження щодо територіальних рамок обслуговування клієнтів. Згідно з виконанням вимог Закону України «Про банки і банківську діяльність» комерційні банки зафіксували співвідношення між розміром капіталу і територією діяльності.

Порівняння привабливості користування послугами банківських і небанківських посередників дозволяє зробити висновок щодо наявності ситуативного вибору в цьому питанні. Традиційне розуміння банківського сервісу як кредитно-депозитного і відносно інноваційні пропозиції небанківських структур в сегментованих сферах суттєво впливають на уподобання клієнтів. Спостерігається постійна конкурентна боротьба між банками, установами ІСІ та іншими посередниками за можливість залучення і управління вільними коштами потенційних клієнтів-партнерів.

При порівнянні привабливості установ ІСІ з банківськими кредитними установами перші домінують по таких позиціях:

а) ІСІ через володіння акціями підприємства мають значно більший вплив на підприємство, ніж банк на це ж підприємство через кредитування; акціонерна співвласність дає право голосу в корпоративному управлінні, а кредитні відносини – ні (цей момент завжди враховують довгострокові інвестори);

б) банк отримує фіксований прибуток – відсотки за надані позики, надходження яких має форму ануїтетних платежів в обмеженому часі; ІСІ орієнтуються на нефіксований і негарантований прибуток, що залежить від позицій підприємства на ринку, капіталізації його акцій та рішень річних зборів акціонерів щодо розподілу прибутку.

Банки, в свою чергу, мають такі переваги: універсальну диверсифікацію діяльності (операції з цінними паперами не є виключними); більші можливості в гарантіях по розміщенню цінних паперів; кредитне фінансування емітентів та інвесторів (інші посередники не виконують таких операцій);

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

комплексне розрахунково-касове та депозитарно-клірингове обслуговування.

Зазначимо, що на сьогодні в Україні позиції небанківського посередництва в управлінні потоками капіталу ще досить нерозвинуті. Українські банки тяжіють до універсального європейського типу діяльності (на відміну від американського, який є більш спеціалізованим), у багатьох випадках експансійно пропонуючи широкий диверсифікований спектр послуг. Унаслідок цього інституційно обмежується конкурентоспроможність небанківських структур, які розвиваються у фарватері і одночасно споріднено з банками.

Конкуренція між банківськими і небанківськими посередниками часто носить неціновий характер у сфері залучення вкладів населення. Це пояснюється специфікою пасивних операцій: в банківській справі домінує процентна ставка по депозитах і кредитах; при страхуванні визначальним є страховий тариф, який впливає на розмір премії та обсяги відшкодування збитків; інвестиційні фонди і компанії оперують курсовою різницею між вартістю власних акцій (інвестиційних сертифікатів) і вартістю сформованого портфеля фінансових активів. Тому слід зважати на відносну порівнянність фінансових операцій і, відповідно, доходів від їх реалізації.

Вітчизняний фінансовий ринок є неоднорідним за складом учасників: поряд із великими конкурентоспроможними структурами існує достатня кількість малих та залежно-кишенькових. Майже всі посередники диференційовані за попитом клієнтів і напрямками діяльності (як міжгалузевими, так і сегментарними), але в нестабільних умовах тяжіють до універсальності як способу виживання і оперують на різних секторах фінансового ринку. Попри всі негаразди здобутки професійного посередництва досить вагомі: поєднуються можливості банківського і небанківського обслуговування, зростають потреби у кваліфікованому бізнесовому партнерстві, формується належна корпоративна етика, розвивається депозитарно-клірингова система, інститут зберігачів і реєстраторів, управління активами відокремлюється в окрему функцію. Пропонований клієнтам сервіс включає консультації щодо вибору стратегії фінансової поведінки, формування інвестиційно-кредитного портфеля, обліку і зберігання активів, брокерське обслуговування, інформаційно-аналітичне супроводження. Безумовно, що «законодавцями моди» в цьому процесі є нерезиденти і компанії за участю іноземного капіталу. Відносна позиційна слабкість суто вітчизняних структур особливо по-

яснення не потребує: не можуть бути сильними посередники в умовах розбалансованої фінансової системи і все ще малопродуктивної економіки.

Оскільки основними вимогами до функціонування фінансових посередників є забезпечення прозорості і ліквідності, їх діяльність потребує відповідного регулювання – як на державному рівні, так і на рівні самоорганізації. Слід визнати, що вітчизняним фінансовим посередникам доводиться діяти в умовах недоопрацьованих правил гри, що суттєво дається взнаки.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що регуляторні зміни здебільшого відбуваються після економічних криз. Для України в сучасних умовах завдання ефективного регулювання фінансовими потоками і поведінкою посередників є дуже актуальним. Форми регулятивних змін і контролю.

1. Нагляд за структурними змінами фінансової системи. У цьому напрямі особливого значення набуває моніторинг за процесами злиття і об'єднання компаній, впровадження окремих галузевих і територіальних обмежень в діяльності різних фінансових інститутів (наприклад, вітчизняні банки вже мають територіальні обмеження при наданні фінансових послуг залежно від розміру статутного капіталу).

2. Підтримка надійності фінансових інститутів (шляхом підвищення вимог щодо розміру статутного капіталу, диверсифікації інвестиційного та кредитного портфелів), стимулювання довіри населення до фінансових посередників та забезпечення захисту прав власності при реалізації партнерських угод (шляхом впровадження превентивних заходів, у першу чергу юридичного характеру для запобігання фінансовому шахрайству), посилення вимог до розкриття фінансової інформації щодо інвестиційних намірів компаній-емітентів (аналогічно з вимогами відповідних регулятивних органів у розвинутих країнах), створення гарантійних фондів для відшкодування можливих збитків (не тільки у банківській системі України, – як це є на сьогодні, а й у небанківському секторі посередництва).

3. Вплив на просторове і галузеве переміщення капіталу на користь пріоритетних напрямів (стимулювання інвестицій шляхом створення відповідних умов залучення капіталу, селективне кредитування позичальників, вибіркоче застосування податкових та митних преференцій).

4. Встановлення уніфікованих зі світовими стандартами вітчизняної практики впровадження фінансових інструментів і користування послугами фінансових інститутів (посередників).

Банківські установи	Небанківські установи
1. Універсалізація діяльності і надання послуг.	1. Спеціалізація діяльності і надання послуг.
2. Ефект диверсифікації банківської діяльності	2. Відокремлення ризиків за окремими операціями (наприклад, інвестиційних з цінними паперами, страхових тощо), внаслідок чого зменшується системний ризик
3. Підвищення конкурентоспроможності банків на фінансовому ринку за рахунок пакета пропонованих послуг.	3. Індикативно-вузькопрофільний підхід до задоволення потреб клієнтів.

### Порівняння переваг банківського і небанківського посередництва

**Висновки**

Політика у сфері формування прозорого інституційно-го середовища з чіткою регламентацією поведінки фінансових посередників спрямована на затребування і відновлення інвестиційного потенціалу ринку. Запропоновані форми регулювання посередництва можуть дати очікуваний раціональний ефект, тобто підтримати надійність конкретних інститутів і стимулювати довіру потенційних партнерів до фінансової системи в цілому. Звичайно, при цьому можуть зрости операційні витрати держави і корпоративних структур, але підсумкові результати перекинуть первісні витрати. Збіг інтересів у поточному і перспективному моментах зробить посередницькі угоди взаємовигідними для всіх сторін, зго-

дом можна реально чекати становлення масштабного вторинного ринку капіталів.

**Література**

1. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання, 2002. – 326 с.
2. Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д. Современные деньги и банковское дело. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 856 с.
3. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. – М.: Аспект Пресс, 1999. – 820 с.
4. Науменкова С. Ринок фінансових послуг: основні тенденції розвитку // Вісник НБУ. – 2000. – №1. – С. 36–43.
5. Телицька Т. Чи мають банки майбутнє? // Вісник НБУ. – 2000. – №3. – С. 37–39.

І.В. БАРАНОВ,  
аспірант, КНЕУ

## Вплив кластерної моделі організації економіки на розвиток інноваційної діяльності підприємств

*Розглянуто ключові особливості кластерної моделі організації економіки. Проаналізовано результати дослідницьких програм Європейської комісії в сфері регіонального інноваційного розвитку в аспекті впливу кластерів на інновації. Визначено ряд переваг, що надає кластерна модель для розвитку інноваційних процесів на підприємствах – учасниках кластера.*

*Rassмотрены ключевые особенности кластерной модели организации экономики. Проанализированы результаты исследовательских программ Европейской комиссии в сфере регионального инновационного развития в аспекте влияния кластеров на инновации. Определен ряд преимуществ кластерной модели в развитии инновационных процессов на предприятиях – участниках кластера.*

*Key features of cluster's model of economics organization are reviewed. Results of European Commission's research programs are analyzed in aspect of cluster's influence to innovations. Benefits of cluster's model to development of innovative processes on enterprises participant of a cluster are defined.*

**Постановка проблеми.** Інноваційна діяльність є загальноновизнаним і суттєвим чинником економічного та суспільного розвитку. Вона включає в себе як фундаментальні, так і прикладні наукові дослідження, а також комплекс заходів для доведення таких результатів до стадії практичного використання [11, с. 66]. У сучасних умовах інноваційна діяльність стає основою підвищення конкурентоспромож-

ності підприємств, їх розвитку, а також зростання національних економік.

У свою чергу, організація та розвиток інноваційної діяльності набули пріоритетного значення в економічній політиці розвинутих країн. Прикладом ефективної організації розвитку та поширення інноваційної діяльності є кластерна модель, що активно розвивається країнами ЄС протягом останніх двох десятиліть. Основна суть цієї моделі полягає в сегментації інноваційної діяльності за галузевими напрямками і географічної локалізації учасників такої діяльності. В результаті на ринку конкурують уже не окремі підприємства, а об'єднання, що скорочують свої витрати завдяки спільній кооперації та посилюють конкурентні переваги один одного. Станом на кінець 2008 року на території ЄС функціонувало понад 2000 таких об'єднань-кластерів [1, с. 5].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питаннями використання кластерної моделі в організації впровадження та розвитку інноваційної діяльності займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці: І. Бакушевич, Є. Безвушко, Д. Бекаттіні, М.П. Войнаренко, А. Гальчинський, І. Зандер, Ю.М. Ковальова, А. Мальберг, А. Маршал, М. Піор, М.Е. Портер, П. Кругман, С. Сабель, А.Л. Саксеніан, С.О. Соколенко, О. Сольвель, Г.Р. Хасаєв, Й.А. Шумпетер та ін.

Дослідження цих авторів стосуються передусім аналізу аспектів впровадження, функціонування і розвитку кластерної моделі організації економіки, її впливу на інноваційну діяльність та конкурентоспроможність підприємств.

**Метою статті** є дослідити ключові особливості кластерної моделі організації економіки та її впливу на розвиток інноваційної діяльності підприємств – учасників кластера.

За для досягнення зазначеної мети були поставлені завдання:

- розглянути особливості кластерної концепції;
- проаналізувати результати дослідницьких програм Європейської комісії в сфері регіонального інноваційного розвитку в аспекті впливу кластерів на інновації;
- виявити переваги, що надає кластерна модель для розвитку інноваційних процесів на підприємствах – учасниках кластера;

**Виклад основного матеріалу.** Кластерна модель організації економіки та інноваційної діяльності як основи її розвитку наводилася в наукових працях іноземних вчених, починаючи з кінця XIX століття. Так, відомий англійський економіст А. Маршал у праці «Принципи економіки» (1890 р.) описав переваги агломерації за видами економічної діяльності з точки зору доступності кваліфікованої та спеціалізованої робочої сили. Видатний австрійський науковець Й.А. Шумпетер у праці «Ділові цикли. Теоретичний, історичний та статистичний аналіз капіталістичного устрою»

(1939 р.) визначив окремі індустріальні утворення як зони «роїння» наукового та виробничого потенціалів.

У 1979 році в праці «Від індустріальних секторів до індустріальних напрямків» італійським дослідником Д. Бекаттіні порушено питання «територіально прив'язаного» економічного розвитку, в розрізі регіональної політики та наголошено на важливості географічної, соціальної та історичної складових при локалізації інноваційної діяльності.

Доповнив та розвинув концепцію кластерів відомий американський вчений М.Е. Портер у праці «Конкурентні переваги націй» (1990 р.). Так, на думку Портера, концентрація економічної активності в кластері мотивована конкурентними перевагами, що виражаються у визначенні нових шляхів конкуренції в галузі та більш швидкої комерціалізації інновацій [6].

Сутність «кластера» як базової складової кластерної моделі організації економіки досліджувала значна кількість вітчизняних та зарубіжних науковців (табл. 1).

Однак єдиного трактування даного поняття не наведено, тому для прикладу в табл. 1 покажемо декілька визначень цього поняття. На нашу думку найбільш повним визначенням поняття «кластер» є його трактування надане М.Е. Пор-

**Таблиця 1. Визначення поняття «Кластер»**

Автор, назва роботи	Визначення
Портер М.Е. Конкуренція. – М.: Видавничий дім «Вільямс», 2005. – С. 258	Кластер – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, торговельних об'єднань) у певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу
Войнаренко М.П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України // Матеріали конференції 1–2 листопада 2001 р. – К.: Спілка економістів України, 2001. – С. 4	Кластер – це територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, які тісно співробітничують із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції та економічного зростання регіону
Соколенко С. И. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации // Материалы конференции 26–27 октября 2003 г. – М.: Региональный форум, 2003. – С.2	Кластер – це територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, що направляють свою діяльність на виробництво продукції світового рівня
Хасаев Г.Р., Міхеев Ю.В. Кластеры – современные инструменты повышения конкурентоздатности региона. Ч. 1 // Журнал «Компас промислової реструктуризації». – №1. – 2003. – С. 12	Кластер – це географічно локалізована сукупність виробничо-активних суб'єктів економічної діяльності з мотивованими та стійкими коопераційними відносинами
Мингалева Ж., Ткачева С. Кластеры и формирование структуры региона // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №5. – С. 98	Кластер – це індустріальний комплекс, що сформований на базі територіальної концентрації між спеціалізованих постачальників, основних виробників та споживачів, що пов'язані технологічними ланцюгами та такими, що виступають альтернативою секторальному підходу
Бойко Л.І., Кудря С.В. Кластеры как одна из эффективных форм сотрудничества // Экономический простор. – 2009. – №22/1. – С. 328	Кластер – це угруповання взаємозалежних компаній та установ, що конкурують та співпрацюють між собою, і які поєднані між собою системою ринкових та інших зв'язків
Council on Competitiveness (2007) Innovation America – Cluster-Based Strategies for Growing State Economies, National Governors Association: Washington	Кластер – це група підприємств споріднених секторів економіки та організацій, що розміщені один біля одного та які досягнули масштабних успіхів у розвитку наукових досліджень, послуг, ресурсної бази і постачальників
Solvell orjan Clusters: Balancing Evolutionary and Constructive Forces. – Stockholm: Ivory Tower Publishers, 2008. – P. 13	Кластер – це об'єднання приватних фірм, що утворюють цілісну систему споживачів і постачальників до якої також входять підприємства суміжних галузей, які всі разом оперують на спільному ринку кінцевої продукції

тером у праці «Конкуренція», яке досить чітко та вичерпно розкриває сутність кластерної концепції.

В основу сучасної кластерної концепції покладено цілу множину широко відомих теорій: традиційного місцезнаходження та агломерацій, «індустріальних напрямків» і «плюсів зростання», нових індустріальних просторів, системи виробництва та інноваційних кіл, національних інноваційних регіонів і творчих осередків та ін.

У той час як дослідники та наукові школи намагаються виокремити чинники росту та розвитку економічних кластерів, сучасна кластерна модель організації економіки визначає чотири основних фактори такого розвитку [1, с. 11]:

1. Географічна концентрація: кластер розглядається в якості територіально сконцентрованої множини спеціалізованих підприємств, кваліфікованої і досвідченої робочої сили, науково-дослідних організацій. У зв'язку з цим обмін інформацією та знаннями проходить більш швидко і результативно, виникає додаткова економія ресурсів і коштів, підвищується глобальна конкурентоспроможність такого об'єднання підприємств.

2. Спільна інфраструктура: оскільки підприємства одного кластера об'єднано за галузевою ознакою і займаються спорідненими видами діяльності, тому вони можуть функціонувати в одному інфраструктурному полі. Так, для підприємств кластера характерні спільні системи постачання та забезпечення, транспорту та логістики, технічної підтримки, підготовки персоналу, дослідницькі центри та виробничі потужності й ін. Ця структурна самоорганізація та самодостатність підприємств кластера надає йому додаткових конкурентних переваг.

3. Соціальна та організаційна структура: дозволяє організувати ефективну співпрацю основних учасників інноваційного процесу, а саме, навчальних закладів, бізнесу та відповідних державних інституцій. Динамічна кооперація освіти, досліджень та інновацій є необхідною для досягнення конкурентних переваг під час постійного зростання складності нових технологій, продуктів та послуг, а також перманентної зміни вимог до них.

4. Інтенсифікація комунікацій: сприяє збільшенню кількості та результативності формальних та особистих контактів, поліпшенню продуктивності обміну інформацією, виникненню нових ідей та творчих концепцій, що, в свою чергу, безпосередньо впливають на процес створення інновацій.

Прикладом найбільш відомих і успішних галузевих кластерів та одночасно осередків інноваційної діяльності світового масштабу є такі: фінансові послуги (Лондон Сіті і Нью-Йорк), кіноіндустрія (Голівуд), автомобілебудування (Вольфсбург, Штутгарт, Детройт), розробка програмного забезпечення (Силіконова долина), оптичне приладобудування (Токіо), телекомунікації (Стокгольм і Гельсінкі), морські технології (південно-західна Норвегія), вирощування квітів (Нідерланди і Колумбія), виробництво годинників (Швейцарія) і т. ін.

Проаналізувавши основні концептуальні засади кластерної моделі організації економіки, можна говорити про кластер як про фертильну основу для розвитку інноваційного потенціалу підприємств та організацій, що його формують. Кластерна модель відмінно корелює з сучасним підходом «відкритих інновацій», що, в свою чергу, передбачає формування інновацій не в ізольованих структурах, а у відкритому і динамічному середовищі, разом з кваліфікованим персоналом, що конструктивно взаємодіють на шляху трансформації існуючих знань у нові ідеї та продукти [8]. Схожі риси з кластерною моделлю притаманні і концепції «потрійної спіралі», яка наголошує на розвитку інноваційної діяльності шляхом тісної та плідної взаємодії таких трьох компонент: фундаментальних наукових досліджень (університети), приватних компаній з доступними фінансовими ресурсами (бізнес) та державної підтримки (законодавчої, бюджетної і політичної).

Отже, кластерна організація економічної структури позитивно впливає на розвиток інноваційної діяльності підприємств завдяки таким чинникам: близькості розташування вищезгаданих компонент «потрійної спіралі», інтенсифікації обміну інформацією (знаннями, ідеями, результатами досліджень) поміж учасниками кластера, підвищенню рівня кооперації компанії з науково-дослідними установами, зручнішому доступу до всесвітніх комунікаційних мереж, простішому механізму фінансування. Між підприємствами кластера підвищується рівень обміну персоналом у порівнянні зі звичайними підприємствами тієї ж галузі [3]. Перехресний обмін інформацією, ідеями та інноваціями було визнано одним з ключових елементів успіху такого кластеру інформаційних технологій, як Силіконова долина (США) [10]. У свою чергу, інтенсифікований обмін персоналом між підприємствами телекомунікаційного кластеру Стокгольму (Швеція) в порівнянні з іншими підприємствами галузі став вагомим внеском у розвиток інноваційного потенціалу кластера [9]. Варто відзначити, що ще одним вагомим аргументом розвитку інноваційної діяльності саме у кластерах стає перманентне зростання складності такого виду діяльності, яку легше здійснювати колективними зусиллями кластеру, ніж потугами поодиноких компаній.

Проблема вивчення взаємозв'язку між кластерною моделлю організації економіки та розвитком інноваційної діяльності є новою, а відповідно існує недостатня кількість статистичної та аналітичної інформації для її дослідження. Починаючи з кінця 90-х років Європейська комісія запровадила ряд дослідницьких програм, до завдань яких входив збирання та аналіз інформації щодо розвитку інноваційної діяльності на регіональному рівні, а починаючи з 2001 року на рівні кластерів. Так, у звіті за 2006 рік загальноєвропейської дослідницької програми «Іннобарометр 2006: роль кластерів у розвитку інновацій в Європі» наведено статистичну інформацію щодо інноваційної діяльності підприємств у кластерах (дані 2006 року) та поза ними (дані 2004 року). Оскільки інформація в звіті наведена у відносних, а не в абсолютних числах, це дає змогу провести по-

**Таблиця 2. Порівняльний аналіз показників інноваційної діяльності підприємств у кластері та поза ним, у % до загальної кількості досліджених підприємств [4]**

Показники інноваційної діяльності підприємств	2004 рік (поза кластером), %	2006 рік (у кластері), %
Запропонували нові або суттєво поліпшені продукти чи послуги	74	78
Запропонували нові чи суттєво покращені виробничі технології	56	63
Провели маркетингові дослідження для представлення нових товарів чи послуг	33	53
Перенесли дослідницькі роботи у власні лабораторії	53	44
Замовляли проведення дослідницьких робіт в інших компаніях, університетів, науково-дослідних інститутах	20	41
Зареєстрували одну чи більше міжнародну торгову марку	14	29
Подали заявки на один чи більше патентів	12	29

рівняльний аналіз ключових показників інноваційної діяльності за дворічний період (табл. 2).

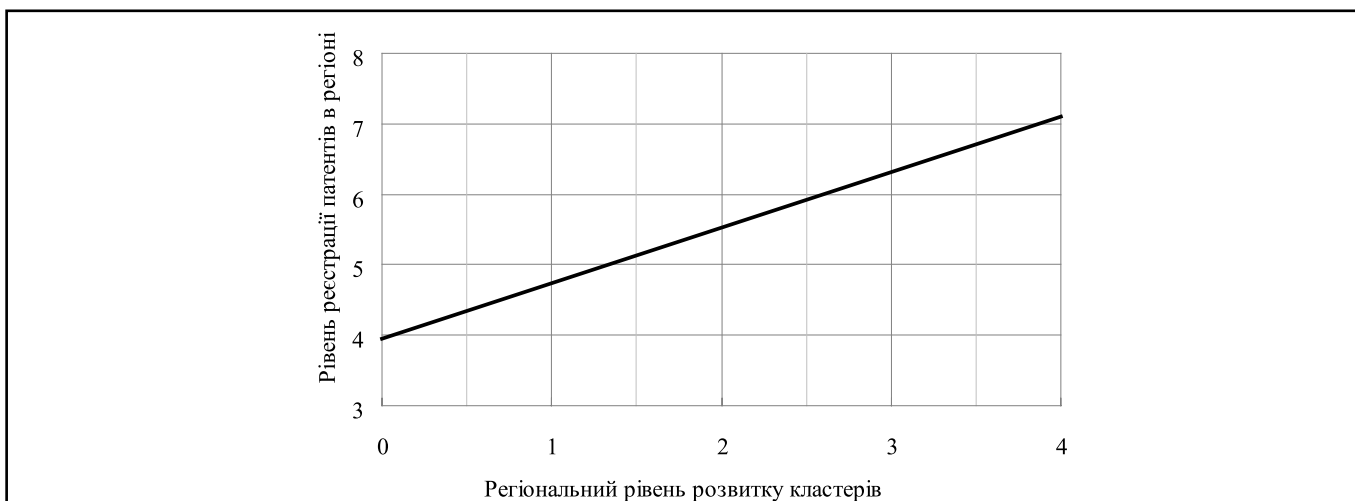
Також з метою забезпечення можливості адекватного порівняння показників за період 2004–2006 років до уваги було взято лише ті підприємства, що підтвердили наявність хоча б одного з семи показників.

Про позитивний вплив кластерної структури економіки на розвиток інноваційної діяльності свідчать дані (табл. 2) у розрізі семи показників, що головним чином визначають наявність інноваційної діяльності на підприємстві. Так, 78% підприємств, що входять до кластеру, запропонували споживачам нові чи суттєво поліпшені послуги, а 63% – нові виробничі технології, в той час як звичайні компанії – 76 і 56% відповідно. На перший погляд різниця перших двох показників (табл. 2) між кластерними та звичайними компаніями є незначною, але достатньо вагомою, оскільки такі показники характеризують кінцевий результат інноваційної діяльності – комерціалізовані інноваційні продукти. Найбільш суттєва перевага кластерних підприємств простежується в процесі збільшення ними майже в два рази замовлень на проведення науково-дослідних робіт в інших компаніях (41%) у порівнянні з компаніями поза кластером 20%. Це відображає більший ступінь взаємної інтеграції компаній кластера в сфері проведення наукових досліджень, що, в свою чергу, позитивно впливає на інноваційні процеси таких підприємств. Вагомим аргументом на користь кластерних підприємств ви-

ступають показники реєстрації ними торгових марок та патентів, що безпосередньо характеризують активність інноваційної діяльності.

У звіті іншої європейської дослідницької програми в сфері інновацій Regional Innovation Scoreboard за 2006 рік теж простежується кореляція між кластерною моделлю організації структури економіки регіонів та рівнем інноваційності останніх [5]. З-поміж 208 європейських регіонів, що було досліджено, 33 було визнано найбільш інноваційними, серед яких 19 мали високий рівень інтеграції кластерної моделі в регіональну економічну структуру. Питаннями взаємозв'язку кластерів та інноваційної діяльності займався відомий американський вчений М.Е. Портер у праці «Економічна продуктивність регіонів» (2003 р.) на прикладі проведеного ним дослідження кластерних об'єднань підприємств США, де відзначив, що «сильні» кластери абсорбують більшу частину від загальної кількості робочої сили і продукують більшу кількість патентів та торгових марок [7].

Про взаємозв'язок рівня розвитку регіональних кластерів та рівня реєстрації нових патентів у відповідних регіонах свідчать результати досліджень програми European Cluster Observatory за 2008 рік [4]. Так, відповідно до висхідного тренду (див. рис.) можна відмітити про позитивний вплив рівня регіонального розвитку кластерів на кількість отриманих патентів, яка, в свою чергу, є одним із показників, що свідчать про розвиток інноваційної діяльності.

**Вплив рівня регіонального розвитку кластера на рівень реєстрації патентів**

Виходячи з досвіду впровадження кластерної моделі в країнах ЄС як базису для інтенсивного розвитку інноваційних процесів можна вважати успішність такого підходу. Про це свідчить вищенаведений матеріал та активізація за останні п'ять–сім років дослідницьких програм Європейської комісії в області впливу кластерів на інновації, що статистично та аналітично підтверджують позитивний характер такого впливу.

### Висновки

Отже, проблема вивчення впливу кластерної моделі організації економічної структури на розвиток інноваційної діяльності є новою та малодослідженою. Її актуальність полягає в надважливій ролі інноваційної діяльності в сучасному розвитку глобальної економіки та суспільства. На нашу думку, успішний розвиток інноваційних процесів у кластері зумовлюється наявністю спільних зусиль його учасників у досягненні синергійного ефекту в результаті об'єднання в єдину наукову і технологічну мережу, а також створення розвиненого соціально-економічного базису інфраструктурної підтримки кластеру.

Вважаємо, що головними факторами, які покращують розвиток інноваційної діяльності в кластерних об'єднаннях підприємств є:

1. Географічна локалізація усіх учасників інноваційного процесу, а відповідно і суттєве поліпшення формальних, міжособистісних та інституційних зв'язків між ними.
2. Наявність спільного соціально-економічного базису забезпечує значне скорочення витрат учасників кластера, дозволяє використання єдиної інфраструктури та сприяє концентрації їхньої уваги на інноваційній діяльності як основної рушійної сили економічного розвитку кластера.
3. Полегшений доступ до міжнародних ринків капіталу і сприятливий інвестиційний клімат забезпечують необхідне та перманентне фінансування проектів учасників кластера.

### Література

1. European Commission. The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: main statistical

results and lessons learned // Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 84 p.

2. S?ivell ?rjan. Clusters: Balancing Evolutionary and Constructive Forces. – Stockholm: Ivory Tower Publishers, 2008. – 136 p.

3. OECD (2007) Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches, OECD Reviews of Regional Innovation, Vol. 2007, No. 6, pp. 1–354, Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

4. European Commission (2006e) 2006 Innobarometer on cluster's role in facilitating innovation in Europe, Analytical Report, July 2006, Flash Eurobarometer 187 – The Gallup Organization, survey requested by the Directorate-General for Enterprise and Industry and coordinated by the Directorate-General for Communication of the European Commission.

5. MERIT & JRC (2007) European Innovation Scoreboard 2006 – Comparative Analysis of Innovation Performance, report prepared by the Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT) and the Institute for the Protection and Security of the Citizen of the Joint Research Centre (JRC) commissioned by the Directorate-General for Enterprise and Industry of the European Commission under the PRO INNO Europe INNO-Metrics initiative.

6. Porter M.E. (1990) The Competitive Advantage of Nations, New York: The Free Press.

7. Porter M.E. (2003) The economic performance of regions. Regional Studies, 37(6, 7): 549–578.

8. Chesbrough, H. (2003) Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology, Boston: Harvard Business School Press.

9. Power D. & Lundmark, M. (2004) «Working through knowledge pools: labour market dynamics, the transference of knowledge and ideas, and industrial clusters», Urban Studies, 41 (5/6), 1025–1044.

10. Saxenian, A. (1994) Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128, Harvard University Press, Cambridge, MA.

11. Зубро С.В. Інноваційна діяльність та роль держави як фактор її розвитку. – Формування ринкових відносин в Україні, №7/2006. – С. 66.

Г.П. КУЛІШ,  
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет,  
К.В. КРАВЧЕНКО,  
аспірантка, Київський національний економічний університет

## Удосконалення методики оцінки економічної ефективності інвестиційної діяльності

У статті досліджено економічну сутність методів оцінки ефективності інвестицій та особливості їх використання на практиці інвестиційної діяльності. Вия-

влено певні недоліки в обчисленні показників економічної ефективності інвестицій та запропоновано таку систему даних показників, яка забезпечує отримання

більш об'єктивних результатів оцінки доцільності інвестування.

*В статье исследована экономическая сущность методов оценки эффективности инвестиций, а также особенности их применения в практике инвестиционной деятельности. Выявлены некоторые недостатки в расчете показателей экономической эффективности инвестиций и предложена такая система данных показателей, которая позволяет получить более объективные результаты оценки целесообразности инвестирования.*

*It is investigated the economic essence of the effectiveness investment valuation methods and the specialities of their use in practice of the investment activity in this article. It is displayed the determinate blunders in the reckoning of the economic effectiveness investment indicators and offered the improved system of these indicators, that guarantees receiving more objective results of the valuation of the investment expediency.*

**Постановка проблеми.** Низька ефективність інвестиційних процесів на вітчизняних підприємствах промисловості ставить перед суб'єктами господарювання питання про підвищення якості управління інвестиційною діяльністю. Одним із визначальних факторів забезпечення високої ефективності інвестицій (як реальних, так і фінансових) є удосконалення системи оцінки доцільності їх вкладення. На особливу увагу, на наш погляд, заслуговує дослідження можливостей удосконалення методичних прийомів визначення економічної ефективності інвестицій.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Методами оцінки інвестиційної діяльності в контексті формування ринкових відносин присвячені роботи А.А. Пересади, І.О. Бланка, Т.В. Майорової, А.Л. Хотомлянського, П.А. Знахуренко, Т.М. Бондаренко та інших, які заклали основи вітчизняних систем оцінки ефективності інвестицій.

Проблеми економічної ефективності інвестицій та вибір напрямів їх вкладення найбільш детально розглянуто в працях таких зарубіжних авторів, як В. Беренс, Ю. Бригхем, Р. Брейлі, С. Майерс, П. Хавранек, Е. Хелферт, У. Шарп та інші.

Розробкою методів оцінки інвестиційної діяльності займалися також і російські вчені: В.В. Бочаров, Я.С. Мелкумов, Т.С. Хачатуров, В.В. Ковальов та інші. Однак ці методи потребують подальшого розвитку у напрямі обґрунтування вибору критеріїв при формуванні ставки дисконтування, тобто адекватного врахування ризику, інфляції, вартості капіталу та альтернативних доходів.

**Мета статті** полягає в тому, щоб на основі дослідження особливостей використання існуючих методів оцінки економічної ефективності інвестицій на практиці виявити недоліки та запропонувати шляхи їх вдосконалення.

**Вклад основного матеріалу.** Аналіз методичних принципів оцінки ефективності інвестиційної діяльності на підприємствах промисловості показав, що більшість з них використовують комбінацію двох методичних підходів –

статичного (бухгалтерського) або традиційного, що базується на застосуванні показників строку окупності (PP) та рентабельності інвестицій (ARR) та методики ЮНІДО, заснованої на визначенні дисконтованих грошових потоків (cash flow) й таких показників ефективності, як чиста теперішня вартість (NPV), дисконтований строк окупності (Discounting Payback Period – DPP), внутрішня норма дохідності (Internal Rate Of Return – IRR), модифікована внутрішня норма дохідності (Modified Internal Rate of Return – MIRR) та індекс прибутковості (Profitability Index – PI). З 2001 року дисконтні методи отримали в Україні офіційний статус [1], що суттєво обмежило застосування традиційних методик визначення економічної ефективності інвестицій [2–4].

Окрім цього, зважаючи на вимоги сучасного ринку до прибутковості інвестування слід відзначити, що використання традиційного підходу до визначення ефективності інвестицій можливе лише на під час попередньої оцінки доцільності інвестування та має відігравати допоміжну роль при виборі напрямів вкладення капіталу.

Безперечно, однією з основних переваг дисконтних методів оцінки економічної ефективності інвестиційних проєктів є врахування фактору часу при визначенні обсягів грошових потоків, що генеруються інвестиційним проєктом. Проте, на наш погляд, врахування фактору часу лише на основі визначення коефіцієнту дисконтування є недостатнім. З метою отримання більш об'єктивної оцінки привабливості інвестиційних проєктів обов'язковим є корегування отриманих результатів на рівень невизначеності.

Нами пропонується здійснити розподіл методів ефективності інвестиційних проєктів залежно від врахування факторів невизначеності. В основу такого розподілу покладено концепцію детермінізму, згідно з якою різноманітні явища розглядаються не випадковими, а скоріше обумовлені дією специфічних причинних факторів, які мають, однак, вірогідний та випадковий характер [5]. Відповідно до запропонованої класифікаційної ознаки існують детерміновані й недетерміновані методи оцінки ефективності інвестицій. Недетермінований метод оцінки – це метод, заснований на оцінці без врахування факторів ризику, інфляції та інших факторів невизначеності. Детермінований метод оцінки – метод, що базується на оцінці, скорегованій з урахуванням усіх факторів невизначеності.

У контексті оцінки інвестиційної діяльності детермінантами, тобто причинами, умовами та обставинами, що впливають на ефективність інвестиційного проєкту, ми вважатимемо інфляцію та різноманітні фактори ризику, що залежать, наприклад, від інвестиційного клімату, політичної стабільності та інших зовнішніх умов. Використання поняття детермінування доцільно ще й з тієї точки зору, що дисконтування відтоків грошових коштів з поправкою на ризик не завжди дає об'єктивні результати, про що свідчать дані проведеного дослідження.

Формула розрахунку чистої теперішньої вартості (NPV), яка широко застосовується не тільки в теорії інвестування

[6, с. 300; 7, с. 681; 8, с. 334; 9, с. 455 та інші], а й багатьма підприємствами на практиці, призводить до значного викривлення результату.

Розгляд зазначеної проблеми пропонується здійснити на основі даних інвестиційного проекту «Реконструкція транспортної системи кар'єру гірничо-збагачувального комбінату (ГЗК)». Існуючий варіант реалізації інвестиційного проекту характеризується наявністю від'ємних чистих грошових потоків, тобто перебільшенням відтоку грошових коштів над їх надходженням (табл. 1). Розрахунок показника чистої теперішньої вартості базується на використанні класичної формули її визначення.

Аналіз даних, представлених в табл. 1, показує, що при збільшенні ставки дисконтування з урахуванням факторів невизначеності та ризику зменшуються не тільки додатні, а й від'ємні чисті грошові потоки.

Зменшення додатних чистих грошових потоків є цілком логічним, оскільки з часом він дійсно зменшується під впливом інфляції, ризику та невизначеності. Проте зменшення від'ємного чистого потоку грошових коштів свідчить про скорочення збитків інвестора, а не коригування на рівень невизначеності й ризику. Адже з урахуванням інфляції, ризику та невизначеності від'ємний чистий грошовий потік повинен збільшуватися. Поряд із зростанням ставки дисконтування з 0,22 до 0,37 замість зменшення показника чистої теперішньої вартості відбувається його збільшення з -2,8 до 3,1 млн. грн. Якщо значення NPV при ставці дисконтування 0,22 є від'ємним, то через його неефективність розгляд такого проекту повинен бути недоречним.

Виявлені під час дослідження викривлення отриманих значень чистої теперішньої вартості не може не позначитися й на визначенні інших показників економічної ефективності інвестицій – внутрішньої норми дохідності, модифікованої внутрішньої норми дохідності, дисконтованого строку окупності та індексу прибутковості. Це пояснюється тим, що основу їх розрахунку складає чиста приведена вартість (для показників внутрішньої норми дохідності, модифікованої внутрішньої

норми дохідності, дисконтованого строку окупності) та чистий грошовий потік (для показника індексу рентабельності).

Нами запропонована удосконалена формула чистої теперішньої вартості, яка позбавлена зазначеного вище недоліку:

$$NPV^* = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t^+}{(1+r)^t} - CF_t^-, \quad (1)$$

де  $CF_t^+$  – надходження грошових коштів в момент часу  $t$ ,

що корегується на рівень невизначеності за допомогою загальновідомого коефіцієнту дисконтування  $\alpha = \frac{1}{(1+r)^t}$ ;

$n$  – число інтервалів у загальному розрахунковому періоді  $t$ ;

$CF_t^-$  – прогнозований відтік грошових коштів в момент часу  $t$ , який розраховується як сума добутоків грошових коштів  $E_t$  на коефіцієнт їх ймовірного збільшення  $\lambda^t$ , що враховує всі можливі ризики, та початкових інвестицій  $I_0$ :

$$CF_t^- = \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t + I_0, \quad (2)$$

де  $m$  – кількість інтервалів послідовного інвестування.

Використання наведеної формули розрахунку чистої теперішньої вартості забезпечує об'єктивність отриманих результатів, тому що при її застосуванні від'ємні чисті грошові потоки не будуть зменшуватися, так само як і відтоки грошових коштів.

З урахуванням рівня оподаткування удосконалена нами формула чистої теперішньої вартості матиме такий вигляд:

$$NPV^* = \left( \sum_{t=1}^n \frac{CF_t^+}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t - I_0 \right) \times (1-\gamma), \quad (3)$$

де  $\gamma$  – ставка оподаткування інвестиційного прибутку.

Запропонований метод обчислення показника чистої теперішньої вартості вимагає обґрунтування логіки його вико-

**Таблиця 1. Визначення чистої теперішньої вартості (NPV) з використанням різних ставок дисконтування на основі даних інвестиційного проекту «Реконструкція транспортної системи кар'єру ГЗК»**

Складові розрахунку NPV роки	роки					
	0	1	2	3	4	5
Початкові інвестиції ( $I_0$ ), млн. грн.	45					
Надходження грошових коштів ( $X_t$ ), млн. грн.	892	687	701	740	698	
Витрати грошових коштів ( $Y_t$ ), млн. грн.	650	966	679	712	680	
Чистий грошовий потік ( $P_t$ ), млн. грн.	242	-279	22	28	18	
Приведена вартість чистого грошового потоку при ставці дисконтування 0,22, млн. грн.		198,4	-187,5	12,1	12,6	6,6
Приведена вартість чистого грошового потоку при ставці дисконтування 0,27, млн. грн.		190,5	-173,0	10,7	10,7	4,3
Приведена вартість чистого грошового потоку при ставці дисконтування 0,37, млн. грн.		176,6	-148,6	8,5	7,9	3,7
NPV при ставці дисконтування 0,22, млн. грн.	-2,8					
NPV при ставці дисконтування 0,27, млн. грн.	-1,8					
NPV при ставці дисконтування 0,37, млн. грн.	3,1					

ристання. Більшу частину витрат за інвестиційним проектом, як правило, становлять одноразові вкладення інвестиційних ресурсів на початковому етапі його реалізації. Тому для початкових інвестицій фактор часу не має значення.

Однак на практиці інвестиційні проекти в багатьох випадках потребують додаткового інвестування протягом життєвого циклу. Обсяг таких поточних видатків інвестор планує перед початком реалізації інвестиційного проекту. Однак з урахуванням інфляційного ризику, наприклад через рік, запланованих сьогодні грошових коштів не вистачить для того, щоб фінансувати витратну частину інвестиційного проекту. Це пояснюється зменшенням покупної здатності грошових коштів. У поточних показниках враховується той факт, що майбутні надходження мають меншу вартість, ніж теперішні, тому що на поточні доходи можна отримати дохід у вигляді процентів. З іншого боку, майбутні витрати матимуть меншу вартість у порівнянні з поточними, оскільки на кошти, зарезервовані для майбутніх платежів, можна отримати відсоток [10, с. 364]. Заплановані витрати грошових ресурсів є зарезервованими до настання моменту їх здійснення і з часом втрачають свою цінність, покупну здатність. При цьому їх номінальне значення залишається незмінним, якщо їх не вкласти і не отримувати з них дохід у вигляді відсотку. Виходячи з цього, щоб привести різночасові значення витрат до вартості на певний момент часу їх необхідно збільшити в масі. Це твердження є вірним в тому випадку, коли витрати грошових ресурсів представлені без врахування інфляції, тобто в поточних або дефльованих цінах. Згідно із Методичними рекомендаціями з підготовки проектів [11] надходження грошових коштів можуть бути виражені в поточних, прогнозних або дефлірованих цінах. Поточні ціни – це ті, що закладені в проект без врахування інфляційного ризику. Прогнозними є ціни, що очікуються (з урахуванням інфляції) при розрахунку витрат в майбутньому. Дефльованими називаються прогнозні ціни, що приведені до рівня цін фіксованого моменту часу шляхом ділення на загальний базовий індекс інфляції. Значення запланованих витрат грошових коштів в поточних або дефльованих цінах втратять свою покупну здатність.

У контексті даного аналізу виникає необхідність уточнення економічних категорій «інвестиційний», «інфляційний» ризику та «невизначеність». Систематизація наявних у зарубіжній та вітчизняній літературі понять зазначених категорій дає змогу стверджувати [7, с. 758; 9, с. 678; 12, с. 380; 13, с. 65; 14, с. 178; 15, с. 163; 16, с. 31], що інвестиційний ризик представляє собою невизначеність доходів від певного виду інвестиційного проекту, а також можливість виникнення фінансових втрат, що пов'язане із ймовірністю виникнення несприятливих ситуацій та наслідків у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства; інфляційний ризик – це ймовірність знецінення реальної вартості капіталу, а також очікуваних доходів від здійснення фінансових операцій в умовах інфляції. Невиз-

наченість – неповнота і/або неточність інформації про умови реалізації проекту, очікувані витрати та заплановані доходи від здійснення інвестування.

В інвестиційному проекті «Реконструкція транспортної системи кар'єру ВАТ «ПГЗК» при значенні ставки дисконтування 22% (перший варіант розрахунку) закладено рівень інфляції – 15% та поправку на ризик – 7%. З урахуванням інфляції витрати грошових коштів першого року у розмірі 650 млн. грн. впродовж цього періоду втратять свою покупну здатність й на них інвестор не зможе придбати необхідну кількість матеріалів та сплатити відповідну заробітну плату. У випадку додаткових втрат капіталу на 7% (дії інвестиційного ризику) також виникає потреба у збільшенні витрат. Таким чином, сумарний обсяг витрат становитиме 793 млн. грн. Однак відповідно до загальновідомої формули чистої теперішньої вартості (NPV) витрати грошових коштів за перший рік дисконтуватимуться:  $650 \text{ млн. грн.} / (1+0,15)^1 = 565 \text{ млн. грн.}$ , тобто витрати зменшуються.

З огляду на дослідження економічної сутності ризику зменшення витрат грошових коштів не є ризиком, тому що для інвестора ця подія є удачею. Також необхідно зазначити, що 650 млн. грн. на сьогоднішній момент будуть еквівалентні 747,5 млн. грн. ( $650 \text{ млн. грн.} \cdot (1+0,15)^1$ ) через рік, тобто за 650 млн. грн. сьогодні можна купити матеріалів стільки, скільки за 747,5 млн. грн. через рік. Цінність сьогоднішньої гривні є більшою, ніж гривні через рік. 97,5 млн. грн. є втратами інвестора, внаслідок інфляції у розмірі 15% на рік. Цей факт знаходить підтвердження і в сучасній теорії фінансів, яка базується на двох основних принципах:

- 1) «... сьогодні долар коштує більше, ніж завтра»;
- 2) «... надійний долар коштує більше, ніж ризиковий» [9, с. 35].

Виходячи з виділених нами особливостей розрахунку витрат грошових коштів у складі показника чистої теперішньої вартості (NPV) можна дійти висновку, що дисконтування витрат інвестиційного проекту з урахуванням інфляційного та інвестиційного ризику приводить їх значення не до теперішнього моменту часу, а до періоду минулого року. Інвестиційні витрати – це грошові кошти, які інвестор має в своєму розпорядженні на теперішній момент часу для здійснення запланованих майбутніх витрат згідно потреб інвестиційного проекту. Прогнозування витрат грошових ресурсів повинно базуватися на їх вірогідному збільшенні, внаслідок дії інвестиційного та інфляційного ризиків.

Що ж стосується грошових надходжень від інвестиційного проекту, то їх дисконтування є цілком правомірним. Так, якщо від реалізації проекту «Реконструкція транспортної системи кар'єру ГЗК» у кінці першого року планується отримання економічного ефекту у розмірі 892 млн. грн., то внаслідок дії інфляційного та інвестиційного ризиків (22% на рік) його теперішня вартість становитиме 731 млн. грн.

Загалом можна зробити висновок, що дисконтування грошових потоків при використанні загальноприйнятого

методу обчислення NPV є економічно обґрунтованим тільки в частині грошових надходжень. Настання інвестиційного та/або інфляційного ризиків спричиняє досягнення небажаного результату реалізації інвестиційного проекту – збільшення витратних грошових потоків. Дисконтування грошових витрат із поправкою на зазначені ризики дає протилежний результат – їх зменшення.

З огляду на отримані результати дослідження ми пропонуємо для витратних грошових потоків використовувати коефіцієнт їх ймовірного збільшення, тобто показник, який адекватно враховує ризик (небажану невизначеність) у частині грошових витрат інвестиційного проекту.

Існує два варіанти використання коефіцієнту ймовірного збільшення витрат грошових коштів. В першому випадку у підприємства, що реалізує інвестиційний проект, є вся сума необхідних грошових коштів для його здійснення. Вони є запланованими, розподіленими та зарезервованими за всіма етапами проекту. За таких умов немає потреби у дисконтуванні від'ємних грошових потоків. Визначення вартості вихідних (від'ємних) грошових потоків на початок інвестування здійснюється на основі їх корегування на можливі ризики, що збільшуватимуть величину витрат за проектом. Це пропонується робити за допомогою коефіцієнту їх ймовірного зростання  $\lambda^t$ , значення якого є більше одиниці. Величина даного коефіцієнту визначається на кожному етапі грошових витрат за інвестиційним проектом окремо та базується на врахуванні всіх можливих ризиків експертним методом.

Однак на практиці дуже часто трапляються випадки, коли інвестиційні кошти залучаються та інвестуються в проект поетапно. Тоді окрім коефіцієнту ймовірного збільшення вихідних грошових потоків необхідно до розрахунку необхідно залучити безризикову норму доходності, яка відображатиме рівень прибутковості за альтернативними безризиковими вкладеннями інвестицій. Тому другий варіант інвестування передбачає не тільки коригування від'ємних грошових потоків на коефіцієнт їх ймовірного зростання, а й одночасне дисконтування цих потоків.

Таким чином, удосконалений спосіб розрахунку чистої дисконтованої теперішньої вартості (NPV\*) відповідно до першого варіанту реалізації інвестицій матиме вигляд:

$$NPV^* = \left( \sum_{t=1}^n \frac{CF_t^+}{(1+r)^t} - CF_t^- \right) \times (1-\gamma), \quad (4)$$

Згідно з другим варіантом даний показник розраховуватиметься так:

$$NPV^* = \left[ \sum_{t=1}^n \frac{CF_t^+}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t \times (1-r') - I_0 \right] \times (1-\gamma). \quad (5)$$

Виходячи із вищезазначеного удосконалимо розрахунок інших показників оцінки інвестиційної діяльності з урахуванням детермінування потоків грошових коштів за інвестиційним проектом, тобто з урахуванням факторів невизначеності та вартості грошей у часі.

Розрахунок недисконтованого строку окупності (payback period, PP) у класичному вигляді має вигляд:

$$PP = \frac{I_0}{CF_p}, \quad (5)$$

В основу його визначення покладено початкові інвестиції ( $I_0$ ) та середньорічну величину чистого грошового потоку ( $CF_p$ ). Однак у практиці інвестиційної діяльності дуже часто виникає потреба неодноразово здійснювати вкладення інвестиційних ресурсів, які необхідно враховувати в сумі відтоків грошових коштів. Тому для розрахунку недетермінованого періоду окупності пропонуємо використовувати середньорічне значення надходжень грошових коштів, обсяг початкових інвестицій та подальші вкладення інвестиційних ресурсів, що входять до складу суми відтоків грошових коштів. Таким чином, період окупності розраховується наступним чином:

$$PP = \frac{I_0 + \sum_{t=1}^m E_t}{\sum_{t=1}^n CF_{cep} \times (1-\gamma)} = \frac{I_0 + \sum_{t=1}^m E_t}{\frac{\sum_{t=1}^n CF_t^+ \times (1-\gamma)}{n}} = \frac{(I_0 + \sum_{t=1}^m E_t) \times n}{\sum_{t=1}^n CF_t^+ \times (1-\gamma)}, \quad (6)$$

де  $I_0$  – початкові інвестиції;

$E_t$  – відтоки грошових коштів за інвестиційним проектом, включаючи подальші капіталовкладення;

$CF_{cep}$  – середньорічний приток грошових коштів;

$CF_t^+$  – приток грошових коштів за інвестиційним проектом;

$\gamma$  – ставка оподаткування інвестиційного прибутку;

$m$  – період прогнозування відтоків грошових коштів за інвестиційним проектом;

$n$  – період прогнозування надходжень грошових коштів за інвестиційним проектом.

Модифікована формула для визначення детермінованого періоду окупності за схемою, коли інвестиційний капітал у вигляді власних та спочатку отриманих позикових ресурсів, планується, резервується та розподіляється згідно етапів проекту, тобто з урахуванням дисконтування надходжень та ймовірного збільшення відтоків грошових коштів має такий вигляд:

$$DPP = \frac{I_0 + \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t}{\sum_{t=1}^n CF_{cep} \times (1-\gamma) \times (1+r)^{-t}} = \frac{I_0 + \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t}{\frac{\sum_{t=1}^n CF_t^+ \times (1-\gamma) \times (1+r)^{-t}}{n}} = \frac{(I_0 + \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t) \times n}{\sum_{t=1}^n CF_t^+ \times (1-\gamma) \times (1+r)^{-t}}, \quad (7)$$

де DPP – детермінований строк окупності;

$\lambda^t$  – коефіцієнт ймовірного збільшення відтоку грошових коштів за інвестиційним проектом  $E_t$ ;

$r$  – річна ставка дисконтування з поправкою на ризик в рік  $t$ .

Згідно з іншим варіантом, коли позикові кошти залучаються поетапно, детермінований період окупності визначається таким чином:

$$DPP = \frac{I_0 + \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t \times (1+r)^{-t}}{\sum_{t=1}^n CF_{cep}^+ \times (1-\gamma) \times (1+r)^{-t}} = \frac{I_0 + \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t \times (1+r)^{-t}}{\frac{\sum_{t=1}^n CF_t^+ \times (1-\gamma) \times (1+r)^{-t}}{n}} \quad (8)$$

$$= \frac{[(I_0 + \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t) \times (1+r)^{-t}] \times n}{\sum_{t=1}^n CF_t^+ \times (1-\gamma) \times (1+r)^{-t}}$$

де  $r$  – безризикова норма дохідності у рік  $t$ .

При використанні цього показника рекомендовано встановлювати деякий максимальний (граничний) період окупності та відхиляти всі інвестиційні пропозиції, строк окупності яких більше цього максимуму. Для різних типів інвестицій необхідно обирати різні строки окупності.

Наступним показником оцінки інвестиційної діяльності є індекс прибутковості (Profitability Index – PI). Для розрахунку ми пропонуємо використовувати такі індекси прибутковості: детермінований індекс прибутковості витрат – відношення суми детермінованих грошових надходжень до суми детермінованих грошових відтоків; детермінований індекс прибутковості інвестиційної діяльності – відношення суми детермінованих елементів грошових надходжень від операційної діяльності до абсолютної величини детермінованої суми елементів грошових надходжень від інвестиційної діяльності.

Таким чином, формула визначення детермінованого індексу прибутковості витрат має вигляд:

$$DPIC = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t^+ \times (1+r)^{-t} \times (1-\gamma)}{I_0 + \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t} \quad (9)$$

де  $DPIC$  – детермінований індекс прибутковості витрат.

При позитивному значенні чистої теперішньої вартості (NPV) детермінований індекс прибутковості витрат має бути більшим одиниці (або 100%), у протилежному випадку – меншим.

Обчислення детермінованого індексу прибутковості інвестиційної діяльності проводиться за формулою:

$$DPID = \frac{\sum_{t=1}^n [IOA \times (1+r)^{-t} - OOA \times \lambda^t] \times (1-\gamma)}{I_0 + \sum_{t=1}^m [IIA \times (1+r)^{-t} - OIA \times \lambda^t] \times (1-\gamma)} \quad (10)$$

$$= \frac{\sum_{t=1}^n [IOA \times (1+r)^t - OOA \times \lambda^t]}{I_0 + \sum_{t=1}^m [IIA \times (1+r)^t - OIA \times \lambda^t]}$$

де  $DPID$  – детермінований індекс прибутковості інвестиційної діяльності;

$IOA$  – надходження грошових коштів від операційної діяльності;

$OOA$  – видатки грошових коштів за операційною діяльністю;

$IIA$  – надходження грошових коштів із подальшої інвестиційної діяльності;

$OIA$  – видатки грошових коштів із подальшої інвестиційної діяльності.

Згідно з іншим варіантом (при поетапному залученні позикових коштів до інвестиційного проекту) формули детермінованих індексів прибутковості приймуть вигляд:

$$DPIC = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t^+ \times (1+r)^{-t} \times (1-\gamma)}{I_0 + \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t \times (1+r)^{-t}} \quad (11)$$

$$DPID = \frac{\sum_{t=1}^n [IOA \times (1+r)^{-t} - OOA \times \lambda^t \times (1+r)^t] \times (1-\gamma)}{I_0 + \sum_{t=1}^m [IIA \times (1+r)^{-t} - OIA \times \lambda^t \times (1+r)^t] \times (1-\gamma)} \quad (12)$$

$$= \frac{\sum_{t=1}^n [IOA \times (1+r)^{-t} - OOA \times \lambda^t \times (1+r)^t]}{I_0 + \sum_{t=1}^m [IIA \times (1+r)^{-t} - OIA \times \lambda^t \times (1+r)^t]}$$

Внутрішня норма дохідності ( $IRR$ ), розрахунок якої базується на  $NPV^*$ , з урахуванням податкового фактору знаходиться у першому випадку відповідно із виразів:

$$\left( \sum_{t=1}^n \frac{CF_t^+}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t - I_0 \right) \times (1-\gamma) = 0 \quad (13)$$

де  $IRR$  – внутрішня норма дохідності, розрахунок якої базується на формулі  $NPV^*$ .

Відповідно до другого варіанту вкладення інвестиційних ресурсів з урахуванням ставки оподаткування  $IRR$  знаходяться таким чином:

$$\left( \sum_{t=1}^n \frac{CF_t^+}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t \times (1+r)^t - I_0 \right) \times (1-\gamma) = 0 \quad (14)$$

Удосконалений метод обрахунку модифікованої внутрішньої норми дохідності ( $MIRR$ ) відповідно до першого варіанту реалізації інвестиційного проекту розраховуватиметься:

$$\left( \frac{\sum_{t=1}^n CF_t^+}{(1+WACC)^{n-t}} \right) \frac{1}{(1+MIRR)^t} - \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t - I_0 \times (1-\gamma) = 0 \quad (15)$$

Відповідно до другого варіанту інвестування формула  $MIRR$  набуває такого вигляду:

$$\left( \frac{\sum_{t=1}^n CF_t^+}{(1+WACC)^{n-t}} \right) \frac{1}{(1+MIRR)^t} - \sum_{t=1}^m E_t \times \lambda^t \times (1+r)^t - I_0 \times (1-\gamma) = 0 \quad (16)$$

де  $WACC$  – середньозважена ставка вартості капіталу.

У контексті оцінки економічної ефективності інвестицій представляє особливий інтерес застосування удосконаленої методики на практиці (табл. 2).

Виходячи з даних табл. 2 можна зробити такі висновки щодо доцільності використання удосконаленої методики оцінки економічної ефективності інвестицій:

Таблиця 1. Визначення чистої теперішньої вартості (NPV) з використанням різних ставок дисконтування на основі даних інвестиційного проекту «Реконструкція транспортної системи кар'єру ГЗК»

№ з/п	Показники ефективності	Значення на основі класичного розрахунку	Значення на основі удосконаленого розрахунку
1	Чиста теперішня вартість NPV, млн. грн.	-2,8	-1155
2	Індекс прибутковості PI, %	100	-
2.1	Детермінований індекс прибутковості витрат, %	-	44
2.2	Детермінований індекс прибутковості інвестиційної діяльності, %	-	-130
3	Внутрішня норма дохідності IRR, %	11,33	0,03
4	Модифікована внутрішня норма дохідності MIRR, %	3,05	-7,4
5	Дисконтований (детермінований) строк окупності DPP, роки	1,01	11,4

1. Показники, розраховані на основі запропонованого варіанту є значно нижчими (особливо значення показника чистої теперішньої вартості NPV).

2. Визначення показників економічної ефективності інвестиційного проекту із використанням класичної методики їх обчислення дає суперечливі результати. Так, при від'ємному значенні показника чистої теперішньої вартості (NPV = -2,8 млн. грн.), індекс прибутковості (PI = 100%) вказує на рівність витрат та надходжень за інвестиційним проектом та не засвідчує його збитковості. Внутрішня норма дохідності (IRR=11,33%) та модифікована внутрішня норма дохідності (MIRR=3,05%) також не дають адекватних результатів, оскільки їх значення є додатними. Отримання короткого дисконтованого строку окупності інвестицій (DPP=1 рік) поряд із значеннями інших показників економічної ефективності інвестиційного проекту є ще одним доказом неспроможності використовуваної системи показників давати об'єктивну оцінку доцільності інвестиційних вкладень.

3. На відміну від класичного способу визначення показників оцінки економічної ефективності інвестицій запропонована методика характеризується значними перевагами:

- введенням до системи оцінки ефективності інвестицій нових показників (детермінованого індексу прибутковості витрат та детермінованого індексу прибутковості інвестиційної діяльності), результати розрахунку яких є узгодженими із показником NPV;
- відсутністю протиріч в отриманих значеннях показників економічної ефективності інвестиційного проекту;
- наданням цілісної картини про доцільність інвестування.

### Висновки

Отже, методика оцінки економічної ефективності інвестицій із використанням детермінованих показників відзначається отриманням більш вірогідних результатів, тому що при їх обчисленні в повній мірі враховуються різноманітні фактори впливу на процес реалізації інвестиційного проекту, такі як, ризик, інфляційна складова, вартість капіталу, рівень оподаткування інвестиційного прибутку та дохідність безризикових альтернативних вкладень.

### Література

1. Методика визначення економічної ефективності витрат на увазі дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво [Елек-

тронний ресурс]: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України і Міністерства фінансів України від 25.09.2001 р. №218/446. – Режим доступу: <http://zakon.nau.uai/doc/?uid=1022.307.0> – Заголовок з екрану

2. Методические рекомендации по определению экономической эффективности капитальных вложений в действующее производство. – Свердловск.: Урал. науч. центр, 1980. – 85 с.

3. Методические рекомендации по расчетам эффективности капитальных вложений при разработке отраслевого плана капитального строительства. – М.: Экономика, 1967. – 143 с.

4. Расчеты экономической эффективности новой техники: [Справочник] / [Под ред. К.М. Великанова]. – Ленинград: Машиностроение, 1975. – 430 с.

5. Wikipedia, the Free Encyclopedia [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://en.wikipedia.org> – Заголовок з екрану

6. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: [Учеб. курс] / Бланк И.А. – К.: Эльга: Ника-Цетр, 2006. – 548 с.

7. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Гитман Л.Дж., Джонк М.Д.; пер. с англ. О.В. Буклемишева – М.: Дело, 1997. – 1008 с.

8. Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций: [Учеб. пособие] / Мелкумов Я.С. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 248 с.

9. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: [Учеб. для студ. эк. спец. вузов] / Брейли Р., Майерс С.; пер. с англ. М.В. Беловой. – М.: Олимп-Бизнес, 1997. – 1120 с.

10. Бизнес: Оксфордский толковый словарь: Англо-русский: свыше 4000 понятий / [Под ред. Осадчей И.М.]; пер. с англ. С.В. Щедрина. – М.: Прогресс-Академия, 1995 – 752 с.

11. Методичні рекомендації з підготовки інвестиційних проектів [Електронний ресурс]: Наказ Мінекономіки України від 19.12.94 р. №7/16. – Режим доступу: <http://www.misto.okhtyrka.net/content/view/861/105/> – Заголовок з екрану

12. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж.К.; [пер. с англ. Я.В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.

13. Лепешкина М. Инвестиционные риски / М. Лепешкина // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2003. – №1. – С. 65–71.

14. Мізюк Б.М. Ризики стратегічних рішень інвестиційного проектування / Б.М. Мізюк // Регіональна економіка. – 2001. – №4. – С. 177–181.

15. Скоморович І. Інвестиційні ризики та їх диверсифікація / І. Скоморович // Регіональна економіка. – 2000. – №1. – С. 163–167.

16. Матвійчук А.В. Економічні ризики в інвестиційній діяльності: [Монографія] / Матвійчук А.В. – Вінниця: УНІВЕРСУМ. – Вінниця, 2005. – 205 с.

# Особливості об'єктів фінансування на торговельних підприємствах

У статті розглянуто деякі особливості фінансової діяльності торговельних підприємств у порівнянні з підприємствами інших видів економічної діяльності. Надає характеристика торговельних підприємств України за основними видами торговельної діяльності та за їх розмірами. Проведено аналіз активів торговельних підприємств як основних об'єктів фінансування в розрізі їх видів: операційних та інвестиційних, оборотних та необоротних, окремих видів оборотних активів. За результатами аналізу визначено відмінності підприємств торгівлі як суб'єктів фінансової діяльності та основних об'єктів їх фінансування від інших підприємств реально-го сектору економіки України.

В статье рассмотрены некоторые особенности финансовой деятельности торговых предприятий по сравнению с предприятиями других видов экономической деятельности. Дана характеристика торговых предприятий Украины по основным видам торговой деятельности и по их размерам. Проведен анализ активов торговых предприятий как основных объектов финансирования в разрезе их видов: операционных и инвестиционных, оборотных и необоротных, отдельных видов оборотных активов. По результатам анализа определены отличия предприятий торговли как субъектов финансовой деятельности и основных объектов их финансирования от прочих предприятий реального сектора экономики Украины.

*Some peculiarities of financial activities of business firms as compared with those of other economic entities' are considered in the article. Described are Ukraine's business firms by their scope and major types of commercial activities. Business firms' assets as major financial targets are analyzed by their types: operating assets, investment assets, current and non-negotiable assets, specific types of current assets. Based on the research results determined are distinctive features of business firms as entities of financial activities and major objects of their financing in comparison with other enterprises of the real sector of Ukraine's economy.*

**Постановка проблеми.** Світова фінансова криза породила цілий ряд проблем у багатьох сферах економіки України, в тому числі і у торгівлі. Одним із найактуальніших завдань в цих умовах є швидке подолання торговельними підприємствами цих кризових симптомів і виведення на траєкторію зростання як їх обсягів діяльності, так і фінансових результатів. Ефективність цих антикризових заходів може бути суттєво посилена, якщо торговельні підприємства змінять вектор своєї фінансової діяльності, забезпе-

чуючи її розвиток від майбутнього бачення до теперішнього, а не від минулого до майбутнього, як це практикується на більшості цих підприємств.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Характеристика фінансової діяльності торговельних підприємств України розглядається в працях таких науковців, як І.О. Бланк, Н.М. Гуляєва, В.С. Загорський, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазараки, Н.І. Ушакова та ін. У цих наукових працях висвітлюються окремі аспекти фінансової діяльності торговельних підприємств України – визначаються окремі її недоліки та шляхи подолання, окремі параметри фінансового стану цих підприємств, сучасні тенденції розвитку цієї діяльності. В той же час особливостям, які характеризують напрями фінансування на торговельних підприємствах, визначенню основних відмінностей від об'єктів фінансування на підприємствах інших видів реального сектору економіки сучасними науковцями приділяється недостатньо уваги.

**Мета статті** – актуальність такого дослідження обумовлена необхідністю конкретизації рекомендацій щодо формування напрямів розробки і реалізації функціональних стратегій підприємств саме цього виду економічної діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні станом на 1 січня 2008 року було зареєстровано 128,9 тис. торговельних підприємств. У загальній кількості підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності в економіці України питома вага торговельних підприємств посідала 34% (обіймаючи перше місце серед підприємств будь-яких інших видів економічної діяльності – промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту і зв'язку та ін.) [3, с. 26].

У загальній системі торговельних підприємств України виділяють два основних їх види, а саме роздрібні та оптові підприємства. Особливості конкретних операцій основної операційної діяльності цих двох видів торговельних підприємств визначають відповідно різні обсяги та напрями їх фінансової діяльності. Характеристика торговельних підприємств цих основних видів торговельної діяльності за станом на 1 січня 2008 року наведена в табл. 1.

Серед роздрібних торговельних підприємств помітну роль відіграють суб'єкти господарювання, що здійснюють продаж та технічне обслуговування автомобілів та мотоциклів.

У кожній з цих груп торговельних підприємств Класифікатор видів економічної діяльності (КВЕД) виділяє конкретні їх типи за формами спеціалізації, що певною мірою визначають обсяги та пріоритетні напрями їх фінансової діяльності.

Суттєвий вплив на обсяги та напрями фінансової діяльності торговельних підприємств здійснює і така їх характеристика, як розмір. За цією характеристикою згідно з п. 7

**Таблиця 1. Визначення чистої теперішньої вартості (NPV) з використанням різних ставок дисконтування на основі даних інвестиційного проекту «Реконструкція транспортної системи кар'єру ГЗК»**

Основні види торговельної діяльності за КВЕД	Кількість підприємств		Чисельність найманих працівників		Обсяг реалізації продукції (товарів, послуг)	
	од.	%	тис. осіб	%	млн. грн.	%
1. Роздрібна торгівля, всього	3576,1	27,7	574,4	44,3	213589,0	18,3
в тому числі:						
а) торгівля автомобілями, їх технічне обслуговування та ремонт	9853	7,6	131,4	10,1	110939,0	9,5
б) роздрібна торгівля, ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	25908	20,1	443,0	34,2	102650,0	8,8
2. Оптова торгівля та посередництво в оптовій торгівлі	93170	72,3	721,2	55,7	957482,9	81,7
В цілому торговельні підприємства	128931	100	1295,6	100	1171071,9	100

\* Розраховано за даними Держкомстату України [3, с. 133, 140, 146].

Господарського кодексу України виділяються малі, середні та великі торговельні підприємства [1]. Порівняльна характеристика підприємств торгівлі та підприємств інших видів економічної діяльності за розміром станом на 1 січня 2008 року наведена в табл. 2.

Як можна побачити з даних наведеної таблиці, структура підприємств – суб'єктів господарювання в торгівлі за розмірами суттєво розрізняється із підприємствами інших видів економічної діяльності. Особливо це стосується питомої ваги великих підприємств в загальній їх кількості. Так, за діючими критеріями великі підприємства торгівлі мають втричі меншу питому вагу у загальній їх чисельності і вп'ятеро менше у загальному обсязі реалізації продукції ніж підприємства інших видів економічної діяльності.

Дещо нижчою є порівняльна питома вага цих показників і в малих торговельних підприємствах. У той же час середні підприємства торгівлі за питомою вагою показників, що розглядаються, суттєво перевищують аналогічні показники підприємств інших видів економічної діяльності.

У той же час серед торговельних підприємств безумовним лідером за розмірами виступають малі підприємства, які становлять 80% загальної їх кількості (хоча за обсягом реалізації товарів та послуг їх питома вага становить лише 4%). Цю особливість має бути враховано при розробці формату показників їх фінансової стратегії, її напрямів та інших характеристик.

З урахуванням цих особливостей торговельних підприємств як суб'єктів здійснення фінансової діяльності можна перейти до визначення характеристик об'єктів цієї діяльності. Як зазначалося раніше, фінансова діяльність будь-якого підприємства реального сектору економіки має забезпечувати в першу чергу їх основну операційну та інвестиційну діяльність. Це забезпечення має конкретний прояв у фінансуванні необхідних операційних та інвестиційних активів підприємств. Операційними активами підприємств реального сектору економіки (включаючи підприємства торгівлі) виступають їх основні засоби, нематеріальні та оборотні активи, а інвестиційними активами – обсяги неза-

**Таблиця 2. Характеристика торговельних підприємств України за розмірами у порівнянні із підприємствами інших видів економічної діяльності станом на 1 січня 2008 року\***

Показники	Підприємства торгівлі	Підприємства інших видів економічної діяльності	Підприємства України в цілому
1. Чисельність підприємств – всього, одиниць, у т.ч.	128931	251858	380789
– великі	82	688	770
– середні	25239	30769	56008
– малі	103610	220401	324011
2. Обсяг реалізації продукції (товарів, послуг) за 2007 рік – всього, млн. грн.	1171071,9	1243643,4	2414715,3
у т.ч. по видах підприємств			
– великих	111347,7	551685,8	663033,5
– середніх	1016873,9	628758,4	1645632,3
– малих	42850,3	63199,2	106049,5
3. Питома вага підприємств у загальній їх чисельності, %	100,0	100,0	100,0
– великих	0,1	0,3	0,2
– середніх	19,6	12,2	14,7
– малих	80,3	87,9	85,1
4. Питома вага підприємств у загальному обсязі реалізації продукції (товарів, послуг), %	100,0	100,0	100,0
– великих	9,5	44,4	27,5
– середніх	86,8	50,5	68,1
– малих	3,7	5,1	4,4

\* Розраховано за даними Держкомстату України [3, с. 35, 89].

**Таблиця 3. Характеристика співвідношення операційних та інвестиційних активів торговельних підприємств України у порівнянні із підприємствами інших видів економічної діяльності станом на 1 січня 2008 року\***

Показники	Підприємства торгівлі	Підприємства інших видів економічної діяльності	Підприємства України в цілому
1. Загальна сума операційних та інвестиційних активів, що обслуговують господарську діяльність – в цілому, млн. грн. в т.ч. – операційних – інвестиційних	594718,5 519735,8 74982,7	1833748,5 1492966,9 340781,6	2428467,0 2012702,7 415764,3
2. Сума операційних активів в розрахунку на 1 грн. обсягу реалізації продукції (товарів, послуг) – в цілому, грн. в т.ч. – операційних – інвестиційних	0,50 0,44 0,06	1,47 1,20 0,27	1,00 0,83 0,17
3. Питома вага окремих груп активів, що обслуговують господарську діяльність в загальній їх сумі, % в т.ч. – операційних – інвестиційних	100,0 87,4 12,6	100,0 81,4 18,6	100,0 82,9 17,1

\* Розраховано за даними Держкомстату України [2, с. 36–37, 42].

вершених реальних інвестицій та портфель довгострокових фінансових інвестицій. Характеристика цих об'єктів фінансування по підприємствах торгівлі у порівнянні із підприємствами інших видів економічної діяльності за станом на 1 січня 2008 року наведена в табл. 3.

З наведених даних можна побачити, що основним об'єктом фінансування на підприємствах торгівлі виступають їх операційні активи – в загальній сумі активів, що забезпечують господарську діяльність цих підприємств, питома вага операційних активів обіймала 87%, випереджаючи за цим показником підприємства інших видів економічної діяльності на 6 пунктів. Відповідно, питома вага інвестиційних активів (як об'єкту фінансування) на торговельних підприємствах є значно меншою, ніж на підприємствах інших видів економічної діяльності. Ця особливість фінансової діяльності торговельних підприємств потребує обов'язкового врахування при визначенні напрямів їх фінансової стратегії щодо розподілу фінансових ресурсів.

Дані табл. 3 дозволяють визначити ще одну важливу особливість фінансової діяльності торговельних підприємств. Вона полягає в тому, що забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на підприємствах торгівлі потребує значно менших обсягів залучення фінансових ресурсів, ніж на підприємствах інших видів економічної діяльності. Так, на 1 грн. обсягу реалізації продукції (товарів, послуг) на підприємствах торгівлі фінансові ресурси залучаються у обсязі 0,5 грн., у той час як на підприємствах інших видів економічної діяльності – 1,47 грн. (тобто втричі більше). Це обумовлено специфікою основної операційної діяльності торговельних підприємств, яка пов'язана переважно із реалізацією виробленої іншими підприємствами продукції.

Суттєвою особливістю об'єкта фінансування визначається і структурна побудова операційних активів торговельних підприємств. Порівняльна характеристика цього показника

на підприємствах різних видів економічної діяльності за станом на 1 січня 2008 року наведена в табл. 4.

Дані табл. 4 показують, що на підприємствах торгівлі основним об'єктом фінансування операційної діяльності виступають їх оборотні активи. У загальному обсязі операційних активів, що використовуються цими підприємствами, на оборотні активи припадає 90%, у той час на необоротні – лише 10%. На підприємствах України інших видів економічної діяльності ці показники становили відповідно 51 та 49%. На одну гривню обсягу реалізації продукції на підприємствах торгівлі в періоді, що розглядається, припадало лише 0,04 коп. необоротних операційних активів (основних засобів та нематеріальних активів) в той час як на підприємствах інших видів економічної діяльності – 0,59 грн. (майже у 15 разів більше).

Така структура операційних активів торговельних підприємств обумовлює не тільки обсяги, а й структуру залучення фінансових ресурсів за часом (довго- та короткострокові фінансові ресурси) і за конкретними їх видами, що відповідним чином визначає структурні напрями стратегічного формування цих ресурсів за окремими джерелами. Ця особливість фінансової діяльності теж обумовлена визначеною вище специфікою основної операційної діяльності торговельних підприємств.

Певними особливостями як об'єкт фінансування визначається і склад оборотних активів торговельних підприємств. Це можна побачити із порівняльних даних, що наведені в табл. 5.

Аналіз наведених даних дозволяє зробити висновок, що в системі фінансування оборотних активів торговельних підприємств першорядна роль належить їх дебіторській заборгованості, питома вага яких становить на сучасному етапі 64%. На підприємствах інших видів економічної діяльності цей показник становить лише 56%. Така різниця

**Таблиця 4. Характеристика співвідношення оборотних та необоротних операційних активів торговельних підприємств України у порівнянні з підприємствами інших видів економічної діяльності станом на 1 січня 2008 року\***

Показники	Підприємства торгівлі	Підприємства інших видів економічної діяльності	Підприємства України в цілому
1. Загальна сума операційних активів підприємств – в цілому, млн. грн. в т.ч. – оборотних – необоротних	519735,8 466424,1 53311,7	1492966,9 760540,0 732426,9	2012702,7 1226964,1 785738,6
2. Сума окремих груп операційних активів підприємств в розрахунку на 1 грн. обсягу реалізації продукції (товарів, послуг) – в цілому, грн. в т.ч. – оборотних – необоротних	0,44 0,40 0,04	1,20 0,61 0,59	0,83 0,51 0,32
3. Питома вага окремих груп операційних активів підприємств в загальній їх сумі – в цілому, % в т.ч. – оборотних – необоротних	100,0 89,7 10,3	100,0 50,9 49,1	100,0 61,0 39,0

\* Розраховано за даними Держкомстату України [2, с. 36–37, 42].

обумовлена тим, що торговельні підприємства крім товарного кредиту (що характерно і для всіх підприємств інших видів економічної діяльності), надають своїм покупцям ще й споживчий кредит (що є особливістю операційної діяльності роздрібних торговельних підприємств).

У той же час за всіма іншими видами оборотних активів підприємства торгівлі суттєво поступаються підприємствам інших видів економічної діяльності. Ця особливість фінансової діяльності торговельних підприємств також має бути врахована при формуванні стратегічних напрямів фінансування оборотних активів за окремими їх джерелами.

Відповідною специфікою як об'єкта фінансування відзначається і структура інвестиційних активів торговельних підприємств. Насамперед це стосується співвідношення реальних та фінансових активів торговельних підприємств у порівнянні з підприємствами інших видів економічної діяльності. Результати такого порівняння характеризують дані табл. 6.

Як можна побачити з наведених даних, у загальному обсязі інвестиційних активів превалюючи питома вага припадає на довгострокові фінансові інвестиції (77%). Це стосується активів, пов'язаних із реальним інвестуванням, то їх питома вага є дуже низькою – практично вдвічі меншою, ніж на під-

**Таблиця 5. Характеристика співвідношення окремих видів оборотних активів торговельних підприємств України у порівнянні із підприємствами інших видів економічної діяльності станом на 1 січня 2008 року\***

Показники	Підприємства торгівлі	Підприємства інших видів економічної діяльності	Підприємства України в цілому
1. Загальна сума оборотних активів підприємств – у цілому, млн. грн. в т.ч. – запаси товарно-матеріальних цінностей – дебіторська заборгованість – поточні фінансові інвестиції – грошові кошти – інші оборотні активи	466424,1 99774,5 296936,3 24556,1 27962,8 17194,4	760540,0 176018,9 429578,3 54401,2 73260,4 27281,2	1226964,1 275793,4 726514,6 78957,3 101223,2 44475,6
2. Сума окремих видів оборотних активів підприємств в розрахунку на 1 грн. обсягу реалізації продукції (товарів, послуг) – в цілому, грн. в т.ч. – запаси товарно-матеріальних цінностей – дебіторська заборгованість – поточні фінансові інвестиції – грошові кошти – інші оборотні активи	0,40 0,09 0,25 0,02 0,02 0,02	0,61 0,14 0,35 0,04 0,06 0,02	0,51 0,11 0,31 0,03 0,04 0,02
3. Питома вага окремих видів оборотних активів підприємств в загальній їх сумі – в цілому, % в т.ч. – запаси товарно-матеріальних цінностей – дебіторська заборгованість – поточні фінансові інвестиції – грошові кошти – інші оборотні активи	100,0 21,4 63,7 5,3 6,0 3,6	100,0 23,1 56,5 7,2 9,6 3,6	100,0 22,5 59,2 6,4 8,3 3,6

\* Розраховано за даними Держкомстату України [2, с. 40–41].

**Таблиця 6. Характеристика співвідношення окремих видів інвестиційних активів торговельних підприємств України у порівнянні із підприємствами інших видів економічної діяльності станом на 1 січня 2008 року\***

Показники	Підприємства торгівлі	Підприємства інших видів економічної діяльності	Підприємства України в цілому
1. Загальна сума інвестиційних активів підприємств – в цілому, млн. грн. в т.ч. – незавершене будівництво – довгострокові фінансові інвестиції	74982,7 16923,0 58059,7	340781,6 139968,7 200812,9	419764,3 156891,7 258872,6
2. Сума окремих видів інвестиційних активів підприємств в розрахунку на 1 грн. обсягу реалізації продукції (товарів, послуг) – в цілому, грн. в т.ч. – незавершене будівництво – довгострокові фінансові інвестиції	0,06 0,01 0,05	0,27 0,11 0,16	0,17 0,06 0,11
3. Питома вага окремих видів інвестиційних активів підприємств в загальній їх сумі – в цілому, % в т.ч. – незавершене будівництво – довгострокові фінансові інвестиції	100,0 22,6 77,4	100,0 41,1 58,9	100,0 37,7 62,3

\* Розраховано за даними Держкомстату України [2, с. 36–37].

підприємствах інших видів діяльності (відповідно 23 та 41%). Певною мірою це пов'язано із дуже низькою питомою вагою основних засобів, що використовуються торговельними підприємствами в процесі операційної їх діяльності.

Крім того, з наведених даних видно, що інвестиційні активи кожного з цих видів на підприємствах торгівлі і розрахунку на 1 грн. обсягу реалізації продукції (товарів, послуг) є значно меншими, що теж визначають особливості фінансової підтримки інвестиційної діяльності цих підприємств в процесі їх стратегічного розвитку.

### Висновки

Таким чином, можна зробити загальний висновок, що підприємства торгівлі як суб'єкти фінансової діяльності мають цілий ряд відмінностей від підприємств інших видів економічної діяльності, що в свою чергу впливає на їх об'єкти фінансування і відповідним чином має враховуватись при визначенні напрямів фінансової діяльності у стратегічному періоді.

Зокрема, особливості торговельних підприємств як суб'єктів фінансової діяльності полягає у наступному: їх фінансова діяльність спрямована на особливий вид операцій із закупівлі і реалізації товарів; серед них відносно низька питома вага великих за розміром підприємств та відносно велика питома вага середніх за розміром підприємств. Об'єкти фінансування цих підприємств характеризуються наступними особливостями:

1. Значно нижча відносна потреба у сумі операційних та інвестиційних активів для здійснення господарської діяльності.

2. Значно вищий рівень співвідношення операційних та інвестиційних активів (на користь перших).

3. Значно вищий рівень співвідношення оборотних і необоротних операційних активів (на користь перших).

4. Значно вища питома вага дебіторської заборгованості у складі оборотних активів.

5. Значно нижчий рівень співвідношення реальних та довгострокових фінансових інвестиційних активів (на користь других).

Крім особливостей, що пов'язані із суб'єктами та об'єктами фінансової діяльності торговельних підприємств, для підвищення ефективності фінансової діяльності торговельних підприємств наступною задачею має бути визначення структурних пропорцій цієї діяльності, що характеризують особливості формування фінансового стану підприємств та забезпечення фінансової їх рівноваги.

### Література

1. Господарський кодекс України // Офіційний вісник України. – 2203 – №1.
2. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності: Статистичний збірник. – Ч. I. – К.: Держкомітет України, 2008. – 246 с.
3. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності: Статистичний збірник. – Ч. II. – К.: Держкомітет України, 2008. – 212 с.

С.В. ОНИЦЕНКО,  
здобувач, Харківська національна академія міського господарства,  
Г.В. КЛИМОВА,  
здобувач, Харківська національна академія міського господарства

# Інвестиційна привабливість підприємства: систематизація методів оцінки та напрямів підвищення

*Систематизовано підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства та визначено напрями її підвищення в умовах інвестиційної кризи в Україні. За результатами аналізу практики іноземного інвестування визначено основні критерії доцільності інвестування для інвестора.*

*Систематизированы подходы к определению инвестиционной привлекательности предприятия и определены направления ее повышения в условиях инвестиционного кризиса в Украине. По результатам анализа практики иностранного инвестирования определены основные критерии целесообразности инвестирования для инвестора.*

**Постановка проблеми.** Інвестиційна криза в Україні є невід'ємною складовою загальноекономічної кризи і має спільні з останньою причини. Спад інвестиційної діяльності був спричинений передусім різким погіршенням фінансового стану держави, підприємств і населення, внаслідок чого кошти спрямовуються переважно на поточне споживання. В умовах, коли попит на інвестиції значно перевищує їх пропозицію для активізації інвестиційної діяльності, актуальним є формування теоретико-методичних засад управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Питання залучення інвестиційних ресурсів є важливим на всіх етапах функціонування підприємства будь-якої галузі. Для отримання залучених інвестиційних ресурсів підприємство має відповідати ряду характеристик, тобто бути інвестиційно привабливим.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблема інвестиційної привабливості, методів її оцінки та напрямів підвищення розглядається в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Т.Л. Малова, Д.М. Чорваньов, Л.І. Селіверстова, О.В. Носова, В.І. Глазунов, Н.О. Русак, В.А. Русак, Н.Л. Ковальова, В.М. Хобта, Я.Є. Задорожна, Л.П. Дядечко, І.Ю. Єпіфанова, О.С. Бурковець, О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, В.А. Фльорко, І.А. Бланк та ін.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасній літературі немає однозначного визначення сутності інвестиційної привабливості та системи її оцінки. В.І. Глазунов наполягає, що оцінка інвестиційної привабливості покликана дати відповідь на питання «куди», «коли» і «скільки». Я.Є. Задорожна, Л.П. Дядечко пропонують інвестиційну привабливість визначати як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від факторів [4]. Ряд авторів

визначає інвестиційну привабливість підприємства як сукупність його кількісних і якісних характеристик, які є підставою для ухвалення рішення про доцільність здійснення або залучення інвестицій, їх обсяг, джерела, структуру, термін інвестування [6]. Д. Черваньов визначає інвестиційну привабливість підприємства як сукупність показників фінансово-економічного стану підприємства, на основі аналізу яких потенційний інвестор може прийняти управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних засобів у розвиток цього підприємства без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного доходу на інвестований капітал [10]. Е. Бурковець підкреслює, що інвестиційна привабливість підприємства – це соціально-економічна доцільність інвестування на основі узгодження інтересів і можливостей інвестора та реципієнта інвестицій, яка забезпечує досягнення цілей кожного з них при прийнятному рівні прибутковості й ризику інвестицій [2]. Ряд авторів виділяють інтегральність цього показника, визначаючи його як інтегральну характеристику об'єкта потенційного інвестування з точки зору наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання та розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, його ділової активності та рентабельності. Вона поєднує у собі дані про ступінь очікуваної дохідності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення [9].

Заслужують на особливу увагу дослідження В.П. Лященко [11]. Посилаючись на міжнародний досвід, він пропонує в якості інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості акціонерного товариства використовувати показник ринкової вартості підприємства. При цьому дохідні методи оцінки розглядаються як такі, що відбивають інтереси як самого акціонерного товариства, так і власників, інвесторів, кредиторів, контрагентів по бізнесу.

Як вже зазначалося, не існує єдиного підходу до оцінки інвестиційної привабливості компанії. Обираючи ту чи іншу методику, необхідно оцінювати багато факторів, а саме: цілі аналізу, наявність надійної інформації, специфіку бізнесу, компанії і т.д. (рис. 1).

Як правило, компанія оцінюється за декількома критеріями. Оцінка інвестиційної привабливості компанії – процес, заснований багато в чому на суб'єктивних оцінках і досвіді аналітиків, що використовують дві групи методів: коефіцієнтного аналізу і факторної оцінки інвестиційної привабливості. Основним завданням такої оцінки є виявлення дохід-

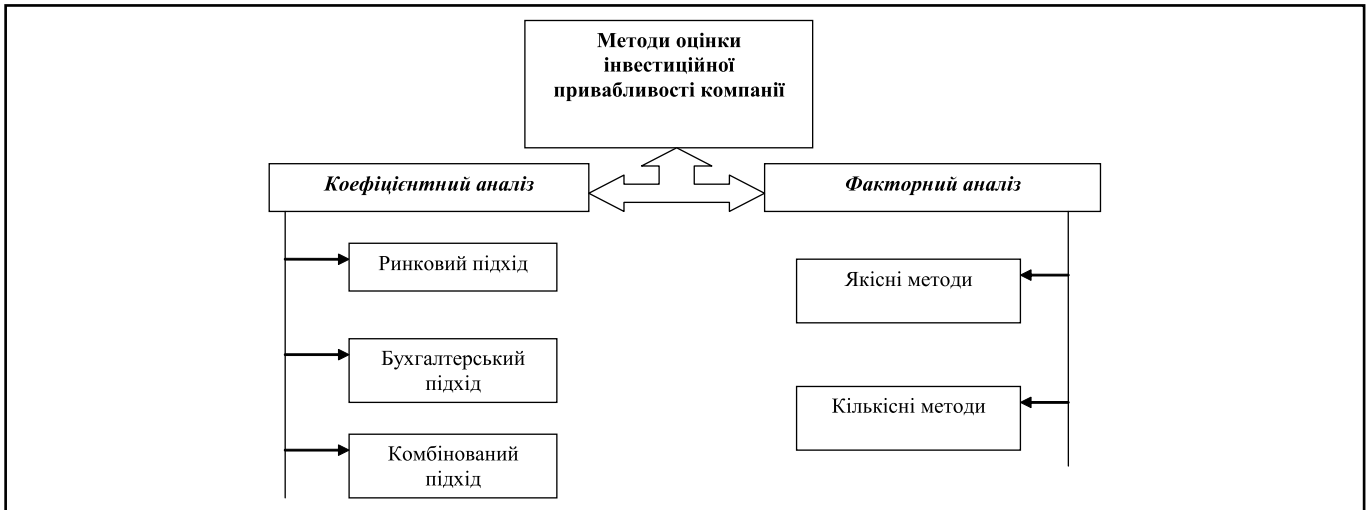


Рисунок 1. Методи оцінки інвестиційної привабливості підприємства

ності та ризику інвестування. Більшість інвесторів прагнуть до оптимізації співвідношення ризик / прибутковість. У процесі оцінки розглядаються наступні фактори, що впливають на прибутковість і ризик, пов'язані з інвестуванням капіталу: привабливість продукції; інформаційна привабливість; кадрова привабливість; інноваційна привабливість; фінансова привабливість; територіальна привабливість; екологічна привабливість; соціальна привабливість [8]. Основними цілями оцінки інвестиційної привабливості для підприємств є: визначення поточного стану та перспектив розвитку; розробка заходів підвищення інвестиційної привабливості; за-

лучення інвестицій у відповідних до інвестиційної привабливості обсягах та отримання комплексного позитивного ефекту від освоєння залученого капіталу.

А головна мета оцінки інвестиційної привабливості для інвестора – оцінити ризик можливого вкладення коштів.

Інвестиційна привабливість доцільно розглядати в якості об'єкта цілеспрямованого управління [8]. На рис. 2 наведені напрями підвищення інвестиційної привабливості компаній.

Таким чином, інвестиційна привабливість відіграє вагомую роль в активізації інвестиційних процесів. В умовах глобальної економічної кризи формування інвестиційної привабливості є

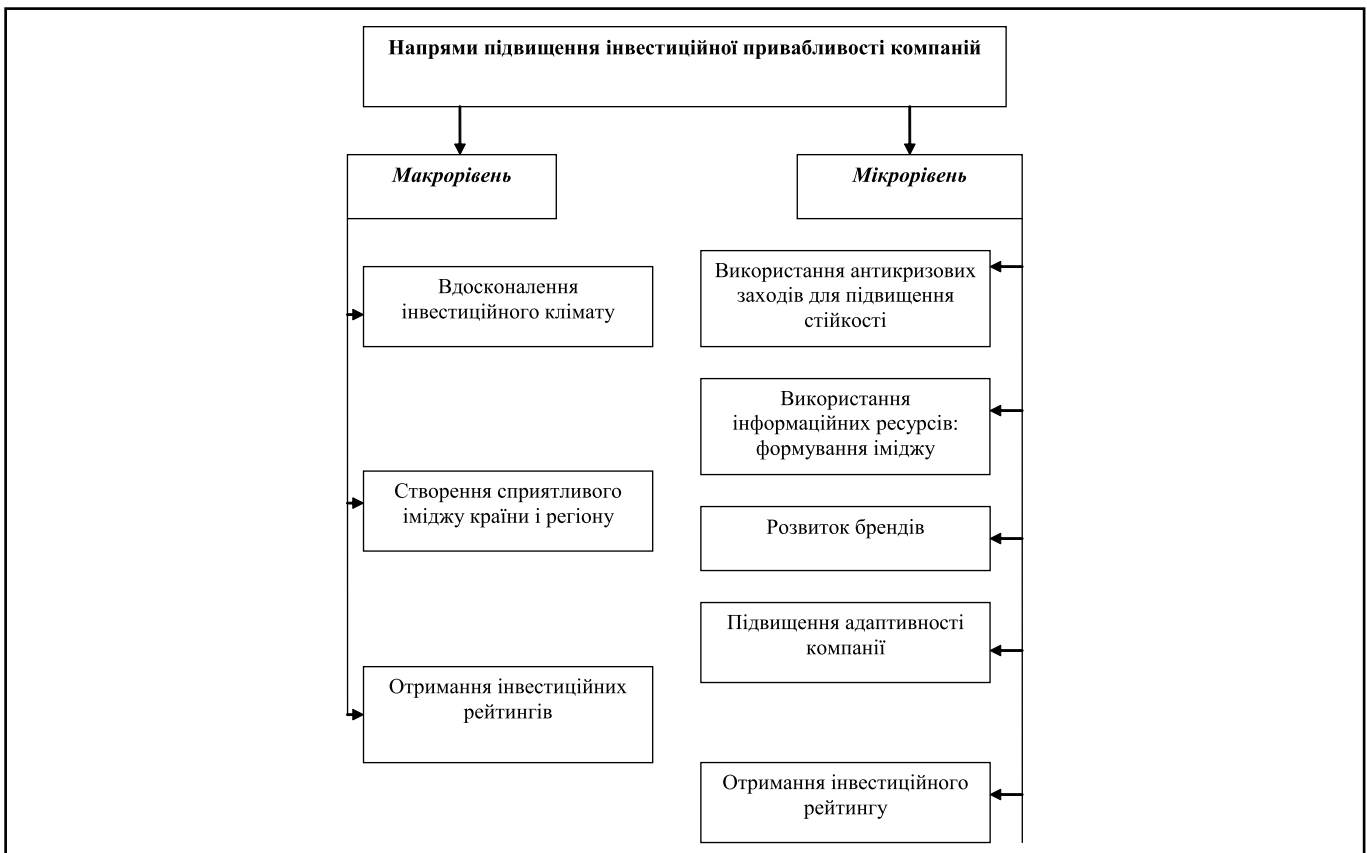


Рисунок 2. Напрями підвищення інвестиційної привабливості компаній

вирішальним фактором в забезпеченні притоку грошових коштів і як наслідок забезпечення сталого розвитку. Отже, головним завданням є переконати потенційних інвесторів в доцільності вкладень за допомогою конкретних показників. При цьому необхідно враховувати той факт, що інвестор розглядає інвестиційну привабливість комплексно. Для нього важливою є необхідність враховувати забезпечення високої привабливості на всіх етапах інвестиційних рішень.

У рамках цього дослідження інвестиційна привабливість підприємства визначається як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, що оцінюється рівнем внутрішньо генерованого гудвілу. Це економічна категорія, що характеризується комплексом фінансово-економічних, соціальних, інформаційних, техніко-організаційних та інших показників, на основі яких можна прийняти об'єктивне рішення про доцільність вкладання коштів у певне підприємство (інвестиційний об'єкт).

Критерії, якими керуються інвестори, зокрема іноземні, при вкладенні капіталу, залишаються практично незмінними протягом останніх років. Безумовним насамперед є те, що інвестор звертає увагу на загальнодержавні умови створення сприятливого інвестиційного клімату і підвищення інвестиційної активності.

Аналіз практики іноземного інвестування в регіонах України свідчить, що при прийнятті рішення стосовно доцільності інвестування інвестори враховують: розміщення об'єкту інвестування поблизу основних ринків; легкість доступу до сировини та робочої сили; наявність розвинутої транспортної інфраструктури; забезпеченість об'єкту інженерними комунікаціями; наявність розвинутої системи сучасних видів зв'язку; конкурентоспроможність товарів і послуг, які надаватиме об'єкт інвестування; знання ринків збуту; соціально-політичну стабільність у регіоні; наявність робочої сили, яка не потребує спеціальної підготовки; сприятливість екологічної ситуації; ставлення місцевої влади до інвесторів; готовність влади створювати сприятливі умови для іноземних інвесторів; відсутність бюрократичних бар'єрів на шляху інвесторів.

### Висновки

Враховання зазначених критеріїв та систематичне визначення величини внутрішньогенерованого гудвілу дозво-

лить більш повно характеризувати наявні і перспективні можливості підприємств та залучити кошти потенційних інвесторів для здійснення інноваційних проектів.

### Література

1. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент: Учеб. пособ. – СПб.: Питер, 2000. – 160 с.
2. Буркова Е.С. Современные методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2004. – №10(80). Ч. 2. – С. 193–199.
3. Глазунов В.И. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. – М.: Финстатинформ, 1997. – 135 с.
4. Задорожна Я.С., Дядечко Л.П. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства як напрямок залучення інвестиційних ресурсів: матеріали шостої Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Сучасність, наука, час. Взаємодія та взаємовплив» (20–22 листопада 2009 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до архіву: <http://intkonf.org>
5. Ковальова Н.Л. Проблеми підвищення інвестиційної привабливості підприємств // Экономика и маркетинг в XXI веке. – 2003. – №4.
6. Кузьмин О.Е., Князь С.В., Фльорко В.А. Управление рисками при формировании благоприятного инвестиционного климата // Инновационное развитие топливно-энергетического комплекса: проблемы и возможности: Монография / Под общей редакцией Вороновского Г.К. и Недина И.В. – Киев: Знання України, 2004. – С. 264–272.
7. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навч. пос. – Київ: ЦНЛ, 2004.
8. Практическая энциклопедия «Топ-менеджер. Для тех, кто руководит. ... В.И. Сергеева и проф. В.Л. Уланова. – М.: Изд-во МЦФЭР, 2007. – 896 с.
9. Хобта В.М., Попова О.Ю., Мешков А.В. Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах // Монографія: НАН України. Інститут економіки промисловості. МОН України. ДонНТУ. – Донецьк, 2005. – 343 с.
10. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. – К.: Знання, 1999. – 516 с. – С. 193–293.
11. Лященко В.П. Инвестиционная деятельность акционерного общества. – М.: «Издательский дом «Новый век», 2001. – 120 с.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

---

В.М. ТОМЧАК,  
аспірантка, Білоцерківський національний аграрний університет

## Закономірності розвитку сільськогосподарських підприємств та працересурсний потенціал села

*У статті визначено особливості розвитку сільськогосподарських підприємств. Також висвітлено стан працересурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.*

*В статье определены особенности развития сельскохозяйственных предприятий. Также отражено состояние трудоресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий.*

*The article considers features of development of agriculture enterprises. The conditional of the labour potential of agriculture enterprises is defined.*

**Постановка проблеми.** Вагоме місце в економіці країни посідає сільське господарство, що має свої особливості. Перш за все це сезонність сільськогосподарського виробництва та значна залежність кінцевих результатів господарювання від природнокліматичних чинників; по-друге, ускладненість процесів інтеграції та кооперації сільськогосподарських підприємств через просторові особливості розміщення суб'єктів господарювання; по-третє, за останні десятиліття значно погіршилася інфраструктура села, що приз-

вело до негативної демографічної ситуації. Криза 90-х років охопила всі галузі агропромислового комплексу і залишила свій відбиток на сільськогосподарському виробництві, як результат – руйнування матеріально-технічної бази, що призвело до негативних наслідків: високої собівартості та трудомісткості і низької якості продукції. Сільське господарство переживає новий поштовх кризових процесів, що породжує подальше закриття підприємств, скорочення обсягів виробництва, скорочення числа працюючих, погіршення інфраструктури села та гальмування демовідтворювального процесу. Сприятливі економічні, ґрунтово-кліматичні умови для розвитку аграрного виробництва сприяють тому, щоб Україна належала до сільськогосподарських держав світу. Однак протягом останніх десятиліть матеріально-технічна база агропромислового підкомплексу зазнає руйнування, а рівень рентабельності виробництва набуває негативної тенденції.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Нині проблеми розвитку сільськогосподарських суб'єктів господарювання та їх персоналу знаходяться у центрі уваги вчених-економістів. Внесок та вплив на подальший розвиток теорії та практики розвитку даної проблеми мають праці та-

ких вчених, як П.Т. Саблук, В.П. Ситник, Ю.С. Коваленко, Г.І. Купалова, Л.І. Михайлова, О.М. Бородіна [1–3]. Водночас наукова думка не пропонує єдиного підходу до вирішення питань у цій царині, тому дослідження даної проблематики набуває актуальності та потребує негайного вирішення.

**Мета статті** полягає в узагальненні закономірностей розвитку сільськогосподарських суб'єктів господарювання та висвітленні стану працересурсного потенціалу села. У ході дослідження було використано комплекс методів, зокрема: індукції і дедукції, аналізу і синтезу, а також системно-структурний.

Для досягнення даної мети автором поставлено і вирішено такі завдання:

- визначено закономірності розвитку сільськогосподарських підприємств;
- висвітлено стан працересурсного потенціалу села у відповідності до особливостей сільського господарства.

**Виклад основного матеріалу.** Від ефективності діяльності підприємств у галузі рослинництва та від продуктивної роботи галузі в цілому залежить не лише забезпечення ринку продукцією, а й постачання кормів для галузі тваринництва. У цілому рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва у 2008 році становив 13,1%, що нижче за попередній рік на 1,9%. У галузі рослинництва у 2008 році рентабельність продукції має позитивне значення, однак вона значно менша, ніж у 2007 році (32,7%), що пов'язано із швидким зростанням витрат на виробництво та повільним зростанням цін, що засвідчує низький рівень ефективності цінової політики. У тваринництві склалася гірша ситуація, ніж у рослинництві. У 2008 році галузь працювала на межі збитків, а у 2007 році рентабельність характеризується від'ємним значенням –13,4%.

Конкуренція у сільському господарстві характеризується наявністю великою кількістю учасників. Однак не всі господарюючі суб'єкти мають можливість впроваджувати сучасні та прогресивні технології виробництва і управління, що значною мірою впливає на рівень конкурентоспроможності. Сповільнюючий ефект на розвиток сільського господарства спричиняє диспаритет цін, а останнім часом вартість товарів та послуг, що залучаються у сільськогосподарське виробництво, зростає, про що свідчить зростання витрат. Статистичні дані засвідчують збільшення витрат на виробництво майже по всіх видах сільськогосподарської продукції. Однак значне скорочення затрат відбулося на виробництво вовни (–122,4 грн./ц), а також менше витрат понесло виробництво овочів відкритого ґрунту у порівнянні з 2007 роком (–4,52 грн./ц) та майже непомітне скорочення витрат на виробництво зернових та зернобобових (–0,99). Затратним було виробництво м'яса, молока, яєць, цукрових буряків (фабричних) та картоплі.

Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств значно залежить від рівня державної підтримки, що нині виявляється недостатньою для подолання кризових

процесів у сільському господарстві, що унеможлиблює здатність суб'єктів господарювання розвивати сільські території та ефективно функціонувати і створювати власні конкурентні переваги. А це, в свою чергу, призводить до скорочення витрат на соціальні програми, мотиваційний механізм та на розвиток сільськогосподарського персоналу, що викликає нестачу спеціалістів відповідного спрямування. За даними Державного комітету статистики, сільськогосподарські підприємства (крім малих) у 2008 році отримали 3,0 млрд. грн. прямих бюджетних дотацій і 2,2 млрд. грн. за рахунок повернення їм податку на додану вартість. Отже, за 2008 рік одне підприємство отримало 557,5 тис. грн. бюджетних коштів. На конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств значно впливають ціни на мінеральні добрива, обладнання, енергоносії тощо, що мають тенденцію до зростання, а це, в свою чергу, веде до зростання ціни та собівартості продукції, а остання знаходить своє відображення у показниках рентабельності. Цінова ситуація на аграрному ринку характеризується зниженням цін на зернові та на насіння соняшнику (–54,9 та –532,1), що разом із збільшенням урожайності, а отже із зростанням пропозиції призвело до зниження рівня рентабельності їх виробництва. 2008 рік видався найбільш вдалим періодом для підприємств, що займаються виробництвом великої рогатої худоби, свиней та птиці на м'ясо, курячих яєць та овочів відкритого ґрунту, оскільки ціни реалізації цих продуктів зросли у середньому в 1,5 рази. Відновлення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є невідкладною вимогою часу, що потребує: продуманої організації виробництва, що забезпечить його високу ефективність; техніко-технологічного переоснащення з одночасною підготовкою персоналу; узгодження схем інтеграції сільськогосподарського виробництва та реалізації кінцевої продукції.

Отже, за наявності природнокліматичних та ґрунтових умов нашої держави у поєднанні із транспортними, соціальними можливостями, що є основою результативного і успішного вирішення завдань та цілей ефективного розвитку агропромислового комплексу, забезпечення його конкурентоспроможності та стійкості, в умовах загострення продовольчої проблеми у всьому світі, реалізація цих цілей і завдань є невідкладною вимогою сьогодення та привертає увагу як національної, так і міжнародної спільноти. В той же час для забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств необхідна чітка та послідовна державна політика з використанням належних організаційно-правових та економічних методів, а також необхідно вимогою відродження сільськогосподарського виробництва є використання ефективних ресурсозберігаючих технологій та новітніх технологій виробництва якісної продукції.

Розвиток сільськогосподарського персоналу залежить від тенденцій розвитку агропромислового комплексу та економічного становища країни взагалі. Нині проблеми села є одними із ключових питань політики всіх держав світу,

а особливо в умовах загострення продовольчої потреби, оскільки сільськогосподарські суб'єкти господарювання виступають гарантом продовольчої незалежності та безпеки будь-якої країни. Фінансове становище підприємства на селі утримує нестабільні позиції, що стримує розвиток села та аграрної сфери у цілому. За період кризових процесів обсяги виробництва скоротилися, а стан та конкурентоспроможність підприємств погіршилися. Як наслідок зменшилися витрати на персонал, знижується заробітна плата та зростає безробіття. Третина населення держави проживає на території сільської місцевості. Нині суттєвою загрозою для українського села є старіння його жителів. Закономірною тенденцією є відсутність дітей та молоді у сільських населених пунктах, а звідси зростання дефіциту кваліфікованого персоналу. Демовідтворювальний процес набуває подальшої регресуючої картини, внаслідок чого просліджується природне скорочення населення.

Вищесказане висуває на перше місце як нагальну потребу необхідність розвитку сільськогосподарської інфраструктури та сільськогосподарського працересурсного потенціалу та визначає значимість дослідження саме в цій сфері, що сприятиме раціональному працевлаштуванню жителів та дозволить задовольнити: потребу сільськогосподарських підприємств у працюючих; персонал в отриманні належної роботи та гідної винагороди за неї; державу в зниженні рівня безробіття та у поліпшенні соціального розвитку села.

Функціонування сільськогосподарського підприємства та будь-якої організації взагалі забезпечується наявністю певної кількості персоналу, що має відповідну кваліфікацію та навички для виконання робіт технологічного ланцюга, передбаченого особливостями діяльності підприємства. Дестабілізуючі процеси на селі призвели до скорочення попиту на персонал сільськогосподарськими підприємствами. Саме тому специфічною рисою трудового потенціалу села є те, що значна його частка – це самозайняте населення. У 2008 році чисельність працюючих на сільськогосподарських підприємствах скоротилася на 39,5 тис. осіб проти 2007 року, а динаміка зайнятості за статусом свідчить про збільшення працюючих за наймом та зменшення чисельності самозайнятого населення.

Серед проблем у сфері зайнятості на селі має місце міграція молоді, що призводить до скорочення працездатного населення на селі та як наслідок падіння рівня професійно-кваліфікаційних характеристик персоналу та справляє стримуючий ефект на впровадження сучасної техніки та технології, методів управління і форм організації процесу виробництва та праці, коли на міжнародній арені вимоги до характеристик персоналу зростають. За обставин, в яких нині перебуває сільське господарство, підприємства одночасно відчувають профіцит персоналу в цілому та дефіцит висококваліфікованих працюючих. Тому соціальний розвиток села, досконала інфраструктура є першою умовою активізації уваги молодого покоління до роботи на селі, оскільки у сільськогосподарсько-

му виробництві задіяне не лише сільське населення, а й кваліфіковані спеціалісти, що отримали відповідні знання та навички у навчальних закладах, включаючи й місцеву молодь. З іншого боку, сільськогосподарські підприємства мають поставити собі за мету, кінцевим результатом якої буде зростання зацікавленості персоналу у роботі, що базуватиметься не лише на матеріальній основі, а й на повазі до кожного працюючого, визнанні його ролі та внеску у результати діяльності підприємства, щоб кожен працівник відчував, що організація потребує його здібностей, майстерності, порад, а це, в свою чергу, стимулюватиме персонал реалізувати у повній мірі весь свій потенціал та покращувати ефективність роботи сільськогосподарського підприємства в цілому. Як наслідок поліпшення якості роботи і продукції та нарощування обсягів виробництва, що у кінцевому результаті матиме більш повне та всебічне задоволення потреб підприємства, цільової аудиторії споживачів та населення країни.

Загальновідомо, що поступова «інтеграція» новинок науково-технічного прогресу в сільське господарство сприяє підвищенню продуктивності праці, що призводить до зменшення попиту на робочу силу. На відміну від більш розвинених країн, в яких сільське господарство було піднесено на сучасний та прогресивний рівень і скорочення сільськогосподарського персоналу відбулося за рахунок впровадження нових технологій, в Україні таке скорочення попиту пов'язане із падінням рівня виробництва. А відсутність можливостей використовувати продукти науково-технічного прогресу призвела до збільшення частки ручної роботи, особливо у тваринництві, зносу техніки та зниження рівня механізації. Разом із переоснащенням сільськогосподарського виробництва у відповідності до вимог НТП, якого нині потребує українське село, з'явиться надлишок праці в цілому та нестача досвідчених кадрів, оскільки низькокваліфікований персонал поступається більш досвідченому і професійному. Тому для оновлення сільськогосподарської бази необхідна продумана, чітка і послідовна програма, що включатиме не лише технічне переоснащення та підвищення кваліфікації персоналу, а й перекваліфікацію вивільнених працівників.

Попит на сільськогосподарський персонал поступово скорочується, а особливо відчутним таке скорочення було у 2008 році (4 тис. осіб), що становило лише половину потреби за попередній 2007 рік (7,3 тис. осіб). Пожвавлення попиту було у 2004–2005 роках (відповідно 9,4 та 10,4 тис. осіб), після чого регресивна тенденція відновилася. Стан у сільському господарстві склався таким чином, що постійно відбувається поступова деградація професійно-кваліфікаційного потенціалу села, оскільки низька мізерна винагорода за тяжку ручну працю унеможлиблює доступ до фахових видань, до досягнень та досвіду передових країн світу у цій царині. Тому специфічною політикою у сфері сільського господарства має стати формування та розвиток кваліфікованого працересурсного потенціалу, який матиме відповідну освіту та практичний досвід для роботи на селі.

**Висновки**

Вищезазначені тенденції та особливості сільськогосподарського виробництва дозволяють зробити висновок про присутність антиконкурентного, дестабілізуючого способу ведення діяльності. На основі критичного огляду стану, що склався у сільському господарстві, нами встановлено, що нині сільськогосподарський персонал справляє стримуючий ефект на розвиток підприємств. Це пов'язано з низьким рівнем адаптації, недостатнім освітньо-кваліфікаційним рівнем та рівнем професійної майстерності персоналу, із зменшенням витрат на робочу силу, враховуючи витрати на навчання та перепідготовку. Також серед факторів, що зумовлюють зниження працересурсного потенціалу, мають місце неналежні соціально-побутові умови та умови праці. Саме скорочення капіталовкладень у персонал та низький рівень заробітної плати спричиняють дефіцит працівників у сільському господарстві.

Отже, вдало сформована та втілена у життя стратегія розвитку персоналу забезпечує раціональне його використання, а також створює підґрунтя для підготовки фахівців

згідно з вимогами науково-технічного прогресу. А це у кінцевому рахунку позитивно впливає на результати діяльності сільськогосподарських підприємств. Вищесказане дозволяє зробити висновок, що в умовах інтеграційних процесів розвиток сільськогосподарського персоналу є одним із суттєвих заходів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських суб'єктів господарювання. Тому основою стабільного економічного розвитку підприємств та держави має стати зосередження уваги вчених-економістів, підприємств, управлінців та держави на організації та реалізації заходів розвитку персоналу.

**Література**

1. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, проблеми розвитку. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 277 с.
2. Аграрна праця та соціальний розвиток села / Богуцький О.А., Купалова Г.І., Горлатий М.К. – К.: ІАЕ УААН, 1996. – 302 с.
3. Михайлова М.І. Економічні основи формування людського капіталу в АПК. – С.: Видавництво «Довкілля», 2003. – 326 с.

Н.С. ШАЛІМОВА,

к.е.н., доцент, Кіровоградський національний технічний університет

## Проблемні аспекти визначення суб'єктів контролю в економічній науці

*У статті на підставі аналізу сутності контрольного процесу виділена головна характеристика суб'єктів контролю – наявність владних повноважень щодо застосування корегуючих дій із метою встановлення або зміни поведінки об'єктів контролю. Доведена необхідність дослідження систем контролю як великих, складних систем, в яких крім суб'єкта та об'єкта контролю задіяні і інші суб'єкти, які виконують інформаційно-аналітичні функції.*

*В статті на основі аналізу сутності контрольного процесу виділена головна характеристика суб'єктів контролю – наявність владних повноважень щодо застосування корегуючих дій із метою встановлення або зміни поведінки об'єктів контролю. Доведена необхідність дослідження систем контролю як великих, складних систем, в яких крім суб'єкта та об'єкта контролю задіяні і інші суб'єкти, які виконують інформаційно-аналітичні функції.*

*On the basis of analysis of the essence of control process the main description of the subject of control – authoritative plenary powers availabilities to apply the correcting actions with the purpose of establishment or changing out in the article. The necessity of investigation the control systems as large and complex systems in which except for a subject and object of control other subjects executing information – analytical functions are involved have been substantiated.*

**Постановка проблеми.** Термін «контроль» у науковій та практичній діяльності зустрічається досить часто, а постійне звертання до дослідження цілей, завдань, функцій, принципів контролю створює ілюзію достатньої вивченості вказаного поняття. Проте існують і протилежні позиції. Так, на думку Є.О. Кочеріна, в економічній та юридичній літературі поняття «система контролю» майже не використовується, а якщо і використовується, то частіше всього без змістовного та термінологічного аналізу [6, с. 145]. Таке висловлення є, на наш погляд, надто категоричним, але не можна заперечувати і той факт, що залишається ще багато дискусійних питань, які стосуються сутності процесу фінансового контролю, його регулювання, визначення системи контролюючих інституцій тощо.

Разом із терміном «контроль» у науковій літературі, в нормативних документах міністерств та відомств використовуються й інші терміни, які більшість науковців трактують як форми або види контролю: нагляд, аудит, аналіз, моніторинг, оцінка тощо. Всім цим видам діяльності притаманні такі процедури, як спостереження, порівняння тощо, тому необхідно чітко визначити їх відмінності, які, на погляд автора, мають полягати в цільовій функції кожного з видів діяльності та в ступені впливу на об'єкт. Отже, поняття «контроль» як базове і загальне, його основні елементи мають бути конкретизовані залежно від сфери його застосування

та об'єкта. Саме ці проблеми і визначили цільову спрямованість дослідження. Їх важливість підсилюється й тим, що останніми роками ведеться дискусія щодо необхідності прийняття закону про фінансовий контроль в Україні, що вимагає уточнення відповідного понятійного апарату.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню контролю у різних його аспектах присвячена різноманітна наукова література з облікових, правових, філософських, політичних, управлінських питань тощо. Вчені по-різному підходять до проблем контролю, розглядаючи його і як функцію управління, і як інститут фінансового права. Значний внесок у розвиток теорії фінансового контролю зроблено багатьма економістами та юристами, зокрема М.Т. Білухою, В.В. Бурцевим, Ф.Ф. Бутинцем, Б.І. Валуєвим, О.Ю. Грачовою, М.В. Кужельним, І.Б. Стефаніком, Л.О. Сухаревою, А.М. Тарасовим, Б.Ф. Усачем, В.Г. Швецом, В.О. Шевчуком та багатьма іншими. Серед останніх досліджень слід виділити монографію І.К. Дрозд «Контроль економічних систем», в якій акцентується поліморфність контролю, наслідком якої є його багатозмістовна сутність і тлумачення з позицій етимологічного, онтологічного, гносеологічного (пізнавального), управлінського, інформаційного аспектів [4, с. 17–25; 5, с. 17–20].

Загальноприйняте визначення системи контролю включає три елементи (суб'єкт контролю, підконтрольний об'єкт, контрольні дії, спрямовані на виявлення відхилень у господарських системах), саме з погляду єдності трьох цих елементів розглядається сутність контролю [4, с. 18; 9, с. 13]. Включення в систему контролю об'єкта означає, що система має бути унікальною і створюватися для кожного конкретного об'єкта контролю. Отже, на наш погляд, при створенні різних систем визначальним критерієм виступає об'єкт контролю. Проте існують і інші думки. Так, І.К. Дрозд вважає, що в системі (суб'єкт – контрольні дії – об'єкт) пріоритетність належить суб'єкту контролю [4, с. 79]. Навпаки, Е.О. Вознесенський зазначає, що «суб'єкти контролю не є раз і назавжди даними, оскільки предмет їх діяльності – об'єкти контролю – перебувають в постійній динаміці. Дуже важливою в цьому зв'язку є своєчасна модифікація діяльності суб'єктів контролю...» [2, с. 27].

Незважаючи на те що відомий російський вчений з юридичних наук А.М. Тарасов зазначає, що «в теорії контролю поняття «суб'єкт» та «об'єкт контролю» достатньо вивчені» [8, с. 78], на наш погляд, існує певна дискусійність та невизначеність при виділенні саме суб'єктів контролю, що призводить до помилкового сприйняття суспільством призначення та ролі окремих інститутів, помилкового очікування виконання ними завдань та функцій, які ним не притаманні, тобто до конфлікту інтересів в системах державного та незалежного фінансового контролю.

**Метою статті** є визначення повноважень, функцій, завдань такого елементу системи контролю як суб'єкт контролю, обґрунтування основних принципів побудови систем контролю, виділення їх ключових елементів.

**Виклад основного матеріалу.** Досліджуючи трактування суб'єкту контролю, які існують у науковій літературі, можна побачити принципові відмінності в начебто схожих визначеннях. Суб'єкт контролю – це особа або інституція, яка здійснює контрольні дії щодо власної діяльності або діяльності іншої фізичної чи юридичної особи, які перебувають в економічному середовищі [5, с. 26–27]; суб'єкт, який наділений повноваженнями (активністю) та спрямовує свою діяльність на підконтрольні об'єкти або на інші суб'єкти управління [8, с. 15]; носій практичної діяльності по здійсненню контролю [7, с. 5]. Враховуючи комплексність системи заходів, які можуть бути включені до змісту контрольного процесу, на наш погляд, у визначенні системи контролю головним суперечливим питанням є те, кого ми вважаємо суб'єктом контролю:

- того, хто виконує контрольні дії (процедури зіставлення фактичних даних про діяльність об'єкта з відповідними нормами, які здійснюються з метою виявлення відхилень фактів від цих норм (контрольних різниць);
- того, хто приймає рішення за результатами контрольних дій, а точніше інформації, отриманої в результаті їх здійснення;
- того, хто має владні повноваження домогтися зміни поведінки підконтрольних суб'єктів навіть всупереч їх волі або застосовувати до них штрафні заходи.

Отже, проблема постає таким чином: що є головним при визначенні суб'єкта контролю і, відповідно, виділенні системи контролю як цілісного явища – факт виконання контрольних дій, факт прийняття рішення за результатами контролю, факт існування можливості впливу на об'єкт контролю?

Для розкриття проблемності згаданого питання розглянемо сутність контрольного процесу, як його представляють науковці та практики. Е.О. Кочерін підкреслює, що сутність процесу контролю відображають такі характеристики: змістовна, яка має відповісти на питання, що відбувається в процесі контролю; організаційна – ким і в якому порядку виконується; технологічна – як виконується [6, с. 119].

І.К. Дрозд до змісту контрольної діяльності відносить постійний пошук відхилень між законодавчими нормами і фактичним виконанням цих норм, між економічними нормативами (які ще не стали нормами законодавства) і фактами господарювання адміністрації, вироблення господарських норм, класифікацію відхилень, що виникли і впливають на інтереси держави [4, с. 19], і підкреслює, що органи контролю не повинні здійснювати таку санкцію, як притягнення до відповідальності, в тому числі судової, обґрунтовуючи це тим, що «в разі ухвалення рішення про застосування санкцій та притягнення до судової відповідальності в межах контролюючого органу необхідно дотримуватися принципів колегіальності, безсторонності, авторитетності, розподілу функцій. Тому контролер, який проводив ревізію, перевірку, не може бути такою особою» [4, с. 22].

Поряд із цим І.К. Дрозд зауважує, що практика побудови контролюючих систем розвинених держав свідчить про

різні можливі рішення такої проблеми: поєднання функцій контролю та судових рішень в одному контролюючому органі (система державного фінансового контролю Франції, Бельгії), розмежування функцій контролю і будь-якого результативного рішення в межах повноваження цих органів (США, Нідерланди, Велика Британія, Швеція, Естонія), поєднання таких повноважень частково, в межах оцінки контрольних відхилень і прийняття конкретних рішень щодо них, у тому числі притягнення до судової відповідальності (передача справ до правоохоронних органів) – Росія, Польща, Італія, Україна [4, с. 22]. Далі підкреслюється, що «...оцінюючи... роботу і компетенцію контрольних органів щодо оцінки отриманих результатів контрольних дій, можна говорити про те, що так чи інакше завдання контролю може бути як відокремленим від прийняття рішень за виявленими контрольними відхиленнями, так і передбачувати в повній компетенції застосування каральних заходів. Проте функції контролю не є тотожними функціям суду та прийняття будь-яких рішень щодо результатів контролю» [4, с. 22]. Тому сукупність дій, які притаманні контролю як функції управління, І.К. Дрозд завершує етапом виявлення причин відхилень [4, с. 23], а адміністрацію ставить вище контролю при зображенні місця останнього в процесі управління.

Отже, за даним підходом І.К. Дрозд, з одного боку, вважає, що прийняття рішення за результатами контролю не входить до сукупності дій, які притаманні контролю, з іншого – визнає, що існують різні можливі шляхи поєднання функцій контролю та прийняття рішень в одному контролюючому органі. При цьому, підкреслюючи, що Україна відноситься до групи країн, де ці повноваження поєднані, хоча й частково, не висловлює чітко власної позиції до такої побудови контролюючих органів. На наш погляд, представлена позиція не є достатньо обґрунтованою і характеризується суперечливістю, адже реальна дійсність у деякій мірі спростовує цей підхід.

Є.О. Кочерін відзначає, що існує декілька підходів до виділення стадій процесу контролю. Зокрема, виділяють такі три стадії процесу контролю: встановлення норм функціонування; оцінка виконання встановлених норм; корегування відхилень від встановлених норм та планів. Інша група авторів вважає, що процедури контролю по кожній системній характеристиці об'єднуються в такі чотири основні стадії: встановлення стандарту або початкової точки контролю; власне процедури виміру; контрольні механізми; оцінка ефективності контролю, тобто вводиться новий елемент – контроль контролю або оцінка механізму контролю. Сам Є.О. Кочерін принципову схему процесу контролю представляє таким чином: встановлення норм функціонування; збір даних про фактичний результат виконання; порівняння та оцінка фактичного та очікуваного результатів виконання; розробка та здійснення корегуючих дій. Підкреслюється, що дана схема передбачає здійснення контролю керівником, який наділений правом приймати корегуючі рішення в сфері контролю, тому стадія корегуючої дії і включена до

сфери контролю [6, с. 120–121]. При цьому вчений дещо звужує поняття «корегуюча дія», розуміючи під нею лише дію, яка включає розробку варіантів виправлення існуючого стану справ, що підтверджується класифікацією етапів процесу контролю за методами [6, с. 142].

На наш погляд, більш адекватно та змістовно такий елемент, як «коригуючі дії», розкриває А.М. Тарасов. На його думку, контрольна функція за своїм змістом включає отримання необхідної інформації, аналіз та оцінку отриманої інформації, реагування на виявлені в ході контролю відхилення від вимог, встановлених відповідними нормативно-правовими актами. Більш детально етапи (стадії) контрольної діяльності вченим представлені таким чином:

- 1) підготовка до контрольного заходу;
- 2) визначення в ході проведення контрольного заходу фактичного стану або дії (бездіяльності) підконтрольної ланки системи управління, тобто об'єкта контролю;
- 3) порівняння отриманих у ході контролю фактичних даних із встановленими вимогами в нормативних правових актах;
- 4) оцінка виявлених відхилень, які перевищують допустимий рівень їх впливу на функціонування підконтрольного органу (по можливості здійснюється оцінка наслідків, прогнозування їх негативного впливу);
- 5) виявлення причин встановлених у ході контролю відхилень;
- 6) прийняття адекватних заходів по усуненню та попередженню відхилень у майбутньому;
- 7) контроль за прийнятими рішеннями за результатами проведеного контрольного заходу (контроль за результатами контролю) [8, с. 96–97].

А.М. Тарасов зазначає, що типовий механізм державного контролю обов'язково включає в себе комплексну систему заходів, які дозволяють суб'єктам контролю своєчасно та в повному обсязі:

- 1) отримувати необхідні відомості про стан діяльності підконтрольних органів, наприклад органів виконавчої влади;
- 2) виявляти відхилення від встановлених нормативно-правовими актами вимог, правил, порядку здійснення діяльності підконтрольними органами;
- 3) застосовувати заходи по попередженню та припиненню порушень, а також по відновленню та реалізації порушених вимог, невиконаних рішень;
- 4) застосовувати передбачені законодавством, адекватні виявленим у ході контролю порушенням, заходи для притягнення до відповідних видів відповідальності посадових осіб, винних у здійсненні (допущених) порушеннях [8, с. 22–23].

Представлена система заходів зорієнтована на механізм державного контролю, але в повній мірі (з окремими коригуваннями) може бути застосована і до будь-якої іншої системи контролю, зокрема, внутрішньогосподарської. Останні дві групи заходів, на наш погляд, мають в обов'язковому порядку входити до складу певного механізму, який можна з впевненістю назвати системою контролю, інакше

не простежується відмінність контролю від таких «пасивних» видів діяльності як аналіз, оцінка, моніторинг тощо.

Розглянемо, яким чином обґрунтовується сутність суб'єкту контролю. І.К. Дрозд вважає, що суб'єкт контролю – це той, хто безпосередньо виконує контрольні дії [4, с. 91], і на стадії наслідків контролю залежно від повноважень суб'єкта контролю та мети перевірки реалізація результатів контролю може відбуватися «...або лише як констатація суттєвості відхилень та їх оцінки (незалежний аудит формулює думку про стан фінансової звітності підприємства), або виявлення та оцінка контрольних відхилень поєднується з прийняттям рішень про здійснення регулятивних дій (приписи про застосування штрафних санкцій під час перевірки податкових інспекцій) тощо» [4, с. 46]. При цьому В.О. Шевчук та І.К. Дрозд, розглядаючи суб'єкт контролю як пріоритетний системоутворюючий критерій, розподіляють суб'єктів контролю на ініціаторів та виконавців, виділяючи прямий (безпосередній) контроль, який виконують його ініціатори, та представницький (опосередкований) контроль, делегований повноважними ініціаторами іншим суб'єктам, які відіграють роль його виконавців [5, с. 33].

А.М. Тарасов до суб'єктів державного контролю відносить державні органи, їх підрозділи, посадових осіб, які вповноважені нормативно-правовими актами здійснювати в своїй діяльності контрольні функції [8, с. 78]. Далі він зазначає, що повноваження контролюючих органів (суб'єктів контролю), як правило, мають типовий характер та в основному складаються з таких основних елементів:

- наявність доступу до певних об'єктів та предметів контролю, до проведення їх обстеження;
- права затребувати та отримувати необхідну для контролю документацію;
- права запрошувати (викликати) посадових осіб та інших громадян, отримувати від них інформацію, пояснення;
- використовувати допомогу спеціалістів та експертів;
- давати приписи та накази про усунення виявлених порушень;
- зупиняти повноваження посадових осіб або прийняти в порушення вимог нормативно-правових актів рішення;
- застосовувати заходи для притягнення винних в порушенні осіб до встановленої законодавством відповідальності [8, с. 79].

А.М. Тарасов підкреслює, що, оскільки управління в соціальному сенсі пов'язано з категорією володарювання, контроль як управлінська функція також є владною діяльністю. Владність контролю проявляється в наявності у контрольних органів низки повноважень, пов'язаних з можливістю: а) давати підконтрольним об'єктам обов'язкові для виконання вказівки про усунення виявлених порушень та недопущенні їх в майбутньому; б) ставити перед компетентними інстанціями питання про притягнення до відповідальності осіб, винних у встановлених порушеннях; в) безпосередньо застосовувати в установлених випадках заходи примусу [8, с. 21]. Ефектив-

на реалізація контрольних функцій є можливою лише в тому випадку, якщо контролюючий орган наділений правом (відповідною компетенцією, повноваженнями) виконувати певні дії, які дозволяють йому домагатися вирішення задач, які стоять перед ним [8, с. 79]. Отже, підкреслюється, що саме владність контролю спрямована на забезпечення ефективності реалізації контрольної функції.

Саме така позиція, на наш погляд, найбільш точно характеризує суб'єктів контролю, якими є лише ті особи (суб'єкти), які мають певні владні повноваження щодо застосування коригуючих дій. Але проблема полягає в тому, що при дослідженні економічних систем вчені часто застосовують спрощений підхід до трактування системи контролю (об'єкт, суб'єкт, контрольні дії), в той час як в технічних науках системи контролю достатньо складні, теорія систем як наука поділяє системи на прості, великі, складні тощо. Складність системи контролю визначається тим, що в процес її функціонування втягується декілька суб'єктів, які розподіляють між собою елементи контрольних функцій, що значно розширює систему контролю, оскільки до неї слід включити, щонайменше, того, хто фіксує інформацію, того, хто її збирає, того, хто її оцінює. Але в більшості випадків у практичній діяльності та науковій літературі будь-якого суб'єкта, який здійснює збір інформації та її порівняння без наявності повноважень щодо прийняття рішення за наслідками проведеної роботи, називають суб'єктом контролю, хоча його функції (безперечно надзвичайно важливі) виявляються набагато вужчими.

У технічній літературі поняття «система контролю» використовується широко, оскільки створення будь-якого складного технічного об'єкту без системи контролю за його формуванням та функціонуванням практично неможливо. Системами контролю тут називають сукупність технічних пристроїв, які здійснюють вимірювання параметрів та контроль стану об'єкту за заданим алгоритмом, сукупність засобів контролю та виконавців, сукупність засобів контролю та людини-оператора, об'єднаних в інформаційну систему контролю і саме останнє визначення вважається найбільш повним для цілей розробки поняття системи контролю в сфері управління виробництвом [6, с. 145].

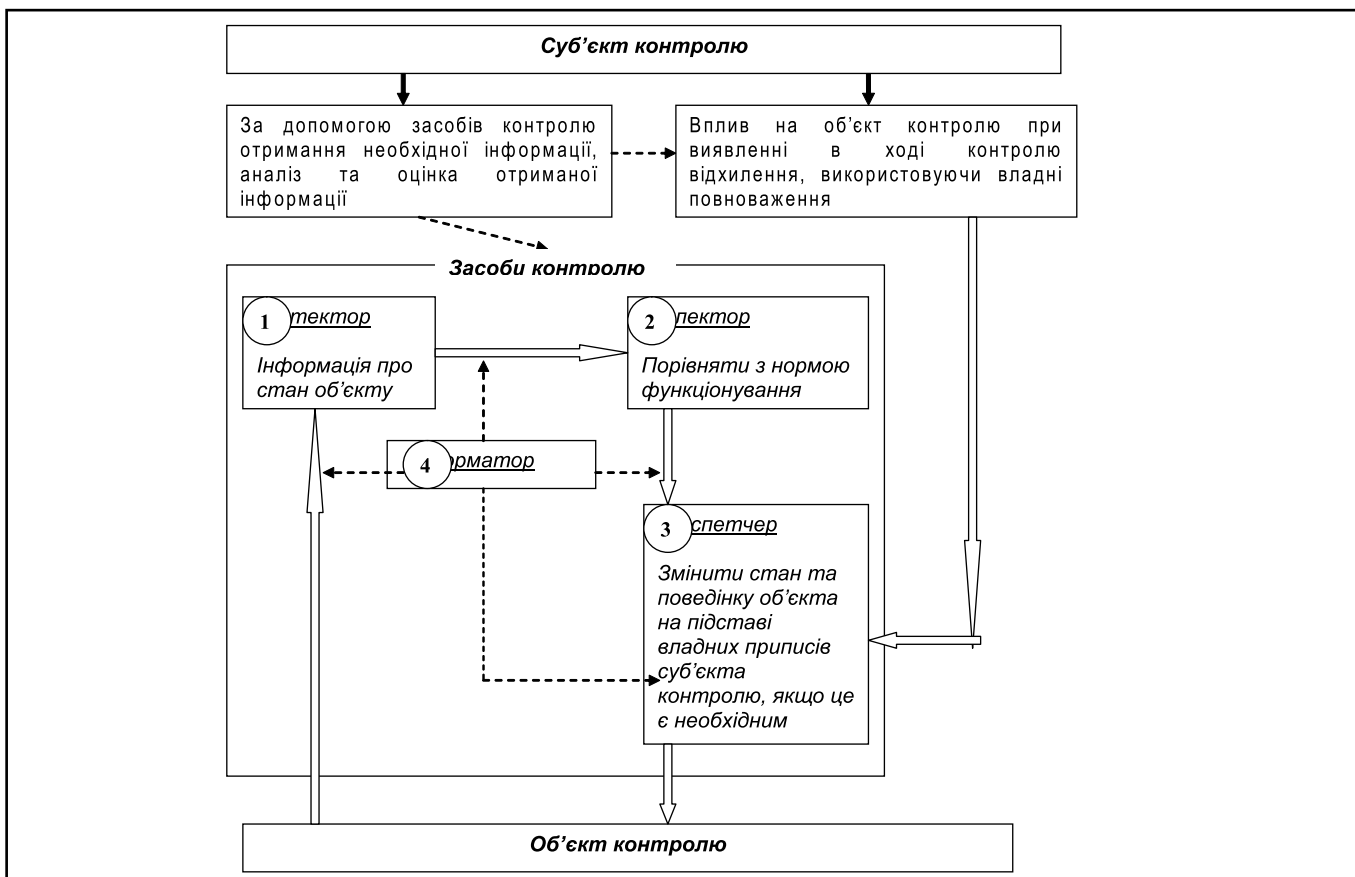
Є.О. Кочерін формулює таке визначення системи контролю – це сукупність суб'єкта, об'єкта та засобів контролю, які взаємодіють як єдине ціле в процесі встановлення бажаних результатів виконання, виміру стану об'єкту контролю, аналізу та оцінки даних вимірювань та розробки необхідних коригуючих дій [6, с. 146]. Підкреслимо, що замість терміну «контрольні дії» використаний термін «засоби контролю» і, як витікає із визначення, поняття «засоби контролю» не є ідентичним поняттю «контрольні дії», оскільки включає не просто процедури контролю, але форми й методи контролю, які необхідно розробляти для даної конкретної системи.

На думку Є.О. Кочеріна, незалежно від складності система контролю завжди включає щонайменше чотири основних елементи: «детектор», «селектор», «диспетчер», «інформа-

тор», які реалізують мету системи контролю – підтримка бажаного стану об'єкта контролю та управління. Їх функції вченим представлені таким чином. «Детектор» фіксує значення контрольованих характеристик об'єкту контролю та показує, що з ними відбулося. «Селектор» одержує зафіксовану інформацію та обробляє її. Процес обробки інформації полягає в порівнянні фактичного стану із встановленими раніше нормами функціонування або очікуваннями та оцінці того, що відбулося. Селектор відбирає тільки ту інформацію, яка необхідна для цілей управління, і оцінює на цій основі значимість того, що відбулося. Відібрана інформація надходить «диспетчерові», який, якщо це необхідно, посилає керуючі сигнали в усі складові частини системи контролю, в результаті чого змінюється або не змінюється стан або поведінка всієї системи контролю, включаючи стан і поведінку об'єкта контролю та управління. Передача інформації між детектором, селектором, диспетчером і об'єктом контролю здійснюється «інформатором», який поєднує індикаторні та реєстраційні пристрої, елементи самоконтролю і пошуку несправностей у системі контролю. Наявність зв'язків між перерахованими елементами та необхідність здійснення аналітико-інформаційної роботи підкреслює, що система контролю є багато в чому інформаційною системою, яка базується на переробці значних масивів інформації [6, с. 146].

Незважаючи на те що така структуризація системи контролю більше відповідає технічним системам, вона є надзвичай-

но зручною та логічною при дослідженні систем контролю в економіці. Але, на наш погляд, у представленій структуризації елементів контролю дещо нечітко виглядає місце суб'єкту контролю. Залишаючись на позиції, що головною ознакою суб'єкту контролю є наявність владних повноважень щодо впливу на об'єкт контролю, на наш погляд, слід чітко розуміти, що «детектор», «інформатор», «селектор» та «диспетчер» – це засоби контролю, які використовує суб'єкт контролю. Він обов'язково наділений повноваженнями щодо призначення коригуючих дій та визначення їх змісту, може виконувати функції збору та оцінки інформації самостійно, а може включити до складу системи контролю додаткових суб'єктів, які будуть виконувати функції «детектора», «селектора», «інформатора» та «диспетчера». Слід відзначити, що фахівці з права в складі суб'єктів контрольних правовідносин виділяють так званих «факультативних», включаючи до цієї групи тих, чії процесуальні дії виступають лише засобами доказу, а саме: свідки, експерти [3, с. 155]. Такий підхід підтверджує нашу позицію щодо структуризації елементів системи контролю і зовсім не знижує цінність та важливість тих суб'єктів, які за своїми повноваженнями не можуть бути віднесені до суб'єктів контролю, а навпаки, дозволяє більш точно окреслити їх функції та завдання. Використовуючи елементи контролю, запропоновані Е.О. Кочеріним [6, с. 148], та авторські міркування, складну систему контролю, в якій задіяні всі вищезгадані елементи, можна представити таким чином, як на рисунку.



Основні елементи складної системи контролю, запропоновані Е.О. Кочеріним [6, с. 148] та доповнені автором

Для практичних цілей типи систем контролю можуть бути виділені залежно від складності визначених вище чотирьох елементів, їхньої здатності вирішувати завдання для досягнення мети системи контролю, від техніки та технології контролю, його методів і форм, реалізованих у системі тощо. Крім того, на наш погляд, при побудові системи контролю слід чітко визначити, хто відповідатиме за виконання функцій всіх її елементів, а також обов'язково слід встановити спрямованість інформаційних зв'язків між різними елементами систем контролю.

### Висновки

Фінансовий контроль як поняття в науковій літературі та практиці державного управління і регулювання ринковою економікою трактується не виправдано широко, саме завдяки відсутності чіткості та цільності у визначенні суб'єктів контролю. Використання та розуміння терміну «контроль» тісно пов'язано з представленням про ієрархічність людських відносин. Отже, головною ознакою суб'єкту контролю є наявність владних повноважень, тобто повноважень здійснити вплив, при якому існують можливості встановлення або зміни поведінки суб'єктів, навіть всупереч їх волі, з метою дотримання певних норм. У протилежному випадку, зупиняючи зміст контрольної діяльності лише етапом, на якому здійснюється пошук відхилень від існуючих норм та констатація того, чи має місце правопорушення, ми звужуємо значення контролю, оскільки не можна простежити його відмінність від таких «пасивних» видів діяльності як аналіз, оцінка і ін. Контрольним відношенням завжди притаманний владно-вольовий момент [3, с. 152].

Безумовно, суб'єкти контролю можуть відрізнятися обсягом владних повноважень, правовою регламентацією їх діяльності, характером застосованих заходів впливу. Але не можна забувати і про те, що «ефективність контролю залежить і від прав, повноважень, компетенції контролюючого органу, а також від його можливості застосування заходів до порушників фінансової дисципліни» [1, с. 127–128].

Визначаючи системи контролю в економічній науці та практиці, слід виходити з того, що вони є великими та складними системами, які не можуть бути зведені до простих трьох елементів (об'єкт, суб'єкт, контрольні дії). Мета системи контролю полягає в забезпеченні суб'єкта контролю контрольною інформацією, що дозволяє йому передбачати можливі зриви та відхилення від запланованого ходу робіт і вчасно здійснювати коригувальні дії. Отже, системи контролю мають включати в себе засоби контролю, які можуть бути представлені різноманітними суб'єктами, які виконуватимуть інформаційно-аналітичні функції.

З цих позицій зовсім по-іншому слід розглядати аудит як невід'ємний елемент інфраструктури ринкової економіки, який в більшості видань з аудиту та фінансового права розглядається як система незалежного фінансового контролю або форма контролю. Таке визначення нами вважається неви-

правданим і призводить до неправильного розуміння місця аудиту в економіці, до виникнення ситуації «розриву в очікуваннях», яка означає неспівпадання інформаційних результатів перевірки, представлених аудитором, та очікувань користувачів фінансової звітності або невідповідність між тим, в чому, на думку суспільства, має полягати аудит, та можливостями реального процесу аудиту, який обмежений певними рамками. Адже аудитор позбавлений права втручатися в діяльність об'єкта, не мають владних повноважень домогтися виправлення ситуацій, тобто не мають головної ознаки суб'єктів контролю. Цікавим є те, що майже всі вчені, які займаються проблемами аудиту, серед головної передумови його виникнення виділяють потребу в інформації для подальшого здійснення контролю або прийняття управлінських рішень, але ж не контроль кого-небудь або чого-небудь. Аудит тим і відрізняється від сфери державного контролю, що безпосередньо аудитор за його наслідками винуватців не встановлюють, тобто він працює так би мовити «знеособлено». Аудит – висловлення думки, оцінка, яку використовують інші суб'єкти, результати аудиту – це лише докази, які вони використовують при здійсненні своїх функцій, отже аудит слід розглядати як соціально-нейтральний інститут. З представлених результатів та висновків об'єктивно витікають перспективи подальших досліджень, які мають йти в напрямі визначення систем контролю, в яких задіяний аудит, мети та завдань цих систем контролю та аудиту як складового їх елементу.

### Література

1. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: Теория и практика / Владимир Владимирович Бурцев. – М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 496 с.
2. Вознесенский Э.А. Финансовый контроль в СССР / Э.А. Вознесенский. – М.: Юрид. лит.-ра, 1973. – 134 с.
3. Грачева Е.Ю. Финансовый контроль: Учеб. пособие / Грачева Е.Ю., Толстопятенко Г.П., Рыжкова Е.А. – М.: Издательский дом «Камерон», 2004. – 272 с.
4. Дрозд І.К. Контроль економічних систем: Монографія / І.К. Дрозд. – К.: Імекс-ЛТД, 2004. – 312 с.
5. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль. Навч. посіб. / І.К. Дрозд, В.О. Шевчук. – К.: ТОВ «Імекс-ЛТД», 2007. – 304 с.
6. Кочерин Е.А. Контроль в системе управления социалистическим производством. Вопросы теории и практики / Е.А. Кочерин. – М.: Экономика, 1982. – 216 с.
7. Соколов Б.Н. Системы внутреннего контроля (организация, методики, практика) / Б.Н. Соколов, В.В. Рукин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 442 с.
8. Тарасов А.М. Государственный контроль в России. Монография / А.М. Тарасов. – М.: ЗАО «Издательство «Континент», 2008. – 672 с.
9. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії, організації, методології): Монографія / В.О. Шевчук. – К.: Київ. держ. торг-екоп. ун-т, 1998. – 37

# Сутність та діяльність фінансових посередників на ринку цінних паперів

*У статті досліджується сутність ринку цінних паперів, його види та інструменти, розглядається професійна діяльність на фондовому ринку та визначаються його учасники, а також можливості системного регулювання діяльності фінансових посередників на фондовому ринку в сучасних умовах господарювання.*

*В данной статье исследуется сущность рынка ценных бумаг, его виды и инструменты, рассматривается профессиональная деятельность на фондовом рынке и определяются его участники, а также возможности систематического регулирования деятельности финансовых посредников на фондовом рынке в современных условиях управления.*

*In article are investigated essence of a share market, and also the tools in professional work in the share market, defined their participants and the possibilities of systematic regulation of activity of financial intermediaries in the share market in modern conditions of management.*

**Постановка проблеми.** Ринкові умови господарювання, які розвиваються в Україні, на відміну від жорстко регульованих відносин вимагають створення та подальшого удосконалення фінансового ринку, де однією із його найважливіших складових є фондовий ринок (ринок цінних паперів). Важливою особливістю ринку цінних паперів є те, що він дає можливість суб'єктам господарювання отримувати за рахунок перерозподілу необхідні для своєї діяльності фінансові ресурси, а також при їх надлишках передавати шляхом продажу, фінансування чи іншим не забороненим способом другим господарюючим суб'єктам. Крім цього, функціонування ринку цінних паперів дає перспективу для розвитку окремим галузям. Функціонування ринку цінних паперів неможливе без діяльності на ньому емітентів, які здійснюють емісію цінних паперів; інвесторів, які вкладають свої грошові та інші види активів у цінні папери, саморегульвних організацій, професійних учасників, де особливе місце займають фінансові посередники, які обслуговують такий ринок. Саме тому стаття присвячена сутності фондового ринку та діяльності фінансових посередників на ньому.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Створення акціонерних товариств привело до емісії цінних паперів, формування фондового ринку, а також становлення та подальший розвиток фінансових посередників, які здійснюють діяльність на ньому. Дослідники ринку цінних паперів підтверджують нашу позицію щодо цього і зауважують, що приватизація і емісія приватизаційних цінних паперів «покликала до життя різноманітні фінансові інститути» [1], де можна виділити банки, інститути спільного інвестування,

страхові компанії та недержавні пенсійні фонди. Питанням становлення та розвитку фондового ринку присвячені роботи як зарубіжних так і вітчизняних вчених. Так, у своїй роботі О.А. Білоус, вивчаючи операції комерційних банків на фондовому ринку, справедливо зауважує, що ринок цінних паперів «сприяє переливанню капіталу з однієї галузі в іншу» [2]. Не можна погодитися з думкою В.І. Мінькова про те, що в Україні «фондовий ринок сприяє зростанню вартості фінансових інструментів, що відволікає кошти у вкладення їх у розвиток виробничого сектору економіки України» [3]. Продовжуючи своє судження, автор зауважує, що Україна не належить до країн із стабільною розвинутою економікою і не має необхідних вільних коштів. На нашу думку, розвиток дає не надлишок коштів, а вмілий їх перерозподіл і використання. Проведені вченими дослідження охоплюють один бік питання розвитку фондового ринку та діяльності фінансових посередників на ньому, без розгляду його системно.

Саме тому **метою статті** є виявлення сутності ринку цінних паперів, його видів та інструментів, розгляд професійної діяльності на фондовому ринку та його учасників, а також можливості здійснення системного регулювання діяльності фінансових посередників на фондовому ринку в сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Фондовий ринок є однією з найважливіших складових фінансового ринку, тому його вивчення доцільно здійснювати у взаємозв'язку із фінансовим. Найбільш повним і системним дослідженням фінансових ринків та діяльності фінансових посередників на ньому проведені В.В. Корнеєвим [4–6]. Так, вивчаючи фінансові ринки, В.В. Корнеєв [4, с. 27] зауважує про існування багатьох підходів до їхньої класифікації. При цьому він здійснює класифікацію ринків за окремими ознаками. Нами досліджена можливість застосування такої класифікації до фондових ринків України, що важливо при наданні пропозицій щодо удосконалення діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів. Результати проведених досліджень зведені у табл. 1.

Розвинуті ринки мають країни з високим рівнем економічного піднесення, а ринки, що розвиваються, – країни, що порівняно недавно почали формування ринкових відносин, що притаманне і Україні. Вважаємо за доцільне рівень розвитку ринку включити до класифікації фондових ринків. Універсальний ринок відрізняється більшою ліквідністю і конкурентоспроможністю у порівнянні з не універсальним. На універсальних ринках попит на фінансові ресурси, а у нашому випадку – на інструменти фондового ринку, повинен задовольнятися повністю при виникненні порівняно з

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

не універсальним ринком незначних витрат. Універсальний ринок є більш розвиненим ніж не універсальний, що є перспективним при проведенні діяльності фінансових посередників на такому ринку. В Україні згідно з цією класифікацією фондовий ринок є не універсальним. Територіальна характеристика обігу фінансових активів розкриває ємність ринку фінансових послуг, де виокремлюється регіональні ринки, що притаманне конкретним регіонам України, національний ринок – передбачається діяльність на всій території України, міжнародний ринок – більш розширений, має розгалужену мережу фінансових посередників, що працюють на ньому. На міжнародному ринку досить яскраво проявляється тенденція стосовно концентрації, централізації та інтернаціоналізації капіталів. Фінансові посередники України проводять свою діяльність на всіх типах ринків, але доцільно більше уваги зосередити на їхню діяльність на міжнародних ринках. На біржовому ринку торгівлі здійснюється на фондових біржах. Біржовий ринок є організованим ринком цінних паперів. Позабіржовий ринок може бути як організованим так і неорганізованим. В Україні доцільно було б зосередити торгівлю цінними паперами на біржових ринках, або на позабіржових системах електронної торгівлі. На організованому ринку цінних паперів обіг цінних паперів здійснюється на основі чітко регламентованих правил, які

регулюють практично всі сторони торгівлі, на неорганізованих ринках його учасники самі встановлюють правила діяльності. Українська модель фондового ринку знаходиться на стадії розвитку, де також існує значна кількість законів щодо функціонування ринку цінних паперів. Ринок з очікуваним фіксованим доходом характеризується можливістю отримання відсотків за борговими цінними паперами, ринок з очікуваним плаваючим доходом дає можливість отримання дивідендів на акції. В Україні присутні обидва зазначені типи ринків, де здійснюється емісія як боргових, так і пайових цінних паперів. Так, у 2008 році Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку було зареєстровано емісію цінних паперів на суму 153,05 млрд. грн., із них акцій – на 46,14 млрд. грн., облігацій підприємств – на 31,35 млрд. грн., облігацій місцевих позик – на 974 млн. грн., опціонів – на 0,27 млн. грн., інвестиційних сертифікатів компанії з управління активами пайових інвестиційних фондів – на 65,37 млрд. грн., акцій корпоративних інвестиційних фондів – на 8,89 млрд. грн., сертифікатів фонду операцій з нерухомістю – на 54,5 млн. грн., звичайних іпотечних облігацій – на 270 млн. грн. [7]. На ринку інструментів боргу обертаються боргові цінні папери, основними з яких є облігації підприємств, державні облігації України, облігації місцевих позик, казначейські зобов'язання України, ощадні

**Таблиця 1. Типи фінансових ринків за ознаками та доцільність використання такої класифікації для фондових ринків**

№ з.п.	Ознака ринку	Тип ринку	Доцільність використання при класифікації фондового ринку (наявність в Україні)
1	2	3	4
1	Рівень розвитку інституційного середовища	Розвинутий ринок – ринок, що розвивається	Доцільно (в Україні фондовий ринок розвивається)
2	Характеристика ступеня задоволення попиту (потреб) клієнтів	Універсальний ринок – не універсальний ринок	Доцільно (в Україні фондовий ринок не універсальний)
3	Територіальна характеристика обігу фінансових активів	Регіональний (місцевий, локальний) ринок – національний ринок – міжнародний (глобальний, транснаціональний) ринок	Доцільно (в Україні присутні всі три ознаки)
4	Спосіб організації розміщення та обігу фінансових активів	Первинний – вторинний	Доцільно (в Україні існує первинний і вторинний ринок)
5	Спосіб організації торгівлі активами	Біржовий – позабіржовий	Доцільно (в Україні розвивається біржовий і позабіржовий ринок)
6	Рівень організації торгівлі активами	Організаційно оформлений (організований) ринок – організаційно не оформлений (неорганізований) ринок	Доцільно (в Україні діє організований і неорганізований ринок)
7	Механізм виплати доходів	Ринок з очікуваним фіксованим доходом – ринок з очікуваним плаваючим доходом	Доцільно (в Україні функціонує ринок з очікуваним фіксованим доходом та ринок з очікуваним плаваючим доходом)
8	Характеристика емітента	Ринок державних фінансових активів – ринок корпоративних фінансових активів	Доцільно (слід розширити тип ринку за рахунок муніципальних цінних паперів)
9	Диференціація сегментів ринку	Грошовий ринок – валютний ринок – фондовий ринок	Недоцільно (така ознака є характерною для фінансового ринку, де фондовий є однією із складових)
10	Диференціація термінів обігу фінансових активів	Грошовий ринок – ринок капіталів	Недоцільно (така ознака є характерною для фінансового ринку)
11	Характеристика видів фінансових інструментів	Ринок інструментів боргу – ринок інструментів власності	Доцільно (в Україні діє ринок інструментів боргу та ринок інструментів власності)

Розроблено автором за даними [4–6].

(депозитні) сертифікати, векселі; на ринку інструментів власності – цінні папери, що виражають відносини власності, де можна виокремити акції та інвестиційні сертифікати.

Російськими вченими виділяються первинний та вторинний ринки, організований – неорганізований, біржовий – позабіржовий, традиційний – комп'ютеризований, касовий – строковий [8, с. 197–199]. Нами вже запропоновано виділення первинного та вторинного ринків, організованого та неорганізованого, біржового та позабіржового. Вважаємо за доцільне виділити ще такі типи ринків, як традиційний та комп'ютеризований, касовий («спот») – строковий.

На традиційному ринку цінних паперів їх продавці і покупці безпосередньо зустрічаються у визначених місцях де відбуваються торги. На комп'ютеризованому ринку торгівля цінними паперами здійснюється з використанням комп'ютерних мереж і сучасних систем електронного зв'язку. Специфічними рисами такої системи є не публічний характер ціноутворення, автоматизація процедури торгівлі, відсутність конкретного місця зустрічі продавців і покупців, торгові місця знаходяться безпосередньо в офісах контрагентів, можливість безперервної торгівлі [8, с. 197–199]. При касовому ринку торгівлі цінними паперами здійснюється зразу ж після підписання угоди. При строковому ринку цінних паперів виконання угоди здійснюється через обумовлений термін. Слід зазначити, що акції і облігації обертаються на касовому ринку, а угоди на похідні фінансові інструменти – на строковому.

Одним із найбільш ефективних і дієвих інструментів фондового ринку є цінні папери. Зазначимо, що основним документом, який визначає види цінних паперів, подає їхню класифікацію, регулює відносини на фондовому ринку є Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» [9], згідно з яким цінні папери є документами встановленої форми, що мають відповідні реквізити, і, крім цього, вони засвідчують грошові чи інші майнові права, визначають взаємовідносини, які виникають між суб'єктами, які їх випустили (емітентами) та власниками, які їх придбали (інвесторами). Цінні папери передбачають виконання зобов'язань згідно умов їхнього розміщення, а також можливість передачі прав щодо них іншим особам.

Слід зазначити, що існуюча класифікація цінних паперів в Україні, на наш погляд, є недостатньою для всебічного їх аналізу та використання в діяльності фінансових посередників. Тому, враховуючи розвиток фондового ринку та діяльність фінансових посередників на ньому в Україні, а також зарубіжний досвід [8, с. 43–47], нами пропонується додатково класифікувати цінні папери за терміном існування, ціллю використання, національною належністю, видом емітента, ступенем оборотності, рівнем ризику, наявністю нарахованого доходу, номіналом [10].

Законодавством України встановлено, що на фондовому ринку можуть здійснюватись такі види професійної діяльності як діяльність з торгівлі цінними паперами, діяльність з управління активами інституційних інвесторів, депозитарна діяльність, діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку.

Професійна діяльність з торгівлі цінними паперами, в свою чергу, включає брокерську діяльність, дилерську діяльність, андеррайтинг, діяльність з управління цінними паперами [9].

Одним із основних видів професійної діяльності на фондовому ринку є брокерська. Згідно з Законом України «Про цінні папери і фондовий ринок» [9] брокерська діяльність є укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів (зокрема договорів комісії, доручення) щодо цінних паперів від свого імені (від імені іншої особи), за дорученням і за рахунок іншої особи. Як показала практика, а також вивчення літературних джерел [11, с. 12–13], брокери на фондовому ринку являють собою фірми, які мають статус юридичної особи в якій працює 10–25 осіб. Брокерська фірма надає консалтингові послуги щодо операцій з цінними паперами, послуги щодо розміщення цінних паперів як на первинному, так і на вторинному ринку тощо. Крім цього, закордонні брокерські фірми надають послуги щодо створення і управління інвестиційними фондами, посередницькі послуги в галузі банківських, страхових, біржових операцій тощо. Винагородою за брокерською діяльністю є комісійні, які залежать від вартості проведеної операції.

Дилерська діяльність – укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів щодо цінних паперів від свого імені та за свій рахунок з метою перепродажу [9], тобто дилери на відміну від брокерів вкладають свої гроші в купівлю цінних паперів, при цьому права власності на них переходять до дилерів, а потім при вигідній ситуації куплені цінні папери продаються. Дилерська діяльність є більш масштабною ніж брокерська. При цьому дилерські фірми за результатами своєї діяльності отримують крім комісійних також прибуток, що дозволяє нарощувати їх власний капітал. Саме таке положення вимагає створення професійних безприбуткових асоціацій та спілок дилерів. Дилери на фондовому ринку виконують такі основні функції, як забезпечення необхідною інформацією щодо випуску цінних паперів, їх курсів та якостей; виконання агентських послуг; моніторинг ринку, прискорення діяльності на фондовому ринку [11, с. 14].

Депозитарна діяльність є одним із видів професійної діяльності на фондовому ринку. Станом на 31.12.2008 р. Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку видано ліцензії на здійснення професійної діяльності 256 зберігачам цінних паперів. Найбільша кількість зберігачів цінних паперів зареєстрована в м. Києві та Київській області – 149, або 58,2% до загальної кількості [7].

Організаторами торгівлі на ринку цінних паперів є фондові біржі. Слід зазначити, що станом на 31.12.2008 р. кількість організаторам торгівлі, які мали ліцензію на такий вид діяльності, становила 11, у тому числі фондових бірж – 10, а також торговельно-інформаційна система [7]. Кількість фондових бірж, які діють в Україні, вважається значною у порівнянні з країнами Європи, де в Італії фондових бірж – 10, у Німеччині – 8, Великобританії – 6. Найбільше фондових бірж діє у Індії, їх кількість сягає дев'ятнадцяти [4, с. 33].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Діяльність на фондовому ринку підлягає ліцензуванню, яке здійснює Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. У 2008 році видано 569 ліцензій на здійснення професійної діяльності на фондовому ринку [7]. Загальна кількість професійних учасників, які мали ліцензії на професійну діяльність на фондовому ринку, становила 1877. При цьому станом на 31.12.2008 р. торговців цінними паперами, які мали ліцензії на такий вид діяльності на фондовому ринку, становило 815, зберігачів – 256, реєстраторів – 380, компаній з управління активами – 411, депозитаріїв – 2, клірингових депозитаріїв – 2, фондових бірж та ТІС – 11 (табл. 2).

При системному підході до регулювання діяльності фінансових посередників на фондовому ринку слід виявити і сформулювати конкретні цілі регулювання. Таке регулювання досліджується як єдина цілісна система, при цьому розглядаються всі наслідки і взаємозв'язки кожного рішення і шляхи досягнення прийнятої цілі. При системному підході діють реальні принципи, основні положення яких розглянуті в дослідженні В.Е. Мащенко [12, с. 50], які можуть бути адаптовані до регулювання діяльності фінансових посередників на фондовому ринку і подані на рис. 1.

Основною ціллю системного регулювання діяльності фінансових посередників на фондовому ринку є упорядкування проведення операцій між учасниками такого ринку з боку організацій уповноважених суспільством на ці дії. При цьому здійснення операцій банків, інститутів спільного інвестування, страхових компаній, пенсійних фондів та інших фінансових посередників не повинні вступати в протиріччя з поставленою ціллю системи. Регулювання діяльності фінансових посередників на фондовому ринку має охоплювати всі види діяльності і всі операції, які здійснюють фінансові посередники.

Розглянемо основні положення запропонованої моделі. Якщо конкретизувати ціль регулювання, то системне регу-

лювання діяльності фінансових посередників на фондовому ринку доцільно проводити комплексно у напрямі регулювання фондового ринку та регулювання діяльності фінансових посередників на ньому. Регулювання діяльності фінансових посередників доцільно поділяти на внутрішнє та зовнішнє. Такої думки дотримується також В.О. Галанов, який зазначає, що «регулювання діяльності учасників фондового ринку може бути зовнішнім і внутрішнім» [8, с. 260]. Внутрішнє регулювання передбачає підпорядкованість функцій фондового ринку і конкретних фінансових посередників прийнятим статутним документам, їхнім внутрішнім нормативним документам, які визначають таку діяльність і не вступають в протиріччя із загальноприйнятими зовнішніми положеннями. Зовнішнє регулювання являє собою підпорядкованість фондового ринку та діяльності фінансових посередників законодавчим та нормативним актам держави, інших організацій, міжнародним угодам тощо.

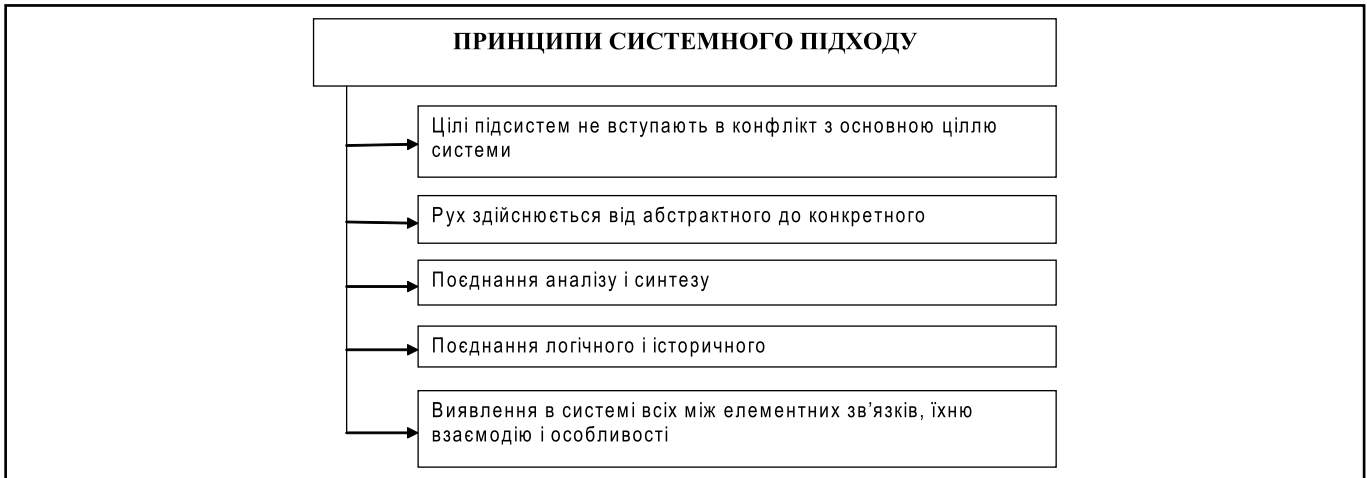
Регулювання ринку цінних паперів та діяльності фінансових посередників на ньому здійснюється державними органами, організаціями, які на це уповноважені, а також суспільством. Тому доцільно виділити державне регулювання, саморегулювання (регулювання з боку учасників ринку), а також суспільне регулювання [8, с. 260–261].

Форми регулювання можуть бути адміністративними (прямими) та економічними (непрямими). Слід зазначити, що в Україні прийняті і діють Принципи функціонування ринку цінних паперів, в яких, крім інших важливих вимог, передбачено дотримання напрямків адміністративного регулювання. Ефективність діяльності фінансових корпорацій в значній мірі залежить від дотримання указаних принципів, які передбачені Концепцією функціонування та розвитку фондового ринку України [13]. У концепції зазначено, що для того щоб фондовий ринок України став ефективним ме-

**Таблиця 2. Кількість учасників ринку цінних паперів, які мали ліцензії на певні види професійної діяльності**

Вид професійних учасників	Кількість професійних учасників станом на:				
	31.12.04	31.12.05	31.12.06	31.12.07	31.12.08
1	2	3	4	5	6
Торговці цінними паперами	780	795	805	779	815
– у % до попереднього року	–	101,9	101,3	96,8	104,6
Зберігачі	140	161	180	214	256
– у % до попереднього року	–	115,0	111,8	118,9	119,6
Реєстратори	371	361	354	372	380
– у % до попереднього року	–	97,3	98,1	105,1	102,2
Компанії з управління активами (КУА)	91	159	224	326	411
– у % до попереднього року	–	174,7	140,9	145,5	126,1
Депозитарії	1	1	2	2	2
– у % до попереднього року	–	100,0	200,0	100,0	100,0
Клірингові депозитарії	1	1	1	1	2
– у % до попереднього року	100,0	100,0	100,0	100,0	200,0
Організатори торгівлі на ринку цінних паперів (фондові біржі та ТІС)	10	10	10	9	11
– у % до попереднього року	1	100,0	100,0	90,0	122,2
Всього:	1394	1488	1576	1703	1877
– у % до попереднього року	–	106,7	105,9	108,1	110,2

Розраховано автором за даними [7].



**Рисунок 1. Принципи системного підходу до регулювання діяльності фінансових посередників на фондовому ринку**

ханізмом обігу цінних паперів сприяв економічному розвитку і забезпечував належні умови для інвестицій та надійний захист інтересів, його створення та подальше функціонування повинно будуватися на принципах соціальної справедливості, надійності захисту інвесторів, урегульованості, контрольованості, ефективності, правової упорядкованості, прозорості, відкритості, конкурентності. Дослідження показали, що не всі принципи виконуються фінансовими посередниками і для їхнього цього дотримання доцільно запроваджувати на фондовому ринку корпоративні засади функціонування та діяльності фінансових посередників на ньому. Економічне регулювання здійснюється за допомогою основних економічних важелів і стимулів, які розглянуті в дослідженні вчених [8, с. 264] і систематизовані в проведеному нами дослідженні, де можна виділити систему оподатку-

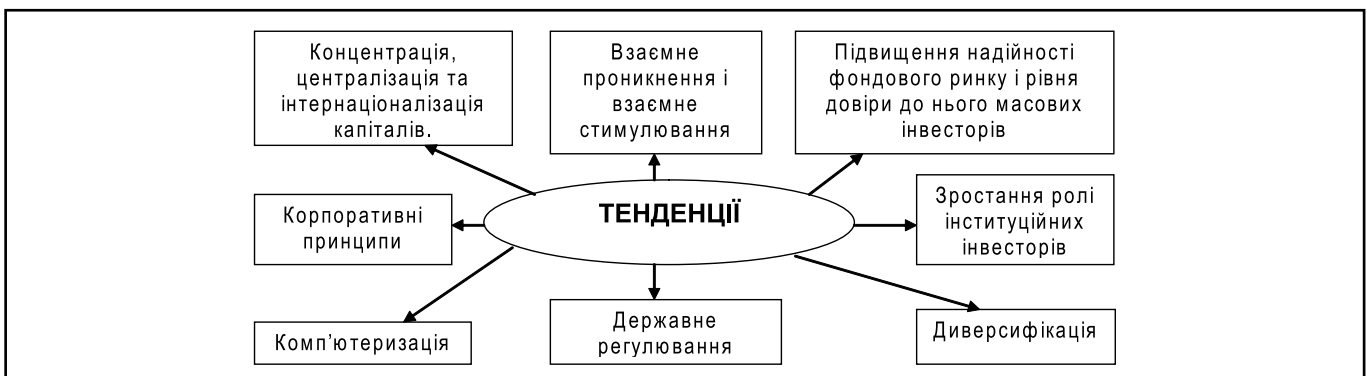
вання, як сукупність податків, платежів, принципів, методів та засобів справляння і контролю за надходженням їх до централізованих фондів; грошову політику (процентні ставки, мінімальний розмір заробітної плати тощо); державні капітали (державний бюджет, позабюджетні фонди фінансових ресурсів тощо); державна власність і ресурси (державні підприємства, природні ресурси і землі); впровадження принципів корпоративного управління.

Важливим елементом системного управління діяльністю фінансових посередників є аналіз стану фондового ринку. Зазначимо, що у 2008 році внаслідок поглиблення фінансової кризи спостерігалось падіння вартості фондових індексів. Так, за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу [14], за третій квартал 2008 року індекс ПФТС (Україна) впав на 49,54% і становив на кінець кварталу 369,7

**Таблиця 3. Вартість фондових індексів**

Індекси	На 01.01.2008 р.	На 01.07.2008 р.	На 30.09.2008 р.	Доходність за III квартал 2008 р	Доходність з початку року
1	2	3	4	5	6
ПФТС (Україна)	1174,02	732,27	369,47	-49,54	-68,53
PTS (Росія)	3158,76	3353,25	1848,66	-44,87	-41,48
DAX (Німеччина)	8038,6	6315,94	5831,02	-7,68	-27,46
HANG SENG (Китай)	27812,65	22102,01	17880,68	-19,10	-35,71
WSE WIG (Польща)	55648,53	40489,39	37367,32	-7,71	-32,85
DAX (Німеччина)	8038,6	6315,94	5831,02	-7,68	-27,46

Розраховано автором за даними [14].



**Рисунок 2. Тенденції розвитку фондового ринку і діяльності фінансових посередників на фондовому ринку**

пункту, індекс РТС (Росія) – на 44,87%, і становив відповідно 1848,66 пункту, індекс DAX (Німеччина) – на 7,68%, і становив 5831,02 пункту (табл. 3).

Важливого значення в сучасних умовах господарювання набуває питання вивчення тенденцій розвитку фондового ринку та діяльності фінансових посередників на ньому, що може бути основою для їхнього удосконалення. Проведені нами дослідження були узагальнені в статті [15] і є актуальними і сьогодні. Визначені тенденції подані на рис. 2.

### Висновки

1. Розроблена в Україні класифікація ринку цінних паперів та самих цінних паперів є недостатньою для проведення аналізу діяльності фінансових посередників на фондовому ринку та надання пропозицій щодо її удосконалення.

У дослідженні систематизовано класифікацію ринків цінних паперів, де виділено первинний – вторинний, організований – неорганізований, біржовий – позабіржовий, традиційний – комп'ютеризований, емісійних цінних паперів – неемісійних цінних паперів, строковий – касовий, розвинутий – ринок, що розвивається, універсальний – не універсальний, регіональний – національний – міжнародний, з очікуваним фіксованим доходом – з очікуваним плаваючим доходом, державних фінансових активів – корпоративних фінансових активів, інструментів боргу – інструментів власності.

Крім існуючої класифікації цінних паперів пропонується здійснювати її за такими характеристиками: термін існування (строкові – безстрокові – відкличні); ціль використання (інвестиційні – неінвестиційні); національна належність (українські – іноземні); вид емітента (державні – не державні); ступінь оборотності (ринкові – не ринкові); рівень ризику (безризикові – ризикові); наявність нарахованого доходу (доходні – бездоходні); номінал (з постійним номіналом – зі змінним номіналом).

2. У дослідженні встановлено, що на фондовому ринку можуть здійснюватись такі види професійної діяльності, як діяльність з торгівлі цінними паперами, діяльність з управління активами інституційних інвесторів, депозитарна діяльність, діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку. Професійна діяльність з торгівлі цінними паперами, в свою чергу, включає брокерську діяльність, дилерську діяльність, андеррайтинг, діяльність з управління цінними паперами.

3. Дослідження діяльності фінансових посередників на фондовому ринку дозволило уточнити склад учасників фондового ринку, де виділено емітентів; інвесторів; органи контролю та регулювання, а саме державні та саморегулювні; фінансових посередників у складі банків, інститутів спільного інвестування, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів та інших (брокерів, дилерів, компаній з управління активами тощо); а також організації, що обслуговують ринки цінних паперів, де виокремлено фондові біржі, позабіржові організації, депозитарії, розрахункові центри, реєстратори, інші (інформаційні структури, юридичні фірми тощо).

4. Ефективність діяльності фінансових корпорацій в значній мірі залежить від дотримання таких визначених в законодавстві України принципів створення та подальшого функціонування фондового ринку: принцип соціальної справедливості, принцип надійності захисту інвесторів, урегульованість, контрольованість, ефективність, правова упорядкованість, прозорість, відкритість, конкурентність.

5. Розвиток фондового ринку на сучасному етапі в країнах з розвиненими ринковими відносинами має тенденції, які виражені у концентрації, централізації та інтернаціоналізації капіталів; взаємному проникненні і взаємному стимулюванні; підвищенні надійності фондового ринку і рівня довіри до нього масових інвесторів; комп'ютеризації, що є базою для здійснення нововведень на фондовому ринку, які виявляються у нових інструментах фондового ринку, нових системах емісії, інвестицій та торгівлі цінними паперами, новій інфраструктурі фондового ринку; диверсифікації, при якій грошові кошти із своїх традиційних готівкових, заощаджених, депозитних та інших форм переходять у форму цінних паперів; індивідуалізації інструментів фондового ринку, зростанні на фондовому ринку ролі інституційних інвесторів.

Подальші дослідження діяльності фінансових посередників на фондовому ринку доцільно здійснювати у напрямках удосконалення державного регулювання, інвестиційної діяльності, розвитку механізмів саморегулювання, впровадження корпоративних засад.

### Література

1. Філіпов В.З. Фінансові ризики вкладень у пайові цінні папери // *Фінанси України*. – 2005. – №9. – С. 129–134.
2. Білоус О.А. Операції комерційних банків на ринку цінних паперів // *Фінанси України*. – 2005. – №9. – С. 93–98.
3. Міньков В.І. Деякі особливості розвитку фондового ринку України // *Фінанси України*. – 2005. – №12. – С. 104–114.
4. Корнєєв В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках. – К.: НДФІ, 2003. – 376 с.
5. Корнєєв В.В. Модифікація форм фінансового посередництва в Україні // *Фінанси України*. – 2008. – №1. – С. 77–85.
6. Корнєєв В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку: Монографія. – К.: Основа, 2007. – 192 с.
7. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2008 рік // [www.liga.kiev.ua](http://www.liga.kiev.ua)
8. Рынок ценных бумаг: Учебник / Под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 448 с.: ил.
9. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23.02.2006 р. №3480-IV // [www.liga.kiev.ua](http://www.liga.kiev.ua)
10. Квасова О.П. Вплив фінансових посередників на розвиток ринку цінних паперів в Україні // *Наукові праці НДФІ при Міністерстві фінансів України*. – 2008. – Випуск 2 (43). – С. 90–96.
11. Рынок ценных бумаг и его финансовые институты: Учебное пособие / Под ред. В.С. Торкановского. – СПб.: АО «Комплект», 1994. – 421 с.

12. Мащенко В.Е. Системное корпоративное управление. – М.: Сирин, 2003. – 251 с.

13. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію функціонування та розвитку фондового ринку України» від 22.09.95 р. №342/95-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1995, №33. – С. 257.

14. Матеріали веб-сайту: Українська асоціація інвестиційного бізнесу.

15. Квасова О.П. Тенденції розвитку фондового ринку та особливості діяльності фінансових посередників на ньому // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць: – К., 2008. – Вип. 6 (85). – С. 19–23.

О.В. ХИТРА,  
к.е.н., доцент, Хмельницький національний університет,  
О.М. КОЗИК,  
студент, Хмельницький національний університет

## Специфіка діяльності господарюючих суб'єктів в умовах інформаційної війни

*Виявлено характерні риси і чинники виникнення інформаційних воєн. Запропоновано послідовність дій підприємства під час інформаційної війни.*

*Виявлены характерные черты и факторы возникновения информационных войн. Предложена последовательность действий предприятия во время информационной войны.*

*Found out the personal touches and factors of origin of informative wars. The sequence of actions of enterprise is offered during informative war.*

**Постановка проблеми.** Інформація завжди відігравала в житті людства важливу роль. Однак починаючи з ХХ ст. у результаті науково-технічного та соціального прогресу, бурхливого розвитку науки, зміни технологічних укладів, переходу до постіндустріального, а потім інформаційного суспільства роль інформації у відповідних умовах господарювання неодмінно зростала. Зазначені зміни викликали стрімке наростання маси різноманітної інформації, що переросло у подальшому у суцільний інформаційний бум, внаслідок якого зросла кількість протистоянь між суб'єктами господарювання за отримання якісної та достовірної інформації про об'єкт свого інтересу будь-якою ціною. У зв'язку з цим постає нагальна потреба у дослідженні змісту категорії «інформаційна війна» та чинників, що її зумовлюють.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретичні засади розвитку поняття «інформаційна війна» в сучасних умовах господарювання досліджуються багатьма науковцями. Зокрема, І. Боднар досліджує основні аспекти розвитку інформації та інформаційних воєн у світовому масштабі [1]; В. Іванова розглядає інформацію як рушійну силу всіх трансформаційних процесів суспільства [2]; Л. Корнійчук аналізує термін «інформаційне суспільство» [3]. Проте на сьогодні ще недостатньо дослідженими залишаються причини, що викликають появу інформаційних протистоянь між суб'єктами господарювання, та стратегії подолання негативних наслідків інформаційної війни.

**Метою статті** є виявлення характерних рис та чинників, що зумовлюють інформаційні війни в умовах зміни технологічних укладів, та розробка послідовності дій підприємства, яке втягнуте в інформаційну війну.

**Виклад основного матеріалу.** У 50–70-х роках ХХ ст. з'являється цілий ряд праць, автори яких з різних методологічних позицій намагаються здійснити періодизацію суспільного розвитку. Відповідно починає формуватися думка про появу нової цивілізації, що спирається на інформаційну технологію. Основи такого підходу сформувався в працях З. Бжезінського, Д. Белла, Е. Тоффлера, котрі наголошували на зростаючій ролі фундаментальних теоретичних знань і системи комунікацій.

Основним ресурсом цього суспільства є інформація і знання. Їхнє продукування визнане пріоритетним порівняно з продукуванням матеріальних благ, а споживання не загрожує вичерпністю, як це характерно для виробничого ресурсу. «Інформаційна революція», заявляють її прихильники, змінює всі суспільні структури й організацію виробництва, забезпечує гарантовану достатність предметів споживання, стимулює «новий ренесанс» науки, культури, мистецтва. Широке застосування інформаційної техніки і технології, засобів масових комунікацій має забезпечити бажані соціальні перетворення, встановлення «повної демократії» [3, с. 82–83].

Так, наявність інформації значно знижує ймовірність помилкових рішень, а ефективність її визначається тезою «вартість придбання інформації – очікувана вигода від неї». Серед отриманого обсягу інформації може не міститися необхідної, в цьому випадку ефективність інформації пов'язується з ефективністю пошуку. Інформація завжди була інтегральною складовою існування людства, але суть та значення її для себе воно почало усвідомлювати лише в останні десятиліття, особливо з розвитком кібернетики та генетики. Інформація є основою та рушійною силою всіх трансформаційних процесів суспільства, особливим продуктом його діяльності, результатом використання якого є

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

збільшення обсягу цього продукту завдяки процесу конструкційного перетворення, що може бути визначений як «інформація – знання – інформація» [2, с. 216].

Відповідно широке застосування інформаційних технологій зумовлюється зміною технологічних укладів. В умовах зростання частки п'ятого та шостого технологічних укладів, швидкими темпами відбувається перехід до застосування нанотехнологій, генної інженерії, біотехнологій, що сприяє переходу людства від стадії панування матеріального виробництва до нематеріальної стадії виробничих процесів, що зумовлює трансформацію соціальної структури глобального суспільства, глобалізацію соціального протистояння. Розвиток технологій підвищує вимоги до якості та достовірності інформації, що отримується суб'єктами господарювання про стан зовнішнього середовища. Однак це викликає значне протистояння між цими суб'єктами як своєрідну боротьбу за можливість отримувати потрібну інформацію у повному обсязі та у короткі терміни.

Інформаційна війна – це несанкціонована робота в інформаційному просторі суперника з метою досягнення конкурентної переваги шляхом впливу на інформацію та інформаційні системи суперника, з одночасним зміцненням та захистом власної інформації та інформаційної системи [1, с. 201]. Виходячи з цього під інформаційним простором суб'єкта господарювання ми пропонуємо розуміти систему інформаційних ресурсів, а також внутрішніх і зовнішніх чин-

ників, які впливають на ефективність їх застосування у виробничо-господарській діяльності підприємства.

Американський дослідник М. Маклюен виводить цікаву тезу, що звучить так: «Істинно тотальна війна – це війна за допомогою інформації». Тобто головною метою інформаційної війни є дестабілізація обміну інформацією в стані суперника, послаблення його моральних та матеріальних сил та посилення своїх власних позицій на відповідному сегменті ринку. Відповідно, постає потреба у визначенні основних чинників, що впливають на виникнення інформаційної війни, та систематизації її характерних ознак (рис. 1).

Роль і значення різних чинників, що спричиняють інформаційні війни в конкретні історичні періоди, при вирішенні різних економічних і соціальних завдань підприємства не є однаковими. На певних етапах технологічного розвитку пріоритет можуть отримувати різні чинники. Тобто в системі усіх чинників першочергову роль відіграє одна група чинників, а інші продовжують діяти в сукупності, їхнє значення при цьому не зменшується.

Зміна технологічних укладів, на нашу думку, суттєво підвищує ймовірність виникнення інформаційних воєн. Вплив розвитку техніки і технологій полягає у необхідності узгодження досягнень у сфері науково-технічного прогресу з рівнем інформаційної безпеки підприємства.

Асиметричність інформації найчастіше проявляє себе на ринках із нерозвинутою інфраструктурою. За умови існу-

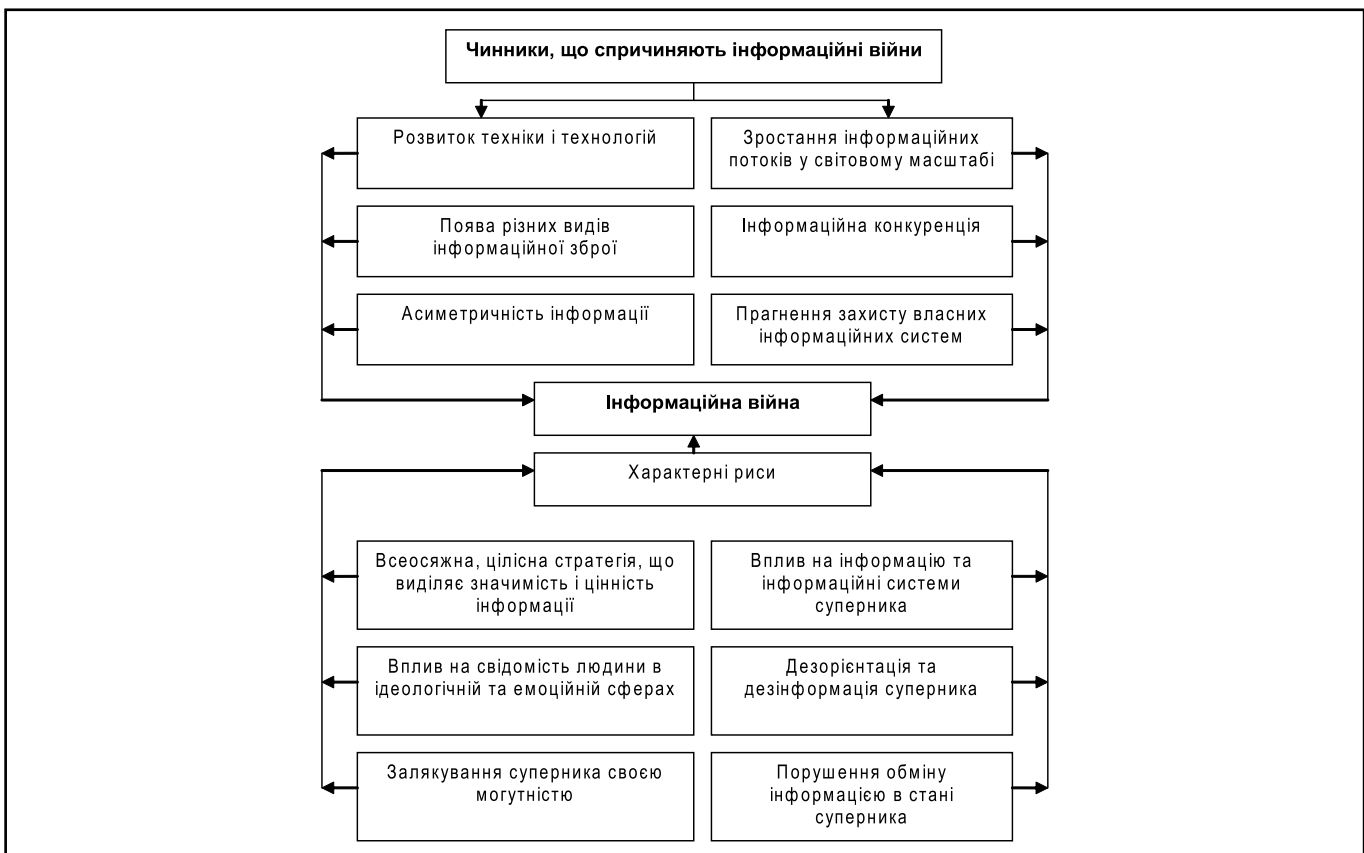


Рисунок 1. Характерні риси і чинники інформаційної війни\*

\* Джерело: складено авторами.

вання ринків із симетричною інформацією виграш від використання правдивої інформації буде очікувати кожна із сторін, що бере участь у поширенні, обробці та систематизації інформації.

Однак не завжди ринки, покупці та продавці інформації володіють насправді якісною та достовірною інформацією про об'єкт свого інтересу. Така ситуація часто призводить до прийняття неправильних управлінських рішень на основі цієї інформації. Тому кожне підприємство намагається отримувати лише якісну і достовірну інформацію про стан зовнішнього середовища, при цьому воно використовує будь-які засоби для досягнення цієї цілі, що й призводить до виникнення інформаційної війни за необхідну інформацію.

Інформаційна зброя – частина інформаційного простору, сукупність послідовної системи даних з певним алгоритмом, що подається на вхід інформаційної системи [1, с. 201]. Великий вплив на виникнення інформаційних воєн має поява різних видів інформаційної зброї: комп'ютерних вірусів, засобів нейтралізації текстових програм та ін. Вплив даної зброї полягає у намаганні застосувати один із її видів для дезорієнтації та дезінформації супротивника для отримання переваг на відповідному сегменті ринку. Як відповідь, інший учасник ринку застосовує інші засоби впливу на свого супротивника, в подальшому ця суперечка продовжується і переростає у інформаційну війну. Що стосується інформаційної конкуренції, то можна відмітити, що будь-яка боротьба між різними за розмірами підприємствами за найбільш вигідні умови функціонування на інформаційному ринку рано чи пізно може призвести до поглиблення боротьби, що переростає в інформаційну війну.

Специфіка впливу такого чинника, як захист власних інформаційних систем, полягає у виборі способу досягнення цієї мети і характеризується сукупністю та взаємодоповненістю засобів досягнення цієї мети. Будь-який засіб може викликати негативну реакцію зі стану суперника і бути розцінений як заклик до протистояння. Значне зростання інформаційних потоків у світовому масштабі призводить до посилення конкуренції за отримання необхідної інформації підприємствами у повному обсязі, що вимагає застосування будь-яких засобів, навіть таких, що можуть розцінюватися як інформаційна зброя.

Отже, чим сучасніше суспільство, тим більше воно покладається на інформацію та засоби її доставки. Будь-яка розвинена країна має телефонну, банківську та безліч інших мереж, що керуються комп'ютерами, а отже є вразливою в інформаційному плані.

Однією із характерних рис інформаційної війни є дезорієнтація та дезінформація суперника. Будь-який процес перерозподілу інформації пов'язаний із небезпекою перекручення та неправильного її подання. В цих умовах часто виникають ситуації, коли однією із сторін була завідомо подана інформація, що не відображає реальної дійсності. Прийняте на основі цієї інформації управлінське рішення піде ли-

ше на шкоду підприємству. У відповідь може послідувати схожа реакція іншої сторони, що призведе до появи інформаційної війни. Таким чином, як у процесі нормальних відносин, так і в ході інформаційної війни існує можливість дезорієнтації суперника.

В умовах активного технологічного розвитку інформаційна війна характеризується порушенням обміну інформацією в стані свого супротивника. Неважко зрозуміти, що цей вид зброї, як правило, найбільш згубно діє на суперника, який при ухваленні своїх рішень орієнтується на інформаційні системи. Таким чином, саме він є уразливим до маніпулювання цими системами. Вплив на інформацію та інформаційні системи суперника здійснюється через залучення різного роду інформаційної зброї, починаючи від комп'ютерних вірусів і закінчуючи різними помилками, які свідомо вводяться в програмне забезпечення об'єкта, що руйнує психологію особи відповідно до масштабів зрушень в інформаційній сфері.

Отже, в умовах зміни технологічних укладів швидкими темпами зростають інформаційні потоки між підприємствами. Кожне підприємство намагається отримати більш якісну та достовірну інформацію про той чи інший об'єкт свого інтересу.

Тому підприємства, які втягнуті в інформаційну війну, мають здійснити оперативне втручання в її перебіг для захисту власних інтересів (рис. 2).

Інформаційна війна у своєму розвитку проходить ряд послідовних етапів. Відповідно, підприємства у таких умовах змушені оперативно реагувати на її перебіг. Оперативне реагування полягає у визначенні послідовності дій підприємства, які дозволять мінімізувати її вплив на перебіг виробничого процесу. На першому етапі визначається факт виникнення інформаційної війни і підприємством ідентифікуються усі учасники інформаційної війни та визначаються причини, що її зумовили. Це дозволить більш обґрунтовано оцінити можливість подальшої ескалації конфлікту в інформаційній сфері.

Під час аналітичного етапу доцільним є аналіз інформаційної зброї конкурента та його інформаційного простору, що дозволить у разі необхідності нанести удар у відповідь по його найважливіших системах, що забезпечують безперебійний процес виробництва. Етап оцінки масштабу негативних наслідків для підприємства, що зумовлені інформаційною війною, передбачає як аналіз ринку збуту товарів, так і можливий вплив інформаційної війни на рівень прибутків підприємства. Тобто відбувається порівняння обсягів збуту до і після появи інформаційного протистояння. Суттєве зменшення збутової діяльності підприємством може відбуватися в результаті зростання конкуренції і, як наслідок, відвоювання частки ринку іншим підприємством. Відповідно, зменшення збуту тягне за собою скорочення розмірів прибутку. Прогнозування тенденцій розвитку ринку в умовах інформаційного протистояння потрібне для того, щоб у подальшому при черговій спробі втручання в інформаційний простір підприємства були певні розрахункові дані, які-

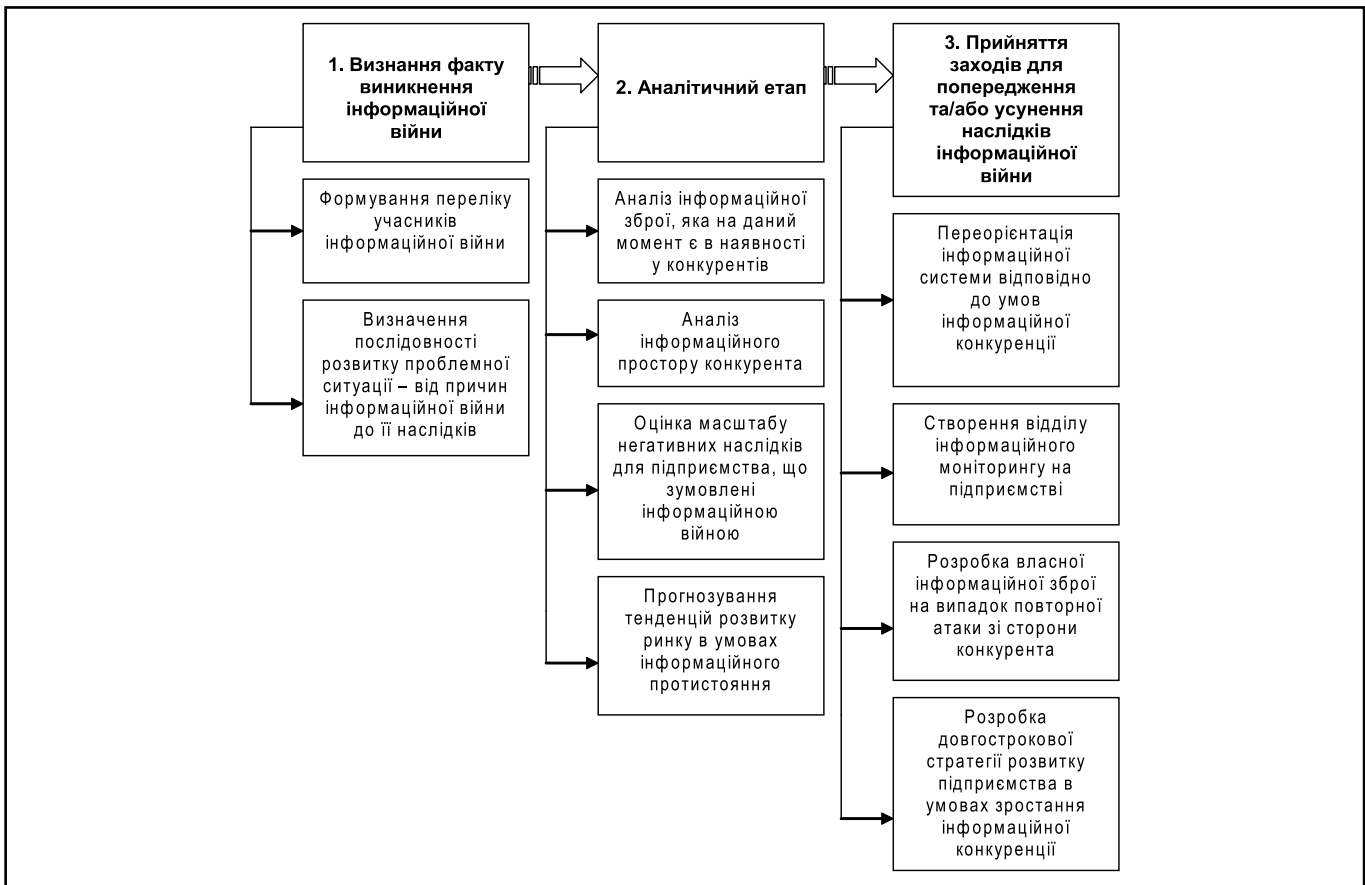


Рисунок 2. Дії підприємства в умовах інформаційної війни\*

\* Джерело: складено авторами.

ми можна було б скористатися при захисті своїх виробничо-господарських інтересів.

Етап прийняття заходів для покращення ситуації на підприємстві має метою попередження та/або усунення у подальшому наступальних дій зі сторони конкурентів завдяки налагодженню постійної та ефективно діючої системи моніторингу та переорієнтації свого інформаційного простору до умов інформаційної конкуренції.

### Висновки

Отже, на основі викладеного вище можна стверджувати, що в умовах зміни технологічних укладів намітилася чітка тенденція до зростання ролі якості та обґрунтованості інформації як важливого чинника підвищення ефективності вироб-

ництва. Нами було виявлено чинники та характерні риси інформаційних воєн, а також запропоновано послідовність дій підприємства, виконання яких забезпечить ефективність роботи з інформацією на будь-якому підприємстві та мінімізує його втрати у випадку виникнення інформаційної війни.

### Література

1. Боднар І. Міжнародна інформація: Навч.-метод. посібник / І. Боднар. – Львів: Новий Світ–2000, 2006. – 216 с.
2. Іванова В.В. Інформаційна основа економічних трансформацій / В.В. Іванова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №5. – С. 215–221.
3. Корнійчук Л. Економічне зростання і сталий розвиток / Л. Корнійчук // Економіка України. – 2008. – №4. – С. 82–90.

# Проблеми управління підприємством м'ясо–молочної галузі

*Розглянуто і проаналізовано особливості м'ясо–молочної галузі, сучасні проблеми, тенденції розвитку, які має м'ясо–молочна галузь. Досліджено тенденції розвитку сучасних м'ясо–молочних підприємств, методи управління. Запропоновано удосконалення операційного менеджменту на підприємствах м'ясо–молочної промисловості.*

*Рассмотрены и проанализированы особенности мясо–молочной отрасли. Исследованы тенденции развития современных мясо–молочных предприятий, методы управления. Предложено усовершенствование операционного менеджмента на предприятиях мясо–молочной промышленности.*

**Постановка проблеми.** Вивчаючи сучасні тенденції розвитку м'ясо–молочної промисловості, зіштовхуєшся з одноманітним функціонуванням даної промисловості. Створюється враження, що немає сьогодні ідей в організації виробництва, в управлінні цим виробництвом. Виробників багато, починаючи з гігантів, закінчуючи середнім і дрібним бізнесом. Одноликий асортимент, однакова цінова політика, схожа технологія, що загрузнула в конкуренції виробників добавок і спецій, смакоароматичних наповнювачів, фарбників. Методи правління у багатьох підприємств залишилися на рівні радянських стереотипів господарювання [1]. Деякі сьогоднішні виробники все ж таки намагаються відійти від цих стереотипів і ставлять акценти на новітні технології, автоматизацію виробництва і новий напрям – менеджмент якості [2]. Проте залишається багато не розв'язаних проблем в управлінні виробництвом, починаючи з пропозицій до організації роботи управління документацією на підприємстві [3] та закінчуючи узагальненим аналізом напрямів вдосконалення систем менеджменту [1]. На жаль, сьогодні в Україні мало ведеться робіт по застосуванню математичних методів при управлінні виробництвом, при веденні технологічних операцій. Ідея пропонується здорова «у сучасних умовах виживає та організація, котра має найновіші технології, найвищу якість продукції, найнижчі ціни і найвищі орієнтири стосовно найвимогливішого споживача». Проте наукового підходу для реалізації цієї ідеї немає. Необхідний науковий підхід із застосуванням математичних методів до організації виробництва і управління ним.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** М'ясо–молочний ринок України сьогодні переживає не кращі свої часи. Останні дані по поголів'ю говорять про зниження поголів'я КРС, але збільшення загального поголів'я свиней і птаха. Проте виробництво м'ясних і молочних про-

дуктів в цілому по Україні падає. У цьому дослідники бачать декілька причин, одні з них: підвищення цін на вітчизняну сировину, але вітчизняні виробники не можуть підвищувати ціни на свою продукцію адекватно підвищеній ціні вхідної сировини, тому вимушені використовувати дешеву імпорту сировину, що дає підприємствам зберегти попит на свою продукцію (така тенденція приводить до збільшення імпорту м'яса); зниження експорту м'яса, молока і м'ясо–молочних продуктів, окрім ковбасних виробів, експорт яких збільшився майже в 1,5 раза за рахунок Молдови [4, 5], і т.д.

Проблеми становлення та розвитку підприємств м'ясо–молочної галузі приділяють увагу багато вітчизняних науковців і економістів. Серед них Т.Л. Мостенська, О.І. Драган, Д.Ф. Крисанов, М.К. Пархомець, які в своїх наукових працях дослідили методологічні підходи щодо оцінки ефективності діяльності та методів підвищення конкурентоспроможності таких підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Асортимент м'ясних продуктів мало змінився за останні декілька десятиліть. Серед нових сучасних напрямів можна виділити виробництво м'ясних напівфабрикатів. Споживач високо цінує харчові і кулінарні якості цих виробів і істотну економію праці і часу при їх використанні. М'ясні напівфабрикати (яловичі, свинячі, баранячі і з птаха), натуральні, рубані, паніровані, не паніровані – на суд споживача пропонується широкий асортимент цього напрямку. Особливою популярністю користуються фарші та ковбаски. Фарш – зручний напівфабрикат, він використовується при приготуванні домогосподарками котлет, пельменів, начинок для млинчиків і так далі. А у великих мережах також пропонується і кулінарна обробка вироблюваних напівфабрикатів. До достоїнств потрібно віднести і відсутність відходів при виробництві напівфабрикатів при уміло організованому і спланованому виробництві.

Асортимент молочних продуктів дуже змінився починаючи від сирків, йогуртів і так далі та закінчуючи біокефірами і різнопроцентним вершковим маслом, залежно від потреб і купівельної спроможності споживача.

Серед нового напрямку м'ясо–молочних продуктів особливого значення набуває програма «здорового» харчування. Сьогодні у концепції «здорового» харчування особлива роль відводиться продуктам функціонального призначення. Функціональні продукти одержують за інноваційними технологіями і розглядають не тільки як джерела пластичних речовин і енергії, а й як складний немедикаментозний комплекс, який справляє позитивний вплив на фізіологічний стан організму людини та має лікувальні, профілак-

тичні або оздоровчі властивості [6]. Фахівці переконані, що є перспективи збільшення обсягу продажів, наприклад м'яса і м'ясопродуктів за допомогою програми «Здорове харчування м'ясом і м'ясопродуктами». Для реалізації цього плану існує широкий спектр засобів популяризації цих корисних продуктів. Проте покупцеві доведеться платити дещо більше звичайного за спеціально підготовлений товар, і існує впевненість, що покупець не зробить помилку, оскільки набуває частинки безцінного капіталу – здоров'я [7]. Питання, звичайно, спірне. Чи готовий покупець усвідомити і платити більше, якщо культ здорового способу життя в нашому суспільстві має слабкі тенденції розвитку.

Аналіз періодичної літератури свідчить, що іншим питанням, яке обговорюють фахівці, є вимоги, які висувуються сьогодні виробникові м'ясо–молочної продукції:

1. Споживачі пред'являють до продукції, що купується, високу якість і гарний смак.

2. Торгівля диктує свої закони – їм потрібна низька ціна при тривалих термінах зберігання.

3. Законодавці також вимагають виконання закону про захист прав споживача, суворого дотримання параметрів технології і більшого ступеня безпеки виробництва продукції.

Проте шляхи виконання цих вимог пропонуються і акцентуються на стандартних і загальновідомих підходах:

1. Багато хто бачить майбутній розвиток підприємства у введенні у виробництво новітніх сучасних технологій, застосовуючи новітні розробки в області біохімії, хімії. Ринок добавок сьогодні переповнений найменуваннями, що відрізняються за складом і функціональними призначеннями. Серед популярних добавок в м'ясо–молочній промисловості використовуються рослинні наповнювачі, комбінована молочна сировина, бактерійні препарати, фарбники, консерванти, стабілізатори м'ясних і молочних систем, стабілізатори кольору, загусники, пробіотики, фосфатні комбінації, смакоароматичні наповнювачі, емульгатори, пектини, карагинани, натуральні рослинні жири – заміники молочного жиру. Список можна продовжувати. Кількість іноземних і вітчизняних виробників і продавців цих добавок також дуже велика. Також особливе значення приділяється модернізації техніки і використанню новітнього автоматизованого і комп'ютеризованого устаткування. Якщо молочна промисловість стрімко автоматизує свої технологічні процеси, то в м'ясній промисловості це залишається проблемою до цього часу. Традиційні ручні методи обробки і виготовлення продукції, а також внесення до неї змін є трудомістким, тривалим процесом, який приводить до великої кількості помилок, витрату часу і у кінцевому результаті не відповідають сучасним вимогам, суперечать основним принципам побудови функціонування гнучких автоматизованих виробництв. Фахівці стверджують, що впровадження комплектів із застосуванням автоматичних ліній і маніпуляторів для технологічних процесів м'ясних виробництв значно збільшить продуктивність праці, покращить якість і зведе до мінімуму ручні операції [8].

2. Актуальною проблемою м'ясо–молочної промисловості при вступі України у Світову організацію торгівлі є узгодження національних стандартів за виготовлення м'ясо–молочних виробів та сирого сортового м'яса з міжнародними стандартами. Для цього необхідно прийняття міжнародних стандартів Міжнародної організації із стандартизації (ISO) [9]. Як наслідок з'являється новий напрям в м'ясо–молочній промисловості – менеджмент якості – система управління якістю – складова системи управління бізнесом, орієнтована її на отримання продукту з відповідними очікуваннями споживачів показниками якості. Системи управління якістю, що іншими словами становлять, задають вимоги до організації процесів і процедур загальної системи управління. Так, щоб продукт на виході системи був якісним. Система якості популярна у цивілізованому світі, тому що вона вигідна з економічної точки зору. Серед науковців побуває думка про те, що XXI століття буде століттям якості, тобто що реалізовується на рівні системного підходу, якості у всіх її проявах: продукції і послуги, праці, навколишнього середовища і, у цілому, житті. Для успішного керування підприємством українські підприємці мають розуміти, що у перший раз клієнта можна привабити дивною рекламою або розкішним інтер'єром, але вдруге він прийде лише завдяки високій якості продукції та обслуговування, отриманого раніше. Політика управління якістю ґрунтується на таких принципах: орієнтація на споживача; роль керівництва підприємств у вирішенні питань якості; залучення працівників підприємства до управління якістю; процесний підхід до управління ресурсами діяльністю підприємств; системний підхід до управління діяльністю підприємств; постійне навчання працівників, впровадження інновацій та вдосконалення виробничих процесів; прийняття рішень з урахуванням конкретних фактів; розвиток партнерських стосунків із постачальниками.

Усі ці принципи менеджменту якості створюють основу для стандартів на системи менеджменту якості, які входять в ISO 9000, 9001 [2].

Сьогодні багато питань організації самого виробництва, операційного менеджменту освітлюють фахівцями у міру появи вирішення цих проблем. Одним із рішень пропонується руйнування старих стереотипів. Але ця справа не проста. І починати дійсно треба з упорядкування всієї документації підприємства. Питанням управління документацією на підприємствах у рамках розробки систем управління якістю за стандартами ISO 9000, 9001 приділено немало уваги. Управління документацією може служити лакмусовим папірцем для визначення рівня корпоративної культури. Питань виникає багато: як підібрати методику, які критерії мають бути при визначенні впливу типів документів на систему управління якістю?

Для вирішення автори пропонують такий підхід [3]:

1. Створити не систему управління якістю, а систему якісного управління.

2. Використовувати стародавній вираз «Поділи і володай», усучаснивши його в «Поділи і управляй».

Для наведення ладу з документами розроблена схема дій, яка була застосована на ряді українських підприємств і підтвердила свою результативність:

1. Визначення типів документів, що забезпечують діяльність підприємства, організації.
2. Проведення організації документів.
3. Призначення відповідального за кожен тип документів.
3. Визначення вимог, по яких управлятимуться ті або інші типи документів.
5. Проведення узгодження вимог стандартів ISO 9001–2000.
6. Здійснення перевірки, актуалізації, внесення, при необхідності, зміни. Визначення статусу.
7. Встановлення принципів звернення для тих документів, для яких відсутні зовнішні вимоги або на даний момент не знайдені.
8. Створення електронної бази даних.

Але є ще одна точка зору, яка цілком описує підходи сучасних керівників до управління виробництва [1]. Організація процесів управління, орієнтованих на поточні операції, роблять їх нездібними до змін. Для успішної діяльності підприємство повинно прискорити процес творчого руйнування старих стереотипів господарювання. Піти на це дуже важко, оскільки багато менеджерів задоволено своїм умінням вести справи. Також тут грає роль «жально» про модель продукції, з якою підприємство почало свою діяльність, яка раніше визначало обличчя підприємства, а зараз не «вписується» в нову реальність, що диктується ринком. Таким чином, система управління підприємством має не просто відповідати вимогам певних стандартів і сприяти успішному виконанню поточних операцій підприємства, а й давати можливість дотримувати баланс між творенням і руйнуванням. Це можна сформулювати як баланс між контролем і свободою дій. У даному випадку мова йде про конкретних характеристиках системи управління, яка в результаті має стати корисною для підприємства: стратегія підприємства; ідея підприємства; девіз підприємства; характеристика процесу розробки стратегії підприємства; основна дійова особа в розробці стратегії; роль керівництва в розробці стратегії; ступінь мінливості підприємства; тип підприємства; ситуація, коли слід застосувати той або інший метод стратегічного менеджменту; стадія розвитку підприємства, коли слід застосувати той або інший метод стратегічного менеджменту.

Проаналізувавши ситуацію на сучасних підприємствах м'ясо–молочної промисловості, видно, наскільки різняться уявлення про те, що власне є стратегія, а також уявлення про те:

- як відбувається процес стратегічного планування (для одних він – формальний, такий, що розробляється перед початком роботи підприємства, для інших – інтуїтивний, формований «по ходу» роботи, для третіх – пасивний, продиктований ззовні);
- хто є в цьому процесі основною дійовою особою (це може бути і керівник, і аналітик, і колектив, і навіть «оточення»);
- яка роль керівництва в цьому процесі (від домінуючої, до слабкої і навіть «символічної»);

– як впливає на стратегію підприємства зовнішнє середовище (від засобу для досягнення мети, поступливої, керованої до тієї, що пред'являє високі вимоги, складної і навіть «непереборної»);

– який ступінь мінливості підприємства (від рідкісних, істотних змін до частих і навіть безперервних).

Багато фахівців також розглядають проблеми виробників м'ясо–молочної продукції середнього та дрібного бізнесу і пропонують ефективні їх вирішення. Так, за прогнозами експертів, до нинішньої зими не «доживе» одна третина підприємств. У даній ринковій ситуації вижити гігантам виявилось легше. Якщо дрібні підприємства домовляються з постачальником сировини про одну ціну, то гігант, що запропонував трохи більшу ціну за цю ж сировину у цього ж постачальника, позбавляє дрібного виробника права на існування. Щоб вижити в таких складних умовах, дрібним і середнім виробникам м'ясо–молочної продукції залишається тільки одне: оптимізувати свій бізнес так, щоб досягти максимальної різниці між собівартістю свого товару і ціною, за яку його ще можна продати на ринку. Це означає зайнятися жорстким контролем витрат і відстежуванням ефективної роботи свого підприємства. Пропонується це вирішувати за допомогою ERP–системи [10]:

1. Розробити метод розкладання додаткових витрат за всіма видами продукції, яку випускає підприємство.
2. Коректно працювати з термінами придатності.
3. Здійснювати планування виробництва з урахуванням замовлень (експерти м'ясо–молочної галузі визнають, що зараз українські підприємства не уміють витягувати ніякої користі з інформації про замовлення, ніхто не займається плануванням виробництва з урахуванням замовлень).
4. Враховувати благонадійність клієнта (виробник має «перебирати» клієнтами, вибираючи з них найбільш платоспроможних).
5. Необхідно «упорядкувати» постачальників (постачальник не повинен зривати терміни постачання, чітко повинно простежуватися, яку сировину привозить постачальник, кількість сировини і його якості).
6. Управління постачаннями (сьогодні виробник питає, скільки клієнтові потрібно продукції, в ідеалі ж завод повинен САМ заздалегідь забезпечувати замовника необхідною кількістю товару, постійно має бути аналіз: яка кількість продукції на залишку у клієнта, в якому асортименті, і самостійно вчасно підвозити кількість продукції відповідно до договору про постачання).

Така запропонована система планування виробництва і є системою управління ресурсами підприємства.

Очевидно істина десь посередині. Зрозуміла небезпека ситуації, коли підприємство, знаючи лише один із можливих підходів до вирішення певної проблеми, починає застосовувати його як єдино можливий науково обґрунтований. У зв'язку з цим підприємства м'ясо–молочної промисловості форсують свої виробництва новітніми технологіями, новітнім

устаткуванням, впровадженням міжнародних стандартів і так далі. Це краще, що сьогодні відбувається на м'ясо–молочних виробництвах, і відбувається воно в основному на підприємствах–гігантах. Середній же та дрібний бізнес у цілях економії засобів, як правило, працює на устаткуванні б/у, з використанням десь «побаченої і почутій» технології, взагалі не знайомі з поняттям міжнародних стандартів, а праця технологів низведена до рівня фаршеукладача. Проте мало хто реально розуміє, що новітні введення – це лише справа прикладна, дайте свободу технологам. Основне завдання для подальшого успішного розвитку лежить у руйнуванні старих стереотипів управління, в застосуванні методів операційного управління, в удосконаленні цих методів, тому особливого значення набувають методи розрахунку і оптимізації виробничих систем. Ці системи – технологічні операції, пошук оптимального асортименту і так далі – мають сильну структурну і функціональну зв'язність і становлять єдину систему виробництва м'ясних та молочних виробів. За останні декілька десятиліть накопичився певний досвід застосування тих або інших математичних методів для розрахунку і оптимізації виробничих систем в багатьох галузях промисловості, окрім м'ясо–молочної. Спроби є, але, як правило, всі досягнення зводяться до оптимізації рецептур [11]. Що ж до виробництва в цілому, то акцент переноситься на короткострокові рішення, які максимізують потоковий дохід, а роль інновацій зводиться до інструменту скорочення поточкових витрат [12].

Навіть якщо виробники всіх рівнів доведуть своє виробництво до певного рівня досконалості за допомогою сучасних технологій і устаткування, все одно це не вирішить проблеми виробництва продукції схожої якості і схожої ціни, тому що досвід подібних організацій заснований на досвіді організації м'ясокомбінатів СРСР, в якому було відсутнє саме поняття «конкуренція». А удосконалення циркулярів носило характер бюрократичних проблем. Необхідність застосування математичного моделювання, математичного підходу в організації самого виробництва на кожному технологічному етапі стає особливо актуальною.

У даний час наука приділяє питанням організації і управління все більшу увагу. Швидкий розвиток і ускладнення технологій в м'ясо–молочній промисловості, збільшення масштабів і вартості заходів, що проводяться, – все це приводить до необхідності розробки способів наукового аналізу структури і організації складних технологічних процесів. Основним завданням у даному процесі є оптимальне управління такими процесами. Для обґрунтування застосування того або іншого методу використовується складна система математичних розрахунків, котра дозволяє забезпечити правильне рішення, що дозволяє уникнути зайвих витрат і втрат при плануванні.

Для вирішення подібних завдань пропонується використовувати математичні методи оптимізації, знаходячи екстремальні значення функцій, лінійне і нелінійне програмування і так далі. Використання різних моделей для розрахунку і оптимізації, принципів побудови моделей можливе рішення науко-

во–технічної проблеми оптимізації виробничих систем м'ясо–молочної промисловості, що має важливе народногосподарське значення. Підходи зможуть формувати якісно новий рівень для оцінки планованих рішень у виробництві м'ясних і молочних виробів, оптимізації технологічних процесів.

Практична значущість результатів полягатиме в створенні теоретичної і технологічної основи для побудови різноманітних систем розрахунку технічної структури і технології роботи об'єктів м'ясної і молочної промисловості, що функціонують в розвиненому інформаційному просторі. Використання підходів дозволяє підвищити ефективність рішень в інвестиційних проектах.

### Висновки

Економісти і технологи бачать завдання вирішення проблем м'ясо–молочної промисловості в удосконаленні наявних можливостей підприємства. Поява нових підприємств на ринку м'яса і молока не несе нічого нового ні в підходах управління, ні в технологіях. Боротьба за місце під сонцем веде до іноді нечесної конкуренції, позбавленої всякого здорового глузду. Але майбутнє за тими підприємствами, які наряду з використанням нових технологій, нових стандартів, що мають у своїй структурі землі, племінних тварин, комплекси з переробки тварин і виробничі комплекси [13], направляють свою діяльність на використання наукових підходів в організації виробництва, математичних рішень в оптимізації цих виробництв. Таким підприємствам легше пристосовуватися до мінливої ситуації на ринку, а також виходити на ринок або з новою якістю, або новою ціною, або з новим асортиментом, математично обґрунтованим, а отже економічно захищеним.

### Література

1. Кабанов Ю.Б. Направления совершенствования систем менеджмента: стандарты, методы или цели предприятия // Мясное дело. – 2008. – №10–12. – 2009. – №1–3.
2. Баль–Прилипко Л.В. Контроль якості – шлях до виходу з кризи // Мясное дело. – 2009. – №5.
3. Потеряев С.В. Некоторые подходы к организации работы управления документацией на предприятии // Мясное дело. – 2009. – №4.
4. Рынок мяса и мясных продуктов Украины // Мясное дело. – 2009. – №5.
5. Рынок молока и молочных продуктов Украины // Молочное дело. – 2009. – №4–5.
6. Чагаровський О.П., Дідух Н.А., Лісогор Т.А. Нові молочні продукти функціонального призначення – крок для здорового харчування // Молочное дело. – 2009. – №4–5.
7. Улицкий З.З. Мясные продукты оздоровительного назначения // Мясное дело. – 2009. – №7.
8. Ощипок М. Виробничий та технологічний процеси м'ясних виробництв і застосування комп'ютерних технологій // Мясное дело. – 2009. – №4–5.
9. Ощипок І.М. Застосування міжнародних стандартів підприємствами м'ясопереробної галузі // Мясное дело. – 2008. – №6.

10. Онищук Н. Эффективное решение проблем производителей молочной продукции малого и среднего бизнеса // Молочное дело. – 2008. – №4–5.

11. Снижающая затраты оптимизация рецептур // Мясное дело. – 2008. – №3.

12. Кравченко В.А. Підприємство та підприємницькі ризики // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2007. – №1.

13. Современные технологии и изысканность вкуса, гармония «Глобино» // Мясное дело. – 2008. – №10.

Р.В. АНДРИЙЧУК,

аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Розвиток концентрації в молочній промисловості України

*В статті досліджуються основні напрями концентрації молочної галузі України, а також проблемні аспекти розвитку цього процесу. Особлива увага приділена проблемам поєднання економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників із молокопереробними підприємствами та експансії іноземного капіталу у вітчизняну молочну промисловість.*

*В статье исследуются основные направления концентрации молочной отрасли Украины, а также проблемные аспекты развития этого процесса. Главное внимание уделяется проблемам соединения экономических интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей с молокоперерабатывающими предприятиями и экспансии иностранного капитала в отечественную молочную промышленность.*

**Постановка проблеми.** Для світової економіки характерна тенденція до підвищення концентрації виробництва шляхом злиття і поглинання економічно потужнішими компаніями менш конкурентоспроможних, а також інтенсивною капіталізацією доходів першими з них з метою збільшення своїх розмірів та прискорення розвитку на інноваційній основі. За думкою відомих зарубіжних вчених Г. Дінза, Ф. Крюгера і С. Зайзеля, компанії, щоб вижити у конкурентній боротьбі, мають постійно зростати, а тому питання пошуку їх оптимального розміру не є актуальним. За їх твердженням, «оптимальний» розмір – це ще більший розмір, більший, ніж у минулому році, більший, ніж у конкурентів. Відповідно до цього і стратегія компаній має бути спрямована на їхнє зростання у майбутньому [2, с. 17].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Підвищення концентрації як форми організації суспільного виробництва характерне і для вітчизняної економіки, хоча її рівень, за дослідженнями Г.П. Паламарчука, значно поступається досягнутому в зарубіжних країнах [7, с. 39]. Варто наголосити, що тенденції до підвищення концентрації виробництва притаманні і для переробної промисловості. Зокрема, в публікації [1, с. 39] ця проблема досліджувалася стосовно цукрової та олійно-жирової промисловості. Що ж стосується молокопереробної промисловості, то за нашими спостере-

женнями питання концентрації виробництва в цій галузі вивчалася такими економістами, як А.Г. Борщ, М.М. Ільчук, О.А. Козак, О.М. Одінцов, Т.Н. Рябова, К. Юрченко та ін. Проте їх дослідження стосувалися лише окремих аспектів проблеми концентрації, а тому не передбачали здійснення відповідних узагальнень, які базувалися б на комплексному підході до оцінки цього явища в зазначеному підкомплексі.

**Мета статті** – на основі узагальнення світових тенденцій концентрації в молочній промисловості дослідити форми й особливості її здійснення на вітчизняних теренах та здійснити перші оцінки наслідків розвитку цього процесу з урахуванням факту експансії іноземного капіталу в досліджувану галузь.

**Виклад основного матеріалу.** Найперше зазначимо, що на міжнародному рівні відбувається інтенсивний процес поглинання відносно невеликих молочних компаній більш потужними або відбувається їх злиття, що приводить до створення транснаціональних корпорацій і холдингів, що посилює їхню роль на світовому ринку молокопродуктів. Найбільш відомими серед них є Nestle (Швейцарія), Dairy Farm of America (США), Danone (Франція), Lactalis (Франція), які завдяки великим обсягам виробництва та потужним фінансовим можливостям запроваджують новітні технології, розширюють портфель торговельних марок, пропонують широкий асортимент високоякісних молокопродуктів, вбачаючи при цьому свою місію в максимальному задоволенні потреб споживачів.

Процес концентрації виробництва в молочній промисловості України інтенсивно відбувається в основному шляхом поглинання. Якщо на початку 90-х років минулого століття в галузі нараховувалося більше 600 молокопереробних підприємств, то станом на початок 2009 року лише 368. Наприклад, у Рівненській області із 30 молокопереробних заводів зберегло свій статус лише 16. Зменшення кількості заводів відбувається шляхом ліквідації дрібних операторів ринку і перетворення їх у відокремлені підрозділи (філії) великих молокопереробних структур із функціями заготівлі сировини – сирого молока і його первинної переробки. В результаті відбувається домінування великих підприємств на внутрішньому ринку і в секторі експортних опера-

цій, що є характерним для розвинутих країн, тільки в значно масштабніших формах. Наприклад, у Голландії функціонує лише десять великих молокопереробних компаній (обсяг переробки молока приблизно такий же, як і в Україні), в Швеції – сім [5, с. 15]. Безумовно, в молокопереробній галузі вирішальну роль відіграє не так кількість заводів, як їх потужність, тому скорочення числа підприємств галузі до 368 (і тенденція до такого скорочення зберігається й надалі), можна вважати економічно виправданим, бо цей процес відбувся за рахунок дрібних підприємств із морально і фізично зношеним обладнанням і відсталими технологіями, за яких вони є зовсім неконкурентоспроможними.

В Україні поки що немає таких молокопереробних підприємств (компаній), які були б великими гравцями на міжнародному ринку молокопродуктів і серйозно сприймалися як конкуренти з боку гігантських транснаціональних корпорацій галузі. Проте за останні роки в Україні відбулися значні зрушення в концентрації виробництва не тільки шляхом поглинання, про що уже йшлося, а й шляхом консолідації власності в процесі руху акціонерного капіталу (економічної концентрації). За нашими спостереженнями, зараз на ринку України присутні більше 20 великих компаній, які мають у своєму складі від 2 до 16 молокопереробних підприємств. Всього в їх підпорядкуванні (повне володіння або володіння контрольним пакетом акцій) перебуває більше 90 молокопереробних підприємств України. Наприклад, у складі компанії «Клуб сиру» (ВАТ «Корпорація «Клуб сиру»), яка є одним із найбільших в Україні виробників сиру, масла і сухого молока, налічується 16 молокопереробних підприємств; у компанії ДП Milkiland–Україна – 15; в компанії «Молочний альянс», що займає 10% ринку сиру, – вісім молокопереробних підприємств; Західній молочній групі – West Milk Limited – шість; компаніях «Альміра» і «Тулчинка» (ВАТ «Тулчинський маслосирзавод») і ЗАТ «Галичина» – по п'ять; компанії «Моліс», ВАТ «Криммолоко», а також холдинг «Юнімілк Україна» – по чотири; ВАТ «Вімм-Білл-Данн» і ЗАТ «Геркулес» – по три тощо.

Важливою особливістю процесу концентрації в молокопереробній промисловості є те, що він в окремих компаніях супроводжується здійсненням агропромислової інтеграції на засадах єдиної (спільної) власності. Мається на увазі, що молокопереробні компанії, які часто є диверсифікованими, маючи у своєму складі й інші переробні виробництва (м'ясокомбінати, олійно-жирові підприємства, елеватори тощо), водночас розвивають аграрний бізнес на орендованих землях, у тому числі молочне скотарство для забезпечення своїх молокопереробних підприємств власною сировиною. Наприклад, компанія ЗАТ «Агротрон» (Луганська обл.) крім інших переробних підприємств має у своєму складі Марковський і Луганський сирзаводи, орендує 150 тис. га ріллі, здійснила інвестиції в розвиток молочного стада на 1800 корів. Кіровоградська корпорація «Формула смаку» володіє 14 підприємствами-виробниками хлібобулочних виробів і двома

молокопереробними підприємствами (ЗАТ «Юрія» – Черкаський міський молочний завод і ЗАТ «Первомайський молочний завод»), орендує понад 30 тис. га ріллі, нею придбано три спеціалізованих аграрних підприємства Черкаської області з поголів'ям корів більше 1200 голів. ТОВ «Західна молочна група» West Milk Limited будує дві молочнотоварні ферми потужністю по 2 тис. корів кожна<sup>1</sup>. Розвивають агропромислову інтеграцію на засадах єдиної власності і окремі самостійно функціонуючі молокопереробні підприємства. Наприклад, ВАТ «Ічнянський завод сухого молока і масла» має два дочірні аграрні підприємства, в які ним інвестовані значні кошти в розвиток молочного скотарства з метою досягнення стабільнішої сировинної бази.

Необхідно зазначити, що агропромислова інтеграція на засадах єдиної власності хоча і не набула в молокопродуктовому підкомплексі такого широкого розвитку як, скажімо, в бурякоцукровому підкомплексі, все ж є підстави її розглядати як важливий на сучасному етапі напрям здешевлення молока сирого як сировини, підвищення його якості, а отже і виробництва якісніших молокопродуктів з нижчою собівартістю, більш прийнятною для споживачів ціною та вищою прибутковістю<sup>2</sup>.

Слід зазначити, що в процесі концентрації молокопереробного виробництва ще більше зростає ринкова влада великих молокопереробних підприємств, холдингових компаній та інших структур, які спроможні диктувати вигідніші для себе умови закупівлі сільськогосподарської сировини. У зв'язку з цим окремі економісти пропонують створювати міні-молокопереробні цехи в аграрних підприємствах у разі, коли неможливо створити регіональні виробничі кооперативи з включенням до їх складу безпосередніх виробників молока та молокопереробні підприємства [8, с. 62]. Вважаємо, що по цьому шляху, по суті, шляху деконцентрації виробництва, ні в якому разі не можна йти, оскільки це призводить, як справедливо зазначає О.О. Швець, до надмірних витрат, забруднення навколишнього середовища, виготовлення продукції низької якості та простою виробничих потужностей діючих молокопереробних підприємств [9, с. 56]. Доречно сказати, що практикою доведена повна неконкурентоспроможність міні-переробки, і тому не випадково в більшості аграрних підприємств міні-цехи припинили своє існування.

Поєднання економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників із молокопереробними підприємствами може бути досягнуто трьома шляхами. Про перший з них уже йшлося – агропромислова інтеграція на засадах єдиної власності. Другий шлях – створення представницьких професійних та міжпрофесійних спілок (об'єднань), які спільно вирішують питання цін і обсягів виробництва в молокопро-

<sup>1</sup> Характеристика цих компаній здійснена за часткового використання інформації, систематизованої О.О. Єранкіним.

<sup>2</sup> Про переваги агропромислової інтеграції на засадах єдиної власності див. Андрійчук ВГ. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку. – Ніжин, 2007. – 217 с.

дуктовому підкомплексі. Такі спілки створені в більшості розвинутих країн і підтвердили ефективність своєї співпраці. На жаль, Верховною Радою України донині не прийнято закон про професійні та міжпрофесійні спілки, і тому цей шлях поки що не може бути реалізованим.

Третій шлях – агропромислова координація, що будується на довготривалих договірних економічних відносинах між молокопереробними підприємствами і постачальниками сировини. Суть цих відносин полягає в тому, що грошова виручка від реалізації молокопродуктів молокопереробними підприємствами розподіляється між учасниками інтеграційного процесу пропорційно нормативними витратам: по сільськогосподарських товаровиробниках – нормативним витратам на виробництво 1 ц молока сирого, по молокопереробних підприємствах – нормативним витратам на переробку 1 т сировини. За такого механізму розподілу усі учасники інтеграційного процесу ставляться в однакові умови щодо отримання економічного ефекту на одиницю понесених витрат. Необхідно також зазначити, що жодних юридичних перепон для практичної реалізації цього підходу немає. Тут головне – бажання молокопереробних підприємств, які не хочуть втрачати ринкову владу, нерідко досягаючи свого економічного благополуччя за рахунок сільськогосподарських товаровиробників.

Особливістю підвищення концентрації виробництва в молокопродуктовому підкомплексі є й те, що створені компанії швидше здійснюють модернізацію техніко-технологічної бази підприємств, інтегруються із супермаркетами, виробляють найбільш прибуткові молокопродукти (сир, кисломолочна продукція, сухе знежирене молоко). У той же час менш потужні молокопереробні підприємства в умовах дефіциту коштів часто не в змозі перейти на інноваційних шлях розвитку, стають неспроможними зайняти свою частку на ринку зазначених рентабельних видів кінцевої продукції. Тому такі підприємства вимушені виробляти найменш ефективні на сьогодні молокопродукти, насамперед масло вершкове. Нами здійснене польове дослідження рівня рентабельності по десяти молокопереробних підприємствах різного асортименту молокопродуктів. Як з'ясувалося, виробництво масла в них або збиткове або низько рентабельне. Дослідженнями О.М. Одінцова встановлено, що молокопереробні підприємства, в яких масло вершкове в структурі товарної продукції займає домінуючу частку (70% і більше), були спроможні в умовах 2006 року сплатити за 1 кг молока лише 0,6–0,8 грн., а в яких цей продукт досягає 10% – відповідно 1,5–1,8 грн. [6]. Така ситуація є загрозливою для багатьох підприємств молокопереробної галузі. Про це також засвідчують дані про частку на ринку масла, з одного боку, великих операторів, а з іншого – решти підприємств (приблизно 270). Якщо, скажімо, у 2006 році ці решта підприємств, що не входять у великі компанії, на ринку кисломолочних (рентабельних) молокопродуктів займали лише 26%, сухих молочних продуктів – 29,5%,

йогуртів – 30%, сичужних сирів – 41%, то на виробництві масла – 70,6%, молока питного – 44%. Отже, акумуляція доданої вартості головним чином відбувається великими компаніями, у зв'язку з чим істотно звужуються можливості для саморозвитку решти суб'єктів ринку молокопродуктів.

Посилення концентрації в молокопереробному підкомплексі призводить і до того, що все більше молокопереробних підприємств втрачають самостійність, а отже перестають бути незалежними гравцями на ринку молокопродуктів. Це дає імпульс до пересегментації вказаного ринку на користь великих компаній. У цій ситуації закономірно виникає запитання: яка ж перспектива очікує самостійні молокопереробні підприємства в умовах збереження тенденції до підвищення концентрації виробництва? На це складне запитання можна дати об'єктивну відповідь лише з урахуванням соціальної функції, яку виконують нині молокопереробні підприємства у більшості адміністративних районів України. Адже зараз поширеною є ситуація, коли в районі функціонує лише одне підприємство – молокозавод, що забезпечує жителів робочими місцями. Тому за відсутності інших рішень процес концентрації має спрямовуватися на входження менш конкурентоспроможних молокопереробних підприємств у великі компанії на правах юридичних осіб зі збереженням у них виробництва, а не перетворення у відокремлені підрозділи як заготівельні пункти з первинною переробкою молока.

Безумовно, надмірна неконтрольована концентрація може призвести до монополізації ринку молокопродуктів. Отже, необхідне чітке державне регулювання цього процесу. Тим більше що тенденція до монополізму посилюється через інтенсивну експансію іноземного капіталу у переробну промисловість, як і в банківський сектор та металургійну промисловість, тобто в галузі, що зараз розвиваються найшвидше і є найбільш економічно привабливими. По суті, в останнє десятиліття спостерігається шквал скуповування іноземним капіталом вітчизняних підприємств молочної промисловості. Скажімо, російська компанія «Юнімілк», що володіє 29 молокопереробними підприємствами в РФ, стала здійснювати контроль над чотирма українськими заводами, в тому числі і над ВАТ «Галактон» та корпорацією «Фанні» – великими виробниками молокопродуктів, зокрема продуктів дитячого харчування, сирних продуктів та йогуртів; французька компанія Lactalis, що за оборотом займає друге місце в світі (\$11 млрд.) ще раніше встановила контроль над Миколаївським молочним комбінатом і ЗАТ «Білосвіт–Умань», а в жовтні 2008 року придбала одне із провідних молокопереробних підприємств України – «Молочний дім» (35 тис. т молокопродукції на рік). Це дає змогу цій компанії увійти в трійку найбільших операторів на ринку молокопродуктів України. Російська компанія ВАТ «Вімм–Білль–Данн», у складі якої 36 молокопереробних підприємств в Росії, Грузії, Киргизстані, Узбекистані, скупила і три українських підприємства – Київський молочний завод №3, Харківський молочний комбінат і Буринський

завод сухого молока. Кіпрська компанія West Milk Limited володіє шістьма вітчизняними молокопереробними підприємствами. Французька група Bel Group, якій належать 22 сирзаводи, 17 з яких знаходяться за межами Франції (товарооборот більше \$2 млрд.), у 2007 році придбала ВАТ «Шосткинський молококомбінат» – один із найвідоміших і популярних виробників сиру в Україні. Українські молокопереробні підприємства придбали й інші іноземні компанії, наприклад молдавська «Інкомлок» (ВАТ «Віті», Біла Церква)

Зарубіжний бізнес заінтересований у розміщенні в Україні своїх заводів з наступною поставкою до Європи молочної продукції. Тому не випадково нас переконують в тому, що, мовляв, не бійтеся великих гравців із розвинутих країн [5, с. 15]. Отже, тепер йдеться про непросте для України питання щодо меж проникнення іноземного капіталу у вітчизняну економіку, в тому числі і в молокопереробну промисловість. Це дуже складне питання, що вимагає спеціального дослідження, тому ми не ставимо за мету його детальне вивчення. Вважаємо лише за необхідне зазначити, що ми підтримуємо думку тих економістів, які вважають, що іноземний капітал у будь-якій сфері економіки, а особливо в АПК, де формується продовольча безпека країни, не повинен займати домінуюче становище, оскільки це дасть йому змогу істотно впливати на стан внутрішнього ринку і на динаміку експорту.

Крім того, потрібно пам'ятати і про можливість вивозу з України іноземними компаніями капіталу у формі отриманого прибутку для розширення свого бізнесу в інших країнах, де для його ведення, на думку іноземного власника, склалися кращі умови, ніж на вітчизняному ринку. Це звучуватиме можливості для розвитку молокопродуктового підкомплексу країни на інноваційній основі з усіма звідси випливаючими негативними наслідками. Необхідно обов'язково брати до уваги і ту обставину, що іноземні інвестори останнім часом вибудовують свою стратегію входження в молочний бізнес України з дотриманням комплексного підходу до його організації: починаючи від виробництва сировини до її повної переробки. Тому вони стали проявляти великий інтерес до української землі (особливо арабські країни). У зв'язку з цим важливо прийняти чіткі законодавчі акти щодо збереження українських земель у власності українського народу та недопущення орендозакабалення через довготривалі терміни оренди іноземними інвесторами.

### Висновки

На основі викладеного можна зробити такі висновки:

– в Україні концентрація в молочній промисловості здійснюється двома шляхами: перший – злиттям або поглинанням, другий, що є домінуючим, – через економічну концентрацію. Бажано, щоб у процесі концентрації менш по-

тужні молокопереробні підприємства (крім дрібних) не перетворювалися в молокоприймальні пункти з первинною переробкою молока, а зберігали статус дочірнього підприємства зі створенням для них материнськими компаніями економічних умов для виробництва молокопродуктів, орієнтованих на задоволення попиту на місцевих ринках;

– потенційно ефективним напрямом концентрації в молокопродуктовому підкомплексі є здійснення вертикальної агропромислової інтеграції на засадах єдиної власності, коли аграрні підприємства набувають статусу дочірніх підприємств молокопереробних компаній, спеціалізуючись на виробництві сировини – молока сирого;

– для поєднання економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників з молокопереробними підприємствами можуть бути використані і такі шляхи, як вертикальна агропромислова координація та створення представницьких професійних та міжпрофесійних спілок (об'єднань), що разом вирішують питання ціноутворення і обсягу виробництва продукції;

– інтенсивна неконтрольована експансія іноземного капіталу в молочну промисловість несе в собі загрози небажаного впливу на стан внутрішнього ринку, динаміку експорту та загрозу масштабного вивозу капіталу у формі отриманого прибутку. Тому необхідні відповідні обмеження, в тому числі і обмеження на масштабну оренду сільськогосподарських угідь іноземними компаніями на довготривалій термін.

### Література

1. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки // Економіка України. – 2008. – №11. – С. 3–9.
2. Динз Г. К победі через слияние. – Как обратитъ отраслеву кон-солидацию себе на пользу. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 430 с.
3. Ільчук М.М. Ефективне функціонування молокопродуктового під комплексу України. – К.: Нічлава, 2004. – 312 с.
4. Козак О.А. Основні тенденції розвитку світового ринку молока та молочної продукції // Економіка АПК. – 2007. – №3. – С. 149–153.
5. Молочний бізнес – 2009 // Молочна промисловість. – 2009. – №2. – С. 9–17.
6. Одінцов О.М. Формування та функціонування ринку молока та молокопродуктів. Автореф. на здоб. наук. ступ. к.е.н. – Тернопіль: Тернопільський національний економічний університет, 2008. – 20 с.
7. Паламарчук Г.П. Проблеми концентрації виробництва в Україні // Економіка України. – 2008. – №11. – С. 37–43.
8. Підлужна Н.Й. Розвиток виробництва молока на Львівщині // Економіка АПК. – 2002. – №10. – С. 62–66.
9. Швець О.О. Розвиток молокопереробних підприємств в Україні // Економіка АПК. – 2006. – №2. – С. 53–58.

# Інновації паливно-енергетичного комплексу та їхня класифікація

*У статті проаналізовані теоретико-методологічні підходи щодо визначення поняття «інновація», на основі яких надана авторська дефініція поняття «енергетична інновація». Розроблено та представлено систематизацію енергетичних інновацій за класифікаційними ознаками.*

*В статье проанализированы теоретико-методологические подходы к определению понятия «инновация», на основе которых представлена авторская дефиниция понятия «энергетическая инновация». Разработана и представлена систематизация энергетических инноваций по классификационным признакам.*

*The article discusses theoretical and methodological approaches to the definition of innovation, on which given the author's definition of the concept of energy innovation. Developed and presented systematically energy innovations for the classification criteria.*

**Постановка проблеми.** В процесі руху від адміністративно-командних до ринкових методів регулювання економікою енергетична система країни постійно перебуває в процесі трансформаційних перетворень. Це виявляється в перманентних змінах її структури, перерозподілі функцій управління, пошуку більш дієвих важелів державної регулятивної політики, що, природно, позначається на ефективності діяльності всієї енергетичної системи та споживачах її продукції. Проте подальший напрям розвитку паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) немислимий без вмілого вдосконалення та застосування господарського механізму з використанням існуючого інноваційного потенціалу енергокомплексу. Даний підхід є безальтернативним реальним шляхом щодо трансформації ПЕК України до європейського рівня. З цією метою держава повинна використати всі дієві важелі впливу для забезпечення інноваційної перебудови ПЕК. Інноваційний розвиток ПЕК повинен насамперед передбачити набір механізмів, покликаних забезпечити сам характер інноваційного розвитку всієї української економіки. Проте чимало питань стосовно активізації інноваційних процесів у ПЕК залишаються недостатньо дослідженими і вимагають поглибленого наукового вивчення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** У наукових публікаціях та економічному лексиконі останніх років слово «інновація» використовується досить часто. Латинське слово *innovatio* (поновлення, покращення) є основою англійського слова *innovation* (інновація), яке у перекладі на українську означає «інновація, нововведення, новаторство». Отже, термін «інновація» асоціюється перш за все із введенням нового, впровадженням останніх досягнень науки і техніки у виробництво та будь-які інші сфери життя людей. Так, у широкому розумінні інновацію можна

визначити як перше практичне використання нового науково-технічного (технологічного), організаційно-економічного, виробничого, або іншого рішення [1]. Визначення та сутність цього поняття перебувають у постійному розвитку та доповнюються певними аспектами, які враховують особливості та вимоги певного етапу розвитку.

Незважаючи на простоту, поняття «інновація» є досить емким і багатограним. І в економічній літературі на даний час не існує його єдиного тлумачення [2–10 та ін.]. Як складна, об'ємна категорія інновація досліджується в різних вимірах.

**Мета статті** спрямована на висвітлення та обґрунтування теоретико-методологічних підходів щодо розробки визначення енергетична інновація та систематизації інновацій у сфері ПЕК.

**Викладення основного матеріалу.** Поняття «інновація» інтерпретується переважно більшістю авторів із двох позицій: інновація як певний процес, спрямований на досягнення результату, та інновація як результат. Приєднуємося до думки [11], що інновація виступає результатом впровадження новації, під якою розуміють новий порядок, новий процес, новий метод, нову продукцію або технологію – це оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок або експериментальних робіт у будь-якій сфері діяльності, який супроводжується підвищенням її ефективності. Також згідні з висновком Раїса Фатхутдінова, що поняття «інновація» не включає в себе розробку, створення, впровадження та дифузії [12]. Це все складові інноваційної діяльності – процесу, в результаті якого можуть бути створені інновації або тільки новації, тобто нові продукти, процеси, які не комерціалізовані та не спожиті.

Дослідивши варіації визначень поняття інновації, розуміємо, що вживання цього терміна є багатограним: від надміру узагальнених (широких) варіантів до специфічних (звужених), що здебільшого належать до технічних нововведень. Варто зазначити, що при ширшому підході до аналізу визначення цього терміна стає менш чітким.

Інновація – це «системне поняття, за допомогою якого ідея, винахід в перший раз перетворюється на комерційну реальність» [13], яка, з одного боку, є процесом «пов'язаних з введенням... новації змін в тій сфері, в якій відбувається його життєвий цикл» [14], а з іншого боку, інновація розглядається як «специфічний інструмент підприємництва, дія, які передають ресурсам нові можливості створення багатства» [15]. Тобто інновацію можна охарактеризувати як нову ідею (винахід), при впровадженні якої у будь-яку сферу господарсько-економічної діяльності відбувається підвищення її ефективності.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

## Систематизація енергетичних інновацій за класифікаційними ознаками

Класифікаційна ознака	Клас інновацій	Наповнення інновації
За об'єктом	Процесні	Спрямовані на підвищення ефективності функціонування ПЕК та його галузей за рахунок впровадження нових, або вдосконалення існуючих: • технологій (процесів, обладнання, устаткування); • концепцій менеджменту
	Продуктові	спрямовані на виробництво (видобуток) ПЕР й нових видів палива за рахунок впровадження нових, або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання й устаткування; спрямовані на управління виробництвом (видобутком) ПЕР й нових видів палива за рахунок застосування нових, або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
За видом процесу	Технологічні	спрямовані на технологічні зрушення в ПЕК та його галузях за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання й устаткування з видобутку, виробництва та транспортування ПЕР
	Організаційно-управлінські	спрямовані на управління ПЕК та його галузями за рахунок застосування нових, або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
За видом продукту	Паливовикопні	спрямовані на видобуток (виробництво), переробку (збагачення) та транспортування викопного палива за рахунок впровадження нових, або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання й устаткування спрямовані на управління паливними галузями за рахунок застосування нових, або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Паливовітні	спрямовані на виробництва нових видів палива (біопаливо, паливо водневої енергетики, ядерне паливо для реакторів IV і V поколінь (на швидких нейтронах) тощо) за рахунок впровадження нових, або удосконалення існуючих технологій (процесів); спрямовані на управління виробництвом нових видів палива за рахунок застосування нових, або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Електроенергетичні	спрямовані на електрогенерацію та транспортування електроенергії за рахунок впровадження нових, або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання та устаткування; спрямовані на управління електрогенерацією та транспортуванням електроенергії за рахунок застосування нових, або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Теплоенергетичні	спрямовані на теплогенерацію та транспортування теплоенергії за рахунок впровадження нових, або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання та устаткування; спрямовані на управління теплогенерацією та транспортуванням теплоенергії за рахунок застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
За сферою ПЕК	Паливовидобувні	спрямовані на видобуток палива за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання та устаткування; спрямовані на управління видобутком палива за рахунок застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Паливопереробні	спрямовані на переробку палива за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання та устаткування; спрямовані на управління переробкою палива за рахунок застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Паливозбагачувальні	спрямовані на збагачення палива за рахунок впровадження нових, або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання та устаткування; спрямовані на управління збагаченням палива за рахунок застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Електрогенеруючі	спрямовані на електрогенерацію за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання та устаткування; спрямовані на управління електрогенерацією за рахунок застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Теплогенеруючі	спрямовані на теплогенерацію за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання та устаткування; спрямовані на управління теплогенерацією за рахунок застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Нафтогазотранспортні	спрямовані на транспортування нафти та газу (в т.ч. диверсифікація поставок вуглеводнів) за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання та устаткування; спрямовані на управління транспортуванням нафтою та газом (в т.ч. диверсифікацією поставок вуглеводнів) за рахунок застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Електротранспортні	спрямовані на транспортування електроенергії за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання та устаткування; спрямовані на управління транспортуванням електроенергії за рахунок застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Теплотранспортні	спрямовані на транспортування теплоенергії за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання та устаткування; спрямовані на управління транспортуванням теплоенергії за рахунок застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Паливозберігаючі	спрямовані на зберігання ПЕР (нафтогазосховища), за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання та устаткування; спрямовані на управління зберіганням ПЕР (нафтогазосховища) за рахунок застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
Відходозберігаючі	спрямовані на зберігання та переробку відходів АЕС (відходи ядерного палива (ВЯП), ТЕС (золівідвали) та ін. за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання та устаткування; спрямовані на управління зберіганням та переробкою відходів АЕС (ВЯП), ТЕС (золівідвали) та ін. за рахунок застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту	
За кінцевим ефектом	Економічні	спрямовані на економічний ефект діяльності ПЕК та його галузей за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання, устаткування та застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Екологічні	спрямовані на екологічний ефект діяльності ПЕК та його галузей за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання, устаткування та застосування нових, або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Соціальні	спрямовані на забезпечення суспільної та державної стабільності для стійкого прогресивного розвитку та ефективного функціонування ПЕК за рахунок впровадження нових, або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання, устаткування та застосування нових, або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Політичні	спрямовані на створення сприятливого політичного, як зовнішнього, так і внутрішнього, середовища функціонування ПЕК (так, стан міждержавних відносин може стимулювати, або обмежувати розвиток ПЕК та його галузей) та підвищенню рівня енергетичної безпеки за рахунок застосування нових або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту, а також нормативно-правових рішень (механізмів)
За рівнем новизни	Проривні	спрямовані на зміну технологічного укладу (енергетична революція), як правило, це науково-технічні (технологічні) нововведення
	Ординарні	спрямовані на покращення, вдосконалення, модернізацію технологій (процесів), устаткування, обладнання, а також менеджменту ПЕК та його галузей
За причинами виникненням	Наступальні	спрямовані на розширення (поглиблення) впливу ПЕК на економіку країни за рахунок впровадження нових, або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання, устаткування та застосування нових, або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
	Захисні	спрямовані на підвищення рівня енергетичної безпеки та енергетичної незалежності країни за рахунок впровадження нових або вдосконалення існуючих технологій (процесів), обладнання, устаткування та застосування нових, або вдосконалення існуючих концепцій менеджменту
За терміном реалізації	Довгострокові (стратегічні)	спрямовані на термін впровадження понад 15 років
	Середньострокові	спрямовані на термін впровадження 5–15 років
	Короткострокові	спрямовані на термін впровадження 1–5 років

<b>За масштабом новизни</b>	На рівні підприємства	спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства
	На рівні галузі	спрямовані на підвищення ефективності діяльності галузі
	На рівні енергокомплексу	спрямовані на підвищення ефективності діяльності ПЕК
	Міждержавні	спрямовані на підвищення ефективності діяльності ПЕК декількох держав
<b>За місцем виникнення</b>	Вітчизняні	мають вітчизняне походження нові або вдосконалені існуючі: • технології (процеси, обладнання, устаткування); • концепції менеджменту
	Іноземні	мають іноземне походження нові або вдосконалені існуючі: • технології (процеси, обладнання, устаткування); • концепції менеджменту

Спираючись на вищевикладені міркування, доходимо висновку, що дефініція для енергетичних інновацій (тобто інновацій в сфері енергокомплексу), з урахуванням провідної ролі ПЕК для економічного розвитку держави, може мати такий зміст: енергетична інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності у будь-якій сфері енергокомплексу по впровадженню новації (продуктової, технологічної або організаційно-управлінської), що супроводжується трансформаційними зрушеннями у промисловості і підвищенням ефективності функціонування, як самого ПЕК (його галузей та підприємств), так і економіки в цілому.

Розробкою цієї дефініції ми не претендуємо на її остаточний варіант, проте вважаємо, що визначення повинно мати не тільки наукове значення інновації, як економічної категорії, а й практичне – для розробки та опрацювання енергетичної політики держави та стратегії інноваційного розвитку ПЕК.

Дослідивши витоки інновації як економічної категорії, вважаємо за доцільне зупинитися тепер на питаннях класифікації нововведень у ПЕК. Управління інноваційною діяльністю вимагає серйозної розробки й обґрунтованої класифікації інновації. Класифікація інновацій означає розподіл інновацій на конкретні групи (класи) за певними ознаками. Необхідність класифікації, тобто розподілу всієї сукупності нововведень за класифікаційними ознаками на відповідні групи (класи), пояснюється тим, що вибір об'єкта впровадження інновації це дуже важлива процедура, яка визначає весь наступний інноваційний процес, кінцевим результатом якого є підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта (наприклад, шахти, електростанції). На сьогодні не існує однієї загальної системи класифікації інновацій, в тому числі й для енергетичних інновацій – ті, що впроваджуються в ПЕК. Наукові розробки як зарубіжних, так і вітчизняних авторів пістрялять значною кількістю підходів щодо класів інновацій та їх класифікаційних ознак. При цьому найважливішими ознаками найчастіше розглядаються ступінь новизни, сфера застосування, характер використання, призначення тощо.

Враховуючи чисельність класифікаційних ознак, які використовуються різними авторами для систематизації нововведень залежно від об'єкта і завдань дослідження [16–20 та ін.], зробимо спробу визначити класифікаційні ознаки та види енергетичних інновацій. При визначенні класифікаційних використовувався типовий класифікатор інновацій, запропонований Р.А. Фатхутдіновим, який побудований на принципах критеріальності:

- 1) комплексність набору класифікаційних ознак;
- 2) можливість кількісного (якісного) визначення критерію;

3) наукова новизна і практична цінність ознаки класифікації.

Даний підхід охоплює, на наш погляд, різноманітні аспекти інноваційної діяльності й дозволяє оцінювати новизну інновацій як з технологічної, так і з організаційно-управлінської точки зору для спрощення управління і більшої скоординованості інноваційної діяльності.

В умовах ринкової економіки методологія системного визначення інновацій базується на міжнародних стандартах. Відповідно до Рекомендацій Фраскати [21] інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, як прогресивна новина, яка проявляється або у вигляді продукту, або у вигляді технологічних процесів, нових методів організації й управління виробництвом. Відповідно можна говорити про продуктові й процесні (технологічні та організаційно-управлінські) інновації. Саме ці класи інновацій і були взяті як вихідні при побудові класифікатору енергетичних інновацій (див. табл.).

Представлена класифікація може розширюватися та поглиблюватися залежно від об'єкта дослідження та поставлених цілей і в існуючому вигляді потребує деяких пояснень.

### Висновки

На сучасному етапі розвитку ПЕК впровадження організаційно-управлінських інновацій потребує як безпосереднє виробництво, так і науково-технічна, екологічна, соціальна, політична, правова сфери, що супроводжується використанням ефективних методів управління як виробничими системами, так й інформаційними потоками.

Значне збільшення обсягів інформації, що береться до уваги й аналізується, спонукає до впровадження організаційно-управлінських інновацій (інноваційних методів управління, систем управління ресурсами, комп'ютеризації обробки управлінської інформації, бюджетування). Всі вони спрямовані на вдосконалення організаційної структури, стилю і методів прийняття рішень, використання нових засобів обробки інформації та документації, зміну методів і способів планування всіх видів виробничо-господарської діяльності, зниження виробничих витрат, удосконалення мотиваційних заходів (зростання матеріального стимулювання, посилення заінтересованості працівників), раціоналізацію системи обліку.

Організаційно-управлінські інновації також передбачають впровадження контролінгу (оперативного та стратегічного) з використанням таких його методів, як аналіз точки беззбитковості, бенчмаркінг, вартісний, портфельний та ABC аналіз, аналіз сильних і слабких місць. Набувають поширення методи прогнозування (експертне, казуальне, екстраполяції).

Передумовою ефективного інноваційного розвитку ПЕК є його комплексний розвиток на основі впровадження організаційно-управлінських інновацій у вигляді нових концепцій менеджменту, до яких можна віднести концепції менеджменту знань (Knowledge Management), управління «ощадним виробництвом» LM (Lean Management), реінжинірингу BPR (Business Processes Reengineering), менеджменту змін CM (Change Management), комп'ютерно-інтегрованого виробництва CIM (Computer Integrated Management) та ін.

Визначальну роль в інноваційному розвитку ПЕК мають відігравати технологічні інновації. Їх впровадження супроводжується зміною структури й організації виробництва не тільки самого енергокомплексу, а й інших галузей промисловості, перш за все суміжних. Таким чином, технологічні інновації передбачають не тільки технічне й технологічне оновлення енергетики, а й вимагають комплексних змін у всій промисловості.

Технологічні інновації проявляються у багатьох формах – у підвищенні надійності, економічності та екологічної безпеки енергетичного обладнання й відповідних підприємств, у підвищенні рівня економічної стійкості суб'єктів господарювання як енергетики, так і суміжних галузей (і, відповідно, послаблення загрози їх банкрутства), покращення стану території і держави в цілому з економічної безпеки, також можливість активізації «точок зростання» [22]. Останнє проявляється у підтримці розвитку ряду важливих суміжних галузей (енергетичного машинобудування, електротехнічної промисловості, металургії, хімічної промисловості та ін.). Так, наприклад, екологічний аспект інновацій припускає, як відомо, вплив на розмір негативних зовнішніх витрат (екстернальностей) [23, 24], обумовлених діяльністю об'єкта застосування інновацій. Обмеження екстернальностей позитивно позначається на економічному стані багатьох суміжних виробників-рецепієнтів та на стані бюджету, за рахунок якого забезпечується покриття природоохоронних витрат.

В умовах, коли кризовий стан ПЕК та його галузей визнається надмірною зношеністю основних виробничих фондів, скороченням обсягів виробництва, зростанням собівартості енергетичної продукції, погіршенням екологічних характеристик виробничих об'єктів та іншими негативними явищами, відновлення прийнятого рівня показників цієї стратегічно важливої галузі можливе лише на основі запровадження комплексу організаційно-управлінських та технологічних інноваційних рішень. Вони мають бути спрямовані на досягнення такого стану виробничої бази, який би відповідав вимогам надійності функціонування ПЕК та забезпеченню енергетичної безпеки держави.

### Література

1. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития [учеб. пособие] / [В.П. Аньшин, А.А. Дагаев, В.А. Колоколов и др.]; под ред. В.П. Аньшина, А.А. Дагаева. – [2-е изд., перераб., доп.]. – М.: Дело, 2006. – 584 с.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов. – СПб: Изд-во «Питер», 2000. – 208 с.

3. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: [учеб. пособие] / Ю.П. Морозов. – Н. Новгород: ННГУ, 1997. – 174 с.
4. Твис Б. Управление научно-техническими нововведениями: / Б. Твис [Сокр. пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1989. – 210 с.
5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; [Пер. с венг.]. – М.: Прогрес, 1990. – 296 с.
6. Яковец Ю.В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 1988. – 342 с.
7. Crumball Clive. Managing of Innovations – Cambridge: Woodhead – Janekner, 1988. – 150 p.
8. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики: [Монографія] / Наталія Іванівна Чухрай. – Львів: Націон. ун-т «Львівська політехніка», 2002. – 315 с.
9. Бажал Ю.М. Економічна теорія економічних змін: [навч. посібн.] / Ю.М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 238 с.
10. OESD Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. Oslo manual. OESD. Paris, 1992. – 103 p. – (International standards)
11. Денисенко А.П. Провайдинг інновацій: [підручник] / [А.П. Денисенко, М.В. Гречан, М.В. Гаман та ін.]. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 448 с.
12. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: [учебник для вузов] / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с.
13. Корнилова И.Н. Становление рынка научно-технической продукции: дис...канд. экон. наук: 08.01.01 / И.Н. Корнилова. – Киев, 1996. – 209 с.
14. Ковальчук Т. Проблемы инноваций в экономической мысли XIX–XX столетий / Т. Ковальчук // Экономика Украины. – 1996. – №3. – С. 85–87.
15. Druker P. Innovation and Entrepreneurship / P. Druker. – N.Y.: Perennial Library, 1986. – 277 p.
16. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение / М. Хучек. – М.: Луч, 1992. – 272 с.
17. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: [учеб. пособие] / В.Ф. Гринев. – К.: МАУП, 2000. – 148 с.
18. Пригожин А.Н. Нововведения: стимулы и препятствия (Социальные проблемы инноватики). / А.Н. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989. – 271 с.
19. Яковец Ю.В. Предпосылки преодоления инновационного кризиса / Ю.В. Яковец // Экономист. – 2004. – №1. – С. 32–37.
20. Федулова Л.І. Інноваційна економіка [підручник] / Л.І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 408 с.
21. Руководство Фраскати [издание на русском языке] (Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Париж, и Центр исследований и статистики науки (ЦИСН) – Москва, 1995. – 381 с. – (Международные стандарты).
22. Макаренко І.П. Прояв «агресивності» інновацій (на прикладі економіки Великобританії) / І.П. Макаренко // Вісник УБЕНТЗ. – 1998. – №6 – С. 30–34.
23. Теплоенергетика: внешние издержки и проблемы принятия решений / [Под ред. О.Ф. Балацкого, А.М. Тележенко]. – Сумы: Изд-во «Слобожанщина», 2001. – 396 с.

Н.В. КОЦЕРУБА,

аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

## Концептуальні засади розвитку внутрішньогосподарського контролю в системі антикризового управління підприємством торгівлі

*У статті визначено концептуальні засади та узагальнено принципи побудови системи внутрішньогосподарського контролю як складової антикризового управління в умовах ринкового середовища для створення дієвих механізмів своєчасного виявлення ризиків діяльності підприємства.*

*В статье определены концептуальные основы и обобщены принципы построения системы внутрихозяйственного контроля как функции антикризисного управления в условиях рыночной экономики для создания действующих механизмов расчета рисков деятельности предприятия.*

*Conceptual foundations are established and principles of formation of the system of internal economic control as a component of anti-crisis management in conditions of market environment in order to create efficient mechanism of timely identification of risks of enterprise activity are generalized in the article.*

**Постановка проблеми.** Вплив кризових чинників на розвиток вітчизняної економіки вимагає перегляду концептуальних засад внутрішньогосподарського контролю та спрямування його на створення дієвих механізмів своєчасного виявлення ризиків, що супроводжують операційну, інвестиційну і фінансову діяльність підприємства.

Внутрішньогосподарський контроль як складова внутрішнього контролю та важлива функція управління підприємством характеризується багатогранністю цілей і завдань і має спеціальне цільове спрямування, визначений зміст та специфічні способи реалізації. Кризові явища в економіці призводять до необхідності змін у характері внутрішньогосподарського контролю, який розповсюджується не тільки на внутрішнє, але і на зовнішнє економічне середовище кожного суб'єкта господарювання, в зоні інтересів якого перебувають горизонтальні інформаційні зв'язки та взаємозв'язки з іншими суб'єктами економіки. Ґрунтуючись на індикативних показниках господарської орієнтації, якими є державні економічні та правові регулятори ринкових відносин, така система внутрішньогосподарського контролю дає

можливість швидко адаптуватись до змін ринкової кон'юнктури, прогнозувати поведінку партнерів, уникати невинновданого ризику господарської діяльності.

**Метою статті** є значення розвитку внутрішньогосподарського контролю в системі антикризового управління підприємством торгівлі.

**Виклад основного матеріалу.** Склад і структура інформаційного забезпечення внутрішньогосподарського контролю підприємства торгівлі визначаються сукупністю характеристик господарської діяльності, основними з яких є показники товарообороту, фінансових результатів, економічного зростання, рентабельності, ефективності використання ресурсного потенціалу, фінансової стійкості, платоспроможності, конкурентоспроможності тощо.

Загальні критерії оцінки економічної діяльності підприємства в умовах ринку з точки зору досягнення зростання його ринкової вартості на основі забезпечення максимальних фінансових результатів та фінансової стійкості і платоспроможності вимагають створення відповідної системи внутрішньогосподарського контролю. Внутрішньогосподарський контроль підприємства торгівлі має охоплювати всі види його діяльності: операційну, інвестиційну і фінансову. Разом із тим у кризових умовах особливої уваги заслуговує контроль операційних ризиків, пов'язаних з постачанням та реалізацією товарів, а також ризиків залучення та розміщення капіталу.

Побудова системи внутрішньогосподарського контролю як складової антикризового управління підприємством торгівлі в умовах ринкового середовища ґрунтується на визначенні змісту контрольного процесу, основними характеристиками якого є мета і завдання та предмет дослідження. Розглядаючи окремо кожен складову, яка формує зміст внутрішньогосподарського контролю, треба виходити з того, що вони є взаємопов'язаними і їх вибір потребує дотримання відповідної послідовності.

Визначення мети внутрішньогосподарського контролю залежить від ступеню узагальнення функцій управління. Спільною метою обліку, аналізу і контролю господарської діяльності є створення інформаційної системи управління і

забезпечення на цій основі інформаційних потреб всього процесу управління підприємством. Метою контролю, з одного боку, є перевірка відповідності господарської діяльності чинному законодавству (зовнішній контроль), а з іншого – забезпечення виконання управлінських рішень, своєчасне усунення відхилень у ході виконання цих рішень, виявлення та профілактика порушень і зловживань (внутрішній контроль). Мета і завдання внутрішньогосподарського контролю обумовлюються стратегічними цілями та оперативними задачами, які підприємство вирішує на відповідному етапі його розвитку. В системі антикризового управління підприємством метою внутрішньогосподарського контролю є забезпечення економічної безпеки та ефективного функціонування суб'єкта господарської діяльності, запобігання кризовим ситуаціям і банкрутству. Антикризове спрямування внутрішньогосподарського контролю призводить до розширення кола його завдань, серед яких особливого значення набувають наступні: збереження активів і капіталу; оцінка економічного потенціалу та фінансового стану з точки зору відповідності стратегічним напрямкам розвитку підприємства, обсягам та видам його діяльності; виявлення внутрішніх резервів розвитку та визначення шляхів їх використання; оцінка ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів; контроль відповідності доходів і витрат підприємства обсягам і видам його діяльності; оцінка потенційних операційних, інвестиційних і фінансових ризиків, визначення шляхів мінімізації їх впливу на діяльність підприємства; забезпечення повного і своєчасного виконання управлінських рішень (контроль виконавчої дисципліни), оперативне усунення відхилень, допущених у ході виконання цих рішень.

Предмет внутрішньогосподарського контролю визначається відповідно до його мети і завдань. Визначення предмету контролю передбачає вибір об'єктів дослідження, обґрунтування параметрів та побудову системи кількісних і якісних показників, на основі яких буде здійснюватись оцінка стану і зміни параметрів об'єкту дослідження. Предмет внутрішньогосподарського контролю, структурований за основними елементами, включає господарські процеси та операції; результати діяльності підприємства; ресурсний потенціал; економічний потенціал та фінансовий стан підприємства; чинники, що обумовлюють результати господарської діяльності підприємства торгівлі. Спрямування на забезпечення антикризового управління підприємством торгівлі передбачає виділення операційних, інвестиційних і фінансових ризиків як пріоритетних складових предмету внутрішньогосподарського контролю.

За загальним визначенням господарські процеси, що проводяться операційну діяльність будь-якого підприємства, поділяються на процеси постачання, виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Для торговельних підприємств, що відіграють роль посередників між суб'єктами виробництва і споживачами їх продукції, особливого значення набувають процеси постачання та реалі-

зація товарів. Важливим є вибір основних операцій (дій), характерних для досліджуваного процесу. Саме операція є розрахунковою одиницею для оцінки обсягу виконаної роботи, планування продуктивності праці та завантаження устаткування, розробки нормативів і стандартів контролю. Внутрішньогосподарський контроль дозволяє дослідити динаміку основних параметрів постачання та реалізації товарів в цілому і за окремими операціями, кількісно оцінити вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на їх зміну протягом досліджуваного періоду, здійснити перевірку доцільності прийнятих та реалізованих управлінських рішень, оцінити відповідність отриманих результатів стратегічним напрямкам розвитку підприємства і на цій основі визначити пріоритети подальшого функціонування.

Наслідком господарської діяльності підприємства є економічні результати, які характеризують ефективність використання його ресурсного та економічного потенціалу. Внутрішньогосподарський контроль як функція антикризового управління спрямовується, перш за все, на оцінку фінансових результатів (прибутків або збитків) за їх видами, визначення причин їх зміни, підтвердження доцільності та ефективності прийнятих управлінських рішень щодо розміщення та використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, а також визначення тенденцій розвитку підприємства і обґрунтування прогностичних значень фінансових показників на основі моделювання факторних систем.

Ресурсний потенціал характеризує забезпеченість підприємства торгівлі трудовими і матеріальними (оборотними і необоротними) ресурсами протягом визначеного періоду. В системі антикризового управління особливе значення має надаватися контролю товарних ресурсів на всіх етапах їх формування і реалізації.

Економічний потенціал досліджується за двома аспектами: з одного боку, як майно підприємства, яке формує його майновий потенціал, з іншого – як джерела фінансування, що створюють фінансовий потенціал підприємства на відповідну дату. Майновий потенціал підприємства характеризується його активами, до яких належать: нематеріальні активи, основні засоби, інші довгострокові активи, запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти тощо. Основою формування фінансового потенціалу є власний капітал, ефективне використання якого сприяє створенню і розвитку зовнішніх джерел фінансування виробничої діяльності та інвестиційних програм підприємства. Формування зовнішніх джерел фінансування створює зобов'язання підприємства щодо повернення основних боргів за залученим капіталом та відшкодування його вартості (сплата відсотків). Фінансовий стан підприємства обумовлюється структурою його економічного потенціалу і характеризується показниками залежності від зовнішніх джерел фінансування, фінансової стійкості, платоспроможності та кредитоспроможності. В системі антикризового управління підприємством торгівлі внутрішньогосподарський контроль еконо-

мічного потенціалу та фінансового стану відіграє особливу роль, оскільки саме склад і структура активів і капіталу обумовлюють ризики потенційного банкрутства.

Чинники як предмет внутрішньогосподарського контролю представляють собою явища (причини), що впливають на показник або ряд показників господарської діяльності підприємства і призводять до їх зміни у досліджуваному періоді. Чинники прийнято розподіляти за ступенем залежності від суб'єкта контролю на зовнішні та внутрішні. Зовнішні чинники (економічні, політичні, соціальні, кліматичні та інші умови, у яких перебуває підприємство) досліджуються переважно з метою використання позитивного і запобігання негативному впливу зовнішнього середовища тими засобами, які є у розпорядженні підприємства на момент контролю. До внутрішніх чинників належать джерела фінансування підприємства, матеріальні і трудові ресурси. Склад і структура джерел фінансування обумовлюють фінансову стійкість та платоспроможність підприємства, рівень фінансових ризиків та ймовірного банкрутства. Стан матеріальних і трудових ресурсів підприємства торгівлі впливає на науково-технічний, технологічний та організаційний рівень господарських процесів, визначає обсяг і склад товарообороту та конкурентоспроможність товарів. Контроль внутрішніх чинників спрямовано на визначення рівня забезпеченості підприємства відповідними ресурсами, доцільності та ефективності їх використання, оцінку відповідності операцій з ресурсами вимогам чинного законодавства. В умовах антикризового управління внутрішньогосподарський контроль розглядає кожен чинник у розвитку з метою передбачення його майбутніх параметрів і визначення їх впливу на основні показники господарської діяльності підприємства торгівлі.

Об'єкти внутрішньогосподарського контролю, на відміну від його предмету, характеризуються кількісними параметрами, що характеризують їх властивості, стан, розмір. Об'єкти контролю, які відрізняються складною структурою, можуть змінювати певні властивості (характеристики) залежно від рівня деталізації.

Мета, характер завдань і перелік об'єктів визначають програму та план організації і здійснення внутрішньогосподарського контролю. Програма відображає зміст контрольного процесу, а саме: характеризує контрольовані об'єкти і суб'єкти контролю, окреслює відносини між ними та визначає контрольні дії і процедури їх реалізації в контрольному процесі. Планування внутрішньогосподарського контролю здійснюється шляхом конкретизації програми за джерелами інформації, видами та процедурами контролю, виконавцями контрольних дій, термінами виконання та представлення результатів контролю [1].

Виходячи з завдань внутрішньогосподарського контролю формується система показників, за якими буде здійснюватися контроль стану і динаміки об'єктів управління, розробляються алгоритми їх розрахунку, обґрунтовуються нормативні значення, які відіграють роль стандартів (критеріїв) контролю.

Завдання внутрішньогосподарського контролю вважаються вирішеними, якщо реалізація заходів, розроблених за їх результатами, призвела до досягнення поставленої мети.

В основі організаційно-методичного забезпечення контрольного процесу лежить методологічне визначення методу як загального шляху досягнення поставленої мети, що поєднує понятійний апарат, науковий інструментарій та наукові принципи дослідження господарських процесів. Метод внутрішньогосподарського контролю є складовою методу економічного контролю, що визначається як науково обґрунтована система теоретико-пізнавальних категорій, базових концептуальних положень, принципів, способів та спеціальних прийомів дослідження, які дають змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення і базуються на діалектичному методі пізнання.

Категорії розкривають зміст понятійного апарату методу внутрішньогосподарського контролю і представляють собою найбільш загальні, фундаментальні поняття, що відображують суттєві якості досліджуваного об'єкту. Понятійний апарат внутрішньогосподарського контролю складається із загальнонаукових і специфічних категорій. До загальнонаукових категорій належать основоположні поняття, що утворились як результат узагальнення історичного розвитку пізнання і практики, а саме: час, простір, закономірність, причина, наслідок тощо. Специфічні категорії застосовуються переважно в прикладних науках, до яких належить і економічний контроль. До складу специфічних категорій внутрішньогосподарського контролю включають поняття капіталу, активів, економічного та ресурсного потенціалу, доходів, витрат, прибутку тощо. У системі антикризового управління важливого значення набувають такі категорійні поняття, як рентабельність, фінансова стійкість, кредитоспроможність, ризики, банкрутство.

Базові концептуальні положення внутрішньогосподарського контролю формуються відповідно до концепцій управління і визначають логіку контрольного процесу, виходячи з мети і завдань управління досліджуваним об'єктом, обумовлюють критерії оцінки його стану і динаміки. Важливими концепціями антикризового управління є концепції зменшення цінності грошових коштів у часі, забезпечення компромісу між ризиком і дохідністю, вартості капіталу.

Концепція зменшення цінності грошових коштів у часі дозволяє урахувати негативний вплив фактору часу і спрямувати антикризові заходи на протидію інфляції, зменшення ризиків неотримання доходу та підвищення ліквідності активів. Внутрішньогосподарський контроль за цих умов досліджує майно підприємства, згруповане за об'єктами розміщення коштів, що дозволяє оцінити як ризики неотримання доходу, так і рівень ліквідності підприємства. Отже, сферою застосування контролю відповідно до даної концепції є операційна діяльність підприємства.

Концепція забезпечення компромісу між ризиком і дохідністю спирається на визнання прямої пропорційної залежності між ризиком неотримання доходу і дохідністю створеного

об'єкту. В умовах антикризового управління дана концепція спрямовує на розгляд альтернативних варіантів інвестування і вимагає спрямування контролю на оцінювання ефективності та ризикованості інвестиційних проектів на стадіях їх прийняття та реалізації. Таким чином, за даною концепцією контролю піддається інвестиційна діяльність підприємства.

В основі концепції вартості капіталу лежить визнання того, що вартість джерел фінансових ресурсів є відмінною. Застосування в антикризовому управлінні цієї концепції вимагає попередньої оцінки вартості всіх можливих джерел фінансування і обґрунтування ефективності структури капіталу. Концепція вартості капіталу спрямовує контроль у сферу фінансової діяльності підприємства.

Реалізація методу відбувається за допомогою наукового інструментарію, який складається з сукупності загальнонаукових і конкретно-наукових методів, способів і прийомів дослідження господарської діяльності. Метод внутрішньогосподарського контролю визначає необхідність та місце застосування відповідних прийомів і способів під час виконання контрольних дій (процедур). Сукупність методів, способів і методичних прийомів, що застосовуються у внутрішньогосподарському контролі, представляє методику контролю та реалізації його результатів, спрямовану на виявлення відхилень фактичних характеристик об'єкту дослідження, від встановлених норм (стандартів) контролю за попередньо визначеними і обґрунтованими параметрами. Процедури внутрішньогосподарського контролю в системі антикризового управління підприємством торгівлі поділяються на організаційні, моделюючі, нормативно-правові, аналітичні, лічильно-обчислювальні, розрахункові, логічні та порівняльно-зіставні.

Серед процедур контролю важливе місце займають розрахунково-аналітичні методичні прийоми. З деякою долею умовності можна стверджувати, що рівень організації внутрішньогосподарського контролю в системі антикризового управління залежить від ступеню використання результатів попереднього, поточного та ретроспективного економічного аналізу. Ефективність внутрішньогосподарського контролю прямо залежить від застосування таких аналітичних

процедур, як оцінка фінансового стану за системою фінансових коефіцієнтів, прогнозування ймовірного банкрутства на основі індексів кредитоспроможності [2], оцінка критичного обсягу реалізації [3], розрахунок показників операційного та фінансового важелів [4] тощо.

Процедурна сторона методології та методики внутрішньогосподарського контролю регулюється як специфічними принципами економічного контролю (принципи ендогенності, системності, компаративності, синергізму, ефективності, паритетності, перманентності, превентивності, повноти, релевантності, достовірності, своєчасності тощо), так і основними принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності [5].

Понятійний апарат та науковий інструментарій характеризують статичну компоненту методу внутрішньогосподарського контролю, а наукові принципи визначають динаміку методу.

### Висновки

Побудова внутрішньогосподарського контролю відповідно до вимог формування ринкових механізмів у вітчизняній економіці є необхідною передумовою створення ефективної контрольної функції в системі антикризового управління підприємством торгівлі.

### Література

1. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці / Нападовська Л.В. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 355 с.
2. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства / Мних Є.В., Бутко А.Д., Большакова О.Ю., Кравченко Г.О., Никоневич Г.І. За ред. проф. Є.В. Мниха. – К.: КНТЕУ, 2005. – 232 с.
3. Фінансовий аналіз: [Навч. посіб.] / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін. За ред. проф. Г.В. Митрофанова. – К.: КНТЕУ, 2002. – 301 с.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / Ковалев В.В. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 768 с.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №966–XIV.

*І.П. СІНГАЄВСЬКИЙ,  
аспірант, НДЕІ Мінекономіки України*

## Вдосконалення регулювання створення та функціонування промислово-фінансових груп в Україні

*У статті розглядаються актуальні питання регулювання створення та функціонування промислово-фінансових груп в Україні та наводяться пропозиції щодо вдосконалення чинного законодавства в цій сфері з ураху-*

*ванням вимог соціально-економічного розвитку національної економіки.*

*В статье рассматриваются актуальные вопросы регулирования создания и функционирования промышлен-*

*но-финансовых групп в Украине и приводятся предложения по совершенствованию действующего законодательства в этой сфере с учетом требований социально-экономического развития национальной экономики.*

*In article are considered topical questions as regulation of formation and functioning of industrial and financial groups in Ukraine. Proposals are made as to improvement of legislation in this sphere taking into account social-economic development requirements of national Economics.*

**Постановка проблеми.** Визначальним чинником подолання кризових явищ та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки є забезпечення процесів концентрації капіталу, реалізації притаманних йому потенційних властивостей щодо організації підприємницької діяльності та формування інтегрованих корпоративних структур, оптимізованих як з позицій гармонізації приватного капіталу, його раціональної співпраці чи інтеграції з державним на принципах державно-приватного партнерства, а також науки й виробництва (з врахуванням галузевих і територіальних особливостей розвитку), так і балансу інтересів в середині суб'єктів господарювання. Це особливо важливо в умов інтеграції національної економіки у світовий економічний простір, що зумовлено активізацією процесів глобалізації, котра проявляється як у посиленні конкуренції на світових ринках, так і в достатньо агресивній стратегії транснаціональних корпорацій, що проявляється в їх проникненні на вітчизняні ринки.

Саме тому з позицій реалізації стратегії України інтеграції у світове співтовариство важливим є вирішення завдання формування ефективно функціонуючих суб'єктів господарювання, здатних успішно конкурувати як на світових ринках, так і на внутрішньому ринку. Це необхідно перш за все забезпечувати в процесі інтеграції промислового та фінансового капіталів, що найбільш природно та доцільно здійснювати при роздержавленні (корпоратизації) та приватизації, а також узгоджувати інтеграцію капіталу з промисловою, зовнішньоекономічною політикою та, особливо, з антимонопольно-конкурентною. Зокрема, вирішення питань державного регулювання формування та розвитку інтегративних структур вимагає достатньої гнучкості та розвинутого конкурентного законодавства, перш за все узгодження інтересів промислової і конкурентної політики.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** При розгляді соціально-економічних проблем питанням формування та функціонування корпоративного сектора національної економіки, зокрема інтегрованих корпоративних структур, приділяється достатньо уваги в працях таких науковців, як І.К. Бондар, Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, І.Л. Сазонець, Л.І. Федулова, М.В. Чечетов та інших. У той же час особливої уваги заслуговують саме питання створення та функціонування промислово-фінансових груп, котрі визнані в якості найдосконалішої форми кооперації та до сих пір не знайшли адекватного розповсюдження в економіці

України, що негативно впливає на її конкурентоспроможність та місце на світових ринках.

**Мета** написання **статті** – розгляд актуальних питань регулювання створення та функціонування промислово-фінансових груп в Україні та розробка пропозицій щодо вдосконалення чинного законодавства в цій сфері з урахуванням вимог соціально-економічного розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Слід зазначити, що у розвинутих країнах світу знайшло широке розповсюдження визначення інтегрованих корпоративних структур терміном «пов'язані підприємства», «організації організацій», «товариства товариств», «товариства другого ступеня», «групи компаній» або просто «групи» чи найбільш універсальним терміном «корпорація» [2, с. 49] (в Японії – кейрцу), а на пострадянському просторі також фінансово-промислові групи (ФПГ), зокрема в Російській Федерації, Білорусі, Азербайджані, в той час як в Україні – промислово-фінансові групи (ПФГ). Це зумовлене, на наш погляд, тим, що в Україні інтегровані корпоративні структури формуються на основі потужного промислового капіталу та відносно нерозвинутого (у порівнянні із світовими аналогами) банківського сектору.

Відповідно до чинного законодавства України порядок створення, реорганізації та ліквідації ПФГ, транснаціональних промислово-фінансових груп, а також фінансово-економічні умови їх діяльності мають такі принципові особливості.

По-перше, ПФГ визначається як об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням уряду України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови національної економіки, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції [1, ст. 1]. При цьому створення ПФГ забороняється у сфері торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування населення, матеріально-технічного постачання, транспортних послуг [1, ст. 2, п. 7], а розрахунковий обсяг реалізації кінцевої продукції ПФГ буде еквівалентним сумі сто мільйонів доларів США за рік починаючи з другого року після створення ПФГ [1, ст. 3, п. 3].

По-друге, головне підприємство та учасники ПФГ зберігають статус юридичної особи, а також незалежність у здійсненні виробничої, господарської і фінансової діяльності відповідно до чинного законодавства та укладеної Генеральної угоди про сумісну діяльність [1, с. 2, п. 1].

По-третє, ПФГ не має статусу юридичної особи [1, ст. 2, п. 7] та не передбачено утворення органів управління нею, тобто вона має суто технологічно-економічну інтеграцію її учасників. При цьому у складі ПФГ може бути тільки одне головне підприємство, котре має право діяти від її імені [1, ст. 2, п. 1], а також передбачено, що може бути тільки один банк [1, ст. 2, п. 6].

По-четверте, головне підприємство та учасники ПФГ звільняються від сплати вивізного (експортного) мита і митних зборів у разі експорту проміжної продукції, ввізного (імпортного) мита і митних зборів у разі імпортування проміжної продукції, а також на банки – учасники ПФГ не поширюються обмеження щодо внесків комерційних банків до статутних фондів інших підприємств і організацій, встановлених частиною четвертою статті 3 Закону України «Про банки і банківську діяльність», у частині інвестування коштів у розробку або розвиток і модернізацію виробництва кінцевої та проміжної продукції ПФГ [1, ст. 4, п. 2–4]. При цьому одночасно головне підприємство ПФГ втрачає право на будь-які пільги з питань оподаткування, яке воно мало або може мати згідно з чинним законодавством України [1, ст. 1, п. 2], зокрема, наприклад, щодо функціонування у вільній економічній зоні чи на території пріоритетного розвитку.

По-п'яте, головне підприємство та учасники ПФГ здійснюють окремий бухгалтерський облік і ведуть статистичну звітність щодо виробництва і реалізації кінцевої та проміжної продукції ПФГ згідно із законодавством України [1, ст. 5, п. 1]. Тобто на відміну, наприклад, від Російської Федерації, де передбачено ведення загального (консолідованого) обліку, звітності та балансу, що дозволяє гнучко застосовувати систему оподаткування та переносити центр тяжиння податків на кінцеву продукцію, такого важеля вітчизняні ПФГ позбавлені. Слід підкреслити, що це є логічним наслідком правового статусу вітчизняних ПФГ, котрі, як зазначалося, не мають статусу юридичної особи.

Узагальнення світового досвіду про аналогічні інтегровані структури свідчить, що положення чинного законодавства про ПФГ є достатньо консервативними, оскільки вони, з одного боку, представляють собою занадто зарегульовані норми, а з іншого – не мають належного стимулюючого спрямування. Зокрема, по-перше, недостатньо обґрунтованим з позиції стримування розвитку ПФГ є визначені обмеження щодо обов'язкової участі у реалізації державних програм (хоча інтегровані структури можуть бути провідниками державної соціально-економічної та промислової політики у відповідних сферах та регіонах), тим більше, що не завжди програми розвитку пріоритетних комплексів та галузей розроблено; наявності лише одного банку; обмеженого строку дії ПФГ (відповідно до реалізації певної державної програми); обмеження їх створення лише певними галузями. Так, не зовсім зрозумілим є заборона на створення ПФГ у таких стратегічних галузях, як, наприклад, транспорт та зв'язок. Крім того, слід зазначити, що, зокрема, у Німеччині достатньо успішно функціонують фінансово-торговельні групи (ФТГ) – «Арал», «Клекнер», «Кауфхорф», «Шикеданц» тощо [3, с. 102].

По-друге, аналіз свідчить про відсутність належного стимулювання діяльності ПФГ. На відміну від розвинутих країн, де податкові та інші пільги є важливим засобом регулювання економічного розвитку, в Україні протягом вже тривалого часу, на превеликий жаль, має місце домінування фіскальних

чинників порівняно зі стимулюючими, що є відображенням недалекоглядності стосовно надання пріоритету поточним чи короткостроковим цілям порівняно зі стратегічними.

По-третє, недостатньо чітко простежується стратегія держави щодо стимулювання запровадження інноваційних чинників розвитку, зокрема за рахунок передбачення можливості регламентації створення фондів фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт в межах ПФГ, а також стимулювання за рахунок прискореної амортизації основних засобів.

По-четверте, не прослідковується засоби державної політики щодо врахування особливостей інтегрованих корпоративних структур та їх підтримки стосовно запровадження інструментів антимонопольно-конкурентної політики.

Насамкінець, важливим недоліком вітчизняної моделі створення ПФГ є недостатня конструктивність самих взаємовідносин між її учасниками щодо питань власності, що ґрунтується не на принципі об'єднання капіталу чи фінансової залежності, а на договірних засадах, тобто укладанні Генеральної угоди про сумісну діяльність щодо виробництва кінцевої продукції. У цих умовах ускладнюються вирішення питань суб'єктної персоніфікації накопичених здобутків щодо спільної часткової власності чи солідарній відповідальності при наявності збитків, зокрема у науково-технічній сфері при здійсненні венчурної діяльності. З цих позицій більш доцільним є формування взаємовідносин між учасниками ПФГ на засадах контролю та майнової залежності з утворенням юридичної особи, що знаходить відображення на практиці у моделі холдингової компанії чи об'єднання капіталів, котра, зокрема, використана в Російській Федерації та отримала широке розповсюдження.

Таким чином, зазначені недоліки моделі створення та функціонування в Україні ПФГ ускладнюють взаємовідносини між їх потенційними учасниками в господарській практиці. Саме тому ПФГ, що визначені як найдосконаліша форма кооперації в економіці, до сих пір не знайшли адекватного розповсюдження в економіці України, що негативно впливає на її конкурентоспроможність та місце на світових ринках.

У той же час із світової практики відомо, що навіть при законодавчій забороні економічно процесів, котрі виявили свою соціально-економічну доцільність, вони обов'язково будуть здійснюватися на практиці, але поза правового поля й впливу держави на регулювання цих процесів та при відсутності належного ефекту для держави. Так, при консервативності законодавства в сфері ПФГ в Україні знайшли достатньо широке розповсюдження так звані неформальні ПФГ.

### Висновки

Для застосування більш прогресивної моделі створення та функціонування ПФГ в Україні доцільними є вдосконалення чинного законодавства з позиції стимулювання формування інтегрованих корпоративних структур з провадження таких положень щодо врегулювання зазначених питань.

Перш за все доцільним є формування ПФГ без обов'язкової регламентації участі у здійсненні державних програм у відповідних сферах (в разі участі у таких програмах можуть бути передбачені додатково відповідні засоби державної підтримки), а також у організаційно-правовій формі господарювання, що передбачають більш тісні майнові відносини та відносини контролю (зокрема, холдингові компанії) та надають можливість застосування оподаткування відповідно до складання консолідованої звітності. Як свідчить практика, прийняття значної кількості державних програм, котрі в окремих випадках є результатом лобіювання впливових політичних сил, та не забезпечених належною фінансовою підтримкою приводить до їх хронічного невиконання та суттєво знижує дієвість програмно-цільового методу. Крім того, децентралізація ініціювання інтеграційних бізнес-процесів буде сприяти активізації вітчизняного приватного капіталу, в тому числі й у тих сферах, що не є пріоритетними для держави з позиції обмеженості її фінансових та матеріально-технічних ресурсів (тим більше, що держава, як правило, достатньо повільно реагує на зміни ринкової ситуації), але можуть представляти інтерес для соціально-економічного розвитку регіонів.

Необхідною умовою успішного розвитку ПФГ є їх стимулювання з боку державних та місцевих органів, особливо стосовно активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, що можливо за рахунок надання більш суттєвих пільг (ніж це передбачено чинним законодавством), зокрема у сфері оподаткування, державних гарантій при залученні фінансових ресурсів,

застосування прискореної амортизації основних засобів, регулювання умов створення та використання фондів (наприклад, резервного та здійснення НДДКР тощо) з відповідним державним контролем щодо цільового їх використання.

Важливим засобом стимулювання формування та ефективного функціонування інтегрованих корпоративних структур як вітчизняних, так і на міждержавному рівні є запровадження державно-приватного партнерства в цій сфері шляхом як створення ПФГ з участю суб'єктів господарювання державного сектора (особливо це характерно, наприклад, для таких країн зі значним державним сектором, як Франція, Швеція), так і надання відповідних державних гарантій чи засобів підтримки.

Таким чином, вдосконалення регулювання створення та функціонування ПФГ в Україні буде сприяти активізації процесів концентрації капіталу, формуванню потужних інтегрованих корпоративних структур, здатних ефективно конкурувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

#### Література

1. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» // <http://zakon.gov.ua>
2. Кулагин М.И. Предпринимательство и право: опыт Запада / М.И. Кулагин. – М., 1992. – 215 с.
3. Уманців Ю. Промислово-фінансові групи в Україні: державне регулювання, стан та перспективи розвитку / Ю. Уманців, Г. Уманців // Економіка України. – 2001. – №10. – С. 98–103.

Г.В. КОЧЕДИКОВА,

аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Формування інвестиційної привабливості енергетичного сектору України

*У статті розглянуто основні теоретичні положення та процес формування інвестиційної привабливості енергетичного сектору. Зазначені шляхи щодо фінансового забезпечення та інвестування в галузь енергетики, а також досліджені основні їх перепони.*

*В статье рассмотрены основные теоретические положения и процесс формирования инвестиционной привлекательности энергетического сектора. Указаны пути финансового обеспечения и инвестирования в отрасль энергетики, а также исследованы основные их преграды.*

*The article describes the basic theoretical concepts and the formation of investment attractiveness of the energy sector. The indicated ways of financial security and investment in the energy industry, and investigate their major obstacles.*

**Постановка проблеми.** Ринкові перетворення в галузях енергетики обумовили загострення проблем енергетичної безпеки України. Одним із основних факторів такого стано-

вища є згортання інвестиційної активності, спрямовані на оновлення об'єктів енергетики. Оскільки галузі енергетики є надзвичайно капіталомісткими та інерційними, а термін окупності інвестицій занадто тривалий, це зумовлює зниження зацікавленості потенційних інвесторів до таких об'єктів капіталовкладень. У зв'язку з цим набуває значної актуальності завдання державного регулювання розвитку галузей енергетики, яке відіграє провідну роль у забезпеченні економічної безпеки регіонів України.

Вирішення накопичених питань у цій сфері знаходиться у безпосередньому зв'язку з наявною інформацією про вплив основних чинників, що визначають інвестиційну привабливість енергетичного сектору різних регіонів країни. Забезпечення інвестиційної привабливості цього сектору дозволить, у свою чергу, сформулювати ефективну енергетичну політику, спрямовану на підвищення енергетичної безпеки регіонів України.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.**

Останніми роками у світовій та вітчизняній науці сформувалися принципово нові уявлення про інвестиційну привабливість енергетичного сектору та методи її дослідження. Створено принципово нові економічні моделі, які стали основою для формування і розвитку інвестиційної привабливості цього сектору. Особливо слід відзначити зроблений внесок до теорії та практики формування інвестиційної привабливості енергетичного сектору такими вченими, як Л.А. Мизін [1]; А.І. Татаркін [2]; П.Є. Мезенцев; О.А. Денисова; П.А. Пихов; В.М. Гринькова [10]; О.Є. Кузьмін [11]; Т.В. Кулініч, Г.О. Харламова та ін.

У науковій літературі поки що не розкрито взаємозв'язок таких понять, як інвестиційна та енергоінвестиційна привабливість, недостатньо розкрито роль енергетичної безпеки в економічній безпеці держави. Низка невіршених проблем у сфері формування сприятливого інвестиційного клімату енергетичного сектору також потребують свого розв'язання в найкоротший термін.

**Метою статті** є дослідження питань формування привабливого інвестиційного клімату енергетичного сектору, його можливостей щодо впровадження інновацій й оцінки структури потенціалів держави.

**Виклад основного матеріалу.** Енергетичний сектор вважається інвестиційно привабливим за такого стану економіки, соціального клімату та енергетики території, що формує сприятливі умови для залучення інвестицій в енергетичну сферу [1–3]. Енергетична сфера, зокрема, включає діяльність, пов'язану з освоєнням паливних ресурсів територій, вкладенням засобів у створення і розвиток енергетичних підприємств з виробництва електричної та інших видів енергії (наприклад, електричних станцій і (або) котельень), з розподілом та постачанням електричної енергії.

На нашу думку, залежно від складових, які наповнюють енергетичну сферу, можна виділити такі види інвестиційної привабливості енергетичного сектору в розрізі:

- постачання на територію: казаново-півного (вугілля, газу, мазуту), моторного;
- розвитку паливновидобувної бази (вуглевидобування, нафтовидобування, видобуток газу);
- інвестування в паливоперероблюючий комплекс (збагачення вугілля, переробка нафти і газу);
- розвитку транспорту газу і (або) нафтопродуктів;
- систем теплопостачання (котельних, ТЕЦ);
- електрогенеруючих потужностей (будівництво електростанцій);
- розвитку енергетичних мереж.

Таким чином, формування інвестиційної привабливості енергетичного сектору в комплексній оцінці може бути представлено такою схемою (див. рис.).

Питання адаптації електроенергетики України до відповідності цілям і завданням реформування економіки держави потребує значних капіталовкладень. Фінансування таких витрат із держбюджету або прибутку підприємств енергетичної сфери неможливо внаслідок обмеженості обсягів залучення коштів з цих джерел формування інвестиційних ресурсів. Тому створення сприятливого інвестиційного клімату, який забезпечив би приплив зовнішнього капіталу в розвиток електроенергетики, є необхідною передумовою вирішення зазначеної проблеми. Цей процес слід розглядати не лише в розрізі приватизації наявних енергооб'єктів, тим паче, що економічна доцільність реконструкції деяких з них вже може бути поставлена під сумнів, а також з точки зору здійснення стратегічних інвестиційних програм.

Більша частина активів українського паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) уже вичерпала свій робочий ресурс та

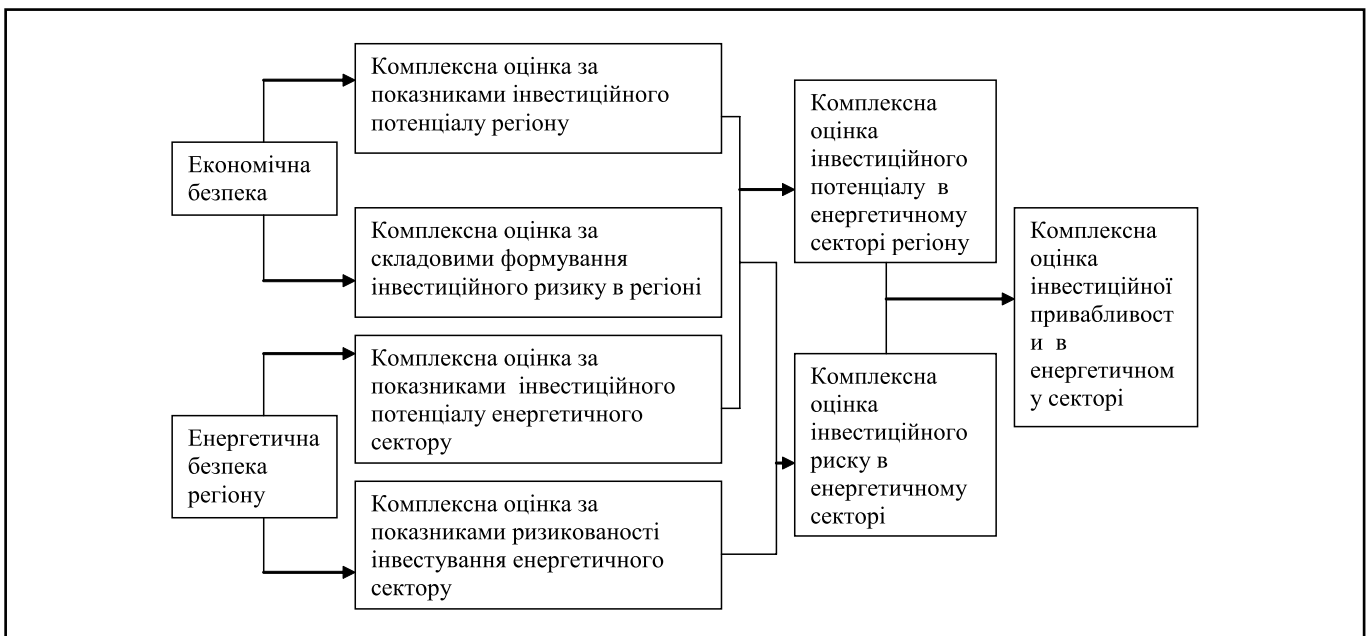


Схема формування інвестиційної привабливості енергетичного сектору

Таблиця 1. Обсяг необхідних інвестицій у ПЕК України, млрд грн. \*

Напрями інвестицій	Період, роки			
	2006–2010	2011–2020	2021–2030	2005–2030
Теплова енергетика	16,7	75,8	90,9	183,4
Гідроенергія	2,8**	5,6	10,6	19,0
Розвиток електричних мереж	13,2	43,8	25,9	82,9
Ядерна енергія	11,6***	79,0	117,6	208,2
Відновлювана енергія (без ГЕС)	1,1	3,0	3,0	7,1
Ядерно–паливний цикл	4,0	13,3	4,4	21,7
Вугільна промисловість	42,4	87,9	91,4	221,7
Нафтогазовий комплекс	65,6	122,6	112,1	300,3
Разом	158,2	431,0	455,9	1045,0

Примітки:

\* За даними Кабінету Міністрів України [7].

\*\* Без урахування Ташлицької ГАЕС.

\*\*\* З урахуванням інвестицій на введення Ташлицької ГАЕС – 700 млн грн.

потребує негайної заміни або модернізації. За оцінками Кабінету Міністрів України [7], загальна сума необхідних інвестицій у ПЕК перевищує 1 трлн. грн. на період 2006–2030 років (див. табл.). Такі обсяги є значно вищими порівняно з вкладеннями в ПЕК України протягом останніх 15 років. Попит на інвестиції у підвищення енергоефективності ПЕК на прогнозований період (до 2030 року) досягнуть 102,3 млрд грн.

Відновлення застарілої інфраструктури за наявних обсягів інвестиційних ресурсів є абсолютно неможливим внаслідок існуючій специфіки структури власності в ПЕК: більша частина активів належить державі, проте уряд не може виділити інвестиційних коштів в достатньому обсязі, оскільки державний бюджет сформовано за іншими пріоритетами. Крім того, фінансування з державного бюджету не завжди є ефективним – як показує практика, досить часто, при обґрунтуванні його обсягів соціальні та політичні інтереси превалюють над економічними. Приватні інвестиції вже почали надходити до ПЕК, але їхня роль залишається невеликою, а отже слід приймати дієвий механізм збільшення зацікавленості таких інвесторів у вкладеннях коштів в удосконалення функціонування та розвиток вітчизняного ПЕК.

Існує декілька основних перепон на шляху приватних інвестицій у ПЕК – це занадто низькі (штучні, неринкові) ціни на енергоносії, а також складна система субсидювання, перехресного субсидювання тощо. Несплата за спожиті електричної енергії, газу та за опалення стала ще однією серйозною проблемою, внаслідок якої було підірвано фінансову стабільність в енергетичній галузі та стала причиною згорання інвестиційної активності.

Теперішні занадто складні умови отримання доступу до проведення розвідувальних робіт та видобування енергетичних ресурсів значно стримують потенційних інвесторів щодо вкладень в цю сферу. Адміністративні процедури дуже обтяжливі, особливо для нерезидентів. Компанії, що проводять розвідку нових родовищ, не мають гарантій щодо отримання ліцензій на видобуток у випадку відкриття потенційно рентабельного родовища нафти або газу. Експорт газу і нафти обмежується квотами та обов'язковим продажем газу вітчизняним споживачам (зазвичай, за найниж-

чими регульованими цінами), що не створює необхідних стимулів для інвестування в розвиток галузі.

У реальній практиці господарювання в Україні все ще діють закони та нормативні акти, які суперечать один одному, що обумовлює значний систематичний ризик для інвесторів ПЕК. Дуже часто відкладаються затвердження підзаконних нормативних актів, правил та розпоряджень, які вкрай потрібні для реалізації прийнятих законів. Іноді чинні підзаконні акти суперечать одному чи кільком законам. Судова система в Україні має прогалини у захисті прав кредиторів, прав власності або договірних прав, часто це зумовлено недосконалістю самої процедури, або організації та браком ресурсів (як матеріальних, так і людських). Згадані недоліки можуть призвести до необ'єктивного та випадкового (чи вибіркового) впровадження законів. Позитивним є лише те, що всі українські закони в останній редакції з внесеними змінами та доповненнями знаходяться на офіційному веб-сайті Верховної Ради України, що дозволяє оперативно і зручно отримати до них повний доступ.

Ще однією перешкодою для інвестицій є складна система видачі ліцензій та отримання дозволів, що потенційно сприяє корупції та зменшує впевненість інвестора в правах, які мають гарантуватися цими документами.

Час від часу уряд зробить деякі кроки на шляху до підвищення прозорості та поліпшення інвестиційного клімату в Україні, наприклад, слід відзначити проведені заходи щодо зменшення частки бартерної оплати в угодах та сум заборгованості перед державними постачальниками за спожиту енергію, а також спробу розслідування можливої корупції в НАК «Нафтогаз України». Проект Закону України «Про угоди про розподіл продукції», який містить низку актуальних положень спрямованих на вирішення зазначеної проблеми, на жаль, поки що не набув чинності. Зважаючи на деякі позитивні зміни, що відбулися в напрямі поліпшення інвестиційної привабливості галузей ПЕК, компанії з приватним капіталом почали брати участь в різних енергетичних проектах. Проте для залучення в ПЕК України необхідного обсягу інвестицій потрібні додаткові дієві заходи щодо вдосконалення.

## Висновки

Таким чином, у статті були визначені основні теоретичні положення та обґрунтовано аналіз щодо інвестиційної привабливості паливно-енергетичного комплексу України, процесів фінансового забезпечення інноваційного розвитку енергетичного сектору країни. Тема є актуальною, яка розкриває завдання державного регулювання розвитку галузей енергетики, що відіграє провідну роль в забезпеченні економічної безпеки регіонів України. На сьогоднішній день, проблеми, які виникають у в процесі інвестування в галузь енергетики, належать до найгостріших як в економічному й соціальному, так і в політичному контексті України. Виходячи зі змісту статті зазначена необхідність формування сприятливого інвестиційного клімату щодо енергетичного сектору та розкрити основні його види.

Підсумовуючи, зазначимо, що залучення в розвиток ПЕК зовнішніх інвестицій є необхідною передумовою виведення вітчизняного ПЕК на якісно новий рівень. Залучення в енергетику стратегічних іноземних інвесторів – це не лише критично важливе джерело фінансових ресурсів, але і високий рівень менеджменту, маркетингових технологій, уміння працювати за прозорими схемами в рамках чинного законодавства, що сприяло б прискореній детінізації енергетики України. На нашу думку, для покращення інвестиційної привабливості енергетичного сектору країни необхідно зробити наступні дії: широка приватизація енергетичних підприємств за участю іноземних інвесторів; створення сприятливого інвестиційного клімату, в тому числі прозорі процедури приватизації, протидія корупції чиновників, обмеження їх адміністративного втручання в діяльність спільних підприємств; визначення пріоритетів використання інвестицій, відповідно до певних напрямів структурних змін та підвищення експортного потенціалу ПЕК.

## Література

1. Мизін А.Л., Каліна А.В., Козіцин А.А., Пихов П.А. Стан і динаміка зміни рівня регіональної енергетичної безпеки // Економіка регіону. 2006. – №4. – С. 23–36.
2. Комплексна методика діагностики енергетичної безпеки територіальних утворень Російської Федерації (друга редакція) / А.І. Татаркин, А.А. Куклін, А.Л. Мизін, А.В. Каліна і др.: Препрінт. Катеринбург: УРО РАН, 2002. – 80 с.
3. Енергосистема: управління, конкуренція, освіта // Доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції. У 2 т. Катеринбург: УГТУ–УПІ, 2008. Т. 1. – 453 с.
4. Міжнародне енергетичне агентство. Україна Огляд енергетичної політики, 2006.
5. Енергобізнес / Щотижневий інформаційно-аналітичний бюлетень «Енергобізнес», різні випуски, Інформаційно-аналітичний центр Енергобізнес, Київ. – 2005, 2006.
6. Європейська Бізнес Асоціація (2005), Перешкоди для інвестицій в Україну, Європейська Бізнес Асоціація, лютий 2005, Київ.
7. Кабінет Міністрів України (2006а), Енергетична стратегія України на період до 2030 року, Розпорядження № 45, 15 березня 2006, Київ.
8. Сомов А. (2005) «НАК «Енергетична компанія України» забезпечує енергетичну безпеку країни» // Дзеркало тижня, №25(553) 2–8 липня 2005, Київ.
9. Мінпаливенерго (2007б), Підсумки роботи паливно-енергетичного комплексу у 2006 році, електроний ресурс Міністерства палива та енергетики <http://mpe.kmu.gov.ua>, 30 січня 2007, Київ.
10. Інвестиційний менеджмент / Гринькова В.М., Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П., Великий Ю.М. / Під заг. ред. д.е.н., проф. В.М. Гриньової. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 368 с.
11. Кузьмін О.Є., Комарницький І.М. Нова парадигма оцінки інвестиційної привабливості регіонів: від конкретного до загального // Регіональна економіка. – 2002. – №4. – С. 36–43.

І.М. КОРОЛЬКОВА,  
директор, НДІ економіки та розвитку міста

# Вплив економічних криз на сталість господарських систем

*Вивчення впливу економічних криз на сталість господарських систем і розробка заходів по виходу з кризи, які дозволять скоротити транзакційні витрати і отримати синергетичний ефект позитивних взаємодій.*

*Изучение влияния экономических кризисов на устойчивость хозяйственных систем и разработка механизма управления устойчивостью хозяйственных систем, который позволит сократить транзакционные издержки и получить синергетический эффект положительных взаимодействий.*

*Study of influence of economic crises on stability of the economic systems and development of step on an exit from*

*a crisis which will allow reducing transaction expense and receiving the synergetic effect of positive cooperations.*

**Постановка проблеми.** У Україні з 2005 року спостерігаються ознаки кризисних явищ як в країні в цілому, в регіонах, так і на окремих підприємствах. Рівень конкурентоспроможності українських підприємств на світовому ринку неприпустимо низький. У суспільно-політичних і економічних кругах у даний час йде полеміка про причини несталості економіки.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На початку XIX століття в роботах Ж. Сисмонді (1773–1842), К. Родбертуса (1805–1875) і Т. Мальтуса (1766–1834)

з'явилися дослідження кризових циклічних явищ в економіці. Причому проблемами кризи і циклу займалися, як правило, представники побічного перебігу економічної думки. Економістами ж ортодоксального напрямку ідеї циклічності відкидалися як протиріччя закону Ж.Б. Сея (1767–1832), згідно з яким попит завжди дорівнює пропозиції. Тому у старих класиків – А. Сміта (1723–1790), Д. Рікардо (1772–1823), Дж. Ст. Мілля (1806–1873), А. Маршалла (1842–1924) – феномен циклу якщо і був видимим, то мимохідь, як приватне і швидкоплинне явище. До того ж ні А. Сміт, ні Д. Рікардо, засновники класичної школи, не були свідком економічних циклів. К. Маркс (1818–1883) був одним із перших економістів, який почав приділяти цій проблемі пильну увагу.

У XX ст. економічна думка під впливом Дж. Хикса, Дж.М. Кейнса, Й. Шумпетера, Н.Д. Кондратьєва, П. Самуельсона і так далі поглибила знання про економічні цикли. І хоча їх роботи об'єднані єдиною темою, але в них можна знайти безліч трактувань, що пояснюють причини, фази і характеристику циклів, різні пояснення і прогнози. В даний час вчені шукають нові шляхи і методи нейтралізації негативних наслідків впливу циклічності на соціально-економічний розвиток суспільства [1].

**Метою статті** є вивчення впливу економічних криз на сталість господарських систем і розробка механізму управління сталістю господарських систем.

**Виклад основного матеріалу.** Відомо, що сталий розвиток господарських систем різних рівнів і їх конкурентоспроможність взаємозв'язані, взаємообумовлені і залежать від безлічі екзогенних і ендогенних чинників [2]. Кризи є найважливішим екзогенним чинником, що впливає на конкурентоспроможність і сталість господарських систем. Теорія циклічного розвитку економіки, що отримала визнання, визначає кризу як основну фазу промислового циклу, яка служить вихідним пунктом для наступних за нею фаз. К. Жугляр оцінював кризу як оздоровляючий чинник, який веде до спільного зниження цін і ліквідації підприємств, створених для задоволення попиту, який штучно розривається, і створенню нових конкурентоспроможних підприємств [3].

Усі крупні кризи в XIX і XX ст. ініціювали або прискорювали системні перетворення в економіці. Типова реакція на

кризу – посилення держрегулювання для заповнення дефіциту регульованих можливостей ринку. У США держрегулювання почалося ще в кризах кінця XIX ст. і різко посилювалося у Великій депресії [1]. Причина в тому, що в 1920-х роках світова економічна система перестала бути кризостійкою (знизилася її здібність до саморегуляції). Це сталося значною мірою через підвищення ролі і самостійності фінансових ринків. Одночасно виявилось різке збільшення ролі нових чинників, що знижують кризостійкість економіки (чинників-депресантів), у тому числі психологічних (недовіра до банок, біржі, боязнь ризиків).

У другій половині XX ст. механізм криз зазнав зміни. Процес надвиробництва зростанням цін, зниженням купівельної спроможності грошей, тобто інфляцією. Західні економісти пояснюють це явище такими причинами: надмірно великими державними витратами; монополістичним ціноутворенням [1].

Україна була державою, яка динамічно розвивається і передбачає активніше включитися в сучасні соціально-економічні світові процеси, інтегруватися в європейське співтовариство.

Починаючи з 2000 року в Україні стабільно збільшувалися ВВП. За період 2000–2005 років темп зростання ВВП України перевершував цей же показник Євросоюзу. (рис. 1).

Упродовж 90-х років економічна ситуація в Україні характеризувалася нестабільністю основних економічних і соціальних показників. Маючи значний господарський, людський і інтелектуальний потенціал, Україна в цілому і її регіони за економічними показниками, показником рівня життя, екологічної безпеці і конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів значно відстає від країн Західної і Східної Європи. Ці життєво важливі показники істотно розрізняються по регіонах країни і в порівнянні з країнами Європейського союзу. Різниця в розвитку між Україною і країнами Європейського союзу залишається значною. Так, на одного громадянина України в 2003 році припадає ВВП у розмірі \$5491 (розраховано за паритетом купівельної спроможності), і її відставання від країн Європи по цьому показнику варіювало від 11,3 раза (Люксембург – \$62 298) до 1,9 раза (Латвія – \$10270). У 1999 році відста-

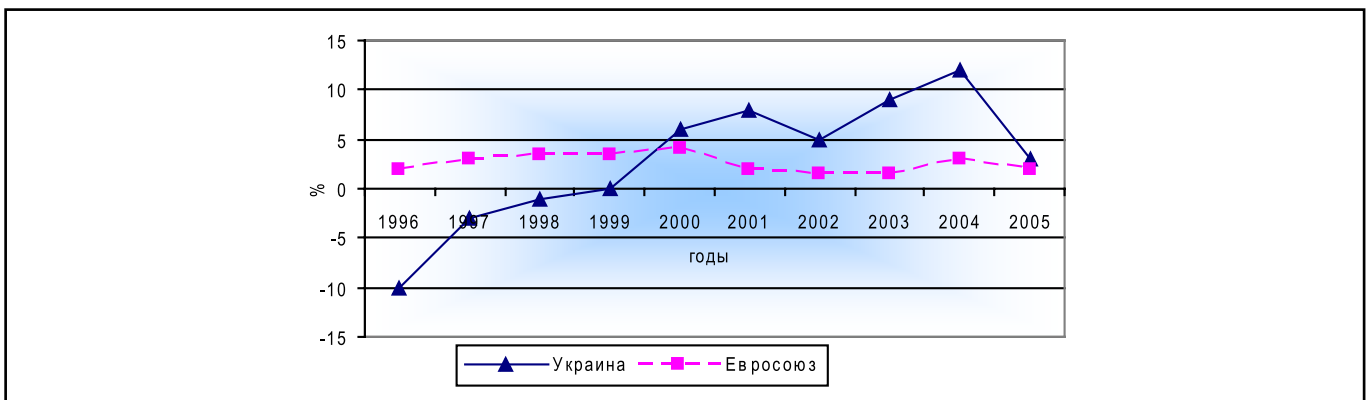


Рисунок 1. Динаміка зростання ВВП України і Євросоюзу

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вання України від Люксембурга було в 12,4 раза, що свідчить про існуючу позитивну тенденцію.

Починаючи з 2000 року українська економіка демонструвала високі темпи зростання. Приріст ВВП України в 2001–2004 роках випереджав всі країни Європейського союзу. Економічне зростання впродовж 2000–2005 років сприяло поліпшенню ситуації на ринку праці. Починаючи з 2000 року в Україні спостерігалось поступальне зменшення кількості безробітних, рівень безробіття на кінець 2005 року знизився до 7,2% (за методологією МОН) у порівнянні з 11,7% на кінець 2000 року. Для країн Європейського союзу була характерна протилежна ситуація, середній рівень безробіття для 25 країн Євросоюзу виріс з 8,6% в 2000 році до 8,7% у 2005 р.

У 2005 році приріст ВВП зменшився в порівнянні з попередніми роками і більшістю країн Європи і становив 2,6%. Нестабільна економічна ситуація 2005 року зумовила значні інфляційні процеси в Україні, результатом чого з'явилося зростання споживчих цін (грудень 2005 року по відношенню до грудня 2004 року на 10,3%). На фоні країн Європейського союзу, де цей показник становив всього 2,2%, Україна має критичний рівень інфляції [3].

На наш погляд, в даний час одним із найважливіших чинників, що впливають на конкурентне і економічні кризи, а так само несталість господарських систем, є створення міжнародних монополій – ТНК, які поділили світовий економічний простір і продовжують боротьбу за його переділ [5].

Багато вітчизняних і зарубіжних учених і практики головні причини світових економічних криз, як глобальних, так і локальних, пояснюють ендогенними чинниками, які викликані недостатністю і неефективним використанням ресурсів, що залучаються до процесу виробництва продукції, здійсненні робіт і надання послуг, мотивуючи це відсутністю насамперед інвестиційних ресурсів: фінансових і матеріальних на рівні держави в цілому і суб'єктів підприємництва на галузевому і регіональному рівні. При такому підході не враховуються витрати, які пов'язані не з виробництвом як таким, а з супутніми йому витратами. У тому числі з тими, які зв'язані пошуком інформації про ціни, контрагентів, господарські операції, витратами укладення господарських

договорів, контролем за їх виконанням тощо. Ці витрати отримали назву трансакційних (термін був введений в обіг лауреатом Нобелівської премії Р. Коузом), які досліджуються інституційною економікою [5]. Інститути – набір правил, що структурують суспільні взаємини особливим чином, знанням про які повинні володіти всі члени даного співтовариства. Зв'язок між інститутами і ефективністю виробництва виявляється через трансакційні витрати. У періоди криз трансакційні витрати зростають у зв'язку з тим, що не виконуються укладені договори і виникають інші непередбачені зобов'язання. Тому одне з головних завдань управління сталим розвитком господарських систем в умовах кризи полягає в мінімізації трансакційних витрат [6].

Нині рідко зустрічаються економісти, які свідомо зараховують себе до інституціоналістів, аленемало економістів можуть прослідити своє походження від них. Кейнсіанська революція в економічній науці і стрімкий розвиток математичних методів затулили точку зору родоначальника інституціоналістів Т. Веблена, який вважав, що мало можна досягти шляхом безконечного нагромадження фактів і цифр без їх теоретичного осмислення [5].

На фон подій, що відбуваються, в Україні, на наш погляд, як ніколи необхідне це теоретичне осмислення. Економісти теоретики і практики мають серйозно над суттю інституційних перетворень, їх обґрунтованістю, витратами на їх проведення. На наш погляд, тенденції, що склалися в українській економіці, а саме безкінечні перебудови, зміни інститутів і управлінських кадрів, якраз і приводять до падіння темпів і якісних показників зростання Ніхто доки не підраховує сукупні витрати, що витрачаються на проведення різних непередбачуваних і не системних перетворень. Нестабільність на рівні держави приводить до прямих, явних витрат на вибори, тінювих витрат, які зачіпають господарські системи регіонів, галузеві комплекси і окремі підприємства. Порушуються договірні зв'язки, зростають ціни, знижується рівень компетентності і відповідальності керівників різних рівнів, не виконуються намічені плани і програми. Внаслідок чого держава несе втрати у величезних розмірах, втрачається її імідж на міжнародній арені, довіра партнерів і конкурентоспроможність. Економічні кризи підрозділяються на

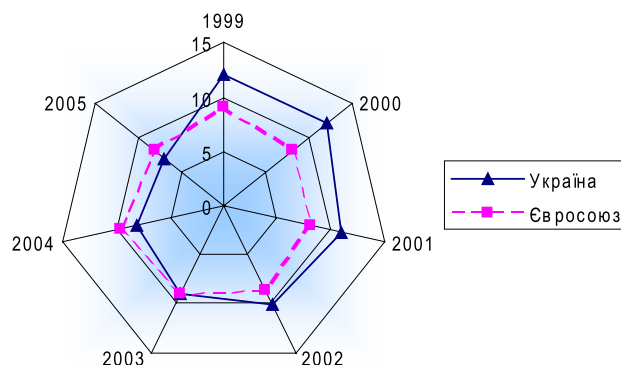


Рисунок 2. Рівень безробіття в Україні і Євросоюзі

загальні (системні), конкретні, локальні і міжнародні. Інший різновид економічних криз – структурні кризи, які великими диспропорціями в розвитку народного господарства. Такі кризи носять, як правило, затяжний характер, і вихід з них надважкий. Прикладом структурних криз можуть служити енергетичний, сировинний, продовольчий кризи, що виникли в 70-х роках минулого століття. Господарські системи всіх ієрархічних рівнів держави в період таких криз втрачають свою конкурентоспроможність і сталість, а надалі розпадаються на некеровані елементи, що призводять до величезних економічних, соціальних, екологічних втрат.

У Україні впродовж ряду років спостерігаються ознаки явищ системного характеру, в тому числі структурної кризи, як в країні в цілому, в регіонах, так і на окремих підприємствах. Диспропорції спостерігаються між матеріальною і нематеріальною сферою народного господарства; у матеріальній сфері – між виробництвом засобів виробництва (група А) і виробництвом предметів (група Б). У Севастопольському регіоні так само існують галузеві диспропорції, викликані як системними, зовнішніми (екзогенними) диспропорціями всієї національної економіки, так і внутрішніми (ендогенними) проблемами. Існують галузеві диспропорції між розвитком будівництва, торгівлі, туризму, з одного боку, і судноремонтною, приладобудівною, транспортною, рибною галузями і сільським господарством – з іншого.

Зазначені структурні проблеми в Севастопольському регіоні справляють прямий вплив на його конкурентоспроможність і потенціал зростання. Багато керівників і фахівців міста схильні бачити головні причини структурної кризи в неефективному використанні ресурсів, що залучаються до процесу виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, мотивуючи це відсутністю насамперед інвестиційних ресурсів. На наш погляд, окрім ресурсних проблем існують системні проблеми. Севастопольський регіон є досить складною, імовірною господарською системою, він включає приблизно такий же склад суб'єктів економіки, як і держава. Перехід від міжнародної економіки до світової і становлення суспільства організацій ставить перед містом–регіоном дуже складні завдання за погодженням різних інтересів і встановленням пріоритетів регіональних цілей. На території міста мають місце як галузева, так і міжгалузева конкуренція. Підвищення конкурентоспроможності регіону залежить від того, як широко використовуватимуться механізми доцентрової конкуренції, а резиденти і нерезиденти (представники інших регіонів і країн на його території) будуть задіяні в реалізації регіональних цілей (програм і проектів) [7]. Доцентрова конкуренція використовується при створенні механізмів управління в великих об'єднаннях підприємств різних організаційно–правових форм. Як свідчить світовий досвід, підвищенню конкурентоспроможності регіонів як на національному, так і на міжнародному рівні сприяє створення територіально–галузевих і інтеграційних об'єднань – кластерів, що є комбінацією конкуренції і кооперації. Однією з го-

ловних відмітних особливостей кластерів у порівнянні з іншими організаційно–правовими формами об'єднань підприємств є принцип територіальної локалізації [2]. Міністерством економіки України розроблений проект Концепції створення кластерів в Україні, яка пройшла громадське обговорення (була розміщена на зовнішньому сайті Мінекономіки) і в даний час направлена на розгляд в КМУ. У проекті концепції виділені такі види кластерів: виробничі, інноваційно–технологічні, туристичні, транспортно–логістичні. Севастополь, як відмічено в проекті концепції, є одним з регіонів України, в якому створюється ряд кластерних об'єднань, у тому числі в туристичній і транспортній галузях.

**Практичне значення.** Згідно із затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів «План заходів на 2009 рік по реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 03.09.2008 р. №1163–р, співробітниками КП «Науково–дослідний інститут економіки та розвитку міста» спільно з фахівцями Севастопольської міської державної адміністрації визначені структурні проблеми регіону, які мають вплив на конкурентоспроможність і потенціал його зростання. Розроблені пропозиції і заходи для їх вирішення у транспортній галузі міста–регіону.

Як показали проведені дослідження, для виходу із структурної кризи і підвищення конкурентоспроможності Севастопольського регіону необхідно здійснити низку системних заходів:

1. Виділити структуротворні галузі в економіці міста;
2. Створити на їх базі структуротворні схеми (від виробників до споживачів товарів, робіт і послуг);
3. Створити цілісний механізм управління містом, об'єднуючий структурні елементи – галузеві комплекси;
4. Розробити механізм відповідальності галузевих міністерств і комітетів за результати діяльності підвідомчих підприємств на території регіону;
5. Задіяти в механізм управління містом потенціал економічної науки: науково–дослідні інститути і учбові заклади, перетворені в науково–дослідні університети.
6. Підвищити роль і значення культури в механізмі управління сталим розвитком міста.
7. Створити інноваційний механізм залучення інвестицій, зі зміною структури джерел для реалізації заходів регіональних програм і проектів:
  - пріоритетне залучення підприємницького сектору міста для участі в розробці і реалізації регіональних програм і проектів;
  - розвиток трансграничної співпраці з країнами причорноморського регіону;
  - укладення договорів про співпрацю з іншими регіонами України;
  - залучення іноземних інвестицій [8].

Впровадження вказаних заходів може бути почате поступово, наприклад, із структуризації транспортного комплексу, оскільки він є однією з найважливіших структуротворних галузей Севастопольського регіону.

Транспортний каркас міста – схема автомобільних доріг, залізничних колій, мостів, шляхопроводів, транспортних розв'язок є основою для розвитку, як транспортної галузі, так і всієї економіки регіону.

Головними проблемами транспортно–дорожнього комплексу є:

- відсутність механізму управління транспортно–дорожнім комплексом Севастопольського регіону;
- відсутність механізму відповідальності Міністерства транспорту і зв'язку за результати діяльності і розвиток підвідомчих підприємств на території регіону;
- недостатні інвестицій в техніко–технологічну модернізацію і розвиток транспортної галузі;
- невирішеність питань управління пасажиропотоками, транспортного сполучення між віддаленими районами міста;
- незабезпеченість галузі транспортними засобами в кількості, необхідній для задоволення потреб економіки, населення і гостей міста в перевезеннях;
- висока зносу основних виробничих фондів
- висока ступінь зносу дорожнього господарства міста;
- висока сезонності транспортних потоків в Севастопольському регіоні.

Для вирішення першочергових проблем галузі в регіоні необхідно забезпечити:

1. Створення інноваційної моделі управління транспортно–дорожнім комплексом міста, в яку входять:

1.1. Структурна перебудова транспортного комплексу на базі створення структуротворних схем (кластерів) на основі гнучких форм кооперації, координації і інтеграції спільних зусиль окремих суб'єктів господарської діяльності.

1.2. Впровадження інноваційного механізму управління транспортно–дорожнім комплексом з використанням кластерних технологій на підставі розпоряджень міської держадміністрації від 21.09.2007 р. №№847–р, 848–р, 849–р, 850–р, у тому числі: сприяння розвитку програмного комітету з управління реалізацією регіональної програми «Транспорт», координаційної ради підгалузей транспортного комплексу, транспортного інформаційно–логістичного центру.

2. Підвищення конкурентоспроможності регіону.

1.3. Розробка і здійснення необхідних заходів для підвищення конкурентоспроможності і створення транспортного сполучення між віддаленими районами міста.

1.5. Розробка заходів щодо підвищення корпоративної культури на транспортних підприємствах і культури обслуговування пасажирів.

1.6. Розвиток загальногалузевої конкуренції за рахунок узгодження інтересів «цілей» пасажирів, перевізників і транспортного комплексу регіону і України.

3. Вирішення питань оновлення пасажирського транспорту.

4. Забезпечення належного рівня фінансування дорожніх робіт, у тому числі через спеціальні дорожні фонди і шляхом додаткових коштів альтернативних джерел.

### Висновки

1. Сталий розвиток господарських систем різних рівнів і їх конкурентоспроможність взаємозв'язані, взаємообумовлені і залежать від безлічі екзогенних і ендогенних чинників. Кризи є найважливішим екзогенним чинником, що впливає на конкурентоспроможність і сталість господарських систем.

2. Одним із найважливіших чинників що впливає на конкурентне і економічні кризи, а так само несталість господарських систем, є створення міжнародних монополій – ТНК, які поділили світовий економічний простір і продовжують боротьбу за його переділ.

3. Системні і структурні кризи, на наш погляд, часто викликані тим, що при побудові механізмів управління на всіх рівнях не усвідомлюються і не використовуються найважливіші властивості систем, такі як цілісність, емергентність, еквіпотенціальність, що не дозволяє отримувати синергетичний ефект, унаслідок чого конкурентоспроможність господарських систем знижується. Це і відбувається в даний час в Україні.

4. Стрімкий розвиток математичних методів і вживання їх в економіці затулили точку зору родоначальника інституціоналізму Т. Веблена, який вважав що мало можна досягти шляхом нагромадження фактів і цифр без їх теоретичного осмислення.

5. Для підготовки сучасних фахівців, здатних оцінити ситуації, що складаються, і інституційні зміни, необхідно в учбові програми вузів включити сучасні дисципліни, в тому числі «Основи інституційної економіки», «Корпоративістіку» і ін. А як теми дипломних і випускних робіт брати не проблеми окремих підприємств, а й галузевих і регіональних господарських систем.

6. Одне з головних завдань управління сталим розвитком господарських систем полягає в мінімізації трансакційних витрат. Величина трансакційних витрат може виконувати роль критерію сталості і конкурентоспроможності господарських систем в умовах кризи.

7. Наукові дослідження і практичні розробки, проведені на прикладі Севастопольського регіону, дозволяють зробити про те, що мінімізація трансакційних витрат є одним із критеріїв сталості і конкурентоспроможності господарської системи міста.

8. Для виходу м. Севастополя з ситуації, яка склалася в даний час, розроблений механізм управління сталістю господарських систем регіону, який дозволить, при його впровадженні і усвідомленні більшістю міста, скоротити трансакційні витрати і отримати синергетичний ефект позитивних взаємодій.

Подальші дослідження з даної проблеми проводяться у напрямі застосування системного підходу до побудови механізмів управління господарськими системами різних ієрархічних рівнів, а саме моделюванню досягнення синергетичного ефекту.

### Література

1. Экономическая теория (Политэкономия) / Под ред В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М.: ИНФРА–М, 1999. – 560 с.

2. Королькова. И.М. Исследование конкурентоспособности субъектов экономики в контексте устойчивости хозяйственных систем / И.М. Королькова // Вестник СевНТУ. – Севастополь, 2009. Вып 75. Экономика и финансы. – 230 с.

3. Juglar C. Des Crises commerciales et leur retour periodique en France, en Angleterre, et aux Etats-Unis. – Paris: Guillaumin et Cie, 1889. P. PV.

4. Мониторинг социально-экономического развития регионов за 2005 год. – К.: 2006. – 154 с.

5. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва: Ориентиры для нашего меняющегося общества: Пер с англ. – М.:ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 336 с.: ил.

6. Королькова И.М. Минимизация транзакционных издержек как критерий устойчивости и конкурентоспособности хозяйственных систем // 6-я всеукраинская научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых. «Проблемы и пути повышения конкурентоспособности предприятий» 17–19 мая 2007. – С. 4–7.

7. Севастополь на пути экономической и административно-территориальной реформы / Под общей редакцией О.И. Соскина. – К.: Изд-во «ИТО». 2005. – 148 с.

8. Королькова И.М. Разработка инновационной модели устойчивого функционирования транспортного комплекса Севастопольского региона, материалы международной конференции

# РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.Ф. КИФЯК,  
к.е.н., доцент, ЧТЕІ КНТЕУ,  
О.В. КИФЯК,

к.е.н., Чернівецький Національний університет імені Ю. Федьковича

## Рекреаційна спеціалізація як умова посилення конкурентоспроможності регіону

*У статті визначається рекреаційний потенціал Чернівецької області та фактори впливу на туристичну привабливість регіону. Пропонуються основні рішення та проекти по пріоритетним напрямкам розвитку сфери рекреаційних послуг. Подається методологія проведення оцінки конкурентоспроможності комплексного рекреаційного продукту території.*

*В статье определяется рекреационный потенциал Черновицкой области и факторы влияния на туристическую привлекательность региона. Предлагаются основные решения и проекты по приоритетным направлениям развития сферы рекреационных услуг. Приводится методология проведения оценки конкурентоспособности комплексного рекреационного продукта территории.*

*The recreational potential of Chernivtsi region and factors of influence on tourist appeal of region were defined in the article. The basic decisions and projects in priority directions of development of sphere of recreational services are offered. The methodology of carrying out of an estima-*

*tion of competitiveness of a complex recreational product of territory is given as well.*

**В** умовах кризи відбувається подальше поглиблення міжрегіональних диспропорцій фактично за всіма показниками – від валового регіонального продукту до заробітної плати, від обсягів прямих іноземних інвестицій до частки експорту у структурі економіки регіону.

Сьогодні регіони, по суті, не можуть приймати самостійні рішення, не мають достатніх ресурсів, а тому фактично відсторонені від участі у формуванні конкурентоспроможності територій, продуктивного використання потенціалу регіонів.

**Постановка проблеми.** У зв'язку з цим надзвичайної актуальності набуває регіональна спеціалізація та проблема формування ефективної регіональної стратегії в основу якої мають бути покладені конкурентні переваги регіону. Такими перевагами для цілого ряду регіонів України є наявність природних та історико-культурних ресурсів, здатних генерувати значний інтерес у вітчизняних та іноземних туристів. Розвиток сфери туризму і діяльності курортів Карпатського регіону,

і зокрема Буковини, в цілому характеризується позитивною динамікою, зростанням кількісних та якісних параметрів в'їзного та внутрішнього туристичних потоків.

Проте на тлі загострення конкуренції на міжнародному туристичному ринку, загальносвітової тенденції до посилення ролі держав у забезпеченні сталого розвитку туризму регіональний туристичний продукт стає все менш привабливим та конкурентоспроможним. Як наслідок, рекреаційно-туристична сфера регіону неспроможна забезпечити повноцінне виконання економічних, соціальних і гуманітарних функцій, не сприяє збереженню довкілля та культурної спадщини, наповненню бюджетів усіх рівнів, створенню робочих місць, збільшенню питомої ваги сфери послуг у структурі валового регіонального продукту.

Подолання наявних негативних тенденцій, створення системних та комплексних передумов для сталого розвитку рекреації і туризму має стати одним із пріоритетних напрямів забезпечення сталого розвитку регіону та суттєвою складовою у вирішенні питань підвищення якості життя населення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання формування регіональних стратегій та підвищення конкурентоспроможності територій на основі розвитку рекреації і туризму знайшли відображення в роботах багатьох зарубіжних та українських вчених, зокрема Дж. Стіглера, В.Т.К. Миддлтона, Дж. Ч. Холлоуей, Ч. Робінсона, Я. Качмарка, А. Стасяка, Б. Влодарчика, В. Квартальнова, С. Кузнеця, М. Некрасова, С. Дорогунцова, В. Геєця, В. Кравціва, Д. Стеценка, А. Сухорукова, В. Пили, О. Чмир, В. Мікловди, Т. Ткаченко, С. Мельниченко, В. Євдокименко, І. Школи, М. Туріянської та багатьох інших. Так, польські вчені Яцек Качмарек, Анжей Стасяк і Богдан Влодарчик вважають, що будь-який регіон може спеціалізуватися на виробництві декількох або навіть декількох десятків різних продуктів, які можуть конкурувати з подібними продуктами інших територій, але всі вони мають свої особливості. Серед таких продуктів «можно выделить инвестиционный, жилищный, социальный, общественный, торговый, культурно-образовательный, спортивно-развлекательный, а также туристический продукт. В этом контексте территориальный туристический продукт можно отождествлять с туристическим предложением территории, т.е. с совокупностью туристических ценностей и услуг, которые могут приобрести туристы, пребывающие на этой территории» [1, с. 130–131].

Щодо формування регіональної туристичної стратегії, то В.А. Квартальнов вважає, що це «выработка общей концепции и целевых программ, для реализации которых требуется время и большие финансовые ресурсы» [2, с. 149].

Разом із тим багато теоретичних і прикладних питань спеціалізації регіонів та формування їх конкурентоспроможності на засадах розвитку рекреації і туризму через багатогранність і складність залишаються маловивченими й невирішеними, тому потребують подальшого дослідження і науково-методичного обґрунтування.

**Метою статті** є визначення рекреаційно-туристичного потенціалу Буковини та пропозиція програми дій по пріоритетним напрямкам розвитку сфери рекреаційних послуг, виконання якої сприятиме рекреаційній спеціалізації та підвищенню конкурентоспроможності території.

**Виклад основного матеріалу.** Від наявності природних рекреаційних ресурсів, пам'яток історії, культури, архітектури найбільше залежить повноцінний розвиток ринку рекреації на конкретній території. Це ж підтверджує й аналіз результатів дослідження, проведеного авторами на території Чернівецької області.

Попередньо зауважимо, що детальному аналізу природних рекреаційних ресурсів області присвячені праці таких вчених, як В. Руденко, В. Євдокименко, В. Коржика, а також ряд проектних розробок, здійснених Інститутом «Турист-проект» (Київський філіал), Чернівецьким національним університетом ім. Ю. Федьковича та іншими місцевими організаціями. Всі ці розробки були прийняті до уваги при проведенні даного дослідження.

Природний рекреаційний потенціал Чернівецької області достатній для організації масового оздоровлення людей, зокрема хворих з екологічно несприятливих регіонів, і дозволяє проводити лікування широкого профілю захворювань. Найбільш цінними можна вважати гірські райони, де ефективність лікування підвищується за рахунок цілющого впливу гірського клімату.

Особлива увага при розробці рекреаційних програм та проектів має приділятися мінеральним водам. Лікувальні властивості мінеральних вод, запаси яких знаходяться на території Чернівецької області, дозволяють лікувати широкий спектр захворювань, причому їхні джерела розміщені по всій території Чернівецької області, що дає змогу вирівнювати територіальний розвиток сфери рекреаційних послуг, розміщуючи точкові оздоровчо-лікувальні центри в районах, які не володіють потужною рекреаційною базою.

Особливий інтерес в рекреаційному відношенні являють сірководневі води типу «Мацеста» і лікувально-питні води типу «Єсентуки-4», «Арзні» села Брусниця (Кіцманський район), запаси яких достатні для створення тут великого санаторно-курортного комплексу європейського значення.

У природному рекреаційному потенціалі Буковини значна частка належить запасам лікувальних грязей. Найбільш перспективні родовища лікувальних грязей першого та другого класів (неорганічні грязі та торф) виявлені в смт Глибока, селах Черешенька та Костинці. Ці грязі застосовуються у вигляді аплікацій для лікування захворювань суглобів, опорно-рухового апарату, шкіри. За висновками лікарів, помітний ефект лікування грязями спостерігається після 8–12 процедур. Цей факт, до речі, слід використати для продовження терміну перебування рекреантів, роблячи наголос на тому, що короточасне перебування не принесе бажаного результату, зате цілющі сили лікування грязями зберігаються в організмі людини до 12 місяців.

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Мінеральні води і лікувальні грязі в компонентній структурі природно-рекреаційного потенціалу області становлять 31,7% від загальної величини оцінки, рекреаційні угіддя – 67,2%, лікарська сировина – 1,1%. У цілому питома вага природно-рекреаційних ресурсів у сумарному природно-ресурсному потенціалі Буковини становить 18,7%, що вказує на перспективність розвитку сфери рекреаційних послуг краю. Високі показники часток рекреаційних ресурсів свідчать про те, що вони можуть слугувати якісною базою для розвитку сфери рекреаційних послуг і створення тут високоефективних з точки зору задоволення рекреаційних потреб населення Чернівецької області та інших територій функціональних рекреаційних комплексів.

Місце Чернівецької області серед інших областей України за показником питомої ваги територій і об'єктів природно-заповідного фонду в загальній площі території є досить високим:

- 8–13% – Тернопільська, Херсонська, Закарпатська, Івано-Франківська, Хмельницька області;
- 5–7% – Сумська, Рівненська, Чернівецька області;
- 3–5% – Чернігівська, Львівська області, Республіка Крим;
- до 3% – Донецька, Миколаївська, Полтавська області;
- до 2% – Волинська, Житомирська, Запорізька, Одеська, Черкаська області;
- до 1% – Вінницька, Дніпропетровська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Харківська області [3, с. 386].

Важливою складовою рекреаційної спеціалізації Чернівецької області є культурно-історична спадщина.

Згідно з законом України «Про охорону культурної спадщини» культурну спадщину за видами поділяють на археологічні об'єкти, історичні, монументального мистецтва, архітектури та містобудування, садово-паркового мистецтва, ландшафтні [4, с. 2].

За призначенням культурну спадщину прийнято ділити на такі категорії:

- спадщина, що використовується в основному туристами (пам'ятники, фестивалі, спеціальні вистави та ін.);
- спадщина змішаного використання (менш значимі історичні та культурні пам'ятки, музеї, театри, заповідники тощо);

– спадщина, що використовується в основному місцевим населенням (культові об'єкти, кінотеатри, бібліотеки і ін.).

Культурна спадщина Чернівецької області представлена великим історичним періодом від пам'яток середньовіччя до унікальних об'єктів XX століття [5, с. 113–114].

Дослідження, проведені на території Чернівецької області, дали змогу нам визначити ті фактори, що впливають на туристичну привабливість регіону та які викликають найбільшу мотивацію до подорожування і інтерес до туристичних поїздок, а також визначити роль і місце природних рекреаційних ресурсів та культурно-історичних об'єктів у формуванні туристичного попиту (рис. 1).

Як бачимо з рисунку, серед факторів, що найбільше впливають на туристичну привабливість регіону, природні рекреаційні ресурси та культурно-історичні об'єкти займають найбільші сегменти.

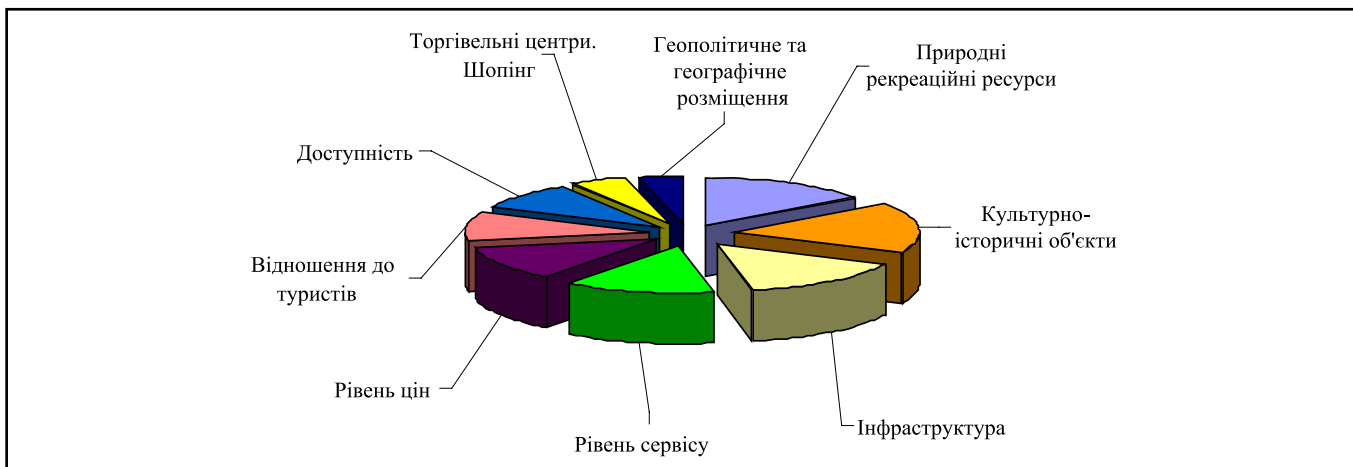
Таким чином, головною складовою туристичного продукту Чернівецької області є природні та культурно-історичні рекреаційні ресурси, які насамперед задовольняють потреби туристів та найбільше впливають на формування туристичного попиту.

На підтвердження нашого дослідження щодо визначення факторів, що впливають на туристичну привабливість регіону, приводимо думки інших вчених. Так, у своїх визначеннях складових туристичного продукту В.Т.К. Міддлтон, Дж.Ч. Холлоуей, Ч. Робінсон, Яцек Качмарек, Анджей Стасяк, Богдан Влодарчик вважають, що «туристический продукт территории охватывает такие элементы, как природные и антропогенные достопримечательности, инфраструктуру и услуги места посещения, а также его доступность, внешнее представление и цену, которую должен уплатить потребитель» [1, с. 89].

На наш погляд, сьогодні в області має бути розроблена комплексна програма дій по пріоритетним напрямкам розвитку сфери рекреаційних послуг з орієнтацією на такі основні рішення та проекти:

1. Формування позитивного рекреаційного іміджу регіону.

Основним завданням стає формування нового сприйняття рекреаційного потенціалу регіону в цілому і просуван-



Фактори впливу на туристичну привабливість регіону

ня окремих туристичних продуктів як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Цього можна досягти за рахунок посилення рекламно-інформаційної діяльності (PR-кампанії), утворення мережі інформаційно-туристичних центрів, робота з засобами масової інформації – організація прес-турів, наслідками яких може стати велика кількість публікацій як в межах області, так і за кордоном, збільшення придорожньої інформації (встановлення дорожніх інформаційно-туристичних знаків, які вказували б на елементи інфраструктури та туристичні об'єкти, що знаходяться поруч з дорогою), поширення інформації через Інтернет, розробка електронних карт туристичних маршрутів тощо.

2. Проектування та розбудова сучасних рекреаційних комплексів.

Визначення оптимальних рекреаційно-туристичних зон, проектування та розбудова сучасних рекреаційних комплексів значно посилять конкурентоспроможність регіону. Рекреаційна спеціалізація регіону суттєво залежить не тільки від наявності матеріально-технічної туристичної бази, а й від розвитку загальної інфраструктури (дороги, транспортне сполучення, комунікації тощо).

У процесах збереження та відновлення природних рекреаційних ресурсів важливу роль має відігравати і Національний природний парк «Вижницький», створений у 1995 році на площі 7928,4 га. Основним завданням даного напрямку має стати посилення конкурентоспроможності, диверсифікація історико-природної бази парку та підвищення її репрезентативності як основної природоохоронно-рекреаційної та науково-освітньої установи краю. Національний природний парк, створення і розвиток якого не вимагає значних капіталовкладень, є досить ефективним видом природооптимізуючої діяльності.

3. Збереження та відновлення пам'яток історії, культури, архітектури.

Розвиток адекватного туризму та розробка відповідної концепції, що ґрунтується на збереженні й використанні національної спадщини і традицій місцевості.

Основні принципи розвитку адекватного туризму:

- а) активне сприяння в збереженні спадщини місцевості – культурної, історичної, архітектурної;
- б) виділення унікальності спадщини місцевості щодо інших регіонів;
- в) виховання у місцевого населення відчуття гордості і відповідальності за унікальну спадщину;
- г) розробка програми розвитку рекреації і туризму на основі використання унікальної спадщини місцевості.

4. Сприяння розвитку екологічному (зеленому) та сільському туризму.

В умовах відсутності рекреаційної матеріально-технічної бази в регіоні існують передумови розвитку екологічного (зеленого) та сільського туризму. Екологічний (зелений) та сільський туризм мають свою специфіку, яка виражається в мінімізації витрат, перш за все на харчування та проживання.

Природно, що харчування і сільській місцевості обходиться в 2–2,5 рази дешевше, особливо в літній період. Це щонайменше вдвічі знижує вартість путівки. Аналіз показує, що в розвинутих країнах світу такий вид відпочинку користується попитом не лише у людей з середнім достатком, а й у заможних.

При плануванні розвитку сільського туризму необхідно розробити відповідні проектні схеми з визначенням ареалів максимальної концентрації пам'яток історико-культурної спадщини, територій природного ландшафту, системи сільського розселення, транспортних комунікацій, типології сільських помешкань тощо. Необхідно розробити стандарти якості на послуги, які будуть надаватися при обслуговування відпочиваючих в сільській місцевості.

Особливо варто підкреслити, що сприяння розвитку сільського туризму дозволяє водночас вирішити ряд надзвичайно важливих соціальних завдань – створення нових робочих місць з гідною оплатою, відродження культурних традицій, здорового способу життя, підвищення добробуту.

5. Впровадження інновацій.

Посилення конкурентоспроможності регіону та його рекреаційна спеціалізація в значній мірі залежить від розвитку інноваційних процесів в рекреаційно-туристичній сфері.

Це розробка та впровадження нових туристичних продуктів, придбання сучасного технологічного обладнання, нова поведінка на ринку рекреаційних та туристичних послуг, інтеграція маркетингових програм з суміжними організаціями та установами тощо.

Важливим напрямом інноваційної стратегії є впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що передбачає модернізацію програмно-технічної бази туроператорів та турагентів, побудову її корпоративної мережі на основі комп'ютерних мереж центрального та територіального рівнів обробки інформації, впорядкування інформаційних фондів та забезпечення користувачам можливості доступу до них.

6. Розробка регіональних програм.

Під регіональною програмою розвитку сфери рекреації і туризму необхідно розуміти комплекс соціально-економічних, виробничих, організаційних заходів, зорієнтованих на формування якісного конкурентоспроможного рекреаційно-туристичного продукту для задоволення потреб місцевого населення та гостей регіону у рекреаційних та туристичних послугах і забезпечення на цій основі комплексного розвитку регіону за умови збереження екологічної рівноваги та історико-культурної спадщини, здійснення заходів, спрямованих на розвиток туристичної галузі, забезпечення умов для повноцінного функціонування суб'єктів туристичної діяльності, залучення інвестицій, створення інфраструктури туризму.

Розробка та реалізація програм по використанню історико-культурного і природного потенціалу регіону в розвитку туризму вирішить одну з найважливіших його проблем – проблему круглорічного формування туристичного попиту – шляхом пропозиції різноманітних форм міжсезонного туризму, які припускають використання елементів культури.

Конкурентоспроможність конкретного регіону з точки зору рекреаційних можливостей може оцінюватися шляхом порівняння таких узагальнюючих показників:

1. Частина, яку займає регіон на рекреаційному ринку держави, та її динаміка, що характеризує стабільність регіону на ринку.

2. Розмір загального прибутку, який отримує регіон від функціонування сфери рекреаційних послуг.

3. Показник конкурентоспроможності комплексного рекреаційного продукту території.

Якщо перших два показники досить зрозумілі, то третій вимагає наукової розробки. На наш розсуд, його доцільно розраховувати таким чином:

$$KKKPP = \left( \frac{\sum_{i=1}^n Aix}{\sum_{i=1}^n Aiy} + \frac{\sum_{j=1}^n Bjx}{\sum_{j=1}^n Bjy} + \frac{\sum_{u=1}^n Cux}{\sum_{u=1}^n Cuy} \right) / 3 \quad (1)$$

де *KKKPP* – коефіцієнт конкурентоспроможності комплексного рекреаційного продукту території;

*Aix* – кількість пропонованих видів турпродуктів (маршрутів) із пізнавальною метою в оцінюваному регіоні;

*Aiy* – кількість пропонованих видів турпродуктів (маршрутів) із пізнавальною метою в регіоні, обраному для порівняння (конкуренті);

*Bjx* – кількість пропонованих видів турпродуктів (маршрутів) із лікувальною метою в оцінюваному регіоні;

*Bjy* – кількість пропонованих видів турпродуктів (маршрутів) з лікувальною метою в регіоні, обраному для порівняння (конкуренті);

*Cix* – кількість пропонованих видів турпродуктів (маршрутів) із розважальною метою в оцінюваному регіоні;

*Ciy* – кількість пропонованих видів турпродуктів (маршрутів) із розважальною метою в регіоні, обраному для порівняння (конкуренті).

На нашу думку, для покращення показників конкурентоспроможності рекреаційного продукту території окрім послуг, що входять до складу туристичного продукту, або так званих характерних послуг, активно мають пропонуватися супутні послуги. Наприклад народні промисли. Регіон, що приймає туристів, повинен пропонувати їм широкий асортимент сувенірів, виконаних місцевими майстрами і ремісниками. Проте необхідно пам'ятати, що сувенір, виготовлений не в країні відвідин або в іншому регіоні, втрачає для туриста свою значущість і сприймається як підробка.

## Висновки

Разом із тим в ефективному використанні природних рекреаційних ресурсів, пам'яток історії, культури, архітектури у розвитку туризму існують певні проблеми. Природні рекреаційні ресурси і культурна спадщина перебувають під опікою різних інституцій різних відомств і різного підпорядкування. Це ускладнює формування туристичного продукту і вимагає узгоджених механізмів координації. Функціонування цих інституцій спрямоване на фіксацію природних багатств та пам'яток культурно-історичної спадщини, їх консервацію, наукове дослідження. На розробку та популяризацію ж бракує ресурсів. Не вистачає коштів і на те, щоб зупинити природні руйнівні процеси, провести відновлювальні та реставраційні роботи.

Успішний розвиток туризму, тобто масове залучення потенційних туристів, залежить від дій, спрямованих на збереження культурних, історичних і природних ресурсів місцевості.

Отже, рекреаційна спеціалізація регіону активно сприятиме створенню нових робочих місць, збільшенню частки надходжень від рекреації і туризму в економіку регіону, більш суттєвому впливу рекреаційної діяльності на інші галузі господарювання та значно посилить конкурентоспроможність.

Рекреаційна спеціалізація може не тільки приносить доходи регіону, але дає місцевому населенню підставу пишатися своїми природними багатствами та унікальною культурно-історичною спадщиною і надає можливості ділитися їм з туристами. Якщо суспільство буде це враховувати, то зможе створити систему раціонального використання унікальних ресурсів для розвитку рекреації і туризму.

## Література

1. Яцек Качмарек, Анджей Стасяк, Богдан Влодарчик Туристический продукт // Москва, 2008. – 495 с.
2. Квартальнов В.А. Туризм // Москва «Финансы и статистика», 2001. – 315 с.
3. Панченко Т. Курортно-рекреаційна система України: сучасний стан та перспективи розвитку // Туристично-краєзнавчі дослідження. Вип. 2. – К. – 1999. – С. 381.
4. Закон України «Про охорону культурної спадщини» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2000, №39, ст. 333).
5. Кифяк В.Ф. Теоретичні питання аналізу вихідних умов формування і класифікації територіально-рекреаційних систем // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: Книги-XXI, 2007. – 494 с.

# Еволюція теорії ренти та рентних відносин

*Висвітлено історичний аспект розвитку теорії рентних відносин та обґрунтовано основні підходи до трактування категорії ренти.*

*Рассматривается исторический аспект развития теории рентных отношений и обоснованы основные подходы к трактованию категории ренты.*

*The historical aspect of development of the theory of the rental relations is considered and the basic approaches to interpretation of the rent's category are proved.*

**Постановка проблеми.** Теорія ренти та рентних відносин – це одна з основних теорій політичної економії, без опанування та засвоєння якої не можна дати логічного пояснення багатьом складним економічним явищам та процесам. Вона посіла важливе місце в економічних дослідженнях минулого і теперішнього. Виникнення і розвиток рентних відносин має тривалу історію і тому вивчення категорії ренти почалося з давніх часів. Її розвиток спричинив істотний вплив на становлення економічної науки, а також на практику регулювання економічних відносин. Сьогодні аналіз рентних відносин у багатьох галузях та сферах діяльності стає актуальною проблемою у процесі прийняття економічних та соціально-політичних рішень, що, у свою чергу, вимагає дослідження еволюції теорії ренти.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Незважаючи на значний масив окремих наукових праць, присвячених вивченню рентних відносин протягом декількох останніх століть, еволюція теорії ренти є малодослідженою. Можна назвати декількох авторів, які торкалися у своїх роботах саме історичного аспекту розвитку категорії ренти, зокрема К. Маркса, Ш. Жида та Ш. Піста, М. Блауга, а із сучасників – Ю. Разовського. Деякі вітчизняні вчені (І. Булеєв, В. Коновалюк, О. Носова, Л. Шостак та інші) розглядають у своїх працях лише окремі етапи еволюції рентних відносин.

**Метою статті** є узагальнення та систематизація досліджень генезису, становлення і розвитку теорії ренти та рентних відносин.

**Виклад основного матеріалу.** Слово «рента» походить від пізньолатинського *rendita* і латинського *reddita*, дослівно – «віддана назад, повернена». У різних мовах це слово має різне значення: в німецькій словом *Rente* визначається пенсія, в англійській (*rent*) – орендна або квартирна плата, у французькій (*rente*) – щорічний доход, отримуваний власником за облігаціями державних позик [1, с. 119].

У найбільш загальному сучасному розумінні рента – це особливий вид стабільного фіксованого нетрудового доходу, безпосередньо не пов'язаного з будь-якою формою підприємницької діяльності, що отримується власником обмежених

ресурсів чи права в результаті їхньої експлуатації. Рента виступає економічною формою реалізації права власності у її чистому вигляді. Відповідно рентні відносини – це відносини між економічними агентами з приводу пошуку джерел утворення, привласнення, розподілу та перерозподілу ренти на обмежений монополізований економічний ресурс.

Сутність категорії ренти, сфера її дії та форми змінювалися від епохи до епохи разом з усім укладом господарського життя, придбаваючи все нових рис. Важливо зазначити, що підхід до ренти історично розвивався у двох напрямках: рента як доход власника землі і рента як плата за користування землею, тобто орендна плата.

Самою давньою рентною категорією є земельна рента, що виникла в кінці епохи неоліту, коли землеробські та скотарські племена, які використовували кращі за родючістю землі та пасовища, отримували додатковий продукт у натуральній формі, частково обмінювалися надлишками своїх продуктів.

У ранньокласовій цивілізації, приблизно в III тисячолітті до н.е., виникла водна рента, коли перші цивілізації, які базувалися в долинах великих річок (Нілу, Тигру і Євфрату; Інду та Гангу, Янцзи та Хуанхе), отримували наддоходи (у натуральній та у вартісній формі) від використання водних ресурсів у зрошувальних системах і торгівлі надлишками сільськогосподарської продукції.

За рабства рентні відносини проявлялися у тому, що великі ділянки землі складали власність латифундистів, переважно аристократів, що володіли рабами. В цих умовах питання про виникнення та реалізацію ренти мало заплутаний характер. Так, у латифундіях Римської імперії землеробське виробництво було основане на рабській праці; при цьому весь додатковий продукт, а іноді і частина необхідного, привласнювалася рабовласником, власником землі. За рахунок відносно дешевої праці рабів та колонів власники латифундій отримували продукцію, яка, будучи реалізованою на ринку, могла приносити надлишковий продукт зверх вартості утримання безпосередніх виробників продукту (рабів). З часом латифундисти почали здавати всю землю або її частину в оренду колонам, котрі виплачували орендну плату за право користування землею. Дещо подібне можна було спостерігати у пізніший період у Північній та Південній Америці.

Оскільки у той період товарно-грошові відносини знаходилися у зародковому стані, то сутність ренти ще не могла бути науково обґрунтована. При переході до феодалізму відбуваються, хоча і не дуже істотні, зміни в рентних відносинах порівняно з рабовласницьким ладом. Зберігається інститут крупної власності на землю, тривалий час використовується фактично рабська праця кріпаків. Тим не менше рентні від-

носини набувають вже більш чіткого вигляду, хоча поки ще відсутні об'єктивні засади визначення розмірів ренти. Багатіковий період панування феодальних відносин характеризувався вже більш розвиненими формами ренти, яка набувала різних форм. У феодальному суспільстві це була основна і всезагальна категорія, що визначала сутність і форми відносин між землевласниками та залежними селянами.

На ранньому етапі розвитку феодалізму переважала відробіткова рента (панщина), коли безпосередній виробник одну частину тижня працював на землі, яка фактично належала йому, за допомогою знарядь виробництва (плуга, худоби та ін.), що належали йому фактично або юридично, а решту днів тижня працював задарма у маєтку землевласника, працював на землевласника [2, с. 802]. Ця найбільш проста та первісна форма ренти була початковою формою додаткової вартості та співпадала з нею.

З часом на зміну відробітковій ренті прийшла продуктова, а потім грошова рента. Рента продуктами передбачала більш високий культурний рівень безпосереднього виробника, відповідно, більш високий ступінь розвитку його праці та суспільства взагалі; і відрізнялася вона від попередньої форми тим, що додаткова праця повинна виконуватися вже не в її натуральному вигляді, а тому вже не під прямим наглядом та примусом земельного власника або його представника; навпаки, безпосередній виробник повинен виконувати її під своєю власною відповідальністю, що підганяється силою відносин замість безпосереднього примусу та ухваленням закону замість батога. Проте перетворення відробіткової ренти у ренту продуктами, розглядаючи справу з економічної точки зору, нічого не змінює в сутності земельної ренти [2, с. 807–808].

Під грошовою рентою розуміється тут земельна рента, що виникає з простого перетворення форми ренти продуктами, як і вона сама була, у свою чергу, лише перетвореною відробітковою рентою. Замість продукту безпосередньому виробнику доводиться сплачувати своєму земельному власнику (чи буде це держава або приватна особа) ціну продукту. Отже, вже недостатньо отримати надлишок продукту у його натуральній формі, надлишок необхідно перетворити з натуральної форми у грошову форму [2, с. 810].

Кожна з цих форм ренти відображала певний етап у розвитку продуктивних сил і виступала як форма експлуатації чужої праці шляхом позаекономічного примусу.

У ході свого розвитку феодальні рентні відносини, особливо грошова рента, створили передумови для виникнення капіталістичного способу виробництва та капіталістичних рентних відносин, що призвело до активного наукового дослідження останніх, оскільки саме на цьому етапі розвитку продуктивних сил отримали всебічний розвиток товарно-грошові відносини і стала формуватися трудова теорія вартості, а разом із нею і більш зрілі уявлення про ренту. Вже починаючи з XVI–XVII століть проблема рентних відносин була поставлена і аналізувалася відповідно до конкретних етапів соціально-економічного розвитку суспільства.

У цей час теорія ренти в основному розвивалася на базі вивчення земельних відносин і поняття «рента» пов'язувалося виключно із земельною рентою. Відповідно, вся складність в аналізі ренти полягала в тому, щоб пояснити надлишок землеробського прибутку над середнім прибутком, пояснити не додаткову вартість, а властиву цій сфері виробництва надлишкову додаткову вартість, отже, знову ж таки не «чистий продукт», а надлишок цього чистого продукту над чистим продуктом інших галузей промисловості [2, с. 796].

Економісти, котрі ближче стояли до епохи феодалізму і тільки починали аналіз капіталістичного способу виробництва, ще не розвинутого у їхній час, розглядали земельну ренту як нормальну форму додаткової вартості взагалі, тим часом як прибуток для них ще невизначено зливався із заробітною платою або, саме більше, представлявся тією частиною додаткової вартості, яку капіталіст забирав («відтігував») у земельного власника [2, с. 796–797].

У капіталістичному господарстві поняття ренти теоретично узагальнювало відносини фермерів-капіталістів та земельних власників з приводу привласнення додаткового продукту, пов'язаного з реалізацією прав власності. Тут рента поступилася першістю прибутку в усьому різноманітті його проявів, але зберегла достойне місце у сфері експлуатації різноякісних природних ресурсів.

Капіталістичний земельний лад і відповідні йому капіталістичні рентні відносини більш детально висвітлені в економічній літературі XVII ст. Так, першим, хто висловив визначене судження з цього приводу, був Ричард Кантильон.

Першу серйозну та успішну спробу дослідження ренти зробив англійський економіст Вільям Петті. У своїй праці «Трактат про податки та збори», що побачила світ у 1662 році, він заклав основи трудової теорії вартості та економічно обґрунтував земельну та грошову ренту, а також розробив зачатки диференціальної ренти.

«Для Петті додаткова вартість існує тільки в двох формах: рента з землі і рента з грошей (процент). Останню він виводить з першої. Перша для нього, як пізніше для фізіократів, є справжньою формою додаткової вартості» [3, с. 336].

У своєму викладі він не тільки зображає ренту (додаткову вартість) як надлишок, що здобуває підприємець зверх необхідного робочого часу, а й трактує цей надлишок як надлишок додаткової праці самого виробника над належною йому заробітною платою і заміщенням його власного капіталу [3, с. 337].

Доход із землі займав особливе місце у вченні фізіократів. Як дійсно перші систематичні дослідники капіталу та живі свідки революційних змін у землеволодінні та землекористуванні у західноєвропейських країнах, вони прагнули аналізувати природу додаткової вартості взагалі. Для них цей аналіз співпадав з аналізом ренти, єдиної форми, в якій для них існувала додаткова вартість: «земельна рента, тобто дійсна економічна форма земельної власності, звільнена з феодальної оболонки земельної власності, зведена про-

сто до додаткової вартості, до надлишку над заробітною платою» [3, с. 22]. Фізіократи вважали ренту даром природи, яка приносить його власнику додатковий дохід. У землеробстві, стверджували вони, збільшується кількість продукту (з одного зерна, наприклад, виростає десять нових), а у промисловості можна спостерігати лише зміну форми вже існуючих благ (із заліза, наприклад, можна зробити сокиру). Розмірковуючи таким чином, фізіократи зазначали, що лише те, що збільшує чистий дохід землеробства, збільшує і багатство країни. Чим вища поземельна рента, тим багатше суспільство [1, с. 120].

Несприйняття фізіократичної теорії ренти сучасниками призвело до того, що з кінця XVIII століття проблема потрапляє у центр уваги англійської політичної економії. У Франції це питання не привернуло до себе особливої уваги передусім тому, що після Французької революції у ній процвітала дрібна власність. Рента створила англійську аристократію, і тому цей дохід викликав пильну увагу економістів саме в Англії [1, с. 120]. Тому найбільший внесок у теорію ренти був зроблений представниками класичної школи.

Значним етапом у розвитку теорії ренти була праця Адама Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.).

У главі XI «Про ренту з землі» А. Сміт, пояснюючи поняття ренти, відзначає, що «рента, яка розглядається як плата за користування землею, звичайно представляє собою найвищу суму, котру здатен сплачувати орендар за даної якості землі» [5], де під землею слід розуміти всяку силу природи як таку, значить також воду і та ін. Він стверджував, що: «земельна рента являє собою тільки частину праці, що її додає робітник до матеріалів, ту частину, яку «він віддає», надає без оплати власникові землі; отже, вона є тільки частина додаткової праці, що перевищує ту частину робочого часу, протягом якої робітник заміщує свою заробітну плату, або повертає еквівалент вміщеного в цій заробітній платі робочого часу» [3, с. 53]. Земельна рента також подавалась ним як «монопольна ціна», сплачена за користування землею. Заслуга аналізу ренти А. Сміта полягає насамперед у тому, що він висвітлив роль місця розташування земельних ділянок у формуванні ренти. Крім того, він розробив теорію, яка збагатила ідейний багаж і глибинну основу економічної методології XIX ст.

Через рік після виходу у світ смітівського «Багатства народів» у 1777 році англійський економіст Джеймс Андерсон видав свій трактат під назвою «Дослідження про природу хлібних законів; з приводу нового хлібного білля, запропонованого для Шотландії», в якому дав дуже детальне викладення вчення про ренту та опрацював в основних рисах теорію диференціальної ренти.

Дж. Андерсон у своєму творі не лише розглянув природу ренти, а й виявив зв'язок земельної ренти зі спадною віддачею, що передувало рикардянському економічному аналізу. Він стверджував, що рента не є винагородою за працю природи, простим результатом залучення землі. Рента іс-

нує тому, що земля має різні ступені родючості, і тому, що не можна до нескінченності додавати капітал до землі даної якості без зменшення доходу з цього капіталу. Вчений дійшов висновку, що земельна рента – це премія, виплачувана за привілеєм обробити більш родючої землі.

Поняття ренти у Андерсона випередило результати майбутніх досліджень. Але робота його залишилась непоміченою сучасниками-економістами, тому що вона була призначена для орендарів і спеціалістів з сільського господарства. Знадобилося ще близько півстоліття, щоб цей підхід до ренти став частиною економічної теорії. Так, репродукції його теорії з'явилися починаючи з 1815 року відразу у вигляді окремих теоретичних досліджень про природу ренти у творах Веста, Торренса, Мальтуса та Рікардо.

Тим часом І.Г. Буш у книзі «Дослідження про грошовий обіг», що вийшла у 1800 році, помічає, що талант та спритність мають такі ж достоїнства, як і земля. Він був першим з економістів, який відкрив рентну складову в оплаті праці.

Слідом за І.Г. Бушем його сучасник Г.Ф. фон Шторх у своєму «Курсі політичної економії, або Викладенні основ, обумовлюючих народне благоденство», що побачив світ у 1815 році, звернув увагу на ренту талантів, розуміючи при цьому, що вона відмінна від ренти поземельної.

Великий послідовник А. Сміта Давид Рікардо, маючи строгий математичний розум і звиклий до точних банкірських рахунків, надав теорії ренти строгості та точності, а також розглянув питання не тільки сутнісного, а й кількісного її визначення.

У своїй відомій праці «Основи політичної економії та оподаткування», що вийшла у 1817 році, у главі II «Про ренту» Рікардо так визначає ренту: «Рента – це та частина продукту землі, яка сплачується землевласнику за користування первісними та незруйнованими силами ґрунту. Її, проте, часто плутають з процентом та прибутком на капітал, і в повсякденній мові цей термін застосовується до всіх щорічних платежів фермера землевласнику» [6].

Рікардо довів, що рента є різницею між суспільною та індивідуальною вартістю продукту, і пов'язав таким чином теорію ренти з трудовою теорією вартості, з законом вартості.

Заслуга Д. Рікардо в тому, що він розглянув природу земельної ренти і закони, які регулюють її динаміку, а також зробив вчення про ренту однією з найважливіших ланок в загальній системі політичної економії і надав йому цілком нової теоретичної ваги.

Заради справедливості варто зауважити, що власне до теорії земельної ренти Рікардо по відношенню до Андерсона додав не дуже багато, і лише тому, що він утілював її у схему розподілу, дуже часто можна чути саме про рикардянську теорію ренти.

Проте однією з корінних хиб теорії ренти Рікардо, на думку К. Маркса, була відсутність в ній поняття абсолютної ренти. Із спробою розвинути це поняття виступив Карл Родбертус у своєму третьому «Соціальному листі» до фон Кірхмана.

Значення просторового моменту для виникнення земельної ренти було пояснено у 1826 році Йоганом Генріхом фон Тюненом у його відомій роботі «Ізольована держава». Обґрунтовуючи теорію розміщення виробництва сільськогосподарських культур, Тюнен уперше розглянув конкретний механізм формування земельної ренти відповідно до продуктивності та розміщення земельних ділянок. Він довів неминучість інтенсивнішого використання тих із них, що знаходяться ближче до ринків реалізації (великих міст), ніж віддалених.

Більше того, Тюнен (а за ним і Парето) виявив від'ємну (негативну) ренту, тобто випадок, коли умови попиту та пропонування, допустивши спочатку формування додаткового прибутку–ренти, зменшують потім доход від виробництва нижче нормальної такси.

Поступово вчені–економісти стали розповсюджувати теорію ренти не лише на природні ресурси, а й на фізичний капітал – нерухомість, фабрики, а також і на заробітну плату робітників.

Так, Нассау Сеніор у 1836 році у праці «Політична економія» дав назву ренти всякій «надзвичайній винагороді» за «надзвичайні сили тіла і духу». Підтримував цю ідею і Джон Стюарт Мілль, коли стверджував, що «додаткові бариші, які виробник або негоціант отримує завдяки своїм вищим комерційним талантам або завдяки кращій організації свого підприємства, за своєю природою абсолютно аналогічні ренті» [7, с. 20].

Американець Френсіс Уокер у праці «Трактат про політичну економію» (1883) писав про те, що особливі здібності підприємця та переваги фізичного капіталу можуть створювати надлишок прибутку, що за своєю природою є диференціальною рентою.

Вільгельм Лаунхардт, послідовник Тюнена, у 1885 році у трактаті «Математичне обґрунтування вчення про народне господарство» за допомогою математичного аналізу, графічно зобразив «рентну функцію».

У 1890 році Альфред Маршалл у своїх «Принципах економічної науки» висунув категорію економічної ренти, назвавши її «квазірентою», і, таким чином, виокремив це поняття з поняття ренти взагалі. Він відмічав, що слово «рента» краще використовувати для позначення «вільних дарів природи», а термін «квазірента» вживати по відношенню до доходу, що дістається із створених людиною машин та інших знарядь виробництва. Поняття «квазірента» було співвіднесено Маршаллом з концепцією короткого та довгого періодів. Вкладений капітал, обсяг якого у короткому періоді фіксований, приносить вартісний результат, із якого потрібно вирахувати витрати на підтримання основного капіталу, і цей «чистий» результат називається квазірентою. Як і рента з кращих ділянок землі, квазірента визначається ціною, але не визначає ціну [1, с. 124].

Більш повне та узагальнююче наукове висвітлення теорії ренти та рентних відносин можна знайти у III томі фундаментальної праці Карла Маркса «Капітал. Критика політичної економії», яка вийшла друком вже після його смерті у 1894 році. Широко використовуючи праці попередників та сучас-

ників, аналізуючи сучасну йому практику, Маркс надав теорії ренти більш довершеного вигляду, показавши недоліки та хибні уявлення, а також збагатив її, розробивши категорії абсолютної, диференціальної та монопольної ренти. Він дослідив не тільки сутність ренти, а й джерела її походження.

К. Маркс стверджував, що рента має свою якісну та кількісну визначеність. Якісна визначеність ренти в тому, що вона є економічною формою реалізації власності на землю (надра), а кількісна її визначеність у тому, що вона є додатковим прибутком.

Зв'язок поняття ренти з альтернативними витратами (витратами втрачених можливостей) і трактування її різниці між доходом одиниці деякого фактора у даній галузі і доходом цієї ж одиниці в іншій галузі належать Х.Д. Хендерсону, який запропонував такий підхід у 1922 році у роботі «Пропонування та попит». Потім Дж.Ф. Шоув дав строгі математичне формулювання цього підходу в 1928 році у статті «Змінні витрати і граничний чистий продукт».

У 1946 році Дін А. Ворчестер у статті «Перегляд теорії ренти» здійснив аналіз логічної необхідності та основних кроків, що призвели до відмови від класичної теорії ренти, згідно з якою рента не впливає на ринкові ціни товарів, а також обґрунтував, як ця відмова призвела до створення двох інших теорій ренти (неокласичної та паретіанської), з яких одна ґрунтується на альтернативних витратах, а інша – на реальних витратах.

Поступово межі теорії ренти стали розмиватися, рентний характер почали визнавати і в багатьох інших галузях та сферах діяльності, наділяючи цю категорію непомірно широким змістом. Так, на початку 70-х років ХХ ст. у рамках теорії суспільного вибору Гордоном Таллоком та Анною Крюгер була розпочата розробка теорії політичної ренти. Таким чином, аналіз ренти стає актуальною проблемою у практиці прийняття не лише економічних, а й соціально–політичних рішень.

У радянський період вітчизняної історії теорія ренти базувалася в основному на інтерпретації робіт К. Маркса, Ф. Енгельса, В.І. Леніна. Вважалося, що, оскільки немає приватної власності, то рента не формується. Теоретично допускалися рентні відносини між державою та колгоспами, працюючими на кращих землях, що пояснювалося наявністю атаківістичної колгоспно–кооперативної власності та грошової системи. Переважала думка про те, що немає природних причин, що формують ренту; нав'язувалось гасло: «Немає поганих земель, є погані господарі» [7, с. 28].

Поступово ігнорування ренти змінилося вивченням цього питання відповідно до умов соціалізму та особливостей природоексплуатуючих галузей промисловості.

У постсоціалістичних країнах, де відбувся якісний перехід від однієї економічної системи до іншої, найбільш болючим виявилось питання про нове ставлення до нагромадженого і наявного багатства, оскільки планово–директивна економіка не мала потреби в поняттях ренти взагалі. Перехід до ринкової економіки, відновлення інституту приватної власності, формування нових економічних, фінансових та пра-

вових відносин держави, підприємців, суспільства та громадян визначили необхідність наукового вивчення та чіткого обґрунтування принципів та способів прояву ренти.

В останніх публікаціях українських (та російських) вчених рентні відносини розглядаються здебільшого у зв'язку з удосконаленням системи оподаткування та формування доходної частини бюджету держави, регіонів та органів місцевого самоврядування, або у зв'язку з природоохоронною діяльністю та раціональним використанням природних ресурсів.

Сучасний економічний розвиток з особливою гостротою поставив питання про роль рентних відносин у загальному процесі розширеного відтворення. На межі тисячоліть, в економіці, що стрімко глобалізується і переживає перехід до постіндустріального суспільства, категорія ренти набуває нового сенсу та форм прояву. Сучасні економісти-інституціоналісти (Дж. Б'юкенен, А. Ослунд, Р. Толлісон, Р.М. Нуреев, А.П. Заостровцев, В.В. Дементьев, О.О. Прутська та ін.) розширили сферу аналізу дослідженням відносин з пошуку та привласнення ренти у ході інтервенціоністської та перерозподільної діяльності держави, закріпивши тим самим традиційну оцінку ренти як негативного явища, що викривляє ефективність ринкового механізму, призводить до марного розтратання ресурсів та стримування економічного розвитку.

Проте дослідження останніх років, як зазначає О.В. Носова, доводять несправедливість такої категоричної оцінки ренти. Теорія ренти отримала новий розвиток, визнавши, що існування ренти та рентиорієнтованої поведінки може і позитивно впливати на ефективність економіки та політики – в умовах правильного (справедливого) інституціонального розподілу рент у державі [8, с. 90].

Я. Таката переглянув теорію ренти Рікардо та Маркса та запропонував власний альтернативний аналіз, що ґрунтується на теорії влади.

Російський економіст Ю.В. Яковець у своїй монографії «Рента, антирента, квазірента у глобально-цивілізаційному вимірі» (2003) дослідив рентні відносини в глобально-цивілізаційному вимірі, проаналізував проблеми і перспективи світових рентних відносин, роль ренти в історії і розвитку цивілізації.

Сьогодні теорія ренти є основою різних учень про власність на землю, на природні та інші ресурси, про соціальний устрій суспільства, вона постійно розвивається та поповнюється новим змістом.

## Висновки

Отже, уявлення науки про ренту пройшли значну еволюцію слідом за розвитком суспільства та світового господарства, що призвело до усвідомлення можливості її проявів у різних видах діяльності, зокрема, не пов'язаних з використанням природних ресурсів. Рента з унікального явища, пов'язаного з різною родючістю земель, у теперішніх господарських системах регулярно проявляється в різноманітних формах і видах та об'єктивно стала невід'ємною частиною економіки. Вона виникає в усіх сферах, де явно обмежені ресурси і мо-

жливості їх привласнення. Проте, незважаючи на довгу історію наукових досліджень та наявність численних напрацювань, теорія рентних відносин є однією з найбільш суперечливих та недосліджених в економічній науці. Варто також зауважити, що об'єктивні умови розвитку продуктивних сил, економічних відносин, економічної науки, економічної політики та суспільства в цілому визначають необхідність подальшого наукового дослідження рентної проблематики у політичній сфері, осмислення та вивчення поняття «політична рента» у контексті сучасних вимог.

## Література

1. Экономическая школа [Текст]: Журнал-учебник / Учредитель и главный редактор М.А. Иванов. – Выпуск 4. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – 416 с.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том третий. Части первая и вторая. Книга III: Процесс капиталистического производства, взятый в целом [Текст] / Карл Маркс; [Перевод И.И. Степанова-Скворцова, проверенный и исправленный]. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 932 с.
3. Маркс К. Твори: В 30 т. / Карл Маркс і Фрідріх Енгельс; [Пер. з 2-го рос. вид.]. – К., Політвидав України, 1965. – Т. 26. – Ч. 1. – 447 с. з іл.
4. Маркс К. Твори: В 30 т. / Карл Маркс і Фрідріх Енгельс; [Пер. з 2-го рос. вид.]. – К., Політвидав України, 1965. – Т. 26. – Ч. 2. – 663 с. з іл.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / А. Смит. – Режим доступа: [http://e2000.kyiv.org/biblioteka/biblio/smit\\_a.zip](http://e2000.kyiv.org/biblioteka/biblio/smit_a.zip).
6. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения [Электронный ресурс] / Д. Рикардо. – Режим доступа: <http://e2000.kyiv.org/biblioteka/biblio/ricardo.zip>.
7. Разовский Ю.В. Горная рента [Текст]: Экономика и законодательство / Ю.В. Разовский. – М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 221 с.
8. Носова О.В. К вопросу о природе и эффективности ренты и рентиориентированного поведения как институтов развития: опыт стран Восточной Азии [Текст] / О.В. Носова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 89–2. – Донецьк, ДонНТУ, 2005. – С. 90–96.
9. Булеев И.П. Рентные отношения в переходной экономике [Текст] / И.П. Булеев, В.И. Коновалюк // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 68. – Донецьк, ДонНТУ, 2003. – С. 37–40.
10. Вехи экономической мысли [Текст] / Сост. В.М. Гальперин. – СПб.: Экономическая школа. – (Б-ка «Экономической шк.»; Вып. 27). – Т. 3: Рынки факторов производства. – 2000. – 489 с.
11. Кузык Б.Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 632 с.
12. Малий І.Й. Теорія розподілу суспільного продукту [Текст]: Монографія / І.Й. Малий. – К.: КНЕУ, 2000. – 248 с.
13. Основы экономической теории. Политэкономия [Текст]: Учебник для неэконом. спец. / Ред. Д.Д. Москвин. – 3-е изд., исправл. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 528 с.

14. Шостак Л. Утворення і розподіл квазіренти у світовому гео-політичному просторі [Текст] / Л. Шостак // Економіка України. – 2006. – №1. – С. 52–58.

15. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазірента в глобально-цивілізаційному измеренні [Текст] / Ю.В. Яковец. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. – 240 с.

К.С. ГОРЮНОВА,  
аспірантка, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

# Проблеми залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки України

*Досліджено діяльність іноземних інвесторів в аграрному секторі України за останні чотири–п'ять років. Розглянуто ключові групи підприємств, в яких найбільше концентрується ПІІ. Проаналізовано мотиви та основні фактори, що обумовлюють інвестиційну привабливість сектору. Розглянуті основні ризики, які притаманні підприємствам аграрного сектору України: природні, економічні, політичні, правові, регуляторні та інші. Визначені необхідні заходи та практичні рекомендації для поліпшення інвестиційного клімату в агросекторі.*

*Исследована деятельность иностранных инвесторов в аграрном секторе Украины за последние четыре–пять лет. Рассмотрены ключевые группы предприятий, в которых больше всего концентрируется ПИИ. Проанализированы мотивы и основные факторы, обуславливающие инвестиционную привлекательность сектора. Рассмотрены основные риски, присущие предприятиям аграрного сектора Украины: природные, экономические, политические, правовые, регуляторные и другие. Определены необходимые меры и практические рекомендации для улучшения инвестиционного климата в агросекторе.*

*Activities research of foreign investors in the agrarian sector of Ukraine for the last 4–5 years. The key groups of enterprises in which the direct foreign investment is most concentrated are reviewed. Reasons and basic factors which stipulate the investment attractiveness of sector are analyzed. Basic risks which inherent to the enterprises of agrarian sector of Ukraine are considered: natural, economic, political, legal, regulator and etc. The necessary measures and practical recommendations for the improvement of investment climate in the agrarian sector are defined.*

**Постановка проблеми.** Інтеграція України в світову економічну систему зумовила виникнення певної залежності національної економіки нашої держави від глобального ринку його стану та динаміки. Відповідно і світова фінансова криза як ключовий чинник глобальної рецесії не могла не оминати нашу державу. Починаючи з другої половини 2008 року світові сировинні ринки значно знизили попит на вітчизняну експортну продукцію, а іноземні інвестори розпочали активний вивід інвестицій з України. Внаслідок чого

обсяги промислового виробництва національної економіки почали різко скорочуватися, а суттєва девальвація гривні разом із проблемою поточної ліквідності більшості суб'єктів господарювання привили до затяжної банківської кризи.

Аграрний сектор України теж повною мірою відчув на собі наслідки загальнодержавного економічного спаду і, враховуючи обмеженість внутрішніх джерел фінансових ресурсів, гостро потребує додаткових зовнішніх інвестицій. Особливо потребу в додатковому фінансуванні відчувають компанії, які в докризові часи були активними на зовнішніх ринках запозичень та мають поточне боргове навантаження, номіноване в іноземній валюті.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теорію та практику залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку нашої держави висвітлено в працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема таких, як І.О. Бланк, П.Т. Бубенко, М.П. Бутка, О.В. Гаврилюк, Б.М. Данилишин, С.І. Дем'яненко, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон, Є.Г. Панченко, Ю.М. Пахомов, А.А. Пересада, О.М. Тищенко, Л.С. Шевченко, О.Д. Шеремет, та багатьох інших.

Дослідження згаданих авторів стосуються передусім аналізу аспектів інвестиційної діяльності в Україні та її аграрному секторі зокрема; визначення необхідних для структурної модернізації сектору обсягів капіталовкладень, а також пріоритетів їх використання; оцінки ефективності інвестиційного процесу в аграрному секторі та рівня його привабливості для ПІІ; визначення та обґрунтування важелів та методів активізації інвестиційної активності; вивчення передового зарубіжного досвіду залучення інвестицій в аграрний сектор держави.

**Метою даної статті** є розробка системи заходів, спрямованих на поліпшення інвестиційної привабливості аграрного сектору України, а відповідно і на зростання обсягів ПІІ в економіку нашої країни. Досягнення поставленої мети вбачається можливим через послідовне вирішення таких завдань: аналіз діяльності іноземних інвесторів в аграрному секторі України на сучасному етапі його розвитку; визначення і оцінка факторів, що формують інвестиційний клімат даного сектору; дослідження та аналіз ризиків, притаман-

них аграрному сектору; визначення і розробка ключових заходів, здатних поліпшити інвестиційну привабливість аграрного сектору України та сприяти збільшенню обсягів надходжень ПІІ в сектор.

**Виклад основного матеріалу.** Незважаючи на кризові явища в економіці, наша держава впевнено утримує першодові позиції серед світових аграрних виробників, зокрема експортерів зернових. Так, станом на кінець 2008 року продукція аграрного сектору становила 8,7%<sup>1</sup> від ВВП країни, в галузі були працевлаштовані майже 18% робочої сили держави. В свою чергу, завдяки передусім родючості ґрунтів (25% світового чорнозему сконцентровано на території України [6]) та сприятливим погодним умовам в 2008/2009 маркетинговому році було обмолочено 53,3 млн. т зернових, серед яких 24,7 млн. т було експортовано (12% від загального обсягу світового експорту зернових) [9]. Непоганий прогноз врожаю зернових зберігається і на 2009/2010 маркетинговий рік, орієнтовно 42–43 млн. т. На відміну від багатьох галузей народного господарства, які з початку 2009 року суттєво знизили обсяги виробництва, аграрний сектор демонструє хоча й повільну, але впевнену динаміку зростання виробництва – станом на початок липня 2009 року 103% до відповідного періоду минулого року<sup>2</sup>.

Інтереси іноземних інвесторів в аграрному секторі України в переважній своїй більшості зосереджені на підприємствах з приватною формою власності, виключення становлять хіба що цільові міждержавні програми, субсидовані урядами іноземних держав. Відповідно і дослідження діяльності іноземних інвесторів в агросекторі нашої держави варто проводити в руслі розгляду їх інвестицій у приватні аграрні компанії, які інтенсивно почали розвиватися після заключного етапу аграрної реформи. Такий етап, у свою чергу, характеризувався завершенням періоду приватизації сільськогосподарських земель та суттєвою реструктуризацією підприємств галузі [5]. Важливим аспектом цього ж періоду став перехід ініціативи розвитку сільського господарства з державних рук в приватні. Відтак передовою рушійною силою в розвитку аграрного бізнесу стали приватні, вертикально інтегровані підприємства – агрохолдинги,

інвестиціями в які здебільшого і цікавляться іноземні інвестори в останні роки [8, с. 5].

Задля визначення та оцінки факторів, що формують інвестиційний клімат аграрного сектору нашої країни розглянемо діяльність групи агрохолдингів (табл. 1), які отримали іноземні інвестиції протягом останніх чотирьох років, шляхом розміщення на торговельних майданчиках своїх акцій або депозитарних розписок. Такі підприємства є найбільш привабливими для іноземного інвестора, оскільки є публічними компаніями та лідерами аграрного ринку України.

На основі аналізу загальнодоступної інформації про фінансово-господарську діяльність компаній (табл. 1) визначимо основні фактори інвестиційної привабливості таких підприємств та ризики, які притаманні подібним інвестиціям.

За своєю фінансовою сутністю, інвестиція є різновидом активів (коштів), що вкладається в господарчу діяльність підприємства з метою отримання доходу. В свою чергу, пряма іноземна інвестиція (від англ. Foreign direct investment) визначаються як інвестиція, що викликає тривалий інтерес до підприємства, яке діє за межами економіки інвестора [1]. Згідно з методологією Міжнародного валютного фонду ПІІ – це закордонні інвестиції, величиною у понад як 10 відсотків статутного капіталу, що дає зацікавленій стороні право на участь в управлінні підприємством.

Саме з сутності вищезазначених термінів та визначень і впливає основний мотив вкладання коштів іноземних інвесторів в економіку України та її агросектор зокрема. Це основний стимул діяльності об'єктів господарювання в ринковій економіці – прагнення власників капіталу примножити його в довгостроковій перспективі. Але одного прагнення інвестора примножити капітал недостатньо для здійснення інвестиції, потрібна наявність сприятливого інвестиційного клімату та факторів, які заздалегідь сигналізуватимуть інвестору про перспективність (прибутковість) такої інвестиції. Отже, пропонуємо розглянути ряд ключових (сигнальних) факторів, що

<sup>1</sup> <http://www.ukrstat.gov.ua/> \_Виробництво та розподіл валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності.

<sup>2</sup> Урядовий портал // [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=225913192&cat\\_id=35883](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=225913192&cat_id=35883)

**Таблиця 1. Українські агрохолдинги, що отримали іноземні інвестиції шляхом розміщення власних цінних паперів на період 2006–2009\* років**

Назва агрохолдингу	Дата розміщення	Реалізована частка капіталу, %	Залучений капітал, \$ млн.	Біржа розміщення	Місцезнаходження біржі
«Сінтал»	01.08.2008 р.	15	35	FSE	Франкфурт, Німеччина
Група компаній «Мрія»	01.06.2008 р.	20	90	FSE	Франкфурт, Німеччина
«Миронівський хлібопродукт»	01.04.2008 р.	22	500	LSE	Лондон, Великобританія
Укрзернопром	01.03.2008 р.	24	56	FSE	Франкфурт, Німеччина
«Кернел»	01.11.2007 р.	36	221	WSE	Варшава, Польща
«Ленд Вест»	01.11.2007 р.	20	43	FSE	Франкфурт, Німеччина
«Лендком»	01.11.2007 р.	55	111	LSE AIM	Лондон, Великобританія
«Креатив Груп»	01.10.2007 р.	24	28	FSE	Франкфурт, Німеччина
«Астарта-Київ»	01.08.2006 р.	19	31	WSE	Варшава, Польща

\* інформація взята з офіційних веб-сайтів підприємств та торговельних майданчиків.

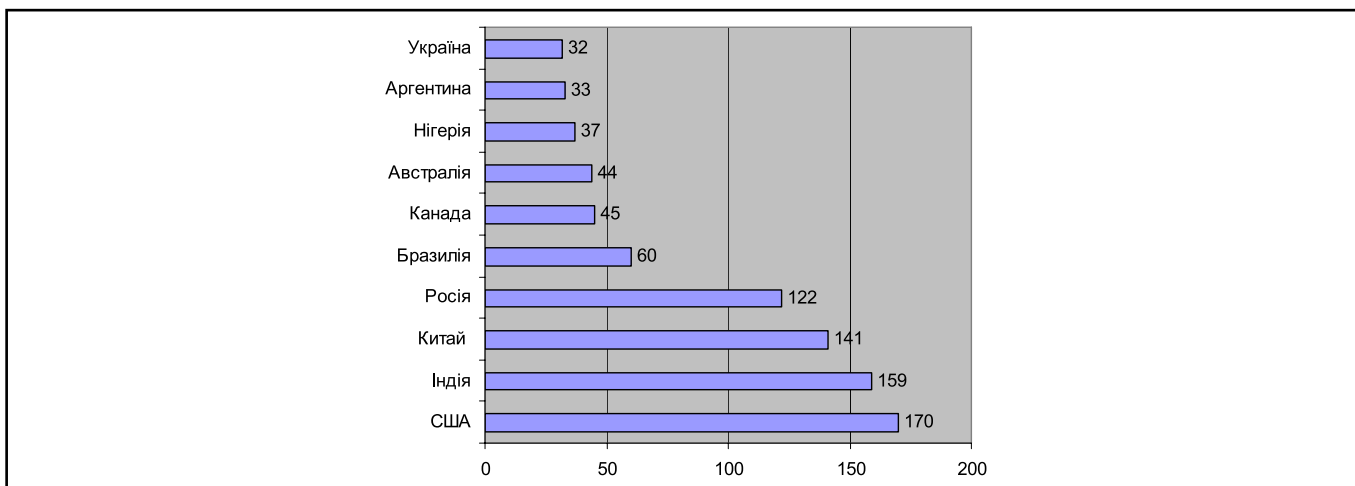
## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

мотивують іноземного інвестора вкладати кошти саме в аграрний сектор економіки нашої держави.

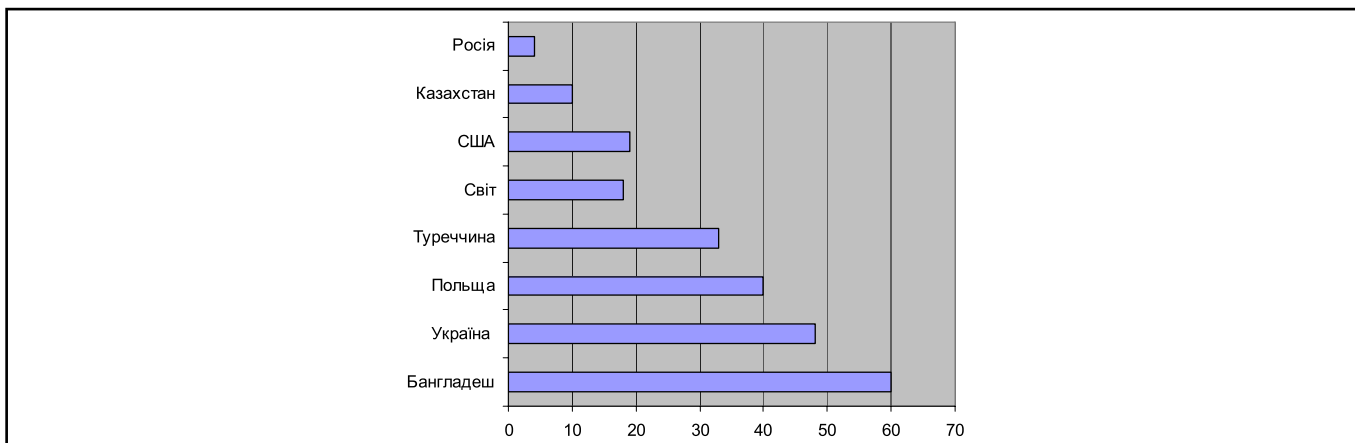
Прогноз перманентного зростання глобального аграрного ринку. До основних мотиваторів вибору на користь саме аграрного сектору можна віднести такі: зернові та олійні культури формують фундаментальну частину раціону людей та тварин (є джерелом вуглеводів, протеїнів, мінералів, вітамінів, жирів та клітковини); постійне зростання виробництва біопалива (біоетанолу і біодизелю), як альтернативи

бензину і дизелю з нафти, основною сировиною для якого є зерно, цукрова сировина та ріпакова олія; зростання глобального попиту на зернові (постійне зростання населення планети, підвищене зростання попиту з боку економік, що розвиваються та глобальне зростання виробництва м'ясо-молочної продукції).

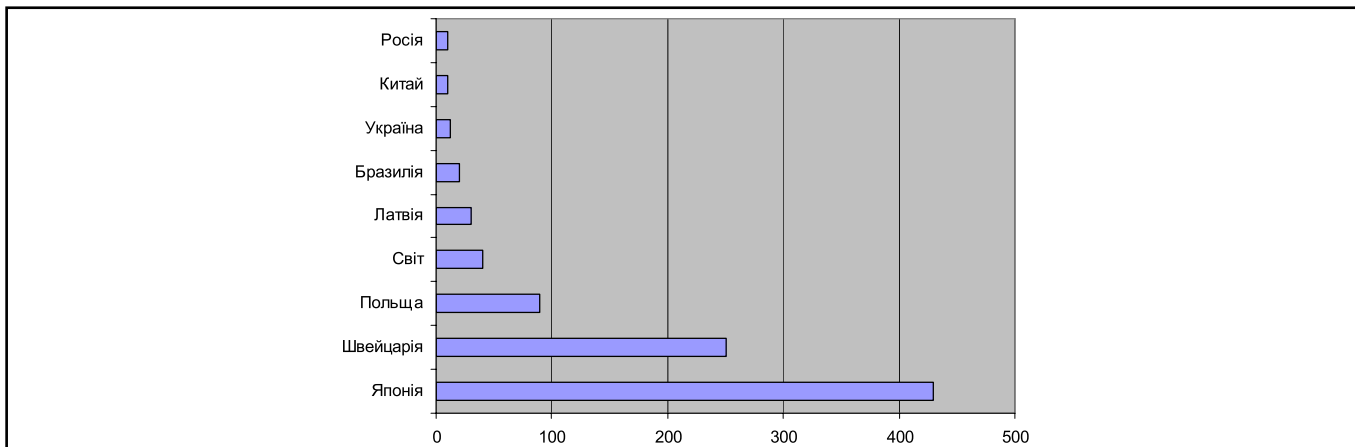
Сприятливі природні умови нашої країни. Україна входить в десятку найбільших країн за площею культивованих земель – 32 млн. га (рис. 1) (наявний потенціал до розширен-



Рисуюнок 1. 10 найбільших країн за площею культивованих земель, млн. га



Рисуюнок 2. Частка культивованих земель від їх загальної території, %



Рисуюнок 3. Використання механізованої техніки, одиниці / 1000 га [10]

ня цих площ), що відповідає майже 50% від її загальної території (рис. 2); у нашій країні зосереджено 25% світових запасів чорнозему; завдяки вдалому географічному розташуванню країна має значний експортний потенціал (розгалужена мережа залізниць та вагомі потужності перевалки чорноморських портів); сприятливі погодні умови для аграрного виробництва [8, с. 6].

Перспектива зростання продуктивності виробництва. Враховуючи те, що рівень механізації господарства та обсяг використання добрив мають безпосередній вплив на продуктивність вирощування зернових, а показники їх в агросекторі України є незначними в порівнянні зі світовими, присутній потенціал до зростання останніх. Рівень використання механізованої техніки у вітчизняному агросекторі на 75% нижчий від середньосвітового (рис. 3), а обсяг використання добрив на 61% менший (рис. 4).

У свою чергу, незважаючи на низький рівень капітальних вкладень в господарську діяльність, підприємства вітчизняного агросектору демонструють впевнене зростання продуктивності використання культивованих земель. Так, завдяки сприятливим природним умовам, передусім високій фертильності ґрунтів, вітчизняним аграріям вдалося досягти суттєвих темпів приросту врожайності (продуктивності використання ріллі) за останні десять років. Протягом 1999–2008 років в Україні сукупні річні темпи приросту врожайності пшениці (5%), кукурудзи (7%) та ячменю (6%) були більшими ніж середньосвітові темпи – 1, 1,5 та 2% відповідно [2].

Перспектива зростання врожайності. Показники врожайності підприємств агросектору нашої країни в 2007/2008 маркетинговому році були на рівні світових, але в середньому на 30% нижчими ніж в країнах ЄС (EU–27). Такі результати є досить не поганими, зважаючи на значно нижчий рівень механізації та менші обсяги використання добрив вітчизняними аграріями, в порівнянні з країнами ЄС [11]. Тому український аграрний сектор зберігає суттєвий потенціал до зростання показників врожайності, за умови подальшого інвестування в нього.

Собівартість виробництва аграрної продукції. Основними складовими прямих виробничих витрат (собівартості) аграрної продукції є насіннєвий матеріал, добрива, засоби захисту рослин, паливно–мастильні матеріали (ПММ), заробітна плата виробничого персоналу та витрати на оренду землі. У вітчизняному аграрному секторі собівартість виробництва продукції є нижчою в порівнянні з країнами ЄС за рахунок таких факторів:

- нижча на 60% ціна ПММ, за умови аналогічного рівня споживання (здебільшого приватні агрохолдинги мають аграрну техніку провідних світових виробників John Deere, Claas, Holmer, DAF) та меншого рівня використання техніки (див. табл.);
- нижчі обсяги використання добрив на одиницю культивованої площі та нижча ціна добрив (основною складовою ціни на добрива є вартість природного газу, а в Україні вона майже вдвічі менша за європейську);
- вітчизняний насіннєвий матеріал дешевший зарубіжних аналогів, хоча нерідко приватні агрохолдинги закуповують насіння провідних іноземних виробників (Pioneer, Syngenta, Line Seed);
- аналогічна ситуація і з засобами захисту рослин, оскільки зарубіжні аналоги мають кращі характеристики (BASF, Bayer, Syngenta, Dow Agro Science, DuPont);
- рівень заробітної платні працівників аграрного сектору України значно нижчий, ніж у країнах – членах ЄС. Станом на початок 2009 року український аграрій отримував у середньому по країні еквівалент \$130–160 [7], у той час як його європейський колега – \$500–3000 на місяць. А з урахуванням того, що заробітна платня становить у середньому 14% собівартості аграрної продукції, такий її низький рівень надає вітчизняному агровиробнику вагомий конкурентну перевагу.

Вартість оренди землі сільськогосподарського призначення в нашій країні теж значно нижча в порівнянні з європейськими мірками, в середньому по Україні еквівалент \$40 за рік оренди одного гектару проти \$100–500 у розвинутих країнах [3, с. 25].

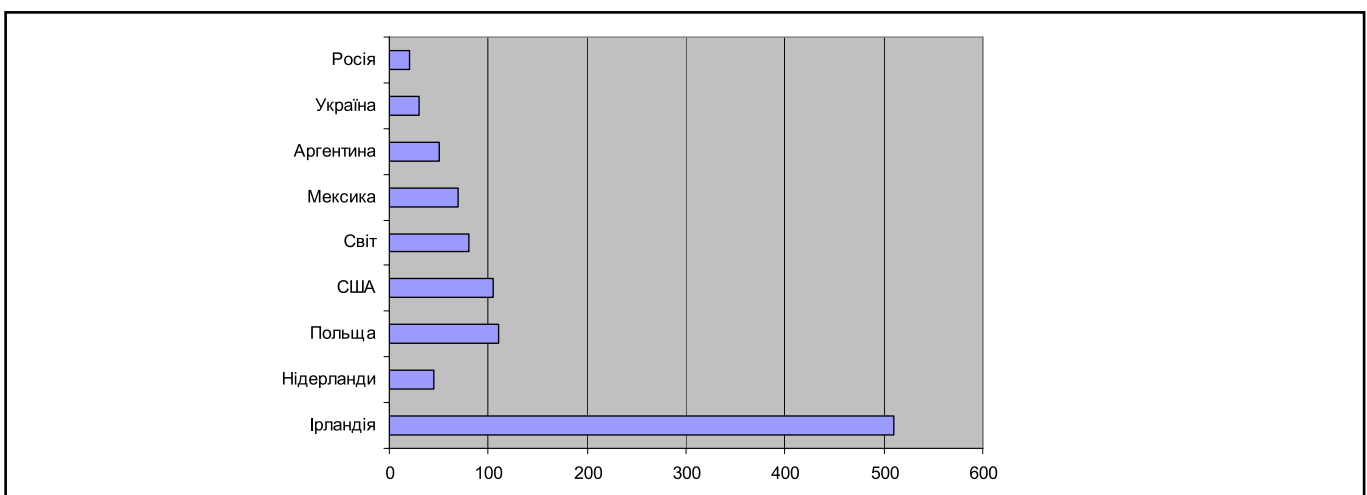


Рисунок 4. Використання добрива, кг/га [10]

Вертикальна інтеграція агрохолдингів. Надає можливість холдингу (групі компаній) сконцентрувати в сфері свого впливу (власності) підприємства, що забезпечують повний цикл виробництва від вирощування сировини, до її переробки в кінцевий продукт та реалізації через власні торгові компанії. Тому нерідко у структурі агрохолдингів присутні власні транспортні компанії, портові потужності перевалки, залізничні термінали, елеватори, ферми з виробництва м'ясо-молочної продукції, борошномельні фабрики, комбикормові заводи, цукрові заводи, торгові компанії та інші. Наявність повного виробничого циклу в агрохолдингу забезпечує йому додатковий синегретичний ефект від інтеграції підприємств та надає змогу мінімізувати податкові платежі. Сировина на власні переробні підприємства постачається за завищеними цінами, такі заводи працюють на межі рентабельності, а основний прибуток осідає на сільськогосподарських підприємствах, які мають податкові пільги і не сплачують податок на прибуток. Така структура організації роботи підприємств агрохолдингів сприяє зростанню їхньої прибутковості, ринкової вартості, а відповідно і інвестиційної привабливості.

Податкові привілеї підприємств аграрного сектору. Податкове законодавство України забезпечує аграрним підприємствам податкове навантаження приблизно у 3 рази нижче, ніж в інших галузях економіки [8, с. 7]. Так, якщо сільськогосподарська продукція та продукти її переробки становлять не менше 75% у структурі реалізації підприємства протягом року, таке підприємство звільняється від сплати 25% податку на прибуток. Також існують податкові пільги при сплаті інших обов'язкових платежів та ПДВ. Наявність такого пільгового режиму оподаткування надає додаткові стимули до вкладання коштів саме в цей різновид бізнесу.

Можливість активного розширення земельного банку. За наявності відповідних фінансових ресурсів у сучасних умовах аграрні підприємства мають сприятливі умови для розширення своїх земельних банків шляхом оренди паїв у індивідуальних власників, або методом аквізиції інших агровиробників (особливо тих, які постраждали від фінансової кризи) разом з їхніми земельними банками. Також, отримуючи сільськогосподарські землі в оренду, агропідприємства зберігають за собою переважне право придбання такої землі з моменту зняття мораторію на її продаж. А з урахуванням низької теперішньої вартості землі зберігається непогана перспектива зростання ціни на неї, а отже і збільшення капіталізації відповідних її власників – агрохолдингів. Немає сумніву, що за нормальних економічних умов вартість сільськогосподарської землі в Україні відповідатиме європейському рівню [8, с. 8].

Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ). Завдяки тому що Україна 16 травня 2008 року стала повноправним членом СОТ, вітчизняна законодавча база в сфері імпорту/експорту товарів та послуг була приведена до загальноприйнятих у СОТ норм. А отже, були зняті законодавчі обмеження на експорт продукції та знижені митні тарифи та

збори на її імпорт (приведені до встановленого СОТ рівня). Це надало вітчизняним аграріям додаткову конкурентну перевагу на зовнішніх зернових ринках – можливість імпортувати в інші країни члени СОТ свою продукцію за зниженими митними тарифами. А оскільки продукція нашого аграрного сектору має нижчу собівартість (у порівнянні з розвинутими країнами), вищезгадана конкурентна перевага вітчизняних агровиробників додатково посилилася.

Наявність вище перелічених факторів, що властиві сучасному аграрному сектору України, формує сприятливий інвестиційний клімат у галузі та мотивує інвесторів до вкладання коштів у вітчизняні агрохолдинги. А враховуючи вищі рівні маржинальних прибутків наших агрохолдингів у порівнянні з розвинутими країнами та темпи їх зростання, які притаманні країнам, що розвиваються, можна говорити не лише про примноження інвестованого капіталу в довгостроковій чи середньостроковій перспективі, а навіть у короткостроковій.

### **Основні ризики інвестування в аграрний сектор України**

На рівні з факторами та обставинами, що приваблюють інвесторів вкладати кошти в вітчизняний агросектор, існують і певні ризики таких інвестицій, у деякій мірі несприятливі фактори, вплив яких може нівелювати бажаний результат інвестування. Такі ризики та обставини варто розглядати в розрізі двох основних груп ризиків, притаманних країні інвестування та ризиків сектору економіки, в який безпосередньо здійснюється вкладання коштів.

До основних ризиків, що можуть вплинути на результативність ПІІ в економіку нашої країни, можна віднести такі:

- правові ризики: тотальна корупція в усіх гілках державної влади та сферах життєдіяльності людини, яка визначає недієздатність правового поля держави; недосконалість законодавчої бази;

- політичні ризики: перманентна політична нестабільність у країні починаючи з 2005 року як наслідок відсутності злагодженої діяльності гілок державної влади, що безпосередньо та негативно впливає на економічну ситуацію в країні;

- фінансові ризики (в тому числі валютні і монетарні): високий рівень валютизації економіки держави, відсутність реального контролю за цими процесами з боку регулятивних органів; суттєвий вплив світової фінансової кризи на економіку держави в 2008–2009 роках, як наслідок висока волатильність та вагома девальвація національної валюти, банківська криза, зростання інфляції; нечітка та непослідовна монетарна і валютна політика НБУ;

- ризики ціноутворення: незрозуміла та непослідовна політика держави в сфері ціноутворення на газ, нафтопродукти, електроенергію, комунальні послуги та інше; адміністративне регулювання цін з боку уряду; бездіяльність антимонопольного комітету;

- соціальні ризики: невідповідність темпів зростання реальних доходів громадян, темпам зростання вартості проживання; недосконалість державної системи соціального забезпечення;

– інфраструктурні ризики: об'єкти інфраструктури, що знаходяться в державній власності чи управлінні переважно морально та фізично застарілі і належно не обслуговуються.

Ризики, що головним чином мають вплив на діяльність суб'єктів господарювання аграрного сектору нашої держави, є такими [4, с. 27]:

– погодні умови: є одним із головних чинників прибуткової операційної діяльності аграрних компаній; не можуть бути змінені, лише частково прогнозовані;

– кон'юнктурні ризики: ціни не на всі культури повністю корелюються зі світовими; висока волатильність цін на аграрну продукцію в середині країни протягом року; висока залежність прибутковості агробізнесу від кон'юнктури ринку;

– податкові ризики: враховуючи те, що підприємства аграрного сектору працюють за спеціальною (спрощеною) системою оподаткування, відміна або зміна якої може суттєво знизити прибутковість останніх, а відповідно і інвестиційну привабливість;

– регуляторні ризики: ризик запровадження квот або заборони на експорт аграрної продукції з країни; ризик підвищення цін на товарні перевезення залізницею, основний засіб доставки зернових до чорноморських портів; вірогідність підвищення цін на зберігання зернових в елеваторах;

– правові ризики: невідомі доля та перспективи мораторію на продаж землі; бюрократичні труднощі в оформленні паїв індивідуальними фермерами;

– бюджетні ризики: непослідовна політика уряду у формуванні бюджетних видатків на підтримку сільського господарства; скорочення бюджетних видатків на підтримку аграріїв в кризовий період.

Додатково до вищезазначених груп ризиків варто врахувати певну категорію останніх, яка безпосередньо характеризуватиме галузеві ризики агрохолдингів за їх спеціалізацією (хлібна, цукрова, олійно-жирова та інші).

## Висновки

Інвестиційна діяльність держави є одним із вагомих інструментів залучення додаткових коштів у національну економіку та є особливо актуальною в сучасних умовах нестачі фінансових ресурсів. Відповідно заходи, що покликані сприяти залученню іноземних інвестицій в економіку України та її аграрний сектор зокрема, на нашу думку, мають бути зосереджені на такому:

– проведення чітких дій щодо зниження рівня корупції в органах державної влади та управління;

– забезпечення політичної стабільності в країні, послідовності зовнішньоекономічної політики та гармонічної взаємодії усіх гілок влади;

– створення чіткого і транспарентного правового поля, що здатне належним чином захищати інтереси іноземного інвестора;

– мінімізація адміністративного регулювання економіки та створення дієвих механізмів антимонопольного контролю за діяльністю монополізацій цін;

– чітка та послідовна стратегія підтримки аграрного сектору країни шляхом субсидій та субвенцій з державного та місцевих бюджету;

– удосконалення існуючої системи дотацій в аграрному секторі, забезпечення її прозорості та доступності, особливо для малих фермерських господарств.

## Література

1. Foreign Direct Investment/ United Nations Conference on Trade and Development, [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
2. <http://www.wri.org/>
3. Phoenix Capital Report, Ukrainian Agriculture/ February 16, 2009.
4. Ukrainian Investment Guide 2009 / Dragon Capital, May 2009.
5. Дем'яненко С.І. Аграрна реформа в Україні: генезис, процес та перспективи. Львівський державний аграрний університет. Львів, 2006. – С. 223–233.
6. Департамент сільського господарства Сполучених Штатів Америки / [ftp://ftp-fc.sc.egov.usda.gov/NSSC/Soil\\_Taxonomy/maps.pdf](ftp://ftp-fc.sc.egov.usda.gov/NSSC/Soil_Taxonomy/maps.pdf)
7. Державний комітет статистики України: Статистична інформація / Національні рахунки: Виробництво та розподіл валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності / <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Німецько-Український аграрний діалог. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? Консультативна робота №21, Київ, серпень 2008.
9. Міністерство аграрної політики України: Короткий огляд ситуації в агропромисловому комплексі за 2008 рік/ <http://minagro.kiev.ua/page/?7597>
10. Дослідницький центр Nationmaster / Сільське господарство/ Статистика [http://www.nationmaster.com/graph/agr\\_tra\\_con-agriculture-tractor-concentration](http://www.nationmaster.com/graph/agr_tra_con-agriculture-tractor-concentration)
11. Продовольча та сільськогосподарська організація об'єднаннях націй / [http://www.fao.org/index\\_ru.htm](http://www.fao.org/index_ru.htm)

# Економічна криза як циклічна складова та її прояви на регіональному рівні

*У статті проаналізовано сутність економічних криз та основних проблем, що потребують вирішення. На прикладі Житомирської області досліджено особливості прояву економічної кризи на регіональному рівні.*

*В статье проанализирована сущность экономических кризисов и основных проблем, требующих решения. На примере Житомирской области исследованы особенности проявления экономического кризиса на региональном уровне.*

*In this article the meaning of economical crisis and main problems that need solving are analysed. The peculiarities of the development of crisis on the regional level are explored on the example of Zhytomyr oblast.*

**Постановка проблеми.** Світова економічна криза зробила свій внесок у посилення кризової ситуації в Україні. Нестабільність та кризовий стан економіки негативно вплинули на всі сфери суспільного та економічного життя країни. Розхитана фінансова система серйозно загострила проблему спаду виробництва, знецінення грошей та зниження попиту, посилилося зuboжіння населення. Все це негативно впливає на діяльність окремих підприємств, більшість з них стає неплатоспроможними. Рівень добробуту і життя суспільства говорить про недоліки у виборі і реалізації антикризових заходів.

Ситуація, що склалася в Україні, потребує аналізу та вибору оптимального шляху щодо приборкання інфляційних процесів і досягнення стабілізації економіки. Залежно від ступеня загострення кризи необхідно розробляти систему антикризових заходів. Тому однією з важливих проблем є здійснення ефективної політики виходу з гострої економічної кризи, формування механізму подолання кризових явищ. Важливим у реалізації антикризової політики є регіональний підхід, адже наслідки та глибина прояву кризи у кожному регіоні різні залежно від соціально-економічної структури, умов та рівня економічного та соціального розвитку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Протягом багатьох років економісти вели дискусії про причини, наслідки циклічних коливань та кризових явищ. З моменту першої економічної кризи вчені намагалися з'ясувати причину цього явища, виробити рекомендації для його усунення. Відтоді називалося до двохсот причин їх виникнення. В економічній науковій літературі теоретичні питання щодо причин виникнення та сутності економічних криз розглянуто в працях Дж.М. Кейнса, Р. Харрода, Дж. Хікса, А. Хансена, М. Туган-Барановського, Шпітгофа, Й. Шумпетера та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що вивченням проблем стійкості держави, зокрема її регіонів, до

зовнішніх впливів займаються такі вчені, як А.М. Сундук, Л.А. Яремко.

**Метою статті** є дослідження сутності економічних криз, зокрема особливостей їх прояву на регіональному рівні та основних проблем, що потребують вирішення.

**Виклад основного матеріалу.** Відомо, що важливою рисою ринкової економіки є її нестабільність. Чергування піднесення і спадів у економіці призводить до того, що її розвиток носить не прямулінійний, а хвилеподібно зростаючий характер. Обсяг реального валового внутрішнього продукту, реальні доходи та зайнятість то зростають, то спадають. В економічній літературі такі зміни в національному обсязі виробництва, зайнятості й доходах називають економічними коливаннями [6]. Економічні коливання пов'язують з неоднаковим рівнем економічної активності в різні періоди. Тобто якщо економічна активність то посилюється, то послаблюється, має місце економічний цикл як форма розвитку ринкової економіки [1].

Економічний цикл представлений окремими послідовними фазами: спад (криза), дно (депресія), поживлення, вершина. Всі фази циклу мають певні функції, в кожній фазі містяться умови перетворення її в іншу фазу. Піки і впадини відмічають поворотні точки циклів [4].

Циклічний характер економічного розвитку означає, що основні показники і параметри цього процесу мають хвилеподібний характер: коливання, що повторюються через певні часові інтервали. Циклічність являється механізмом саморегулювання ринкової економіки та характеризується періодичним зростанням і спадом виробництва, періодичними змінами ринкової кон'юнктури (цін, процентних ставок, курсу цінних паперів, заробітної плати, дивідендів). Цикли носять нерегулярний характер. Не можна знайти двох однакових ділових циклів, хоча схожість між ними є [4].

Вчені виділили основні ознаки, які характеризують економічні цикли. Такими ознаками є тривалість циклу, а також рушійні сили, які зумовлюють виникнення і механізм його проходження. Періоди підвищення економічної активності характеризуються переважно екстенсивним типом економічного зростання, а періоди зниження економічної активності – початком переважно інтенсивного економічного зростання [5].

Більшість економістів впевнені, що першопричиною циклічних змін рівнів реального обсягу виробництва і безробіття, являється зміна рівня сукупних витрат. Якщо сукупні витрати скорочуються, багато видів бізнесу стикаються з тим, що їм більше не вигідно продовжувати виробництво своїх товарів і послуг у такій самій кількості, що й раніше [4].

Економісти стверджують, що важливим елементом механізму саморегулювання ринкової економіки є криза. Вона виявляє не тільки межу, а й дає імпульс розвитку економіки, виконуючи стимулюючу («очищувальну») функцію. Це пов'язано з тим, що, по-перше, криза, знецінюючи основний капітал, створює умови для оновлення виробничого апарату. По-друге, криза примушує підприємства оновлювати основний капітал на новій технічній базі, умови для якої створюються науково-технічним прогресом. Моральне зношення техніки і динаміка науково-технічного прогресу перетворюють оновлення основного капіталу в синхронне в масштабі всієї економіки. А мінливість кон'юнктури в ринковій економіці надає масовому оновленню основного капіталу додаткову нерівномірність (стрибок). Тому реальний циклічний процес обумовлений оборотом основного капіталу, науково-технічним прогресом, динамікою кон'юнктури [8].

Дослідження багатьох економістів підтвердили, що криза найчастіше протікає досить бурхливо. Більшість підприємств не відразу помічають її початок, бо, прагнучи збільшення прибутків, втрачають відчуття міри, нехтуючи поведінкою конкурентів (кожен беззастережно збільшує випуск продукції). Між моментом вкладання капіталу, який постійно зростає в ціні (наприклад, створення нових машин та

збільшення кількості обладнання), і випуском додаткової продукції минає деякий час.

Збільшення капіталовкладень та розширення виробництва триває до того моменту, коли раптом на ринок надходить товарів значно більше, ніж їх може бути продано за встановленими цінами. Затримка на складах, які мають весь час поповнюватися, викликає підвищення плати за зберігання (на основі підвищення процентних ставок за кредити), а це веде до розпродажу товарів. Це стосується насамперед гуртової торгівлі, яка змушена скорочувати свої замовлення. В результаті цього зменшується виробництво споживчих товарів, а це впливає на обсяг виробництва сировини та зменшує попит на машини. Якщо до цього зберігався певний рівень зайнятості за рахунок скорочення часу зайнятості, то тепер все частішими стають звільнення з роботи. Зменшення кількості споживачів відчувається все сильніше. Підприємства переживають платіжні труднощі, оскільки через зменшення обсягу збуту або через падіння цін вони не можуть сплатити дорогі кредити, які вони взяли для розширення виробництва (з розрахунку на очікувані прибутки). Частина підприємств терпить крах [1].

Оскільки основними елементами економічної системи є продуктивні сили, техніко-економічні відносини, організаційно-економічні відносини, економічна власність і госпо-

#### Індекси основних показників соціально-економічного розвитку Житомирської області, % до попереднього року

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 <sup>1</sup>
Виробництво продукції промисловості	113,5	114,3	104,3	122,0	118,5	113,1	105,1	109,1	106,3	71,5
Виробництво продукції сільського господарства	105,6	94,1	103,7	99,6	111,9	97,7	101,4	92,8	107,4	103,5
Інвестиції в основний капітал	103,8	109,9	154,9	109,7	121,3	112,7	120,6	136,9	119,8	54,3
Обсяги введення в експлуатацію загальної площі житла	84,5	76,1	100,1	144,6	139,5	105,7	104,9	109,6	112,1	32,9
Обсяги перевезення вантажів автомобільним та залізничним транспортом	102,1	108,4	98,9	105,9	108,8	103,7	111,2	111,5	101,1	58,7
Обсяги відправлення (перевезення) пасажирів транспортом загального користування	100,4	92,0	103,0	97,8	116,9	102,7	108,3	94,0	92,9	82,5
Обсяг роздрібного товарообороту підприємств	111,6	105,0	111,1	120,6	113,4	115,4	123,7	128,8	108,6	91,7
Кількість безробітних (за методологією МОП)	110,5	103,8	95,0	96,3	97,1	87,4	92,1	93,9	100,7	123 <sup>2</sup>
Кількість зареєстрованих безробітних (на кінець року)	111,1	66,9	84,2	112,2	102,4	85,7	87,0	87,5	131,5	126,7 <sup>3</sup>
Середньомісячна заробітна плата (номінальна)	122,3	133,9	122,1	124,4	130,1	138,6	131,7	130,3	135,9	107,2
Середньомісячна заробітна плата (реальна)	99,8	124,2	121,2	117,9	123,8	120,4	121,4	116,0	107,7	92,6
Ціни виробників промислової продукції (грудень до грудня попереднього року)	125,6	103,6	101,4	108,2	111,9	111,6	112,6	115,8	117,6	104,1 <sup>4</sup>
Споживчі ціни (грудень до грудня попереднього року)	125,4	104,3	99,0	108,2	113,3	110,8	110,3	113,9	120,8	107,1 <sup>4</sup>

<sup>1</sup> І півріччя 2009 року до І півріччя 2008 року.

<sup>2</sup> Січень-березень 2009 року до відповідного періоду 2008 року.

<sup>3</sup> Станом на 1 липня 2009 року до відповідного періоду 2008 року.

<sup>4</sup> Червень 2009 року до грудня 2008 року.

дарський механізм, то економічна криза означає глибокий розлад кожної з цих підсистем, а водночас і тимчасове вирішення властивих їм суперечностей [8].

Якщо криза як перша стадія падіння кон'юнктури відзначається бурхливим протіканням, то наступна за нею депресія досить повільно доходить до своєї крайньої економічної межі. Виробництво все зменшується, починається безробіття, немає підстав для капіталовкладень, бо немає попиту на продукти виробництва [1].

Найнижча точка спаду, або депресія, – це фаза, в якій виробництво і зайнятість досягають найнижчого рівня. Ця фаза циклу може бути як короткочасною, так і тривалою. Під час депресії має місце просте відтворення, тобто обсяги виробництва не збільшуються, проте й не зменшуються. Але поступово реалізуються товарні запаси, які виникли на попередній фазі циклу. Рівень безробіття хоча і залишається високим, але стабільним. При зменшеному обсязі виробництва ставка позичкового відсотка падає до своєї мінімальної позначки. Проте поступово зростає сукупний попит, збільшується маса вільного грошового капіталу, падає рівень банківського відсотка за кредит. Усе це є свідченням того, що поступово готуються умови для наступного поживлення виробничої та комерційної діяльності [2].

Аналіз динаміки економічних показників стану народного господарства Житомирської області свідчить про те, що світова економічна криза посилила кризову ситуацію в області (див. табл.).

Скорочення попиту на основні види виготовленої продукції як з боку фізичних осіб, так і промислових споживачів призвело до вимушеного падіння цін та погіршення основних показників виробничо-господарської діяльності переважної більшості промислових підприємств області.

Приріст виробництва забезпечила лише хімічна та нафтохімічна промисловість. Решта галузей промислового комплексу спрацювали зі спадом, найбільші темпи якого зафіксовано в машинобудуванні, металургійному виробництві, целюлозно-паперовій та поліграфічно-видавничій діяльності, галузі оброблення деревини та виготовлення виробів з неї, добувної промисловості та виробництві іншої неметалевої продукції.

Найкращий фінансовий результат одержано промисловими підприємствами, які займаються операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям, та сільським господарством.

Унаслідок скорочення кредитування, значного подорожчання енергоносіїв, металопродукції, будівельних матеріалів значно погіршилися показники діяльності будівельної галузі. Зменшилися обсяги виконаних будівельних робіт та обсяги введення в експлуатацію житла.

Скорочення обсягів промислового виробництва та будівельно-монтажних робіт призвело до подальшого погіршення роботи вантажного транспорту. Значно зменшилися обсяги перевезень вантажів автомобільним та залізничним транспортом.

Загострення фінансової нестабільності призвело до зростання збитків підприємств. У зв'язку із цим суттєво зменшилися виробничі програми, збільшилися обсяги залишків готової продукції на складах та погіршилися розрахунки з дебіторами та підприємствами-споживачами. Зросла частка збиткових підприємств, зокрема у будівництві та промисловості. Значно скоротили обсяги реалізації своєї продукції основні бюджетотворюючі підприємства області. Збільшилася загальна кількість підприємств, які мають заборгованість по заробітній платі.

Спричинений світовою фінансовою кризою спад економічної активності проявився у зменшенні попиту на робочу силу, скороченні тривалості робочого часу та зменшенні кількості створених робочих місць. Збільшилася питома вага безробітних у загальній кількості незайнятого населення, що призвело до збільшення навантаження на одне вільне робоче місце [10].

Хоча вплив циклу ділової активності відчувається скрізь, практично у всіх сферах економіки, він в різній мірі впливає на окремі сектори економіки.

Фірми і галузі, що виготовляють інвестиційні продукти і споживчі товари тривалого користування, більше інших видів бізнесу відчувають циклічний вплив. Це пояснюється тим, що фірми на деякий час можуть відкласти купівлю засобів виробництва. Коли економіка звертається, виробники часто відкладають купівлю нового обладнання і будівництво нових заводів. Бізнес у цих умовах перестає нарощувати запас засобів виробництва.

Коли відбувається спад і домогосподарства вимушені скоротити свої витрати, купівля споживчих товарів тривалого користування відкладається на майбутнє.

І навпаки, сервісні галузі та галузі, що виготовляють споживчі товари короткострокового споживання, під час спаду відчувають не такі значні впливи. Кількість і якість купівлі таких продуктів, звичайно, в цілому теж знижується, але не так сильно, як придбання засобів виробництва і споживчих товарів тривалого користування [4].

Отже, основними проблемами, які потребують вирішення під час економічної кризи, являються низький рівень випуску продукції, високий рівень безробіття та нестабільність рівня цін на вільних ринках. Проте для того, щоб вирішити всю проблематику конфлікту цілей, економічна політика прагне на практиці до компромісів: пріоритет цілі, найбільш схильній небажаному впливу, з урахуванням інших цілей [7]. Тобто досягнення однієї з цілей може здійснитись лише за рахунок іншої. При цьому говорять про магічний трикутник, маючи на увазі основну несумісність між поняттями повної зайнятості, розвитку та стабільністю вартості грошей.

Гармонійність цілей значно рідше зустрічається в економічній політиці і, на відміну від антиномічних цілей, вони без перешкод взаємодіють одна з одною. Так, повна зайнятість та розвиток взаємодіють між собою досить гармонійно. Подібний взаємозв'язок між конвертованістю грошей та справедливим розподілом прибутків [1].

**Висновки**

Отже, основною характеристикою економічної кризи є те, що вона глибоко вражає і руйнує народне господарство. Вона виявляє не тільки межу, але й дає імпульс розвитку економіки, виконуючи стимулюючу функцію. Проявляється криза у значному спаді виробництва, масових банкрутствах підприємств, зростанні безробіття та ін. Тобто всі економічні показники стану народного господарства погіршуються.

Оскільки економічна криза гальмує розвиток територій та місцевих економічних систем, важливим аспектом є визначення ролі місцевих органів влади, місцевого самоврядування, бізнесу, профспілок у пом'якшенні негативних наслідків кризи на регіональному рівні.

Тому знання природи економічних криз, причин і можливих наслідків дає можливість приймати правильні рішення щодо впливу на економічні процеси.

**Література**

1. Фремут В., Рааб Г. Як функціонує наша економіка? Актуальні питання економіки: Пер. з нім. – Л.: «Світло й Тінь», 1997. – 183 с.
2. Федоренко В.Г., Ніколенко Ю.В., Віденко О.М., Денисенко М.П., Руженський М.М. Основи економічної теорії: Підручник / За науко-

вою ред. проф. Федоренка В.Г. – 2-ге вид. перероблене і доповнене. – К.: Алеута, 2007. – 519 с.

3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Ред. кол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. I: Пер. 16-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – XXVI. – 467 с.

5. Основи економічної теорії: Навчальний посібник / За заг. ред. П.В. Круша, В.І. Депутат, С.О. Тульчинської. – К.: Каравела, 2007. – 448 с.

6. Панчишин С. Макроекономіка: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.

7. Самуэльсон Пол А., Нордхаус Вильям Д. Экономика: Пер с англ. – М.: «БИНОМ», «Лаборатория Базовых знаний», 1997. – 800с.: ил.

8. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.

9. Інформація Головного управління статистики у Житомирській області ([www.stat.ic.zt.ua](http://www.stat.ic.zt.ua)).

10. Інформація Житомирської обласної державної адміністрації ([Zhitomir-region.gov.ua](http://Zhitomir-region.gov.ua)).

С.І. ЛОГВИНОВСЬКА

# Використання потенціалу Одеської області в період трансформації економіки

*У статті розглядається діагностика потенціалу Одеської області. Визначаються якісні та кількісні характеристики розвитку регіону шляхом раціонального використання всіх видів ресурсів для задоволення потреб споживачів при найменшій шкоді навколишньому середовищу. Запропоновано методичний підхід визначення сучасного потенціалу, який вказує рівень потенціалу регіону.*

*В статье рассматривается диагностика потенциала Одесской области. Определяются количественные и качественные характеристики развития региона используя рационально все виды ресурсов для удовлетворения нужд потребителей при минимальной угрозе окружающей среде. Предложен методический подход определения сегодняшнего потенциала, который показывает уровень потенциала региона.*

*The diagnostics of potential of Odessa region is examined in the article. Qualitative and quantitative characteristics of the development of the region by the rational usage of all kinds of resources to satisfy consumers' needs with the least damage to an environment are determined. The methodical approach of definition of modern potential which specifies a level of the potential of the region is offered.*

**Постановка проблеми.** Завдання, яке стоїть сьогодні перед місцевими органами управління в період трансформації економіки, – формування та нарощення власного потенціалу для ведення господарської діяльності, забезпечення соціальної сфери та належна екологічна ситуація. Регіональна діагностика є вихідною базою для регіонального прогнозу, адже вона дає для нього чітку якісну і кількісну ідентифікацію регіону. Сьогодні виробничі процеси пов'язані з нещадною експлуатацією природно-ресурсного потенціалу, порушенням екологічних систем внаслідок антропогенного впливу на навколишнє середовище. Діагностика та оцінка сучасного потенціалу Одеської області дасть можливість виявити наявні регіональні можливості та знайти слабкі сторони регіонального розвитку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Методологічні проблеми діагностики регіональних соціально-економічних і виробничих систем досліджені у роботах О.Г. Гранберга, О.С. Новосьолова, Р.І. Шніпера [1, с. 56;2, с. 78]. Завдання регіональної діагностики за О.Г. Дмитрієвою полягає в необхідності мати змістовний «паспорт» регіону для цілей регіональної політики та регіонального управління [3, с. 12].

Ю.Г. Гладкий, А.І. Чистобаєв пропонують під економічною діагностикою «вважати: аналіз господарської специфіки регіонів, визначення їх економічного «здоров'я», «хвороб», «паталогій» тощо» [4, с. 8].

Незважаючи на значні теоретичні напрацювання, залишається відкритою проблема методичних прийомів визначення системи узагальнюючої діагностики життєдіяльності території.

**Мета статті.** Проведення регіональної діагностики – процес неодноразовий, а дослідницький, пошуковий, пізнавальний за певний період часу. Вона являє собою систему методів для аналізу факторів розвитку соціально–економічних процесів, оцінки стану і виявлення відхилень від нормального розвитку та їхнього впливу на формування і функціонування регіональної економіки. З урахуванням значних теоретичних напрацювань зарубіжних та вітчизняних вчених розробити методичний підхід визначення сучасного потенціалу Одеської області, розробити якісні та кількісні характеристики розвитку регіону при раціональному використанні всіх видів ресурсів для задоволення потреб споживачів та при найменшій шкоді навколишньому середовищу.

**Вклад основного матеріалу.** Сучасний потенціал Одеської області ми пропонуємо оцінити, провівши діагностику регіонального розвитку. Для цього доцільно проаналізувати та визначити оцінку геополітичного, природно–ресурсного, трудового, виробничого, інфраструктурного та екологічного потенціалу. Оцінювання сукупного потенціалу проводиться за п'ятибальною системою (великий – 5 балів, відносно великий – 4 бали, середній – 3 бали, відносно малий – 2 бали, та дуже малий – 1 бал), експертами виступають державні службовці, науковці, представники соціальної сфери.

Розпочинаючи діагностику стану розвитку Одеської області з геополітичного потенціалу визначаємо, що його значення інтенсивно зростає, про що свідчать такі показники як наявність транскордонних коридорів, відносини із зарубіжними країнами, близькість до столиці України. Найбільший вплив на регіональний розвиток має приморське та прикордонне положення Одеської області, а також її транзитність, а саме: транспортний коридор, енергетичний коридор, річкове сполучення з багатьма країнами Європи, паромно–залізничне сполучення дають великі переваги для розвитку території.

Геополітичний потенціал дає можливість заключати міжнародні угоди про співпрацю, що в майбутньому має стати основою підйому та розвитку економіки регіону. Тому за шкалою оцінювання геополітичний потенціал має відносно великий потенціал, оцінку – 4 бали.

Природно–ресурсний потенціал регіону визначається сумарною цінністю природних ресурсів за всіма напрямками [5, с. 12]. До складу природно–ресурсного потенціалу включають земельні ресурси, запаси водних ресурсів, призначених для використання в господарських потребах, а також запаси мінерально–сировинних ресурсів на конкретній території на визначену дату.

З використанням природно–ресурсного потенціалу та охороною навколишнього середовища повсякчас пов'язана життєдіяльність регіону та розвиток його продуктивних сил.

На думку З.В. Герасимчук, основними ознаками, що характеризують природно–ресурсний потенціал, є ступінь використання ресурсних можливостей регіону, територіальна концентрація, рівномірність розміщення та територіальна диференціація природно–ресурсного потенціалу регіону [6, с. 68].

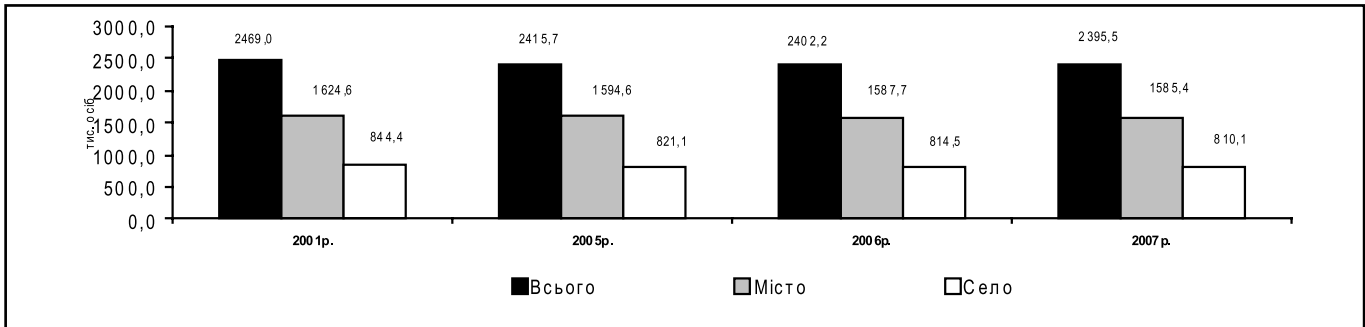
Загальна площа території Одеської області – 33,3 тис. кв. км, що становить 5,5% території України. Земельні ресурси регіону представлені переважно чорноземними ґрунтами з високою природною родючістю, і тому треба визначити, що сільське господарство має стати основою господарської діяльності регіону. Мінеральні ресурси регіону в основному використовуються для внутрішнього споживання. До сьогодні наявні природні ресурси використовуються неефективно. Стратегічними для майбутнього економічного розвитку є земельні, водні та рекреаційні ресурси, які можуть стати основою регіонального розвитку.

За умови раціонального використання природних ресурсів ми вважаємо, що Одеська область володіє достатнім природно–ресурсним потенціалом для забезпечення економіки регіону. При цьому необхідно визначити, що пріоритетними напрямками діяльності мають стати: сільське господарство, рекреаційний комплекс, міжнародне співробітництво. Отже, Одеська область має відносно велику (4 бали) оцінку природно–ресурсного потенціалу.

Важливим етапом діагностики економічного потенціалу регіону є характеристика населення, що проживає на даній території. За кількістю населення область посідає сьоме місце серед областей України після Донецької, Дніпропетровської, Харківської, Львівської та Луганської областей. Чисельність населення Одеської області станом на 1 вересня 2008 року становила 2395,5 тис. осіб, що становить 5,2% всього населення України. У міських поселеннях області у 2007 році проживало 1585,4 тис. осіб і 810,1 тис. осіб – у сільській місцевості (рис. 1) [7, с.18].

Важливим завданням регіональної політики є створення міцних засад для підвищення якості життя населення, ефективної зайнятості трудових ресурсів, поліпшення демографічної ситуації на основі стабільного і ефективного функціонування сфери матеріального виробництва. Демографічна ситуація потребує негайних заходів як на регіональному, так і державному рівні, що допоможуть покращити демографічну ситуацію.

Смертність жителів Одеської області залишається достатньо великою – у сільській місцевості вона в 1,4 раза вища, ніж у міських поселеннях (19,9% проти 14,5%). Така тенденція пов'язана з багатьма факторами, які впливають на рівень тривалості життя: екологічна ситуація в регіоні, недостатній рівень медичного обслуговування, низький рівень доходності на селі.



**Рисунок 1. Демографічний стан населення в регіоні за 2001–2007 роки**

\* Побудовано автором.

Проаналізувавши, можна зробити висновок, що в області спостерігаються негативні тенденції у формуванні і використанні трудових ресурсів: смертність перевищує народжуваність, скорочується тривалість життя населення, збільшується кількість пенсіонерів у загальній чисельності населення, зростає безробіття. Одеська область за наявності трудового потенціалу має за п'ятибальною оцінкою відносно велику оцінку (4 бали).

Специфіка економіко-географічного положення Одеської області, сприятливі кліматичні умови, наявність кваліфікованих трудових ресурсів – усе це вплинуло на формування територіально-господарського комплексу з розвинутою промисловістю, багатогалузевим транспортом, рекреаційним і агропромисловим комплексами, що в сукупності визначає виробничий потенціал регіону.

Підсумки роботи господарського комплексу області за 2000–2007 роки свідчать про закріплення позитивних тенденцій у соціально-економічному розвитку регіону. Продовжується зростання обсягів промислового виробництва, роздрібного товарообороту, вироблених послуг. Відбулися позитивні зміни у розвитку транспортного комплексу. Однак досягнуті результати не зняли гостроти економічних та соціальних проблем у регіоні. Про певну нестабільність в економіці регіону свідчать коливання індексів зростання ВДВ, як видно з рис. 2.

Аналізуючи обсяги промислового виробництва з 2000 року, можна відмітити, що вони зросли у 2001 році та упродовж наступних двох років продовжували нарощуватися. А в 2004 році обсяги виробництва знизилися на 3,0%, у 2005 році – на 0,5%, у 2006 році – на 9,3% за рахунок

призупинення на тривалу реконструкцію ВАТ «Лукойл – Одеський нафтопереробний завод», обсяги виробництва якого традиційно мають значну питому вагу в загальному обсязі промислового виробництва.

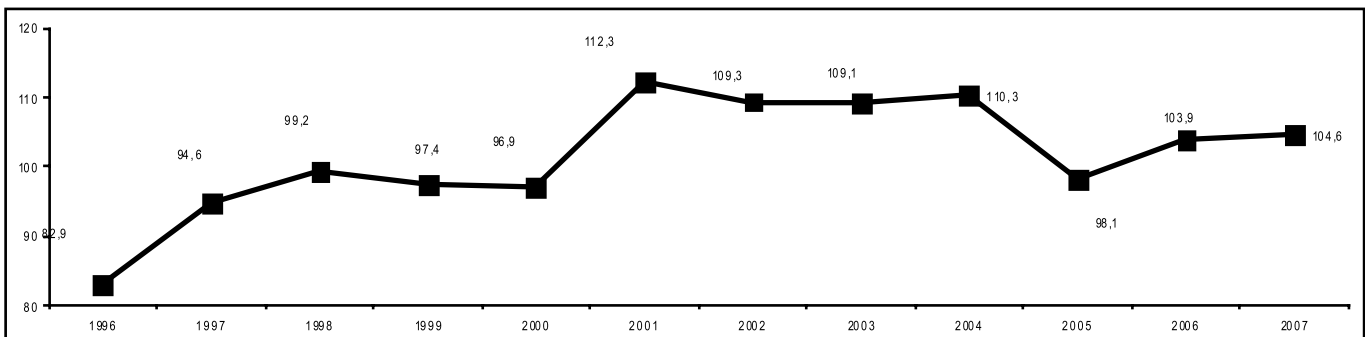
Спад інвестиційної діяльності в області, як і в країні в цілому, призвів до фізичного старіння і масового вибуття виробничих потужностей. На наш погляд, регіональна політика Одеської області має бути спрямована на перехід до інноваційної моделі розвитку економіки. Це дасть можливість в інтенсивному оновленні виробничих потужностей, підвищенні ефективності використання основного капіталу.

Як зазначають науковці Одещини, область входить в групу областей з високою інвестиційною привабливістю, при цьому необхідно відмітити, що їх розподіл між територіальними одиницями відбувається нерівномірно. Особливо необхідні інвестиції віддаленим від центру районам та селам [8, с. 195].

Виробничий потенціал Одеської області є середнім (3 бали) за шкалою оцінювання.

Інфраструктурний потенціал формується соціальною, інженерною, транспортною інфраструктурою. Транспортно-дорожній комплекс Одеської області представлений усіма видами транспорту і складається з найбільших у країні морських торговельних портів, судноплавних компаній та судноремонтних заводів держави, розвинене залізничне та автодорожнє господарство, мережа автотранспортних, експедиторських підприємств, аеропортів та аеродромних комплексів, авіакомпаній.

У задоволенні потреб та поліпшенні матеріальних умов життя населення особливу роль відіграють торгівля й обслуговування.



**Рисунок 2. Індеси фізичного обсягу валової доданої вартості**

(відсотків до попереднього року)

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

За період 2001–2007 років збільшився оптовий та роздрібний товарообіг підприємств (табл. 1), а саме оптовий товарообіг збільшився у 2007 році на 23,6% порівняно з 2006 роком. Обіг роздрібною торгівлю збільшився на 33,5%, обіг ресторанного господарства збільшився на 25,7% відносно 2006 року. Дана тенденція пов'язана із збільшенням сукупних доходів населення, поживленням туристичного бізнесу в регіон, розвитком сфери послуг.

Величина інфраструктурного потенціалу Одеської області за п'ятибальною оцінкою є середньою (3 бали).

Під екологічним потенціалом регіону необхідно розуміти потенційні можливості середовища забезпечувати нормальну життєдіяльність в його межах. Незважаючи на те що затяжна економічна криза в Україні в 90-х роках ХХ ст. привела до згорання господарської діяльності багатьох суб'єктів підприємництва, внаслідок чого істотно скоротилися потужності джерел забруднення довкілля, проблема охорони навколишнього середовища, створення екологічної безпеки життєдіяльності людини в межах Одеської області залишилася досить гострою. В наш час продовжують зростати обсяги промислових токсичних відходів, залишаються значним скидання забруднених зворотних вод у природні поверхневі водні об'єкти, викиди у атмосферу шкідливих речовин.

На території Одеської області розташовані 124 об'єкти підвищеної екологічної небезпеки, близько 80% з них – підприємства харчової промисловості з аміачним холодильним устаткуванням. А обсяг аміаку, який існує на цих об'єктах, становить від 1 до 100 т. На Одеському припортовому заводі – 30–60 тис. т.

Варто відзначити, що Одеська область – одна з найменш забезпечених в Україні водними ресурсами придатними для питного водопостачання.

Питне водопостачання області майже на 72% забезпечується за рахунок поверхневих вод. Тому якість води у поверхневих водних об'єктах є вирішальним чинником санітарного та епідемічного благополуччя населення. Потужності водопровідного господарства не відповідають потребам регіонального водопостачання. Для області залишається актуальним завдання більш чіткого збалансування потреб води та її ресурсів, а також реконструкція інфраструктури водокористування.

За останні роки витрати на охорону навколишнього природного середовища значно зросли та становили в 2007 році 224 952,6 тис. грн. (рис. 3.), при цьому вони все ж таки залишаються недостатніми. Подальше зростання виробництва за рахунок природоексплуатуючих галузей вимагає збільшення природоохоронних заходів, а це означає і збільшення додаткових витрат, пов'язаних з екологічним режимом природокористування. Витрати на капітальний ремонт природоохоронних заходів збільшилися майже в 5 разів – з 8995,9 тис. грн. у 2006 році до 44432,6 тис. грн. у 2007 році.

На наш погляд, основною проблемою можна визначити значне зношення устаткування на підприємствах Одеської області, небажання його модернізації та оновлення, що і призводить до несанкціонованих викидів.

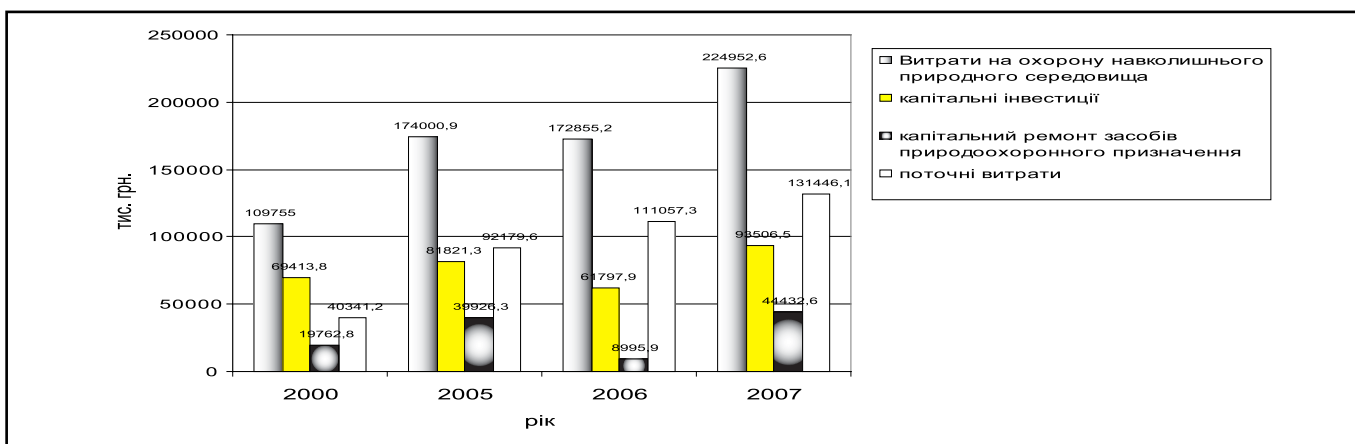
За п'ятибальною оцінкою екологічний потенціал Одеської області визначаємо як середній (3 бали).

Сукупний потенціал території. Сукупний потенціал Одеської області визначає низка потенціалів, які були проаналі-

**Таблиця 1. Товарообіг торгівлі та ресторанного господарства за 2001–2007 роки, млн. грн.**

Вид діяльності	Роки				2007 у % до 2006
	2001	2005	2006	2007	
Оптовий товарообіг підприємств	8887	21864	27513	34015	123,6
Оборот роздрібною торгівлю	2453	9564	13319	17786	133,5
Оборот ресторанного господарства	117	3371	4351	5471	125,7
Роздрібний товарообіг підприємств	1391	5165	7445	9996	134,3

\* Розраховано автором.



**Рисунок 3. Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища**

\* Складено автором.

Рисунок 3. Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища

Вид регіонального потенціалу	Оцінка потенціалу				
	позитивна (5 балів)	відносно велика (4 бали)	середня (3 бали)	мала (2 бали)	дуже мала (1 бал)
Геополітичний	–	4 бали	–	–	–
Природно-ресурсний	–	4 бали	–	–	–
Трудовий	–	4 бали	–	–	–
Виробничий	–	–	3 бали	–	–
Інфраструктурний	–	–	3 бали	–	–
Екологічний	–	–	3 бал	–	–
Сума балів	–	12 балів	9 балів	–	–

\* Складено автором.

зовані. Визначена оцінка геополітичного, природно-ресурсного, трудового, виробничого, інфраструктурного та екологічного потенціалу (табл..2).

### Висновки

Можемо зробити висновок, що сукупний потенціал Одеської області можна охарактеризувати як середній, наближений до великого. Даний результат ми отримали, тому, що загальна кількість балів сукупного потенціалу становила 21 бал (4+4+4+3+3+3), розділили види регіонального потенціалу (21:6=3,5).

### Література

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / Гранберг А.Г. Высшая школа экономики. – М.: 2006. – 492 с.
2. Шнипер Р.И. Экономическая реформа и территориальное планирование / Шнипер Р.И., Орлов Б.П. – М.: Экономика, 1968. – 148 с.

3. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1992.

4. Гладкий Ю.Б. Основы региональной политики / Гладкий Ю.Б., Чистобаев А.И. [Учебник]. – Санкт-Петербург.: Изд-во Михайлова В.А., 1998. – 328 с.

5. Сало І.В. Регіональна економіка / Сало І.В., Єпіфанова А.О.. – К.: Наукова думка, 2000 р. – 248 с.

6. Герасимчук З.В. Організаційно-економічний механізм формування та стратегії розвитку регіону / Герасимчук З.В., І.М.Вахович [Монографія]. – Луцьк: ЛДТУ, 2002. – 248 с.

7. Головне управління статистики в Одеській області. – Доповідь про соціально-економічне становище Одеської області / Державний комітет статистики України. – Одеса, 2008 р.

8. Уманець Т.В. Регіональний економічний розвиток України: теоретичні основи управління, інтегральна оцінка, діагностика:[Монографія] / Уманець Т.В. – Донецьк: «ВІК2, 2007. – 340 с.

# СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

---

I.C. ІВАНОВА,  
аспірантка, НДЕІ

## Кількісні та якісні показники оцінки інтелектуального капіталу

*У статті досліджено проблеми, що виникають при визначенні кількісних та якісних показників оцінки інтелектуального капіталу, та систематизовано основні методи оцінки даної категорії.*

*В статье исследованы проблемы, возникающие при определении количественных и качественных показателей оценки интеллектуального капитала, и систематизированы основные методы оценки данной категории.*

*In the article investigational problems which arise up at certain quantitative and high-quality indexes of estimation of intellectual capital and the basic methods of estimation of this category are systematized.*

**Постановка проблеми.** В ринкових умовах, де існує розмаїття підходів та показників оцінки інтелектуального капіталу компаній, майже зовсім не досліджено проблематику оцінки цієї категорії на макроекономічному рівні. Це явище породжено складним характером структурних елементів інтелектуального капіталу при визначенні єдиної збалансованої системи показників оцінки.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На сучасному етапі процес інтелектуалізації досяг тієї межі, за якою він має набувати не другорядного, а першочергового значення. За таких обставин має відбутися суспільне усві-

домлення значимості інтелектуалізації як для розвитку кожної особистості, так і для формування інтелектуального капіталу країни. Значний внесок у дослідження категорії «інтелектуальний капітал» зробили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: Д. Гелбрейт, Т. Стюарт, Л. Едвінссон, М. Меллоун, Е. Брукінг, С. Вовканич, О. Бутнік–Сіверський, В. Геєць, А. Чухно, І. Бондар, А. Колот, О. Кендюхов, Ж. Поплавська, В. Поплавський, В. Олейко, О. Гапоненко, Т. Орлова, А. Козирєв, В. Супрун, В. Іноземцев, І. Іванюк, Н. Маркова, Б. Леонтьєв, О. Панкрухін, Л. Лукічева, О. Ваганян та інші.

**Метою роботи** є дослідження кількісних та якісних показників оцінки інтелектуального капіталу на мікро- та макроекономічному рівні.

**Виклад основного матеріалу.** У розвинених країнах світу напрямом динамічного економічного розвитку є інноваційна діяльність. Конкурентоспроможність інноваційної продукції є запорукою піднесення та стабільного розвитку національної економіки. Але створення інноваційного продукту в знаннєвомісткій економіці ставить нові вимоги як для підприємств, так і країни в цілому. Однією з головних вимог є формування інтелектуального капіталу як найціннішого ресурсу нації. У теперішніх умовах головним джерелом збагачення нації стають

інформація, знання, інтелектуальні здібності, що генерують інновації та створюють додану вартість.

За таких умов постає питання щодо оцінки інтелектуального капіталу. Хоча говорити про єдиний універсальний підхід до визначення сутності, структури та оцінки інтелектуального капіталу ще зарано, оскільки дана проблематика є досить новою та ще не досягла масового поширення, але вже стає очевидним той факт, що формування інтелектуального капіталу поступово набуває характеру провідної складової майбутнього добробуту суспільства.

Л. Лукічева виділяє ряд характеристик інтелектуального капіталу, які спонукають складність його оцінки та розробку відповідних універсальних методичних підходів [8, с. 428]:

1. Невизначеність – це фундаментальна властивість будь-якого процесу створення нового знання. Дана властивість пов'язана з тим, що, як правило, процес створення нового знання вважається сингулярним, а минулі події і досвід можуть служити надійною основою для його оцінки. В цьому випадку цінність нового знання стане відомою тільки після досвіду його використання.

2. Неприйнятність – принципова можливість копіювання окремих елементів інтелектуального капіталу з мінімальними затратами для імітатора. Знання як товар, як правило, характеризується значними неповерненими витратами та невеликими витратами, що знижують його цінність для початкового власника у випадку копіювання імітатора.

3. Неподільність. У зв'язку з тим, що інформація неподільна, покупець не може придбати тільки необхідний об'єм інформації і вимушений купувати єдиний блок, який включає зайву інформацію.

На сучасному етапі нараховується більше тридцяти методик оцінки інтелектуального капіталу, а кількість показників, що подаються в звітах зарубіжних компаній нерідко вимірюється сотнями. Основоположниками найбільшої кількості з них є компанії Скандинавських країн, які раніше інших виявили вплив менеджменту знань на фінансові показники господарської діяльності.

Зокрема, шведська фінансова група Scandia. З 1995 року, окрім традиційного річного звіту, дана компанія підготувала звіт по інтелектуальному капіталу. За допомогою 112 показників різних сфер діяльності компанії Scandia вдалося визначити, яким чином людський капітал в сукупності з внутрішніми бізнес-процесами і здатністю продукувати інновації може підвищити фінансову цінність компанії [6].

Засновники системи Scandia Navigator [13] оцінюють інтелектуальний капітал згідно з його структурою, тобто людського та структурного капіталів, за допомогою 73 традиційних та 91 нового показника, які включають навіть результати опитувань.

Перевагою даної моделі є те, що це був перший систематизований підхід до оцінки інтелектуального капіталу, також широкий спектр показників для оцінки інтелектуального капіталу та приділення значної уваги взаємозв'язкам з клієнтами. А до

недоліків слід віднести [8, с. 447] те, що значна кількість індикаторів може мати альтернативну інтерпретацію для окремої організації; використання балансового підходу, де не враховуються внутрішні потоки організації; частина індикаторів перетинаються та оцінюють одні й ті ж аспекти діяльності та ускладнення при використанні моделі на практиці.

Для інтегральної фінансової оцінки величини інтелектуального капіталу підприємства застосовується коефіцієнт Тобіна. Цей коефіцієнт має назву американського економіста, лауреата Нобелівської премії Д. Тобіна, який першим дослідив дане співвідношення, яке дорівнює відношенню ринкової ціни компанії до ціни заміщення її реальних активів (будівель, споруд, обладнання та запасів) [4, с. 129].

Також з'явилися спроби застосування коефіцієнта Тобіна на державному рівні, де він буде дорівнювати [1, с. 85]: Коеф. Тобіна на макрорівні = ВВП / інвестиції в основний капітал.

Отже, коефіцієнт Тобіна може використовуватися не тільки на рівні організації, але для виміру в різних галузях. Але якщо оцінювати інтелектуальний капітал виходячи з його структури, то даний коефіцієнт не дає можливості комплексної оцінки та відноситься до кількісних показників оцінки інтелектуального капіталу.

В. Олейко [9, с. 94], досліджуючи інтелектуальний капітал суб'єктів господарювання, було запропоновано модель, що дає змогу оцінити обсяг інтелектуального капіталу, який максимізував би сподіваний прибуток.

На основі цієї моделі за допомогою отриманого сподіваного прибутку можливо розрахувати інтелектуальний капітал, що необхідний для виробництва продукції та у разі потреби виявити залежність інтелектуального капіталу від виробництва одного продукту, де випадковою величиною буде попит на дану продукцію, що враховує втрати від незадоволеного споживачами попиту та перевиробництва, при цьому витрати на виробництво обернено пропорційні інтелектуальному капіталу, а на його підготовку прямо пропорційні.

На думку А. Козирева, всі відомі методики оцінки інтелектуального капіталу легко розподіляються по чотирьох категоріях, які запропонував Карл-Ерік Свейбі [7, с. 12]:

1. Методи прямого виміру інтелектуального капіталу – Direct Intellectual Capital methods (DIC). До цієї категорії відносяться всі методи, основані на ідентифікації та оцінці в грошовому вимірі окремих активів або окремих компонентів інтелектуального капіталу. Після того як оцінені окремі компоненти або навіть активи, виводиться інтегральна оцінка інтелектуального капіталу компанії.

2. Методи ринкової капіталізації – Market Capitalization Methods (MCM). Вираховується різниця між ринковою капіталізацією компанії та власним капіталом її акціонерів. Отримана величина розглядається як вартість інтелектуального капіталу або нематеріальних активів.

3. Методи віддачі на активи – Return on Assets methods (ROA). Відношення середнього доходу компанії до вирахування податків за деякий період до матеріальних активів

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

компанії – ROA компанії – порівнюється з аналогічними показниками для галузі в цілому. Щоб вирахувати середній додатковий дохід від інтелектуального капіталу, отримана різниця помножується на матеріальні активи компанії. Дальше шляхом прямої капіталізації або дисконтування отриманого грошового потоку можна отримати вартість інтелектуального капіталу компанії.

4. Методи підрахунку балів – Scorecard Methods (SC). Ідентифікуються різноманітні компоненти нематеріальних активів або інтелектуального капіталу, генеруються і доповнюються індикатори та індекси у вигляді підрахунку балів або як графі. Застосування SC методів не припускає отримання грошової оцінки інтелектуального капіталу. Ці методи подібні методам діагностичної інформаційної системи.

Дослідивши основні методи оцінки інтелектуального капіталу, слід зазначити, що перша категорія методів для різних компаній буде оцінюватися різними показниками, оскільки можуть оцінюватися як активи, так і окремі компоненти даної категорії. У другій категорії методів вказано, що величина отримана як різниця між ринковою капіталізацією компанії та власним капіталом її акціонерів та розглядається як вартість інтелектуального капіталу або нематеріальних активів. Але категорія «інтелектуальний капітал» значно ширша, ніж нематеріальні активи, оскільки нематеріальні активи являються поняттям, що регламентується положеннями бухгалтерського обліку та не включають у свій склад елементи інтелектуального споживчого капіталу, наукові розробки, які ще не впроваджені та ін. А такі показники інтелектуального капіталу, як рівень освіти, бази знань та інші, загалом не відображені в бухгалтерських положеннях. Четверта категорія методів не пов'язана з фінансовими показниками та може застосовуватися як для різних відділів, так і організації в цілому залежно від діяльності та організаційної структури, тому отримані показники будуть мати меншу похибку, але складності завдає велика кількість отриманих даних, що потребує достовірного збору та систематизації, що є досить складним процесом.

Також можна виділити групу методів «третього покоління», що застосовується для виміру інтелектуального капіталу організації. До таких методик Т. Андрусенко [2] відносить – IC Index: ідентифікація чотирьох основних категорій інтелектуального капіталу (відносини, люди, інфраструктура, інновації) і представляє їх у вигляді ієрархічної структури. Сюди ж автор відносить і методику IC Rating – та ж ієрархічна структура, але з додаванням фактору ризику.

Запропонована Т. Андрусенко група методик дозволяє відстежувати тенденції та фактори, що впливають на оцінку інтелектуального капіталу залежно від обставин, особливо з урахування ризику для підприємців.

При існуванні досить значної кількості методик оцінки інтелектуального капіталу на мікро рівні, де кожне підприємство може обирати будь-яку з них, в залежності від мети оцінки, наявних ресурсів, організаційної структури, специфіки виробництва та інше, зовсім недослідженою є оцінка інтелектуального капіталу на макроекономічному рівні. Тому доречним буде дослідження цієї проблематики та існуючих підходів, що в майбутньому може стати основою при розробці універсальної методики оцінки інтелектуального капіталу державного рівня.

Л. Едвінссон запропонував трансформувати модель Scandia Navigator, яку було розглянуто вище, при дослідженні оцінки інтелектуального капіталу на корпоративному рівні до макроекономічного рівня (табл. 1).

Слід зазначити, що запропоновані Л. Едвінссоном фокуси оцінки та показники повністю відповідають структурі інтелектуального капіталу за автором (структурного та людського), але спостерігається пересічення деяких показників, наприклад, показники зайнятості населення слід віднести до людського фокусу, а не до процесного. А дані про фактори, які важливі для характеристики студентів вищих навчальних закладів, можуть бути віднесені не тільки до фокусу оновлення та розвитку, а й до показників як людського, так і процесного фокусу.

Заслуговує на увагу дослідження Ж. Поплавської та В. Поплавського [11, с. 53], які стверджують, що лише не-

**Таблиця 1. Трансформування системи Scandia Navigator мікро – на макроекономічний рівень для оцінки інтелектуального капіталу (за Л. Едвінссоном)**

Сфера (фокус) оцінки	Показники
Фінансовий	Показники ВВП на душу населення; національна база; середня вартість долара США
Ринковий	Дані статистики по туризму; корпоративні та державні стандарти; показники сфери послуг; показники торговельного балансу; показники балансу торгівлі об'єктами інтелектуальної власності
Людський	Показники якості життя; показники середньої тривалості життя; коефіцієнт виживання малюків; дані про рівень здоров'я; показники освітнього рівня громадян; показники освітнього рівня іммігрантів; дані про злочинство; статистика вікового складу населення
Процесний	Дані про сервісні організації; показники частки суспільного споживання у ВВП; повідомлення про лідерів бізнесу; дані про інформаційні технології, включаючи кількість персональних комп'ютерів, які підключені до локальних мереж; повідомлення про потерпілих у дорожньо-транспортних пригодах; показники зайнятості
Оновлення і розвитку	Витрати на наукові дослідження, в тому числі у відсотках ВВП; кількість найбільш успішних бізнес-проектів; дані про фактори, які важливі для характеристики студентів вищих навчальних закладів

Джерело: [12]

відкладна і якісна модернізація існуючих в Україні виробничих потужностей на основі інтелектуального капіталу і мобілізації всіх ресурсів здатні забезпечити економічний прорив та підвищення добробуту народу. Авторами було запропоновано показники, якими вирізняється інтелектуальний капітал в економіці знань:

- інноваційність країни (інтенсивність продукування і комерціалізація інновацій) – загальна величина науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НД і ДКР), їхня частка у ВВП;
- кількість науково-технічних публікацій;
- витрати на дослідження та їхня частка у ВВП;
- створення знань з комерційним потенціалом (витрати на прикладні НД і ДКР та їхня частка у ВВП);
- кількість патентів, зареєстрованих у тріаді патентних сімей (Європа, США, Японія), в розрахунку на один мільйон населення;
- коефіцієнт винахідливості населення;
- місткість ринку знань і динаміка міжнародного обміну знаннями – частка національних НД і ДКР, фінансованих з-за кордону;
- міжнародна співпраця у сфері науки та високих технологій;
- кількість іноземних студентів у національних ВНЗ;
- частка венчурного фінансування у ВВП;
- якість людського капіталу – показники системи освіти, охорони здоров'я, частка науковців у загальній кількості зайнятих;
- міграція висококваліфікованих працівників;
- рівень розвитку національної інформаційної інфраструктури – інформаційно-комп'ютерних і телекомунікаційних технологій тощо.

Дослідження Ж. Поплавської та В. Поплавського має інноваційно-інтелектуальне спрямування, що є досить важливим, оскільки інтелектуальний капітал спрямований на створення інноваційного продукту в економіці знань. Кількісні і якісні показники, що вирізняють інтелектуальний капітал, запропоновані авторами, охоплюють як інноваційну діяльність країни, так і загалом складові структури інтелектуального капіталу. Особливо потрібно відмітити показник міграції висококваліфікованих працівників, аналіз якого є досить важливим при оцінці інтелектуального капіталу. Тому що «відтік умів» є досить розповсюдженим явищем для багатьох пострадянських країн, а за останні роки трудова міграція набула значного поширення та стала невід'ємною компонентою інтелектуального ринку праці України.

Міграційні процеси призводять до втрати Україною частини найконкурентоспроможнішою робочої сили, уповільнення темпів НТП за рахунок емігрування українських вчених, політичні та економічні претензії до України через нелегальну трудову міграцію та інші негативні наслідки закордонної трудової міграції [3, с. 28].

Також показники оцінки інтелектуального капіталу було запропоновано у доповіді про розвиток людського потен-

ціалу в Російській Федерації як для мікро-, так і макроекономічного рівнів виходячи зі структури запропонованої А. Гапоненко (людський капітал, організаційний та споживчий). Для оцінки людського капіталу країни запропоновано скористатися такими показниками [5, с. 121]:

- тривалість життя;
- якість освіти;
- кількість вчених та інженерів, зайнятих у сфері НДОКР;
- якість охорони здоров'я;
- рівень кваліфікації робочої сили.

Для оцінки споживчого капіталу країни в цілому можуть застосовуватися такі показники, як:

- відкритість по відношенню до різних культур;
- мовні навички (дуже важливий показник, враховуючи реальну можливість обмінюватися ідеями, людьми, залучення в загальносвіттові процеси, здійснювати культурні обміни та ін.);
- оцінка за допомогою інвестиційних рейтингів (аналіз складу економічних контрагентів, а також іміджу країни та її економіки).

Відносно самостійними показниками оцінки організаційного капіталу на державному рівні є:

- інвестиції в громадянські НІОКР;
- реєстрація патентів;
- кількість нових компаній в сфері високих технологій (біотехнологія, програмування, створення програмного забезпечення та ін.).

Непрямыми показниками організаційного капіталу є індикатори, що оцінюють ступінь розвитку інфраструктури обробки і пересилки інформації у суспільстві. Це показники забезпеченості населення країни телефонами та можливість виходу в Інтернет. Також ще одним значним показником є кількість мобільних телефонів у розрахунку на 1000 чоловік населення.

Слід зазначити, що непрямі показники організаційного капіталу, запропоновані у розглянутій доповіді, є важливою змістовною частиною при оцінці інтелектуального капіталу, оскільки розвиток інтернет-ресурсів впливає на мобільність інтелекту та знань. Стрімкий розвиток мережі Інтернет надає доступ до великої кількості інформації, її передачі та розповсюдження та таким чином впливає на якість праці. Сучасні організації використовують інтернет-ресурси для збільшення конкурентоспроможності у ринкових умовах, включаючи рекламу, продаж товарів та послуг, операції на фондовому ринку, електронні платежі, електронна звітність та інше, що дозволяють економити не тільки час, а й грошові ресурси.

Оскільки більшість показників, що розглядаються, є узагальненими, то доречно було б зазначити, що кожна країна має свої унікальні особливості, тому буде спостерігатися різниця у формуванні, розвитку, використанні та оцінці інтелектуального капіталу, що спричинено як історичними факторами так і культурними, духовними, соціально-економічними.

Тому І. Скобляковою було запропоновано всю сукупність показників оцінки інтелектуальних сил людства систематизувати так, як у табл. 2.

Таблиця 2. Показники оцінки світових інтелектуальних сил

Якісне визначення	Кількісне визначення
1. Наукові кадри	1. Чисельність та структура наукових кадрів, забезпеченість науковими кадрами
2. Матеріально-технічна база інтелектуальної діяльності	2. Забезпеченість матеріально-технічними засобами
3. Фундаментальні та прикладні дослідження	3. Забезпеченість фундаментальними та прикладними дослідженнями, спрямування досліджень
4. Соціально-економічний спосіб орієнтації інтелектуальної діяльності	4. Прогресивність соціально-економічного способу організації
5. Витрати на НДДКР	5. Фінансово-економічне забезпечення
6. Ліцензійний фонд	6. Ступінь включення у світовий науково-технічний прогрес
7. Результати інтелектуальної діяльності	7. Ефективність наукових досліджень, розробок, інноваційної діяльності
8. Ціннісний компонент професійної освіти	8. Орієнтація освіти на інноваційний характер діяльності

Джерело: [36, с. 163].

У сукупності показники, запропоновані І. Скобляковою, надають можливість комплексної оцінки інтелектуальних складових як цілісної системи.

Формування високого рівня інтелектуального капіталу може відкрити перед Україною нові можливості, оскільки будь-які інновації несуть нові технології та продукт інтелектуальної діяльності створюючи додану вартість. Також слід відмітити такий показник, як інвестиції у високі технології, за допомогою яких можливо підвищити науковий та промисловий рівень, тим самим прискоривши інноваційний розвиток.

В Україні визначено напрям розвитку інноваційної діяльності, що спрямовано на поліпшення добробуту населення, рівня освіти, розвитку високих технологій, стабілізація конкурентоспроможності національної економіки, що має супроводжуватися інвестуванням в інноваційний розвиток.

Формування інноваційної економіки є досить складним та багатограним процесом, перспективою якої є створення та впровадження у виробництво інтелектуального продукту. Однією з головних проблем є відсутність зворотних зв'язків між науковими розробками та їх практичною реалізацією у виробництві. А ефективність національної інноваційної системи насамперед залежить від інтелектуалізації економічного життя.

Для стабілізації національної економіки потрібно забезпечувати зменшення соціальної нерівності, підтримку підприємницької діяльності, науково-дослідної, технологічної, сприяти формуванню інтелектуального капіталу, таким чином активізувати процес перетворення знань у інтелектуальний продукт, що є запорукою інноваційного розвитку держави.

### Висновки

Отже, виходячи з деталізації показників оцінки інтелектуального капіталу слід зазначити, що навіть при різноманітності підходів та показників поки що не існує єдиної універсальної методики оцінки інтелектуального капіталу. Тобто зазначена проблематика є досить актуальною як для науковців, так і спеціалістів-практиків, про що говорить постійне збільшення наукових досліджень та публікацій, де значну увагу потрібно приділяти визначенню кількісно-якісних показників, які б комплексно відображали сут-

нісні характеристики інтелектуального капіталу виходячи з його структури.

### Література

1. Алексеева К.А. Оцінка інтелектуального капіталу в соціально орієнтованій економіці / К.А. Алексеева // Економіка та держава. – 2009. – №1. – С. 84–87.
2. Андрусенко Т. Измерение интеллектуального капитала / Т. Андрусенко // Корпоративные системы. – 2006. – №3.
3. Вовканич С. Развитие интеллектуального потенциала та зовнішньоміграційні процеси / С. Вовканич, Х. Копистянська, Л. Ноджак // Регіональна економіка. – 2004. – №2. – С. 23–35.
4. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
5. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации / Гл. 7 Интеллектуальный капитал. – С. 115–127. – [Электронный ресурс] / Режим доступа: [www.rbec.undp.ru](http://www.rbec.undp.ru)
6. Иванов П. Эра интеллектуального капитализма [Электронный ресурс] / Режим доступа: [www.management.com.ua](http://www.management.com.ua)
7. Козырев А.Н. Экономика интеллектуального капитала / А.Н. Козырев // Научные доклады. – СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ. – № 7(Р) – 30 с.
8. Лукичова Л.И. Управление интеллектуальным капиталом: 2-е изд., стер. / Л.И. Лукичова – М.: Омега-Л, 2008. – 552 с.
9. Олейко В.М. Методи та моделі вартісної оцінки інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання: дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08.03.02 / Олейко В.М. – К.: 2002. – 203 с.
10. Планетарный проект: от идеи к научному обоснованию (о результатах деятельности НЦ «Планетарный проект» в 2006/2007 гг.) / [Смирнов В.В., Безгоднов А.В., Скоблякова И.В. и др.]: монография. – СПб.: Планетарный проект, 2007. – 254 с.
11. Поплавська Ж. / Інтелектуальний капітал економіки знань / Ж. Поплавська, В. Поплавський // Вісник НАН України. – 2007. – №2. – С. 52–62.
12. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Л. Эдвинссон. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 248 с.
13. Edvinsson L., Malone M.: Visualizing Intellectual Capital in Scandia: Scandia, 1994.

# Інтегральна оцінка рівня інноваційного розвитку професіонального потенціалу

У статті розглядаються методичні підходи та наводиться інтегральна оцінка рівня інноваційного розвитку професіонального потенціалу. Проведено аналіз динаміки основних компонент та індексу рівня інноваційного розвитку професіонального потенціалу, а також обґрунтовано його регіональні особливості та виконано відповідне групування територій.

В статье рассматриваются методические подходы и приводится интегральная оценка уровня инновационного развития профессионального потенциала. Проведен анализ динамики основных компонент и индекса уровня инновационного развития профессионального потенциала, а также обоснованы его региональные особенности и выполнено соответствующее группирование территорий.

*The methodical approaches and professional potential innovation development integral index evaluation are considered in the paper. The main components and professional potential innovation development integral index trends analysis are completed. Its regional characteristics are grounded and corresponding regional classifying is fulfilled.*

**Постановка проблеми.** В умовах інтенсивного технологічного розвитку провідних країн світу та інтенсивного поширення процесу глобалізації з метою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки виникає необхідність формування і розвитку професіонального потенціалу нової якості, тобто підготовки кадрів, здатних працювати в умовах економіки інноваційного типу. Під професіональним потенціалом у роботі розуміється інтегральна характеристика кількісних та якісних властивостей економічно активного населення (підприємства, галузі, території) з вищою освітою стосовно їхньої реальної та потенційної спроможності виробляти, накопичувати, передавати та реалізовувати знання в матеріальних та духовних цінностях за визначених соціально-економічних умов. З одного боку, він є складовою людського та трудового потенціалів, але з іншого – необхідність його окремого розгляду пояснюється тим, що на відміну від таких категорій, як робоча сила, трудові ресурси, трудовий та людський потенціал, дана категорія характеризує ресурси та резерви праці з певними якісними та кількісними характеристиками, передусім здатністю економічно активного населення щодо отримання відповідного професійно-освітнього рівня, а також його постійного розвитку.

Саме професіональний потенціал і є основним носієм нових знань у суспільстві та має бути основним чинником формування інноваційної моделі національної економіки.

Підтвердженням даним висновкам служить той факт, що за період 1975–2000 років у промислово розвинених країнах частка дорослого населення, яке має вищу освіту, зросла з 22 до 41%, тобто майже подвоїлася [3].

Ось чому в умовах формування постіндустріального суспільства особливе значення має оцінка рівня інноваційного розвитку професіонального потенціалу, яка характеризує його адекватність потребам розвитку інноваційної моделі економіки.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Різним аспектам оцінювання потенціалу людських ресурсів, в тому числі в аспекті інноваційного розвитку, приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як В.М. Лич, Л.М. Ільч, Н.А. Рухманова, Л.К. Семів та інші. Проте вітчизняними науковцями ще недостатньо уваги приділено як оцінці потенціалу економічно активного населення з вищою освітою, так і особливо рівню інноваційного розвитку даної категорії населення за умов формування інноваційної моделі економіки.

**Метою** даної статті є викладення основних методичних засад та наведення основних результатів оцінки індексу рівня інноваційного розвитку професіонального потенціалу.

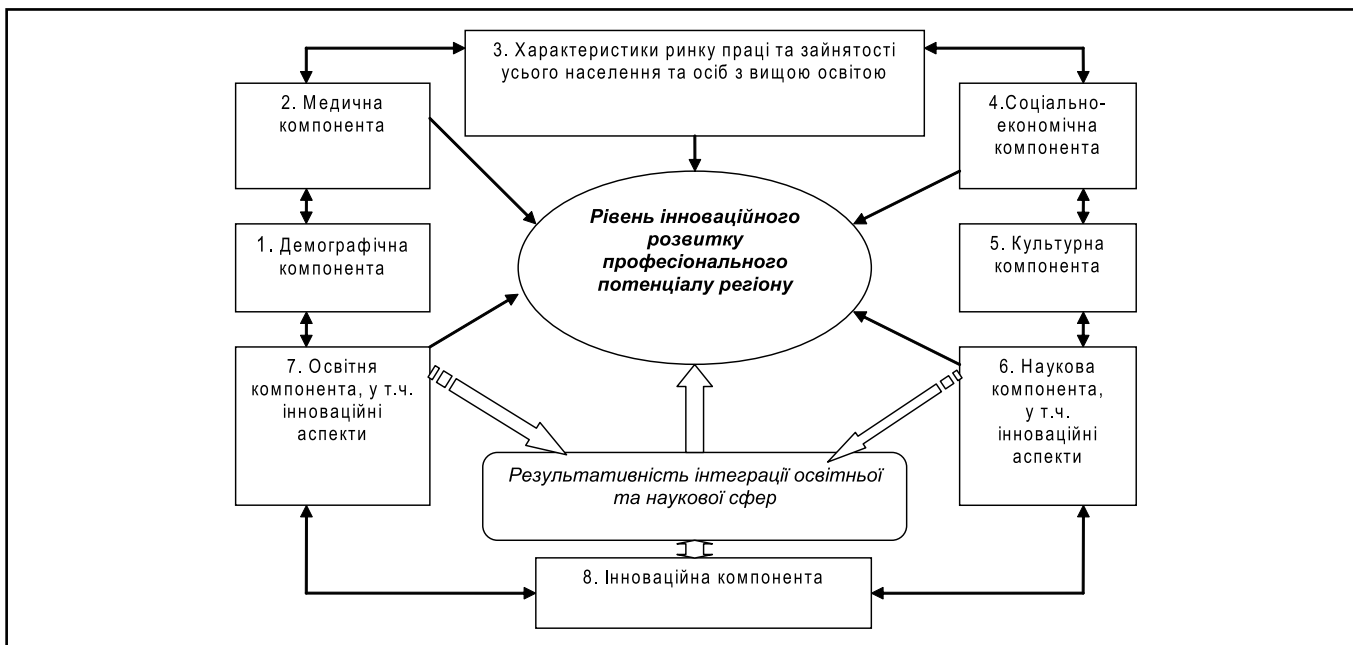
**Виклад основного матеріалу.** При визначенні основних компонент інтегральної оцінки слід враховувати, що в умовах формування економіки інноваційного типу професіональний потенціал виступає важливою складовою трудового потенціалу і значною мірою визначає можливості його розвитку на інноваційних засадах. Зважаючи на це, інтегральну оцінку професіонального потенціалу пропонується здійснювати за компонентами, які відображені на рис. 1.

У свою чергу, до складу кожної з компонент інтегральної оцінки віднесено ряд показників-індикаторів.

Крім того, особливого значення набуває необхідність оцінки вагових значень кожної зі складових, що безпосередньо входять до результуючого інтегрального показника. Найбільш поширені три методи визначення ваг: на основі матриці коефіцієнтів парної кореляції; на основі обчислення факторних навантажень; на основі експертної оцінки.

За сучасних умов настання кризових явищ у світовій та національній економіці найбільш доцільно, на наше переконання, застосовувати експертну оцінку, оскільки основні тенденції розвитку вітчизняної економіки зазнали суттєвого неконтрольованого впливу.

Обчислені за запропонованою методикою значення компонент рівня інноваційного розвитку професіонального потенціалу у 2007 році (розраховані на основі інформаційних даних офіційних статистичних джерел [2, 6, 8, 10, 12, 14, 16, 18]) характеризуються такими результатами.



**Рисунок 1. Компоненти для оцінки індексу рівня інноваційного розвитку професійного потенціалу регіону**

Джерело: розроблено автором.

Індекси демографічної компоненти у розрізі регіонів країни коливаються від 0,16 (Чернігівська обл.) до 0,64 (м. Київ) (рис. 2).

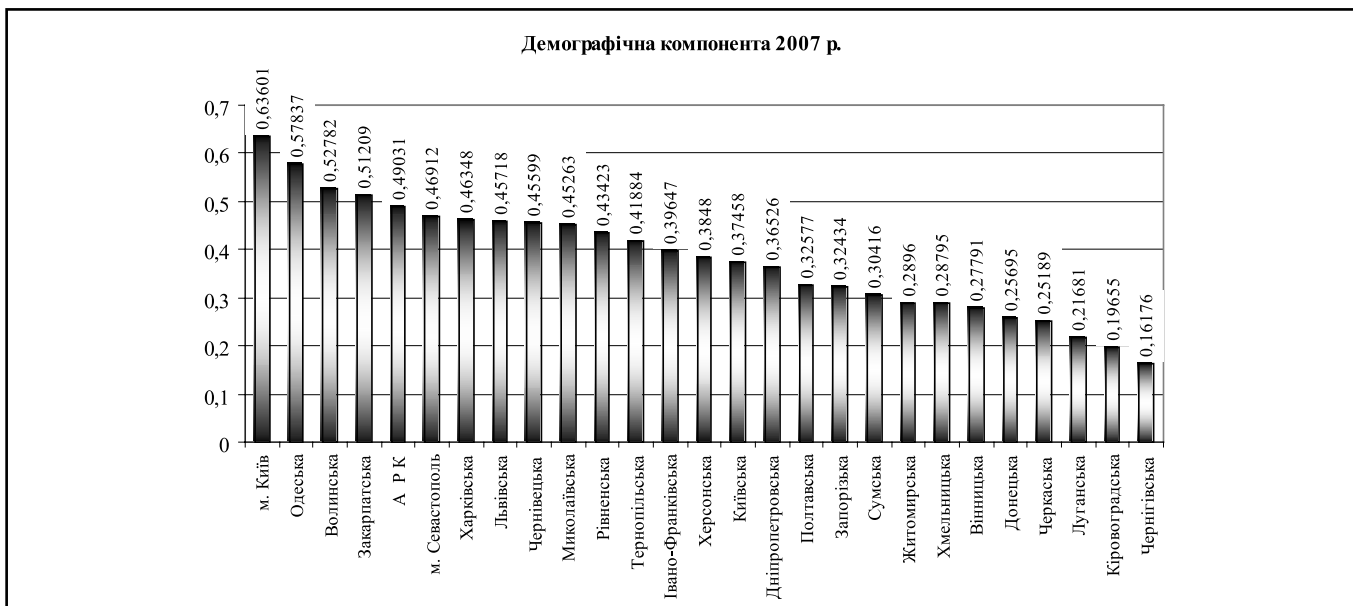
Крім того, для більшої інформативності отриманих результатів пропонується поділити регіони за рівнем демографічної компоненти на групи. Приблизна кількість інтервалів (груп) може бути визначена за формулою:  $k = \sqrt{N}$ , де  $N$  – число дослідів чи вимірів величини.

Отже, доцільно виокремити п'ять груп регіонів ( $k = \sqrt{27} \approx 5$ ): з найвищим, високим, середнім, низьким та найнижчим рівнем компоненти.

Для визначення ширини інтервалу використовуємо таку залежність (ширину інтервалів приймаємо рівною):  $k = R/k$ ,

де  $R$  – різниця між максимальним та мінімальним значеннями. Отже,  $h = (0,64 - 0,16) / 5 = 0,096$ . Тоді за рівнем демографічної компоненти регіони можна згрупувати таким чином (рис. 2):

- найнижчий (0,160...0,256): Чернігівська, Кіровоградська, Луганська, Черкаська обл.;
- низький (0,256...0,352): Донецька, Вінницька, Хмельницька, Житомирська, Сумська, Запорізька, Полтавська обл.;
- середній (0,352...0,448): Дніпропетровська, Київська, Херсонська, Івано-Франківська, Тернопільська, Рівненська обл.;
- високий (0,448...0,544): Миколаївська, Чернівецька, Львівська, Харківська, Закарпатська обл., м. Севастополь, АРК.



**Рисунок 2. Значення індексів демографічної компоненти за регіонами у 2007 році**

– найвищий (0,544...0,640): Волинська, Одеська обл., м. Київ.

Отримані значення медичної компоненти за регіонами (рис. 3) коливаються у межах від 0,88 (м. Київ) до 0,31 (Донецька обл.). Отже, ширина інтервалу становитиме  $h=(0,88-0,31)/5=0,114$ .

Тоді за рівнем медичної компоненти регіони можна згрупувати у такий спосіб (рис. 3):

- найнижчий (0,310...0,424): Донецька, Волинська обл.;
- низький (0,424...0,538): Київська, Миколаївська, Хмельницька, Луганська, Житомирська, Херсонська, Одеська, Черкаська обл., м. Севастополь;
- середній (0,538...0,652): Запорізька, Закарпатська, Кіровоградська, Рівненська, Тернопільська, Львівська, Чернігівська, Сумська, Харківська, Полтавська, Чернівецька обл.;
- високий (0,652...0,766): Дніпропетровська обл.;
- найвищий (0,766...0,880): м. Київ.

Значення компоненти, яка характеризує ринок праці та зайнятість усього населення та осіб з вищою освітою за регіонами (рис. 4), коливаються у межах від 0,77 (м. Київ) до 0,33 (Тернопільська обл.). Отже, ширина інтервалу становитиме  $h=(0,77-0,33)/5=0,088$ .

Тоді за рівнем цієї компоненти регіони можна згрупувати таким чином (рис. 4):

- найнижчий (0,330...0,418): Тернопільська, Вінницька, Луганська, Черкаська, Кіровоградська, Хмельницька, Житомирська, Херсонська обл., АРК;
- низький (0,418...0,506): Чернігівська, Сумська, Миколаївська, Івано-Франківська, Одеська, Львівська, Харківська, Закарпатська, Волинська, Полтавська, Чернівецька, Запорізька, Донецька обл.;
- середній (0,506...0,594): Київська, Рівненська, Дніпропетровська обл., м. Севастополь;
- високий (0,594...0,682): – відсутні;
- найвищий (0,682...0,770): м. Київ.

Значення соціально-економічної компоненти за регіонами (рис. 5) коливаються у межах від 0,65 (м. Київ) до 0,20 (Чернігівська обл.). Отже, ширина інтервалу становитиме  $h=(0,65-0,20)/5=0,09$ .

Тоді за рівнем цієї компоненти регіони можна згрупувати таким чином (рис. 5):

- найнижчий (0,20...0,29): Чернігівська, Херсонська, Кіровоградська, Вінницька обл.;

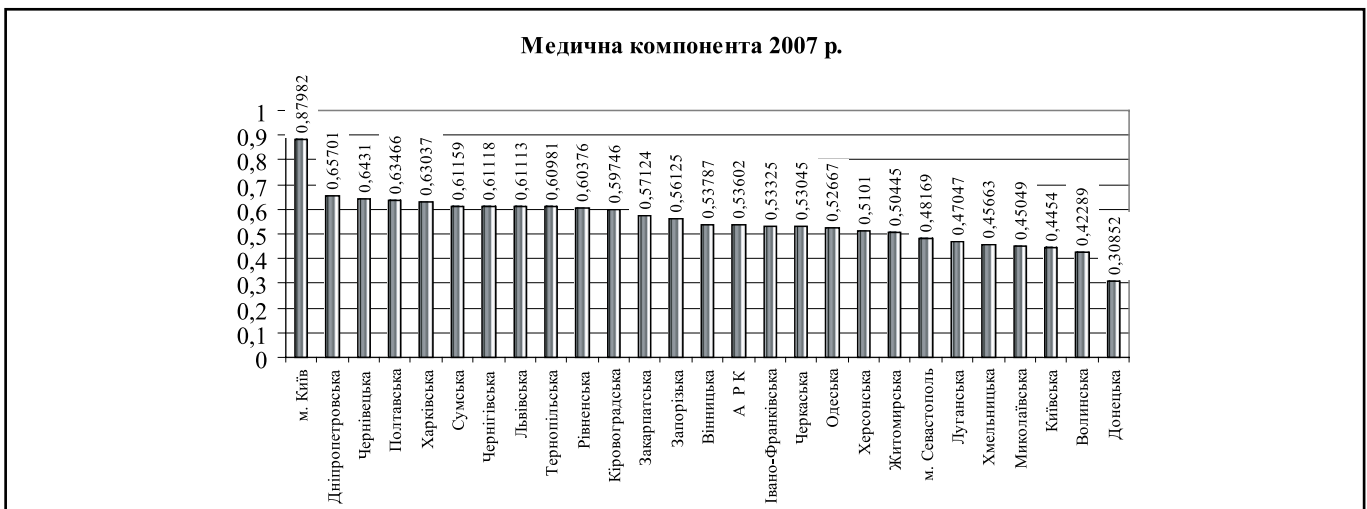


Рисунок 3. Значення індексів медичної компоненти за регіонами у 2007 році

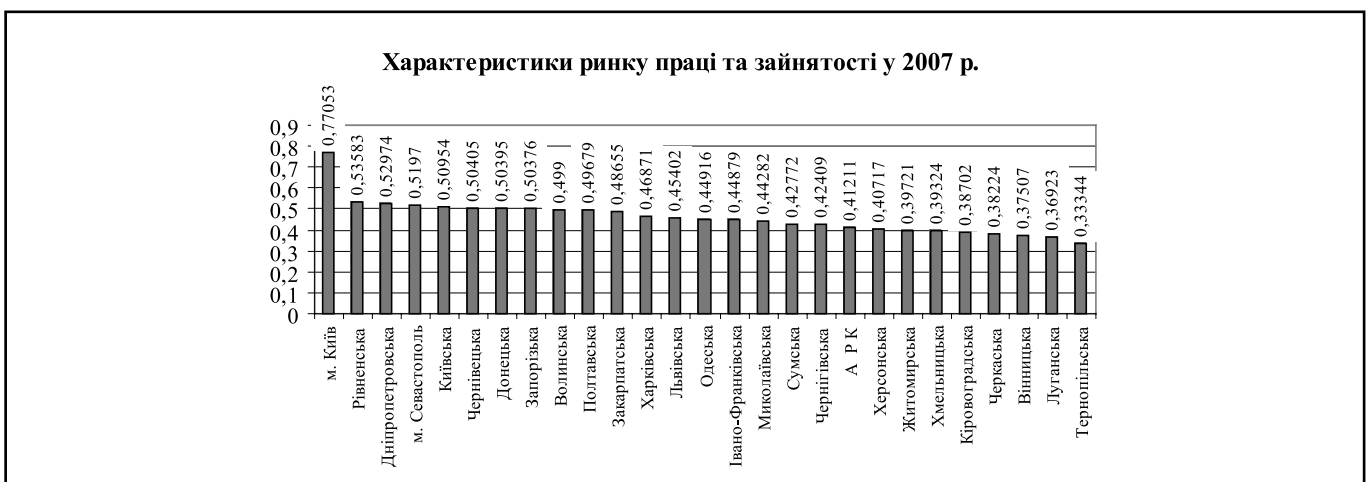


Рисунок 4. Значення індексів компоненти, яка характеризує ринок праці та зайнятість, за регіонами у 2007 році

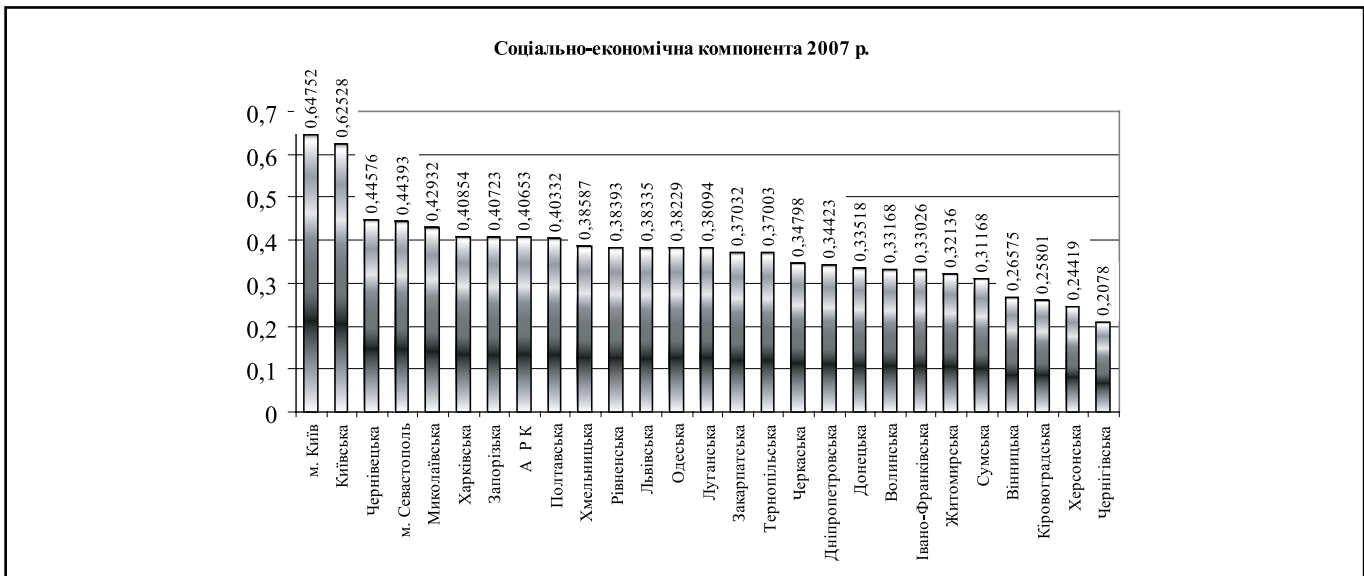


Рисунок 5. Значення індексів соціально-економічної компоненти за регіонами у 2007 році

– низький (0,29...0,38): Сумська, Житомирська, Івано-Франківська, Волинська, Донецька, Дніпропетровська, Черкаська, Тернопільська, Закарпатська обл.;

– середній (0,38...0,47): Луганська, Одеська, Львівська, Рівненська, Хмельницька, Полтавська, Запорізька, Харківська, Миколаївська, Чернівецька обл., АРК;

– високий (0,47...0,56): – відсутні;

– найвищий (0,56...0,65): м. Київ, Київська обл.

Значення культурної компоненти за регіонами (рис. 6) коливаються у межах від 0,70 (м. Київ) до 0,09 (Київська обл.). Отже, ширина інтервалу становитиме  $h = (0,70 - 0,09) / 5 = 0,122$ .

Тоді за рівнем цієї компоненти регіони можна згрупувати таким чином (рис. 6):

– найнижчий (0,090...0,212): Київська, Запорізька, Луганська, Івано-Франківська, Херсонська, Сумська, Тернопільська, Закарпатська, Полтавська, Волинська, Дніпропетровська, Чернівецька обл.;

– низький (0,212...0,334): Житомирська, Львівська, Миколаївська, Кіровоградська, Донецька, Хмельницька, Рівненська, Харківська, Одеська, Вінницька обл.;

– середній (0,334...0,456): Черкаська, Чернігівська обл., АРК, м. Севастополь;

– високий (0,456...0,578) – відсутні;

– найвищий (0,578...0,700): м. Київ.

Значення наукової компоненти за регіонами (рис. 7) коливаються у межах від 0,63 (м. Київ) до 0,23 (Закарпатська обл.). Отже, ширина інтервалу становитиме  $h = (0,63 - 0,23) / 5 = 0,08$ .

Тоді за рівнем цієї компоненти регіони можна згрупувати таким чином (рис. 7):

– найнижчий (0,230...0,310): Закарпатська, Рівненська, Кіровоградська, Полтавська, Луганська, Сумська обл.;

– низький (0,310...0,390): Херсонська, Івано-Франківська, Волинська, Запорізька, Чернігівська, Вінницька, Київська, Миколаївська, Хмельницька, Черкаська обл.;

– середній (0,390...0,470): Дніпропетровська, Одеська, Житомирська, Донецька, Тернопільська, Львівська, Харківська обл., м. Севастополь;

– високий (0,470...0,550): АРК, Чернівецька обл.;

– найвищий (0,550...0,630): м. Київ.

Значення освітньої компоненти за регіонами (рис. ) коливаються у межах від 0,59 (Харківська обл.) до 0,22 (Чер-



Рисунок 6. Значення індексів культурної компоненти за регіонами у 2007 році

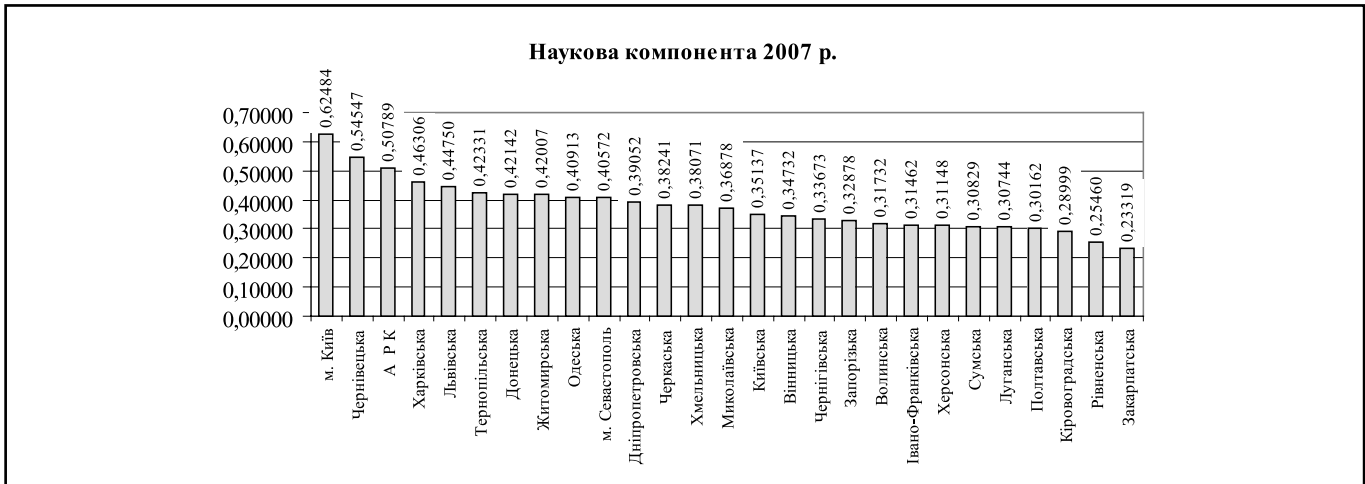


Рисунок 7. Значення індексів наукової компоненти за регіонами у 2007 році

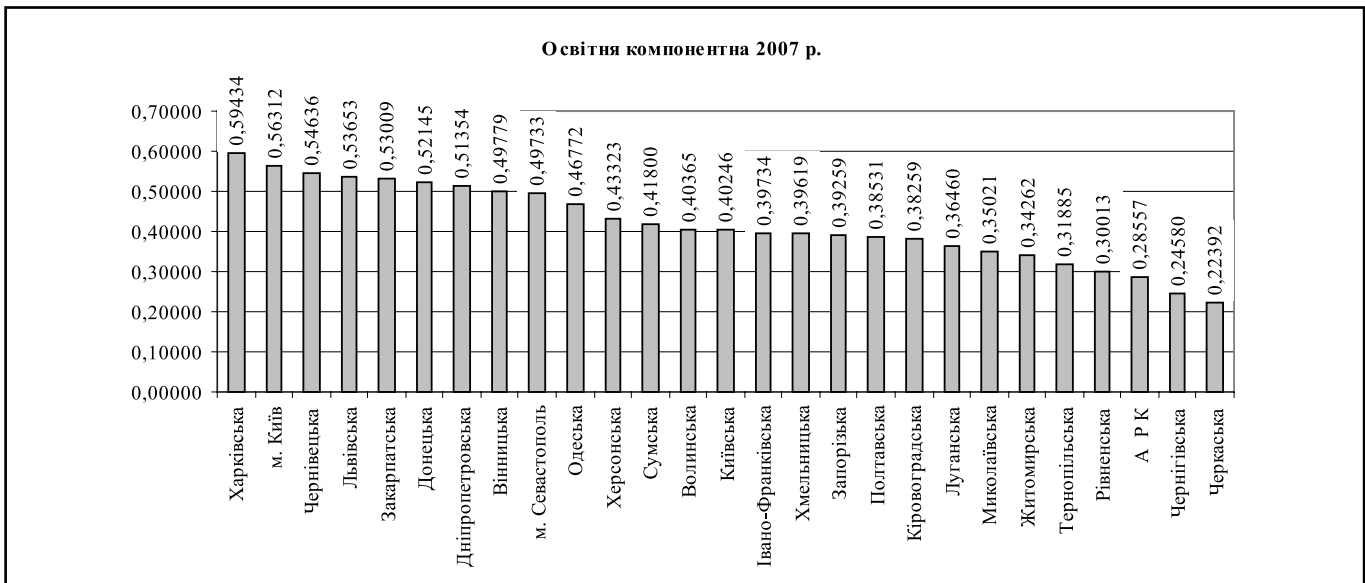


Рисунок 8. Значення індексів освітньої компоненти за регіонами у 2007 році

каська обл.). Отже, ширина інтервалу становитиме  $h=(0,59-0,22)/5=0,074$ .

Тоді за рівнем цієї компоненти регіони можна згрупувати таким чином (рис. 8):

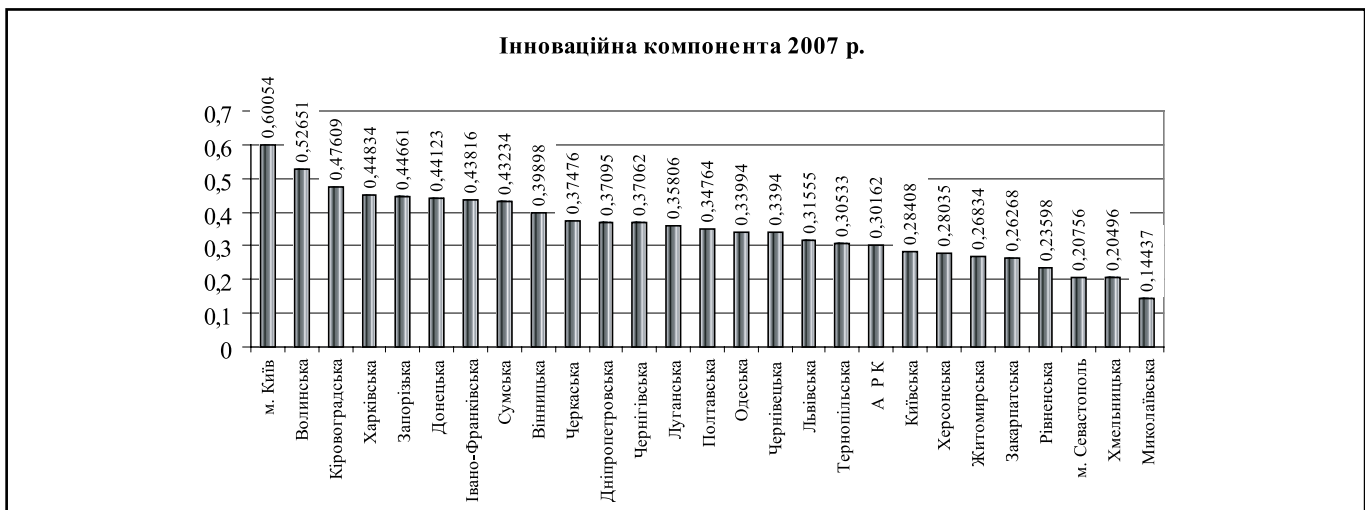
- найнижчий (0,220...0,294): Черкаська, Чернігівська, АРК;
- низький (0,294...0,368): Рівненська, Тернопільська, Житомирська, Миколаївська, Луганська обл.;
- середній (0,368...0,442): Кіровоградська, Полтавська, Запорізька, Хмельницька, Івано-Франківська, Київська, Волинська, Сумська обл.;
- високий (0,442...0,516): Херсонська, Одеська, м. Севастополь, Вінницька, Дніпропетровська обл.;
- найвищий (0,516...0,59): Донецька, Закарпатська, Львівська, Чернівецька, Харківська обл. та м. Київ.

Значення інноваційної компоненти за регіонами (рис. 9) коливаються у межах від 0,60 (м. Київ) до 0,14 (Миколаївська обл.). Отже, ширина інтервалу становитиме  $h=(0,60-0,14)/5=0,092$ .

Тоді за рівнем цієї компоненти регіони можна згрупувати таким чином (рис. 9):

- найнижчий (0,140...0,232): Миколаївська, Хмельницька обл., м. Севастополь;
- низький (0,232...0,324): Рівненська, Закарпатська, Житомирська, Херсонська, Київська, Тернопільська, Львівська обл., АРК;
- середній (0,324...0,416): Чернівецька, Одеська, Полтавська, Луганська, Чернігівська, Дніпропетровська, Черкаська, Вінницька обл.;
- високий (0,416...0,508): Сумська, Івано-Франківська, Донецька, Запорізька, Харківська, Кіровоградська обл.;
- найвищий (0,508...0,600): Волинська обл., м. Київ.

Результати обробки оцінок експертів свідчать, що найбільший вплив на рівень інноваційного розвитку професійного потенціалу здійснюють такі складові, як інноваційна (0,232), освітня (0,204), наукова (0,179); найменший – культурна (0,036), демографічна (0,057) та медична (0,061).



**Рисунок 9. Значення індексів інноваційної компоненти за регіонами у 2007 році**

З урахуванням вагових коефіцієнтів інтегральні оцінки рівня інноваційного розвитку професійного потенціалу за регіонами країни у 2007 році набувають таких значень (рис. 10).

Значення  $I_{PIPP}$  за регіонами коливаються у межах від 0,643 (м. Київ) до 0,326 (Чернігівська обл.).

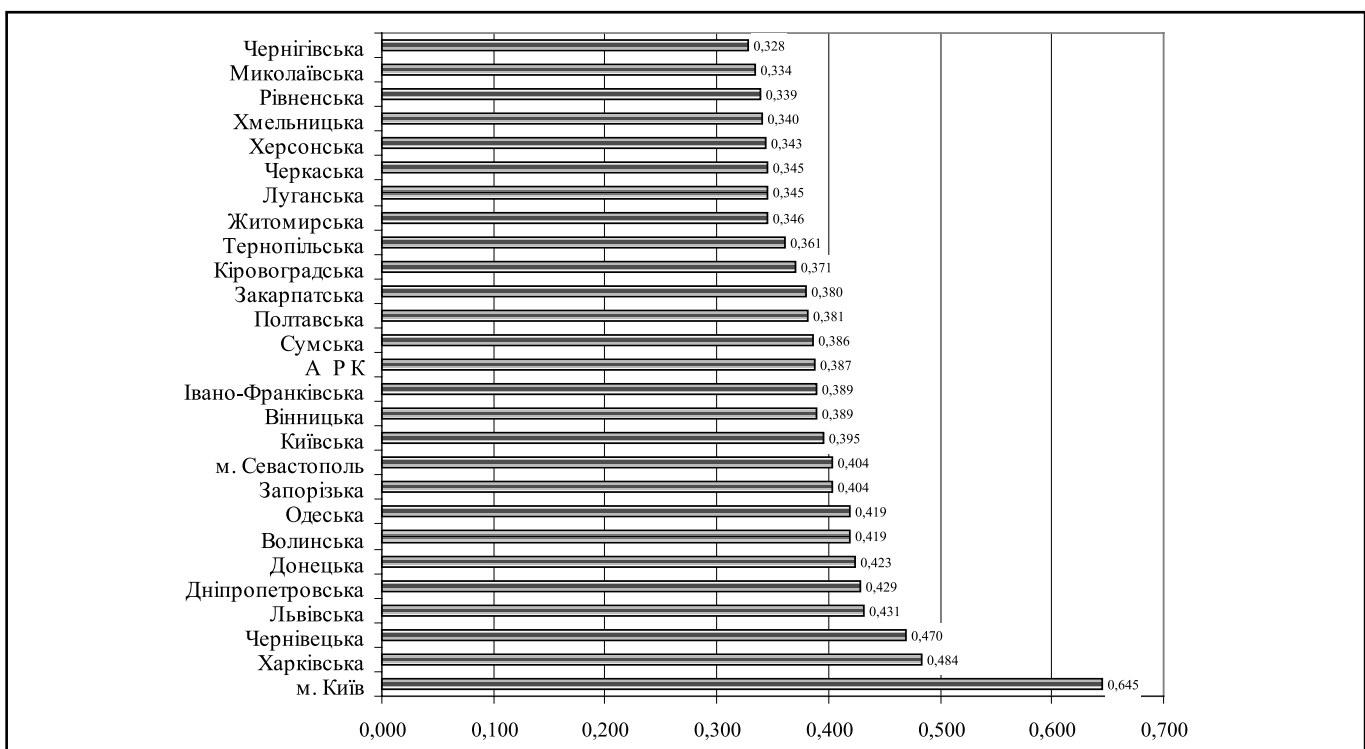
Особливий практичний інтерес представляє порівняння значень  $I_{PIPP}$  з індексами регіонального людського розвитку [177, с. 8] (рис. 11).

Значення інтегрального індексу рівня інноваційного розвитку професійного потенціалу регіонів у динаміці за 2003–2007 роки, розраховані за даними [1, 4, 5, 7, 9, 11, 15, 17], наведені на рис. 12.

За досліджуваний період у найбільшій кількості регіонів зниження відбулося за такими компонентами, як демографічна, соціально-економічна, культурна, інноваційна. Значно зросли значення наукової та медичної компонент у більшості регіонів.

За результатами порівняння регіони країни можна згрупувати таким чином (див. табл.). Зокрема, для таких регіонів, як м. Київ, Харківська, Чернівецька області характерні високі або середні значення  $I_{PIPP}$  у 2007 році та позитивна динаміка його зміни порівняно з 2003 роком.

Збільшення  $I_{PIPP}$  у 2007 році відносно 2003 року відбулося у чотирьох регіонах із нижче від середнього рівнем (Волинська, Донецька, Одеська, Запорізька обл.) та п'ятьох



**Рисунок 10. Індексу рівня інноваційного розвитку професійного потенціалу за регіонами у 2007 році [2, 6, 8, 10, 12, 14, 16, 18]**

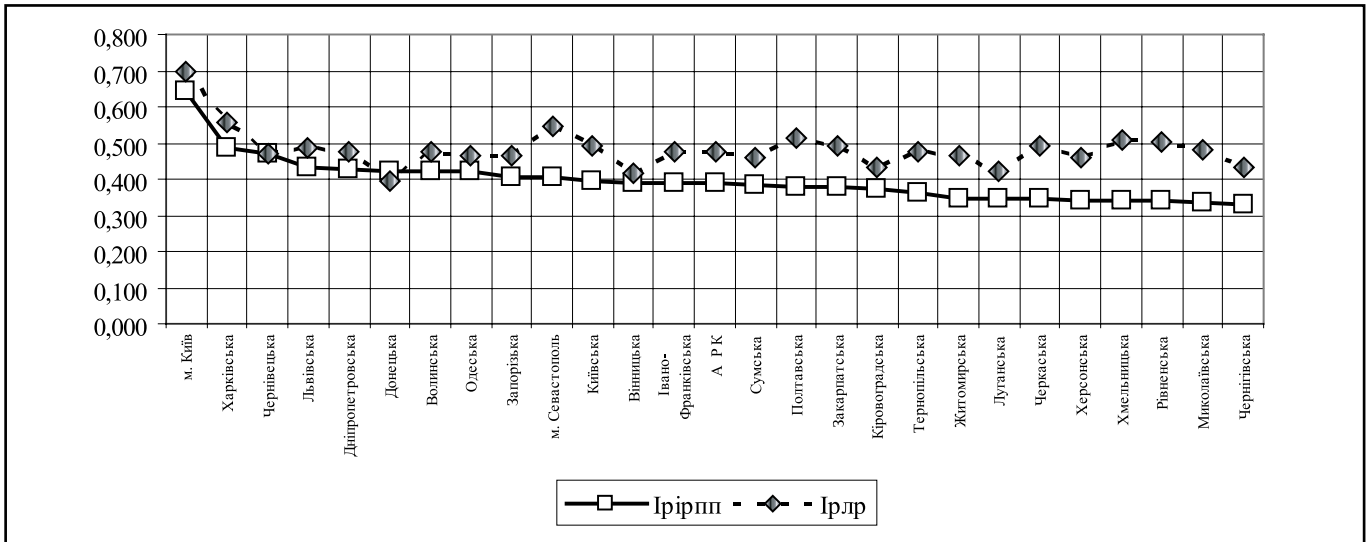


Рисунок 11. Індеси рівня інноваційного розвитку професіонального потенціалу та регіонального людського розвитку [14] за регіонами у 2007 році

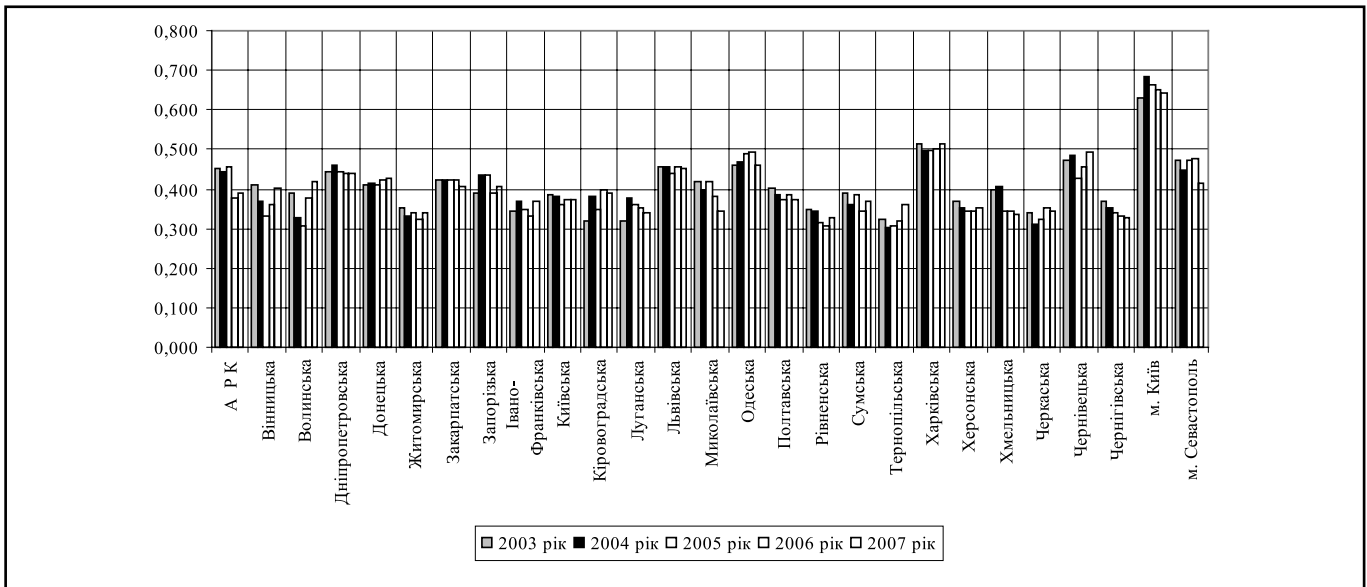


Рисунок 12. Значення Іррп за регіонами у 2003–2007 роках [1, 4, 5, 7, 9, 11, 15, 17]

Групування регіонів за Іррп у 2007 році та динамікою його зміни порівняно з 2003 роком

Зміна Іррп у 2007 році порівняно з 2003 роком	Значення Іррп у 2007 році		
	високе і середнє	нижче від середнього	низьке
<b>Збільшується</b>	м. Київ Харківська Чернівецька	Волинська Донецька Одеська Запорізька	Івано-Франківська Луганська Тернопільська Черкаська Кіровоградська
<b>Зменшується</b>	-	Київська Дніпропетровська Львівська м. Севастополь	Вінницька Житомирська Миколаївська Полтавська Рівненська Сумська Херсонська Хмельницька Чернігівська АР Крим Закарпатська

– з низьким (Івано-Франківська, Луганська, Тернопільська, Черкаська, Кіровоградська обл.).

Зниження кількісних значень  $I_{PIRPP}$  у 2007 році з його нижче від середнього рівнем відбулося у таких регіонах, як Київська, Дніпропетровська, Львівська та м. Севастополь.

Найбільш негативна ситуація у тих регіонах, для яких характерні як низькі значення  $I_{PIRPP}$  у 2007 році, так і негативна динаміка його зміни порівняно з 2003 роком. До цієї групи належать одинадцять регіонів України – Вінницька, Житомирська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Херсонська, Хмельницька, Чернігівська, Закарпатська обл. та АР Крим.

### Висновки

Виконаний аналіз отриманих значень індексу рівня інноваційного розвитку професіонального потенціалу та його компонент дозволяє отримати інформацію як щодо рівня готовності безпосередньо економічно активного населення з вищою освітою до зайнятості в інноваційній сфері, так і орієнтованості самого зовнішнього соціально-економічного середовища на інноваційну модель розвитку. Групування подібних за станом та динамікою розвитку регіонів дозволяє розробляти та впроваджувати гнучку та ефективну політику державного регулювання як щодо розвитку професіонального потенціалу, так й інноваційного розвитку територій в цілому.

### Література

1. Економічна активність населення України 2006: Стат. збірник / Державний комітет статистики України: №9/2–18/236 від 16.07.2007 р.
2. Економічна активність населення України 2007: Стат. збірник. / Державний комітет статистики України: № 09/1–18/248 від 21.07.2008 р.
3. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – С.99

4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2002 році. – Стат. зб. / Держкомстат. – К. 2003.

5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2005 році. – Стат. збірн. – К., 2006. – 362 с.

6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2007 році. – Державний комітет статистики України. – К., 2008. – 361 с.

7. Основні засоби України у 2000–2006 роках. – Стат. зб. / Держ. ком. статистики України; ред. Л.М. Овденко. – К., 2007. – 158 с.

8. Основні засоби України у 2007 році. Статистичний збірник / За ред. Овденко Л.М. / – К., 2008. – 158 с.

9. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2006–2007 навчального року. Статистичний бюлетень. – Київ. – 2007. – 176 с.

10. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2007–2008 навчального року. Статистичний бюлетень. – Київ. – 2008. – 212 с.

11. Праця України у 2006 році. Стат. збірник. – Державний комітет статистики України. – К., 2007.

12. Праця України у 2007 році. Стат. збірник. – Державний комітет статистики України. – К., 2008. – 404 с.

13. Регіональний людський розвиток 2006: Статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. – К., 2007. – 40 с.

14. Регіональний людський розвиток 2007: Статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. – К., 2008. – 47 с.

15. Ринок праці України у 2006 році: Аналітично-статистичний збірник. Державний центр зайнятості Міністерства праці та соціальної політики України. – К., 2007. – 280 с.

16. Ринок праці України у 2007 році: Аналітично-статистичний збірник. Державний центр зайнятості Міністерства праці та соціальної політики України. – К., 2008. – 299 с.

17. Статистичний щорічник України за 2006 рік [Електронний ресурс] // Держ. ком. статистики України; ред. О.Г. Осауленко. – К.: CD-вид-во «Інфодиск», 2007.

18. Статистичний щорічник України за 2007 рік [Електронний ресурс] // Держ. ком. статистики України; ред. О.Г. Осауленко. – К.: CD-вид-во «Інфодиск», 2008.

С.М. БАТИЦЕВА,

аспірантка, Науково-дослідний фінансовий інститут Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»

## Бюджетний механізм стимулювання соціально-економічного розвитку

*У даній статті досліджена сутність і структура бюджетного механізму та бюджетної системи України, визначена їхня роль у процесі забезпечення соціально-економічного розвитку.*

*В данной статье рассматривается сущность и структура бюджетного механизма и бюджетной системы Украины, определена их роль в процессе обеспечения социально-экономического развития.*

*In this article the essence and the structure of budgetary mechanism and Ukraine budgetary system are studied, and their role in the process of social and economical development provision is defined.*

**Постановка проблеми.** Бюджетні фонди фінансових ресурсів є потужним інструментом впливу на економічну систему, вони є механізмом перерозподілу значної частини національного продукту суспільства. Так, протягом 2001–2007

років для України показник перерозподілу ВВП через бюджеті різних рівнів збільшився з 26,9 до 31,6% [11].

Зовнішньою оболонкою бюджету є бюджетний механізм, який фактично є втіленням бюджетної стратегії держави. Необхідність вирішення тактичних завдань, що стоять перед органами влади, спричиняє відносно часті зміни окремих елементів бюджетного механізму, що відображає його безпосередню участь у забезпеченні процесу соціально-економічного розвитку держави і суспільства.

Бюджетна політика є однією із складових забезпечення соціально-економічного розвитку. Її виваженість і адекватність ґрунтується на побудові дієвого і ефективного бюджетного механізму, вивчення і оптимізація структури якого є важливим завданням як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням визначення сутності бюджетного механізму, його структури і складових, а також ролі в процесі регулювання соціально-економічного розвитку присвячена велика кількість робіт вітчизняних вчених, зокрема С.О. Булгакової, О.Д. Василика, М.І. Крупки, Ю.В. Пасічника, С.І. Юрія тощо.

Бюджетний механізм розглядається як складова фінансового механізму держави. Визначення, які дають цій економічній категорії різні дослідники, в цілому є однозначними. Серед них можна виділити дві категорії, одна з яких включає ті визначення, що більший акцент роблять на організаційній ролі бюджетного механізму, тобто процесах формування і використання бюджетних фондів фінансових ресурсів [3, 4, 8, 9]. До другої категорії можна віднести визначення авторів, які наголошують на ролі бюджетного механізму в процесі забезпечення соціально-економічного розвитку [5, 6].

Отже, узагальнюючи думки різних вчених, можна сказати, що бюджетний механізм представляє собою систему форм, методів, важелів та інструментів організації бюджетних відносин для забезпечення соціально-економічного розвитку.

Теоретичні аспекти цієї економічної категорії розглянуті надзвичайно широко. Разом із тим вважаємо, що сфери практичного застосування отриманих результатів можуть бути розширені. Отже, метою даної статті є висвітлення моделі бюджетного механізму, яка безпосередньо дасть змогу відобразити процес його функціонування і вплив на економічну систему.

**Виклад основного матеріалу.** Як правило, дослідники висувають різні точки зору щодо структури бюджетного механізму. Деякі з них виділяють окремі підсистеми (механізми) всередині бюджетного механізму, наприклад механізм мобілізації доходів, механізм використання бюджетних коштів, механізм управління бюджетним дефіцитом та боргом, механізм регулювання міжбюджетних відносин [2]. Більшість науковців виділяють такі складові, як форми, методи, важелі тощо. При цьому ієрархія цих понять не завжди вибудована, що не дозволяє побачити поєднання окремих елементів системи, не дає уявлення про причинно-наслідкові зв'язки [3, 5, 6, 9].

В умовах неузгодженості точок зору вчених з цього питання така структуризація бюджетного механізму є дещо теоретизованою і не дає належного поштовху для подальших практичних досліджень окремих елементів бюджетного механізму. Виділення причинно-наслідкових взаємозв'язків між окремими елементами структури бюджетного механізму є одним з актуальних завдань сучасної фінансової науки.

У цілому підтримуємо підхід щодо виділення в структурі бюджетного механізму таких окремих його складових, як методи, форми, важелі та інструменти, а також санкції. Вважаємо, що методи бюджетного механізму представляють собою описання способів і принципів функціонування окремих елементів системи. Такі принципи, як правило, є законодавчо закріпленими у вигляді численних нормативних актів, які регулюють різні аспекти функціонування бюджетної системи та її взаємодії з іншими державними системами. Форми реалізації бюджетного механізму представляють собою способи забезпечення взаємодії між окремими елементами всередині бюджетної системи та з елементами, які знаходяться поза нею (наприклад, оподаткування – форма взаємодії суб'єктів, які є складовою бюджетної системи, та суб'єктів, які знаходяться за її межами, а міжбюджетне вирівнювання – форма взаємодії між двома суб'єктами всередині бюджетної системи).

Не погоджуємося з виділенням санкцій як окремих елементів бюджетного механізму. Вважаємо їх бюджетними інструментами на рівні із податком, нормами, лімітами тощо.

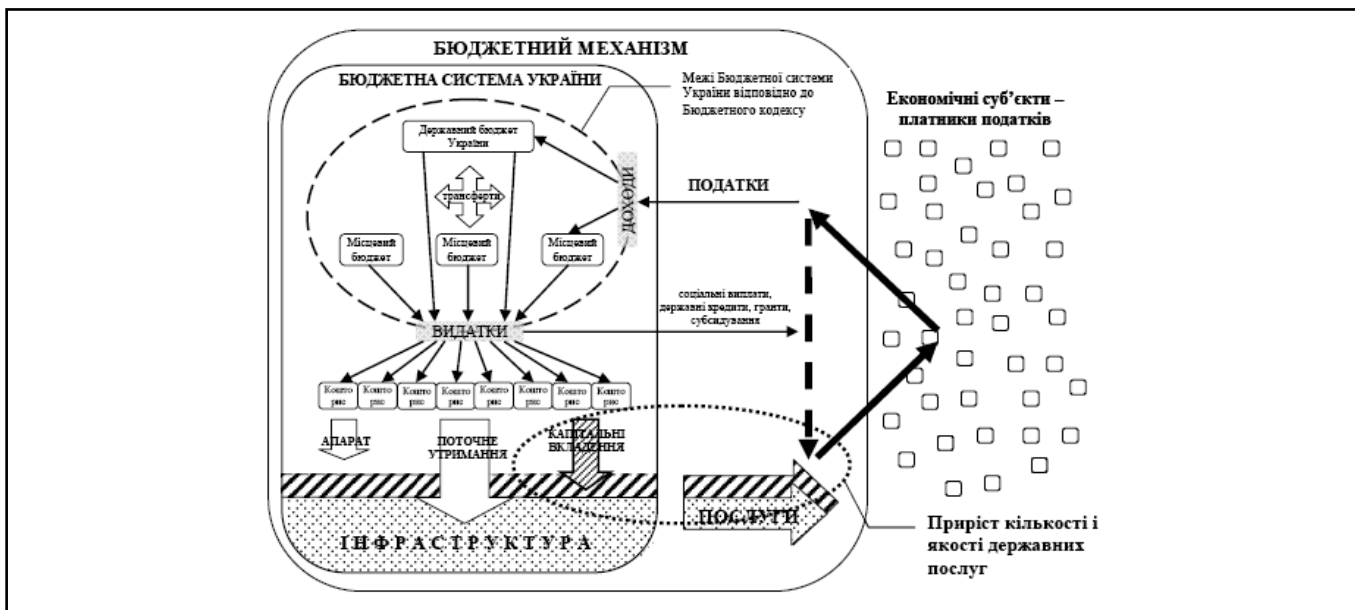
Отже, пропонуємо таке зображення структури бюджетного механізму (див. рис.).

Таке схематичне зображення бюджетного механізму дозволяє зрозуміти рух грошових коштів, які створюють бюджетні фонди фінансових ресурсів. Дана схема також дозволяє відобразити окремі елементи бюджетного механізму, такі як методи, форми, інструменти тощо. Наприклад, податок – інструмент залучення грошових коштів економічних суб'єктів до бюджетних фондів, а трансферт – інструмент вирівнювання видаткової спроможності різних бюджетів. При цьому ці ж самі стрілочки, якщо їх намалювати багато, відобразять форми бюджетного механізму. Наприклад, оподаткування і міжбюджетне вирівнювання.

Запропонована схема містить в собі декілька ключових тверджень.

Поняття бюджетного механізму, на нашу думку, охоплює не лише саму бюджетну систему, а ще й її взаємозв'язки із іншими елементами фінансової системи держави. Отже, бюджетний механізм представляє собою сукупність форм і методів організації фінансових відносин між економічними суб'єктами держави з приводу створення, розподілу і споживання бюджетних фондів.

Схема, запропонована на рисунку, дає підстави стверджувати, що визначення бюджетної системи, яке дає їй Бюджетний кодекс України, є технічним (призначеним для використання тільки суб'єктом планування видатків бюджету). На



**Структура бюджетного механізму**

схемі її межі згідно з існуючим законодавством позначені пунктирною лінією. Так, відповідно до Бюджетного кодексу України бюджетна система України представляє собою сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів. А бюджет – це план формування і використання фінансових ресурсів. [1].

Вважаємо, що обмеження бюджетної системи лише бюджетами (фактично – тільки плановими документами) не дає можливості визначити сутність і ефективність її функціонування. Адже кошти до бюджетної системи потрапляють у вигляді податків для забезпечення фінансування соціально важливих об'єктів. При цьому кінцевими отримувачами коштів є бюджетні установи, які ці кошти витрачають на надання послуг того чи іншого характеру громадянам – платникам податків. Таким чином, бюджетні кошти при здійсненні фінансування виходять за межі бюджетної системи, і корисний продукт, задля створення якого ці кошти накопичувалися в бюджеті, створюється не в бюджетній системі.

Практичне значення даного твердження є набагато більш значущим, ніж здається на перший погляд. Бюджетний кодекс закладає основи функціонування бюджетної системи, в тому числі і ідеологічні. Розширюючи задекларовані межі бюджетної системи до їх фактичного значення, держава доводить до логічного кінця рух коштів від платника податків до їх витрачання на задоволення суспільних потреб. Тим самим держава визнає свою відповідальність за ті кошти, які вилучаються у платника податків. Це є надзвичайно важливим аспектом формування свідомості громадянського суспільства в Україні.

Як бачимо, на запропонованій схемі не відображені бюджетні стимули, які часто виокремлюють дослідники як окремий елемент в структурі бюджетного механізму [2, 3, 6, 8]. Одним із результатів побудови вищезазначеної схеми є, окрім визначення причинно-наслідкових зв'язків між елементами бюджетного механізму, також визначення стиму-

люючої ролі бюджетного механізму в процесі забезпечення позитивних соціально-економічних перетворень в державі.

Вважаємо, що така роль стає очевидною при розумінні сутності фінансового стимулу не як результату фінансових відносин, а як першопричини їх виникнення. Фінансове стимулювання при цьому представляє такий спосіб застосування фінансового механізму, який дозволяє реалізувати потенційну можливість створення найбільш привабливого фінансового стимулу для суб'єктів господарювання. Звужуючись до рамок бюджетного механізму, можна зрозуміти, що фінансовий стимул в його рамках буде представляти собою причину вступу різних економічних суб'єктів (юридичних та фізичних осіб) у відносини із суб'єктами, які представляють бюджети різних рівнів.

Фінансовий стимул, який створюється завдяки функціонуванню бюджетної системи, зображений на рисунку трикутником із чорних стрілок і означає очікування і сподівання платників податків, які є наповнювачами всіх бюджетів, на повернення сплачених коштів у вигляді послуг, які надають бюджетні установи: послуг з медичного забезпечення, освітніх послуг, соціального захисту і соціального забезпечення тощо. В тому випадку, коли такий фінансовий стимул, в основі якого лежить бюджетний механізм, не створюється, у платника податків виникає свідоме бажання не сплачувати податки – ухилитися від оподаткування. Саме така ситуація спостерігається в Україні на даний момент: платник податків не очікує отримати від держави відповідної компенсації сплаченим коштом, а тому обирає зарплату «в конверті», різноманітні способи «оптимізації» оподаткування та «чорну» бухгалтерію.

Для виправлення такого становища доцільно визначити найбільш вразливу ланку бюджетного механізму, яка не забезпечує замикання стимулюючого ланцюга. Зрозуміло, що певні недоліки можна знайти на кожному етапі руху коштів від громадянина до їх «повернення» йому у вигляді послуги. Про-

те вважаємо, що слід зупинитися на тому, що в кінцевому підсумку визначає результат функціонування всієї бюджетної системи – на якості надання бюджетних послуг.

У світовій практиці надзвичайно важлива роль відводиться кількісному визначенню результату витрачання бюджетних коштів. Так, наприклад, у Великобританії функціонує Аудиторська комісія, яка своєю місією бачить «просування економічності, ефективності та продуктивності при наданні державних послуг для забезпечення кращих результатів для кожного», здійснює щорічну комплексну оцінку надання державних послуг окремими місцевими органами влади (Comprehensive Performance Assessment – CPA) [10]. У США дану роботу здійснює Офіс менеджменту і бюджету. Він проводить комплексну оцінку бюджетних програм, які фінансуються з державного бюджету, створюючи їх рейтинги (Program Assessment Rating Tool – PART) [12]. Слід зазначити, що на розробку таких систем оцінювання були витрачені десятиріччя.

В Україні не існує системи оцінки якості витрачання бюджетних коштів. Незважаючи на те що на рівні державного бюджету запроваджені елементи програмно-цільового методу бюджетування, показники оцінки виконання бюджетних програм не аналізуються і не враховуються при виділенні фінансування в наступних бюджетних періодах. На рівні місцевих бюджетів такі показники взагалі не розраховуються. При цьому саме з місцевих бюджетів фінансуються видатки на утримання таких соціально значимих об'єктів, як школи, дитячі дошкільні установи, поліклініки, служби соціальної роботи тощо.

Вважаємо, що для того, щоб оцінити якість функціонування всієї бюджетної системи, слід зупинитися перш за все на тій її ланці, де безпосередньо створюється кінцевий продукт або послуга, – тобто на етапі витрачання бюджетних коштів. Як показано на рисунку, всі видатки умовно можна розподілити на три категорії: видатки на утримання органів, які забезпечують функціонування бюджетної системи, видатки на поточне утримання існуючої інфраструктури та капітальні вкладення. Перша категорія видатків взагалі не веде до створення корисного суспільного продукту. Друга і третя категорії відрізняються принципово, незважаючи на те, що обидві забезпечують надання державних послуг. Поточні видатки не можуть забезпечити надання якісних послуг в довгостроковому періоді. Якщо взагалі виключити капітальні вкладення, то навіть найсучасніша інфраструктура через певний період перестане відповідати вимогам часу, потребуватиме заміни або реконструкції. Це, звичайно, негативно відобразиться на якості бюджетних послуг. Капітальні вкладення саме і є тією ланкою, яка забезпечує підвищення якості бюджетних послуг. Залежно від характеру капітальних вкладень (на реконструкцію і технічне переоснащення існуючої інфраструктури або ж на створення нової) відбувається не лише підвищення якості послуг, але і збільшення їх кількості.

Таким чином, при дослідженні шляхів підвищення ефективності функціонування бюджетного механізму та якості на-

дання державних послуг слід перш за все оцінювати капітальні вкладення, які здійснюються з бюджетів різних рівнів.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день для всіх бюджетів, які входять до складу бюджетної системи України, існує проблема обмеженості ресурсів на забезпечення першочергових поточних видатків. За таких умов виділення коштів на фінансування капітальних потреб стає другорядним. Відсутність в бюджетному законодавстві визначення поняття «капітальні вкладення», порядку їх планування свідчить про те, що бюджетна політика на сьогоднішній день концентрується лише на вирішенні тактичних завдань, на покритті короткострокових бюджетних дефіцитів.

### Висновки

Важливість замикання кола руху бюджетних ресурсів на платнику податків визначає роль бюджетного механізму в процесі забезпечення соціально-економічного розвитку. Функціонування бюджетної системи лише тоді є стимулом розвитку, коли платник податків усвідомлює, що сплачені податки повернуться йому у вигляді державних послуг. Можна стверджувати, що в Україні на даний момент бюджетна система не відіграє стимулюючої ролі, оскільки за різними розрахунками від 40 до 60% економіки є тінювим сектором, тобто платники податків уникають відносин з бюджетом.

Однією з проблемних ланок бюджетної системи України сьогодні є капітальні вкладення, які окрім того, що не забезпечують покращення якості надання державних послуг, ще й у більшості випадків не дають можливості підтримувати існуючий рівень. Фінансування капітальних вкладень здебільшого є безсистемним і здійснюється за залишковим принципом.

Вважаємо, що посилення ролі бюджетного механізму в забезпеченні стимулювання соціально-економічного розвитку полягає саме в посиленні такої його складової, як капітальні вкладення.

На сьогодні відсутня нормативна база для належного аналізу капітальних вкладень, саме поняття капітальних вкладень не є чітко визначеним. Бюджетна класифікація містить ряд статей видатків, по яких фінансуються капітальні вкладення, що ускладнює здійснення кількісного аналізу. Якісний аналіз на рівні всієї держави не проводиться взагалі, оскільки відсутні довгострокові схеми розміщення і розвитку продуктивних сил економічних районів та адміністративно-територіальних одиниць.

Вважаємо, що посилення стимулюючої ролі бюджетного механізму повинне ґрунтуватися на покращенні процесу планування капітальних вкладень бюджетів всіх рівнів. Це потребує належного теоретичного і практичного обґрунтування, при чому не тільки з економічної точки зору, а ще й з технологічної, географічної, екологічної. Вважаємо також, що значний досвід радянської економічної науки щодо методології планування капітальних вкладень повинен бути врахований на рівні із позитивним досвідом розвинутих країн світу.

### Література

1. Бюджетний кодекс України: станом на 19 лют. 2009 р. – К.: ІАС «Ліга: Закон Enterprise». – Версія 8.0.1. – Систем. вимоги: Pentium-266; 32 Mb RAM; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP. – Назва з титул. екрану.
2. Бюджетний механізм держави: сутність та роль у регулюванні соціально-економічних процесів. В.Г. Дем'янишин // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – 2007. – Вип. 11 (78). – С. 3–11.
3. Василик О.Д. Бюджетна система України: підручник / К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
4. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики). Монографія. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. І. Франка, 2002. – 396 с.
5. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. І. Франка, 2001. – 495 с.
6. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 495 с.
7. Романенко О.Р. Фінанси: підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
8. Формування і функціонування бюджетної системи України (Монографія) / С.О. Булгакова, О.Т. Колодій, Л.В. Єрмоленко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Книга, 2003. – 344 с.
9. Юрій С.І., Бескид Й.М. Бюджетна система України: навчальний посібник. – К.: НІОС, 2000. – 400 с.
10. <http://www.audit-commission.gov.uk/>
11. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. <http://www.whitehouse.gov/omb/expectmore/>

# ЗМІСТ

## Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ЛЕСЬКО М.В. Податок на додану вартість: теорія і практика .....	3
ЖОЛНЕРЧИК Г.Ю. Використання лізингу в розвинутих країнах світу та Європи .....	7
КАНЧИЙ А.В. Особливості механізму економічної дипломатії України .....	10
ЖАВОРОНКОВА Г.В., ДЯЧЕНКО Т.О. Взаємозв'язок організаційної культури та іміджу компанії .....	16
РАДЗІЄВСЬКА С.О. Держава і конкурентні позиції України на світогосподарському ринковому просторі .....	20
ГРИГОРЕНКО Т.М. Франчайзинг – прогресивна форма ведення міжнародного бізнесу .....	26
ПЕТРЕНКО К.В. Система управління якістю продукції на підприємстві як чинник його ефективної діяльності .....	32
МАРЧЕНКО В.М. Дослідження природи флуктуацій процесу злиття та поглинання .....	35
КАТРАН М.В. Напрями вдосконалення системи сертифікації та стандартизації в аспекті інтеграції України до Європейського Союзу .....	38
АНДРУСЯК О.І. Особливості застосування основних інструментів бізнес–комунікацій у системі міжнародних економічних відносин .....	43
КОВАЛЕВСЬКА О.С. Застосування тензорного методу для аналізу діяльності економічного кластера .....	49
ШИБІРІНА С.О. Статистичне забезпечення аналізу ринку нерухомого майна в Україні .....	53
БУРЯК Г.С. Корупція в економічних системах промислово розвинених країн як причина світової фінансової кризи .....	57
КОВЕРДА В.М. Сучасні опціони на акції та фондові індекси як найбільш динамічні інструменти ринку деривативів .....	61
КОСЬМІЙ Н.В. Економічні чинники модернізації економіки .....	67

## Інноваційно–інвестиційна політика

ОНИЩЕНКО О.А. Аналіз підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості території .....	72
МИХАЙЛОВСЬКА О.В. Інформаційний розрив: деякі аспекти участі держави в інноваційних та інвестиційних процесах .....	79
ДЕМИДЕНКО О.А. Діяльність фінансових посередників у фінансуванні інвестиційних проектів. ....	87
БАРАНОВ І.В. Вплив кластерної моделі організації економіки на розвиток інноваційної діяльності підприємств .....	92
КУЛІШ Г.П., КРАВЧЕНКО К.В. Удосконалення методики оцінки економічної ефективності інвестиційної діяльності .....	96
БЛАКИТА Г.В. Особливості об'єктів фінансування на торговельних підприємствах .....	103
ОНИЩЕНКО С.В., КЛИМОВА Г.В. Інвестиційна привабливість підприємства: систематизація методів оцінки та напрямів підвищення .....	108

## Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ТОМЧАК В.М. Закономірності розвитку сільськогосподарських підприємств та працересурсний потенціал села .....	111
ШАЛІМОВА Н.С. Проблемні аспекти визначення суб'єктів контролю в економічній науці .....	114
КВАСОВА О.П. Сутність та діяльність фінансових посередників на ринку цінних паперів .....	120
ХИТРА О.В., КОЗІК О.М. Специфіка діяльності господарюючих суб'єктів в умовах інформаційної війни .....	126
ЧЕРЕП А.В., ШАПОШНИКОВА Ю.В. Проблеми управління підприємством м'ясо–молочної галузі .....	130
АНДРІЙЧУК Р.В. Розвиток концентрації в молочної промисловості України .....	134
ЗАГНІЙ О.Г. Інновації паливно–енергетичного комплексу та їхня класифікація .....	138
КОЦЕУБА Н.В. Концептуальні засади розвитку внутрішньогосподарського контролю в системі антикризового управління підприємством торгівлі .....	142
СІНГАЄВСЬКИЙ І.П. Вдосконалення регулювання створення та функціонування промислово–фінансових груп в Україні .....	145
КОЧЕДИКОВА Г.В. Формування інвестиційної привабливості енергетичного сектору України .....	148
КОРОЛЬКОВА І.М., КОРОЛЬКОВА О.О. Використання програмно–цільового підходу для управління сталим розвитком господарських систем .....	151

## Розвиток регіональної економіки

КИФЯК В.Ф., КИФЯК О.В. Рекреаційна спеціалізація як умова посилення конкурентоспроможності регіону .....	157
ГУРОВСЬКА Т.В. Еволюція теорії ренти та рентних відносин .....	162
ГОРЮНОВА К.С. Проблеми залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки України .....	167
КОВБАН С.П. Економічна криза як циклічна складова та її прояви на регіональному рівні .....	173
ЛОГВІНОВСЬКА С.І. Використання потенціалу Одеської області в період трансформації економіки .....	176

## Соціально–трудова проблеми

ІВАНОВА І.С. Кількісні та якісні показники оцінки інтелектуального капіталу .....	181
ЛЕВЧЕНКО О.М. Інтегральна оцінка рівня інноваційного розвитку професіонального потенціалу .....	186
БАТІЩЕВА С.М. Бюджетний механізм стимулювання соціально–економічного розвитку .....	193

# До авторів збірника

## Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і **анотація**, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
  - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
  - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
  - формування цілей статті (постановка завдання);
  - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
  - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. **Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).**
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить **графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.**
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. **Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.**
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. **У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.**

**З питань передплати журналу на 2010 рік звертатися за телефоном 536–11–80**

**Передплатний індекс 01578.**

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

*Редакційна колегія*

**Науково-дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№12 (103) 2009 р.  
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ-103, бул. Дружби Народів, 28  
Науково-дослідний економічний інститут

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар  
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 16.12.2009 р.  
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 25.00.  
Наклад — 500 прим.