

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
«БІЗНЕС ІНФОРМ»  
№ 5 '2012 г. (412)

Періодичність 1 раз на місяць  
Видається з січня 1992 р.  
Свідоцтво про реєстрацію  
КВ № 17288-6058-ПР від 18.11.2010 р.

#### ЗАСНОВНИКИ:

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР  
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ  
НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

#### ВИДАВЕЦЬ:

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

#### РЕДАКЦІЯ

Головний редактор: д-р екон. наук, проф.

**В. С. Пономаренко**

Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.

**М. О. Кизим**

Заст. гол. редактора: д-р екон. наук, проф.

**О. М. Тищенко**

Відповідальний секретар: канд. екон. наук,  
доцент

**В. Є. Хаустова**

#### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.

**Алексєєв І. В.** (Львів)

д-р екон. наук, проф.

**Амосов О. Ю.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Благуи І. С.** (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

**Гізатуллин Х. Н.** (Єкатеринбург, Росія)

д-р екон. наук, проф.

**Жуковський М.** (Люблін, Польща)

д-р екон. наук, проф.

**Заруба В. Я.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Іванов Ю. Б.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Клебанова Т. С.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Ковальчук К. Ф.** (Дніпропетровськ)

д-р екон. наук, проф.

**Орлов П. А.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Погорлицький О. І.** (С.-Петербург, Росія)

д-р екон. наук, проф.

**Христиановський В. В.** (Донецьк)

У журналі можуть друкуватися основні  
результати дисертаційних робіт  
з економічних наук

З ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ  
УКРАЇНИ, В ЯКИХ МОЖУТЬ ПУБЛІКУВАТИСЯ  
РЕЗУЛЬТАТИ ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБІТ  
НА ЗДОБУТТЯ НАУКОВИХ СТУПЕНІВ ДОКТОРА  
ТА КАНДИДАТА НАУК  
(Затверджено постановою президії ВАК України  
від 16.12.2009 р. № 1-05/6)

Журнал «Бізнес Інформ» (Харківський національний еко-  
номічний університет МОН України)

Бюлетень ВАК України, № 1, 2010

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Павлов К. В. Взаимосвязь и взаимовлияние экономической теории и региональной экономики.....	4
Чухрай Н. І. Сучасна модель розвитку суспільства: інноваційне марнотратство чи об'єктивна необхідність? .....	8
Данілов О. Д., Денисенко Д. Є. Капітал як конкурентна перевага товаровиробника .....	12
Корнівська В. О. Роль інститутів розвитку в процесі соціоментальної модернізації українського суспільства.....	16
Кулик В. В. Проблема еволюційного самовдосконалення соціально-економічних систем.....	21
Савицька Н. А. Розвиток принципу суб'єктності в теоріях економічної діяльності.....	25
Хмель С. Н., Хмель В. І., Тур І. Ю. Маржиналістська схоластика ...	30
Лисенко А. О. Порівняльний аналіз концептуальних підходів до управління витратами.....	35

### МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Онищенко В. О., Кривошея В. М. Механізми державної підтримки інтеграції науки і виробництва: міжнародний досвід та українські реалії.....	38
---	----

### МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Чичкало-Кондрацька І. Б., Радченко Л. М. Розвиток експортного потенціалу регіону в контексті укладання угоди про зону поглибленої вільної торгівлі між Україною та ЄС .....	42
---	----

### ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Божко В. П., Карацева І. Ю., Магомедова М. М. Моделювання обсягів реалізації засобів комунікаційного зв'язку .....	47
Румянцев Н. В. Гибкие логистические системы с переналадкой в конце периода занятости и потерей требований .....	51
Комазов П. В. Використання методів нечітких множин у процесі ідентифікації економічного об'єкта .....	55
Малютин А. К. Модель кризисного состояния экономики (пример Украины) .....	58
Медведева М. И. Модель оценки стратегии ремонтных работ промышленного оборудования .....	62
Жмайло М. А., Наконечний Я. В. Статистичне моделювання інвестиційних процесів в Україні.....	65

### ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Зернюк О. В., Жовнерик Є. М. Оцінка регіонального аспекту вітчизняного досвіду системи інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності.....	68
--	----

## ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Клунко Н. С. Роль інноваційного чинника в економічному зростанні фармацевтичних підприємств .....	72
Яковенко К. В. Особливості контролінгу процесу інноваційної діяльності промислових підприємств.....	75
Воронкіна Н. В. Інноваційна складова бюджетно-економічного механізму регулювання соціально-економічних процесів розвитку України.....	79
Гаврилова О. Ю. Концептуальні основи інноваційної стратегії розвитку національної економіки.....	82

## ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Чернега О. Б., Орлова В. О., Бочарова Ю. Г. Цивілізаційний потенціал розвитку підприємництва в Україні.....	84
Исаєва Н. И. Перспективи розвитку малого бізнесу в 2012 году.....	87
Юрків Н. Я. Характеристика інституційного середовища у контексті економічної безпеки підприємницької діяльності в Україні.....	90
Базалицький Д. М. Критерії визначення та роль малих підприємств у ринковій економіці як фактора стабілізації.....	92
Деренько О. А. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва.....	95

## РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Дубініна М. В. Сучасні тенденції розвитку соціально-інституціональної сфери сільських територій регіону.....	97
Жаворонков В. О. Соціально-економічний розвиток регіону: інституціональний аспект .....	99
Зінченко Т. Є. Особливості використання земельних ресурсів міської агломерації .....	103
Чуприна О. О. Дослідження ринку праці в прикордонних регіонах як фактора трудової міграції .....	106

## ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Полуянов В. П., Кравченко Р. С. Перспективи розвитку централізованого теплоснабження в Україні в контексте державно-частного партнерства.....	109
Попов С. О., Максимова І. І. Економічні аспекти визначення ефективності розробки забалансових запасів залізних руд .....	113
Кулик І. М. Сучасний стан та основні фактори розвитку чорної металургії в Україні.....	116

## ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА АПК

Соколов М. О., Д'якова Т. А. Соціально-економічний розвиток сільськогосподарських підприємств Сумської області .....	121
Васильєва О. О. Соціально-економічні проблеми кадрового забезпечення сільськогосподарських підприємств .....	125
Жидяк О. Р. Вплив державної фінансової політики на підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості агросфери .....	128
Одінцов О. М. Механізм синергії в кластерних формуваннях підприємств агропромислового комплексу .....	130
Абдураимова Э. Д. Сравнительная эффективность использования сельскохозяйственных земель агроформирований Крыма .....	133
Лучкова Ю. В. Моделирование влияния меры давальнической сировины у джерелах постачання на ефективність функціонування олієпереробного підприємства.....	136

## ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Жван В. В. Технология оценки качества программно-целевого управления в жилищно-коммунальном хозяйстве .....	141
Леонт'єва Ю. Ю. Оцінка рівня розвитку районів Харківської регіональної туристичної дестинації.....	144
Дячек В. В. Зовнішня торгівля товарами підприємств Харківської області: статистичний огляд і можливі шляхи розвитку.....	149

### АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,  
пров. Інженерний, 1а,  
Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203  
Тел./факс (057) 758-74-31  
e-mail: biz\_inf@ukr.net  
www.business-inform.net

### АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61001, Харків,  
пр. Гагаріна, 20, оф. 2227  
Тел./факс (057) 703-40-21, 732-09-59

### ПІДПИСКА:

- у Видавця;
- **Агентство «Меркурій»:**  
49056, Дніпропетровськ,  
Набережна Леніна, 15-а, оф. 39.  
Тел. (056) 744-16-61,  
744-72-87, 778-52-85

Науковий журнал

«БІЗНЕС ІНФОРМ»

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,  
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями  
вченої ради ХНЕУ № 8 від 24.04.12 р.  
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ  
№ 6 від 08.05.12 р.

Здано до набору 15.04.2012 р.

Підписано до друку 08.05.2012 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 36,5. Обл.-вид. арк. 46,8.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 617. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2012



## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Балуєва О. В. Підходи до формування комплексної системи оцінки екологізації територій міста.....	158
Лукаш С. В., Лукаш В. О., Боровик О. Н. Вплив енергетичної галузі на еколого-економічну ситуацію в Україні.....	162

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Заюков І. В., Гучок І. С. Проблема фінансування витрат на створення безпечних умов праці зайнятого населення України.....	165
Каховська О. В. Проблеми забезпечення соціальності в соціально-економічному розвитку країни.....	169
Пасєка С. Р. Освітні чинники інноваційного розвитку соціально-трудоного потенціалу регіону.....	172

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Васильчук Е. С., Замалаєв П. С. Проблеми і методи прогнозування фінансової несостоятельности підприємств.....	175
Саун М. Н. Моделирование оптимальных параметров ресурсного потенциала промышленного предприятия.....	178

## ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Мулякова-Бочі А. К., Сунцова О. О. Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій платіжного балансу в посткризовому розвитку економіки України.....	182
Андрющенко І. Є. Вплив обсягів грошових ресурсів на прибуток комерційного банку.....	185
Бажанов О. Є. Особливості методів управління проблемною заборгованістю банків.....	188
Бугас Н. В. Бюджетування як ефективний інструмент управління витратами.....	190
Огліх В. В., Артеменко Ю. Ф. Регіональний аспект розвитку страхових ринків в Україні.....	194
Гурнак О. В. Податкові реформи в контексті соціально-економічного розвитку.....	198
Журавка О. С. Теоретичні основи формування страхового портфеля.....	201
Краус Н. М. Податкове планування на мікрорівні в національній економіці: інноваційний аспект.....	204
Литвиненко Я. В. Удосконалення регулювання податку на прибуток у сучасних умовах розвитку економіки України.....	207
Огліх В. В., Ніколаєв Т. Г. Особливості розвитку іпотечного кредитування в економічному просторі України.....	209
Орлова В. О., Козак Г. О. Актуальні питання факторного аналізу як інструмента регулювання податкового навантаження комерційного банку.....	213
Паєнтко Т. В. Необходимость и возможность оптимизации фискального регулирования финансовых потоков.....	216
Пасічний М. Д. Бюджетне регулювання соціально-економічного розвитку країни в період посткризового відновлення.....	219
Сидельникова А. П. Фискальний потенціал погашення і обслуговування державного боргу України.....	223
Сословский В. Г., Забашта А. А. Оценка кредитоспособности по минимуму первичных показателей о заемщике.....	227
Ванін А. О. Тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні.....	231

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Олійник Я. В. Проблемні положення методології та організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності неприбуткових організацій.....	234
--	-----

## МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Гончаренко Н. Г., Науменко М. О. Організація маркетингового управління діяльністю інтегрованих корпоративних структур.....	237
Єлісєєва О. К., Тарасенко Т. В. Оцінка якості розвитку ринку освітніх послуг в Україні.....	241
Калюжна Н. Г. Підхід до кількісного оцінювання потенціалу системи управління підприємством із застосуванням нечіткої логіки.....	245
Квасній Л. Г., Щербан Т. Й. Антикризове управління економічним потенціалом.....	248
Огліх В. В., Криворучко С. П. Система моделі формування ефективної бізнес-стратегії підприємства в умовах конкуренції.....	250
Петриченко П. А., Рудінська О. В., Яроміч С. А. Лояльність клієнтів на споживчому ринку: основні поняття і тенденції розвитку.....	255
Плоха О. Б. Оцінка ефективності функціонування системи управління маркетингом на підприємстві.....	258
Хитра О. В. Синергічна орієнтація стратегій міжнародної корпорації.....	261
Гребньов Г. М. Категорії конкуренції та конкурентоспроможності в сучасному економічному світі.....	265

## ІНФОРМАЦІЯ

Анотації.....	271
Відомості про авторів.....	288

## ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ПАВЛОВ К. В.

доктор экономических наук

Ижевск (Россия)

В настоящее время в макроэкономических научных концепциях, в теоретическом аспекте отражающих функционирование современной рыночной экономики на национальном уровне, как правило, выделяют пять взаимодействующих субъектов: макропроизводитель, макропотребитель, государство (правительство), группа заграничных субъектов и социальные институты (такие, например, как профсоюзы). В соответствии с этим в российской Системе национальных счетов выделяются следующие секторы национальной экономики: нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, государственное управление, домашние хозяйства и некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства. В составе этих секторов можно выделить следующие подсекторы [1]:

- ✦ *нефинансовые корпорации*: государственные предприятия; негосударственные национальные нефинансовые предприятия (акционерные общества, товарищества, кооперативы, частные предприятия и др.); иностранные нефинансовые предприятия;
- ✦ *финансовые корпорации*: банки; инвестиционные фонды; фондовые биржи; страховые компании; пенсионные фонды и др.;
- ✦ *государственные учреждения*: государственные учреждения и организации; государственные фонды социального обеспечения и другие внебюджетные фонды;
- ✦ *некоммерческие организации*, обслуживающие домашние хозяйства: общественные и религиозные организации (политические партии, профсоюзные организации, религиозные общества, спортивные организации, ассоциации потребителей, различные общества по интересам и др.); благотворительные общества и фонды; некоммерческие организации, создаваемые как подразделения предприятий и организаций (ведомственные больницы, поликлиники, санатории, спортивные базы, клубы и др.);
- ✦ *домашние хозяйства*: отдельные домашние хозяйства и принадлежащие им некорпорированные предприятия, например, подсобные хозяйства рабочих и служащих, индивидуальные крестьянские хозяйства и др.

Однако, на наш взгляд, кроме вышеперечисленных пяти субъектов в качестве самостоятельных необходимо выделить еще два: региональный и муници-

пальный. Объясняется это рядом причин. Одной из них является то, что уже достаточно давно наряду с различными разновидностями и моделями рынка в качестве самостоятельного феномена фигурирует региональный рынок. Другой причиной является усиление влияния региональных факторов на темпы и уровень социально-экономического развития передовых стран. В этой связи целесообразно вспомнить о характерном для развитого мира процессе регионализации, выражающемся в происходящем в последние десятилетия росте собственных доходов территориальных бюджетов западных государств, в увеличении удельного веса региональных и муниципальных налогов в общей структуре налоговых поступлений в них и т. д.

В России, насчитывающей более 80 крупных субъектов Федерации и около 30 тысяч региональных бюджетов, проблема учета территориального фактора в эффективном развитии национальной экономики еще более актуальна. Правда, учитывая многоаспектность понятия «регион», которое используется и для обозначения крупного региона мира (например, европейский, азиатский и пр.), и для относительно небольшой территории, необходимо уточнить, что нами имеется в виду. Выделяя региональный уровень в качестве еще одного самостоятельного субъекта, мы подразумеваем лишь те территориальные образования, которые составляют часть национальной экономики и имеют определенные властные структуры, способные регулировать протекание социально-экономических процессов на соответствующей территории. В территориальном устройстве современного российского общества под данное определение подходят субъекты Российской Федерации и федеральные округа. Более того, следует напомнить, что в России уровни субъектов Федерации и федеральных округов наряду с федеральным уровнем также относятся к системе государственного управления (в отличие от муниципального уровня).

Учитывая специфику функционирования региональной экономики целесообразно, на наш взгляд, при осуществлении теоретического анализа из государственного управления (государства) как одного из пяти взаимодействующих субъектов вычленивать региональное управление в качестве еще одного самостоятельного (т. е. иначе говоря, шестого) субъекта. Действительно, ведь для эффективного функционирования экономики многих стран большое значение имеет оптимальное использование региональной собственности, территориальных бюджетов и налогов. Напомним, что на территории субъектов Российской Федерации выделяют следующие разновидности объектов собственности: федеральную собственность, исключительную собственность самого субъекта, а также



собственность, находящуюся в совместном ведении как федерального центра, так и органов власти самого субъекта Российской Федерации. Каждый субъект имеет также и так называемые закрепленные (собственные) доходы, не зависящие от федерального центра, кроме этого, как правило, формируются и региональные внебюджетные фонды.

**Н**аряду с региональным в качестве отдельного субъекта целесообразно, на наш взгляд, выделить также и муниципальный уровень. Правда, нередко в специальной литературе можно встретить мнение о том, что муниципалитеты являются разновидностью регионов и поэтому логично, что в этом случае нет необходимости в макроэкономической теории кроме регионального выделять еще и муниципальный уровень. Однако на это можно возразить следующее. В России в соответствии с ее Конституцией, принятой в декабре 1993 г., муниципальный уровень существенно отличается от регионального, отождествляемого здесь с уровнем субъекта Российской Федерации. Как уже выше отмечалось, в России региональный уровень (т. е. уровень субъекта Федерации) является наряду с федеральным разновидностью системы государственного управления. Муниципальный же уровень в соответствии с Конституцией России не относится к этой системе.

Это в значительной мере объясняется тем, что в процессе формирования системы муниципалитетов в России была взята на вооружение так называемая *англосаксонская модель*, которая характеризуется более глубокой автономией местных органов и отсутствием выраженного подчинения их государственным властным структурам. Англосаксонская система зародилась в Великобритании. Ее важнейший признак – отсутствие на местах полномочных представителей правительства, опекающих выборные органы [2]. Здесь имеет место двухступенчатая система местного управления – страна поделена на графства, а графства – на округа. Основу системы составляют графства, им переданы все важнейшие функции, которые по закону могли осуществлять местные выборные органы. Округа, за исключением метрополитенских, наделены второстепенными функциями.

Для США, где также используется англосаксонский тип местного самоуправления, характерна высокая степень децентрализации функций государства в социально-экономической сфере. Федеративная система предоставляет штатам определенную экономическую автономию и широкие полномочия, местные органы в правовом отношении непосредственно зависят от них. Каждый штат имеет свою конституцию, в которой закреплены основные принципы и формы его государственного устройства и устройства местных органов.

Таким образом, в системе взаимоотношений между муниципалитетами (т. е. органами местного самоуправления) и государственными структурами, в т. ч. региональными органами власти, российская практика (в основе которой лежит, как уже указывалось, преимущественно использование англосаксонской модели) характеризуется существенной автономией каждой из этих двух подсистем. В этих условиях вполне оправда-

но при проведении теоретического анализа выделение муниципального уровня в качестве отдельного субъекта. Это объясняется значительными объемами муниципальной экономики, включающей муниципальную собственность, муниципальные предприятия, муниципальные бюджеты и налоги, а также внебюджетные фонды. Правда, следует отметить, что наряду с англосаксонским типом местного самоуправления, который наиболее характерен для таких стран, как США, Великобритания, Канада, Австралия и Новая Зеландия, существуют и иные модели и системы муниципалитетов. В развитых странах рыночной ориентации, кроме англосаксонского типа, выделяют также французский (континентальный) и смешанный типы местного самоуправления.

*Французский (континентальный) тип местного управления* впервые зародился во Франции [3]. Статусом местных органов во Франции обладают департаменты и коммуны, причем основные административно-территориальные структуры являются одновременно и местными образованиями, и органами государственного управления. В настоящее время в стране насчитывается 95 департаментов и свыше 36 тыс. коммун. Кроме них в качестве государственных единиц управления выступают также административные округа и региональные органы.

Департамент как местный орган в лице генерального совета наделен следующими полномочиями: создавать и организовывать определенные департаментские публичные службы и управлять ими; управлять имуществом департамента; принимать бюджет департамента и контролировать его исполнение; осуществлять функции совещательного органа департамента, хозяйственного планирования и регионального программирования. Высший орган коммуны – муниципальный совет, избирающий из своего состава мэра и его заместителей. Мэр представляет исполнительную власть коммуны и выступает в двух качествах – как глава самоуправления и как представитель центральной власти (в связи с тем, что коммуна является одновременно и государственным округом, и местным образованием).

**В**ряде других государств система местного самоуправления относится к тому же типу, что и во Франции, что, однако не означает абсолютного дублирования. В Италии, например, имеет место трехзвенная система – в областях, провинциях и общинах. Области – это автономные структуры с самостоятельной ответственностью и функциями, провинции и общины – единицы местного управления в рамках территориального деления государства и областей. Как правило, область делегирует часть административных функций провинциям и общинам, выделяя им соответствующие финансовые средства (как областные, так и государственные).

*Смешанный тип местного управления* наиболее характерен для Германии и Японии. В Японии местное управление двухзвенное: высшее звено – префектура, второе звено – города, поселки, деревни. Здесь действует Закон о местном самоуправлении, в котором содержится детальная регламентация его структуры, а также

внутренней организации и компетенции местных органов всех уровней, что в определенной степени ограничивает свободу системы местного управления [4].

В Германии выделяют пять уровней территориального управления – федерация, земли, округа, районы и города в ранге районов, общины. Базовые единицы коммунального управления – общины, районы и города. Среди многообразия общин, являющихся низшими звеньями коммунальной системы, различают городские и сельские, однако во всех случаях в качестве представительного органа общины выступает совет. В стране не унифицированы требования к структуре коммунального управления и имеется много местных управляющих органов, обладающих индивидуальными чертами. Выделяют несколько типов муниципальной администрации, которые характеризуются определенными особенностями функциональных связей между выборными и исполнительными органами. Таким образом, в странах с развитой рыночной экономикой наблюдается широкий диапазон типов и форм местного управления.

**П**ри осуществлении теоретического анализа национальной экономики выделение муниципального уровня в качестве самостоятельного субъекта целесообразно, на наш взгляд, лишь для тех стран, где реализуются англосаксонская и смешанная модели местного самоуправления, тогда как в случае французской модели муниципальный уровень просто станет составным элементом регионального уровня. Может сложиться впечатление, что вопрос о количестве взаимодействующих субъектов, необходимых и в то же время достаточных для адекватного отражения в теории эффективного функционирования макроэкономики при рыночных отношениях не имеет большого практического значения.

Однако это мнение глубоко ошибочно. Так, использование в макроэкономических моделях наряду с пятью традиционными взаимодействующими субъектами, такими, как макропроизводитель, макропотребитель, государство (правительство), группа заграничных субъектов и социальные институты еще двух – региональных и муниципальных органов власти (т. е. вместо пяти следует использовать семь взаимодействующих субъектов) позволит не только более глубоко понимать происходящие социально-экономические процессы в системе общественного воспроизводства, но и внести серьезные изменения в Систему национальных счетов, где следует предусмотреть появление отдельных новых секторов национальной экономики, связанных с региональным и муниципальным уровнями.

Предложенный нами подход позволит также усилить взаимосвязь между экономической теорией и региональной экономикой, что должно позитивно сказаться на развитии обеих научных дисциплин. В этой связи стоит напомнить о том, что одной из важнейших причин весьма неэффективного реформирования российской экономики в 90-х годах XX века являлся недостаточный учет территориальных особенностей различных регионов страны при разработке стратегии общественного развития.

Подход, когда регион рассматривается как полноценный хозяйствующий субъект рыночной экономики, позволит также существенно развить систему статистического учета межрегиональных взаимодействий [5]. Действительно, уточним сказанное. Региональная экономика как отрасль научных знаний достаточно давно и продуктивно разрабатывается отечественными и зарубежными исследователями. Интересные наработки имеются в теории территориального разделения труда, моделировании регионального развития, разработке схем и прогнозов развития и размещения производительных сил, исследовании территориальных закономерностей, циклов производства и т. п. Однако, на наш взгляд, целесообразно из всей совокупности проблем теории региональной экономики в особую группу выделить вопросы выявления общего и особенного в осуществлении хозяйственных процессов в различных районах страны, проблемы межрегиональных социально-экономических взаимодействий (межрегиональных технолого-производственных взаимосвязей, межрегионального товарообмена и т. п.), вопросы сравнительного анализа перехода к рынку в разных районах страны и прочее. Раздел же теории региональной экономики, который специализируется на рассмотрении и анализе такого рода проблем, имеет смысл обозначить как «межрегиональная экономика». Аналогично раздел теории региональной экологии, занимающейся рассмотрением и анализом вопросов экологических отношений и связей между различными регионами, целесообразно обозначить как «межрегиональная экология».

Выделение межрегиональной экономики в качестве специального раздела экономической теории вполне оправдано, ибо, тем самым, акцентируется внимание на существовании особой группы проблем выявления общего и особенного в реализации экономических процессов в различных регионах, что должно в конечном счете интенсифицировать процесс их разрешения. Причем следует добавить, что раскрытие такого рода проблем может существенно повлиять на эффективность общественного воспроизводства в целом. Необходимо заметить, что вопросами межрегиональной экономики и отечественные, и зарубежные исследователи в той или иной форме занимались и раньше, правда, происходило это в основном спорадически. Как такового целенаправленного исследования межрегиональных социально-экономических проблем до сих пор не было и, поэтому, для того, чтобы восполнить этот пробел, нужно создать условия и принять необходимые меры для полноценного и комплексного развития межрегиональной экономики как особой и специализированной теоретической дисциплины.

**Т**аким образом, межрегиональные социально-экономические (в том числе и эколого-экономические) отношения представляют собой один из наименее изученных аспектов теории региональной экономики и региональной экологии. В частности, в настоящее время не приходится говорить о существовании достаточно полной системы показателей, на основе которой можно получить всестороннюю комплексную информацию о состоянии и динамике межрегиональ-

ных хозяйственных взаимодействий и связей. Во многом именно с этим обстоятельством связано отсутствие полной и достаточно достоверной статистической информации об эколого-экономических отношениях между разными регионами России в условиях формирования рыночных отношений. В связи с этим весьма актуально рассмотрение проблемы о системе показателей, характеризующих различные направления и формы межтерриториальных хозяйственных взаимосвязей.

**В** этой системе в особую группу следует выделить показатели, характеризующие межрегиональную торговлю. Целесообразно использовать показатели регионального экспорта и импорта, измеряемые как в стоимостной, так и в натуральной форме. Правда, в этой связи может возникнуть путаница из-за того, что многие регионы, особенно относящиеся к пограничным, непосредственно торгуют с другими государствами и поэтому в этих случаях более правильным было бы под региональным импортом и экспортом понимать соответственно ввоз в регион и вывоз товаров и услуг из данного региона за границу, а для обозначения результатов собственно межрегиональной торговли использовать показатели межрегионального ввоза и межрегионального вывоза. Такое разграничение понятий позволит осуществлять более точный учет торговых отношений определенного региона как с иными регионами страны, так и с другими государствами. Если же мы хотим получить общее представление о торговых отношениях определенного региона (т. е. вне зависимости от того, с каким субъектом хозяйствования осуществляются торговые операции – со страной или с другим регионом), то целесообразно, на наш взгляд, использовать показатели совокупного ввоза в данный регион и совокупного вывоза из региона.

Предложенный подход позволяет учитывать в статистике особенности торговых отношений региона в зависимости от специфики его торгового партнера (т. е. иного региона той же самой страны или другого государства). Таким образом, в соответствии с предложенным нами подходом, применительно к конкретному региону, под *региональным экспортом* понимаются товары или услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям в других странах. Под *региональным импортом* понимаются приобретенные в других государствах и ввезенные в данный регион товары и услуги. Под *межрегиональным вывозом* понимаются товары и услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям в других регионах того же самого государства. Под *межрегиональным ввозом* понимаются приобретенные в других регионах страны и ввезенные в данный регион товары и услуги. Под *совокупным вывозом из региона* понимаются товары и услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям как в других странах, так и в других регионах того же самого государства. Поэтому совокупный вывоз из региона равен сумме между региональным экспортом и межрегиональным вывозом. Под *совокупным ввозом в регион* понимаются приобретенные как в других регионах страны, так и в других государствах и ввезенные в данный регион товары и услуги.

Поэтому совокупный ввоз в регион равен сумме между региональным импортом и межрегиональным ввозом. В связи с необходимостью учета экологической составляющей в каждом из этих показателей следует выделить ту часть, которая приходится на экологически чистую продукцию (т. е. в статистическом учете следует использовать и такие показатели, как региональный экспорт и импорт экологически чистой продукции, межрегиональный ввоз и вывоз экологически чистой продукции, показатели объемов экологически грязных ингредиентов, движущихся из одного региона в другой, в том числе и объемы выбросов веществ, загрязняющих окружающую среду и т. д. Этими вопросами должна заниматься межрегиональная экология).

**К**ак известно, в статистике международной торговли выделяют также показатели экспортной квоты и импортной квоты, под которыми понимаются установленные государственными организациями соответственно объемы экспорта и импорта конкретных товаров. В определенном смысле эти понятия могут использоваться и на региональном уровне, ибо устанавливаемые в целом по стране количественные ограничения на экспорт и импорт определенных товаров далее распределяются по конкретным регионам. По аналогии, могут использоваться показатели квоты межрегионального ввоза или вывоза, а также квоты совокупного ввоза в регион или совокупного вывоза из региона (в том числе и экологически чистой продукции), причем такого рода квоты могут в принципе устанавливаться как на государственном уровне, так и самими региональными властными структурами. Последняя ситуация особенно часто встречается в условиях кризиса недопроизводства. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Сингизова Н. Б. Основные характеристики экономики региона, как системы // Воспроизводственный потенциал региона: материалы IV Международной научно-практической конференции, 3-5 июня 2010 г., г. Уфа. Ч. 1 / отв. ред. проф. К. Н. Юсупов.– Уфа: РИЦ БашГУ, 2010.– С. 300 – 306.
2. Павлов К. В. Система местного управления в регионах России и опыт развитых стран // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– № 5.– С. 81 – 83.
3. Территориальное управление общественным производством. Словарь-справочник / Под ред. А. П. Сысоева и Д. Г. Черника.– М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1993.– 176 с.
4. Ильин И. А. Экономика городов: региональный аспект развития.– М.: Наука, 1982.– 208 с.
5. Павлов К. В. Региональные эколого-экономические системы.– М.: Магистр, 2009.– 351 с.



# СУЧАСНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА: ІННОВАЦІЙНЕ МАРНОТРАТСТВО ЧИ ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ?

ЧУХРАЙ Н. І.

доктор економічних наук

Львів

Сучасним тенденціям розвитку суспільства притаманні певні мегатренди. До останніх можна віднести, по-перше, зростання кількості новацій та нововведень; по-друге, нарощування частоти нововведень та скорочення часових інтервалів між радикальними інноваціями; по-третє, істотне скорочення життєвого циклу товару, що пов'язане із попередніми тенденціями. Водночас, адаптивність людей до інновацій має певні межі.

Криза надмірного споживання, яка спостерігається у світі, вимагає все більше нововведень і новацій. Попит на інновації з боку ринку неперервно стимулює їх виробництво, породжуючи інноваційне марнотратство. У цьому зв'язку ринок є ненаситним, оскільки, тільки з'явившись, нововведення ризикує бути витісненим іншим, яке також недовговічне. Тенденція прискорення зміни товарів, послуг є неблаганною і тяжкою як для виробників, так і для більшої частини споживачів. Надмірно комфортне споживання, моральне застарівання при фізичній новизні, продукування інноваційного півфабрикату, варіюфікація як наслідок культу новизни – це основні прояви інноваційного марнотратства суспільства.

Вітчизняне суспільство ще не до кінця навчилось долати негативні чинники, які уповільнюють інноваційні процеси, серед яких відстаючі структури і відносини. Водночас, у зарубіжній літературі все частіше вчені активно обговорюють негативні супутні явища, пов'язані із інноваціями: інноваційний супровід кризи надмірного споживання (інноваційна гонка), можливі негативні наслідки розвитку науково-технічних революцій на розвиток суспільства (інноваційний шок) тощо. Відповідно виникають заклики деяких вчених щодо зміщення пріоритетів управління інноваціями, а саме: замість їх всебічної підтримки на національному рівні орієнтація на певне пригальмування НТР («моніторинг нововведень»).

Усе більше коло вітчизняних учених досліджують питання інноватики у різних аспектах: від генерування ідеї до виведення нового товару на ринок. Кількість публікацій, методик і методичних положень, пов'язаних із розв'язанням завдань щодо активізації інноваційних процесів як на макро-, мета-, так і мікрорівнях, управління, збільшується.

На фоні глобальних тенденцій в інноватиці у зарубіжній літературі все частіше зустрічаються застереження вчених щодо надмірності споживання у світовому суспільстві та пов'язаного з ним явища перевитрат на інновації. Так, учений Елвін Тоффлер (Alvin Toffler, 1970)

у своїй праці [1] передбачав прийдешній інноваційний шок; а російський вчений А. І. Прігожин (Prigogine, 2007) у своїй монографії [2] пише про інноваційну гонку та використовує термін «інноваційне марнотратство».

Минулі світові кризи були або кризами надвиробництва (як от в 30-тих рр. ХХ ст.), або кризами перерозподілу капіталу на різних ринках (наприклад, на ринку енергоносіїв у 70-ті роки ХХ ст.), або кризами виникнення нових ринків (як от «криза доткомів» у 2000 р.). На сучасний циклічний розвиток істотний вплив здійснює науково-технічний прогрес і сучасні інформаційно-комунікаційні технології. Сучасна світова криза перепоживання потребує надмірного інноваційного супроводу, що потребує вивчення та переосмислення.

Цілями даної публікації є: розкрити об'єктивні причини криз, їх природу, показати вплив циклічних коливань на світову економіку; систематизувати види криз у світовій економіці та навести конкретні приклади їх проходження; розкрити сутність кризи надмірного споживання та висвітлити місце інновацій у ній; розкрити сутність поняття інноваційного марнотратства та виявити «пороки» сучасної інноватики.

## 1. Розвиток суспільства та види криз у ньому

Світові кризи минулого століття вже не один раз потрясли світ та істотно впливали на розвиток світової економіки. Світові кризи, види яких схематично систематизовано автором на *рис. 1*, під впливом зрушень сукупної пропозиції на ринку відбувались у різні епохи по-різному.

Як свідчать фахівці [1], світові кризи минулого століття були або кризами надвиробництва (як от в 30-тих роках ХХ століття), або кризами перерозподілу капіталу на різних ринках (наприклад, на ринку енергоносіїв у 70-ті роки ХХ століття).

Причинами криз є періодичне виснаження автономних інвестицій; ослаблення ефекту мультиплікації; коливання обсягів грошової маси; оновлення основного капіталу тощо. Економічний розвиток завжди пов'язаний з кризами – з порушенням рівноваги, з відхиленням від середніх показників економічної динаміки. Найбільш яскравими проявами нестабільності виступають інфляція (підвищення рівня цін, знецінення національної валюти) і безробіття (низький рівень виробництва та зайнятості).

У новому столітті з поширенням сучасних інформаційно-комунікаційних ресурсів світ починає стикатися з новими видами криз, пов'язаними з Інтернет-економікою та інноваціями (наприклад, криза виникнення нових ринків (як от «криза доткомів» у 2000 р.). Сам факт кризи як ознака диспропорцій у світовій економіці так чи інакше сигналізує про необхідність її перебудови.



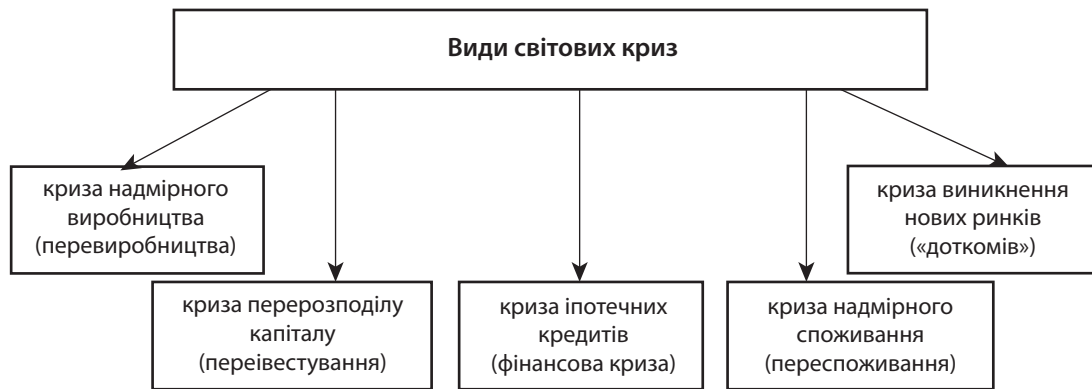


Рис. 1. Види світових криз у розвитку суспільства

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 3].

*Криза перевиробництва* обумовлена тим, що товарів і послуг виробляється більше, ніж споживачі можуть купити та спожити. Зростання нереалізованих товарних запасів призводить до зниження обсягів виробництва. Скорочуються виробничі інвестиції, і, отже, падає попит на робочу силу. Це зумовлює зростання безробіття, скорочення тривалості робочого тижня. Падає попит на сировину, а потім і пропозиція сировини. Спостерігається різке зменшення прибутків, слабшає попит на кредит, знижуються процентні ставки. Нарешті, якщо спад глибокий і тривалий, відбувається зниження чи уповільнення зростання товарних цін.

*Кризи перерозподілу капіталів* (переінвестування) в певному секторі економіки виникають тоді, коли починається чисто суб'єктивний перерозподіл капіталів між корпораціями та/чи країнами. Кризи переінвестування виникають тоді, коли на ринок починають виходити нові сектори економіки, де інтенсивні інвестиції через початкову їх штучно роздуту привабливість не підтверджуються зростанням споживання. Найбільш відомий випадок – нафтовий шок 1970-х рр., який призвів до зростання світових цін майже у 10 разів. Криза виникла після спроби перерозподілу капіталів нафтогазовими країнами Близького Сходу [3].

У новому тисячолітті кризи спричиняються під впливом нових інформаційно-комунікаційних технологій. Це пов'язано з тим, що в 90-ті роки ХХ століття виникають, а у ХХІ столітті бурхливо розвиваються нові сектори економіки, які зовсім не пов'язані з виробництвом матеріальних товарів та послуг. Зокрема, у фінансовому секторі виникають деривативи та так звана Інтернет-економіка. За участі деривативів актуальні гроші використовуються одночасно в різних місцях та/або в різний час. Інтернет-економіка, тобто різні економічні операції через Інтернет, створюють віртуальні гроші, які не підкріплені товарами та послугами, але можуть бути конвертовані в кредитні зобов'язання під застави реальних товарів і послуг [4].

*Кризу виникнення нових ринків* можна проілюструвати на прикладі так званої кризи «доткомів», тобто Інтернет-компаній з окремими Інтернет-адресами, які ведуть електронний бізнес. Криза «доткомів» мала місце у світі у 2000 р. Вона була пов'язана з надмірними інвестиціями в Інтернет-економіку, які не були під-

кріпленими відповідним зростанням споживання чистих Інтернет-продуктів. Втім, хоча криза і вдарила по Інтернет-економіці, вона не призвела до її повного знищення. Однак вимоги до ліквідності Інтернет-проектів підвищилися.

*Світова фінансова криза* ХХІ століття розпочалася спочатку в США як наслідок іпотечної кризи, що викликала різкий спад цін на нерухомість. «Роздування» цін, що передувало кризі, називають ефектом бульбашки. Поступово криза з іпотечної почала трансформуватися у фінансову і торкнулася не лише США. Почалися банкрутства великих банків, порятунок банків з боку національних урядів. Котирування на фондових ринках різко знизилися протягом 2008 р. та на початку 2009 р. Для компаній істотно скоротилися можливості отримання капіталів при розміщенні цінних паперів. У 2008 р. криза набула світового характеру і поступово почала проявлятися у масовому зниженні обсягів виробництва, зниженні попиту і цін на сировину, зростанні безробіття тощо.

Україна пережила світову фінансову кризу 2008 р. надзвичайно складно. Падіння ВВП та інших макропоказників, за результатами досліджень Світового Економічного Форуму, було одним із самих різких падінь серед всіх досліджуваних країн. Це свідчить про значні економічні та політичні зміни, які відбулись за цей час в країні за період світової фінансової кризи. У 2011–2012 рр. країна змінила тенденцію та покращила свої позиції, про що доводить підвищення рангу України у міжнародному рейтингу одразу на сім позицій. Вона займає 82-е місце у Рейтингу Глобальної Конкурентоспроможності за 2012 рр. із загальним балом у 4,0. Якщо цей результат порівняти з вибіркою країн за 2010–2012 рр., то прогрес України складає сім позицій (89 місце) [5, с. 32].

Слід урахувати, що на характер економічних циклів істотно впливає науково-технічний прогрес (НТП). Пришвидшення темпів НТП зумовлює прискорення оновлення основного капіталу, яке спостерігається на всіх фазах циклу, включаючи фазу кризи. У результаті надвиробництва товарів, як характерна риса кризи, змінюється надвиробництвом капіталу і хронічною недовантаженістю виробництва. Це призводить до розмивання класичної, пофазної динаміки циклу і циклічного характеру відтворення в цілому.

## 2. Інноваційний супровід кризи надмірного споживання

Сьогодні все більше вчених відзначають поступове настання кризи надмірного споживання (переспоживання), яке притаманне не тільки високорозвиненим країнам, але й країнам не з дуже високим рівнем розвитку. Зокрема, український вчений проф. Кендюхов О. у статті у газеті Дзеркало тижня відзначає: «...Сучасна філософія маркетингу безперервно формує стереотипи життєвих цінностей і принципів поведінки: розкішні будинки, розкішні автомобілі, ресторани, дорогий одяг як само собою зрозумілі домінуючі цінності, спорт як візуальне розвага для любителів пива. Прямий наслідок філософії маркетингу – споживча «булімія», неможливість насичення: невгамований голод породжує ще більший голод. Філософія традиційного маркетингу - філософія вічного голоду. Саме вона стала головною причиною першої в історії людства світової кризи переспоживання...» [6].

Цікавою, на нашу думку, є заклики С. Пацюка та К. Матвієнко. Автори у своїй роботі [4] стверджують, що правильні дії української влади полягають у тому, щоб запросити копірайтерів, рекламодавців і телевізійників і повідомити їм, що зміст маркетингових послань у рекламі не повинен бути спрямований на надмірне споживання, на зростання розваг та відпочинку, на просування гламуру. Навпаки, зміст реклами має стимулювати помірне споживання, зменшення розваг та відпочинку, вибір не гламурних, а функціональних товарів та послуг. Автори пишуть [4]: «...владі потрібно вірно зорієнтувати бізнес через чіткі послання для бізнесу: спрямовуйте бізнес на внутрішню ліквідність продукції металургії та хімії; орієнтуйтеся на відновлення тих структур економіки, які лінувалися створювати раніше: машинобудування, будівництво мостів та залізниць, будівництво житла на засадах лізингу, а не кредитування, де гарантом виступатиме держава. Згортайте виробництво гламурних товарів і послуг; спрямовуйте діяльність на розвиток інфраструктур, де держава буде вас підтримувати...».

Очевидно, що загострення конкурційних явищ і кризи надмірного споживання відбувається на фоні глобальних тенденцій в інновації. До останніх можна віднести, по-перше, зростання кількості новачків та нововведень; по-друге, нарощування частоти нововведень та скорочення часових інтервалів між радикальними; по-третє, істотне скорочення життєвого циклу товару, що пов'язане із попередніми тенденціями. Наприклад, часові проміжки між двома науково-технічними революціями (далі НТР) у попередніх епохах складали століття, як наприклад, між винайденням парового двигуна (XVIII ст.) і двигуна внутрішнього згорання (XIX ст.). У сучасному світі інтервали між НТР складають 5 – 10 років.

Адаптивність людей до інновацій має певні межі. Найперший грізний сигнал щодо можливої втоми людства від нововведень надіслав Елвін Тоффлер, який передбачив інноваційний шок у своїх працях «Шок майбутнього» (1970) та «Екоспазм» (1975). Елвін Тоффлер (Alvin Toffler) – американський соціолог і футуролог, один із авторів концепції постіндустріального суспіль-

ства. Наукова концепція Елвіна Тоффлера ґрунтується на ідеї, що людство переходить від одної до іншої стадії, тобто на зміну першій хвилі (аграрне суспільство) і другій (індустріальне суспільство) приходить нова, яка веде до створення (надіндустріального) інформаційного, або постіндустріального суспільства.

Він переконливо довів, що потрясіння, які відбуваються, – це не просто «друга промислова революція» або перехід до «економіки послуг», а невимірне більше – народження принципово нової, невидимої людям цивілізації, яка змінює основи їх буття. Високе безробіття супроводжує прихід нового, і люди, які звільняються, не розуміють, що вже ніколи не відкриються ті самі заводи або офіси, а якщо відкриються, то там не буде попередньої роботи. На очах змінюються всі структури економіки і суспільні інститути, примушуючи людей безперервно перекваліфіковуватися. Цей «ефект акселерації», який прискорює потік нових ситуацій і відносин, проходить через свідомість людей, перебуваючи їй, змінює поведінку людини, що чинить опір [1].

Результат зазначених праць – це розкриття прихованого змісту важких економічних і соціальних потрясінь перехідного періоду як часу абсолютно необхідного, величезного і багатогранного розвитку переважної більшості населення. Ціна безконтрольності цього розвитку – втрата багатьма людьми віри у себе, енергії і життєвих сил, розпад сімей, різкий ріст стресів, захворювань і смертності, алкоголізму, наркоманії, злочинів. «Шок майбутнього» – це очікуваний масовий катастрофічний прояв перерахованих соціальних бід і деформацій.

Незважаючи на попередження, людство не зменшило оберти у інноваційній гонці. Російський вчений А. І. Прігожин наводить такі причини цього явища [2, с. 130]:

- ✦ всесвітньо-історичний закон зростання потреб, оскільки людям завжди чогось бракує;
- ✦ художньо-естетичний закон відсторонення, відкритий Віктором Шкловським (всіляка художня форма себе вичерпує, а наступна за нею виникає на опозиції попередньої, тобто повинна бути дивною у своїй появі – імпресіонізм виглядав дико у порівнянні з класицизмом);
- ✦ підприємництво, виробництво змушені постійно провокувати у клієнтури нові потреби, щоб забезпечити собі збут, а кращий засіб для цього – нововведення;
- ✦ прагнення людей до новизни, до оновлення по двох психологічних причинах: перша – пристрасть до пізнання і творіння нового, друга – необхідність нових подразників психіки від утоми від звичного.

Як наслідок, на думку проф. О. Кендюхова, «...завдяки маніпуляціям із суспільною свідомістю, людські бажання культивуються, як кукурудза в полі. Кожен день кожна людина занурюється в благодатний ґрунт з вирощування бажань, на кожному кроці, кожному хвилину миготять щасливі, радісні обличчя володарів кремів, мазей, автомобілів, пральних машин, туристичних путівок,

кредитних карток; з релігійних брошур розчулено посміхаються члени різних сект; на світських тусовках бризкають щастям розкішного життя зірки естради...» [6].

Чим більше бажань, чим сильніше людину мучать різні потреби, тим більше вона купує, тим більше споживання, тим більша інноваційна активність бізнесу. Філософія маркетингу переросла рівень виявлення і задоволення бажань і досягла рівня їх створення через радикальні інновації.

### 3. Інноваційне марнотратство та пороки сучасної інноватики

Ми всі переконані в тому, що науково-технічний прогрес ставить перед суспільством масу нових викликів і проблем. Запитань набагато більше, ніж відповідей на них. Одне є не дискусійним, що розвиток суспільства ґрунтується на досягненнях інноватики, а у суспільстві із надмірним споживанням роль інновацій є ключовою.

Таким чином, людство приречене на інноваційну гонку з нарощуванням швидкості, яке відбувається за умов невинного зростання невизначеності. При цьому вчені відзначають наявність принаймні чотирьох пороків сучасної інноватики.

*По-перше*, мова йде про так зване «надмірно комфортне споживання» [2], яке є проявом вищезгаданої кризи надмірного споживання благ суспільством, а саме: витрати ресурсів і часу задля пропозиції та демонстрації надмірного комфорту (щоденне прання і зміна постільної білизни та халатів у готелях тощо).

*По-друге*, проблемою світової економіки загалом і вітчизняної насамперед, можна вважати високу частку так званого «інноваційного півфабрикату». До основних причин можна віднести швидке старіння нововведення вже на етапі його виготовлення, а то й розроблення. На практиці також можуть виявлятися недоліки роботи після певного використання, тоді приходиться повертатися до попередньої моделі. Моральне застарівання при фізичній новизні – це також парадокс інноватики.

Попит на інновації з боку ринку неперервно тисне на їх виробництво. У цьому зв'язку ринок є ненаситним, оскільки, тільки з'явившись, нововведення ризикує бути витісненим іншим, яке також недовговічне. Тенденція прискорення зміни товарів, послуг є невблаганною і тяжкою як для виробників, так і для більшої частини споживачів. Як відомо, серед споживачів є тільки 2,5% новаторів – осіб, які дуже легко сприймають новинки, найбільш ризикові, космополітичні, спілкуються з іншими новаторами. Інші групи споживачів значно складніше сприймають інновації.

В Україні, окрім вищезгаданих причин, існують додаткові перешкоди освоєнню і впровадженню науково-технічних розробок у виробництво. Мова йде про високу частку невдач, нереалізованих на практиці науково-технічних розробок, що є справжньою проблемою вітчизняної інноватики. Станом на 01.01.2009 р. загальна чисельність працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи в Україні, становила 149,7 тис. осіб, у тому числі 4454 докторів та 17127 кандидатів наук [8]. У той же час, обсяг інноваційної продукції, тобто виробленої переважно з використан-

ням науково-технічних розробок, становив усього 5,9% загального обсягу промислової продукції [8]. Ці дані свідчать про вкрай незадовільний стан комерціалізації результатів науково-технічних розробок в Україні.

Високовартісні науково-технічні розробки, дорогі патенти нерідко не є затребуваними у реальній економіці. Зазвичай довести результати науково-дослідних робіт університетів чи академічних установ принаймні до дослідного взірця є дуже складно. Підтримувати такі проекти підприємства відмовляються через високий ризик і тривалий термін окупності. Обидві сторони намагаються отримати максимальний економічний ефект від своєї активності на ринку. Підприємства готові впроваджувати лише повністю завершені розробки з мінімальними інвестиціями та малим періодом окупності, у той же час університети не мають обігових коштів для доведення своїх розробок до готових для впровадження, а в деяких випадках розробники необґрунтовано завищують ціну. Варто відзначити, що через низький рівень технологічного оснащення підприємств, значна кількість розробок не може бути комерціалізована в даний момент. Кожен з учасників процесу прагне мінімізувати свої ризики. У свою чергу, на ринку присутні розробки іноземних фірм, які, можливо, за своїми характеристиками і гірші за створені вітчизняними науковцями, проте готові до впровадження і мають розвинену мережу подальшого сервісного обслуговування, зокрема і за допомогою вітчизняних інжинірингових компаній [9].

*По-третє*, ще одним різновидом патології інновацій є так звана варіофікація як наслідок культу новизни [2, с. 132], коли винаходи стають самоціллю. Це пояснюється або амбіціями винахідників, їх намаганням отримати винагороду та/або прагненням підприємців інвестувати, можливо, у непрофільний, але високорентабельний вид діяльності. Таким чином, з'являються нові товари, які за параметрами можуть бути не кращі, а часом і гірші за попередні аналоги, але мають статус «інновації» і тому мають перевагу на інших. Деякі вчені відзначають засилля винахідницьких дрібниць, які насправді істотно нічого не змінюють, але потребують витрат часу, коштів і зусиль винахідників.

Важкою, на погляд авторів [9], є і проблема низької культури підприємництва вітчизняних учених, що пояснюється браком знань у сфері патентного захисту, маркетингу, проектного менеджменту. Значну роль відіграє і інертність наукових і науково-педагогічних працівників університету, які з острахом ставляться до будь-якого ризику. Враховуючи, що середній вік науковців, які працюють в університетах, сягає близько 60 років, вони не мають досвіду роботи в ринкових умовах і комерціалізація результатів не була критерієм оцінки наукових досягнень. Основну мету своєї діяльності вчені вбачають саме в досягненні наукового результату, захисті дисертацій, публікаціях монографій, статей у рейтингових журналах, а не в комерціалізації отриманих результатів. Науковці отримують державну заробітну платню, яка, у свою чергу, є значно нижчою за оплату при роботі в приватних структурах. Наукова робота втратила популярність у сучасному суспільстві

серед молодих людей, які не бажають розділити долю своїх наставників, і тільки одиниці з них продовжують займатися науковою роботою, проте підприємницька діяльність не є їх життєвим пріоритетом.

### ВИСНОВКИ

Циклічному розвитку суспільства притаманні свої об'єктивні причини та періодичне виникнення криз. Світові кризи минулого століття були викликані зрушеннями у сукупній пропозиції як результат надвиробництва в 30-х рр. та перерозподілом капіталу на різних ринках у 70-ті роки ХХ ст. На сучасний циклічний розвиток істотний вплив здійснює науково-технічний прогрес (далі НТП) і сучасні інформаційно-комунікаційні технології. Мова йде про кризу виникнення нових ринків (як от «криза доткомів» у 2000 р.) та кризи іпотечних кредитів, яка переросла у 2008 р. у світову фінансову кризу. Сьогодні все більше авторів відзначають настання кризи надмірного споживання, яка потребує свого інноваційного забезпечення.

Темпи НТП все зростають. Те, про що передбачалося за десятки років, настає вже завтра. Фахівці стверджують, що в 20-х роках нашого століття ми досягнемо того стану, коли люди будуть контролювані. А контрольованість є перший ступінь керованості. Абсолютно парадоксальна річ: ми прагнемо до максимального добробуту, панування над природою, а плоди справ наших загрожують нам тим, що ми стаємо рабами своїх творінь.

Якщо в Україні вчені продовжують обговорювати питання активізації інноваційних процесів, то на Заході відповідно виникають заклики вчених щодо зміщення пріоритетів управління інноваціями, а саме: замість їх всебічної підтримки на національному рівні орієнтація на певне пригальмування НТП («моніторинг нововведень»). Враховуючи прояви інноваційного марнотратства, очевидно, що криза надмірного поживання спрямовує світове суспільство на інноваційну гонку, яка не

завжди економічно і соціально виправдана. Адже інновації – це не самоціль, а лише інструмент гармонійного розвитку суспільства. Водночас, потребують додаткового вивчення питання впливу маркетингу та інноватики на розвиток кризи надмірного споживання в Україні, що і стане предметом подальших досліджень автора. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. **Тоффлер Э.** Шок будущего = Future Shock, 1970 / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2008. – 560 с.
2. **Пригожин А. И.** Дезорганизация: причины, виды, преодоление / А. И. Пригожин. – М.: Альпина Паблишерз, 2007. – 400 с.
3. Економічний цикл і фази економічного циклу [Електронний ресурс] // BIZKIEV Бизнес журнал. – Режим доступу: <http://bizkiev.com/content/view/973/205/>
4. **Дацюк С.** Криза надспоживання / Сергій Дацюк, Костянтин Матвієнко [Електронний ресурс] // Українська правда від 04.11.2008. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/articles/2008/11/4/3603221/>
5. The Global Competitiveness Report 2011 – 2012 / World Economic Forum. – Geneva: Switzerland, 2011. – 527 p.
6. **Кендюхов А.** Общество потребления как национальная трагедия Украины / Александр Кендюхов // Зеркало недели. Украина. – №1 від 14.01. 2011.
7. **Котлер Ф.** Десять смертных грехів маркетингу: Ознаки та методи вирішення / Ф. Котлер; [переклад з англ. І. П. Гусака, А. Ю. Гусака]. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2006. – 143 с.
8. Державна Комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>
9. **Чухрай Н. І.** Комерціалізація науково-дослідних робіт університету: основні проблеми та шляхи їх вирішення / Н. І. Чухрай, А. О. Лозинський, Н. Я. Качмар-Кос // Формування інноваційної культури в українських університетах: практ. посіб. / За ред. Н. Я. Качмар-Кос. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 99 – 102.



## КАПІТАЛ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ТОВАРОВИРОБНИКА

**ДАНІЛОВ О. Д.**

*кандидат економічних наук*

**ДЕНИСЕНКО Д. Є.**

*здобувач*

**Київ**

**К**онкурентоспроможність національного товаровиробника є однією з ключових передумов забезпечення конкурентоспроможності економіки країни. У свою чергу, конкурентоспроможність національного товаровиробника залежить від наявності конкурентних переваг і вміння ефективно їх використовувати.

Різним аспектам конкуренції та конкурентоспроможності присвячені праці Г. Азоева, Н. Задорожної, А. Зозулева, Б. Карлофа, В. Павлової, С. Попова, М. Портера, Н. Тарнавської, Ю. Іванова, О. Тищенко, Р. Фатхутдінова та ін. Однак дослідження конкурентних переваг національного товаровиробника потребує подальших напрацювань. Зважаючи на широту аспекту дослідження конкурентних переваг, *метою* статті обрано місце капіталу у системі конкурентних переваг товаровиробника.

Капітал є однією з найбільш уживаних та суперечливих економічних категорій. Тлумачення сутності капіталу змінювалося разом з еволюцією економічних відносин, що, певним чином, позначалося на поглядах економістів на сутність і призначення капіталу. Одним із перших підходів до визначення сутності капіталу можна вважати матеріально-речовий, який досліджує капітал з

позицій сукупності матеріальних цінностей, придатних для використання у виробництві. Такий підхід був домінуючим для епохи класичної економічної теорії [9, 23, 13].

**П**ереважання матеріально-речового тлумачення капіталу в епоху класичної економічної теорії, на наш погляд, зумовлено особливостями не тільки економічних відносин, але і специфікою розвитку продуктивних сил та виробничих відносин. Саме на цей етап припадають технічні революції, які дозволили створити нові прогресивні засоби виробництва. У той період капіталіст, який володів продуктами відкриттів свого часу, використовував машинну працю, замість ручної, був на крок попереду від своїх конкурентів. Така ситуація сформувала відношення до засобів виробництва як джерел прогресу, отримання прибутку, економічної влади тощо. З розвитком продуктивних сил змінювався і характер економічних відносин, зростала роль грошових коштів, внаслідок чого сформувався інший підхід до тлумачення сутності капіталу – грошовий. Класичним визначенням капіталу прийнято вважати визначення К. Маркса: «Капітал – це вартість, яка самозростає» [11].

Серед економістів XIX ст. термін «капітал» належав тільки до того сегмента багатства, який був продуктом минулого виробництва. Багатство, яке не було виробленим, таке, як земля або родовища корисних копалин, було вилучене з визначення капіталу. Дохід від капіталу (визначений у такий спосіб) називався прибутком або процентом, тоді як дохід від природних ресурсів називався рентою. Сучасні економісти, для яких капітал означає просто сукупність товарів і грошей, що використовується для створення ще більшої кількості товарів і грошей, уже не вдаються до такого поділу [18, с. 101].

У кінці XIX ст. інтерес до визначення економічної сутності капіталу посилювався, однак єдиного підходу так і не було вироблено, оскільки капітал розглядали і як засоби праці, і як гроші, і як певну абстракту величину, яка здатна приносити прибуток. Аналогічна тенденція збереглася і у XX ст. [10, 12, 22, 28]. Спільним для всіх наведених підходів до визначення сутності капіталу є очікувана вигода від вкладення капіталу у певний виробничий процес, здатність задовольнити очікування власника капіталу. На відміну від економістів першої половини XIX ст., у наведених підходах капітал не розглядається тільки як уречевлена у минулому праця, здатна створити нову вартість. Поруч із засобами праці капіталом визнаються і гроші та інші блага.

Сучасні трактування капіталу є ще глибшими, однак і вони не позбавлені суперечностей [2, с. 29; 4, с. 125; 3, с. 251; 27, с.125; 15, с. 11; 8, с. 8]. У зазначених працях під капіталом визнають запаси благ, будь-які інвестиційні ресурси, грошові доходи та грошові ресурси, частину фінансових ресурсів, яка буде вкладена у процес виробництва, джерело багатства тощо.

У процесі виробництва та на стадіях обігу постійно виявляється двоїста сутність капіталу, що визначає його як джерело для створення продуктивного активного капіталу та як причину виникнення зобов'язань підприємства. Лише правильне розуміння суті капіталу в усіх його багатогранних проявах призведе до максимально ефективного функціонування кожного окремо взятого підприємства та економіки загалом [21, с. 59]. Підсумовуючи викладене вище, варто окреслити такі ознаки капіталу (рис. 1).

**У**загальнюючи наведені підходи, вважаємо, що капітал – це сукупність ресурсів, наявних у розпорядженні товаровиробника, які можуть бути використані для створення нової вартості та отримання економічної вигоди. Виходячи з цього у складі капіталу підприємства можна виокремити: засоби праці, здатні створювати нову вартість та приносити прибуток; фінансові ресурси, які можуть бути направлені у процес створення нової вартості або вкладені з метою отримання прибутку; земля та природні ресурси, наявні у розпорядженні або користуванні товаровиробника; інтелектуальна власність та нові знання; фінансові активи, які приносять прибуток.

Зважаючи на роль капіталу у процесі життєдіяльності будь-якого економічного суб'єкта, його можна вважати однією з головних конкурентних переваг товаровиробника. Перш ніж розглянути капітал у якості конкурентної переваги, визначимося із сутністю конкурентних переваг та їх роллю у формуванні і підтриманні конкурентоспроможності товаровиробника.

Незважаючи на поширення терміну «конкурентна перевага» єдиного підходу щодо його тлумачення немає. Аналіз підходів вітчизняних і зарубіжних вчених до визначення сутності конкурентних переваг дозволив нам згрупувати наявні підходи наступним чином (табл. 1).

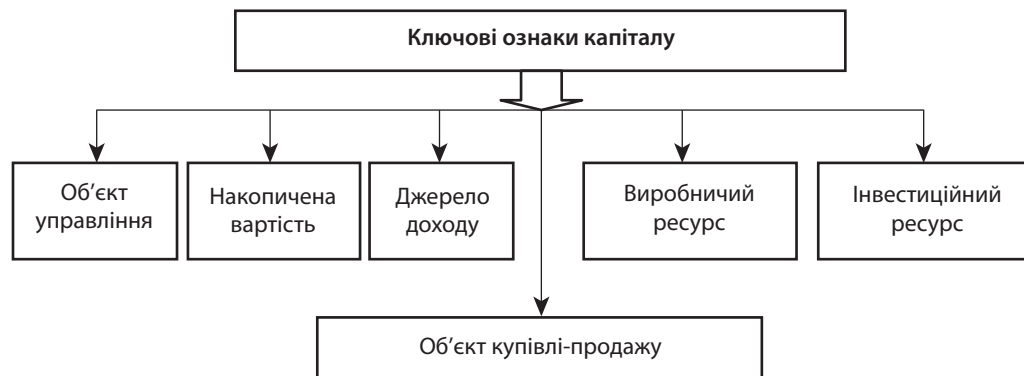


Рис. 1. Характерні ознаки капіталу

Теоретичні підходи до визначення сутності конкурентних переваг

Підхід	Компаративний	Ресурсний	Ринковий	Поведінковий
Сутність	Конкурентні переваги розглядаються порівняльні характеристики суб'єкта, які забезпечують більш вигіршний стан для одного суб'єкта порівняно з іншими	Конкурентні переваги ставляться у залежність від факторів виробництва, які сформувалися в країні. Або ж їх ототожують з унікальними ресурсами, якими володіє підприємство	Конкурентні переваги розглядають як наслідок володіння ексклюзивними цінностями або уміння краще переборювати сили конкуренції	Діяльність (або відносини) направлена на удосконалення власної діяльності та ослаблення конкурентів
Прихильники	Г. Азоєв, Н. Куденко, С. Попов, В. Немцов, Л. Довгань	М. Портер, Б. Карлофф, А. Градов, В. Маркова	М. Книш, А. Шегда, Р. Фатхутдінов, П. Забелін, Н. Моїсеєва, Ж.-Ж. Ламбен	А. Зозулев, Павлова В. А., Задорожня Н.

**Джерело:** складено автором на основі 1, 5, 6, 7, 14, 16, 17, 19, 20, 24, 25, 26, 30.

Найбільш узагальненим визначенням конкурентної переваги можна вважати таке: конкурентна перевага являє собою відносну категорію, що проявляється в конкурентному середовищі, має стабільність і високий рівень адаптації до умов, що змінюються, і визначає можливість ефективного функціонування системи [25, с. 33]. На наш погляд, таке тлумачення сутності конкурентної переваги є найбільш широким і адаптованим до сучасних умов. Наявність конкурентних переваг не можна вважати запорукою конкурентоспроможності товаровиробника. Конкурентна перевага формує передумови для виготовлення економічного блага, яке задовольнить потреби споживача, за рахунок особливих якостей такого блага. Однак цього можна досягти лише у випадку реалізації конкурентних переваг завдяки компетентному управлінню діяльністю підприємства.

Капіталу товаровиробника властиві наступні ключові ознаки конкурентної переваги, а саме:

**1. Ексклюзивна цінність.** Капітал має ексклюзивну цінність, володіння кою дає суб'єкту власності перевагу над конкурентами. Ексклюзивна цінність полягає не тільки у більшій вартісній характеристиці капіталу, але і його якісних характеристиках та винятковому значенні для суб'єкта, який володіє капіталом.

**2. Унікальність.** Ця характеристика властива тій частині капіталу, яка є рідкісною і недоступною для всіх учасників. Володіння таким капіталом дозволяє товаровиробнику продукувати економічні блага, які характеризуються винятковими характеристиками і є унікальними на даному ринку в конкретний момент часу.

**3. Здатність забезпечувати перевагу над прямими конкурентами.** Така властивість забезпечується завдяки кількісним характеристикам капіталу (наприклад, більший обсяг фінансового капіталу значно розширює можливості бізнесу, порівняно з аналогічним бізнесом конкурентів, у розпорядженні яких менші обсяги капіталу), а також якісним параметрам (швидкість залучення, вартість, термін використання тощо).

**4. Залежність реалізації конкурентної переваги від накопиченого попереднього досвіду.** Ця властивість капіталу обумовлюється його двоїстою природою – наявність капіталу сама по собі не є конкурент-

ною перевагою. Як конкурентна перевага капітал реалізується у процесі компетентного управління ним. Чим більшим є накопичений суб'єктом управління досвід, тим більшим буде ефект від використання капіталу як конкурентної переваги.

Як конкурентна перевага капітал чинить значний вплив на конкурентоспроможність товаровиробника. *По-перше*, вплив капіталу на конкурентоспроможність закладається на етапі вибору джерел формування капіталу. Кожна із складових джерел формування капіталу (власний, позиковий, залучений) має свою вартість, яка визначає сукупну вартість сформованого капіталу. Низька вартість сформованого капіталу порівняно з конкурентами підвищує конкурентоспроможність товаровиробника. При оцінці капіталу як конкурентної переваги з позиції його вартості необхідно враховувати не тільки явні витрати, понесені на формування та обслуговування капіталу, але і його альтернативну вартість, тобто втрачений прибуток внаслідок надання переваги окремій складовій капіталу. Особливо це актуально для власного капіталу.

*По-друге*, вплив на конкурентоспроможність товаровиробника визначається ступенем ефективності використання сформованого капіталу. Досліджуючи ефект фінансового левериджу, формувати капітал необхідно з урахуванням не тільки ступеня допустимої фінансової залежності, але і з урахуванням зміни рентабельності власного капіталу при збільшенні частки позикового.

*По-третє*, вплив капіталу на конкурентоспроможність товаровиробника визначається його здатністю створювати нову вартість. Чим інтенсивнішою є оборотність капіталу, тим більший обсяг новоствореної вартості буде припадати на одиницю вкладеного капіталу.

Розглядаючи капітал підприємства у контексті сформованого майна, яке задіяне у процесі створення нової вартості, відзначимо, що тут його вплив на конкурентоспроможність визначається, передусім, якістю техніко-технологічної бази та ефективністю використання. Ефективність використання капіталу як сформованої техніко-технологічної бази визначає продуктивність товаровиробника, а значить, і можливість задовольнити платоспроможний попит.

Якість техніко-технологічної бази визначає такі параметри виробленої продукції як енерго- та матеріаломісткість, які впливають на собівартість продукції та визначають конкурентоспроможність виготовленого товару по ціні. Також важливою характеристикою, яка впливає на конкурентоспроможність товаровиробника, є ступінь інноваційності техніко-технологічної бази, її відповідність домінуючому технологічному укладу в передових країнах світу. З цієї точки зору, якщо техніко-технологічна база товаровиробника сформована за рахунок обладнання третього та четвертого технологічного укладів, то навіть за високого коефіцієнта придатності такий основний капітал не можна розглядати у якості конкурентної переваги, оскільки домінуючим у провідних країнах світу є п'ятий та шостий технологічний уклади. Таким чином, характеристики капіталу як конкурентної переваги товаровиробника можна відобразити таким чином (рис. 2).

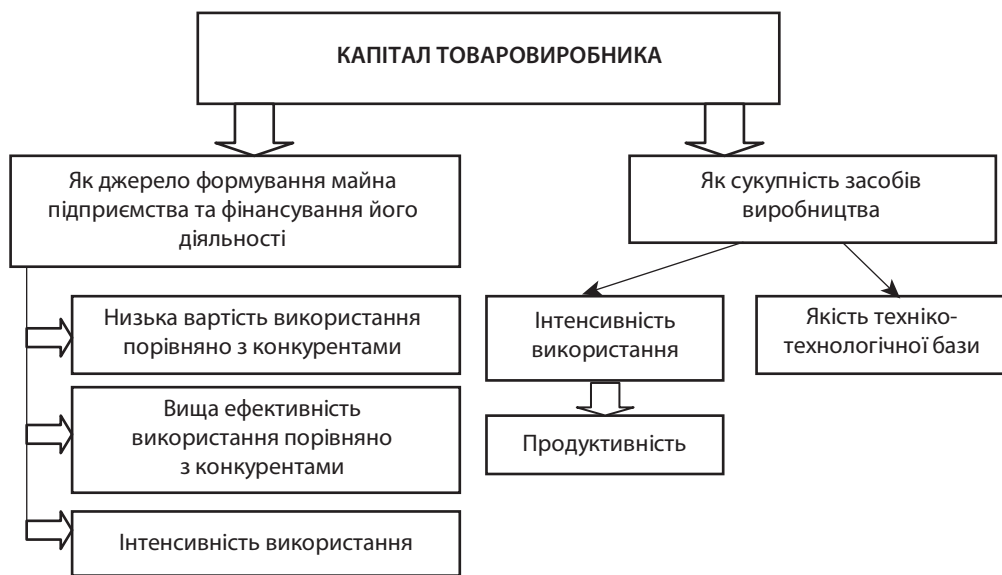


Рис. 2. Характеристики капіталу як конкурентної переваги товаровиробника

Капітал як конкурентна перевага з точки зору джерела формування майна підприємства та фінансування його діяльності (тобто основи фінансового забезпечення конкурентної стратегії) вписується в основи базової теорії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а саме:

1. Продукування власних і використання зовнішніх інновацій як джерела формування нових конкурентних переваг [24, с. 66].
2. Пріоритетний розвиток персоналу та впровадження менеджменту знань [20].
3. Побудова внутрішніх переваг за системою кореня [24].
4. Підвищення ефективності використання глобальних інформаційних джерел [17, с. 83].

Таким чином, капітал як джерело формування ресурсів підприємства є гнучкою конкурентною перевагою, наявність якої дає широкі можливості вибору тієї чи іншої стратегії розвитку. Натомість капітал як сукупність засобів виробництва є менш гнучкою конкурентною перевагою, однак визначальною у концепції проду-

кування власних та використання зовнішніх інновацій. Саме сучасна техніко-технологічна база дозволяє активізувати інноваційні розробки підприємства, підвищити ступінь інноваційності його продукції. Управління цією конкурентною перевагою ускладнюється тим, що товаровиробник має оперативно реагувати на втрату конкурентною перевагою своєї ексклюзивності (наприклад, моральний знос, збільшення енергомісткості виробництва) та відмовлятися від конкурентної переваги, яка втратила свою актуальність. Однак швидкість реакції залежить не тільки від компетенції товаровиробника, але і від умов, які створює держава для оновлення основного капіталу (амортизаційна політика, податкове стимулювання оновлення основного капіталу, стимулювання енергозбереження тощо). Виходячи з вищевикладеного, ефективність використання капіталу як конкурентної переваги залежить не тільки від компетентності товаровиробника, але і від передумов, які створює держава. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. Л. Членков. – М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. – 256 с.
2. Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. – К.: Либідь, 2002. – 382 с.
3. Бланк И. А. Управление финансовой стабильностью предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2003. – 496 с.
4. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту: Підручник / Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
5. Задорожна Н. Поняття конкурентних переваг // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – № 1. – С. 100.
6. Зозулев А. Обусилення конкурентных преимуществ предприятия // Экономика Украины. – 2003. – № 8. – С. 33.
7. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепции, содержание, символы / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
8. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. пос. / Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
9. Корнійчук Л. Я. Історія економічних вчень. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.



- 10. Макконелл К. Р., Брю С. Л.** Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. – 11-е изд. – К. : Хагар – Демос, 1993. – 785 с.
- 11. Маркс К.** Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. – М. : Политиздат, 1983. – С. 157 – 160.
- 12. Маршалл А.** Принципы экономической науки / Пер. с англ. – Т. 1. – М. : Изд. группа «Прогресс», 1993. – 60 с.
- 13. Миль Дж. С.** Основы политической экономии. Т. 1, 2, 3. – М. : Прогресс, 1980. – 626 с.
- 14. Немцов В. Д.** Стратегічний менеджмент: Навч. посібник / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К. : ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2001. – 560 с.
- 15. Опарін В. М.** Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 11.
- 16. Павлова В. А.** Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : монографія. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. – С. 37.
- 17. Питерс Т.** В поисках эффективного управления / Питерс Т., Уотермен Р. – М., 1986. – С. 83.
- 18. Пойда-Носик Н. Н., Грабарчук С. С.** Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 96 – 103.
- 19. Попов С. А.** Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 344 с.
- 20.** Пять взглядов на стратегию достижения лидерства на рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // [mhtml:file//A\Management\\_com\\_ua](http://mhtml:file//A\Management_com_ua)
- 21. Рясних Є. Г.** Основи фінансового менеджменту : Навч. посібник. – К. : Скарби, 2003. – 238 с.
- 22. Самуельсон П.** Економіка : Підручник. – Львів: Світ, 1993. – 493 с.
- 23. Сміт А.** Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. – К. : Port-Royal, 2011. – 684.
- 24. Тарнавська Н. П.** Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.
- 25.** Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства [монографія] / За заг. ред. д-ра екон. наук, професора Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, професора Тищенка О. М. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
- 26. Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
- 27.** Финансы / Под ред. В. М. Родионовой. – М. : Финансы и статистика. – 1995. – С. 125.
- 28. Хикс Дж. Р.** Стоимость и капитал / Пер. с англ. ; [Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова]. – М. : Издательская группа «Прогресс», 1993. – 488 с.
- 29. Шегда А. В.** Основы менеджмента: Уч. пособие. – К. : Т-во «Знання», 1998. – 512 с.
- 30. Porter Michael E.** Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance. – New York: The Free Press, 1992. – 557 p.

## РОЛЬ ІНСТИТУТІВ РОЗВИТКУ В ПРОЦЕСІ СОЦІОМЕНТАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

**КОРНІВСЬКА В. О.**

*кандидат економічних наук*

**Київ**

У сучасних умовах важливою складовою державної політики в Україні повинно стати створення інститутів розвитку як джерела економічної модернізації та відправної точки глибинних інновацій соціоінституційного характеру, виражених відновленням систем взаємодії в українському суспільстві та його консолідацією.

*Метою* статті є дослідження соціоінституційних диспропорцій українського суспільства та обґрунтування ролі інститутів розвитку в процесі їх подолання та модернізації українського соціоінституційного простору.

Сучасне українське суспільство – це суспільство переважного роз'єднання та сегментування. Економічний суверенітет нашої країни, як доводить д. е. н. Гриценко А. А., ми формували через заперечення, подолання залежності. Тому в процесі побудови незалежності України ми отримали її редуциований варіант, заснований не на внутрішніх якостях нашої економіки, а на бажанні бути «незалежними від», на бажанні виокреми-

тися з старої радянської системи взаємодії, роз'єднатися з нею.

Українське суспільство етнічно, культурно та регіонально-економічно поділяється на Схід, Захід та Центр, причому такий поділ укорінює соціоінституційні та цивілізаційні протиріччя, що поглиблюються фінансово-інвестиційними викривленнями політичного характеру (підтримка Сходу чи Заходу залежно від політичного циклу). *Існування такого поділу обумовлює ментальний розділ і значні соціоінституційні бар'єри.*

Поглиблення проблем зростаючої соціальної нерівності в Україні приймає не просто характер соціально-структурного дисбалансу, у сучасних умовах воно стає фактором погіршення безпеки країни, роз'єднуючи людей не тільки економічно, але в першу чергу – соціокультурно та ментально; що в умовах зростаючої соціальної активності української молоді (її представники більшою мірою орієнтовані на демократичність, громадський контроль, участь у прийнятті рішень [1]) може стати фактором соціальних конфліктів та організованого масового протесту. За даними опитування Центру Разумкова, у грудні 2011 року 52% респондентів були готові прийняти участь у акціях протесту.

Значною проблемою фінансово-економічного та соціо-культурного характеру стають *глибокі дисбаланси*

та роз'єднання між реальним та фінансовим сектором економіки України. Доктор економічних наук Шинарук Л. В. доводить випереджальний розвиток фінансової діяльності, яка, незважаючи на кризові тенденції, вкорінює свій статус у структурі економіки України, поглиблюючи її диспропорційність. Але це не єдине викривлення, проблема розшарування доходів населення, отриманих у фінансовому та нефінансовому секторі, вкорінює уявлення про фінансовий ринок як про найбажаніший сектор професійної реалізації [2]. Так, за даними Держкомстату України, фінансова діяльність лишається однією з найпривабливіших галузей з точки зору оплати діяльності (табл. 1).

При цьому, як вважає українське населення, професійна реалізація є найуспішнішою при отриманні юридичної та економічної освіти [3] (на які створює попит саме фінансова діяльність). Хоча дослідження було проведене в 2006 році, у сучасних умовах ситуація на ринку праці не змінила думки українців: фахівці з фінансово-

економічних напрямків діяльності отримують значні переваги в оплаті праці, порівняно з представниками виробничих професій (наприклад, як повідомляє Дослідницький центр рекрутингового порталу Superjob.ua [4], оператори верстатів з ЧПУ певного профілю: листозгинальних, фрезерувальних або токарних, з досвідом роботи не менше 2 років в Києві можуть претендувати на дохід до 5000 гривень; ризик-менеджер з досвідом роботи 2 роки може отримувати 8000 гривень) [5].

Це глибоке соціоментальне викривлення: у сучасних умовах Україна являє собою не високорозвинену постіндустріальну країну, в якій переважають галузі сфери послуг, що створюють попит на спеціалістів економічної та юридичної освіти, а є транс-кризовою індустріальною країною на шляху до подолання кризових тенденцій, до впровадження відновлювальних процесів та переходу до інноваційно-інвестиційного розвитку, що потребує спеціалістів професій, пов'язаних із виробництвом. В умовах необхідності запуску модернізаційних проце-

Таблиця 1

**Середньомісячна номінальна заробітна плата за видами економічної діяльності у 2011 р.  
(у розрахунку на одного штатного працівника, грн)**

Вид діяльності	Січень – лютий	Січень – березень	Січень – квітень	Січень – травень	Січень – червень	Січень – липень	Січень – серпень	Січень – вересень	Січень – жовтень	Січень – листопад
Усього	3498	3640	3709	3743	3798	3857	3880	3903	3924	3943
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	4456	5410	4976	4910	4735	4668	4712	4749	:1	:1
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	2464	2693	2749	2766	2875	2947	3032	3144	3152	3162
Рибальство, рибництво	1559	1818	1909	2039	2189	2300	2342	2322	2356	2388
Промисловість	3336	3477	3513	3553	3590	3641	3676	3707	3736	3756
Добувна промисловість	8461	8708	8707	8948	8971	9087	9278	9360	9356	9388
Переробна промисловість	3126	3255	3300	3334	3365	3419	3454	3487	3515	3537
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	4071	4272	4269	4328	4398	4435	4462	4479	4511	4519
Будівництво	2057	2156	2172	2214	2260	2326	2348	2400	2456	2485
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	3297	3454	3528	3545	3565	3613	3635	3643	3658	3668
Діяльність готелів та ресторанів	2012	2076	2104	2144	2162	2159	2174	2185	2191	2203
Діяльність транспорту та зв'язку	3827	3980	4213	4199	4204	4229	4238	4252	4265	4278
Фінансова діяльність	7258	7591	7689	7720	7662	7756	7741	7724	7742	7746
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям	3677	3824	3877	3894	3958	4041	4063	4099	4115	4125
Державне управління	4614	4701	4791	4907	5104	5281	5426	5447	5486	5586
Освіта	2584	2676	2703	2753	2865	2898	2869	2895	2911	2923
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2043	2097	2141	2179	2302	2325	2317	2349	2369	2382
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	3010	3119	3153	3197	3258	3290	3295	3316	3332	3353

<sup>1</sup> Дані не наведено через високий рівень коефіцієнта варіації.

**Джерело:** Державний комітет статистики України // Електронний ресурс. – Доступний з : <http://www.gorstat.kiev.ua/p.php3?c=1140&lang=1>

сів абсолютно необхідним є переформатування соціальних уявлень та установок українців, «потрібно формування нової соціальної структури суспільства ... Ці люди повинні рекрутуватися із середовища виробничників, інженерів, учених, викладачів, мислителів ... завдання держави й ідеології – сформулювати нові конструкції, ідеали і смисли, напрям на творення матеріальних цінностей, повагу до людини праці, прагнення до чесності і до справедливості» [6].

На жаль, у сучасних соціоінституційних умовах України, звертаючись до проблематики «професія – суспільний статус», можна побачити не одне глибинне викривлення ментального характеру: так, довірою найвищого рівня, на думку українців, можуть користуватися вчителі та священнослужителі, яким, за результатами досліджень Центру Разумкова [7], повністю довіряють 26,4% та 26,6% опитаних, при цьому як з економічної точки зору, так і з точки зору професійної реалізації, ці професії не можна назвати бажаними. Інакше кажучи, суспільство довіряє представникам певних професій, але воно «не виражає своєї довіри» в матеріальному контексті.

**Н**аведений приклад демонструє істотну деформацію соціоінституційного характеру: *роз'єднання та протиставлення економічної ефективності та довіри*, причому воно є глибинним, оскільки отримане українським суспільством ще з радянський часів, але якщо раніше ця проблема згладжувалася та мінімізувалася ідеологічним шляхом (усі професії значущі), то в сучасних умовах вона загострюється та виходить на поверхню економічних явищ. У проблемі протиставлення економічної ефективності та довіри є й зворотний бік: чи можна довіряти та відповідально взаємодіяти з представниками великого бізнесу, результати економічної ефективності яких є найвищими? – саме це невирішене питання може провокувати опортуністичну поведінку населення. Отже, системи взаємодії в українському суспільстві деформовані та викривлені, що зумовлено переваженням опортуністичних мотивацій.

Таких висновків доходять також і представники західної бізнес-спільноти, що намагаються реалізувати бізнес-проекти в реальному секторі та сільському господарстві. Серед основних негативних моментів реалізації проектів в Україні вказуються не тільки нормативні та економічні диспропорції, але й соціоінституційні та ментальні. Наприклад, данський інвестиційний фонд для Центральної та Східної Європи серед основних ризиків бізнес-діяльності в Україні називає не тільки слабкість державних інститутів, відсутність реформування, нестабільність законодавства, нестабільність його трактування та використання, системну корупцію, бюрократію, негативний імідж країни в засобах масової інформації, але й середню кваліфікацію професіонала та низьку дисципліну. Поточну ситуацію діяльності фонду в Україні в 2010 році представники характеризували як «розгубленість менеджерів», та відсутність зацікавленості в подальшій діяльності на Україні через негативний досвід роботи в нашій країні [8]. Розгубленість базувалася насамперед на неможливості українського населення адекватно реагувати на інноваційні підходи в

адмініструванні та в практичній реалізації проектів, на опортуністичній поведінці та переваженні індивідуалістичних мотивацій. У цьому контексті слід усвідомлювати, що проблема полягала головним чином не тільки в неприйнятті українським населенням інноваційних підходів, що пропонувати данські менеджери, а в загальному нерозумінні та відсутності бажання зрозуміти контрагента у зв'язку з особливим соціоінституційним кліматом українського суспільства, побудованим на роз'єднанні та сегментуванні.

**П**роцеси роз'єднання українського суспільства все більше вкорінюються не тільки в регіональному, економічному, професійному контексті, але й переходять на мікрорівень – рівень сімей. Так, на сучасному етапі в результаті зростання трудової міграції характерним стає роз'єднання родин, що приймає катастрофічний характер на заході України через заробітчанство жінок в європейських країнах. Масова еміграція молодих спеціалістів в країни Європи в пошуках роботи лишає батьків їх піклування та поглиблює роз'єднання та соціальні дисбаланси в українському суспільстві.

Подолання вказаних диспропорцій потребує соціоінституційних інновацій для забезпечення консолідації українського суспільства шляхом усунення викривлень соціоінституційного та ментального характеру. Поставлену ціль може бути досягнуто в процесі реалізації проектів в рамках інститутів розвитку.

По-перше, слід усвідомлювати, що показники еміграції та трудової міграції українського населення свідчать не тільки про зростаючі проблеми демографічного та економічного характеру (за даними групи Всесвітнього банку з оцінки перспектив розвитку, станом на 2010 рік кількість емігрантів склала 6563,1 тис. осіб [9]), але й про зрушення в настроях, оскільки українці стають все більше схильними до активних дій в пошуках кращого власного економічного та соціального становища. За даними Інституту демографії та соціальних досліджень, на сьогоднішній день покинути Україну в цілях пошуку роботи бажають 56% молоді у віці від 16 до 26 років, але при цьому опитування дітей трудових мігрантів з приводу їх схильності до підприємницької діяльності показало, що рівень установок на зайняття підприємницькою діяльністю в Україні у них значно вищий, ніж за кордоном [10]. Отже настрої такі, що навіть мінімальні позитивні зрушення в системі взаємодії держава – бізнес – суспільство було б сприйняте економічно активним населенням як призив до дій.

Є думка, що фактором ефективної органічної модернізації (модернізації, яка реалізується в умовах ефективної взаємодії та взаємної підтримки держави – бізнесу – суспільства) є соціальний пласт людей, які «кровно зацікавлені в національно орієнтованій модернізації... цих людей ніяк неможна звинуватити в архаїчності, вони активно використовують Інтернет, вони виїжджають за кордон, в тому числі в пошуках рішень для свого бізнесу; вони частіше, чим великі компанії використовують інновації в бізнесі... Ця категорія громадян розвиває .... сучасні технології освіти, приватну медицину, намагається займатися актуальним містобу-



дуванням, модернізацією сільського господарства та ін. Вони щільно пов'язані зі своєю територією проживання або за рахунок власності, або за рахунок раціонального розуміння, що їх ніде більше не чекають, або за рахунок ірраціональної любові до батьківщини. Цей шар кровно зацікавлений у стратегічному розвитку саме національного господарства, з тим щоб їх діяльність була більш захищеною і більш ефективною. Їх можна назвати «новими ґрунтівниками». Вони ... є природною базою органічної модернізації» [11]. У цьому контексті важливим відображенням настроїв українців є ставлення до незалежності країни, яке, незважаючи на економічні труднощі, розчарування у діях влади, негативну оцінку суспільних тенденцій в нашій країні та невизначені очікування, є наріжним фактором можливого економічного відновлення: починаючи з липня 2008 року, прагнення незалежності в українців стабільно зростає, і воно знаходиться поза межами політичного циклу (табл. 2).

Таблиця 2

**Якби референдум щодо проголошення державної незалежності України відбувся сьогодні, то як би Ви на ньому проголосували? (динаміка, 2001 – 2011 рр.)**

Період	Підтримав би незалежність України	Не підтримав би незалежність України	Не брав би участі в референдумі / Важко відповісти
Серпень 2011	62,8	18,3	18,9
Серпень 2010	59,1	21,1	19,8
Липень 2009	52,2	25,1	22,6
Серпень 2008	52,1	22,2	25,6
Липень 2008	50,3	25,0	24,7
Липень 2006	58,8	20,1	21,1
Серпень 2005	59,5	19,6	20,9
Липень 2004	53,1	27,6	19,3
Серпень 2003	46,5	29,8	23,7
Серпень 2002	48,8	33,9	17,3
Серпень 2001	51,3	29,2	19,5

**Джерело:** результати опитувань Центру Разумкова. – Електронний ресурс. – Доступний з: [http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll\\_id=320](http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=320)

Якщо ці тенденції поєднати із бажанням молоді здійснювати підприємницьку діяльність в Україні, то це може стати важливим соціоментальним фактором посткризового відновлення: українці готові активно діяти на шляху покращення власного економічного становища та становища своєї країни.

Тому саме в сучасних умовах держава повинна переходити до активних дій щодо створення інститутів розвитку, оскільки саме вони можуть стати не тільки джерелом економічної модернізації, вони можуть стати відправною точкою глибоких інновацій соціоінституційного характеру, виражених відновленням систем взаємодії в українському суспільстві та його консолідації. У рамках інститутів розвитку в трикутни-

ку взаємодії держава – бізнес – суспільство всі учасники процесу отримують мотивації співробітництва через реалізацію проектного підходу: держава знаходить інвестиційні ресурси для економічного відновлення та модернізації, одночасно реалізуючи інституційну модернізацію та забезпечуючи основи довгострокового економічного зростання; суспільство отримує необхідні колективні блага соціального, інфраструктурного, культурного та інноваційного значення; бізнес отримує фінансово-економічні, адміністративні та правові мотивації для реалізації проектів довгострокового економічного та соціального змісту.

Слід усвідомлювати, що реанімація систем взаємодії в українському суспільстві в сучасних умовах буде відігравати наріжну роль в процесі реалізації інноваційної стратегії. Так, результати міжнародного дослідження в сфері інновацій компанії General Electric, представлених в щорічному докладі Global Innovation Barometer 2012 – Глобальний інноваційний барометр, показують, що в світі формується нова інноваційна модель, заснована на взаємодії та співробітництві – 86% керівників компаній, що взяло участь в опитуванні, вважають, що партнерство – важлива складова нової моделі інноваційності. Тому в сучасних умовах ми наполягаємо на необхідності відродження систем співробітництва в українському суспільстві, на створенні ґрунту для консолідації суспільства в цілях соціоментальної модернізації як важливої складової модернізації українського інституційно-економічного простору. Вказані цілі будуть реалізовані в процесі запуску проектів в рамках інститутів розвитку.

Крім загальноприйнятих принципів організації інституту розвитку, апробованих в світовій практиці [12], в українському соціоінституційному середовищі слід дотримуватися таких принципів створення інститутів розвитку та ініціювання і запровадження проектів:

- для надання глибокого змістовного навантаження діяльності інститутів розвитку в цілях забезпечення суспільної підтримки їх кількість повинна бути строго обмеженою, для цього має бути створено єдиний універсальний банк розвитку; в соціоінституційних та ментальних умовах українського суспільства вбачається більш ефективним використання універсального підходу до підтримки проектів. Виборча підтримка окремих підприємств, галузей, регіонів у межах спеціалізованих інститутів розвитку представляється для суспільства як результат діяльності лобістів або реалізації корупційних схем, тому навряд чи отримує необхідну суспільну підтримку;

- функціонування універсального банку розвитку на базі існуючих банківських установ повністю виключається, він повинний бути знов створеним. Аргументація: основна функція фінансових ринків – збір інформації та оцінка проектів і фірм з тим, щоб забезпечити рух фондів в напрямку їх найбільш ефективного використання. Якщо інформація викривлена, то це стає неможливим і створюються основи для спекуляцій [13, с. 48]. На жаль, існуючі українські фінансові установи функціонують на основі асиметричності інформації в умовах постійно відтворюваних спекуляцій, які повинні бути

повністю виключеними в процесі реалізації проектів в рамках інституту розвитку;

– діяльність інституту розвитку повинна будуватись на основі індикативних планів не тільки для створення стратегічних орієнтирів, але й для налагоджування діалогу між державою та суспільством [13, с. 177];

– у процесі розробки механізмів функціонування інституту розвитку слід прийняти до уваги наріжну необхідність відновлення фінансово-інвестиційної взаємодії між державою та населенням шляхом емісії облігацій державного займу та їх реалізації населенню через інститут розвитку;

– у теорії реформ є важливе положення: за інших рівних умов починати потрібно з більш інформативної та менш витратної реформи [13, с. 166]. Що стосується інституту розвитку, то держава повинна усвідомлювати, що залучення інвесторів до проектів в рамках інституту розвитку також буде засноване на цьому правилі, а саме – оптимальна інформативність та прозорість механізмів державно-приватного партнерства і невеликі витрати приватних інвесторів (значно менші, ніж державні) для створення прецедентів активної інвестиційної ролі держави та підвищення довіри інвесторів. При цьому абсолютно необхідними є сигнали уряду, що підтверджують активну інвестиційну зацікавленість у проектах, тобто відповідне інформаційне та ідеологічне поле;

– ефективним вбачається впровадження проектів на стику територій із залученням проектного підходу за прикладом ЄС, пріоритетна реалізації проектів в місцях найбільшої міграції українського населення;

– паралельно з реалізацією проектів у рамках інституту розвитку абсолютно необхідним є запуск проектів, спрямованих не тільки на економічну модернізацію, але й соціальну, засновану на трансформації уявлень суспільства про наміри та прагнення держави. Прикладом може стати реалізація соціальних програм в Латинській Америці (багатьма урядами виконуються масштабні гуманітарні програми, в регіоні активно створюються медичні навчальні заклади за прикладом кубинської моделі, що вважається найкращою у світі, оскільки є соціально-орієнтованою. Було проведено програму «Диво», що надала можливості відновити зір у більше ніж 2 млн людей по всій Латинській Америці);

– виключно необхідним є одночасне із запуском роботи інституту розвитку відкриття гуманітарних програм з популяризації фінансової культури, інноваційної культури, наукового знання. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Балакірева О. М.** Соціальні настрої населення. Виступ на засіданні круглого столу «2025 рік: нові демографічні виклики для України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.idss.org.ua/arhiv/Balakireva\\_stil.ppt](http://www.idss.org.ua/arhiv/Balakireva_stil.ppt)

2. **Корнівська В. О.** Інститут ликвидности в условиях глобальной унификации // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2009. – С. 63 – 68.

3. Результати опитувань Центру Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll\\_id=264](http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=264)

4. Дослідницький центр рекрутингового порталу Superjob.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.superjob.ua/research/articles/50457/operator-stankov-schpu/>

5. Дослідницький центр рекрутингового порталу Superjob.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.superjob.ua/research/articles/50460/risk-menedzher/>

6. **Фомин Д.** Конец воображаемого постсоветского благополучия / Фомин Д., Ханин Г. // Свободная мысль. – 2009. – № 4. – С. 25.

7. Джерело: Результати досліджень Центру Разумкова, проведених в 2006 році // Електронний ресурс. – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll\\_id=254](http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=254)

8. Инвестиционный климат в Украине: взгляд датского инвестиционного фонда для Центральной и Восточной Европы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dagda.com.ua/content/userfiles/FFS2010/Spk\\_Prez/Parkhomchuk\\_ffs2010.pdf](http://dagda.com.ua/content/userfiles/FFS2010/Spk_Prez/Parkhomchuk_ffs2010.pdf)

9. **Талалай Н.** Люди на экспорт // Weekly.ua – 2012. – № 2-3/ – С. 27.

10. **Талалай Н.** Половина украинской молодежи мечтает уехать из страны // Weekly.ua – 2012. – № 2-3. – С. 25.

11. **Гурова Т.** Нация – предприниматель // Эксперт – 2010. – № 36 (720) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://expert.ru/expert/2010/36/naciya\\_predprinimatel/](http://expert.ru/expert/2010/36/naciya_predprinimatel/)

12. О деятельности финансовых институтов развития. Материалы к заседанию Совета по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rtt.ru/\\_files/fileslibrary/97.doc#\\_Тoc185141793](http://www.rtt.ru/_files/fileslibrary/97.doc#_Тoc185141793)

13. **Полтерович В. М.** Элементы теории реформ. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 447 с.

# ПРОБЛЕМА ЕВОЛЮЦІЙНОГО САМОВДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

**КУЛИК В. В.**

*кандидат економічних наук*

**Київ**

**В**ихід на шлях динамічного соціально-економічного розвитку потребує подолання соціальних й економічних дисбалансів, безперервної систематизованої підтримки оптимальних пропорцій відтворення соціально-економічних систем. Встановлені і фактично існуючі соціальні стандарти визначають тренд і динаміку економічного розвитку і, навпаки, економічні здобутки потребують раціонального розподілу доходів у суспільстві з точки зору суспільного відтворення і подальшого зростання. Отже, соціальні зміни – це безперервний процес.

В історії існує багато прикладів коли глибокі соціальні зміни ставали основою для економічного відновлення та подальшого динамічного розвитку. Соціальні зрушення, спричинені першою світовою та громадянською війною, революційними подіями стали на початку 1920-х років основою для проведення нової економічної політики, сприяючи економічному поживленню багатьох сфер діяльності на засадах самоорганізації та господарського розрахунку. Соціально-економічна еволюція Сінгапуру впродовж більш ніж 50-ти останніх років характеризувалася глибинною трансформацією суспільства і ринків, що в цілому суттєво знизило рівень корупції і створило сприятливу основу для подальшого розвитку і зростання<sup>1</sup>, максимально захистило внутрішній ринок від світових фінансових криз, дозволило подолати міжрасові і міждержавні протиріччя, консолідувати суспільство й вийти на один із найвищих рівнів життя [1].

Подолання сучасної фінансово-економічної кризи та створення основи для економічного зростання потребує переосмислення соціально-економічної політики, виділення критичних проблем відтворення та можливих варіантів їх вирішення.

Питанням системного дослідження та моделювання розвитку соціально-економічних систем присвячено багато різнопланових робіт. Окремим блоком слід виділити роботи, присвячені дослідженню власне соціальних процесів і явищ: у роботах Т. Парсонса розглянуто вивчення явищ суспільного життя на основі макросоціального підходу, із застосуванням структурно-функціонального

методу і теорії соціальної дії [2]; В. Вайндліх пропонує концепцію соціодинаміки, що ґрунтується на просторово-часовій еволюції систем та системній методології, що поєднує якісні дослідження і кількісне моделювання соціальних процесів [3]; математична соціологія і відповідний математичний апарат представлено в роботі А. К. Гуца і Ю. В. Фролової [4]. Цілісно вивчати та досліджувати відтворення різних соціально-економічних систем дозволяє методологія національного рахівництва, яка тісно пов'язана із економіко-статистичним аналізом, макроекономічною теорією та державним регулюванням [5]. Сучасний менеджмент дозволяє вивчати стратегічну позицію підприємства і напрямків його діяльності за допомогою інструментів стратегічного планування [6, с. 279 – 280], які взаємопов'язано розглядають пропоновані підприємством продукти на різних ринках і у зв'язку з їх життєвими циклами і дохідністю. Цей підхід також може бути застосований для аналізу соціальних систем і структурних змін, що в них відбуваються.

**П**одолання соціально-економічної кризи та вихід на траєкторію сталого розвитку потребує комплексного розгляду критичних соціально-економічних дисбалансів. Сучасний розвиток соціальних систем і відповідних організаційних структур характеризується рядом соціальних протиріч, що виникають у сумісній співпраці різних поколінь. Ці протиріччя погіршують параметри соціально-економічних систем і їх відтворення, а вирішення їх лише переноситься на більш пізній період, що ще більше ускладнює подальші умови реформування. Наприклад, невирішена проблема пенсійного реформування сьогодні надзвичайно ускладнює процеси відтворення як окремих організацій і видів економічної діяльності (галузей) так національної соціально-економічної системи в цілому. Незважаючи на встановлений пенсійний вік, по досягненню якого працівники мають виходити на пенсію, в Україні існує невизначеність щодо реального терміну виходу на пенсію та потреб у поповненні молодими фахівцями в розрізі галузей і спеціальностей [7]. Система пенсійних виплат працюючим пенсіонерам створює несприятливу ситуацію для соціально-економічного відтворення, заховаючи пенсіонерів працювати далі й не створюючи робочі місця для молодшого покоління. Як результат, погіршується якість бюджетів пенсійних фондів і зростають борги в державному секторі, збільшується соціальний розрив у суспільстві, погіршується соціально-економічний потенціал і ефективність розподілу доходів, підвищується криміногенна ситуація, зростають невизначеність і ризики подальшого відтворення організаційних соціальних систем, зменшується соціально-економічна ефективність і відповідно ефективність економіки в цілому. Це привертає увагу до проблем сталого розвитку соціальних систем.

<sup>1</sup> ВВП Сінгапуру на душу населення впродовж 50-ти років динамічно зростав з 428 \$ США в 1960р. до 50123 \$ США в 2011 р. за виключенням кризових років 1964., 1985-1986, 1998 – 2003, 2009 рр. (див. [www.singstat.gov.sg](http://www.singstat.gov.sg)). Фінансова криза в Азії в 1997 – 1998 рр. була найтривалішою і дозволила вийти на рівень 1997р. лише в 2004 році.



Соціальні ініціативи Президента України [8] вказують на важливість даної теми для нашого суспільства й спонукають до системного вивчення актуальних проблем еволюційного самовдосконалення різних соціально-економічних систем.

Соціально-економічні систем мають здатність вичерпувати свій соціальний потенціал і переходити в стадію рецесії і подальшого занепаду. У зв'язку з цим доцільним є вивчення проблем відтворення соціальних систем, їх структурних дисбалансів у рамках життєвого циклу, формування пропозицій щодо відновлення структурної рівноваги соціально-економічних систем та їх загальної організаційної оптимізації.

**С**учасний стратегічний менеджмент дозволяє системно вивчати та формувати стратегію діяльності окремої фірми в рамках матриці Бостонської Консультативної Групи (БКГ), яка розглядає напрями діяльності в рамках моделі «темпи зростання ринку – відносна частка ринку». Будучи за своєю суттю моделлю стратегічного планування, її необхідно розглядати поєднано із вивченням життєвих циклів (продуктів, організацій, систем, активів тощо) та взаємопов'язаною системою вхідних і вихідних фінансових потоків, що відповідають окремим стадіям розвитку (циклу) [9, с. 252 – 260].

Розвиток усіх організацій як соціальних систем також характеризується їх життєвим циклом, який включає стадії зростання та старіння, описується передбачуваними і повторюваними схемами поведінки; при цьому успіх організацій залежить від успішного вирішення унікального набору задач, характерного для того чи іншого етапу життєвого циклу, ефективності управління змінами, що забезпечують безболісний перехід із однієї стадії в іншу [10]. Згідно з теорією І. Адізеса щодо виживання і розвитку організацій особливе значення мають гнучкість та керованість: якщо молодим зростаючим організаціям характерні гнучкість та змінюваність при слабкій керованості, то для старіючих організацій більш притаманні зростаюча контрольованість при послабленій схильності до гнучкості [11].

Для молодих зростаючих соціальних систем здебільшого притаманним є поширеність горизонтальних зв'язків при мінімальній присутності ієрархій, психологічно-вікова сумісність, спрямованість на інновації<sup>2</sup> та формування іміджу, націленість спільноти на кооперацію та досягнення спільного для даної соціальної групи результату, який неможливо отримати поодиночі.

І. Адізес проблеми зростання організацій поділяє на нормальні й аномальні, причому старіння організацій розглядається як аномальне явище, запобіганню якому

<sup>2</sup> Поштовхом до швидкого і динамічного розвитку науки і економіки (особливо космонавтики, авіабудування, електроніки, обчислювальної техніки та інформаційних технологій), на думку ректора Московського державного університету ім. М. Ломоносова В. А. Садовнича, став притік молодих кваліфікованих фахівців, обсяги підготовки яких суттєво зросли у зв'язку із викриттям нових корпусів університету у середині 50-х років ХХ століття.

<sup>3</sup> Виділення курсивом приведені згідно з рукописом В. І. Вернадського.

сприяє належне реформування соціальної системи [10, с. 36]. Убезпечення від надмірного (паталогічного) старіння організацій потребує радикальних заходів щодо скорочення управлінського апарату із подальшим лікуванням системи. «Ефективне лікування на будь-якому етапі життєвого циклу потребує усунення аномальних проблем для того, щоб організація могла досягти наступного етапу життєвого циклу і зіткнутися з новим набором нормальних проблем. Превентивне лікування передбачає розвиток здібностей, що забезпечують просування підприємства до Досконалості і збереження ним цього стану Досконалості є найбільш бажаним, і немає ніякої необхідності добровільно від нього відмовлятися» [10, с. 36].

**Н**аведені ідеї безперервного еволюційного удосконалення соціальних систем мають давню історію. Так В. І. Вернадський, розглядаючи еволюційний розвиток біосфери, передбачав появу якісного нового етапу еволюційного розвитку людства – ноосфери. В одній із останніх своїх робіт «Кілька слів про ноосферу» В. І. Вернадський послідовно розвиває ідею еволюційного удосконалення людської спільноти як складового елементу «живої речовини» і вказує на ряд принципових положень її еволюційного розвитку [12, с. 470 – 482]<sup>3</sup>: 1. «Жива речовина» є сукупністю живих організмів»; 2. «Людство, як жива речовина, нерозривно пов'язано з матеріально-енергетичними процесами визначеної геологічної оболонки Землі – з її біосферою»; 3. «Еволюційний процес притаманний тільки живій речовині»; 4. «Еволюція живої речовини йде у визначеному напрямку»; 5. «Геологічний еволюційний процес відповідає біологічній єдності і рівності людей ... розвивається безупинно і в численних поколіннях. Це – закон природи»; 6. «... інтереси народних мас – всіх і кожного – і вільної думки особистості визначають життя людства, є мірилом його уявлень про справедливість»; 7. «Людство, взяте вцілому, стає потужною геологічною силою. І перед ним, перед його думкою і працею, постає питання про перебудову біосфери в інтересах вільно думуючого людства як єдиного цілого»; 8. «... ідеали нашої демократії йдуть в унісон зі стихійним геологічним процесом, із законами природи, відповідають ноосфері».

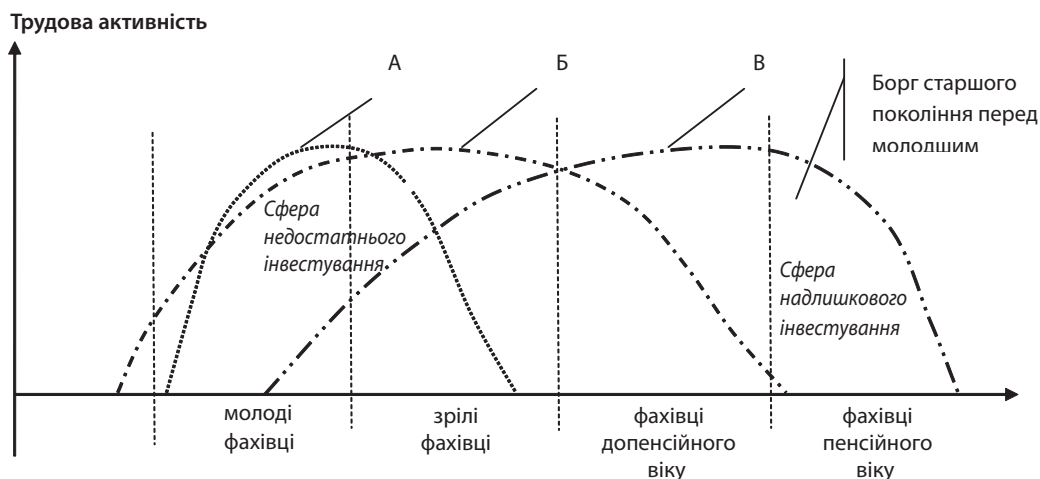
Отже, суспільство, і соціально-економічні системи зокрема, розглядаються як «живі організми», в яких закладені природні закони їх постійного розвитку і самовдосконалення.

Появу і розвиток різних кризових явищ в суспільства слід розглядати як природний процес, який може бути подоланий лише наступним етапом реорганізації суспільства і суспільних відносин, та підтриманням структурної рівноваги, якісних її параметрів. Одним із важливих висновків кризи світової економіки в 70 – 80 роках ХХ ст. стала поява концепції *сталого розвитку* (*sustainable development*), яка охоплювала всі аспекти відтворення суспільства, і перш за все соціальні. Міжнародна комісія з навколишнього середовища в доповіді «Наше спільне майбутнє» (1987 р.) визначила *сталий розвиток* як «розвиток, що забезпечує потреби нинішнього покоління без завдання шкоди можливості майбутнього покоління задовольнити свої власні потреби» [13].



В Україні сталий розвиток головним чином розглядався в контексті збереження навколишнього середовища та підтримки екологічного відтворення. Проте це питання слід розглядати в рамках базового визначення, тобто більш широко – поєднуючи із життєвими циклами розвитку соціальних систем.

Універсальність і багатоплановість інструментів стратегічного управління [9] дозволяє використовувати їх і для оцінки структури соціальних систем, взаємозв'язків між соціальними групами в межах життєвих циклів соціально-організаційних систем (організацій, підприємств, колективів тощо) (рис. 1). При цьому обмеженість знань про соціальні системи в конкретних випадках вимагає до переходу вивчення власне їх структури як стійких елементів цілого [2, с. 11].



**Пояснення:** А – молода швидко зростаюча організація представлена молодими та зрілими фахівцями, Б – соціальна система представлена пропорційно молодими, зрілими та фахівцями до пенсійного віку, В – старіюча соціальна система, представлена головним чином зрілими фахівцями, до пенсійного та пенсійного віку фахівцями.

**Рис. 1. Приклади соціальних систем у взаємозв'язку із життєвим циклом**

Молоді зростаючі організації (крива А) мають у штаті переважно молодих і зрілих фахівців, що сьогодні й характерно для комерційних підприємств [7]. У державному секторі, де багато соціальних систем залишається не реформованими і характеризуються стійкою ієрархічною соціальною організацією, спостерігається старіння соціальних систем (крива В), що посилює невизначеність розвитку і ризики відтворення цих систем. Це пов'язано із деструктивним інвестуванням і відповідно із некерованістю соціального відтворення. Управління соціальними системами обов'язково має враховувати різноспрямовані інтереси різних вікових груп і знаходити найкращі консенсусні рішення в інтересах всього суспільства.

Аналізуючи еволюційний розвиток соціальних систем, Т. Парсонс стверджує, що «жодна система не буває в стані повної інтеграції і досконалій рівноваги» та «в кожній соціальній системі постійно діють деструктивні фактори» [2, с. 10].

Деструктивні фактори розвитку соціальних систем можуть бути усунені через подолання надмірної контрольованості притаманної старіючим організаціям із складною системою ієрархічного управління, надання організаціям більшої гнучкості шляхом обмеження їх іє-

рархічності, запровадження демократичних механізмів оновлення менеджменту і еволюційного удосконалення управління.

Забезпечення достатньої керованості та якнайбільшої пристосованості до умов зовнішнього середовища, що постійно змінюється, потребує формування однорівневих систем управління – «дієву стійкість забезпечує лише одноступеневе управління, при якому особа, що приймає рішення, більше зацікавлена в інтересах справи, а ніж в заохоченні з боку начальства» [14, с. 20]. Для дворівневих систем характерним є стійкість в одних випадках і нестійкість в інших. Функціонування багаторівневих систем в СРСР В. І. Арнольд обґрунтовує наявністю тіньової економіки та ігноруванням розпоряджень вищих органів [14]. Таке припущення під-

тверджується практикою економічних реформ в одному із депресивних районів Китаю Вейньчжоу, коли місцева влада передусім сприяла розвитку місцевого підприємництва і, виходячи з цього, вибудувала свої відносини з вищими партійними органами управління, саботуючи та ігноруючи окремі рішення [15]. Політика сприяння місцевому бізнесу в подальшому забезпечила його легалізацію та бурхливий розвиток виробництв різноманітних товарів для внутрішніх та зовнішніх потреб, суттєво підвищила якість і конкурентоспроможність китайських товарів, сприяла наступній еволюції регіональної соціально-економічної системи [15].

Ф. Фукіяма також вказує на те, що розвиток організаційних систем йде в напрямку менш ієрархічних форм організації, де формальний моніторинг і звітність заміщуються «суспільним капіталом» [16, с. 112].

Еволюція системи державного управління Чехією, проведена президентом В. Гавелом згідно з його життєвими принципами та баченнями розвитку суспільства як єдиного цілого [17], демократизувала систему управління, обмеживши її ієрархічність і посиливши горизонтальні зв'язки і взаємодію. Ці зміни мають визначальне значення для залучення інвестицій й економічного

зростання, сучасного соціального й економічного відтворення Чехії.

Потужні конкурентні і соціально-економічні позиції сучасної Німеччини зумовлені впровадженою моделлю соціально орієнтованої ринкової економіки, яка ґрунтується на вбудованих соціальних і економічних стабілізаторах, спрямованих на забезпечення загальної соціально-економічної оптимізації [18] на основі формування і підтримки порядків [19].

**Р**озвиток великих соціально-економічних утворень, таких як Європейський Союз, зазнає сьогодні кардинальних змін, підпорядковуючи інтереси окремих національних соціально-економічних систем спільним завданням розвитку й відтворення європейської спільноти як єдиного цілого. Прийняття «Договору про стабільність» європейських країн не лише спрямовано на консолідацію бюджетної і фінансової політики окремих країн, але й переслідує спільні соціальні цілі, спрямовані на «поєднання відповідальності із солідарністю», на сильне самообмеження всіх й кожного щодо боргів і дефіцитів, на найкраще поєднання бюджетної дисципліни і стимулювання економічного росту і зайнятості [20].

Україна сьогодні постала перед складними соціально-економічними викликами. Окреслені президентом чотири напрями соціальних реформ [21]:

- ✦ відновлення принципу соціальної справедливості та довіри до держави;
- ✦ запровадження механізмів розподілу результатів економічної діяльності, що обмежують поляризацію суспільства і підвищують рівень доходів працюючих громадян;
- ✦ глибока модернізація сфери соціального забезпечення з акцентом на адресність соціальної допомоги;
- ✦ сприяння ефективній зайнятості і створенню нових робочих місць;

мають сприяти впровадженню європейських соціальних стандартів і переходу «до створення можливостей замість додання наслідків» [21].

Виконання соціальних ініціатив слід розглядати в рамках відтворення різних соціальних систем і їх життєвих циклів. У цілях підтримки структурної рівноваги між працюючим і непрацюючим населенням, покращення фінансово-господарських результатів діяльності національної економіки необхідне значне підвищення пенсійного віку з одночасним якісним підвищенням рівня життя громадян і їх соціальної захищеності, сприяння зайнятості осіб працездатного віку та створення нових робочих місць для молоді, враховуючи потреби галузей економіки і фахової підготовки спеціалістів. Це приведе до підвищення продуктивності праці, потенціалу і ефективності соціально-економічних систем.

## ВИСНОВКИ

В Україні існує велика невизначеність й ризики щодо розвитку суспільства і різних його соціально-економічних систем. Перш за все це стосується погіршення соціальної структури суспільства в самому ши-

рокому розумінні. Ситуація ускладнена й нерозумінням елітою глибини соціального розриву і шляхів його подолання, оскільки й сама вона є частиною цієї проблеми.

Еволюційне самовдосконалення соціально-економічних систем можливе лише завдяки установленню таких соціальних стандартів, які забезпечують соціальну справедливість та структурну збалансованість соціальних систем. Це не чиясь надумана вимога, а насущна необхідність соціальної і економічної співпраці і стабільності, створення умов для нормального відтворення і зростання.

В Україні, як і в багатьох інших країнах, спостерігається старіння суспільства. Це потребує належного врегульованими протиріч між різними віковими соціальними групами, які переслідують по-суті різні цілі, в рамках життєвого циклу. Проблема сталого розвитку, і особливо його соціально-віковий аспект, стають надзвичайно актуальними і потребують непростих рішень, зокрема збільшення пенсійного віку, встановлення вікового цензу обов'язкового виходу на пенсію, заборона в державному секторі на обіймання посад фахівцями, що вже вийшли на пенсію по віку, створення умов для залучення молодих і кваліфікованих фахівців в держсектор та інше. Це досить складна задача оптимізації наявного людського потенціалу, яку вирішують всі розвинуті країни.

Оптимальне використання людського потенціалу потребує обмеження ієрархічності соціальних систем, сприяння процесам самоорганізації та розбудови горизонтальних зв'язків у системі. Особливо гостро ця проблема постає в ієрархічно організованих соціальних системах, для яких природною скоріше виступає горизонтальна організація зв'язків (державне управління, високотехнологічне управління і виробництво, наука, освіта, культура). Соціальну конкуренцію має бути закладено в основу формування та функціонування ієрархічних соціальних систем шляхом їх періодичного і обов'язкового оновлення, забезпечення прозорості й відповідальності перед суспільством як єдиним цілим. Це надає їм необхідної гнучкості в поєднанні з достатньою контрольованістю, що необхідно для вихідних умов відтворення й зростання.

Сучасний розвиток світової спільноти і економіки характеризується еволюційним самовдосконаленням різних соціально-економічних систем, й підпорядкуванням цілей їх розвитку загальній меті розвитку національної соціально-економічної системи. Підвищення конкурентоспроможності, зростання якості життя, досягнення високих життєвих стандартів, модернізація виробництва, узгодження інтересів різних соціальних груп тощо можливе лише на основі демократичних механізмів, що сприяють самооновленню організацій і підтримці її оптимальної соціальної структури, обмежують ієрархічність і відповідно концентрацію влади, еволюційно вдосконалюють систему управління. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ли Куан Ю. Сингапурская история. Из «третьего» мира в «первый» [Електронный ресурс]. – Режим доступа : [www.financepro.ru](http://www.financepro.ru)

**2. Парсонс Т.** О социальных системах / Под ред. В. Ф. Чесноковой и С. А. Белановского / Т. Парсонс. – М. : Академический проект, 2002. – 832 с.

**3. Вайдлих В.** Социодинамика: системный подход к математическому моделированию в социальных науках / Пер. с англ. под ред. Ю. С. Попкова, А. С. Семечкина. – Изд. 2-е стереотипное / В. Вайдлих. – М. : Едиториал УРСС, 2005. – 480 с.

**4. Гуц А. К.** Математические методы в социологии / Предисл. Г. Г. Малинецкого / А. К. Гуц, Ю. В. Фролова. – М. : Изд-во ЛКИ, 2007. – 216 с.

**5.** System of National Accounts 1993. World Bank. – New York: UN, 1993. – 711 p. (ST/ESA/STAT/SER.F/2/REV.4).

**6. Мескон М. Х.** Основы менеджмента / Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с.

**7.** Работников старше 35 лет считают «списанным материалом». 21 марта 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finance.obozrevatel.com>

**8.** Виступи Президента України на розширеному засіданні Кабінету Міністрів. 7 березня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.president.gov.ua>

**9. Фольмут Х. Й.** Инструменты контроллинга от А до Я / Пер. с нем. под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоненковой / Х. Й. Фольмут. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 288 с.

**10. Адизес И.** Управление жизненным циклом корпорации / Пер. с англ. под науч. ред. А. Г. Сеферяна. / И. Адизес. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.

**11.** Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Справочник : Учебное пособие. / Под редакцией В. Н. Волковой и А. А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 848 с.

**12. Вернадский В. И.** Биосфера и ноосфера / Предисловие Р. К. Баландина. / В. И. Вернадский. – М. : Айрис-пресс, 2008. – 576 с.

**13.** Сталый розвиток – Матеріали Вікіпедії [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://uk.wikipedia.org>

**14. Арнольд В. И.** «Жесткие» и «мягкие» модели. – 2-е изд. стереотип. / В. И. Арнольд. – М. : МЦНМО, 2008. – 32 с.

**15. Дичинг Чен.** Вэньчжоуская модель: результат без плана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.inliberty.ru>

**16. Фукияма Ф.** Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке / Пер. с англ. / Ф. Фукияма. – М. : АСТ, 2006. – 220 с.

**17. Гавел В.** Сила бессильных [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.inliberty.ru>

**18. Ламперт Х.** Социальная рыночная экономика. Германский путь / Х. Ламперт. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 224 с.

**19.** Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм / Пер. с нем. / Сост., предисл. и общ. ред. В. Гутника. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 482 с.

**20.** Країни Євросоюзу підписали «Договір про стабільність» в економіці. 2 березня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://gazeta.ua>

**21.** Президент окреслив чотири стратегічних напрямки соціальних реформ. 7 березня 2012 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.president.gov.ua>

## РОЗВИТОК ПРИНЦИПУ СУБ'ЄКТНОСТІ В ТЕОРІЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

САВИЦЬКА Н. Л.

кандидат економічних наук

Харків

Людина завжди була, є й буде обов'язковим елементом економічної системи та суспільства в цілому, але лише в межах конкретної теоретичної парадигми їй відводиться те місце, яке відповідає онтологічним та гносеологічним уявленням науки щодо будови та устрою економіки та її взаємозв'язку із суспільством. Людина як суб'єкт діяльності виявляється у якостях активної перетворювальної сили, спрямованої на досягнення цілей; можливостях до цілепокладання та цілевиконання. Осмислення принципів поведінки людини у сучасному господарстві – одне із актуальних завдань міждисциплінарних досліджень. Особливого значення воно набуває в контексті постнеокласичної науки та еволюційної динаміки у зв'язку із зародженням постіндустріального суспільства. Людина – безпосередній учасник господарської діяльності, єдина ціле-

спрямована сила, здатна проектувати, організовувати, здійснювати, управляти процесом суспільного виробництва. У економічній теорії спостерігається антропологічний ренесанс, пов'язаний із провідною роллю людини у суспільному відтворенні. Проблеми людини як суб'єкта економічної діяльності висвітлюються у працях відомих вітчизняних і зарубіжних учених сучасності, зокрема В. Автономова, А. Бузгаліна, Ю. Васильчука, А. Гальчинського, Б. Ерзнкяна, Г. Задорожного, О. Іншакова, Г. Клейнера, В. Макарова, О. Сухарева, В. Тарасевича, С. Тютюнникової, Б. Юдіна та інших.

Аналізуючи яскраву та барвисту палітру антропологічної методології економічної теорії, можна виділити певну циклічність, повторювану змінність переходів від загального до конкретного, від агрегованого до індивідуального, від суспільного до особистісного суб'єкта господарської динаміки. Поряд з цим, слід зазначити, що повної реалізації суб'єктний принцип наразі не знайшов у економічній науці. *Метою* даної статті є дослідження методологічного потенціалу принципу суб'єктності в межах теорій економічної діяльності: класичної, марксистської, неокласичної, кейнсіанської, неоліберальної та інституціональної традицій.



Людина є потенційним суб'єктом життєдіяльності, яка, у свою чергу, виступає інтеграційною функцією розгортання теоретичних та практичних сторін буття у метасистемі «природа – людина – суспільство». Центральне місце у ній відведене людині, де вона проявляє себе енергетичною силою, активним рефлексуючим системоутворюючим елементом, творцем соціокультурної та економічної динаміки, ядром соціально-економічних відносин.

Реалізація принципу суб'єктності в економічній теорії здійснювалась на різних методологічних засадах, найпоширенішим виявляється економічний погляд на роль людини в організації власної та суспільної життєдіяльності. Відповідно до нього, полем суб'єктності є: економічний процес забезпечення життя необхідними матеріальними благами або їх споживання у рівноважній та гармонічній системі вільної конкуренції; у рівноважній системі національних ринків; економічне відтворення сукупного капіталу, в якому створюється матеріальна основа життєдіяльності суспільства; соціально-економічні відносини контрагентів в неінституціоналізмі тощо.

Залежно від широти поля включення економіки у суспільне життя, їх взаємовіднесення, підпорядкування вирізняються моделі економічно детермінованої та соціально (інституціонально) детермінованої поведінки людини. Доцільність побудови робочої моделі людини та вибір її рівня абстракції обумовлюється сутністю проблеми в контексті якої досліджується поведінка людини господарюючої.

Людина як суб'єкт економічно детермінованої діяльності в теоретичному плані обґрунтовується з позиції атомізму, всезагальної суб'єктності, методологічного індивідуалізму, холізму. Індивідуалістичний підхід економічного детермінізму започатковано в класичній політекономії, де людина розглядається як компетентний егоїст (А. Сміт), гедоніст (Дж. С. Мілль), потім у маржиналізмі, вона – раціональний максимізатор (У. Девенсон, Л. Вальрас), неокласицизмі – звичайна людина із плоті та крові, наділена певним рівнем раціональності (А. Маршалл), головним стимулом діяльності якої виступає утилітарний інтерес [1]. У наведеному логіко-теоретичному ряді визначальними ознаками суб'єктності є індивідуальна свобода та відокремленість у суспільстві як породження власності на ресурси та досконалої конкуренції; особистий або утилітарний інтерес, що становить сенс цілераціональності діяльності; певний рівень компетентності та інформованості щодо власних справ.

Методологія такого дослідження передбачає занурення суб'єкта – раціонально діючого індивіда в об'єкт – ринкову економіку вільної конкуренції, шляхом об'єктивізації економічних стосунків у економічні показники (ціни, обсяги виробництва та реалізації, доходи тощо). Ураховуючи основну передумову про досконалість конкурентного середовища, в якому діють економічні індивіди, всі вони мають однаковий рівень інформованості та компетентності в досягненні особистих цілей. Через механізм «невидимої руки ринків» А. Сміта, егоїстичні цілі та інтереси окремої людини сприяють нарощенню багатства народів. Максимізація багатства

виступає основним мотивом економічної активності, заданим природними силами людської природи.

А. Сміт першим із учених-економістів увів моральні та економічні властивості людини в теоретичну систему суспільних наук, яку він спробував викласти у «Теорії моральних почуттів» та «Багатстві народів». Відповідно до його бачення моральні якості задаються суспільством ззовні, тому в межах чистої економіки не потребують дослідження. У її царині діють природні закономірності, виведені із біологічної природи людини. Першоосновою економічної діяльності виступає особистий інтерес у якому виявляються якості активної сили людини у створенні матеріального багатства. Проте, і А. Сміт, і Д. Рікардо не отожднювали особистий інтерес і утилітарний, вони акцентували увагу на особистому мотиві, враховуючи класову специфіку поведінки людини в економіці. У методології класичної політекономії людина як суб'єкт економічної діяльності виступає засобом створення матеріального багатства, яке становить об'єкт наукового дослідження та результат практичної діяльності. Тобто, акцент робиться на людині як факторі виробництва, її значущість полягає у трудовому внеску, затратами якого визначається цінність виробленого продукту.

Продовженням відтворювального підходу, закладеного А. Смітом, стали дослідження К. Маркса, де економічний детермінізм та трудова теорія вартості набувають найдовершенішого вигляду. У методології соціоантропogeneзу К. Маркса використовується особлива всезагальна форма суб'єкта. Марксистська соціальна філософія вперше звернулася до розуміння людини як соціально-творчого суб'єкта, «родова сутність», якого криється у не лише трудовому походженні homo sapiens, а й у суб'єктності соціальної творчої діяльності, та проявляється у творінні матеріально-речового багатства, культури та історії [2, с. 39].

У марксистизмі за допомогою діалектичного матеріалізму, як основного методу неklasичного типу наукової раціональності в економічній науці, розкривається фундаментальна суперечність між працею і капіталом, яка призводить до розриву «родової сутності людини» та відтворення економічних відносин капіталізму. Суб'єктний підхід реалізується К. Марксом як сходження від абстрактного до конкретного. По-перше, в абстрактному понятті «капіталіста» як суб'єктної основи капіталу, його класової персоніфікації. Мотивом активності капіталіста виступає жага до присвоєння результатів виробництва, самозростаючого багатства; по-друге, у експлуататорських (класових) відносинах капіталіста та найманого робітника, цілі яких не співпадають; по-третє, у розмежуванні капіталіста-власника і капіталіста-управляючого, які уособлюють капітал-власність та капітал-функцію та відображають абстрактного пасивного і конкретного активного суб'єктів; по-четверте, у людині-працівнику як активної перетворювальної сили природи; по-п'яте, у суб'єктності соціальної творчості. Об'єктивними змінами, що забезпечують рух суб'єктності, виступають продуктивні сили та виробничі відносини. Розвиток продуктивних сил,

зростання значення суспільного поділу праці, зростання його продуктивності завдяки досягненням науково-технічного прогресу нарощують суб'єктність відтворювальних процесів.

Послідовниками А. Сміта ліберальної традиції акцентували увагу на відокремленості людини у процесі створення багатства, яка абсолютизується навіть при зміні цільової функції на максимізацію грошей у Дж. Мілля та корисності у маржиналістів та неокласиків. Така собі Робінзонада в подальшому перетворюється у формування «репрезентативного суб'єкта» [3, с. 31], який діє в системі координат ринкових відносин. Репрезентативність суб'єкта економіки, перетворення його у раціонального економічного агента полягає у визначенні групових рис або масовидної поведінки людини у межах соціальних спільнот та господарських організацій.

**Ф**ілософською основою концепції раціональності є принцип методологічного індивідуалізму, відповідно до якого приватний інтерес є домінуючим у економічній системі, індивід керується сталою системою особистих переваг та прагне до максимізації зиску при виборі альтернативних рішень. При цьому сам індивід поводить себе цілораціонально, тобто людина вільна у виборі цілей та засобів для їхнього досягнення, її поведінка на ринку, як і поведінка інших передбачувана. Передбачуваність поведінки пояснюється утвореними відносинами довіри між учасниками ринкових відносин та здатністю до інтерпретативної раціональності [4, с. 22 – 23].

Виокремлення індивідуалістичних рис раціональності репрезентативних економічних суб'єктів нівелювали цілісний вплив людини на перебіг економічного процесу. Універсалізація мотивів та екзогенність цілей діяльності, передумова сталості переваг та незмінності природи людини змістила акценти із людиноцентричного до економіцентричного принципу. Ринкове середовище, організоване на конкурентних засадах, розглядається універсальним, незалежним від цивілізаційних чинників, спонтанним економічним порядком. За таких умов суспільна та психологічна сутність суб'єктності, свідомість як результат взаємодії суспільної свідомості та індивідуальних потенцій не враховується. У класичній та неокласичній (марксистській) економічній теорії, на думку Дж. Коммонса, вибудовуються «суб'єкт-об'єктні» відносини, тобто людини і природи щодо матеріального забезпечення виживання людини, найменшою одиницею аналізу є товар, вироблений за допомогою людської праці, у неокласиці ці ж відносини аналізуються з точки зору споживачів [5, с. 134 – 135]. Людина у такій методологічній конструкції посідає вторинне місце, професор Л. Гребнев вдало іронізує щодо об'єктного розгляду суб'єкта, говорячи про поєднання непоєданого та називаючи такий спосіб пізнання «гарячим льодом» [6, с. 52].

Застосування принципу методологічного індивідуалізму дозволяє об'єктивізувати індивідуальну поведінку економічної людини, деперсонізувати її, встановити зв'язок між цілями і засобами економічної діяльності та перейти до оперування груповими суб'єктами, що максимізують функцію цілі: домогосподарство – корисність

від споживання, фірма – прибуток, держава – добробут. Виділені агреговані суб'єкти, адекватно відображали структурно-функціональний розріз національної економіки, тому в теоріях макроекономіки вони посіли гідне місце. Проте, сам суб'єктний вплив на макроекономічну діяльність розгортався в умовах недосконалої конкуренції, неповної зайнятості, економічних циклів. За таких умов неокласична передумова прогнозованої та стабільної людської поведінки не відповідає дійсності, тому в кейнсіанстві та посткейнсіанстві вона замінюється на імпліцитну суб'єктність, рушійною силою якої виступає ділова активність людини. Кейнсіанська теорія ґрунтувалась не на методологічному індивідуалізмі, а на принципі органічної єдності та взаємопов'язаності раціонального та ірраціонального, психологічного та економічного в суб'єкті національного ринку. Вирішення основного питання суспільного відтворення – проблеми реалізації, лежить у площині досягнення ефективного попиту. Основними параметрами ділової активності суб'єктів національної економіки виступають очікування підприємців щодо граничної ефективності капіталу та норми відсотка, а також пасивна діяльність споживачів, обумовлена дією «психологічного закону Кейнса» в умовах невизначеності та неповноти інформації.

**Н**а особливу увагу заслуговує універсалістська лінія неолібералізму, представники якої – Г. Уїкстід, Л. Робінс, Л. фон Мізес – поширили економічну раціональність на всю людську діяльність. Експліцитна методологія антропологічного обґрунтування людини економічної Г. Уїкстіда заклала передумови економічного імперіалізму, наголосивши на тому, що методами економічної науки можна дослідити будь-які цілі. Л. фон Мізес вважав економічну теорію окремим випадком прагматології як загальної теорії раціонального вибору за допомогою якої досягаються суб'єктивні цілі, суб'єктивними засобами [1].

Особливістю суб'єктного впливу у процесі діяльності в його баченні є творчість економічного суб'єкта. На думку Л. фон Мізеса, творчість полягає в діяльності людського розуму. Виробнича діяльність не є творчою, так як нічого нового не створює, а лише перетворює наявні у природі елементи, тож людина – перетворювач. Тоді як діяльність розуму є творінням людини, отже будь-яка діяльність, спрямована та осмислена розумом, є духовним і розумовим феноменом [7, с. 133 – 134]. По-іншому творчість суб'єкта трактує Дж. Шекл. На його думку, діяльність виявляється у мислереальності, економічний вибір ґрунтується на необмеженій свободі творчості в умовах невизначеності, тому економічна теорія є частиною епістеміки – теорії думки. Такі методологічні позиції з новою силою актуалізуються в умовах зародження і становлення економіки знань, в якій свідомість людини стає предметом діяльності.

Інституціональна теорія піддала сумніву незмінність природи людини та пов'язала її динаміку із особливостями розвитку людини, організації, суспільства, цивілізації та інститутів. Методологію інституціонального аналізу суб'єктності можна умовно розмежувати на теорії економічної діяльності, господарства та інститу-

ціонального розвитку та змін. У межах цієї статті розглянути усі напрями немає можливості, тому відповідно до поставленої мети сконцентруємося на інституціональних теоріях економічної діяльності. У її межах суб'єктний принцип розробляється удосконаленням методологічного індивідуалізму шляхом коригування «захисного поясу» теорії та застосуванням холізму. Методологічний принцип холізму полягає в пріоритетному розгляді цілого з точки зору нових якостей, цілісних властивостей, які проявляється тільки при спільній взаємодії частин, елементів. Онтологічним ідеалом холістичної позиції визнається цілісність світу, яка розглядається як у якісному, так і кількісному ракурсах. У категорії цілого синтезується матеріальне й ідеалістичне, об'єктивне і суб'єктивне, найвищою формою органічної цілісності є людська особистість [8, 903 – 904 с.]. Реалізація цього принципу в інституціоналізмі передбачає вплив інституцій та інститутів на дії людини як суб'єкта і економіки, і суспільства, єдиної неподільної одиниці системи суспільних відносин.

Людина як творець інституціональної структури, соціального конструювання проявляє суб'єктність, приймаючи антропоморфний (індивід), неантропоморфний (організація) та трансцендентальний (соціум) образ [5, с. 124]. Для інституціональної теорії характерним є чітке виокремлення взаємодій «суб'єкт-суб'єктних», «суб'єкт-структурних» відносин, та окремо «інститут-структура-суб'єктних» відносин, на основі чого моделюється діяльність економічного суб'єкта [5, с. 157]. Дослідження інститутів передбачає виявлення всіх взаємозв'язаних умов, що впливають на діяльність економічних суб'єктів. Розгортання активності суб'єкта потребує певних суспільних умов і стає неможливим без соціально-економічних інститутів, що втілюють ці умови. Цілісність економічної системи проявляється у взаємообумовленості та взаємозв'язку економічних суб'єктів та інститутів [9, с. 275 – 283].

Безумовно, людина, індивід як носій енергії дії, завжди є вихідною точкою її реалізації, «первинним агентом на соціальній та історичній сценах» [10, с. 125]. Саме тому індивідуалізм економічного суб'єкта, що виступає фундаментальним принципом ортодоксальної економічної позиції, виявляється найбільш придатним до модифікації, епістемологічно та онтологічно живучим методологічним прийомом економічного аналізу, що відбилосся на зародженні погляду на людину через призму економічного імперіалізму. Пріоритет принципів універсалізації економічної мотивації та економічного інтересу в будь-яких галузях господарства: в економіці, політиці, соціумі, міжособистісних відносинах, коли вибір рішення ґрунтується на раціональному виборі на принципах максимізації корисності, сприяв розповсюдженню вказаних методологічних принципів й на людину як суб'єкта суспільства, яка діє відповідно до інституціональних норм та правил.

Особливої уваги заслуговує концепція людського капіталу Т. Шульца, яку автор запропонував застосувати для компаративістського аналізу економічному розвитку. У своїй методологічній основі вона ґрунту-

ється на приписуванні людським здібностям і якостям властивостей капітальних благ. Тому відтворення людського капіталу передбачає інвестування як з боку держави так і окремих індивідів. Проте, концепція людського капіталу виявила свою обмежену фундаментальність та інструментальність, оскільки людина в них виявилась співвіднесеною до економічної системи в якості ресурсу, що споживається, використовується у виробничій та соціальній практиках.

Вибудовування методології по лінії «суб'єкт-суб'єктних» та «суб'єкт-структурних» відносин в інституціоналізмі представлено економікою контрактів, для якої характерне коригування жорсткого ядра неокласики з поправкою на інформаційну асиметрію, опортуністичну поведінку, змінний характер переваг та змінність поведінки під впливом інституціональних чинників. Відносини «принципал – агент» розглядаються як «суб'єкт-суб'єктні» відносини між виробником і споживачем; банком і позичальником; роботодавцем і найманим працівником; власником і менеджером; менеджером і найманим працівником; державою і фірмою тощо.

Відносини «інститут – структура – суб'єкт» розкриваються в інституціональному аналізі з двох позицій: неоінституціоналізму та еволюційної теорії. Неоінституціоналісти, які стоять на позиції раціональності людської поведінки, вважають, що люди створюють формальні та неформальні правила, які в свою чергу, структурують взаємовідносини між ними, забезпечуючи обміни та соціальні контракти. Одиницею інституціонального аналізу та діяльності визнається транзакція, в якій відтворюються «суб'єкт-суб'єктні» відносини, людина постає «транзактором», наділений інституціональною компетентністю. Під транзакційною (інституціональною) компетентністю розуміють здібності людини як соціальної істоти засвоювати інститути (розуміти та приймати правила гри), породжувати транзакції та адекватно орієнтуватися в їхньому перебігу [11, с. 29 – 31]. Еволюційна теорія заперечує раціональну поведінку та відштовхується від неможливості окремого індивіда зробити вибір інститутів, оскільки «у середньому життєвий цикл інституційної матриці перевищує життєвий цикл покоління людей, тому поточні зміни слід розглядати як дію кумулятивного ефекту» [5, с. 158]. В останньому випадку поведінка суб'єкта програмується впливом інститутів та організацій, тому сам принцип суб'єктності як активної, творчої діяльності долається, пригнічується інституціональною структурою, тому потребує окремого дослідження, що не є нашою метою.

Іншим поглядом на пошук субстанціональних основ інституціональної теорії є доробок відомого вітчизняного методолога В. Тарасевича, який наголошує на мікроуніверсумній природі інститутів, що проявляється у триєдиній субстанції генів – мемів – унів. Розкриваючи їхній зміст, учений уводить людинорозмірну рушійну силу життєдіяльності як результату синтезу біологічного та суспільного, що породжує людину як індивідуальність, а також мікроуніверсумність у вигляді унів – «першоатомів» людського в людині. [12, с. 76 – 77].



Такими виявились методологічні підходи до застосування принципу суб'єктності в основних концепціях економічної діяльності класичної, марксистської, неокласичної, кейнсіанської, неоліберальної та інституціональної теорій.

## ВИСНОВКИ

Суб'єктність людини в ортодоксальній теорії виявляється в економічній свободі та виборі; індивідуальній відособленості людини на основі власності на ресурси, які необхідні для забезпечення життя (праця, земля, капітал, підприємницькі здібності); споживчій активності; суб'єктивній оцінці корисності благ, що обираються; реалізації особистих інтересів у системі ринкових відносин. Тобто поведінка людини економічно детермінована і носить індивідуалістичний характер. Поведінка людини бралася як передумова абстрактного аналізу багатства. Іншими словами, класичний раціоналізм має жорстко дедуктивну основу культу розрахунку послідовності дій, які ведуть до досягнення мети – накопичення матеріального багатства. Фактично людина як суб'єкт економічної діяльності розчиняється в аналізі об'єктивних, нібито не залежних від неї, джерел і чинників зростання «багатства народів». Ортодоксальна економічна теорія робить акцент лише на одній стороні людської діяльності, на практичній діяльності або на цілевиконанні, виносячи за дужки процес цілепокладання шляхом прийняття єдиної екзогенно заданої цілі економічного суб'єкта – прагнення до матеріального (грошового) багатства або економічної влади.

Марксистський підхід відповідає неокласичному розумінню суб'єкта як творця соціально-організованої практики та обумовлюється фокусуванням уваги на матеріалістичній картині світу, лапласівському причинному детермінізмі. Родова сутність людини, тобто загальний зміст праці, свободи, зміни суспільства, спрямованості історії становить сенс всезагальності суб'єкта розвитку. Замкненість економічного суб'єкта на матеріально-грошовому багатстві відбувається в кругообігу суспільного капіталу, де він повністю поглинається, тим самим обмежуючи власний та суспільний розвиток. Набуття повної свободи можливе лише за умови виходу за межі необхідності.

Економічні індивіди стають індивідуальними чи колективними суб'єктами лише в процесі активної економічної діяльності. Економічна діяльність людини здійснюється у соціальному просторі як взаємодія соціальних спільнот та господарських організацій. Цей соціальний простір нібито занурює індивіда у вже сформовану, існуючу диференційовану ринкову, соціальну, інституціональну інфраструктуру, що безпосередньо відбувається на його поведінці, яка, у свою чергу, підпорядковується груповим мотивам та інтересам не лише економічного, але й психологічного, творчого характеру. Таким чином, суб'єктність в еволюційній економіці, новій інституціональній економіці має відповідати інституціональним нормам і правилам, у результаті основною метою суб'єкта стає покращення власного статусу, положення в рамках певного інституту.

Поєднання виділених форм суб'єктності, на нашу думку, можливе на новій синтезованій методологічній основі. Становлення суб'єктності слід розглядати у світлі господарства, в якому синергетичним чином пов'язано матеріальне й ідеальне як у людини, так і в господарстві. Пошук об'єднавчої платформи лежить у напрямку розробки потенціалу марксистського всезагального суб'єкта розвитку, традицій та новацій інституціоналізму, включаючи теорії господарства.

Підбивши підсумок, слід зазначити, що вплив суб'єкта в процесі діяльності має визначальний характер для останньої, тому людина творить економіку. Економіка – продукт людської діяльності, а соціально-економічні відносини, інститути, культура певного соціуму на кожному витку історичної спіралі соціалізують людину, відточують грані потенційного та актуального суб'єктного впливу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Автономов В.** Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.kadr.viperson.ru](http://www.kadr.viperson.ru)
2. **Бузгалин А.** Марксистская философия истории экономического детерминизма (надо ли доповнять марксизм цивилизационным подходом) / А. Бузгалин. // Социальная экономика. – 2009. – № 2. – С. 35 – 55.
3. **Коровський А.** Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: монографія / А. Коровський. – К. : КНЕУ, 2004. – 184 с.
4. **Олейник А.** Институциональная экономика / А. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
5. Homo institutus – Человек институциональный: монография / под ред. д. э. н. О. В. Иншакова. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2005. – 854 с.
6. **Гребнев Л.** От «человека в экономике» к «экономике в человеке»? / Л. Гребнев // Вопросы экономики. – 2008. – № 11. – С. 43 – 58.
7. **Мизес Л.** Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М. : Социум, 2008. – 882 с.
8. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / главн. науч. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. – Минск : МФЦП, 2002. – 1008 с.
9. **Степаненко С. В.** Институциональный анализ экономических систем (проблеми методології): монографія. / С. В. Степаненко – К. : КНЕУ, 2008. – 312 с.
10. **Ананьин О.** Методология экономической науки. Современные тенденции и проблемы / О. Ананьин, М. Одиноца // Истоки. – М. : ГУВШ, 2000. – Вып. 4. – С. 92 – 137.
11. **Ерзнкян Б.** Человек институциональный, или эволюция концепции / Б. Ерзнкян // Вестник университета. Серия «Институциональная экономика. – 2000. – № 1. – С. 28 – 44.
12. **Тарасевич В. Н.** О триединой субстанции и тайне институтов / В. Н. Тарасевич // Научные работы ДонНТУ. Серия: экономика. – 2011. – Вып. 40-2. – С. 74 – 77.



## МАРЖИНАЛИСТСКАЯ СХОЛАСТИКА

**ХМЕЛЬ С. Н.**

*кандидат экономических наук*

**ХМЕЛЬ В. И.**

**ТУР И. Ю.**

**Харьков**

**Н**аверное, нет другой науки, судьба которой складывалась бы столь же сложно и драматично, как судьба экономической теории. Выражаясь метафорически, экономическую теорию можно назвать великаном-юношей, процесс взросления которого приостановился более ста лет назад и тех пор никак не может возобновиться по-настоящему. Да, наука «экономическая теория» – это великан, который еще не стал взрослым. Как зрелый, ментально сформировавшийся человек отличается от молодого человека, который находится на этапе духовно-личностного становления, так и зрелая, сформировавшаяся наука отличается от науки формирующейся. О том, что процесс становления экономической теории как науки еще не завершен, свидетельствует хотя бы ее, так сказать, многоликость. Современная экономическая теория представлена многочисленными направлениями и школами, представители которых демонстрируют заметное своеобразие в определении предмета, по-разному трактуют парадигму этой науки. Например, кто-то считает, что экономическая теория должна познавать объективные экономические законы, кто-то видит ее задачу в изучении поведения хозяйствующих субъектов, не уточняя при этом, какие именно аспекты хозяйственной деятельности должны быть объектом внимания, а кто-то идет еще дальше, призывая расширить предмет экономической науки настолько, чтобы в него вошла жизнедеятельность человека во всей, так сказать, полноте ее проявлений. Один из украинских ученых-экономистов считает, что «...ныне в экономической науке развиваются десятки конкретных экономических дисциплин и каждая из них занимается исследованием каких-то конкретных экономических отношений и развивает свою конкретную экономическую теорию» [2, с. 125]. Наверное, не следует понимать сказанное буквально, ведь если вместо науки, именуемой «экономическая теория», появится множество «конкретных экономических теорий», это будет означать исчезновение данной науки как таковой; в то же время нужно признать, что автор указывает на серьезную реальную проблему. Вопрос о так называемой «модернизации» экономической теории, угрожающей ей потерей научной идентифицируемости, был затронут нами в одной из предыдущих публикаций [7].

Возникает вопрос: почему же наша наука оказалась в таком положении? Этот вопрос, мягко говоря, сложен, и, очевидно, ни один здравомыслящий человек

не осмелится заявить о том, что может дать на него исчерпывающий ответ. Тем не менее, каждый вправе высказать свое мнение.

Мы считаем, что экономическая теория успешно развивалась до того момента, когда она подошла к вопросу, имеющему особое социально-политическое, социально-психологическое, морально-этическое и, если хотите, социально-философское значение. Вопрос таков: *что является источником прибыли хозяйствующего субъекта, использующего наемный труд, – эксплуатация наемных работников или же применение средств производства, принадлежащих предпринимателю?* Если владелец средств производства обогащается за счет присвоения результатов труда других людей, это, очевидно, несправедливо. Если же фактором генерации богатства собственника служит его капитал, то никакой эксплуатации наемной рабочей силы нет, и принципы справедливости в обществе, основанном на частной собственности на средства производства, не нарушаются. От ответа на этот вопрос зависело очень многое, а именно – социально-этическая оценка капиталистического общественного строя, характеристика его как антагонистически противоречивого или социально сбалансированного, подлежащего разрушению или имеющего потенциал позитивного развития. И такой ответ должна была дать экономическая теория.

Ответов оказалось два, причем противоположных, вследствие чего в экономической теории обозначились два направления – марксистское и буржуазное (с разными, так сказать, оттенками).

К. Маркс и его последователи претендовали на то, что они открыли тайну стоимостеобразования на основе трудовой теории стоимости. По их мнению, стоимость (в том числе и прибавочная) создается только живым трудом. Таким образом, утверждали (и утверждают) марксисты, прибыль предпринимателя, использующего наемный труд, является результатом того, что часть этого труда не оплачивается – значит, имеет место эксплуатация. Какие выводы были сделаны ими, хорошо известно.

При всем уважении к виднейшему экономисту К. Марксу нужно сказать, что его трактовка трудовой теории стоимости является несколько упрощенной, односторонней, и ее нельзя считать завершением разработки упомянутой концепции (но эта проблема представляет собой предмет особого исследования и выходит за рамки данной статьи).

**О** том, какую опасность для капиталистического строя представлял марксизм, говорить не приходится. Были приложены огромные усилия, чтобы нейтрализовать (или хотя бы минимизировать) революционно-разрушительное воздействие этого учения, и как важнейшая составляющая борьбы с марксизмом рассматривалась дискредитация его экономических положений, подталкивающих трудящиеся массы к

выводам о необходимости классовой борьбы, направленной на замену социально-экономической системы, основанной на власти капитала и эксплуатации человека человеком, другой, более справедливой. В противовес трудовой теории стоимости была выдвинута теория факторов производства, суть которой, как известно, заключается в утверждении, что каждый фактор (капитал, земля, труд) создает свою часть стоимости продукта, которая затем присваивается владельцем данного ресурса. Капиталист-предприниматель получает прибыль, землевладелец – ренту, наемный работник – заработную плату и, как говорится, никто не в обиде, никто никого не эксплуатирует. Западные экономисты считают, что «...работнику выплачивают столько, сколько стоит его труд. Так же дело обстоит и с собственниками других ресурсов, получающими доход, пропорциональный стоимости предоставляемых ими ресурсов» [3, с. 323]. Казалось бы, по трудовой теории стоимости был нанесен сокрушительный удар, но возник вопрос: а как обосновать теорию (вернее, гипотезу) наличия стоимостнообразующих возможностей у всех факторов производства? Если сказать точнее, задача заключалась в том, чтобы суметь определить «вклад» каждого отдельного фактора производства в стоимость произведенного продукта. Если величина такого «вклада» известна, ее можно сравнить с величиной дохода владельца данного фактора; при совпадении этих величин никто уже не будет вправе говорить о какой-то там «эксплуатации».

В данном случае наблюдалась ситуация, когда задачу нетрудно сформулировать, но крайне трудно решить. Производство, как известно, предполагает одновременное использование различных ресурсов: машин, оборудования, сырья, материалов, рабочей силы и др. Как определить «долю» каждого ресурса в конечном результате, т. е. в стоимости созданного и реализованного на рынке продукта (точнее сказать, в выручке, доходе от продажи этого продукта)? Некоторые видные экономисты уже в то время, когда данная проблема обозначилась как объект научного исследования, предупреждали о невозможности ее разрешения. Например, Дж. С. Милль писал: «Когда для достижения результата вообще в равной мере нужны два условия, то бессмысленно утверждать, что такая-то часть произведена одним из них, а такая-то – другим. Это все равно, что пытаться установить, какая половина ножниц вносит большую долю в процесс резания или какой из множителей, пять или шесть, играет большую роль в получении произведения числа тридцать» [5, с. 113].

Думается, сторонники теории факторов производства быстро поняли, что если вопрос о «вкладе» того или иного производственного фактора в стоимость продукта поставлен прямо и непосредственно, как это было сделано нами выше, то адекватного ответа на него не найти. Во всяком случае, нам ничего не известно хотя бы о попытках решения проблемы в такой плоскости (наверное, если они и имели место, то оказались нерезультативными). Был избран путь ухода от прямого решения проблемы к решению косвенному, хотя бы частичному, основанному на использовании

сложных логико-гипотетических конструкций. Теория факторов производства взяла на вооружение маржиналистский категориально-исследовательский инструментарий (или, наоборот, маржиналисты «доработали» теорию факторов производства). Появилась теория предельной производительности ресурсов, лежащая в основе современной западной «микроэкономикс».

В соответствии с теорией предельной производительности отдачу того или иного производственного ресурса следует определять по показателю «предельный продукт». В широко известном учебнике «Экономикс» К. Макконнелла, С. Брю и Ш. Флинна эта категория трактуется следующим образом: «Предельный (приростный, маржинальный) продукт (*marginal product*) – дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса» [3, с. 991].

Нужно обратить внимание на то, что речь идет об изменении количества одного-единственного ресурса из многих, применяемых в данном производственном процессе при неизменном количестве всех остальных ресурсов, причем авторы многократно повторяют это положение.

«Предельные издержки на ресурс (*marginal resource cost*) – прирост совокупных издержек на ресурс, когда фирма использует дополнительную единицу этого ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равны изменению совокупных издержек на ресурс, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предельный доход, получаемый от продукта (*marginal revenue product*) – изменение общего дохода фирмы, когда она использует дополнительную единицу какого-то ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается неизменным); равен изменению общего объема дохода, деленному на изменение количества используемого ресурса» [3, с. 991].

Итак, предлагается рассматривать ситуацию, когда только один ресурс является переменным (его объем может изменяться), а все остальные ресурсы – фиксированные (их количество неизменно). Интересен такой факт: все авторы учебников маржиналистской микроэкономики, книги которых мы изучали (будь-то западные, украинские или российские специалисты), приводя примеры определения величины предельного продукта, в качестве переменного ресурса рассматривают труд и только труд [3, с. 186 – 189; 6, с. 304 – 306; 4, с. 206 – 209; 1, с. 119 – 126]. Закрадывается мысль, что такое совпадение не случайно. Очевидно, этот ресурс (труд) является наиболее «подходящим» на роль единственного переменного. Действительно, если согласиться с тем, что можно представить себе ситуацию, когда увеличение количества используемой рабочей силы позволило нарастить выпуск продукции без увеличения количества используемых средств производства, то почему не предположить возможности роста выпуска за

счет увеличения количества вещественных факторов производства при неизменном количестве труда? Такое, в принципе, возможно, например, при многостаночном обслуживании оборудования или при улучшении его производственных характеристик (что равнозначно увеличению количества оборудования), или при увеличении количества перерабатываемого сырья, – короче говоря, вариантов много. Однако подобных примеров маржиналисты не приводят – и, очевидно, это не случайно.

В учебнике «Экономикс» К. Макконнелла, С. Брю и Ш. Флинна рассматривается условно-гипотетический пример, с помощью которого авторы пытаются объяснить читателю суть понятия «предельный продукт» [3, с. 186–188]. Переменным ресурсом в данном случае является труд, количество которого постепенно увеличивается при заданной производственной мощности предприятия (т. е. эта мощность не изменяется). Авторы формулируют определение категории «предельный продукт», которое звучит несколько иначе по сравнению с приведенным выше: «Предельный продукт (MP) представляет собой дополнительный выпуск, или дополнительный продукт, на выпуск которого затрачивается единица переменных затрат ресурсов, в рассматриваемом здесь случае – труда» [3, с. 186]. Это определение является, если можно так выразиться, более осторожным, чем то, которое мы цитировали ранее, – здесь не акцентируется внимание на том, что изменяется количество только одного ресурса при неизменном количестве всех остальных. Грубо говоря, этот момент не выпячивается, его пытаются как бы завуалировать – ох, неспроста! Тем не менее, содержание примера таково, что становится ясно: авторы рассматривают в качестве переменного только один ресурс – труд.

Было бы нелишним четко определить, в каких единицах измеряется количество переменного ресурса, однако авторы этого не делают. Они рассматривают условную «единицу» труда, но при внимательном прочтении становится ясно, что эта единица – один работник: «Первые три рабочих демонстрируют растущую отдачу, их предельные продукты составляют 10, 15 и 20 ед. соответственно. Но затем, начиная с четвертого рабочего, предельный продукт последовательно убывает, у седьмого рабочего он сводится к нулю, а у восьмого приобретает отрицательное значение» [3, с. 188]. Единицей измерения количества ресурса «труд» может служить труд работника в течение определенного периода времени, например, человеко-час, человеко-день, человеко-год и т. д. Рассматривать в качестве подобной единицы просто работника, человека как такового, не уточняя, какова продолжительность времени труда, некорректно. Здесь авторы допустили некоторую терминологическую небрежность.

**Н**о главное в другом. При более-менее внимательном анализе рассматриваемого примера у читателя обязательно должны возникнуть некоторые вопросы. Например, как можно добиться увеличения выпуска продукции, не увеличивая количества использованного сырья, материалов, энергии, короче говоря, при прежних затратах предметов труда? Из чего

«дополнительные» работники изготовили этот самый предельный продукт – из воздуха? Не нужно быть крупным знатоком производства, чтобы понимать – рост объема производства продукции без увеличения количества использованных предметов труда практически невозможен (за исключением некоторых, крайне редких случаев). Правила научно-педагогической этики требуют, чтобы для иллюстрации тех или иных теоретических положений использовались не атипичные, а типичные примеры. Очевидно, К. Макконнелл, С. Брю и Ш. Флинн забыли об этом.

**Н**ежелание авторов уточнить, в каких именно единицах они выражают количества применяемых ресурсов, неслучайно. Выпуск продукции у них изменяется «при фиксированном объеме средств производства» [3, с. 188]. Если этот объем выражен просто количеством станков, еще можно как-то представить его как «фиксированный». Но, во-первых, станки бывают разные, а во-вторых, существует более определенная «единица» измерения количества такого ресурса, как машины и оборудование: машино-час. Могут ли быть дополнительные человеко-часы без дополнительных машино-часов? Наверное, в 99 случаях из 100 ответ будет отрицательным (если говорить о работниках, труд которых непосредственно связан с использованием машин, например, рабочих-станочников). Правда, некоторые работники выполняют вспомогательные операции, но и они не могут трудиться, не используя каких-то инструментов, приспособлений и т. п. Увеличение затрат труда работников этой категории также предполагает увеличение количества средств труда. Например, работник, который занимается уборкой цеха, использует веник или метлу, и чем больше он работает, тем больше веников придет в негодность и потребует замены. Мы приносим извинения за столь упрощенные примеры – но как вернуть на землю теоретиков-схоластов, витающих в облаках?

Некоторые авторы, рассматривая примеры, подобные тому, который взят нами из учебника К. Макконнелла, С. Брю и Ш. Флинна, пытаются сделать их более реалистичными. Например, в одном из украинских учебников уточняется, что в приведенном авторами примере, касающемся сельского хозяйства, фигурируют, помимо труда (переменного ресурса), также «1 трактор, 1 плуг, 1 комбайн, 50 га земли» [1, с. 119]. Продукция – сахарная свекла, количество которой при увеличении ресурса «труд» вначале растет, но только до определенного момента, а затем начинает уменьшаться, т. е. авторы придерживаются стандартной маржиналистской схемы – предельный продукт переменного ресурса некоторое время был возрастающим, а потом превратился в убывающий и постепенно стал величиной отрицательной. Кстати, количество переменного ресурса они измеряют «в работниках».

Нужно отдать должное украинским адептам микроэкономического маржинализма – рассматривая такой пример, они попытались пойти чуть дальше своих американских коллег-единомышленников. Что же из этого вышло? На наш взгляд, ничего хорошего.



Любой человек, который хотя бы в общих чертах знает, как выращивают «бурячки», прежде всего задаст авторам вопрос о том, почему у них такой «урезанный» перечень средств труда – помимо самой земли, упоминаются только трактор, плуг и комбайн. Где борона, сеялка, катки, где автомобиль, которым выращенная свекла будет вывозиться с поля, и т.д.? Впрочем, неполное перечисление используемых машин и агрегатов – это, так сказать, мелочь, детали. Может быть, авторы просто сэкономили бумагу. Суть дела в другом. Нужно разъяснить рассматриваемый пример, детально разобрать ситуацию. Поскольку авторы этого не сделали, попробуем разобраться сами.

Процесс выращивания свеклы предполагает три основных этапа: посев, прополка и уборка (не считая подготовки почвы, что само собой разумеется). На каком из этих этапов можно увеличивать затраты труда без использования машин и агрегатов? Да, именно так стоит вопрос – где могут появиться дополнительные человеко-часы без дополнительных машино-часов? Оперировать такими «единицами» ресурсов, как трактор или работник, все-таки некорректно.

Посев невозможен без трактора, уборка – без комбайна. Значит, применение дополнительного труда без увеличения затрат других ресурсов может иметь место (теоретически) только на этапе прополки. И так, чисто ручная прополка, без механизированной культивации – вот что предлагают авторы. Хорошо, пусть будет так (хотя чисто по-человечески нужно пожалеть несчастных работников, которые будут заниматься такой прополкой). Но ведь даже ручная прополка невозможна без использования определенных инструментов – сапки, мотыги или чего-то в этом роде. Значит, даже в этой ситуации (несколько оторванной от реальности) невозможно изменить количество труда при неизменном количестве всех других ресурсов, т.е. дополнительный продукт, полученный вследствие увеличения количества прополок, нельзя рассматривать как предельный продукт труда. Это – какая-то другая величина, ведь переменными были несколько ресурсов, а не один-единственный.

По сути дела, мы попытались выступить в роли адвокатов сторонников определения производительности ресурсов через показатель «предельный продукт». Была предпринята попытка конструирования ситуации, в которой определение величины предельного продукта переменного ресурса было бы возможным, – и стало ясно, что такая попытка успехом не увенчалась. Что же тогда говорить о реальных производственных ситуациях? Понятно, что в реальном производственном процессе рост объема ресурса «труд» не может не быть связан с увеличением количества многих других ресурсов. Такая связь обусловлена технологией любого производства (во всяком случае, мы не знаем примеров, ставящих под сомнение это утверждение).

Если же в качестве переменного ресурса рассматривать не сам труд, а какой-нибудь другой ресурс, например, средства труда, то задача определения предельного продукта ничуть не упростится. Даже в том случае, когда производственный процесс является высокоме-

ханизированным или автоматизированным, машины не могут работать без людей. Увеличение количества «единиц» средств труда так или иначе потребует и увеличения количества живого труда. Далее, вспомним, что средства труда нужны для того, чтобы осуществлять переработку, обработку и т. п. предметов труда. Если будет использоваться больше оборудования, значит, будет использовано и большее количество сырья, материалов, энергии. Следовательно, никак не получится, чтобы средства труда были единственным переменным ресурсом. Это означает, что производительность данного ресурса также не может быть определена по показателю «предельный продукт», поскольку невозможно рассчитать его величину.

Рассматривать в качестве единственно возможного переменного ресурса предметы труда тоже, очевидно, не стоит. Не превратится дополнительное сырье в дополнительный продукт без применения дополнительного труда и увеличения загрузки оборудования. И так, получается, что даже при наличии развитой фантазии невозможно «увидеть» такую производственную ситуацию, которая позволила бы определить величину предельного продукта того или иного ресурса.

Маржиналисты уделили серьезное внимание проблеме оптимального комбинирования производственных ресурсов. Суть правила использования ресурсов в том, что количество того или иного ресурса следует увеличивать, если предельный продукт этого ресурса в денежном выражении, или предельная выручка от продукта ( $MRP$ ), превышает предельные издержки использованного ресурса, или предельные издержки на ресурс ( $MRC$ ) [3, с. 310, 311]. Предельные издержки на ресурс – прирост затрат фирмы на ресурсы (т. е. общих издержек) при увеличении количества данного ресурса на единицу, если количество всех остальных ресурсов не изменяется, а предельная выручка от продукта определяется как произведение предельного продукта в натуральном выражении на цену единицы продукции. Количество ресурса будет оптимальным при условии равенства этих двух величин, т. е.  $MRP = MRC$ .

Выведение этого правила – пример создания формально-логической конструкции, которая выглядит научнообразно и представляла бы большой интерес, не будь она абстрактно-схоластической. В условиях реального производства нельзя определить ни  $MRP$ , ни  $MRC$ . Предельная выручка от продукта не может быть рассчитана, так как нельзя установить величину предельного продукта ресурса в натуральном выражении. Предельные издержки на ресурс определить нельзя, так как переменный ресурс не может быть единственным – всегда изменяется количество не одного, а одновременно нескольких ресурсов.

Особого внимания заслуживает вопрос о маржиналистской методике определения оптимального объема выпуска продукции фирмой (правила максимизации прибыли и минимизации убытков). К. Макконнелл, С. Брю и Ш. Флинн освещают эту проблему обстоятельно, со всей присущей им скрупулезностью. При этом они рас-



смаатривають принципи сопоставлення валового доходу с валовими издержками и предельного доходу с предельными издержками [3, с. 215 – 222]. Одно из правил определения оптимального объема выпуска продукции фирмой сформулировано авторами так: «...в краткосрочном периоде фирма максимизирует прибыли или минимизирует убытки, когда ее производство соответствует точке, где предельный доход равен предельным издержкам» [3, с. 217]. Иными словами, если предельный доход превышает предельные издержки ( $MR > MC$ ), нужно увеличивать количество производимой продукции до тех пор, пока эти величины не станут одинаковыми ( $MR = MC$ ).

Очевидно, необходимо привести определения понятий «предельные издержки» и «предельный доход».

«Предельные издержки – это дополнительные, или добавочные, издержки, возникшие в результате производства еще одной дополнительной единицы продукта» [3, с. 194].

«Предельный доход есть изменение совокупного дохода, т. е. добавочный доход в результате продажи еще одной единицы продукта» [3, с. 213].

Итак, *предельные издержки* и *предельный доход* – это изменения величин затрат фирмы и выручки от продажи, если количество произведенной и реализованной продукции увеличивается на одну единицу – именно на одну, а не на две, три и т. д. Сразу возникает вопрос: а всегда ли можно четко и однозначно определить, какова она, эта «единица» продукции? Например, в каких единицах следует измерять количество продукции сахарного завода – в тоннах, центнерах или, может быть, в килограммах? Чем крупнее «единица», тем большей может быть погрешность при определении оптимального количества продукции. Далее, следует обратить внимание на такое обстоятельство: если предприятие имеет широкономенклатурное производство, т. е. выпускает продукцию не одного, а нескольких (или многих) видов, то определить величины предельного дохода и, тем более, предельных издержек будет крайне затруднительно. Придется проводить большую работу, связанную с определением влияния на общие показатели издержек и дохода фирмы изменений соответствующих показателей по каждому виду продукции (причем по каждой дополнительной единице продукции). Всякий труд требует оплаты. Дополнительная работа, целью которой будет расчет величин предельного дохода и предельных издержек, приведет к росту затрат фирмы – со всеми вытекающими последствиями.

Таким образом, напрашивается вывод, что использование маржиналистской методики определения оптимального объема выпуска реально (а не теоретически) возможно далеко не всегда, а во многих случаях оно может оказаться просто нецелесообразным с экономической точки зрения. Не случайно правило  $MR = MC$  до сих пор не нашло, так сказать, практического применения. Экономисты-практики используют методику расчетов, в основе которой – сопоставление величины валового дохода с величиной валовых издержек и анализ их динамики, но это – уже не маржинализм.

Одной из составляющих маржиналистской концепции является так называемая кардиналистская теория

поведения потребителя, основанная на рассмотрении категории «предельная полезность». Определение этой категории звучит так: «Предельная (приростная, маргинальная) полезность (*marginal utility*) – дополнительная полезность, которую извлекает потребитель из одной дополнительной единицы товара или услуги; равна изменению совокупной полезности, деленному на изменение величины потребления» [3, с. 991]. Суть так называемого кардиналистского правила максимизации полезности в том, чтобы добиться равенства величин предельных полезностей в расчете на единицу стоимости (цены) по каждому виду потребляемых продуктов [3, с. 162 – 165]. При этом общая полезность будет наибольшей при определенном доходе.

Следовательно, получается, что потребитель должен иметь четкое представление о том, какую именно предельную полезность имеет каждая единица каждого товара, – иначе определить нужную комбинацию продуктов не удастся. Более того – продавец (производитель) должен каким-то образом узнать, как оценивает потребитель каждую единицу товаров, т. е. сколько ютилей (условная единица полезности) он получит от первой, второй, третьей и т. д. единиц потребляемого блага. Только в этом случае продавец будет знать, сколько единиц каждого товара предлагать покупателю.

Если принять во внимание то, что полезность – категория субъективная и, более того, ситуативная, т. е. каждый человек имеет свое собственное представление о полезности того или иного продукта, и это представление изменчиво, поскольку зависит от множества различных обстоятельств, придется согласиться, что выполнение даже первого условия из двух, сформулированных выше, – задача очень сложная. Что же касается второго условия (точная информированность продавца о системе предпочтений потребителя), то оно, очевидно, невыполнимо вообще. Следовательно, кардиналистская (читай – маржиналистская) трактовка принципа рационального потребительского выбора интересна лишь тем, что она правильно отражает общую идею, суть этого принципа, однако, с точки зрения практической применимости, эта теория малопригодна. Значит, и в этом случае имеются основания говорить о схоластичности маржиналистских разработок. Правда, были попытки решений проблемы получения информации о динамике предельной полезности, например, знаменитый английский экономист А. Маршалл в свое время «связал» кривую индивидуального спроса с законом убывающей предельной полезности, но это мало могло – ведь кривую спроса можно построить, уже имея данные о поведении потребителя, его реакции на изменение цены, но никак не заранее, так сказать, априори.

Научно-теоретические разработки становятся научными теориями только после того, как выводы и обобщения, сделанные исследователями, находят свое подтверждение в реальной жизни, т. е. на практике. Пока такого подтверждения нет, разработка остается гипотезой – это хорошо известное правило. Инструментарий микроэкономического анализа, предложенный маржиналистами, базируется на изначальном, т. е. издревле известном человечеству принципе хозяйственной деятельности, суть которого – необходимость превышения

доходов над затратами, но применение этого инструментария в реальном производстве практически невозможно. Именно поэтому весьма интересная сама по себе логико-теоретическая конструкция – гипотеза об определении отдачи ресурсов и оптимального объема выпуска путем измерения и сопоставления предельных величин – должна рассматриваться как пример схоластической интеллектуальной разработки.

Проблема определения производительности ресурсов, оценки их стоимостеобразующего влияния остается одной из важнейших нерешенных проблем экономической теории. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка. У 2-х кн. – За ред. С. М. Панчишина, П. І. Островерха. – Кн. 2: Мікроекономіка. – К. : Знання, 2006. – 437 с.

2. Григорян Г. М. Методологические основы исследования производственных (экономических) отношений / Г. М. Григорян // Социальная экономика. – 2010. – № 3. – С. 108 – 127.

3. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 18-го англ. изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн. – М. : ИНФРА-М, 2011. – XXX, 1010 с.

4. Мікроекономіка / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 679 с.

5. Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. – Т. 1 / Дж. С. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – 496 с.

6. Мэнкью Н. Г. Принципы микроэкономики / Пер. с англ. / Н. Г. Мэнкью. – СПб. : Питер, 2005. – 560 с.

7. Хмель С. Н., Хмель В. И. К вопросу о «модернизации» экономической теории / С. Н. Хмель, В. И. Хмель // Социальная экономика. – 2010. – № 3. – С. 128 – 136.

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

ЛИСЕНКО А. О.

Харків

Сучасні умови функціонування українських промислових підприємств зумовлюють необхідність раціонального використання їх власного потенціалу у ефективному поєднанні зі збалансованою системою витрат, що відіграє значну роль у діяльності окремих суб'єктів господарювання, здійснюючи вплив на механізми ціноутворення, формування прибутку й конкурентної боротьби підприємства. Отримання максимального прибутку як головна мета господарської діяльності окремої виробничо-економічної системи передбачає зважене використання наявних та потенційних ресурсів підприємства за принципом мінімізації витрат, реалізованим в процесі управління його фінансово-господарською діяльністю. При цьому пошук прихованих резервів збільшення прибутку здійснюється у декількох напрямках, зокрема під час регулювання процесу утворення витрат на усіх стадіях виробничого циклу, а також при формуванні ефективної системи управління витратами, виходячи з їхньої структури й зміни у часі.

За ринкових умов господарювання й в період виникнення і розвитку фінансової та економічної кризи, що супроводжується погіршенням низки показників на макро- та мікроекономічному рівнях, питання становлення науково обґрунтованої ефективної системи управління витратами промислових підприємств є досить актуальними, що підтверджується значною кількістю наукових праць вітчизняних й зарубіжних авторів: Л. М. Бабица [1], Ю. М. Великого [2], Н. Д. Врублевського

[3], Г. В. Козаченка [4], Г. А. Макухіна [4], Ю. С. Погорелова [4], В. В. Прохорової [2], В. П. Савчука [5], М. І. Скрипника [6], А. Ю. Хлап'юнова [4], Г. І. Хотинської [7], О. О. Орлова [8] та інших.

У дослідженнях більшості фахівців розглянуто окремі аспекти управління, обліку, калькулювання, аналізу та планування витрат, проте питання розробки багатокomпонентної системи управління витратами, спрямованої на ухвалення управлінського рішення щодо керування витратами промислового підприємства, залишається актуальним до теперішнього часу

Метою дослідження є розкриття сутності та змісту концептуальних підходів до управління витратами промислового підприємства, а також аналіз їх основних характеристик з подальшою розробкою на цій основі відповідної матриці порівняння.

Для досягнення поставленої мети в роботі були використані: метод теоретичного узагальнення та якісного аналізу – для розкриття теоретичних засад управління витратами; матричного аналізу – для розробки матриці порівняння концептуальних підходів щодо управління означеною категорією.

Серед найбільш популярних наукових концепцій управління витратами слід окремо виділити такі: концепцію витратоутворюючих факторів; концепцію доданої вартості; концепцію стратегічного управління витратами SCM (концепцію стратегічного позиціонування); концепцію ланцюжка цінностей; концепцію альтернативності витрат; концепцію трансакційних витрат; концепцію *activity-based costing* (ABC); концепцію центрів відповідальності; концепцію «директ-костинг» (маржинальну концепцію); концепцію «стандарт-костинг».

Концепцією витратоутворюючих факторів передбачається, що витрати підприємств залежать від

впливу різноманітних структурних та функціональних чинників. Функціональні (операційні) фактори пов'язані зі здатністю компанії успішно функціонувати. У числі структурних факторів – масштаб діяльності й обсяг інвестицій, горизонтальна й вертикальна інтеграція, крива досвіду господарюючого суб'єкта, технології, складність, обумовлена широтою асортиментів виробів і послуг [7].

Складові витрат в *концепції доданої вартості* розглядаються на всіх стадіях додавання вартості, починаючи із закупівель сировини і матеріалів і закінчуючи реалізацією власної продукції, робіт, послуг. Ключовим моментом є максимізація різниці (доданої вартості) між закупівлями і реалізацією [2; 5].

У рамках *концепції стратегічного управління витратами SCM* використовуються два способи розвитку стійкої конкурентної переваги: низька собівартість (лідерство по витратах) і диференціація продукції. Основний акцент стратегії лідерства по витратах робиться на досягненні більше низької собівартості в порівнянні з конкурентами [5].

*Концепція ланцюжка цінностей* ґрунтується на розширеному підході до формування й управління витратами й припускає врахування витратоутворюючих механізмів по всьому ланцюжку цінностей у межах погодженого набору видів діяльності. Ланцюжок цінностей розбиває конкретну галузь на окремі стратегічні види діяльності. Вихідна позиція для аналізу витрат – це визначення ланцюжка цінностей конкретної галузі й установлення витрат, доходів і активів для кожного виду економічної діяльності (ланки ланцюжка цінностей) [2; 5].

Сутність *концепції альтернативності витрат* полягає у припущенні, що будь-яке фінансове рішення приймається в результаті порівняння альтернативних витрат, і практична реалізація будь-якого управлінського рішення в цьому випадку пов'язана з відмовою від якогось альтернативного варіанта. Надходження й витрати коштів, незалежно від часу їхнього виникнення, не пов'язані із прийнятим рішенням, не повинні братися в розрахунок [2].

*Концепція трансакційних витрат* заснована на виділенні в ході економічної взаємодії (угоди, трансакції) двох видів витрат: виробничих (операційних); трансакційних. Категорія трансакції використовується для позначення обміну товарами, юридичними зобов'язаннями, угодами короткострокового й довгострокового характеру, що вимагають детального документального оформлення й припускають просте взаєморозуміння сторін. Витрати й втрати, якими може супроводжуватися така взаємодія, називаються трансакційними витратами [4; 7].

*Концепція activity-based costing (ABC)* – це метод поопераційного обліку, який передбачає облік та розподіл витрат по операціям зі значною кількістю «носіїв витрат». Це спеціальна модель опису витрат, що ідентифікує роботи фірми й оцінки вартості всіх продуктів і сервісів відповідно до справжньої вартості кожної окремо взятої роботи. Ця модель так само переводить накладні видатки в прямі витрати, на відміну від звичайної моделі опису витрат [8; 9].

Характерні риси *системи управління витратами по центрах відповідальності*: визначення галузі повноважень і відповідальності кожного менеджера; пер-

соналізація документів внутрішньої звітності; участь менеджерів центрів відповідальності в підготовці звіту за минулий період і планів на майбутній період. З позиції управління витратами розподіл підприємства на центри відповідальності дозволяє: узгодити управління витратами з організаційною структурою підприємства; децентралізувати управління витратами, здійснюючи його на всіх рівнях; установити відповідальних за виникнення витрат, виторгу й прибутку [1; 10].

Сутність *системи «директ-костинг»* полягає в поділі витрат на постійні й змінні й у формуванні собівартості тільки на основі змінних витрат. Система формує всі вихідні дані для проведення спільного аналізу витрат, обсягів виробництва й прибутку. Є основою маржинального підходу для визначення прибутку [6].

Зміст *системи «стандарт-кост»* полягає в тому, що обліковується лише те, що повинно відбутись, а не те, що відбулося; враховується не реальне, а належне, і обґрунтовано відображаються відхилення, які виникли. Таким чином, в основі лежить чітке, тверде запровадження норм витрат матеріалів, енергії, робочого часу, праці, заробітної плати та інших витрат, пов'язаних з виготовленням будь-якої продукції або напівфабрикатів [3].

Таким чином, неоднорідність розгляду витрат на рівні внутрішньофірмового менеджменту дозволяє систематизувати існуючий досвід в означеній сфері дослідження й розробити за допомогою графічного методу відповідну матрицю порівняння концептуальних підходів щодо управління витратами (рис. 1).

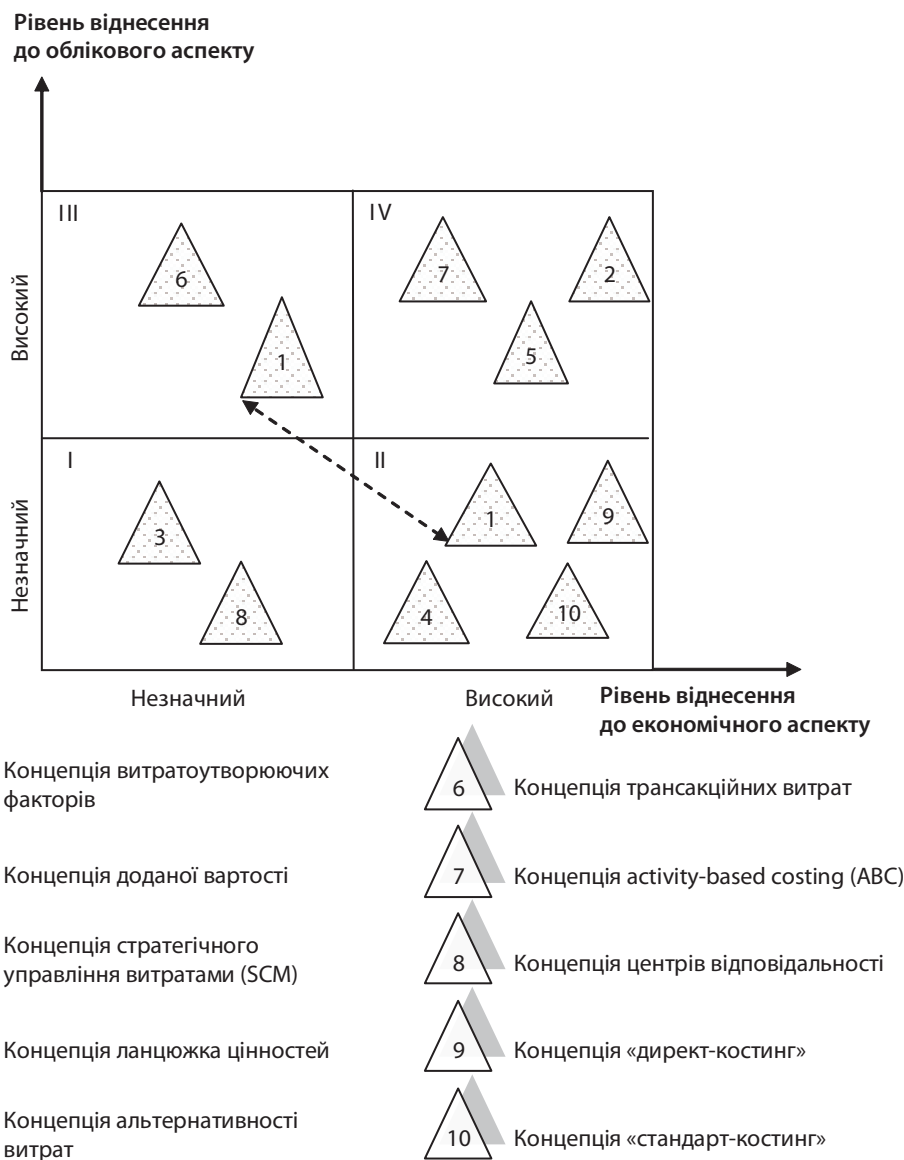
Структуру матриці порівняння створено на основі її поділу на чотири квадранти-сектори (I, II, III і IV), що відповідають зонам сполучення рівнів віднесення змістовного наповнення підходу до економічного чи облікового аспектів управління. Елементи з відповідними порядковими номерами – це аналізовані підходи до управління витратами, сутність яких було розкрито вище.

Так, перший квадрант матриці поєднує у собі однаково незначний рівень віднесення концепції стратегічного управління витратами (SCM) та концепції центрів відповідальності, що зумовлено, перш за все, перевагою суто управлінських процесів менеджменту у їх складі. З позицій SCM витрати насамперед залежать від стратегічного вибору, і в цьому контексті вони є функцією більш загальних структурних і функціональних факторів; з позицій концепції центрів відповідальності – це створення організаційної структури управління, що припускає введення економістів різної функціональної спеціалізації в ключові центри витрат і центри відповідальності.

Другий сектор матриці (II квадрант), який відповідає високому рівню віднесення до економічного аспекту управління у поєднанні з незначним рівнем облікового, містить наступні наукові підходи: концепцію витратоутворюючих факторів (стосовно розгляду її структурних факторів); концепцію ланцюжка цінностей; концепцію «директ-костинг» та концепцію «стандарт-костинг».

Головною особливістю таких підходів до управління витратами є можливість урахування масштабів діяльності й обсягів інвестицій на підприємстві, а також приведення витрат у відповідність до наявних вну-





**Рис. 1. Матриця порівняння концептуальних підходів щодо управління витратами**

трішньогосподарських ресурсів шляхом розмежування факторів (ланок ланцюжка цінностей, нормативів, видів витрат тощо).

Висока інтеграція облікового та економічного аспектів дозволяє розподілити до III квадранту матриці концепцію транзакційних витрат та концепцію витратоутворюючих факторів, до спільних рис яких відноситься базування на змісті операційних витрат підприємства. При цьому транзакційний підхід оперує поняттям транзакційних витрат і потребує чіткого обліку усіх операцій, непродуктивного характеру.

Четвертий сектор (IV квадрант) матриці порівняння містить концепцію доданої вартості, концепцію альтернативності витрат та концепцію ABC, в основу яких покладено основні економічні поняття – додана вартість, альтернативність отримання доходу, середні витрати, виробіток тощо. Підвищення ефективності діяльності підприємства на основі використання зазначених підходів можливе завдяки одержанню й використанню більше точної інформації про витрати, види діяльності

та об'єкти шляхом аналізу створеного ланцюжка доданої та споживчої вартості.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином, матриця порівняння концептуальних підходів до управління витратами підприємства – це дієвий інструмент відповідного теоретичного апарату, який дозволяє встановлювати рівні віднесення тієї чи іншої концепції до облікового чи економічного аспектів керування. Виходячи з аналізу матриці, можна зробити наступні висновки:

- ✦ *по-перше*, основна концентрація концептуальних підходів до управління витратами приходить на II квадрант матриці (чотири підходи), що зумовлює перевагу економічного аспекту управління над обліковим через первинність природи походження категорії «витрати»;
- ✦ *по-друге*, управління витратами з суто облікової точки зору передбачає аналіз витрат переважно за операційними факторами й не дозволяє при-

ділити достатньо уваги складовим зовнішнього впливу;

- ✦ *по-третє*, значний рівень віднесення до обох управлінських сторін викривляє процедуру оцінки витрат та ускладнює їх розмежування за тією чи іншою класифікаційною ознакою через подвійність віднесення до облікового чи економічного аспектів. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Бабич Л. Н.** Управление формированием затрат по центрам возникновения и центрам ответственности [Электронный ресурс] / Сборник трудов Одесского политехнического университета. – Режим доступа : [http://storage.library.opu.ua/online/periodic/opu\\_2000\\_3/7\\_18.htm](http://storage.library.opu.ua/online/periodic/opu_2000_3/7_18.htm)

**2. Великий Ю. М., Прохорова В. В., Сабліна Н. В.** Управління витратами підприємства : Монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.

**3. Врублевский Н. Д.** Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2004. – 376 с.

**4.** Управління затратами підприємства : Монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлапъонов, Г. А. Макухін. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.

**5. Савчук В. П.** Стратегическое управление издержками [Электронный ресурс] / Материалы сайта «Management.Com.Ua». – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/finance/fin073.html>

**6. Скрипник М. І.** Особливості калькулювання собівартості продукції з використанням «директ-костингу» [Електронний ресурс] / Матеріали сайту Національної бібліотеки України ім. В. І. Вернадського / Наукова періодика України. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal/>

**7. Хотинская Г. И.** Концептуальные основы управления затратами // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 23 – 30.

**8. Орлов О.** Гибкое управление затратами и прибылью (маржинальный подход) // Економіст. – № 2 (лютий). – 2009. – С. 24 – 28.

**9.** Расчёт себестоимости по видам деятельности [Электронный ресурс] / Материалы сайта «Википедия – свободная энциклопедия». – Режим доступа : [http://ru.wikipedia.org/wiki/Расчёт\\_себестоимости\\_по\\_видам\\_деятельности](http://ru.wikipedia.org/wiki/Расчёт_себестоимости_по_видам_деятельности)

**10.** Центры ответственности как объект управленческого контроля [Электронный ресурс] / Материалы сайта Osvitaplaza. – Режим доступа : [http://www.osvitaplaza.in.ua/publ/upravlinnja\\_vitratami/](http://www.osvitaplaza.in.ua/publ/upravlinnja_vitratami/)

## МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІНТЕГРАЦІЇ НАУКИ І ВИРОБНИЦТВА: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

**ОНИЩЕНКО В. О.**

*доктор економічних наук*

**КРИВОШЕЙ В. М.**

**Полтава**

**Н**а сучасному етапі світова економіка характеризується певними особливостями і тенденціями, пов'язаними з науково-технологічним та інноваційним розвитком, врахування яких є важливою умовою розробки ефективної державної економічної політики. Насамперед, це перетворення інновацій у ключовий фактор соціально-економічного розвитку на основі використання в економіці новітніх наукових відкриттів і технологічних розробок.

Розвинуті країни світу розглядають проблему впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво як державне завдання, головну вимогу промислової політики, основу стратегії подальшого розвитку країни. Цей досвід є край важливим для побудови в регіонах України та в країні в цілому інноваційної моделі розвитку, що потребує адекватної та дієвої державної політики у науково-технічній та інноваційній сферах.

Глобальні тенденції інноваційного та науково-технічного розвитку, сучасні особливості світового ринку

високотехнологічної продукції, стратегічні напрями інноваційної діяльності в зарубіжних країнах та в Україні досліджувалися такими вченими, як В. Геєць, В. Семиноженко, Л. Федулова, В. Кузнецова, Г. Андрощук, М. Денисенко, О. Глушко, О. Олейніков та інші [1 – 8]. На нашу думку, недостатньо вивченими залишаються проблеми застосування конкретних механізмів державного регулювання інноваційного розвитку та забезпечення ефективної співпраці наукових установ, університетів з підприємствами.

*Метою* нашого дослідження є аналіз позитивного зарубіжного досвіду щодо пошуку найраціональніших механізмів й інструментів стимулювання науково-виробничої інтеграції і кооперації для запровадження їх в Україні, що сприятиме економічному розвитку вітчизняних регіонів та країни в цілому.

Розвинуті країни світу, де економічний розвиток від 50 до 90% забезпечується використанням нових технологій та інновацій [1, с. 89], відбувається постійне збільшення обсягів державних і приватних витрат на НДДКР, прискорення та розширення масштабів впровадження результатів науково-технічних досліджень у виробництво, давно відпрацювали ефективні моделі сприяння інтеграції науки і виробництва. Ці моделі мають як спільні риси, так і відмінності, пов'язані зі специфікою країни відповідно до стратегічних цілей і принципів державної економічної політики.

**А**наліз показав, що в усіх розвинутих країнах з метою забезпечення ефективної інтеграції науки і виробництва використовуються прямі механізми. Серед них: реалізація державних науково-технічних програм і програмно-цільове фінансування, формування різноманітних інвестиційних фондів, державні замовлення на контрактній основі, надання субсидій і грантів, а також підтримка у виконанні недержавних інноваційних програм і проектів. Розглянемо детальніше деякі з цих інструментів.

Наприклад, реалізується європейська програма «EUREKA», яка спрямована на посилення співпраці у промисловому секторі між підприємствами та дослідницькими центрами і надає допомогу у підготовці документів, пошуку торгових партнерів, отриманні державного і приватного фінансування за рахунок інвестиційних фондів з ризиковим капіталом.

У *Великобританії* стратегія реалізації державної політики в науково-виробничій сфері базується на таких прямих механізмах: прогнозування та здійснення державних асигнувань у високі технології; пряме фінансування державою науково-дослідного партнерства між промисловістю і базовою наукою; реалізація державних проектів із залучення приватних інвестицій; розвиток НДДКР у регіонах, у т. ч. через роботу агентств територіального розвитку; державне фінансування НДДКР у вигляді субсидування й надання грантів; виділення грошових сум для малих і середніх некомерційних організацій, державне замовлення. Результати НДДКР, виконані на замовлення урядових організацій, використовуються найчастіше приватними фірмами для освоєння виробництва нової продукції.

У *Бельгії* з 2009 р. діє 7-ми рамкова програма з розвитку науково-технологічних досліджень, яка містить, зокрема, програму «Співпраця» (бюджет 32,4 млн євро), що має на меті стимулювання міжнародної співпраці між промисловим сектором і дослідницькими установами у пріоритетних сферах. Урядом здійснюється фінансування до 60% витрат підприємств при розробці інноваційного проекту у промисловості, до 75% витрат на інженерне проектування та до 60% – при патентуванні отриманих результатів [9].

У *Німеччині* існує система державних закупівель інноваційних продуктів та послуг, а також багато програм і фондів ЄС і національних для фінансування науково-дослідних робіт. Зокрема, програми сприяння інноваційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, конкурс на звання передового кластеру, запровадження державної премії для малих і середніх підприємств, які надають науково-дослідним закладам замовлення на здійснення НДДКР, стимулювання практичної інноваційної діяльності науковців, програми підтримки засновників інноваційних компаній тощо.

*Данія* визнана у світі країною, що базується на знаннях та здійснює активну цілеспрямовану політику інноваційного розвитку. У Данії працюють чотири Дослідницькі ради, які становлять дорадчу та фінансову систему для наукових досліджень й інновацій. Зокрема вони забезпечують високу якість досліджень через проведення відкритого конкурсу, за яким здійснюється

додаткове державне фінансування, крім базового фінансування університетів, а також надають субсидії для пріоритетних стратегічних досліджень, комерційних досліджень, а також досліджень, що проводяться за замовленням.

Інноваційна модель фінансування *Фінляндії* визнана найефективнішою в світі, а країна є лідером у впровадженні результатів науково-дослідницької діяльності у виробництво. Протягом двох десятиріч фінську економіку було переорієнтовано з виробництва сировинних ресурсів на наукомістке виробництво. У 2009 р. урядом виділено майже 2 млрд євро на наукові дослідження. Важливими механізмами підтримки науки є гранти й інвестиційні кредити на проведення компаніями науково-дослідних розробок.

Для *Швеції* характерні найбільші серед країн ОЕСР обсяги фінансування науково-дослідної та інноваційної діяльності – близька 137 млрд дол. США на рік. Крім того, законом про розвиток дослідницької та інноваційної діяльності передбачено на 2009 – 2013 рр. постійне збільшення бюджетного фінансування.

У Швеції розроблено ряд прикладних програм, які фінансуються як за рахунок державних коштів, так і приватних інвестицій. Найперспективнішими вважаються міжгалузеві та міждисциплінарні дослідницькі проекти, у які залучаються науковці з багатьох галузей науки. Результати таких досліджень упроваджуються в конкретні сфери економіки. Більшість інноваційних і науково-дослідницьких програм реалізуються в дослідницьких лабораторіях університетів, а також приватних дослідницьких лабораторіях великих виробничих компаній. З метою поєднання науки і бізнесу окремі інноваційні програми ініціюються державою і фінансуються за бюджетні кошти.

Серед прямих механізмів сприяння науково-дослідній та інноваційній діяльності в *Норвегії* слід відзначити надання державних цільових грантів Науково-дослідницькою Радою Норвегії; щорічно на це виділяється приблизно 600 млн. дол. США, зокрема 48% коштів спрямовується на підтримку науково-дослідної та інноваційної діяльності вищих навчальних закладів, 46% – незалежним науковим інституціям, 6% – приватним компаніям. У цілому державне фінансування становить більше 3 млрд дол. США на рік [9].

В *Ірландії* для заохочення інновацій використовується прозора конкурсна процедура державних закупівель (на суму приблизно 15 млрд євро щорічно), а державний сектор є найбільшим споживачем інноваційних товарів і послуг.

Серед дієвих механізмів стимулювання інноваційної діяльності у *Люксембурзі* слід відзначити надання субвенцій малим і середнім підприємствам, які впроваджують інноваційно-інвестиційні проекти. Так, витрати підприємств на новітнє обладнання, придбання патентів, ліцензій, нових технологій на 10 – 15% покриваються державою.

Одним із прямих механізмів сприяння інноваційному розвитку в *США* є державні науково-технічні програми. Керівництво цими програмами здійснюють спеціалізовані міністерства і відомства, які отримують



досить великі асигнування від уряду. Сьогодні для США характерною є тенденція інтеграції держави і приватного корпоративного сектору у виконанні великих національних та міжнародних науково-технічних програм. Серед основних програм слід відзначити: Програму інноваційних досліджень малого бізнесу; Програму трансферу технологій малого бізнесу; Програму заохочення проведення спільних наукових досліджень фірмами, державними НДІ та університетами; Програму інноваційного партнерства США, яка спрямована на мобілізацію ресурсів промисловості, науковців, федеральних, штатних і місцевих органів влади для досягнення технологічного й інноваційного розвитку. Механізмом реалізації цих програм є державне замовлення на контрактній основі й умовах прозорості проведення конкурсу та відображення його результатів, що направлено на створення вигідних умов для участі наукових, дослідних і проектних організацій у проведенні фундаментальних досліджень, розробленні принципово нових технологій і продуктів.

Основним механізмом реалізації інноваційної політики та важливим джерелом науково-технічних знань в США є федеральні лабораторії, яких нараховується більше 700, та інші державні науково-технічні установи. Вони оснащені унікальним обладнанням для науково-дослідницької діяльності держави, університетів, приватних корпорацій.

Законом про науково-технічний розвиток Японії визначено механізми сприяння інтеграції науки і виробництва та інноваційному розвитку. Обсяги урядового фінансування НДДКР протягом 2006 – 2010 рр. становили майже 25 трлн ієн. Прямі механізми забезпечення науково-технологічного розвитку передбачають фінансування міністерствами дослідницьких організацій і окремих державних дослідницьких програм і проектів; фінансування окремих дослідницьких проектів приватних дослідницьких організацій та університетів.

Уряд Австралії фінансує такі основні інноваційні програми: програма підготовки клімату, яка заохочує підприємства до розробки і реалізації продукції і послуг на основі ресурсо- та енергозберігаючих технологій; програма спільних дослідницьких центрів, спрямована на перетворення наукових розробок в нову продукцію, технології; програма законодавчої підтримки великих інвестиційних проектів; програма комерціалізації новітніх технологій (бюджет AU\$3 млрд), що надає підтримку фізичним і юридичним особам у збільшенні обсягів комерціалізації інноваційних продуктів та ін.

Останнім часом в кранах світу набули поширення та урізноманітнилися непрямі механізми підтримки розвитку науково-виробничої сфери. До них відносять: систему податкових пільг, податкових кредитів, пільгових інвестиційних кредитів, прискореної амортизації; механізми підтримки венчурних структур, малого інноваційного бізнесу, кластерів, технологічних і наукових парків; проведення узгодженої патентно-ліцензійної та антимонопольної політики тощо.

Важливим інститутом, що сприяє інтеграції науки і виробництва, є наукові та технологічні парки. На території наукових парків у всіх країнах світу розміщено 11115

інноваційних компаній, з них 4746 – американських [8]. Створення технопарків і технополісів сприяє соціально-економічному розвитку країни та її регіонів через залучення капіталів у той чи інший регіон, підвищення конкурентоспроможності виробництва, створення робочих місць, наповнення доходної частини місцевих бюджетів, диверсифікацію виробництва, прориву в нові сфери діяльності на основі розвитку регіональних науково-технічних центрів високого технологічного рівня.

У США створено більш як 80 науково-технічних регіональних зон, 300 технопарків та технополісів, у яких працює 45 тис. учених та 142 тис. спеціалістів [6]. Прикладом одного з перших і найуспішніших технопарків у світі є Стенфордський, на базі якого у 70 – 80-ті роки XX ст. виник технополіс «Кремнієва долина». У 2010 – 2011 роках загальний бюджет на дослідження в технополісі становив майже 1 млрд доларів, які виділяв федеральний бюджет, корпорації, фонди і приватні особи. До складу Стенфордського університету входять десятки інститутів, центрів, лабораторій, промислових підприємств. На території технополісу працюють підприємства багатьох великих корпорацій: «ІБМ», «Дюпон», «Інтел», «Майкрософт» та інші.

Науково-технологічні парки набули розвитку і в Європі. У Великобританії існує понад 100 наукових парків, де працює біля 3 тис. підприємств (у т. ч. 450 іноземних) та зайнято понад 68 тис. осіб. Наукові парки спрямовані на підтримку високотехнологічного бізнесу. У межах наукових парків забезпечується підтримка підприємств при реалізації проектів в першу чергу за допомогою організації зв'язків з університетами та іншими науковими організаціями. У Великобританії найвідомішим є Кембриджський технопарк, до складу якого входять 350 фірм, які діють у сфері високих технологій. Одним із найуспішніших є Саутгемптонський науковий парк, який сьогодні об'єднує 60 компаній і використовує різноманітні підходи підтримки підприємств.

В Італії також досить розвинута система науково-технологічних парків. Їх мета – координація та активізація наукових досліджень в інтересах впровадження нових технологій у виробництво, прискорення розвитку економічно відсталих та депресивних регіонів, забезпечення загального науково-технологічного розвитку країни. Найчастіше юридичною формою оформлення науково-технологічних парків є консорціум, до якого входять підприємства, науково-дослідні установи, вищі навчальні заклади, органи регіональної влади тощо. Сьогодні в Італії налічується 31 науково-технологічний парк, у складі яких працює більше 600 високотехнологічних підприємств, у т. ч. 140 інкубованих, 14 бізнес-інкубаторів, 150 центрів досліджень. Послугами науково-технологічних парків користується близько 2500 італійських компаній, чисельність зайнятих лише у високотехнологічному виробництві становить більше 6300 осіб. Для стимулювання розвитку таких парків підприємства, що входять до них, звільняються від сплати реєстраційного податку (для нових підприємств), земельного податку і податку на майно, звільняються від сплати податку на прибуток в перші два роки діяльності та оподатковуються за пільговою ставкою в наступні роки.

В Японії найбільший науково-технічний центр «Цукуба» розташований біля Токіо. Цей технопарк об'єднує 47 науково-дослідних організацій, у яких працює 40% усіх учених державного сектору Японії. У цьому науковому оазисі зосереджені науково-дослідні лабораторії багатьох відомих національних і зарубіжних компаній.

У більшості розвинутих країн державне фінансування НДДКР становить біля третини загальної суми, а інше – приватні фінансові ресурси. Відповідно, у цих країнах дуже розвинуті непрямі механізми стимулювання проведення науково-дослідних робіт та впровадження їх результатів у виробництво.

Так, у Бельгії підприємства, які здійснюють інвестиції у науково-дослідницький сектор, займаються інноваційною діяльністю, розробляють передові екологічно чисті технології, можуть отримати спеціальні податкові кредити. Нормальна ставка оподаткування, що застосовується до суми інвестицій у нематеріальні активи, становить 13,5% (за даними 2009 р.).

Ефективним податковим механізмом стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності в Ірландії є надання компаніям, які здійснюють інноваційну діяльність, податкового кредиту в розмірі 20% від обсягу інвестицій у сферу досліджень і розробок (витрати держави на це щорічно становлять близька 60 млн євро).

Стратегія реалізації державної політики Великобританії в інноваційній сфері базується на таких непрямих механізмах: надання податкових кредитів на проведення НДДКР і податкових пільг підприємствам щодо здійснення інноваційної діяльності; запровадження пільг у сфері амортизаційних відрахувань; оцінювання фінансових ризиків у сфері НДДКР і управління ними; інтенсивний розвиток інноваційної інфраструктури.

У Данії уряд стимулює співпрацю в інноваційній сфері між приватним і державним секторами та комерціалізацію результатів досліджень, створюючи консорціум, що складається з Інституту технологічних послуг, державної дослідної установи та приватної компанії.

В Італії надаються інноваційні кредити із Фонду технологічних інновацій підприємствам на строк до 15 років на пільгових умовах: у перші п'ять років відсоток за користування кредитом становить 15% від облікової ставки на момент укладання кредитної угоди, а далі – 60%. Розмір кредитування не може перевищувати 80% від загальної вартості інноваційного проекту.

Непрямими механізмами сприяння науково-дослідної та інноваційної діяльності в Норвегії є: запровадження схеми «SkatteFUNN» щодо непрямой підтримки інноваційної діяльності приватних компаній, відповідно до якої ці компанії можуть отримати податковий кредит у вигляді 20% відшкодування від суми сплачених податків за умови їх використання для реалізації інноваційних проектів; підтримка 22-х бізнес-інкубаторів, 18-ти наукових парків, 8-ми дослідницьких парків, 10-ти кластерів.

У США щодо наукових досліджень та впровадження їх результатів у виробництво застосовується децентралізований механізм регулювання, в якому держава відіграє важливу роль, але директивні зв'язки між ланками інно-

ваційної системи є досить слабкими. Найважливішим вважається заохочення фінансування науково-дослідної та інноваційної діяльності самими приватними структурами. З цією метою запроваджуються непрямі механізми: система податкових пільг і податкових кредитів, прискорена амортизація основних засобів, заохочення передавання технологій; підтримка науково-виробничої кооперації між підприємствами та малого інноваційного бізнесу; механізми патентної, зовнішньоторговельної та антитрестової політики, розвиток інфраструктури наукових досліджень та інноваційної діяльності, підтримка кластерів, венчурного бізнесу тощо. За різноманітністю форм кооперації науки з виробництвом США займає провідне місце в світі. Серед них консультації, які надаються фірмам вищими; створення рад консультантів-бізнесменів у вищій школі, технічних станцій, центрів нововведень; організація спільних підприємств для проведення наукових досліджень та ін.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, у більшості розвинутих країн стратегічною метою визначено збільшення видатків на розвиток інноваційно-дослідницького сектору, причому не тільки державних, а й більшою мірою приватних, для чого і застосовуються різноманітні механізми. Деякі із механізмів, що розглянуті вище, запроваджені в українську практику, але не дають високого ефекту, що не дозволяє забезпечити у повному обсязі розвиток науково-виробничої сфери країни та її регіонів. Зокрема, в Україні досить обмеженими є податкові механізми стимулювання інтеграції науки і виробництва, не було достатнього поширення довгострокове інноваційне кредитування та венчурне фінансування, не розвинутою є система надання грантів та заохочення приватних інвесторів до фінансування науково-технічних досліджень та інноваційних проектів, незначні обсяги прямого державного фінансування НДДКР тощо.

Серед механізмів забезпечення розвитку науково-виробничої сфери, які доцільно відпрацювати детальніше з точки зору застосування в Україні, є:

- ✦ створення різноманітних інноваційно-інвестиційних фондів на державному та регіональному рівнях;
- ✦ державне фінансування науково-дослідних проектів і програм у пріоритетних галузях, жорсткий контроль за ефективністю кожного з них, аналіз конкретних результатів їх виконання та застосування у виробничій сфері;
- ✦ розширення практики надання податкових пільг і податкових кредитів на проведення НДДКР, здійснення інноваційної діяльності;
- ✦ пряме державне фінансування витрат підприємств при впровадженні екологічних та ресурсозберігаючих технологій, високих технологій;
- ✦ збільшення обсягів державного замовлення та підвищення його прозорості;
- ✦ реалізація державних проектів та застосування різноманітних механізмів щодо стимулювання приватних інвестицій в НДДКР;

- ✦ розвиток інноваційної інфраструктури, підтримка наукових та технологічних парків;
- ✦ стимулювання розвитку системи венчурного фінансування;
- ✦ надання грантів компаніям з державного бюджету на наукові дослідження та науково-дослідні розробки. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Геєць В. М.** Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3т. / Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України / Геєць В. М., Семиноженко В. П., Кваснюк Б. Є. – К.: Фенікс. – 2007. – 544 с.

2. Світовий досвід та вітчизняна практика забезпечення розвитку інноваційної діяльності: інформаційно-аналітичні матеріали Кабінету Міністрів України до парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 18 – 27.

3. **Олейніков О.** Сучасні тенденції світового ринку високотехнологічної продукції та місце України на ньому / О. Олейніков // Проблеми науки. – 2006. – № 1. – С. 30 – 38.

4. **Кузнецова В. Н.** Инновационные процессы в экономике: мировые тенденции и украинские реалии / В. Н. Кузнецова, А. С. Кузнецов, О. В. Пенез // Прометей. – 2011. – № 1 (34). – С. 33 – 39.

5. **Андрощук Г. О.** Програма інноваційного розвитку економіки Німеччини: стратегія високих технологій / Г. О. Андрощук // Наука та інновації. – 2009. – № 3. – С. 72 – 88.

6. Технологічна модернізація промисловості України / За ред. Л. І. Федулової; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2008. – 472 с.

7. **Денисенко М. П.** Управлінські форми підтримки інноваційного розвитку економіки (досвід США) // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 47 – 53.

8. **Федулова Л. І.** Особливості розвитку ринку високотехнологічних послуг / Федулова Л. І., Чимбай С. В. // Проблеми науки. – 2009. – № 4. – С. 8 – 15.

9. **Глушко О. О.** Технологічний розвиток економіки України з позицій світових тенденцій / Глушко О. О. // Проблеми науки. – 2010. – № 1. – С. 2 – 9.

## **РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ УКЛАДАННЯ УГОДИ ПРО ЗОНУ ПОГЛИБЛЕНОЇ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС**

**ЧИЧКАЛО-КОНДРАЦЬКА І. Б.**

*доктор економічних наук*

**РАДЧЕНКО Л. М.**

*аспірантка*

**Полтава**

**З**акінчення дії у 2008 р. Угоди про партнерство та співробітництво між Євросоюзом і Україною стало поштовхом для старту перемовин стосовно укладання нової «посиленої угоди», яка в результаті отримала назву «Угода про асоціацію між ЄС і Україною». Власне парафування даної угоди 30 березня 2012 р. свідчить про якісно вищий рівень взаємних відносин і, безсумнівно, надало юридичне підтвердження остаточному вибору Україною європейського вектора у зовнішній політиці. Даною угодою передбачено поглиблення інтеграційних процесів на основі політичного партнерства, зокрема спільної зовнішньої політики та політики безпеки (CFSP) та підписання Угоди про зону поглибленої вільної торгівлі (ЗВТ+). При цьому існує можливість тимчасового застосування як економічних, так і ключових політичних положень Угоди до її остаточної ратифікації в усіх 27 країнах-членах ЄС. На нашу думку, дані процеси позначаться на нарощуванні експортного потенціалу регіонів України здебільшого у середньо- та довгостроковому періодах, оскільки, по-перше, набрання чинності Угоди про ЗВТ+ відбудеться у найкращому випадку за рік; по-друге, вона містить умови, які пов'язані зі ска-

суванням митних тарифів; лібералізацією сфери послуг і руху факторів виробництва; зменшенням нетарифних бар'єрів (уніфікацією технічних регламентів для промислових виробів, стандартів і погодження процедури оцінки відповідності, спрощенням митних процедур тощо); поліпшенням ситуації щодо визнання дипломів.

Зважаючи на диспропорційність регіонального розвитку в Україні, нерівномірність залучення регіонів до міжнародної економічної діяльності, тобто ступеня їх участі у міжнародному поділі праці, особливої актуальності набуває ґрунтовне дослідження характеру їх міжрегіональної взаємодії з країнами ЄС та оцінка перспектив нарощування експортного потенціалу регіонів в умовах євроінтеграції.

До проблем, пов'язаних із процесом формування, реалізації та розвитку експортного потенціалу на різних рівнях агрегованості об'єкта дослідження, у своїх працях апелювали як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, зокрема Л. Антонюк, Д. Деніелс, Д. Лук'яненко, А. Поручник, Л. Радеба, Т. Тьебоут та інші. Процес формування і використання експортного потенціалу в різних секторах економіки (АПК, обробна промисловість, базові галузі) країни був висвітлений у наукових роботах С. Бойка, Л. Дібрової, Н. Коровайченко, Т. Скорнякової. Регіональний аспект розвитку експортної діяльності знайшов відображення у дослідженнях О. Пирог, Г. Крушницької, В. Коломійця. Варто відмітити, що питанням впливу експортного потенціалу на інтеграцію України до світового господарства були присвячені праці М. Крижанівського, Н. Пирець, В. Третьак, О. Усенко.



Водночас можливості нарощування експортного потенціалу регіонів України в контексті подальшої європейської торговельної інтеграції є недостатньо дослідженими, що обумовлює необхідність визначення тенденцій розвитку регіонального експорту до ЄС та їх наукового аналізу, а також виявлення переваг і недоліків від укладання Угоди про поглиблену вільну торгівлю між Україною та ЄС.

*Метою* статті є аналіз та оцінка експортної діяльності між українськими регіонами та ЄС; виокремлення наслідків угоди про зону поглибленої вільної торгівлі з ЄС і перспектив нарощування експортного потенціалу регіонів.

Реалізація поставленої мети зумовила розгляд і виконання таких дослідницьких завдань:

- ✦ оцінити характер взаємозв'язків між Україною та ЄС у сфері експорту, зокрема за товарною та вартісною ознаками;
- ✦ окреслити новітні тенденції торговельної політики ЄС, які впливають на переговорний процес щодо укладання угоди про ЗВТ+;
- ✦ провести SWOT-аналіз наслідків укладання Угоди про зону поглибленої вільної торгівлі між Україною та ЄС;
- ✦ дослідити позиції регіонів у господарстві України, зокрема проаналізувати їх загальні експортні можливості на товарному ринку ЄС.

Аналізуючи ефективність експорту з України до ЄС протягом 2000 – 2010 рр., доцільно відмітити її недостатньо високий рівень, оскільки середній темп приросту товарного експорту на рік у вартісному виразі становив 9,0% (порівняно з 10,1% загалом по країнах СНД) на противагу 12,3% середньорічного приросту європейського імпорту [1, с. 2]. Окрім цього, Україна з-поміж найважливіших країн-партнерів, які експортують товари до ЄС, за підсумками 2010 р. посіла 25 позицію, що на 4 позиції вище, поступившись таким країнам як Китай, Росія, Індія, Казахстан, Мексика, Нігерія [2, с. 32]. Водночас питома вага країн ЄС у географічній

структурі експорту Україні стабільно перевищує 25% [3]. Таким чином, вищезазначені дані підтверджує асиметричність експортних взаємозв'язків (рис. 1): рівень споживання на ринку ЄС визначає межі нарощування експортного потенціалу регіонів, у той час як для більшості країн – членів ЄС обсяги українського експорту є доволі незначними.

Водночас слабкі позиції на ринках основних країн-партнерів із ЄС (українська товари опосередковують лише 0,8% від загальноєвропейського імпорту) вказують, передусім, на недосконалість товарної структури українського експорту. На рис. 2 бачимо, що майже повна відповідність між товарною структурою європейського імпорту та експорту з України до ЄС спостерігається лише за таким розділом Стандартного міжнародного торгового класифікатора (СІТС 4), як інші промислові товари. Найбільші диспропорції виявлено при постачанні сировини та напівфабрикатів (формування значної їх частки у структурі українського експорту порівняно з найменшою обсягами у структурі імпорту ЄС); машин і транспортного устаткування (ситуація протилежна вищезазначеній); енергоносіїв (у силу недостатнього забезпечення вітчизняними енергоресурсами, за винятком електроенергії). Про низьку конкурентоспроможність готової продукції, зокрема за рахунок невідповідності європейським стандартам якості, також свідчить незначна питома вага харчових продуктів, напоїв, тютюну, продукції хімічної промисловості у структурі українського експорту до ЄС.

На наш погляд, ситуація, що склалася у зовнішньоекономічній сфері між Україною й ЄС, є наслідком цілеспрямованої і виваженої торговельної політики ЄС, пріоритети якої викладені у Лісабонській стратегії та Стратегії «Європа 2020» [5, 6]. Серед ключових новітніх тенденцій торговельної політики ЄС, які впливають на переговорний процес щодо укладання угоди про ЗВТ+ між Україною та ЄС, доцільно виділити такі:

1) досягнення мінімального раціонального рівня нетарифних торговельних обмежень при одночасному

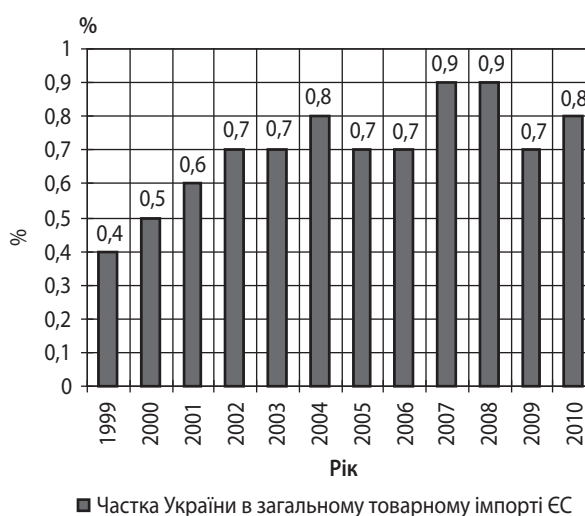


Рис. 1. Динаміка торговельних відносин між Україною і ЄС\*

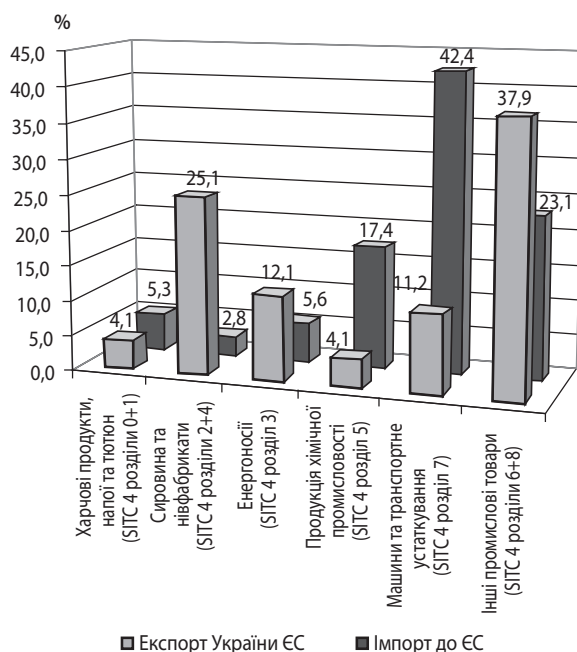
\* Складено за даними [2, 3].

зменшенні митних тарифів з метою відкриття ринків для промислового і сільськогосподарського експорту ЄС;

2) сприяння здешевленню імпорту таких ресурсів, як: енергоносії, метали та їх брухт, шкіра та шкірсировина, які в подальшому мають бути використані при виробництві готових товарів на експорт;

3) розвиток нових сфер зростання експорту на основі відкриття зовнішніх ринків та запровадження правил торгівлі з усіма країнами-партнерами, що стосуються прав інтелектуальної власності, послуг, інвестицій, держзакупівель та конкуренції, аналогічно тим, які вже діють в ЄС;

4) укладання торговельних угод про вільну торгівлю між ЄС та його стратегічними партнерами (у переліку яких Україна зазначена також) задля кращого доступу до ринків країн, економіка яких має найбільші масштаби та характеризується найвищими темпами розвитку.



**Рис. 2. Порівняння товарних структур експорту України до ЄС та загального імпорту ЄС у 2010 р.\***

\* Складено за даними [2, 3].

При аналізі наслідків укладання Угоди про зону поглибленої вільної торгівлі між Україною та ЄС, на нашу думку, доцільно використати SWOT-аналіз. Його результати, наведені у *табл. 1*, дозволили зробити висновок про необхідність запровадження механізмів адаптації вітчизняних товаровиробників до умов посилення зовнішньої конкуренції. Окрім того, укладання Угоди потребуватиме фінансування значних витрат на адаптацію вітчизняного законодавства до «acquis communautaire» (законодавства ЄС), яких зазнає як бізнес, так і уряд, у тому числі частина з них може бути покладена на споживачів за рахунок зростання цін.

Відповідно до розрахунків Світового банку, витрати на впровадження європейських стандартів у ключових галузях протягом 2006 – 2015 рр. можуть досягти майже 100 млрд дол. [4, с. 110], при цьому Україна не може претендувати на їх компенсування на основі системи європейських дотацій.

Для дослідження позицій регіонів у господарстві країни, зокрема їх загального експортного потенціалу на ринку ЄС, пропонуємо використовувати сукупний індекс конкурентоспроможності регіону, який наведений у Звіті про конкурентоспроможність регіонів України 2011 р., в поєднанні з такими показниками: вартість експорту до ЄС; питома вага експорту до ЄС у валовому регіональному продукті (характеризує ступінь включення регіону до європейського поділу праці, експортоорієнтованості його економіки); питома вага регіонального експорту в загальному експорті країни до ЄС (демонструє позиції регіону на товарному ринку Євросоюзу). Індекс регіональної конкурентоспроможності, на нашу думку, найповніше відображає загальне соціально-економічне становище певного регіону, оскільки методика його розрахунку передбачає статистичний та експертний аналіз якісних і кількісних показників за 2009 – 2010 рр., які згруповано в межах 12 складових (охорона здоров'я та початкова освіта; макроекономічне середовище; інституції; інфраструктура; вища освіта та професійна підготовка; ефективність ринку товарів; ефективність ринку праці; рівень розвитку фінансового ринку; технологічна готовність; розмір ринку; рівень розвитку бізнесу та інновації) [9, с. 12 – 14]. У результаті розрахунку вище зазначених показників було отримано наступні дані, які наведено в *табл. 2*.

Таким чином, дані показники демонструють певний дисонанс між рівнем конкурентоспроможності регіону та його реалізованим експортним потенціалом на ринку ЄС. Наприклад, для Київської, Харківської, Одеської областей та м. Севастополь очевидними є перспективи його нарощування. При цьому найбільша залежність регіонального виробництва від кон'юнктури ринку ЄС виявлена на Закарпатті (52,14%) та Донеччині (21,22%).

## ВИСНОВКИ

У цілому, оцінюючи вплив укладання угоди про Зону поглибленої вільної торгівлі між Україною та ЄС, доцільно зазначити, що дана угода є оптимальною трансформацією звичайного співробітництва між країнами на дещо проміжну форму інтеграції. Адже аналіз Угоди засвідчив, що її положення передбачають запровадження елементів не тільки класичної зони вільної торгівлі, а й спільного ринку, зокрема на основі розвитку виробничої інтеграції. Не варто недооцінювати її значення для ЄС: у ролі інструменту спільної європейської економічної політики умови Угоди неодмінно сприяють виваженому та обґрунтованому відкриттю внутрішнього європейського ринку за максимально можливого рівня захоплення ринку країни-партнера.

Водночас запровадження європейських норм в Україні у питаннях, які не стосуються торговельного обміну, наприклад, право компаній, конкурентна та промислова політика, охорона навколишнього середовища, вимагатиме акумулювання значних фінансових ресурсів. Компенсувати такі витрати доцільно лише за рахунок залучення приватних і державних інвестицій, оскільки, по-перше, Україна не має доступу до європейських програм фінансування, а по-друге, існує високий рівень ризику при залученні позикового капіталу.

## SWOT-аналіз наслідків підписання Угоди зону поглибленої вільної торгівлі між Україною і ЄС

Сильні сторони	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Існують вже завойовані українськими товарами ніші на ринку ЄС.</li> <li>2. Наявний досвід та налагоджені канали просування вітчизняних товарів.</li> <li>3. Сформована транспортна інфраструктура.</li> <li>4. Кваліфіковані трудові ресурси з відносно низьким рівнем оплати праці.</li> <li>5. Високий науковий потенціал.</li> <li>6. Розвинена освітня інфраструктура</li> </ol>
Слабкі сторони	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Низька диверсифікація товарної структури експорту до ЄС, його переважно сировинний характер.</li> <li>2. Невідповідність національних технічних та екологічних стандартів європейській практиці та неготовність їх виконувати.</li> <li>3. Нерозвиненість імпортозаміщуючого виробництва споживчих товарів.</li> <li>4. Непрозорість та мінливість умов ведення бізнесу.</li> <li>5. Дуже низька частка галузей 5-го та 6-го технологічних укладів у структурі промисловості.</li> <li>6. Обмеженість фінансових інструментів сприяння нарощуванню експортного потенціалу підприємств.</li> <li>7. Високий рівень зносу об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури.</li> <li>8. Неприятливі умови для інвестиційного імпорту (передового обладнання та устаткування, енергозберігаючих технологій)</li> </ol>
Загрози	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Динамічне зростання від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами.</li> <li>2. Потреба фінансової допомоги для впровадження європейських стандартів.</li> <li>3. Зростання навантаження на державний бюджет за рахунок витрат на впровадження європейських правових норм.</li> <li>4. Загострення конкуренції на українському ринку.</li> <li>5. Насичення українського ринку імпортованими товарами з високими споживчими властивостями</li> </ol>
Можливості	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Переміщення виробництва з ЄС до країн з меншою вартістю засобів виробництва, зокрема модернізація та реструктуризація промисловості.</li> <li>2. Можливості збільшення ефекту масштабу й активізації інноваційної діяльності через поглиблення кооперації.</li> <li>3. Зростання експортних послуг, пов'язаних з зовнішньою торгівлею.</li> <li>4. Полегшення процесу комерціалізації українських наукових розробок.</li> <li>5. Приплив іноземних інвестицій.</li> <li>6. Доступ до нових технологій за рахунок зменшення протекціоністських заходів.</li> <li>7. Можливість включення до європейського ланцюга виробництва і постачання.</li> <li>8. Розроблення та впровадження ефективного нагляду за безпечністю продукції відповідно до практики ЄС.</li> <li>9. Збільшення фінансування спільних наукових проєктів, зокрема у сфері літакобудування, космічній галузі, розроблення та запровадження енергоощадних технологій.</li> <li>10. Вибіркове запровадження високих стандартів екологічної безпеки.</li> <li>11. Залучення європейської сторони до фінансування модернізації інфраструктури постачання енергоносіїв до ЄС.</li> <li>12. Реформування регуляторної політики, в тому числі, технічних стандартів відповідно до правил та принципів ЄС.</li> <li>13. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.</li> <li>14. Підвищення ефективності агропромислового виробництва.</li> <li>15. Збільшення частки високотехнологічної продукції в структурі експорту</li> </ol>

Таблиця 2

## Експортний потенціал регіонів України на ринку ЄС у 2010 р.

Регіон / область	Обсяг експорту до ЄС, тис. дол.	Питома вага регіонального експорту в загальному експорті країни до ЄС, %	Питома вага експорту до ЄС у ВВП, %	Рейтинг регіональної конкурентоздатності
1	2	3	4	5
Автономна Республіка Крим	151873,8	1,16	3,73	22
Вінницька	179557,6	1,38	6,06	14
Волинська	269009,0	2,06	14,84	12
Дніпропетровська	1710571,9	13,11	11,72	2
Донецька	3438961,4	26,35	21,22	5
Житомирська	137023,2	1,05	5,82	23
Закарпатська	1002162,5	7,68	52,14	18

1	2	3	4	5
Запорізька	618020,0	4,74	11,51	6
Івано-Франківська	228404,5	1,75	8,89	19
Київська	229196,8	1,76	4,06	4
Кіровоградська	80033,1	0,61	4,05	26
Луганська	573052,2	4,39	10,02	13
Львівська	625227,1	4,79	11,95	10
Миколаївська	185718,5	1,42	6,15	11
Одеська	218670,2	1,68	3,23	8
Полтавська	641057,9	4,91	11,52	9
Рівненська	169878,8	1,30	8,51	17
Сумська	95745,8	0,73	4,16	15
Тернопільська	89951,9	0,69	5,63	24
Харківська	95212,4	0,73	1,16	3
Херсонська	66906,6	0,51	3,40	27
Хмельницька	96571,4	0,74	4,25	20
Черкаська	118901,4	0,91	4,23	16
Чернівецька	56028,9	0,43	4,51	21
Чернігівська	71359,5	0,55	3,34	25
Київ	1768169,9	13,55	7,16	1
Севастополь	17493,3	0,13	1,79	7
<b>Україна</b>	<b>13051901,7</b>	<b>н/п</b>	<b>9,60</b>	<b>н/п</b>

Розраховано автором за даними [3, 7].

На нашу думку, поглиблена зона вільної торгівлі з ЄС сприятиме нарощуванню експортного потенціалу регіонів у торгівлі товарами, оскільки передбачається скасування імпорتنих мит, кількісних обмежень (за винятком певних стратегічних товарів), а також уніфікація технічних регламентів, стандартів та оцінки відповідності; відкривається перспектива залучення вітчизняних підприємств до європейського ланцюга виробництва і постачання. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. EU-27 trade in goods with the Commonwealth of Independent States, 2000 – 2010. – 2011. – Issue № 40. – 8 pages [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
2. External and intra-EU trade – A statistical yearbook – Data 1958 – 2010 Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011 – 407 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Гончарук А. І. Регіональна торговельно-економічна інтеграція України та ЄС: стан, проблеми і перспективи / А. І. Гончарук, О. О. Усенко // Міжнародна економічна політика. – 2011. – № 12. – С. 98 – 132.
5. EU Commission Communication – Global. Europe: Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and

Jobs Strategy – Brussels, 4.10.2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu>

6. EU Commission Communication – Trade, Growth and World Affairs – Trade Policy as a core component of the EU's 2020 strategy – Brussels, 7.12.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/>

7. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011 / Авт. колектив Т. Бойко, І. Газізуллін, І. Гончаренко та ін. – К. : Коло, 2011. – 205 с.



## МОДЕЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАСОБІВ КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗВ'ЯЗКУ

**БОЖКО В. П.**

доктор технічних наук

**КАРАЦЕВА І.Ю.**

аспірантка

**МАГОМЕДОВА М. М.**

магістр

Харків

Сучасний ритм життя змушує бути завжди на зв'язку. Безперечно, мобільний телефон – це незамінний предмет стрімкого розвитку, це засіб зв'язку людини з інформаційним середовищем, це ключ до дверей соціальної активності, саме тому мобільний телефон уже давно не є розкішшю, скоріше він став необхідним елементом нашого повсякденного життя. Але функції цього компактного пристрою аж ніяк не обмежуються прийомом дзвінків і передачею повідомлень. Для багатьох користувачів мобільний телефон виступає дорогим аксесуаром, що підкреслює їхню індивідуальність, за собом підвищення соціального статусу. Модель телефону та його вартість є своєрідним ранговим маркером.

Ринок засобів комунікаційного зв'язку надзвичайно динамічний, на якому споживчі властивості продукту стрімко змінюються і нечітко пов'язані з ціною на продукт. Тому питання моделювання обсягів реалізації засобів комунікаційного зв'язку з урахуванням тенденцій цього ринку є актуальним.

Серед вітчизняних дослідників цієї проблеми слід відзначити С. Карпенка, Н. Наймушину, В. Максимова, Т. Максимову та інших, у працях яких визначено характерні особливості ринку мобільних телефонів, визначено напрямки його розвитку та окреслено стан конкуренції [1].

У даній роботі запропоновано за допомогою регресійного аналізу, який базується на статистичних методах планування експерименту, прогнозувати обсяги реалізації засобів комунікаційного зв'язку. Модель процесу будується у вигляді

$$Y = f(X_1, X_2, X_3), \quad (1)$$

де  $Y$  – параметр оптимізації;

$X_i$  – фактори системи.

Правила вибору параметру оптимізації та факторів у економічних задачах детально викладені в [4].

Слід відзначити, що в даній методиці використовуються тільки екстремальні значення факторів (максимальне та мінімальне), що спрощує підготовку та обробку статистичних даних стосовно досліджуваних факторів.

*Мета роботи* – прогнозування обсягів реалізації засобів комунікаційного зв'язку. Проблема полягає в тому, що без використання обґрунтованої моделі щодо прогнозування продажів, тобто конкретних запланованих параметрів на певний період, неможливо визначити, які асортиментні позиції і в яких обсягах повинні зберігатися на складі для забезпечення стабільної роботи підприємства. Наявність достовірного прогнозу дозволить покращити систему управління запасами, знизити логістичні витрати тощо [2, 3].

Потрібно також відзначити, що прогнозування продажів, особливо торговельного підприємства, має великий вплив як на стабільну роботу самого підприємства, так і його партнерів. Тим паче, що торговий асортимент більшості роздрібних компаній характеризується нерівномірністю замовлень для окремих товарів.

Деякі фактори, які впливають на обсяг реалізації, неможливо оцінити (наприклад, дизайн), тому у роботі у якості параметру оптимізації буде використовуватися не величина обсягів реалізації, а темп їх зростання в залежності від супутніх ризиків, а у якості факторів – відповідні показники, які впливають на продажі.

Факторів, які впливають на обсяги реалізації, – безліч. На зміну деяких факторів покупці реагують більше сильно, на інші – не так істотно. Одне з найскладніших питань у аналізі впливу факторів – це їхній взаємовплив між собою.

Будь-який споживач чутливий до ціни, проте ця чутливість може істотно змінюватися залежно від важливості, що приписується товару, або, навпаки, від нецінових жертв, пов'язаних з придбанням товару. Покупці менш чутливі до ціни, якщо ціна товару складає лише невелику частку їхнього доходу, а також якщо товар викликає певні асоціації з якістю, престижем, ексклюзивністю. Чинники чутливості до ціни впливають на рішення щодо придбання товару конкретної категорії, а також вибору конкретної моделі. У першому випадку мова, наприклад, може йти про вибір між телефонами різних сегментів, а в другому – між телефонами фірм «Apple» і «Samsung» і та ін.

З експертних досліджень витікає, що тільки близько 30% покупців стільникових телефонів регулярно цікавляться поточними цінами на ці моделі і здатні порівняти рівень цін до подорожчання моделей і після подорожчання.

Тому першим фактором, який запропоновано використовувати у моделі, буде зміна питомої ваги вартості телефону у реальній середній заробітній платні.

Значний вплив на обсяги ринку мобільних телефонів, а саме – на складову обсягів ринку, яка пов'язана із заміною застарілих моделей, надає чинник середнього терміну користування телефоном. При зміні телефону

люди, як правило, обирають більш дорогу та функціональну модель, тому зростає середня роздрібна ціна.

Термін користування мобільним телефоном залежить від декількох факторів, а саме:

- ✦ рівень доходів населення – чим вище рівень доходів, тим менше середній термін користування стільниковим телефоном певної моделі;
- ✦ наявність (відсутність) нових технологій на ринку послуг зв'язку та на ринку стільникових телефонів. Наявність нових послуг і програм на ринку цих послуг, які вимагають заміну застарілих моделей (наприклад, 3G), а також значні технологічні прориви (наприклад, у 2003 році поява кольорових дисплеїв) зменшують середній термін користування стільниковим телефоном;
- ✦ загальне сприйняття мобільного телефону споживачем – статус телефону (наприклад, телефон як іміджева річ або телефон як звичайна побутова техніка) та інше.

Не можна не відмітити, що набір споживчих характеристик також має значний вплив на обсяги ринку засобів комунікаційного зв'язку. Для оцінки технічних характеристик телефонів було виділено основні функції, на які звертають увагу покупці при виборі засобу комунікаційного зв'язку для кожного сегменту. За кожним сегментом вибираються максимальні значення функцій, які будуть своєрідним еталоном.

Уся сукупність мобільних телефонів повинна бути певним чином структурована та класифікована, адже питання класифікації мобільних телефонів у науковій літературі залишається відкритим. При цьому основними класифікаційними ознаками слід вважати: ціновий рівень (та співвідносність із ним якості), функціональність апарату, можливість виконувати додаткові завдання, дизайнерське рішення щодо зовнішнього виконання та інше (табл. 1).

Нижче перелічені базові характеристики, які враховувалися при розрахунку інтегрального показника

оцінки технічних характеристик залежно від сегмента: ємність акумулятора (мА\*ч); час роботи в режимі очікування (год.); час роботи в режимі розмови (хв.); гучний зв'язок; диктофон; конференц-зв'язок; розмір телефонної книжки та інше.

Запропоновані фактори не є єдино можливими і можуть бути замінені іншими у випадку відповідного обґрунтування.

Методика планування екстремальних експериментів доведена до рівня стандарту і тому може вважатися найбільш об'єктивною для прогнозування економічних процесів, зокрема, обсягів реалізації [4].

Як параметр оптимізації нами обрано темп зростання обсягів реалізації.

Як фактори необхідно вибирати ті, які мають найбільший вплив на параметр оптимізації, крім цього вони повинні задовольняти ряду вимог [4].

У даному випадку факторами запропоновано вибрати такі:

- ✦ темп приросту інтегрального показника оцінки технічних характеристик та сучасних тенденцій (перша група);
- ✦ темп приросту цінового відношення, тобто відношення роздрібною ціни, встановленої у мережі «Галерея мобільного зв'язку», до рекомендованої ціни компаній-виробників мобільних телефонів (друга група);
- ✦ темп приросту коефіцієнта, яким оцінюється якість роботи з товарною масою засобів зв'язку (третья група).

Інтегральний показник оцінки технічних характеристик і сучасних модних тенденцій буде характеризувати ризик зменшення обсягів реалізації в наслідок появи нових моделей.

Темп зростання роздрібною ціни враховує ризик зменшення/зростання продажів через змінювання ціни на продукцію.

Таблиця 1

Характеристика сегментів засобів комунікаційного зв'язку

Сегмент	Характеристика
Початковий	Мінімум функцій, дешевизна, важливі простота у використанні, бажано тривалий час роботи без підзаряджування. Телефони даного сегмента купуються користувачами, для яких потрібні прості і міцні телефони, оскільки простота використання для цих споживачів знаходиться на першому місці
Бізнес	Телефони для прагматичних користувачів, яким необхідні тільки основні функції в телефоні, проте яких не влаштовує функціонал, пропонується у початкових моделях. Наголос робиться на розвинені бізнес-функції (продумана телефонна книга, органайзер, інші офісні функції), можлива наявність Bluetooth, камери початкового рівня
Стиль	Іміджеві телефони з широкими функціональними можливостями: якісною камерою, програвачем аудіо, найчастіше сенсорний екран. Як правило, немоноблочний форм-фактор
Мультимедіа	Телефони з поширеними мультимедіа-функціями. Зокрема, у таких телефонах як до однієї з основних функцій може бути прирівняний або аудіоплеєр (наприклад, серія Walkman від Sony Ericsson), або фотокамера з розширеним функціоналом, що перевищує за можливостями більшість аналогів (наприклад, камерофони від Sony Ericsson), або ж розширені гральні можливості в якомусь вигляді
Преміум	Моделі топ-класу, що характеризуються бездоганною якістю виготовлення, максимальним набором функцій. У цей же сегмент потрапляють всі інноваційні моделі терміналів (наприклад, планшетні пристрої Apple iPad, Samsung Galaxy Tab)

Якість роботи з товарною масою буде характеризувати потенційні втрати продажів через нестачу товарів і через «неоптимальний» розподіл товарів між підприємствами торгівлі.

Для проведення повного факторного експерименту необхідно розрахувати кількість точок плану за формулою:

$$N = 2^k, \quad (2)$$

де  $N$  – кількість точок плану;  
 $k$  – кількість факторів (у даному випадку – 3);  
 $2$  – кількість рівнів факторів.

Тобто для заданих умов необхідно провести 8 експериментів, а для статистичної достовірності необхідно мати мінімальну вибірку з 24 експериментів. У табл. 2 наведено статистичні дані щодо характеристик телефонів мобільного зв'язку для трьох груп факторів, які обрані для аналізу.

Екстремальні значення факторів для обраних трьох груп наведено у табл. 3.

Для математичного оброблення статистичних даних необхідно розраховувати основний рівень та інтервал варіювання факторів за допомогою формул:

$$X_{i\text{осн}} = \frac{X_{i\text{max}} + X_{i\text{min}}}{2}; \quad (3)$$

$$\Delta X = \frac{X_{i\text{max}} - X_{i\text{min}}}{2}, \quad (4)$$

де  $X_{i\text{осн}}$  – основний рівень фактора;  
 $X_{i\text{max}}$  – максимальний рівень фактора;  
 $X_{i\text{min}}$  – мінімальний рівень фактора;  
 $\Delta X$  – інтервал варіювання фактора.

Таблиця 3

Межі варіювання факторів відповідно до даних з табл. 2

Фактори та їх граничні межі	Номер групи			
	1	2	3	
Темп приросту інтегрального показника оцінки технічних характеристик	max	-0,02	-0,01	-0,01
	min	-0,16	-0,14	-0,12
Темп приросту цінового відношення	max	0,10	0,12	-0,03
	min	-0,20	-0,13	-0,22
Темп приросту коефіцієнту «якість роботи з товарною масою»	max	0,14	0,10	0,16
	min	-0,26	-0,09	-0,40

Таблиця 2

Статистичні дані щодо факторів, які обрані для аналізу

Номер групи експериментів	Номер точки плану	Найменування моделі мобільного телефону	Темп приросту інтегрального показника оцінки технічних характеристик	Темп приросту цінового відношення	Темп приросту коефіцієнта «якість роботи з товарною масою»
1	1	Nokia C5-03	-0,03	-0,12	0,07
	2	Samsung S5670	-0,07	-0,08	-0,01
	3	LG GX300 DUOS	-0,05	-0,02	0,00
	4	Nokia C2-01	-0,03	-0,03	0,12
	5	Samsung C3510 Corby Pop	-0,04	-0,20	-0,26
	6	Samsung S3850 Corby II	-0,03	-0,10	-0,03
	7	LG P520 DUOS	-0,02	-0,19	-0,09
	8	Nokia 5310	-0,16	0,10	0,14
2	1	Samsung C6712 Star II	-0,01	-0,13	-0,04
	2	Samsung S5670	-0,14	0,06	0,07
	3	SonyEricsson W8 (E16)	-0,02	-0,02	0,10
	4	LG GT540 Optimus	-0,02	-0,12	0,00
	5	Nokia C5-03	-0,03	0,12	0,00
	6	SonyEricsson E15(xperia X8)	-0,03	-0,03	0,00
	7	LG P500	-0,03	-0,03	-0,09
	8	Nokia E5	-0,13	-0,07	0,00
3	1	SonyEricsson U10-AINO	-0,05	-0,14	-0,16
	2	BlackBerry 9300	-0,12	-0,22	-0,08
	3	Samsung S7230	-0,06	-0,21	0,16
	4	HTC A3333 WildFire	-0,12	-0,10	-0,40
	5	Nokia E72 Navi	-0,01	-0,11	0,02
	6	HTC T8585 HD2	-0,09	-0,03	0,14
	7	Samsung P1000 Galaxy Tab	-0,04	-0,05	0,00
	8	Apple iPad 2 64Gb	-0,03	-0,18	-0,04

Оскільки фактори можуть бути неоднорідними і мати різні одиниці виміру, а числа, якими вимірюються значення факторів, мати різний порядок, то під час оброблення експерименту переходять до кодованих значень рівнів факторів: +1 (максимальне значення фактора) і -1 (мінімальне значення фактора), а кодування здійснюється за формулою:

$$\tilde{x}_i = \frac{x_i - X_{i\text{осн}}}{\Delta X}, \quad (5)$$

де  $\tilde{x}_i$  – кодоване значення фактора.

Результати обчислень за формулами (3), (4) наведено в *табл. 4*.

**Таблиця 4**

**Вихідні значення факторів**

Рівень	Фактори процесу в одиницях виміру		
	Темп приросту інтегрального показника оцінки технічних характеристик	Темп приросту цінового відношення	Темп приросту коефіцієнту «якість роботи з товарною масою»
Верхній	-0,01	0,12	0,16
Нижній	-0,16	-0,22	-0,37
Основний	-0,08	-0,05	-0,11
Інтервал варіювання	0,07	0,17	0,27
Кодоване значення	$X_1$	$X_2$	$X_3$

Математичне оброблення експериментальних даних полягає в побудові повного плану матриці планування, який дає можливість визначити вплив на функцію відгуку не тільки кожного окремого фактора, але і їх комбінацій. Середнє значення параметра оптимізації розраховується за формулою (6) [4].

$$\bar{Y} = \frac{\sum_{j=1}^m Y_{v,j}}{m}, \quad (6)$$

де  $Y_{v,j}$  – дійсне значення параметра оптимізації;  
 $m$  – кількість паралельних спостережень в кожній точці плану.

**Матриця планування експерименту N = 23**

Номер точки плану	Кодовані значення факторів								Дійсне значення функції відгуку			
	$x_0$	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_1x_2$	$x_1x_3$	$x_2x_3$	$x_1x_2x_3$	$Y_1$	$Y_2$	$Y_3$	$\bar{Y}$
1	1	-1	-1	-1	1	1	1	-1	-0,20	-0,09	-0,22	-0,17
2	1	1	-1	-1	-1	-1	1	1	-0,03	-0,01	-0,02	-0,02
3	1	-1	1	-1	-1	1	-1	1	-0,20	-0,09	-0,22	-0,17
4	1	1	1	-1	1	-1	-1	-1	-0,04	-0,01	-0,04	-0,03
5	1	-1	-1	1	1	-1	-1	1	0,11	0,10	0,09	0,10
6	1	1	-1	1	-1	1	-1	-1	0,02	0,01	0,01	0,01
7	1	-1	1	1	-1	-1	1	-1	-0,22	-0,11	0,60	0,09
8	1	1	1	1	1	1	1	1	-0,03	-0,01	0,06	0,01

У *табл. 5* наведено результати розрахунків експериментального значення параметру оптимізації.

Після складання матриці проводиться етап обробки експериментальних даних. Для перевірки можливості їх використання в процесі подальшої побудови математичної моделі проводять оцінку однорідності дисперсії вимірювання функції відгуку в кожній точці експерименту. Далі перевіряється гіпотеза однорідності дисперсій за критерієм Кохрена. Дисперсії є однорідними, оскільки, експериментальне значення критерію Кохрена  $G = 0,4937$ , не перевищує табличного значення  $G_{кр} = 0,5157$  [4] при заданому рівні значущості  $q = 5\%$ .

Наступним кроком є визначення коефіцієнтів регресії, для чого, спочатку, необхідно встановити вид самого рівняння регресії. Найбільш часто використовується неповне квадратичне рівняння регресії, яке для трьохфакторної системи має вигляд:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_1X_2 + b_5X_1X_3 + b_6X_2X_3 + b_7X_1X_2X_3, \quad (7)$$

де  $b_i$  – коефіцієнти регресії;

$X_i$  – фактори;

$Y$  – параметр оптимізації.

Після визначення коефіцієнтів регресії вибирають з них ті, які є значущими, для чого використовується критерій Стьюдента:

$$t_i = \frac{|b_i|}{s(b_i)}, \quad (8)$$

де  $t_i$  – критерій Стьюдента;

$b_i$  – розраховані коефіцієнти регресії;

$s(b_i)$  – середньоквадратичне відхилення дисперсії помилки визначення коефіцієнта регресії.

Ці розрахунки наведено в *табл. 6*.

**Таблиця 6**

**Розрахункові значення критерію Стьюдента**

$t_0$	$t_1$	$t_2$	$t_3$	$t_4$	$t_5$	$t_6$	$t_7$
2,16	2,42	-2,24	3,06	-2,22	1,95	-1,40	-1,38

Коефіцієнт  $b_i$  є значущим, якщо розрахункове значення більше табличного значення  $t_{кр}$ . Оскільки для умов даного експерименту  $t_{кр} = 2,119$  [4], то коефіцієнти  $b_5, b_6$  та  $b_7$  є незначущими.

**Таблиця 5**



Отримане рівняння регресії має вигляд:

$$Y = -0,23 + 0,014X_1 - 0,003X_2 + 0,074X_3 - 0,058X_1X_2, \quad (9)$$

Заключним етапом побудови моделі є її перевірка на адекватність реальним процесам за критерієм Фішера.

Використовуючи таблицю критеріїв Фішера [4] при рівні значущості  $q = 5\%$ , визначається критичне значення  $F_{кр} = 3,01$ . Оскільки,  $F < F_{кр}$  ( $F = 1,13$ ), то модель може вважатися адекватною.

Для переходу до реальних значень факторів використовується формула (5) за допомогою якої рівняння (9) набуває такого вигляду:

$$Y = 0,05T_{пр\ тех.\ хар.} - 0,03T_{пр\ ц} + 0,11T_{пр\ упр\ тов} + 0,08T_{пр\ тех.\ хар.} \times T_{пр\ ц} - 0,018, \quad (10)$$

де  $T_{пр\ тех.\ хар.}$  – темп приросту інтегрального показника оцінки технічних характеристик і модних тенденцій;

$T_{пр\ ц}$  – темп приросту цінового відношення;

$T_{пр\ упр\ тов}$  – темп приросту коефіцієнта, за яким оцінюється якість роботи з товарною масою.

## ВИСНОВКИ

Запропонована модель дозволяє удосконалити систему товарообігу та управління продажами і замовленнями, що, у свою чергу, суттєво збільшує обсяги

реалізації та відповідно збільшує прибуток. Розроблена модель дозволяє моделювати обсяги реалізації з урахуванням коливань ринку засобів мобільного зв'язку, а саме – зміни цін, дефіциту попиту на продукцію, появи нових більш досконалих моделей та інше. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Максимова Т.** Конкуренция на отечественном рынке мобильной связи / Максимова Т., Максимов В. // *Економіст*. – 2010. – № 8. – С. 62 – 65.

**2. Кривуля П. В.** Адаптация модели Марковица к условиям формирования ассортимента продукции предприятия / П. В. Кривуля // *Прометей. Региональный сб. науч. трудов по экономике*. – Донецк : Юго-Восток, Лтд., 2003. – Вып. 11. – С. 246 – 253.

**3. Кривуля П. В.** Показники потенційної втрати зиску у оцінці можливого недопродажу товарів / П. В. Кривуля, І. С. Гостева // *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. – 2006. – № 4(98). Ч. 1. – С. 130 – 143.

**4. Божко В. П.** Методика планування і математичного оброблення факторних експериментів у фінансово-економічних задачах [текст]: навч. посіб. до дипл. та курс. проектування / В. П. Божко, Г. С. Сінько, І. Ю. Карацева. – Х. : Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харк. авіац. ін-т», 2011. – 51 с.

## ГИБКИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ С ПЕРЕНАЛАДКОЙ В КОНЦЕ ПЕРИОДА ЗАНЯТОСТИ И ПОТЕРЕЙ ТРЕБОВАНИЙ

РУМЯНЦЕВ Н. В.

доктор экономических наук

Донецк

**Ж**изнеспособность предприятия во многом зависит от его ассортиментной политики и способности широко варьировать выпуск продукции без ущерба для развития предприятия. До 1970-х годов гибкость сбыта обеспечивалась за счет создания на складах большого запаса готовой продукции. Изменение ассортимента выпускаемой продукции в условиях функционирования больших предприятий являлось делом довольно сложным, так как требовалось много времени и средств на замену, установку и наладку новой техники и оборудования [1, 2].

С появлением логистического подхода акцент с создания запасов готовой продукции переносится на создание запасов производственной мощности, т. е. предлагается переход к созданию и организации производства по типу гибких производственно-логистических систем (ГПАС) [1,2], которые способны быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынка. Снижение стоимости продукции достигается не традиционным увеличением продукции, а в результате логистической организации производственного процесса, увязки и синхронизации всех материальных потоков [3].

Под гибкостью понимают способность производственно-логистической системы оперативно адаптироваться к изменению условий функционирования с минимальными затратами и без потерь, а в исключительных случаях – с минимальным снижением производительности. Гибкость является одним из эффективных средств обеспечения устойчивости производственного процесса.

Под *гибкостью предприятия* понимают его способность переходить из одного работоспособного функционального состояния в другое, с минимальными затратами или потерями или вообще без таковых [4]. Гибкая производственно-логистическая система представляет собой совокупность в разных сочетаниях оборудования с числовым программным управлением, роботизированных технологических комплексов, гибких производственных модулей, отдельных единиц технологического оборудования, систем обеспечения функционирования гибких перенастраиваемых систем в автоматическом режиме в течение заданного интервала времени. Основные организационно-производственные критерии, предъявляемые к производственно-логистическим системам, заключаются в поддержании стабильного уровня выходных параметров (объема и ритма выпуска, качества и стоимости продукции), то есть в обеспечении организационно-экономической устойчивости промышленного производства при наличии множества различных внешних и внутренних возмущений.

Проявлением воздействия внешних факторов отклоняющих воздействий на производственно-логистическую систему могут быть:

- ✦ обновление ассортимента продукции в соответствии с рыночным спросом;
- ✦ изменение объемов выпуска продукции, а следовательно, и размеров партий запуска;
- ✦ нарушение ритмичности материально-технического снабжения, в том числе срыва сроков поставки заготовок;
- ✦ конструктивные модификации, влекущие необходимость переналадки и переподготовки производства.

Факторами внутренних возмущающих воздействий, влекущих нарушение производственного процесса, могут быть:

- ✦ сбой и поломки основного оборудования;
- ✦ поломки режущего и другого вспомогательного инструмента;
- ✦ брак при изготовлении продукции;
- ✦ сбой и отклонения в работе производственного персонала.

Различают два типа гибкости производственно-логистических систем: *качественная* и *количественная гибкость*. Качественная гибкость достигается за счет наличия универсального оборудования, способного в процессе производства к переналадке для выпуска произвольной номенклатуры, а также универсального обслуживающего персонала. Она включает в себя следующие элементы: гибкость оборудования; ассортиментную гибкость; технологическую гибкость; гибкость объемов производства; гибкость расширения системы (конструктивную гибкость); универсальность системы; уровень оперативной автономности. В работе рассматривается один вид гибкости, а именно – гибкость оборудования, которая характеризуется длительностью и стоимостью переналадки или перехода (перераспределения) оборудования с изготовления одного вида продукции (деталей) на другой в рамках закрепленного в производственном плане ассортимента. Показателем данной гибкости является количество деталей, изготавливаемых в промежутках между переналадками. Поэтому в процессе организации производства важно вначале определить оптимальный размер данной партии. Оптимальной партией изделий считается такая партия, при которой затраты в расчете на одно изделие будут минимальными. Для решения задачи выбора размера оптимальной партии принято считать, что себестоимость продукции складывается из прямых затрат на изготовление продукции и издержек на хранение запасов. Вопросы определения оптимального числа продукции выпускаемой от одной переналадки до другой были рассмотрены автором в монографии [6].

Вопросы определения числовых характеристик гибких производственных систем рассматривались в работе [7] при различных поведеньях гибкой системы до начала переналадки прибора и после ее окончания. Отметим, что в данных работах рассматривались системы массового обслуживания с переналадкой прибора,

который наступает немедленно после завершения периода занятости, причем предполагалось, что требования, поступившие в систему во время переналадки оборудования, накапливаются в очереди и после окончания переналадки прибора, они немедленно принимаются к обслуживанию, а затем обслуживаются требования, поступившие в систему во время обработки деталей.

В данной работе исследуются вопросы определения числовых характеристик гибких производственных систем в предположении, что требования, поступившие в систему во время переналадки прибора, теряются. Опишем подробно процесс подготовки производства к выпуску новой партии товара, причем считаем, что сбоев и поломок основного оборудования поломки режущего и другого вспомогательного инструмента во время работы не допускается. Итак, предположим, что некоторое предприятие или производство интерпретируется одноканальной системой массового обслуживания, на вход которой поступает пуассоновский поток заявок интенсивности  $\lambda > 0$ . Обслуживание требований производится в порядке их поступления, причем длительность обслуживания имеет показательный закон распределения с параметром  $\mu > 0$ . Прибор обладает особенностью, состоящей в том, что после обслуживания требований, находящихся в системе, он переходит в состояние переналадки, длительность которой имеет показательный закон распределения с параметром  $\nu > 0$ . Требования, поступающие в систему во время переналадки, теряются. После окончания переналадки прибор переходит в свободное состояние, которое будем называть состоянием «свободен-готов», находясь в котором, он способен обслуживать поступающие требования или заказы.

Описанная система обслуживания является моделью большого числа реальных систем: телекоммуникационных, производственно транспортных, процессов хранения и распределения продукции.

**Решение задачи.** Для решения вышеописанной системы рассмотрим случайный марковский процесс  $\xi(t)$ , фазовое пространство которого имеет вид  $E_1 = \{0^*, 0, 1, 2, 3\}$ , где состояния процесса характеризуется как:

$0^*$  – гибкая производственная система находится в состоянии переналадки;

$0$  – гибкая производственная система свободна и готова к обработке заказов (свободна – готова);

$k(k \geq 1)$  – означает, что в системе находится  $k$  требований, причем одно из них обслуживается, а  $(k - 1)$  – требование ожидает обработки.

Для упрощения составления уравнений Колмогорова, описывающих зависимость вероятностей состояний случайного процесса  $\xi(t)$ , заданного на фазовом пространстве  $E$ , построим размеченный граф.

Пусть  $P_{0^*} = P\{\xi(t) = 0^*\}$ ,  $P_k = P\{\xi(t) = k\}$ ,  $k \geq 0$  – стационарные вероятности состояний данной системы. Тогда на основании размеченного графа состояний легко можно составить систему уравнений для стационарных вероятностей состояний данной системы, которые имеют вид (рис. 1):

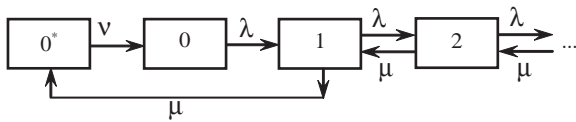


Рис. 1. Размеченный граф состояний, описывающий функционирование системы с переналадкой в конце периода занятости и потерей требований

$$\begin{cases} -vP_{0^*} + \mu P_1 = 0 \\ -\lambda P_0 + vP_{0^*} = 0 \\ -(\lambda + \mu)P_k + \lambda P_{k-1} + \mu P_{k+1} = 0, k \geq 1. \end{cases} \quad (1)$$

Решая полученную систему (1), находим формулы, являющиеся обобщением формул Эрланга [8]:

$$P_{0^*} = \frac{\rho}{\delta} P_0, P_k = \rho^k P_0, k \geq 1, \quad (2)$$

где  $\rho = \frac{\lambda}{\mu}$ ,  $\delta = \frac{v}{\mu}$ .

Вероятность  $P_0$  находим из условия нормировки  $P_{0^*} + P_0 + P_1 + \dots = 1$ . После подстановки в него выражений из (2), находим, что

$$P_0 = \frac{\delta(1-\rho)}{\rho(1-\rho)+\delta} \quad (3)$$

при условии, что  $\rho < 1$ .

Теперь подставляя (3) в (2), получаем, что

$$P_k = \frac{\delta \rho^k (1-\rho)}{\rho(1-\rho)+\delta}, k \geq 1. \quad (4)$$

**Замечание.** Если предположить, что время переналадки стремится к нулю или, что равносильно тому,  $\delta \rightarrow \infty$ , то из (3) находим величину

$$\begin{cases} P_{0^*} = 0, \\ P_k = \rho^k (1-\rho), k \geq 0. \end{cases} \quad (5)$$

Итак, видим, что формулы (5) совпадают с формулами Эрланга [8] для одноканальной системы массового обслуживания.

Для описания и анализа гибкой производственной системы необходимо подсчитать основные ее характеристики:

1) вероятность отказа в обслуживании заказа в гибкой системе определяется вероятностью того, что она находится в состоянии ( $0^*$ ). Итак, вероятность отказа  $P_{отк}$  равна  $P_{отк}^{(1)} = P_{0^*} = \frac{\rho}{\delta} P_0 = \frac{\rho(1-\rho)}{\rho(1-\rho)+\delta}$ ;

2) относительная пропускная способность системы равна  $1 - P_{отк}$

$$\Pi_{отн}^{(1)} = 1 - P_{отк} = 1 - P_{0^*} = 1 - \frac{\rho}{\delta} P_0 = \frac{\delta}{\rho(1-\rho)+\delta};$$

3) абсолютная пропускная способность  $A$ , равная среднему числу заказов, обрабатываемых в единицу времени, равна

$$A^{(1)} = \lambda \Pi_{отн} = \lambda \left(1 - \frac{\rho}{\delta} P_0\right) = \frac{\lambda \delta}{\rho(1-\rho)+\delta};$$

4) достаточно важной характеристикой системы является средняя длина очереди  $\bar{q}^{(1)}$ . Она, в нашем случае вычисляется по формуле

$$\begin{aligned} \bar{q}^{(1)} &= 0 \cdot (P_{0^*} + P_0 + P_1) + P_2 + 2P_3 \dots = \\ &= \sum_{k=1}^{\infty} k P_{k+1} = \frac{\rho^2 P_0}{(1-\rho)^2} = \frac{\rho^2 \delta}{(\delta + \rho(1-\rho))^2 (1-\rho)}; \end{aligned}$$

5) среднее время ожидания заявок в очереди  $\bar{t}_{ож}$  совпадает со средним временем ожидания в системе  $M/M/1$  и равно

$$\bar{t}_{ож}^{(1)} = \frac{\bar{q}}{\lambda} = \frac{\rho^2 P_0}{\lambda(1-\rho)^2} = \frac{\rho^2 \delta}{\lambda(1-\rho)[\delta + \rho(1-\rho)]^2};$$

6) важной характеристикой, учитываемой при определении качества работы гибкой производственной системы, является коэффициент занятости, который в нашем случае равен просто вероятности занятости системы  $K_{зан}$  и которая вычисляется как

$$\begin{aligned} K_{зан} &= P_1 + P_2 + \dots = \\ &= \sum_{k=1}^{\infty} P_k = \sum_{k=1}^{\infty} \rho^k P_0 = \frac{\rho P_0}{1-\rho} = \frac{\rho \delta}{\delta + \rho(1-\rho)}. \end{aligned}$$

Итак, в заключение отметим, что для характеристики работы гибкой производственной системы еще необходимо знать три основные характеристики, влияющие на эффективность работы предприятия:

– вероятность переналадки, определяющая среднее время, в течение которого гибкая система производит переналадку, т. е. если время  $t$  – это время функционирования системы, то в состоянии переналадки она находилась в среднем  $t \cdot P_{0^*}$ -времени, т. е.

$$t \cdot P_{0^*} = \frac{t(1-\rho)}{\delta(\rho(1-\rho)+\delta)};$$

– вероятность простоя  $P_0$  системы, которая означает, что в течение времени  $t \cdot P_0$ , т. е. в течение времени  $t \cdot P_0 = \frac{\delta t(1-\rho)}{\rho(1-\rho)+\delta}$  гибкая производственная система простаивает;

– вероятность занятости системы  $P_{зан}$ , которая определяет среднее время работы, т. е. время, в течение которого прибор работал, равна  $t \cdot P_{зан} = \frac{t \rho \delta}{\rho(1-\rho)+\delta}$ .

Если предположить, что число заказов, или так называемый динамический портфель заказов, в гибкой системе ограничен числом  $m$  заказов, находящихся в системе, то легко можно найти вероятности состояний данной ГПС, описываемой системой массового обслуживания с ограниченной очередью. В этом случае легко получаем, что

$$P_{0^*} = \frac{\rho}{\delta} P_0, P_k = \rho^k P_0, k = 1, 2, \dots, m. \quad (6)$$

Вероятность  $P_0$  определяем из условия нормировки, имеющая в данном случае следующий вид:  $P_{0^*} + P_0 + P_1 + \dots + P_m = 1$  и которое дает, что



$$P_0 = \frac{\delta(1-\rho)}{\rho(1-\rho) + \delta(1-\rho^{m+1})}. \quad (7)$$

С учетом полученного значения (7) вероятность  $P_0$  равна

$$P_0^* = \frac{\rho}{\delta} P_0, \quad P_k = \rho^k P_0, \quad k = 1, 2, \dots, m. \quad (8)$$

Следует отметить тот факт, что в соотношениях (7) и (8)  $\rho$  – величина загрузки прибора может принимать любые значения, т. е.  $\rho > 0$ .

Вычислим основные характеристики ГПС с ограниченным динамическим портфелем заказов.

1) Вероятность отказа в обслуживании равна сумме вероятностей  $P_0^*$  и  $P_m$ , т. е.

$$P_{отк}^{(2)} = \frac{\rho(1-\rho)(1+\delta\rho^{m-1})}{\rho(1-\rho) + \delta(1-\rho^{m+1})}.$$

2) Относительная пропускная способность данной системы равна

$$П_{отн}^{(2)} = 1 - P_{отк} = \frac{\delta(1-\rho^m)}{\rho(1-\rho) + \delta(1-\rho^{m+1})}.$$

3) Абсолютная пропускная способность гибкой производственной системы, равная, как уже отмечалось раньше, среднему числу заказов, обслуживаемых в единицу времени, вычисляется по формуле

$$A^{(2)} = \lambda(1 - P_{отк}) = \frac{\lambda\delta(1-\rho^m)}{\rho(1-\rho) + \delta(1-\rho^{m+1})}.$$

4) Средняя длина очереди в данном случае определяется по формуле

$$\bar{q}^{(2)} = \sum_{k=1}^{m-1} kP_{k+1} = \frac{\rho^2\delta(1+\rho^{m-1}(m\rho - m - \rho))}{(1-\rho)(\rho(1-\rho) + \delta(1-\rho^{m+1}))}.$$

5) Среднее время ожидания начала обслуживания заявок или работ в ГПС равно

$$\bar{t}_{ож}^{(2)} = \frac{\bar{q}^{(2)}}{\lambda} = \frac{\rho^2\delta[1+\rho^{m-1}(m\rho - m - \rho)]}{\lambda(1-\rho)(\rho(1-\rho) + \delta(1-\rho^{m+1}))}.$$

6) Вероятность занятости ГПС обработкой заказов равна

$$\begin{aligned} P_{зан}^{(2)} &= P_1 + P_2 + \dots + P_m = \\ &= \sum_{k=1}^m \rho^k P_0 = \frac{1-\rho^{m+1}}{1-\rho} P_0 = \frac{\delta(1-\rho^{m+1})}{\rho(1-\rho) + \delta(1-\rho^{m+1})}. \end{aligned}$$

### ВЫВОДЫ

На основании введенных характеристик можно строить всевозможные показатели, оценивающие затраты в гибкой производственной системе и, как следствие, находить ее оптимальные параметры.

Отметим, что, как и в случае классических систем массового обслуживания, можно ставить вопрос об управлении гибкой производственной системой, минимизируя:

а) вероятность отказа в обслуживании клиентов, или максимизируя абсолютную пропускную способность. В этом случае основным показателем является

доход, получаемый гибкой системой от обслуживания клиентов;

б) длину очереди, и как следствие, среднее время ожидания исполнения заказа. ■

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Николайчук В. Е.** Теория и практика управления материальными потоками (логистическая концепция) : Монография / Николайчук В. Е. – Донецк : ДонГУ, «КИТИС», 1999. – 413 с.
- 2.** Модели и методы теории логистики : Учебное пособие / Под ред. В. С. Лукинского. – Питер, 2003. – 175 с.
- 3. Рейнхард Юнеманн.** Материальные потоки и логистика / Р. Юнеманн. – Берлин : Изд-во Шпрингер, 1989.
- 4.** Комплексные оценки в системе рейтингового управления предприятием / А. П. Белый, Ю. Г. Лысенко, А. А. Мадых, К. Г. Макаров. – Донецк : Юго-Восток, 2003. – 117 с.
- 5. Самочкин В. Н.** Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование / Самочкин В. Н. – М. : Дело, 1999. – 336 с.
- 6. Румянцев Н. В.** Моделирование гибких производственно-логистических систем : Монография / Румянцев Н. В. – Донецк : Изд-во Юго-Восток, 2004. – 235 с.
- 7. Рыжиков Ю. И.** Расчет системы массового обслуживания с порогом включения и «разогревом» / Рыжиков Ю. И. // Техническая кибернетика. – 1974. – № 6. – С. 125 – 131.
- 8. Гнеденко Б. В.** Введение в теорию массового обслуживания / Б. В. Гнеденко, И. Н. Коваленко. – М. : Наука, 1987. – 336 с.

# ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ НЕЧІТКИХ МНОЖИН У ПРОЦЕСІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ОБ'ЄКТА

КОМАЗОВ П. В.

кандидат економічних наук

## Запоріжжя

Ідентифікація економічного об'єкта в процесі оцінки його вартості є складним процесом, що вимагає аналізу великої кількості інформації про об'єкт оцінки. У зв'язку з тим, що найчастіше складно одержати необхідний обсяг інформації, ці завдання аналізу можна віднести до завдань оцінки й вибору рішень в умовах невизначеності, коли нестача інформації компенсується знаннями експертів або лінгвістичними даними.

Для вирішення завдань прийняття рішень в умовах невизначеності, коли особі, що приймає рішення, доводиться оперувати неточною, неповною, не кількісною інформацією, доцільно використовувати методи теорії нечітких множин.

Метою даної статті є дослідження використання методів нечітких множин у процесі ідентифікації економічного об'єкта, які дають можливість врахування різного виду невизначеностей. Розглянемо процес роботи деякого економічного об'єкта. У найбільш загальному вигляді його діяльність на ринку можна представити у вигляді структури взаємодії, наведеної на *рис. 1*.

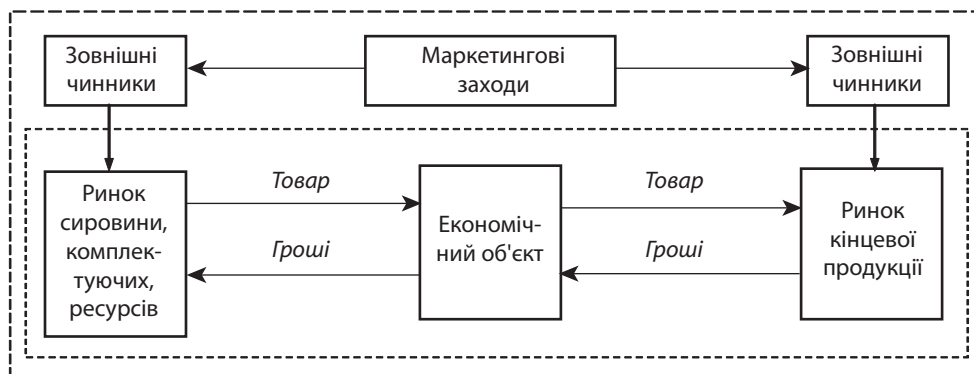


Рис. 1. Загальна схема діяльності економічного об'єкта на ринку

В умовах ринку очевидним є необхідність вирішення завдань управління підприємством на основі аналізу, насамперед попиту, пропозиції, цін на продукцію й інших ринкових показників, які визначають можливі (прогнозовані) обсяги продажів товарів і послуг. Останні дають можливість визначити ефективність і ризику пропонованих проектів, операцій, схем, стратегій для підприємства й забезпечити прийняття найкращих бізнес-рішень. Однак розробка ефективних маркетингових стратегій залежить від якості розв'язання ряду аналітичних завдань: аналізу ринку, аналізу й прогнозу продажів; прогнозу ефективності й ризиків; планування маркетингу; пошуку ефективних схем і стратегій.

Необхідність розв'язання зазначених завдань не залежить від розміру економічного об'єкта й масштабів його діяльності. Ці завдання властиві й приватному підприємцю і великій корпорації, у вирішенні їх може брати участь як одна людина, так і ціла група підрозділів - фінансів, збуту, постачання, маркетингу, реклами, логістики, виробництва, тощо. Вирішення поставлених завдань починається з аналізу ринку. Ключовим при цьому є аналіз механізмів формування цін на ринку, що проявляється в першу чергу через взаємодію попиту та пропозиції на товар, тобто через складні прояви, що визначаються доходом споживачів, їхніми перевагами й споживчими очікуваннями, станом ресурсної бази й технологій виробництва й інших факторів, що призводять, в остаточному підсумку, до істотної невизначеності не статистичної природи. Невизначеність ринку викликає невизначеність обсягів продажів і, відповідно, потенційного доходу. При цьому важливу роль грає як власна цінова й товарна політика компанії, так і дії конкурентів, що привносить новий рівень невизначеності, при розв'язанні аналітичних завдань.

Таким чином, умови, що визначають динаміку ринку, змінюються й залежать від суб'єктивного поведіння учасників ринку, що не дає можливість говорити про статистичну природу невизначеності бізнес-процесів. Вирішення зазначених завдань класичними методами

найчастіше складно, тому необхідно використовувати підходи й інструменти для аналізу й управління економічним об'єктом, які дають можливість урахувати різного виду невизначеності.

Технології на основі теорії нечітких множин дають можливість адекватно формалізувати вихідні дані для аналітичних завдань у реальних умовах невизначеності й перейти до обробки як числових, так і лінгвістичних даних, з урахуванням спектра модальних відтінків (можливо, імовірно, вірогідно, тощо) [6]. Під ідентифікацією об'єкта оцінки будемо надалі розуміти комплексне дослідження його стану, що дає можливість отримати повноцінне розуміння оцінюваного об'єкта не тільки на мо-

мент проведення оцінки його ринкової вартості, але й у ретроспективному й прогнозованому періодах.

Розглянемо можливості застосування теорії нечітких множин до деяких етапів вирішення завдань ідентифікації об'єктів оцінки.

#### Діагностика фінансового стану підприємства.

У фінансовому аналізі існує ряд показників, що характеризують окремі сторони поточного фінансового становища підприємства: показники ліквідності, рентабельності, стабільності, оборотності капіталу, прибутковості тощо. По ряду показників відомі нормативи, що характеризують їхнє значення як позитивні або негативні. Але іноді показники, оцінювані при аналізі, однозначно нормувати неможливо. Це пов'язано зі специфікою галузей економіки, з поточними особливостями діючих підприємств, зі станом економічного середовища, у якому вони працюють. З іншого боку, у процесі оцінки для особи, що приймає рішення важливо знати ступінь прийнятності отриманих показників, - чи гарні вони, і в якому ступені, а також бажано оцінити отримані результати одним показником. В аналізі добре відомі Z-показники, сполучені з імовірністю передбачуваного банкрутства:

$$Z = \sum_i A_i X_i, \quad (1)$$

де  $X_i$  – функції показників бухгалтерської звітності;  
 $A_i$  – ваги, отримувані на основі дискримінантного аналізу вибірки підприємств, частина з яких збанкрутувала.

Також встановлюються граничні нормативи  $Z_1$  і  $Z_2$ : при  $Z < Z_1$  імовірність банкрутства підприємства висока, коли  $Z > Z_2$  – імовірність банкрутства низка,  $Z_1 < Z < Z_2$  – стан підприємства невизначений. Цей метод, розроблений Е. Альтманом, отримав широке визнання й продовжує широко використовуватися в аналізі. Зіставлення даних, отриманих для ряду країн, показує, що ваги й граничний інтервал  $[Z_1, Z_2]$  сильно відрізняються не тільки від країни до країни, але й від року до року в рамках однієї країни.

Розглянемо метод комплексної оцінки фінансового стану підприємства, що дає можливість одночасно оцінити ступінь ризику його банкрутства [3].

У процесі досконального й глибокого дослідження економічного об'єкта виявляються нові джерела невизначеності. Декомпозиція вихідної, звичайно приблизної, моделі аналізу сполучена зі зростаючими дефіцитами кількісних і якісних вихідних даних. Ряд параметрів виявляється недоступним для точного виміру, і в його оцінці з'являється суб'єктивний компонент, що виражається нечіткими оцінками: «високий», «низький», «найбільш краший», «досить очікуваний», «швидше за все», «малоймовірно», «не занадто» і т. д. Таким чином, необхідно використовувати лінгвістичні змінні для яких потрібно побудувати функції приналежності фактору нечіткій множині. Функції приналежності параметрів нечітким множинам мають ті ж переваги в аналізі, що й неklasичні типи ймовірностей, і вони також є кількісною мірою наявної інформаційної невизначеності відносно аналізованих параметрів, значення яких описується в лінгвістично-нечіткій формі.

Схема побудови комплексного фінансового показника на підставі теорії нечітких множин [3]:

1. Повна множина станів  $A$  підприємства розбивається на п'ять (у загальному випадку пересічних) нечітких підмножин такого вигляду:  $A_1$  – стани «граничного неблагополуччя (фактичного банкрутства)»;  $A_2$  – стани «неблагополуччя»;  $A_3$  – стани «середньої якості»;  $A_4$  – стани «відносного благополуччя»;  $A_5$  – стани «граничного благополуччя».

Тобто терми-множини лінгвістичної змінної «Стан підприємства» складається з п'яти компонентів. Кожному з підмножин  $A_1 \dots A_5$  відповідають свої функції приналежності  $m_1(V\&M) \dots m_5(V\&M)$ , де  $V\&M$  – комплексний показник фінансового стану підприємства, причому, чим вище  $V\&M$ , тим «благополучніше» стан підприємства.

2. Здійснюється вибір базової системи показників  $X_i$  і проводиться нечітка класифікація їхніх значень. Нехай  $D(X_i)$  – область визначення параметра  $X_i$ , незліченна множина точок осі дійсних чисел. Визначимо лінгвістичну змінну «Рівень показника  $X_i$ » із введенням п'яти нечітких підмножин множини  $D(X_i)$ :  $B_1$  – «дуже низький рівень показника  $X_i$ »;  $B_2$  – «низький рівень показника  $X_i$ »;  $B_3$  – «середній рівень показника  $X_i$ »;  $B_4$  – «високий рівень показника  $X_i$ »;  $B_5$  – «дуже високий рівень показника  $X_i$ ». Задача опису підмножин  $\{B\}$  – це задача формування відповідних функцій приналежності.

3. Побудова функцій приналежності  $\{m\}$  нечітких підмножин  $\{A\}$ . Аналізуючи досвід різних кваліфікацій лінгвістичної змінної «Стан», задаємося набором функцій приналежності  $\{m\}$ . Ці функції сформовані таким чином, що шукані комплексні показники фінансового стану підприємства  $V\&M$  по побудові приймають значення від нуля до одиниці.

4. Оцінка значимостей показників для комплексної оцінки. Кожному  $i$ -му показнику у відношенні кожного  $k$ -го рівня станів економічного об'єкта можна зіставити оцінку  $p_{ik}$  значимості даного показника для розпізнавання даного рівня стану економічного об'єкта. Побудова системи ваг  $p_{ik}$  повинна проводитися по кожному економічному об'єкту строго індивідуально.

Систему оцінок значимостей  $p_{ik}$  доцільно нормувати у такий спосіб:

$$\sum_{i=1}^N p_{ik} = 1, k = 1, \dots, 5. \quad (2)$$

Якщо система переваг одних показників іншим відсутня, то показники є рівнозначними, і  $p_{ik} = 1/N$ .

5. Побудова показника  $V\&M$ . Комплексний показник  $V\&M$  будується як двовимірний згортка по сукупності показників  $X_i$  з вагами  $p_i$  і по сукупності їхніх якісних станів.

6. Розпізнавання поточного стану підприємства. Правила для розпізнавання стану підприємства представлені в *табл. 1*. Відповідно до результату розпізнавання оцінюється ступінь ризику банкрутства підприємства.

Представлена методика комплексної оцінки фінансового стану економічного об'єкта буде адекватною не тільки реаліям об'єкта дослідження, але й специфічним особливостям суб'єкта, а також формально обкресленим

граничам наявної інформаційної невизначеності. Коректність моделі забезпечується шляхом здійснення згортки порівнянних компонентів приналежності показників до тих або інших нечітких класів. Представлений підхід є універсальним і може бути застосований для завдань, у яких фінансові показники утворюють ієрархію з ускладненням умов класифікації станів економічного об'єкта.

«Рівень фактора». Доцільно, щоб такі функції приналежності мали трапецієдальний вид [2, 6]. Верхній основі трапеції відповідає стовідсоткова впевненість експерта в приналежності рівня фактору обраній нечіткій підмножині. Проекція ребер на область визначення носія дає два інтервали непевності. Усі інші інтервали в області визначення носія формують об'єднаний інтервал невіро-

Таблиця 1

Правила розпізнавання фінансового стану підприємства

Інтервал значень показника V&M	Класифікація рівня параметра	Функція приналежності (ступінь впевненості)
$0 < V\&M < 0,15$	«граничне неблагополуччя»	1
$0,15 < V\&M < 0,25$	«граничне неблагополуччя»	$m_1 = 10(0,25 - V\&M)$
	«неблагополуччя»	$1 - m_1 = m_2$
$0,25 < V\&M < 0,35$	«неблагополуччя»	1
	«неблагополуччя»	$m_2 = 10(0,45 - V\&M)$
$0,35 < V\&M < 0,45$	«неблагополуччя»	$1 - m_2 = m_3$
	«середньої якості»	1
$0,45 < V\&M < 0,55$	«середньої якості»	$m_3 = 10(0,65 - V\&M)$
	«середньої якості»	$1 - m_3 = m_4$
$0,55 < V\&M < 0,65$	«середньої якості»	1
	«відносне благополуччя»	$m_4 = 10(0,85 - V\&M)$
$0,65 < V\&M < 0,75$	«відносне благополуччя»	$1 - m_4 = m_5$
	«відносне благополуччя»	1
$0,75 < V\&M < 0,85$	«відносне благополуччя»	$m_5 = 10(0,85 - V\&M)$
	«граничне благополуччя»	$1 - m_5 = m_6$
$0,85 < V\&M < 1,0$	«граничне благополуччя»	1

**SWOT-аналіз.** Для оцінки сильних і слабких сторін економічного об'єкта можна використовувати як кількісні, так і якісні шкали. Розглянемо метод оцінки сильних і слабких сторін економічного об'єкта відповідно до [4]. Уведемо дворівневу шкалу, що містить ряд базових факторів, які, у свою чергу, характеризуються наборами своїх складових факторів. Базовими факторами, що характеризують силу/слабкість економічного об'єкта, можна обрати такі: Техніка, Якість, Витрати, Продажі, Ціни, Сервіс, Логістика. Складовими факторами, наприклад, по фактору «Продажі», є: доступ до сформованих каналів продажів, регіональна присутність, доступ до ключових споживачів, реклама, кваліфікація персоналу тощо.

Введемо лінгвістичну змінну «Рівень фактора» з підмножинами «Дуже низький рівень», «Низький рівень», «Середній рівень», «Високий рівень», «Дуже високий рівень» і введемо носій  $x$  – відрізок осі  $[0,1]$  (01-носій), на якому визначимо набір функцій приналежності по всіх виділених підмножинах лінгвістичної змінної

гідності – експерт стовідсотково впевнений, що ці рівні не належать даній нечіткій підмножині.

Якщо визначити по кожному складовому фактору його рівень кількісно від 0 до 1, то рівень базового фактора може бути визначений як кількісно, так і якісно згідно матричного принципу, суть якого полягає в наступному [4]. Нехай по рядках матриці відкладені складові фактори, а по стовпцях – їхні рівні, виражені відповідним набором функцій приналежності (табл. 2).

Тоді інтегральний показник сили/слабкості бізнесу по базовому  $i$ -му фактору визначається як подвійна згортка:

$$SW = \sum_{(i)} SW_i = \sum_{(i)} \sum_{(j)} p_{ij} \sum_{k=1}^5 \alpha_k \mu_{ijk}(x_j), \quad (3)$$

де  $x_j$  – кількісне значення  $j$ -го складового фактора;  
 $p_{ij}$  – вага  $j$ -го складового фактора в оцінці сили/слабкості бізнесу по базовому  $i$ -му фактору;

Таблиця 2

Матриця для розрахунку інтегрального показника

Фактори, (j)	Ваги, (p <sub>ij</sub> )	Функції приналежності для рівнів складових факторів				
		дуже низький (μ <sub>1</sub> )	низький (μ <sub>2</sub> )	середній (μ <sub>3</sub> )	високий (μ <sub>4</sub> )	дуже високий (μ <sub>5</sub> )
1		μ <sub>11</sub>	μ <sub>12</sub>	μ <sub>13</sub>	μ <sub>14</sub>	μ <sub>15</sub>
2		μ <sub>21</sub>	μ <sub>22</sub>	μ <sub>23</sub>	μ <sub>24</sub>	μ <sub>25</sub>
...	...	...	...	...	...	...
Ваги рівнів, (α <sub>k</sub> )		α <sub>1</sub>	α <sub>2</sub>	α <sub>3</sub>	α <sub>4</sub>	α <sub>5</sub>



$\mu_{ijk}$  – значення  $k$ -ої функції приналежності при визначенні рівня  $j$ -го складового фактора (усього функцій п'ять, по числу підмножин);

$\alpha_k = 0,1k$  – набір ваг станів в інтегральній згортці – вузлові точки, рівномірно нанесені на 01-носії.

Причому виконується  $\sum_{k=1}^5 \mu_{ijk}(x) = 1$  для будь-яких значень носія  $x$ , і система ваг показників повинна в сумі давати одиницю:  $\sum_j p_{ij} = 1$ . Виконується умова  $0 \leq SW_i \leq 1$ , і тому отримане значення можна розпізнати за загальними правилами, визначеним для 01-носія.

Аналогічним образом можна здійснити матричну згортку при переході від часткових показників сили/слабкості бізнесу по базових факторах до інтегрального показника сили/слабкості бізнесу, для чого потрібно тільки визначити ваги базових факторів в інтегральній оцінці [5].

### ВИСНОВКИ

Таким чином, проведено дослідження можливості застосування методів теорії нечітких множин у процесі ідентифікації економічного об'єкта, які дають змогу адекватно формалізувати вихідні дані для аналітичних завдань у реальних умовах невизначеності та обробляти як числові, так і лінгвістичні дані, з урахуванням спектра модальних відтінків. Наведено застосування теорії нечітких множин для діагностики фінансового стану

підприємства та SWOT-аналізу, на основі яких є можливість побудови інтегрального показника сили бізнесу. ■

### ЛІТЕРАТУРА

**1. Козазов П. В.** Нечеткое прогнозирование в системе управления экономическим объектом / П. В. Козазов // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – № 8(150). Частина 1. – Луганськ, 2010. – С. 118 – 121.

**2. Козазов П. В.** Моделювання вартості підприємства в ринкових умовах / П. В. Козазов // Управління розвитком: збірник наукових статей / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [«Сучасні засоби та технології розроблення інформаційних систем»]. – Х.: ХНЕУ, 2008. – № 14. – С. 107 – 108.

**3. Недосекин А. О.** Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами / А. О. Недосекин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/afa/2000-2/08.shtml>

**4. Недосекин А. О.** Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций / А. О. Недосекин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://sedok.narod.ru/sc\\_group.html](http://sedok.narod.ru/sc_group.html)

**5. Недосекин А. О.** Стратегическое планирование с использованием нечетко-множественных описаний / А. О. Недосекин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.auditfin.com/fin/2003/2/fin\\_2003\\_02\\_rus\\_06\\_02\\_Nedosekin/fin\\_2003\\_02\\_rus\\_06\\_02\\_Nedosekin.asp](http://www.auditfin.com/fin/2003/2/fin_2003_02_rus_06_02_Nedosekin/fin_2003_02_rus_06_02_Nedosekin.asp)

**6. Рутковская Д.** Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы / Д. Рутковская, М. Пилиньский, Л. Рутковский; [пер. с польск. И. Д. Рудинского]. – М.: Горячая линия – Телеком, 2006. – 452 с.

## МОДЕЛЬ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ (ПРИМЕР УКРАИНЫ)

МАЛЮТИН А. К.

кандидат экономических наук

### Сумы

Инвестиционная политика государства, как часть экономической политики, направлена на установление структуры и масштабов инвестиций, определения направлений их использования, занимает одно из центральных мест в сфере экономической и финансовой деятельности, проводимой государством и предприятиями. Вопросы инвестиционной политики – это вопросы национальной безопасности, от их правильного решения зависит во многом успешное развитие страны.

В условиях ограниченного объема инвестиций важно решить задачу их оптимального перераспределения между различными отраслями народного хозяйства. Этим вопросам посвящены многочисленные работы. Отметим работы А. Булатова, А. Водянова, А. Вольского, А. Исаева [1, 2, 3, 4].

Однако в поле зрения авторов не попали работы, в которых бы оптимизировалось перераспределение инвестиций с точки зрения экономической угрозы государства. Целью данной работы является предложение метода поэтапного решения задачи, который, на наш

взгляд, может быть применен для решения достаточно широкого класса оптимизационных задач.

Рассмотрим модель какого-нибудь субъекта хозяйственной деятельности (страны, региона) с  $n$  отраслями народного хозяйства, которые обозначим через  $A_1, A_2, \dots, A_n$ . Обозначим соответствующие объемы ВВП, получаемые этими отраслями, через  $V_1, V_2, \dots, V_n, V = V_1 + V_2 + \dots + V_n$ . Соответствующие объемы инвестиций в эти отрасли обозначим через  $I_1, I_2, \dots, I_n, I = I_1 + I_2 + \dots + I_n$  – совокупный объем инвестиций, че-

рез  $I_1^f, I_2^f, \dots, I_n^f$  обозначим объемы иностранных ин-

вестиций,  $I_f = I_1^f + I_2^f + \dots + I_n^f$  – совокупный объем

иностраннх инвестиций,  $I_1^{pf}, I_2^{pf}, \dots, I_n^{pf}$  – объемы

иностраннх инвестиций за предыдущий год. Стоимость основных фондов обозначим соответственно через  $S_1, S_2, \dots, S_n, d_j$  – означает степень износа основных

фондов,  $j = 1, 2, \dots, n$ . Обозначим также через  $X_{1j} = \frac{I_j}{S_j}$ ,

$X_{2j} = \frac{I_j}{V_j}, X_{3j} = \frac{I_j^f - I_j^{pf}}{V_j}, X_{4j} = \frac{I_j^f}{I_j}, j = 1, 2, \dots, n$

показатели экономической угрозы.

Балансовую таблицу запишем в общем виде (табл. 1).  
 Понятно, что на объемы ВВП (по каждой  $j$ -й отрасли) будут влиять только переменные  $X_{1j}$  и  $X_{4j}$ , поскольку переменные  $X_{2j}$  и  $X_{3j}$  рассчитываются по окончании периода деятельности и поэтому являются производными величинами от ВВП. Будем предполагать эту зависимость линейной  $V_j = \alpha_{1j}X_{1j} + \alpha_{4j}X_{4j} + \beta_j, j = \overline{1, n}$ .

$$V = \sum_{j=1}^n V_j = \sum_{j=1}^n (\alpha_{1j}X_{1j} + \alpha_{4j}X_{4j} + \beta_j) \rightarrow \max \quad (2)$$

при ограничениях

$$\sum_{j=1}^n X_{1j}S_j = I, \quad (3)$$

Таблица 1

**Балансовая таблица для оптимального перераспределения инвестиций между различными отраслями народного хозяйства**

Вид экономической деятельности		$A_1$	$A_2$	...	$A_n$
ВВП		$V_1$	$V_2$	...	$V_n$
Показатель экономической угрозы	Степень износа основных фондов, $d_j$	$d_1$	$d_2$	...	$d_n$
	Отношение объема инвестиций к стоимости основных фондов, $\frac{I_j}{S_j}$	$X_{11}$	$X_{12}$	...	$X_{1n}$
	Отношение объема инвестиций в основной капитал к ВВП, $\frac{I_j}{V_j}$	$X_{21}$	$X_{22}$	...	$X_{2n}$
	Отношение чистого прироста прямых иностранных инвестиций к ВВП, $\frac{I_j^f - I_j^{pf}}{V_j}$	$X_{31}$	$X_{32}$	...	$X_{3n}$
	Доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций,	$X_{41}$	$X_{42}$	...	$X_{4n}$

Источник: составлено автором.

Коэффициенты  $\alpha_{ij}, \beta_i, i = 1, 4, j = \overline{1, n}$  находим, рассматривая  $n$  регрессионных моделей.

Задача максимизации совокупного объема ВВП имеет вид:

$$V = \sum_{j=1}^n V_j = \sum_{j=1}^n (\alpha_{1j}X_{1j} + \alpha_{4j}X_{4j} + \beta_j) \rightarrow \max$$

при ограничениях  $I_1 + I_2 + \dots + I_n = I,$

$$I_1^f + I_2^f + \dots + I_n^f = I_f, X_{1j} \geq q_1, X_{2j} \geq q_2, j = \overline{1, n},$$

$$X_{3j} \leq q_3, 0 \leq X_{4j} \leq q_4, j = \overline{1, n},$$

где  $q_i, i = 1, 4,$  – экстремальные параметры кризисного состояния экономики.

Замечая что  $I_j = X_{1j}S_j, I_j^f = X_{1j}X_{4j}S_j,$  из системы ограничений мы можем исключить переменные  $X_{2j}$  и  $X_{3j},$  используя зависимости:

$$X_{2j} = \frac{I_j}{V_j} = \frac{X_{1j}S_j}{V_j} = \frac{X_{1j}S_j}{\alpha_{1j}X_{1j} + \alpha_{4j}X_{4j} + \beta_j},$$

$$X_{3j} = \frac{I_j^f - I_j^{pf}}{V_j} = \frac{X_{1j}X_{4j}S_j - I_j^{pf}}{\alpha_{1j}X_{1j} + \alpha_{4j}X_{4j} + \beta_j}. \quad (1)$$

Получим окончательно формализованную модель межотраслевого баланса для нахождения коэффициентов  $X_{ij},$  обеспечивающих максимальное получение ВВП:

$$\sum_{j=1}^n X_{1j}X_{4j}S_j = I_f, \quad (4)$$

$$\frac{X_{1j}S_j}{\alpha_{1j}X_{1j} + \alpha_{4j}X_{4j} + \beta_j} \geq q_2, j = \overline{1, n}, \quad (5)$$

$$\frac{X_{1j}X_{4j}S_j - I_j^{pf}}{\alpha_{1j}X_{1j} + \alpha_{4j}X_{4j} + \beta_j} \leq q_3, j = \overline{1, n}, \quad (6)$$

$$X_{1j} \geq q_1, 0 \leq X_{4j} \leq q_4, j = \overline{1, n}. \quad (7)$$

Данная задача не является линейной (поскольку система ограничений содержит нелинейные уравнения и неравенства), поэтому ее нельзя решать методами линейного программирования (симплекс-методом, методом потенциалов и т. п.), что существенно затрудняет ее решение. Для ее решения можно использовать методы решения задач нелинейного программирования [5]: градиентный метод, метод штрафных функций, метод барьеров и т. д. Однако мы предлагаем другой, новый, на наш взгляд, алгоритм решения нелинейных задач, который в некоторых случаях является весьма эффективным при решении практических задач. Опишем его в общем виде.

Рассмотрим, например, задачу максимизации гладкой функции:

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) \rightarrow \max, \quad (8)$$

$$g_i(x_1, x_2, \dots, x_n) \leq b_i, i = \overline{1, m}, \quad (9)$$

$$x_j \geq 0, j = \overline{1, n}. \quad (10)$$

Из системы ограничений (9) исключаем все неравенства за исключением тех, которые имеют наиболее простой вид, предположим, что это первое неравенство. Рассмотрим упрощенный вариант задачи:

$$\begin{aligned}
 f(x_1, x_2, \dots, x_n) &\rightarrow \max, \\
 g_1(x_1, x_2, \dots, x_n) &\leq b_1, \\
 x_j &\geq 0, \quad j = \overline{1, n}.
 \end{aligned}$$

Находим ее решение  $X_1 = (x_1^1, x_2^1, \dots, x_n^1)$  каким-нибудь методом и проверяем его совместность с остальными  $n - 1$  условиями системы ограничений (9). Если оно удовлетворяет всем ограничениям (9), то процесс считаем законченным, если же  $X_1$  не удовлетворяет какому-нибудь условию из системы ограничений (9), то переходим к новой задаче, добавляя одно (или несколько) из ограничений не включенное на предыдущем этапе.

Решаем новую задачу и находим ее оптимальное решение  $X_2 = (x_1^2, x_2^2, \dots, x_n^2)$ . Затем  $X_2$  проверяем на совместность с остальными  $n - 2$  условиями системы ограничений (9). Если оно удовлетворяет всем ограничениям (9), то процесс считаем законченным, если же  $X_2$  не удовлетворяет какому-нибудь условию из системы ограничений (9), то переходим к новой задаче, добавляя одно (или несколько) из ограничений, не включенное на предыдущем этапе. И так далее, пока не получим оптимальное решение исходной задачи.

Рассмотрим этот алгоритм на примере решения нашей задачи (2) – (7). Упростим ее, оставив только ограничения (3), (4):

Решим ее методом Лагранжа. Функция Лагранжа имеет вид:

$$\begin{aligned}
 L = & \sum_{j=1}^n (\alpha_{1j} X_{1j} + \alpha_{4j} X_{4j} + \beta_j) + \lambda_1 \left( \sum_{j=1}^n X_{1j} S_j - I \right) + \\
 & + \lambda_2 \left( \sum_{j=1}^n X_{1j} X_{4j} S_j - I_f \right),
 \end{aligned}$$

дифференцируем ее по переменным  $X_{1j}$ ,  $X_{4j}$ ,  $\lambda_1$  и  $\lambda_2$  полученные выражения приравняем нулю:

$$\begin{cases}
 \frac{\partial L}{\partial X_{1j}} = \alpha_{1j} + \lambda_1 S_j + \lambda_2 S_j X_{4j} = 0, \quad j = \overline{1, n}, \\
 \frac{\partial L}{\partial X_{4j}} = \alpha_{4j} + \lambda_2 S_j X_{1j} = 0, \quad j = \overline{1, n}, \\
 \frac{\partial L}{\partial \lambda_1} = \sum_{j=1}^n X_{1j} S_j - I = 0, \\
 \frac{\partial L}{\partial \lambda_2} = \sum_{j=1}^n X_{1j} X_{4j} S_j - I_f = 0.
 \end{cases} \quad (11)$$

Суммируя все уравнения второй строки системы (11), получим

$$\sum_{j=1}^n \alpha_{4j} + \lambda_2 \sum_{j=1}^n S_j X_{1j} = 0.$$

Из третьего уравнения (11) находим, что вторая сумма в последнем уравнении равна  $I$ , а значит

$$\lambda_2 = -\frac{1}{I} \sum_{j=1}^n \alpha_{4j}. \quad (12)$$

Из уравнений второй строки (11) находим тогда, что

$$X_{1j} = -(\lambda_2 S_j)^{-1} \alpha_{4j}, \quad j = \overline{1, n}.$$

Учитывая (12), получаем

$$X_{1j} = \frac{I}{S_j} \left( \sum_{j=1}^n \alpha_{4j} \right)^{-1} \alpha_{4j}, \quad j = \overline{1, n}. \quad (13)$$

Далее домножим уравнения первой строки системы (11) на  $X_{1j}$  и, просуммировав их, получим

$$\sum_{j=1}^n \alpha_{1j} X_{1j} + \lambda_1 \sum_{j=1}^n S_j X_{1j} + \lambda_2 \sum_{j=1}^n S_j X_{1j} X_{4j} = 0.$$

Из третьего уравнения системы (11) находим, что вторая сумма в последнем уравнении равна  $I$ , а из четвертого – третья сумма равна  $I_f$ . Значит,

$$\sum_{j=1}^n \alpha_{1j} X_{1j} + \lambda_1 I + \lambda_2 I_f = 0.$$

Откуда

$$\lambda_1 = I^{-1} \left( -\sum_{j=1}^n \alpha_{1j} X_{1j} - \lambda_2 I_f \right).$$

Учитывая (12), получим

$$\lambda_1 = I^{-1} \left( \frac{I_f}{I} \sum_{j=1}^n \alpha_{4j} - \sum_{j=1}^n \alpha_{1j} X_{1j} \right). \quad (14)$$

Из уравнений первой строки (11) находим тогда, что

$$X_{4j} = -\frac{\alpha_{1j} + \lambda_1 S_j}{\lambda_2 S_j} = -\frac{\alpha_{1j}}{\lambda_2 S_j} - \frac{\lambda_1}{\lambda_2}.$$

Или, окончательно,

$$\begin{aligned}
 X_{4j} = & \frac{I}{S_j} \left( \sum_{j=1}^n \alpha_{4j} \right)^{-1} \times \\
 & \times \left( \alpha_{1j} + S_j I^{-1} \left( \frac{I_f}{I} \sum_{j=1}^n \alpha_{4j} - \sum_{j=1}^n \alpha_{1j} X_{1j} \right) \right), \quad j = \overline{1, n}.
 \end{aligned} \quad (15)$$

Таким образом, оптимальные значения кризисных параметров находятся по формулам (13), (15) и (1).

**Р**ассмотрим приложение этой модели к экономике Украины. Будем рассматривать деятельность десяти отраслей народного хозяйства Украины за 2006 – 2010 годы. Рассчитанные по статистическим данным за пять лет значения параметров  $\alpha_{1j}$ ,  $\alpha_{4j}$ ,  $\beta_j$ ,  $j = \overline{1, n}$  приведены в табл. 2.

Полученные значения кризисных параметров приведены в табл. 3.

Заметим, что при полученных значениях параметров совокупный объем ВВП по рассматриваемым областям в 2010 году составил бы 474,0514344 млрд грн, в то же время его реальный объем составил 195,5685 млрд грн.



Таблица 2

**Регрессионные модели финансовых результатов деятельности отраслей народного хозяйства Украины  
в контексте инвестиционной безопасности**

Вид экономической деятельности	$\alpha_{1j}$	$\alpha_{4j}$	$\beta_j$
Сельское хозяйство	144,57	76,519	61644,66
Добывающая промышленность	187,454	93,842	17322,2
Перерабатывающая промышленность	200,842	50,61	412897,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	207,476	13,26	39272,79
Строительство	181,677	69,201	15873,7
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления	207,23	81,46	127746,2
Транспорт и связь	149,8	70,64	350349,5
Образование	200,75	12,75	18227,69
Охрана здоровья и оказание социальной помощи	141,77	45,834	11241,4
Другие виды экономической деятельности	149,34	50,4	91179,3

Источник: рассчитано автором.

Таблица 3

**Параметры кризисной модели экономики Украины**

Вид экономической деятельности	$X_{1j}$	$X_{4j}$	$X_{2j}$	$X_{3j}$
Сельское хозяйство	0,324358072	0,042750544	0,062534503	-0,01027998
Добывающая промышленность	0,360498737	0,224532475	0,056895915	0,005282898
Перерабатывающая промышленность	0,0619996	0,281283163	0,183067448	-0,01049196
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,040612548	0,309404171	0,135159444	0,007994147
Строительство	0,509574946	0,200044223	0,087120011	-0,03144726
Торговля; ремонт автомобилей,...	0,305009701	0,308361397	0,012855617	-0,02363985
Транспорт и связь	0,084825259	0,064920106	-0,01720282	0,019448589
Образование	0,132762561	0,280893182	0,075805301	0,009438542
Охрана здоровья и соц. помощь	0,328670089	0,030881563	0,083407134	0,0107931
Другие виды экономической деятельности	0,017175823	0,062970202	-0,29444955	0,083909921

Источник: рассчитано автором.

Таким образом, в данной статье решена проблема количественного соотношения между динамикой объема инвестиций и динамикой уровня инвестиционной безопасности национальной экономики, которое обеспечит в итоге положительный рост валового производства страны. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Булатов А. Вывоз капитала из России: вопросы регулирования / А. Булатов // Вопросы экономики. – 1998. – № 3. – С. 55 – 65.

2. Водянов А. Дилемма инвестиционной стратегии государства / А. Водянов // Российский экономический журнал. – 1997. – № 10. – С. 12 – 20.

3. Вольский А. Условия совершенствования управления экономикой / А. Вольский // Экономист. – 2001. – № 9. – С. 3 – 8.

4. Исаев А. А. Квазирыночное перераспределение собственных инвестиций предприятий / А. А. Исаев. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2007. – 268 с.

5. Федосеев В. В. Экономико-математические методы и прикладные модели / В. В. Федосеев, Ф. Н. Гармаш [и др.]. – Москва: Изд-во ЮНИТИ, 1999. – 392 с.

# МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИИ РЕМОНТНЫХ РАБОТ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

МЕДВЕДЕВА М. И.

кандидат физико-математических наук

Донецк

В современной теории управления промышленными предприятиями одной из первостепенных задач, является задача организации и контроля надежности технологического оборудования, определения оптимальной стратегии его ремонта, профилактики и переналадки. Надежность оборудования, как известно, является одним из основных показателей процесса его эксплуатации, который характеризует способность выполнять поставленные задачи в заданном режиме и условиях применения, технического обслуживания, ремонтов, хранения и транспортировки. Современная теория производства характеризуется, в частности, системным подходом к вопросам снабжения, организации производственного процесса и сбыта готовой продукции [1, 2]. Очевидно, все это тесно связано с проблемами управления профилактикой и ремонтным обслуживанием производственного оборудования.

Эффективное функционирование современного предприятия, его способность выпускать конкурентоспособную продукцию во многом определяется деятельностью его вспомогательных служб, задачей которых является обеспечение работоспособного состояния производственного оборудования с минимальными затратами. При этом возрастающая роль ремонтных служб в обеспечении эффективной работы предприятия ставит задачи формирования и развития организационно-экономического механизма управления ремонтными службами. Однако, в силу сложившихся традиций, ремонтные службы относятся к вспомогательному производству, в связи с чем им уделяется недостаточно внимания. Необходимость сосредоточиться на основном производстве часто ставит перед предприятием вопрос о выводе на аутсорсинг тех функций (ремонтных служб), которые не являются стратегически важными и легко поддаются стандартизации.

Данная работа посвящена построению и анализу вероятностной модели обслуживания производственного оборудования. В отличие от ранее исследованных моделей [3, 4] здесь рассматривается система с неидентичной переналадкой, т. е. интенсивности переналадки после восстановления системы и в процессе бесперебойной работы оборудования различны. Такие модели позволяют выбрать оптимальную стратегию функционирования как основного, так и вспомогательного материального потока логистической системы, принимать решение о выводе ремонтных служб на аутсорсинг или инсорсинг.

Пусть имеется производственно-экономическая система, которая может быть описана с помощью одноканальной системы массового обслуживания разомкнутого типа с простейшим входным потоком, интенсивность которого  $\lambda > 0$ . Оборудование независимо друг от друга обслуживают две бригады. При этом одна бригада осуществляет переналадку оборудования, вторая – его профилактику и ремонт. Предполагается, что время обслуживания (обработки) поступившего заказа имеет показательное распределение с параметром  $\mu > 0$ . После обслуживания всех заказов, находящихся в системе, оборудование немедленно отключается и переходит в состояние свободен – не готов; при поступлении нового заказа оборудование проходит переналадку на выпуск новой партии, после чего начинается выполнение поступившего заказа. Длительность переналадки имеет показательный закон распределения с параметром  $\nu > 0$ .

Предполагается, что выход оборудования из строя может произойти только во время выполнения заказа, т. е. если оно находится в рабочем состоянии. Момент выхода из строя имеет показательный закон распределения с параметром  $\chi > 0$ . Если в момент выхода из строя в системе была заявка, то она теряется. После того, как было выполнено последнее требование и в системе нет новых заявок, начинается профилактика оборудования, длительность которой имеет показательный закон распределения с параметром  $\psi_1 > 0$ . Время ремонта или время восстановления оборудования имеет показательный закон распределения с параметром  $\psi_2 > 0$ . Если после восстановления оборудования, в системе нет заявок, то оно переходит в состояние свободен – не готов. Если же в системе есть заявки, то для ее выполнения требуется переналадка, интенсивность которой  $\nu_1$ . Следовательно, рассматривается система с неидентичной переналадкой.

Случайный процесс поступления заявок и их обслуживание может быть описан следующими возможными состояниями:

$(0, k)$  – прибор вышел из строя и восстанавливается, в системе  $k \geq 0$  требований;

$(1, 0)$  – прибор свободен – не готов;

$(1, k)$  – прибор работает и в системе  $k \geq 1$  требований;

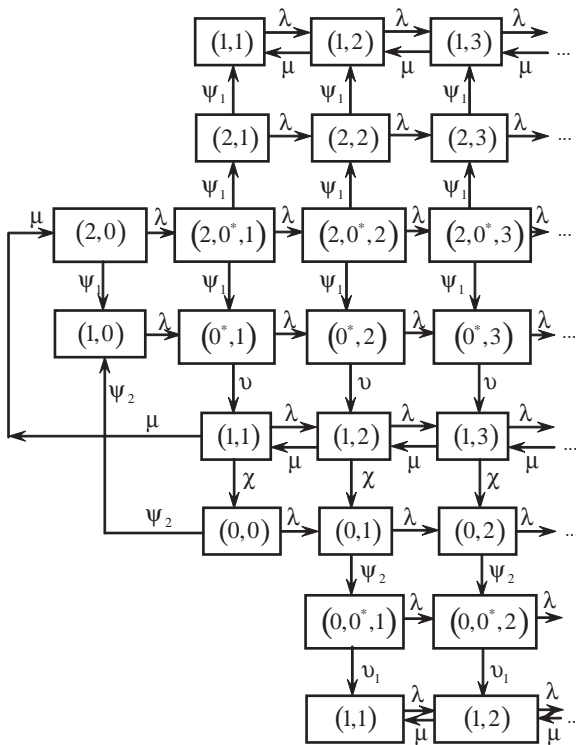
$(0^*, k)$  – проводится переналадка оборудования и в системе  $k \geq 1$  требований;

$(2, 0^*, k)$  – проводится профилактика и переналадка оборудования и в системе  $k \geq 1$  требований;

$(2, k)$  – проводится профилактика и в системе  $k \geq 0$  требований;

$(0, 0^*, k)$  – проводится переналадка оборудования после его ремонта и в системе  $k \geq 1$  требований.

Граф состояний описанной системы имеет вид (рис. 1).



**Рис. 1. Граф состояний системи масового обслуговування з ненадежним обладнанням**

Найдем основные характеристики рассматриваемой системы – распределения совместных вероятностей того, что оборудование находится в определенном состоянии (переналадка, профилактика, восстановление или работа) и в системе имеется определенное количество требований. Для этого рассмотрим стационарный случайный процесс  $\xi(t)$ , описывающий состояние системы в момент времени  $t$ . Его фазовое пространство имеет вид:

$$E = \left\{ (0, k), (1, k), (2, k), k \geq 0; (0^*, l), (2, 0^*, l), l \geq 1; (0, 0^*, m), m \geq 1 \right\}.$$

Рассмотрим стационарные вероятности состояний процесса  $\xi(t)$ :

$$P_{ik} = P\{\xi(t) = (i, k)\}, \quad i = 0, 1, 2; k \geq 0,$$

$$P_{0^*k} = P\{\xi(t) = (0^*, k)\}, \quad k \geq 1,$$

$$P_{2,0^*k} = P\{\xi(t) = (2, 0^*, k)\}, \quad k \geq 1,$$

$$P_{0,0^*k} = P\{\xi(t) = (0, 0^*, k)\}, \quad k \geq 1.$$

С помощью графа состояний процесса  $\xi(t)$  составим системы однородных бесконечных алгебраических уравнений для вероятностей  $P_{ik}$ ,  $i = 0, 1, 2; k \geq 0$ ,  $P_{0^*k}$ ,  $k \geq 1$ ,  $P_{2,0^*k}$ ,  $k \geq 1$ ,  $P_{0,0^*k}$ ,  $k \geq 1$ :

$$\begin{cases} -(\lambda + \nu)P_{0^*1} + \lambda P_{10} + \psi_1 P_{20^*k} = 0, \\ -(\lambda + \nu)P_{0^*k} + \lambda P_{0^*,k-1} + \psi_1 P_{20^*k} = 0, \quad k > 1; \end{cases} \quad (1)$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \psi_2)P_{0,0} + \chi P_{11} = 0, \\ -(\lambda + \psi_2)P_{0k} + \lambda P_{0,k-1} + \chi P_{1,k+1} = 0, \quad k \geq 1; \end{cases} \quad (2)$$

$$\begin{cases} -\lambda P_{10} + \psi_1 P_{20} + \psi_2 P_{00} = 0, \\ -(\lambda + \mu + \chi)P_{11} + \nu P_{0^*1} + \mu P_{12} + \\ + \psi_1 P_{21} + \nu_1 P_{0^*01} = 0, \\ -(\lambda + \mu + \chi)P_{1k} + \lambda P_{1,k-1} + \nu P_{0^*k} + \\ + \mu P_{1,k+1} + \psi_1 P_{2k} + \nu_1 P_{0^*0k} = 0, \quad k \geq 2; \end{cases} \quad (3)$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \psi_1)P_{20} + \mu P_{11} = 0, \\ -(\lambda + \psi_1)P_{21} + \nu P_{20^*1} = 0, \\ -(\lambda + \psi_1)P_{2k} + \nu P_{20^*k} + \lambda P_{2,k-1} = 0, \quad k \geq 2; \end{cases} \quad (4)$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \nu + \psi_1)P_{20^*1} + \lambda P_{20} = 0, \\ -(\lambda + \nu + \psi_1)P_{20^*k} + \lambda P_{20^*,k-1} = 0, \quad k \geq 2; \end{cases} \quad (5)$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \nu_1)P_{00^*1} + \psi_2 P_{01} = 0, \\ -(\lambda + \nu_1)P_{00^*k} + \lambda P_{00^*,k-1} + \psi_2 P_{0k} = 0, \quad k \geq 2. \end{cases} \quad (6)$$

Для решения систем уравнений (1) – (6) введем в рассмотрение производящие функции вида:

$$a_0(z) = \sum_{k \geq 0} P_{0k} z^k, \quad a_0^*(z) = \sum_{k \geq 1} P_{0^*k} z^k, \quad a_1(z) = \sum_{k \geq 0} P_{1k} z^k,$$

$$a_2(z) = \sum_{k \geq 0} P_{2k} z^k, \quad a_1^*(z) = \sum_{k \geq 1} P_{00^*k} z^k, \quad a_2^*(z) = \sum_{k \geq 1} P_{20^*k} z^k,$$

а также параметры

$$\rho = \frac{\lambda}{\mu}, \quad \delta = \frac{\nu}{\mu}, \quad \delta_1 = \frac{\nu_1}{\mu}, \quad \beta_1 = \frac{\psi_1}{\mu}, \quad \beta_2 = \frac{\psi_2}{\mu}, \quad \gamma = \frac{\chi}{\mu}.$$

Умножив уравнения системы (1) на  $z, z^k, k > 1$ , суммируем их по  $k$ . Тогда после несложных преобразований, с учетом введенных обозначений, получаем уравнение

$$(\rho + \delta - \rho z) a_0^*(z) - \beta_1 a_2^*(z) = \rho z P_{10}. \quad (7)$$

Аналогично из систем бесконечных линейных уравнений (2) – (6) соответственно получаем

$$z(\rho + \beta_2 - \rho z) a_0(z) - \gamma a_1(z) = -\gamma P_{10}, \quad (7a)$$

$$z(\rho + \beta_2 - \rho z) a_0(z) - \gamma a_1(z) = -\gamma P_{10}, \quad (8)$$

$$\begin{aligned} (\rho z^2 - z(1 + \rho + \gamma) + 1) a_1(z) + \delta z a_0^*(z) + \\ + \beta_1 z a_2(z) + \delta_1 z a_1^*(z) = \end{aligned} \quad (9)$$

$$= (\rho z^2 - z(1 + \gamma) + 1) P_{10} + z P_{11} - \beta_2 z P_{00},$$

$$(\rho z - \rho - \beta_1) a_2(z) + \delta a_2^*(z) = \rho z P_{20} - P_{11}, \quad (10)$$

$$(\rho + \delta + \beta_1 - \rho z) a_2^*(z) = \rho z P_{20}, \quad (11)$$

$$(\rho z - \rho - \delta_1) a_1^*(z) + \beta_2 a_0(z) = \beta_2 P_{00}. \quad (12)$$

Выразим неизвестные вероятности  $P_{00^*}$ ,  $P_{11}$  и  $P_{20}$  через  $P_{10}$ . Для этого составим систему из первых уравнений систем (2), (3) и (4), предварительно проведя несложные преобразования. Получаем следующую систему алгебраических уравнений:

$$\begin{cases} -(\rho + \beta_2)P_{00} + \gamma P_{11} = 0, \\ -\rho P_{10} + \beta_1 P_{20} + \beta_2 P_{00} = 0, \\ -(\rho + \beta_1)P_{20} + P_{11} = 0. \end{cases} \quad (13)$$

Обозначим

$$C = \frac{\rho}{\beta_1(\rho + \beta_2) + \gamma\beta_2(\rho + \beta_1)}.$$

Тогда несложно показать, что решение системы алгебраических уравнений (13) относительно  $P_{10}$  имеет вид:

$$\begin{cases} P_{11} = C(\rho + \beta_1)(\rho + \beta_2)P_{10}, & (14) \\ P_{00} = \gamma C(\rho + \beta_1)P_{10}, & (15) \\ P_{20} = C(\rho + \beta_2)P_{10}. & (16) \end{cases}$$

Подставив найденные значения вероятностей, и в соотношения (7), (9) – (12), соответственно получаем

$$(\rho + \delta - \rho z)a_0^*(z) - \beta_1 a_2^*(z) = \rho z P_{10}, \quad (17)$$

$$(\rho z^2 - z(1 + \rho + \gamma) + 1)a_1(z) + \delta z a_0^*(z) + \beta_1 z a_2(z) + \delta_1 z a_1^*(z) = \quad (18)$$

$$= [\rho z^2 - z(1 + \gamma) + 1 + Cz(\rho + \beta_1) \cdot (\rho + \beta_2 - \gamma\beta_2)] P_{10}.$$

$$(\rho z - \rho - \beta_1)a_2(z) = C(\rho + \beta_2)(\rho z - \rho - \beta_1)P_{10} - \delta a_2^*(z), \quad (19)$$

$$(\rho + \delta + \beta_1 - \rho z)a_2^*(z) = C\rho z(\rho + \beta_2)P_{10}, \quad (20)$$

$$(\rho z - \rho - \delta_1)a_2^*(z) + \beta_2 a_0(z) = C\gamma\beta_2(\rho + \beta_1)P_{10}. \quad (21)$$

Для простоты изложения, введем следующие обозначения:

$$d_1(z) = z(\rho + \beta_2 - \rho z),$$

$$d_2(z) = \rho z^2 - z(1 + \rho + \gamma) + 1,$$

$$d_3(z) = \rho + \delta - \rho z,$$

$$d_4(z) = \beta_1 a_2^*(z) + \rho z P_{10},$$

$$d_5(z) = \left[ \rho z^2 - z(1 + \gamma) + 1 + [Cz(\rho + \beta_1)(\rho + \beta_2 - \gamma\beta_2)] \right] P_{10} - \beta_1 z a_2(z),$$

$$d_6(z) = \rho z - \rho - \delta_1.$$

Из равенств (8), (17), (18) и (21) составляем новую систему алгебраических уравнений, которая, с учетом введенных обозначений, имеет вид:

$$\begin{cases} d_1(z)a_0(z) - \gamma a_1(z) = -\gamma P_{10}, \\ d_2(z)a_1(z) + \delta z a_0^*(z) + \delta_1 z a_1^*(z) = d_5(z), \\ d_3(z)a_0^*(z) - \beta_2 a_0(z) = d_4(z), \\ d_6(z)a_1^*(z) + \beta_2 a_0(z) = C_1, \end{cases} \quad (22)$$

где  $C_1 = C\gamma\beta_2(\rho + \beta_1)P_{10}$ .

Решая систему алгебраических уравнений (22) относительно стационарной вероятности  $P_{10}$ , можно выразить производящие функции  $a_0(z)$ ,  $a_0^*(z)$  и  $a_1(z)$  через  $P_{10}$ .

Для определения  $P_{10}$ , а затем и вероятностей  $P_{11}$ ,  $P_{00}$  и  $P_{20}$  воспользуемся условием нормировки

$$a_0(1) + a_0^*(1) + a_1(1) + a_1^*(1) + a_2(1) + a_2^*(1) = 1.$$

Значения производящих функций  $a_2(z)$  и  $a_2^*(z)$  в точке  $z = 1$  находим непосредственно из равенств (19) и (20). В частности из равенства (20) находим

$$a_2^*(1) = \frac{C\rho(\rho + \beta_2)}{\delta + \beta_1} P_{10}. \quad (23)$$

Из равенств (19) и (23) следует, что

$$a_2(1) = C(\rho + \beta_2) \left( 1 + \frac{\delta\rho}{\beta_1(\delta + \beta_1)} \right) P_{10}. \quad (24)$$

Теперь из первого уравнения системы (22) при  $z = 1$  получаем следующее соотношение

$$a_1(1) = P_{10} + \frac{\beta_2}{\gamma} a_0(1). \quad (25)$$

Из третьего уравнения системы (22) при  $z = 1$  получаем соотношение вида:

$$a_0^*(1) = \frac{d_4(1)}{\delta}. \quad (26)$$

Наконец, из четвертого уравнения системы (22) при  $z = 1$  следует справедливость равенства

$$a_1^*(1) = \frac{1}{\delta_1} (\beta_2 a_0(1) - A). \quad (27)$$

Подставив соотношения (26) и (27) в условие нормировки, после несложных преобразований получаем

$$P_{10} + \frac{d_4(1)}{\delta} - \frac{A}{\delta_1} + \left( 1 + \frac{\beta_2}{\gamma} + \frac{\beta_2}{\delta_1} \right) a_0(1) + a_2(1) + a_2^*(1) = 1. \quad (28)$$

Таким образом, для вычисления стационарной вероятности  $P_{10}$  достаточно найти значение производящей функции.

Из системы (22) находим:

$$a_0(z) = \gamma \frac{d_6(z)[d_3(z)d_5(z) - d_2(z)d_3(z)P_{10} - d_4(z)d_5(z)] - d_1(z)d_3(z)A(z)}{d_3(z)[d_1(z)d_2(z)d_6(z) - \gamma\beta_2 d_1 z]}.$$

Тогда можно показать справедливость следующего равенства

$$a_0(1) = \frac{\delta_1 \rho \gamma \left[ P_{10} + \frac{d_4(1)}{\delta} + a_2^*(1) + a_2(1) - \frac{A}{\delta_1} \right]}{\beta_2 \delta_1 (1 + \gamma) - \rho(\gamma\delta_1 + \beta_2(\delta_1 + \gamma))}. \quad (29)$$

Из равенства (29) находим условие существования стационарных вероятностей состояний системы, а именно

$$\rho < \frac{\beta_2 \delta_1 (1 + \gamma)}{\gamma\delta_1 + \beta_2(\delta_1 + \gamma)}. \quad (30)$$

Наконец, используя равенства (28) и (29), выпишем условие нормировки:

$$\left[ P_{10} + \frac{d_4(1)}{\delta} - \frac{A}{\delta_1} + a_2(1) + a_2^*(1) \right] \times \left[ 1 + \frac{[\gamma\delta_1 + \beta_2(\delta_1 + \gamma)]\rho\delta}{\beta_2 \delta_1 (1 + \gamma) - \rho(\gamma\delta_1 + \beta_2(\delta_1 + \gamma))} \right] = 1.$$

Подставив в последнее равенство найденные выше значения производящих функций  $a_2(1)$  и  $a_2^*(1)$ , находим

$$P_{10} = \frac{1}{B(1 + K)},$$



где

$$B = \frac{1}{\delta\delta_1\beta_1(\delta+\beta_1)} \left[ \beta_1(\delta+\beta_1) \begin{pmatrix} \delta_1(\delta+\rho) + C\delta\delta_1(\rho+\beta_2) \\ -C\gamma\delta\beta_2(\rho+\beta_1) \end{pmatrix} + C\rho\delta(\rho+\beta_2)(\delta^2+\beta_1^2+\beta_1\delta) \right].$$

$$\text{и } K = \frac{[\gamma\delta_1 + \beta_2(\delta + \gamma)]\delta\rho}{\beta_2\delta(1+\gamma) - \rho(\gamma\delta + \beta_2(\delta + \gamma))}.$$

Таким образом, найдены производящие функции вероятностей состояний системы и необходимое условие (30) существования стационарного распределения вероятностей состояний рассмотренной системы. С помощью найденных вероятностей можно рассчитать различные показатели, которые характеризуют процесс функционирования рассмотренной системы, а также оценить целесообразность вывода ремонтных услуг на аутсорсинг. ■

## ЛИТЕРАТУРА

- 1. Друкер П.** Создание новой теории производства / П. Друкер // Проблемы теории и практики управления. – 1991. – № 1. – С. 5 – 11.
- 2. Промышленная логистика.** Логистико-ориентированное управление организационно-экономической устойчивостью промышленных предприятий в рыночной среде / И. Н. Омельченко, А. А. Колобов, А. Ю. Ермаков, А. В. Киреев ; Под ред. А. А. Колобова. – М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1997. – 204 с.
- 3. Медведева М. И.** Исследование системы обслуживания с ненадежным прибором и переналадкой в начале периода занятости / Н. В. Румянцев, М. И. Медведева // Бизнес Информ. – Харьков, 2011. – № 7(1). – С. 10 – 13.
- 4. Медведева М. И.** Гибкая производственная система с переналадкой, ненадежным оборудованием, восстановлением и профилактикой / М. И. Медведева // Проблеми економіки. – Харків, 2012. – № 2. – С. 54 – 58.

## СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

ЖМАЙЛО М. А.

НАКОНЕЧНИЙ Я. В.

Донецьк

Одним из важных условий обеспечения постоянного экономического развития является проведение активной инвестиционной политики. Существует целый комплекс факторов, которые оказывают влияние на принятие решений об инвестировании: политические, экономические, социальные и т. д. Чем меньше имидж страны соответствует ожиданиям инвестора, тем ниже оценивается инвестиционный климат и тем на большие уступки и льготы должно соглашаться государство для привлечения капитала. И наоборот, улучшение инвестиционного климата позволяет государству последовательно снижать льготы, выравнивая их в соответствии с международными стандартами, и создавать конкурентно-инвестиционный рынок.

Теоретическим основам изучения инвестиционной деятельности посвящены работы таких ученых, как Скоромнюк М. О. [6], Кужель О. В., Марцин В. С., Рудченко О. Ю. [7], Титова С. П., Федоренко В. Г. [8] и др. Вопросами оценки и анализа инвестиционной деятельности занимались Абрамова С. И. [1], Азаров А. О. [2], Пересада А. А. [5] и др. Однако вопросам непосредственно моделирования инвестиционной деятельности в научной литературе уделено недостаточно внимания.

Целью статьи является изучение факторов, влияющих на инвестиционные процессы, а также разработка предложений, направленных на улучшение инвестиционного климата с учетом возможных сценариев развития инвестиционной деятельности в Украине.

Основной целью инвестиций является воспроизводство и обновление основного капитала. Проблема инвестирования всегда привлекала внимание экономической науки, поскольку инвестиции непосредственно влияют на основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста.

В Законе Украины «Об инвестиционной деятельности» от 18.09.91 г. инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект [4].

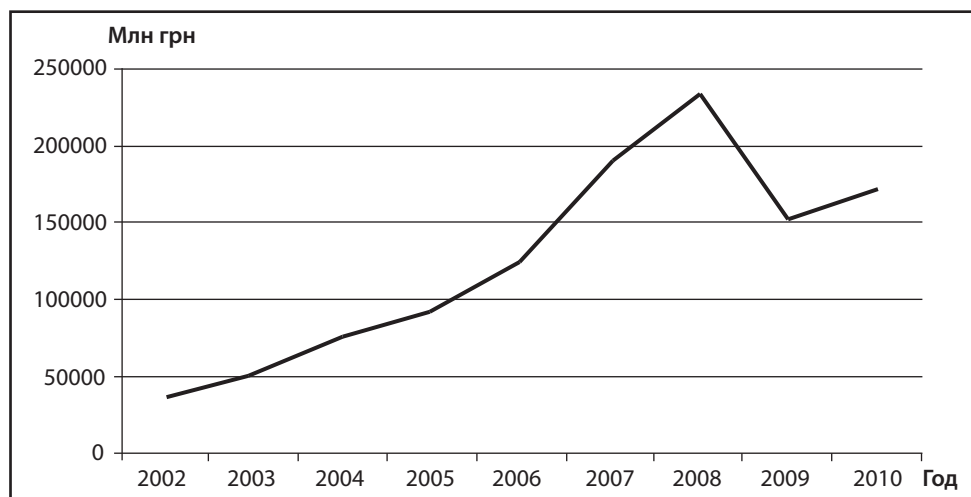
Современная инвестиционная политика Украины является противоречивой, так как базируется, с одной стороны, на либеральной экономической концепции, а с другой – на механизме административного регулирования. Такое двойственное развитие экономики является причиной неудовлетворительного состояния инвестиционной деятельности в сфере капитальных инвестиций [3]. В результате этого, на первоочередное место выступает планирование и прогнозирование исследуемого показателя. При этом важно выделять возможные, как оптимистические, так и пессимистические, сценарии развития инвестиционной деятельности.

Наиболее информативным показателем инвестиционной деятельности является объем освоенных инвестиций в основной капитал. Капитальные инвестиции играют важную роль как на микро-, так и на макроуровне, поскольку они являются основой для:

- ✦ систематического обновления основных производственных фондов предприятия и осуществления политики расширенного воспроизводства;
- ✦ ускорения НТП и улучшения качества продукции;

- ✦ структурной перестройки общественного производства и сбалансированного развития всех видов экономической деятельности;
- ✦ создания необходимой сырьевой базы производства и др.

Показатели динамики инвестиций в основной капитал позволяют достаточно точно определить тенденцию развития инвестиционных процессов, а также полно и достоверно охарактеризовать потенциал роста экономики в ближайшей перспективе. Анализ динамики объема освоенных инвестиций в основной капитал за 2002 – 2010 гг. (рис. 1) позволил выявить, что в среднем ежегодно темп роста объема инвестиций составлял 121%. Наибольший прирост инвестиций (50,4%) произошел в 2007 г. В этот период инвестиции направлялись на модернизацию производства и обновление основного капитала. Крупнейшими инвесторами по итогам 2007 г. стали Россия (\$460,1 млн) и Британские Виргинские острова (\$239,5 млн).



**Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал Украины за 2002 – 2010 гг.**

Максимальный объем освоенных инвестиций в основной капитал в Украине был отмечен в 2008 г.: 233,1 млрд грн. В 2009 г. объем инвестирования резко снизился (до 151,8 млрд грн), что связано с мировым финансовым кризисом и, уже традиционно, нестабильной политической обстановкой в Украине. Крупные иностранные инвесторы практически не вкладывали капитал, а инвесторы-резиденты ограничивались краткосрочными, объективно необходимыми вложениями.

С начала 2010 г. наметилась тенденция к увеличению объема инвестирования. Это связано, прежде всего, с проведением в Украине чемпионата по футболу «Евро-2012», что приведет к строительству инфраструктурных объектов (дорог, мостов, аэропортов, вокзалов и др.), а также с постепенным выходом многих государств, в том числе и Украины, из финансового кризиса.

На основе фактических данных об объеме инвестиций в основной капитал Украины за 2002 – 2010 гг. с применением трендовых моделей спрогнозировано значение исследуемого показателя на 2011 – 2013 гг. (рис. 2). В качестве модели прогноза, согласно требованиям статистической

точности и достоверности, выбрана степенная функция:  $y = 33395x^{0,821}$ .

Перспективная оценка объема инвестиций в основной капитал, основанная на параметрах степенной функции, составила: в 2011 г. – 221,4 млрд грн; в 2012 г. – 239,5 млрд грн; в 2013 г. – 257,2 млрд грн. Полученные данные свидетельствуют о стремительном росте объемов инвестиций в основной капитал и дают возможность утверждать, что данный прогноз является «оптимистичным» для экономики Украины. Увеличение объемов инвестирования, безусловно, приведет к положительным количественным и качественным изменениям в ведущих видах экономической деятельности.

На объем инвестиций в основной капитал оказывает влияние ряд факторов. Количественно оценить это влияние позволяет метод корреляционно-регрессионного анализа (КРА). В качестве факторных признаков были выбраны следующие:

$X_1$  – удельный вес предприятий, которые внедряли инновации (%), поскольку предполагается, что инвестиции направляются в инновационный процесс;

$X_2$  – степень износа основных средств (%) – как главный индикатор необходимости капитальных вложений с целью модернизации и обновления основного капитала;

$X_3$  – учетная ставка НБУ (%) – монетарный инструмент, на основе которого Национальный банк устанавливает размер процентной ставки для пользователей заемными средствами. Необходимость включения в модель данного фактора обусловлена тем, что определенный объем инвестиций в основной капитал финансируется за счет банковских кредитов;

$X_4$  – фактор времени для исключения автокорреляции.

На основе выбранных факторов построена корреляционная матрица, которая позволяет выбрать для дальнейшего анализа наиболее существенные показатели (табл. 1).

Коэффициенты парной корреляции показали достаточно тесную связь между результативным и фактор-

ными признаками, однако между объемом инвестиций в основной капитал и удельным весом предприятий, которые внедряли инновации ( $X_1$ ), связь незначительная (-0,20). В развитых странах инвестиции направляются в инновационные разработки, продукцию, производство. В Украине данное направление еще слабо развито. Инвестиции направляются на поддержку уже действующих мощностей, а не на модернизацию или внедрение инновационных процессов. Вследствие слабой взаимосвязи данный фактор исключен из модели.

С учетом формальных критериев аппроксимации построена модель развития инвестиционных процессов в Украине, параметры которой являются коэффициентами эластичности:

$$y = 9,3 + x_2^{0,012} \cdot x_3^{0,55} \cdot t^{0,74}$$

При увеличении степени износа основных фондов на 1% происходит увеличение объема инвестиций в основной капитал на 0,012%, что говорит о низкой привлекательности инвестирования в устаревшее оборудование.

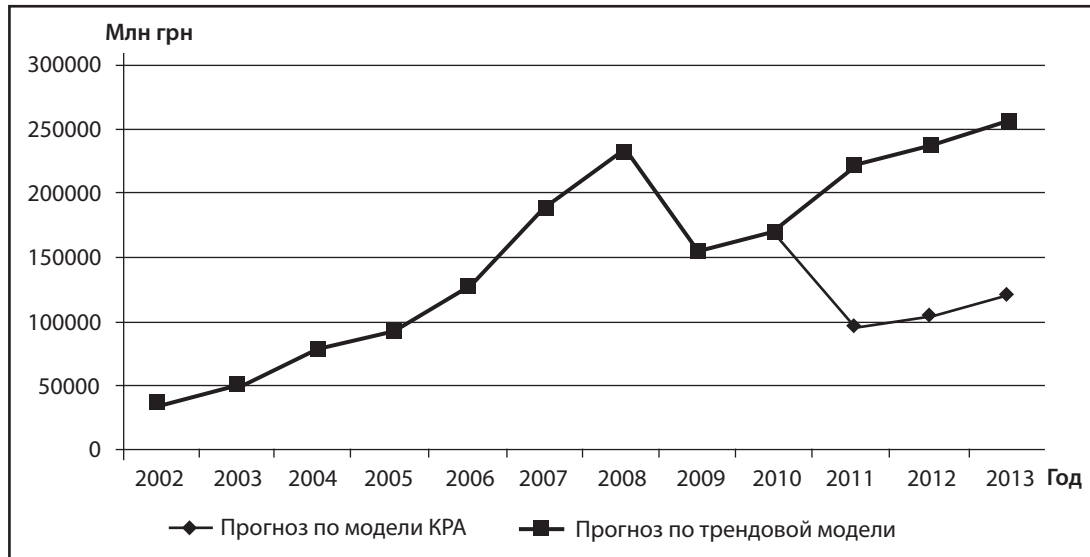


Рис. 2. Динамика и сценарии развития процесса инвестирования в основной капитал Украины на 2011 – 2013 гг.

Таблица 1

Корреляционная матрица

	у	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$
у	1				
$X_1$	-0,20	1			
$X_2$	0,68	0,003	1		
$X_3$	0,67	-0,50	0,26	1	
$X_4$	0,86	-0,26	0,88	0,51	1

Для перспективной оценки объема инвестиций в основной капитал спрогнозированы значения факторных признаков на 2011 – 2013 гг. (табл. 2). Степень износа основных фондов спрогнозирована на основе среднегодовых темпов роста за 2002 – 2010 гг., а учетная ставка НБУ представлена согласно экспертным оценкам.

Таблица 2

Прогнозные значения показателей КРА

Год	Инвестиции в основной капитал, млн грн	Степень износа основных фондов, %	Учетная ставка НБУ, %	Фактор времени
2011	178 025,5	79,3	7,75	10
2012	198 539,4	84,1	8,0	11
2013	234 892,6	89,1	9,0	12

С ростом учетной ставки НБУ на 1% увеличение инвестиций происходит на 0,55%. Украинские предприятия не имеют альтернативы привлечения дополнительных средств. В случае нехватки собственных средств с целью инвестирования предприятие вынуждено обращаться за кредитами в банки. Следовательно, фактор  $X_3$  не является решающим при выборе источника финансирования.

Прогноз согласно результатам КРА (см. рис. 2) для экономики Украины является более реальным, поскольку на данный момент в стране нет предпосылок для значительного роста объема инвестирования непосредственно в основной капитал.

Таким образом, в ближайшем будущем инвестиционная деятельность в Украине будет иметь позитивные тенденции развития. Однако для улучшения ситуации и привлечения средств в инвестиционный процесс возникает необходимость в более качественном регулировании инвестиционной деятельности. Мировой опыт подтверждает, что инвестиционная сфера, особенно в странах с переходной экономикой, не в состоянии «излечиться» за счет саморегулирующихся механизмов. Необходимо внедрение адекватных государственных программ, направленных на улучшение инвестиционного климата и объема эффективности инвестирования [3, с. 404]. В Украине таким документом является «Концепция Государственной целевой экономической программы развития инвестиционной деятельности на 2011 – 2015 гг.».



На государственном уровне необходимо регулировать вывоз капитала из страны, стимулировать его реинвестирование, повысить заинтересованность потенциальных отечественных и зарубежных инвесторов во вклады средств в производственную сферу, усовершенствовать систему лицензирования и контроля за движением капитала в Украине и за её пределами. Иностранное инвестирование должно рассматриваться как импульс экономического роста, а не как замещение внутренних инвестиций. Среди главных причин, которые обуславливают негативное восприятие инвестиционного поля Украины, иностранные инвесторы отмечают проблемы в сфере налогообложения и таможи, коррупцию и бюрократию, усиление давления среди контролирующих органов, нестабильность внешней политики и ухудшение отношений с Евросоюзом.

Необходимым условием привлечения инвесторов в регионы Украины является развитие инвестиционной и финансовой инфраструктуры: наличие и эффективное функционирование банковского сектора, инвестиционных фондов, институтов альтернативного инвестирования, лизинговых и страховых компаний, аудиторских, консалтинговых, инжиниринговых фирм и др. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Абрамова С. И.** Инвестирование. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2000. – 440 с.
2. **Азаров А. О.** Оцінка ефективності інвестиційних проектів / А. О. Азаров, Д. М. Бершов // Фінанси України. – 2004. – № 9. – С. 52 – 58.
3. **Борщ Л. М.** Інвестування: теорія і практика: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Борщ Л. М., Герасимова С. В. – К. : Знання, 2007. – 685 с.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» от від 18.09.1991 р. № 1560-XII // ВВРУ. – 1991. – № 47. – Ст. 646.
5. **Пересада А. А.** Інвестиційний процес в Україні. – К. : Видавництво Лібра, ТОВ, 1998. – 392 с.
6. **Скоромнюк М. О.** Невизначеність і ризики в інвестиційних процесах / Скоромнюк М. О. // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 13 – 19.
7. **Рудченко О. Ю.** Актуальні питання відтворення основних фондів та активізації інвестиційної діяльності в економіці України / О. Ю. Рудченко, Н. І. Омелянчик, В. Г. Федоренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2003. – № 16. – С. 17 – 22.
8. **Федоренко В. Г.** Інвестознавство : Підручник. – 2-е вид, перероб. – К. : МАУП, 2002. – 408 с.

## ОЦІНКА РЕГІОНАЛЬНОГО АСПЕКТУ ВІТЧИЗНЯНОГО ДОСВІДУ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**ЗЕРНЮК О. В.**

*кандидат технічних наук*

**ЖОВНЕРИК Є. М.**

*магістрант*

**Полтава**

**П**итання ефективного вкладення коштів набуває актуальності в умовах нестачі фінансових ресурсів, які є необхідною складовою реалізації планів промислових підприємств. Не лише пошук джерел фінансування, а й проблеми отримання та використання інформації підприємствами впродовж інвестиційного процесу потребують більш детального та глибокого дослідження задля формування фінансових ресурсів з метою подальшого розвитку суб'єкта господарювання. Необхідність узгодження економічних інтересів на рівні держави, регіону, господарюючої одиниці для інвестиційної діяльності є загальноприйнятим методом. Як показує практика, не досить дієвими лишаються ті важелі впливу, які сприяють ефективному використанню інформації для формування договірних відносин у сфері інвестиційної діяльності.

Теоретичні та методологічні проблеми організації інвестиційного процесу й інформаційного забезпечення регіонального розвитку країни розкриті в роботах бага-

тьох вітчизняних вчених-економістів. Можна виділити наукові праці таких учених, як Платонов Б. Д., Бутенін А. В., Вінніченко І. І., Коломієць І. Ф., Федулова Л. І., Разборська О. О., Пугачова М. В. та інші.

Усі дослідники, які аналізували проблематику інвестиційної діяльності, акцентували увагу на тому, що нестача або повна відсутність інформації є, безперечно, негативною ознакою та уявним гальмівним механізмом сучасних інвестиційних процесів.

Інформація та її роль вагомо впливає на складову суб'єктивної оцінки при виборі інвестором проекту. Вона дає інвестору уявлення про інвестиційний потенціал регіону та його складові: ресурсно-сировинну, трудову, виробничу, інноваційну, інституціональну, інфраструктурну, фінансову, споживчу – власні потенціали. На основі отриманої із різних джерел інформації інвестор повинен зробити висновки про існуючі в регіонах ризики: економічний, фінансовий, політичний, соціальний, екологічний, кримінальний, законодавчий. Це, безумовно, головна, проте не єдина функція інформації. Хибним є твердження, що в регіональному інвестиційному процесі інвестор єдиний одержувач, або реципієнт інформації, а органи державного управління єдиний інформаційний донор [9].

Цю думку підтримує й Е. Д. Платонов, який зазначає, що інвестиційна привабливість відображує суб'єктивне ставлення потенційного інвестора до об'єкта інвестування. Кожний інвестор особисто суб'єктивно

оцінює інвестиційний проект і здійснює його вибір та умови для реалізації [6].

Е. В. Петрова підкреслює, що слабе інформаційне забезпечення (відсутність статистики, розбіжність джерел, недостатня прозорість) є гальмівним фактором інвестиційного процесу [5].

Т. В. Семенова вважає, що для України важливим завданням є створення ефективної системи інформаційного забезпечення, що передбачає, з одного боку, розроблення нормативних актів з питань, пов'язаних з інформаційною відкритістю українського ринку, а з іншого – із створення механізму ефективного використання інформації [8].

І. І. Вінніченко [1] акцентує увагу на тому, що ефективність управління інвестиційною діяльністю підприємства значною мірою залежить від якості інформаційного забезпечення і описує загальні та специфічні функції управління інвестиційною діяльністю, серед яких і функція забезпечення інформаційних систем.

Метою даної статті є оцінка регіонального аспекту вітчизняного досвіду інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності.

Потенційними джерелами інформації суб'єктів інвестиційного ринку певного регіону виступають: держава, що володіє найбільшою кількістю джерел інформації, до складу яких входять специфічні служби, в чітких обов'язках збір інформації (наприклад: Держкомстат України, Державна податкова служба, Державна митна служба України); потенційні інвестори (реципієнти інвестицій), які мають значно меншу

кількість джерел інформації (наприклад, офіційні сайти органів державного і регіонального управління; наукові публікації; інформація з комерційних журналів; довідники; реклама в ЗМІ та мережі Інтернет; актуальна інформація компаній, які займаються дослідженням ринку і продажем власної інформації).

Аналіз даних Держкомстату [10] за 2006 – 2010 рр. показує, що витрати на інформатизацію у промисловості протягом зазначеного періоду в Полтавській області та в Україні загалом збільшилися, що є безпосередньо позитивним фактором (табл. 1).

Таким чином, у період з 2006 р. по 2007 р. в Україні витрати на програмне забезпечення зросли на 122,51%, а на обчислювальну техніку – на 52,39%, що позитивно вплинуло на процес інформатизації, у подальші роки прослідковується динаміка зростання та спадання витрат на програмне забезпечення. Що стосується Полтавської області, то ці витрати в період 2006 – 2007 рр. зросли на 1,53%, але у 2008 р. відбулося зниження на 0,62%. Проміжок часу з 2008 – 2010 рр. характеризується динамікою зростання з 14,7 млн грн у 2008 р. до 27,1 млн грн у 2010 р. Це пояснюється продовженням процесу інформатизації промислових підприємств Полтавського регіону.

Протягом 2009 – 2010 рр. Україна сприймалась іноземними інвесторами як несприятлива для інвестування країна. Цей факт звужує можливості місцевих органів влади сприяти активізації притоку інвестицій в окремі регіони. Графічно це зображує динаміка валових капітальних інвестицій у промисловість України протягом 2006 – 2010 рр. (рис. 1).

Таблиця 1

Витрати на інформатизацію у промисловості протягом 2006 – 2010 рр.

Україна													
Показники	Рік					2007 / 2006		2008 / 2007		2009 / 2008		2010 / 2009	
	2006	2007	2008	2009	2010	Абсолютне значення	Темп приросту, %	Абсолютне значення	Темп приросту, %	Абсолютне значення	Темп приросту, %	Абсолютне значення	Темп приросту, %
Витрати на програмне забезпечення	217,2	483,3	347,2	460,5	382,5	266,1	122,51	-136,1	-28,16	113,3	32,63	-78	-16,94
Витрати на обч. техніку	403,7	615,2	545,2	369,7	465,7	211,5	52,39	-70	-11,38	-175,5	-32,19	96	25,97
Витрати на оплату послуг сторонніх під-в у сфері інф-ції	316,3	323,5	356,2	468,5	502	7,2	2,28	32,7	10,11	112,3	31,53	33,5	7,15
Полтавська область													
Витрати на програмне забезпечення	15,1	38,2	14,7	25,2	27,1	23,1	1,53	-23,5	-0,62	10,5	71,43	1,9	7,54
Витрати на обч. техніку	27,6	34,8	36,5	28,8	38,8	7,2	26,09	1,7	4,89	-7,7	-21,10	10	34,72
Витрати на оплату послуг сторонніх під-в у сфері інф-ції	39,2	27,6	38,2	37,9	51,4	-11,6	-29,59	10,6	38,41	-0,3	-0,79	13,5	35,62

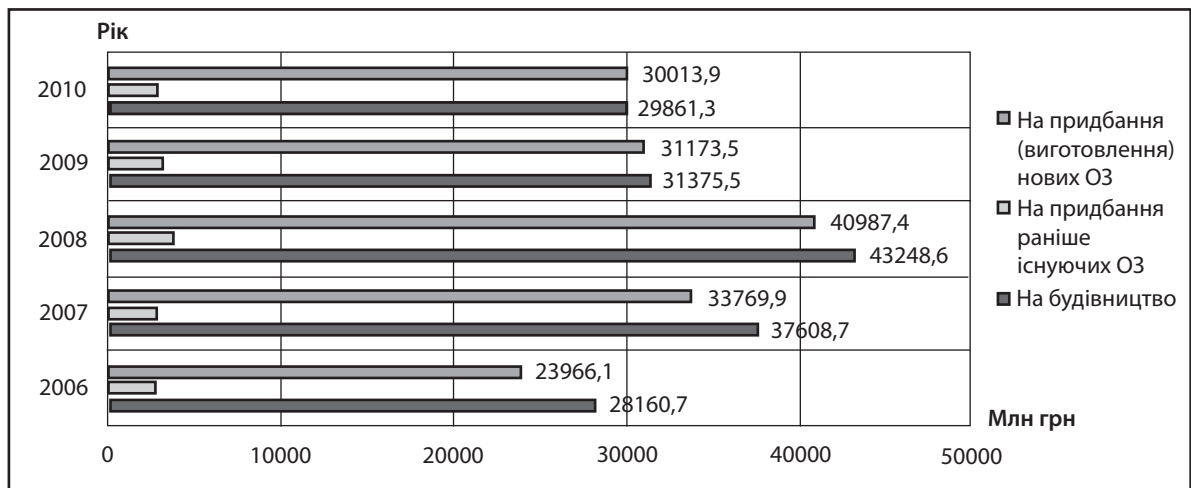


Рис. 1. Динаміка валових капітальних інвестицій у промисловість України протягом 2006 – 2010 рр.

Така ситуація стала можливою через негативні впливи факторів мікро- та макросередовища та інвестування підприємств та низку інформаційних проблем.

Аналіз інвестиції в основний капітал у переробній промисловості, а саме у виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів показує, що у відсотковому значенні структура інвестицій в основний капітал носить нестабільний характер, а саме: у 2007 р.– 18,4% від загальної промисловості, у 2008 р.– 17,1%, у 2009 р. відбулося незначне покращення на 1% і становило 18,1%, у 2010 р. частка понизилась на 3,9%, тобто – 14,2% (рис. 2).

Висока рентабельність інвестицій у промисловість досягається лише у тому випадку, коли підприємства беруть безпосередню участь у випуску продукції, яка користуватиметься попитом не лише на вітчизняному ринку, а й на світовому. Проте глобалізаційні процеси в інвестиційній сфері економіки України можуть носити не лише позитивний характер. Негативним є залучення іноземного капіталу задля отримання надприбутків з подальшим вивезенням з країни чи налагодженням виробництва та розширення ринків збуту продукції на ринку України, тим самим створюючи бар'єр для виходу на ринок вітчизняного товаровиробника. Стимулювання споживчого попиту має супроводжуватись зростанням інвестиційного попиту, що стимулюватиме оновлення виробництва та відповідне задоволення внутрішнього попиту внутрішньою пропозицією. В той же час інформація щодо розвитку світового ринку технологій та

тенденцій науково-технологічного розвитку може надати можливість забезпечувати фінансову підтримку відповідним галузям і навіть окремим підприємствам, що працюють у цих напрямках, а також визначати основні напрямки розвитку в промислового комплексу окремого регіону та країни в цілому [9].

Для здійснення статистичного моніторингу стану інвестиційної діяльності підприємств М. В. Пугачова [7] пропонує використовувати ряд запитань, гармонізованих з європейською інвестиційною анкетой, згідно якої інвестиційна діяльність досліджується за такими показниками: напрямки вкладення інвестицій, фактори, що стримують вкладення інвестицій на підприємствах, зміни загального обсягу інвестицій порівняно з попереднім періодом.

І. Ф. Коломієць вказує такі основні причин, які стримують інвестиційний та інноваційний притік у країну, як економічні; правові; соціально психологічні; організаційні [4]. Зважаючи на дослідження, описані вище, вважаємо за доцільне виділити також інформаційні проблеми, які тісно пов'язані з іншими групами та мають на них суттєвий вплив. У даному аспекті актуальною є схема запропонована Довгунь О. С. [2] (рис. 3).

Недостатнє використання можливостей розвитку підприємств промисловості породжує домінування на національному ринку закордонних товаровиробників. Уникнення втрати частин ринку та інших негативних результатів можна досягти шляхом вдалих партнерських

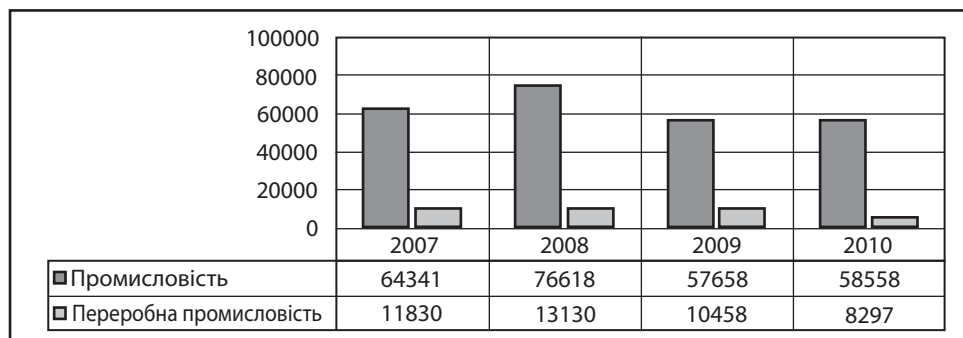


Рис. 2. Інвестицій в виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів в порівнянні з промисловістю в цілому, млн грн





Рис. 3. Проблеми процесу інвестування та можливий напрям їх розв'язання

стосунків та удосконаленими договірними умовами з іноземними товаровиробниками завдяки володінню актуальною інформацією про вигідні можливості.

Таким чином, проведена оцінка регіонального аспекту вітчизняного досвіду інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності показала, що:

1) інформаційне забезпечення формування інвестиційних ресурсів і договірних відносин є одним із шляхів формування додаткових ресурсів, резервів і можливостей для розвитку підприємств;

2) розвиток ґрунтується не лише на вдалому фінансуванні проектів запланованих державою, підтримці нею галузей економіки, сприятливій грошово-кредитній політиці, а також на узгодженій системі взаємозв'язків між підприємствами та іншими суб'єктами ринку на регіональному рівні.

3) в умовах глобалізації та динаміки поширення інформації необхідно досліджувати, як здійснювати інформаційне забезпечення процесу інвестування;

4) інформація, яка може бути доступною, повинна сприяти визначенню проблем, удосконаленню методів роботи, впровадженню нової техніки, зменшенню витрат і підтримці потужностей, ефективному позиціонуванню, вдалій співпраці з іншими суб'єктами економіки та створенню інвестиційно привабливого середовища на підприємствах;

5) оскільки цей чинник впливу сьогодні сформульований переважно лише в комплексі з іншими, то перспективою для подальшого дослідження є формування інформаційного забезпечення джерел фінансових ресурсів та договірних відносин, що потребує аналізу сучасного стану регіону, окремих підприємств та їх оточення;

6) в економічній літературі лишається недостатньо детально дослідженим саме мотиваційний механізм інвестиційної діяльності. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Вінніченко І. І.** Формування системи управління інвестиційною діяльністю підприємства // Інвестиції: практика та досвід / І. І. Вінніченко. – 2007. – № 4. – С. 9 – 13.

2. **Довгунь О. С.** Договірні відносини в контексті розвитку машинобудівних підприємств // Матеріали XIV Міжнар. наук.-практ. конф. «Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика» / О. С. Довгунь. – Луцьк: РВВ «Вежа» Волинського нац. ун-ту імені Лесі Українки. – 2009. – С. 92 – 93.

3. **Завієна Н. С.** Методологічні основи інформаційного забезпечення регіональної інвестиційної політики // Наукові праці Кіровоградського нац. техн. ун-ту. Економічні науки / Н. С. Завієна. – Кіровоград. – 2009. – Вип. 16 ч. II.

4. **Коломієць І. Ф.** Інвестиційна привабливість регіону / І. Ф. Коломієць // Вісн. Львів. держ. ін-ту новітніх технологій та управління імені В'ячеслава Чорновола. – 2007. – № 1. – С. 171 – 186. – (Сер. Економічні науки).

5. **Петрова Е. В.** Информационная политика территориальных органов управления в системе государственной информационной политики современной России / Е. В. Петрова. – М., 2004. – С. 10 – 12.

6. **Платонов Б. Д.** Инвестиционная деятельность в реальном секторе трансформационной экономики (Вопросы теории и методологии) / Б. Д. Платонов. – М.: Моск. гос. обл. ун-т, 2005. – С. 223.

7. **Пугачова М. В.** Оцінка інвестиційної та інноваційної діяльності промислових підприємств України на базі показників кон'юнктурних обстежень / М. В. Пугачова // На-

укові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – Донецьк, 2006. – Вип. 30. – С. 140 – 147.

**8. Семенова Т. В.** Вплив процесів глобалізації на інвестиційну політику України / Т. В. Семенова // Наукові записки ДонНТУ. – 2004. – Вип. 84. – С. 37 – 42. – (Серія: економічна).

**9. Федулова Л. І.** Прогнозування технологічного розвитку галузей промисловості / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2008. – С. 9 – 27.

**10.** Державна служба статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

---

## РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ЧИННИКА В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

КЛУНКО Н. С.

кандидат економічних наук

Харків

**С**труктурні зрушення, що характерні для економік країн під впливом процесу глобалізації, спричиняють пошук механізмів та інструментів розбудови всіх сфер економічної діяльності, а особливо промисловості, щодо формування сучасного середовища з принципово новою господарською системою, де основним виробничим ресурсом стає інформація та знання, а роль вирішального чинника виробництва відіграють інновації.

Інноваційна діяльність в умовах переходу економіки України на прогресивний шлях розвитку набуває особливого значення. Охопивши різні аспекти ринкових відносин (виробничі, підприємницькі, соціальні, науково-технічні та маркетингові), інноваційний процес сприяє зростанню промислового виробництва, дає змогу підвищувати продуктивність праці, залучати до виробничої сфери нові резерви. Для української промисловості важливим елементом переходу на інноваційний шлях розвитку є збалансування інтересів інноваційного бізнесу і виробничо-технологічних можливостей підприємств.

Проблемі організації інноваційної діяльності в різних галузях економіки присвячені дослідження С. Д. Ільєнкової, А. В. Гриньова, Н. І. Чухрай, Р. А. Фатхутдінова та ін [1 – 5].

Дослідники доводять, що вибір ефективної стратегії є запорукою успіху інноваційної діяльності. Фірма може опинитися у кризовому становищі, якщо не зуміє передбачити обставини, які змінюються, і відреагувати на них вчасно.

У науковій літературі існують різні визначення сутності поняття інновацій. Інновація може трактуватися як «інноваційна діяльність», «інноваційний менеджмент», «інноваційний процес», «інноваційне рішення» чи просто «інновація», проте є дві точки зору щодо визначення сутності інновацій: в першому випадку нововведення вважається результатом творчого процесу у вигляді нової продукції, технології, у другому – процесом введення нових виробів, елементів, підходів, принципів замість діючих [6, с. 52].

Термін «інновації» походить від англійського слова *innovation*, що означає нововведення, новинку, введення новацій. Однак слід розрізняти терміни «новація» та «інновація». Під новацією розуміють новий порядок, новий або удосконалений процес, новий метод, нову продукцію або технологію. Так, Р. А. Фатхутдінов дає таке визначення новацій: оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок або експериментальних робіт у будь-якій сфері діяльності, який супроводжується підвищенням її ефективності [4]. Новації постають як відкриття, винаходи, результати маркетингових досліджень тощо. Основне завдання новатора – впровадити новацію у виробництво або сферу споживання, інші сфери діяльності, тобто перетворити новацію в форму інновації.

Інновація у фармацевтичній промисловості може бути визначена як техніко-технологічний прогрес, який веде до створення абсолютно нового продукту або зниження витрат на виробництво і збільшення терапевтичної цінності існуючих продуктів.

Після дослідження визначень інновацій, проте, на наш погляд, доцільно розглянути особливості інновацій на фармацевтичному ринку.

Інновації можуть бути створені у формі продукту або процесу, хоча чіткої межі між ними немає. Продуктові інновації, засновані на використанні нових хімічних речовин, часто вимагають відповідних технологічних процесів. Тому і нові препарати, і нові технології та процеси зазвичай виникають паралельно.

Створення об'єктів інновацій у фармацевтичній галузі має істотні відмінності порівняно з іншими галузями: багатостадійність інноваційного процесу, наявність таких специфічних етапів, як біофармацевтичні, доклінічні, клінічні дослідження; значна тривалість і висока вартість розробок оригінальних лікарських засобів (ЛЗ); відносно коротка тривалість життєвого циклу більшості ЛЗ; необхідність забезпечення доступних цін на них; жорстка конкуренція як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках з могутніми фармацевтичними корпораціями, які здійснюють масштабну інноваційну діяльність.

Інновації в фармакології можуть мати втілення у конкретних препаратах одразу ж після закінчення процесу розробки, або ж набути значення фундаментального дослідження і бути реалізованим лише у віддаленій перспективі. Незважаючи на економічність прикладних

розробок, інновації довгострокового періоду в сфері фундаментальних досліджень можуть мати більш широке поле застосування і відповідної фінансової вигоди. З огляду на це, досить часто можна спостерігати так званий «революційний цикл», тобто хвилеподібні впровадження результатів фундаментальних розробок.

У нещодавній доповіді Evaluate Pharma (World Preview 2016) відмічено, що за період 2002 – 2008 рр. витрати на дослідження та розробки у фармацевтичній промисловості постійно зростали. 2009 рік став переломним, оскільки спостерігалось 1% зниження рівня таких витрат до 124,5 млрд дол. США. Прогноз на наступні 7 років не є надто оптимістичним і зводиться до того, що витрати на дослідження та розробки будуть поступово зростати, хоча й значно нижчими темпами, ніж це було раніше (рис. 1).

Сьогодні український інноваційний сектор фармагалузі втрачає конкурентоспроможність. Причини цього такі: недостатнє фінансування дослідницької і освітньої діяльності, державні заходи щодо заборони підвищення витрат на охорону здоров'я, тривала окупність інновацій. Також недооцінка багатьма керівниками значення необхідності захисту інтелектуальної власності, відсутність достатньої кількості кваліфікованих фахівців, обізнаних на питаннях захисту й управління інтелектуальною власністю в фармацевтичній галузі перешкоджає впровадженню сучасних механізмів управління інтелектуальним капіталом на фармацевтичних підприємствах [9].

Разом із тим, серед обов'язкових властивостей фармацевтичних інновацій необхідними є: безпечність, соціальна цінність, пріоритетність, універсальність, науково-

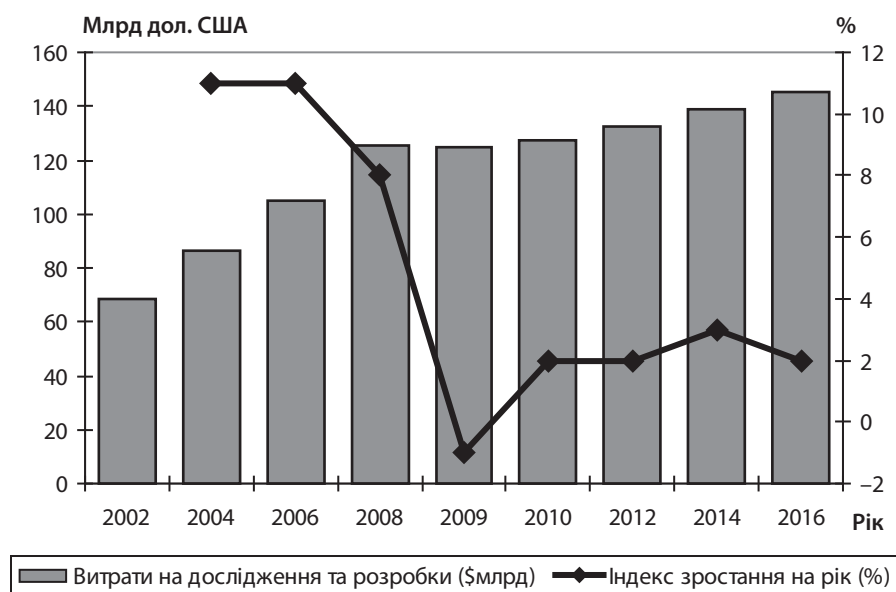


Рис. 1. Динаміка світових витрат на дослідження та розробки у фармацевтичній промисловості

Джерело: [7].

Що стосується гігантів фармацевтичного ринку, які здійснюють найбільші вкладення в інноваційні процеси та препарати, прогноз демонструє змішаність стратегій. Швейцарські компанії Roche та Novartis будуть нарощувати розміри вкладів, натомість один з лідерів ринку Pfizer розміри витрат поступово знижуватиме (табл. 1).

У процесі розробки, випуску, просування на ринок та безпосередній збут нових препаратів, частка на дослідження є досить значною (табл. 2).

Український фармацевтичний ринок також має свої особливості, зокрема:

- ✦ багатостадійність;
- ✦ наявність специфічних етапів (біофармацевтичні, доклінічні, клінічні дослідження);
- ✦ значна тривалість і висока вартість інноваційних розробок;
- ✦ тривалий інвестиційний лаг;
- ✦ відносно коротка тривалість життєвого циклу більшості лікарських засобів;
- ✦ необхідність забезпечення доступних цін на лікарські засоби для споживачів.

технічна новизна, технологічність, ефективність (економічна, соціальна, екологічна, інформаційна) тощо.

Усі ці передумови змушують вітчизняних виробників вживати заходів з підвищення ефективності виробництва та оптимізації структури витрат, що можливо лише за умов інноваційного розвитку фармацевтичних підприємств за рахунок власних ресурсів підприємств, накопиченого ними ресурсного та людського капіталу.

Згідно з інформацією, викладеною в загальних положеннях Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів, розмір інвестицій, які вкладаються у вітчизняну науку, дуже незначний (нижче 1% валового внутрішнього продукту), що об'єктивно лишає її можливості реалізувати свою функцію ефективного наукового забезпечення інноваційного розвитку економіки, для чого потрібно було б мати наукоємність валового внутрішнього продукту вище 1,7%. Тим часом проблема інноваційного розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі, яка у світі є найбільш наукоємною і прибутковою галуззю економіки, є також актуальною. Проте нехтування розвитком української



Витрати на дослідження та розробки світових компаній-лідерів фармацевтичного ринку

Назва компанії	Витрати на дослідження та розробки (млрд дол. США)	Витрати на дослідження та розробки у відсотках до обсягів продажів				
		2009	2016 (прогноз)	Відсоткове зростання (за період 2009 – 2016 рр.)	2009	2016 (прогноз)
Novartis	7,3	10,0	+4,6%	19,6	21,7	+2,1%
Roche	8,2	9,4	+2,0%	22,8	21,5	-1,4%
Merck & Co (Schering-Plough)*	8,6	8,8	+0,4%	20,6	19,0	-1,6%
Pfizer (Wyeth)*	9,9	8,4	-2,3%	17,8	17,8	+0,0%
GlaxoSmithKline	5,9	7,4	+3,3%	16,3	19,2	+2,9%
Johnson & Johnson	4,6	6,0	+4,0%	21,6	24,3	+2,7%
Sanofi-Aventis	6,4	5,9	-1,0%	16,7	15,2	-1,4%
Eli Lilly	4,2	5,4	+3,7%	21,3	31,8	+10,4%
AstraZeneca	4,3	4,6	+0,7%	13,7	20,6	+6,9%
Takeda	3,3	3,7	+1,5%	26,4	30,2	+3,8%

Таблиця 2

Приблизна структура витрат на випуск нового препарату

Приблизна частка в структурі загальних витрат	Напрями витрат
20 – 40%	Дослідження, розробки, ліцензування
15 – 30%	Виробництво
5 – 15%	Технічні та адміністративні витрати
20 – 30%	Маркетинг та збут
20 – 35%	Інші

Джерело: [8].

фармацевтичної науки (її фінансування за останні 10 років зменшилось на 46% у порівняльних цінах) призвело

до того, що вітчизняна фармацевтична галузь фактично повністю перейшла на виробництво дженериків — повторення застарілих і тому неконкурентних лікарських засобів. Ринок фармпрепаратів в Україні заповнила надзвичайно дорога продукція зарубіжних фірм, що є недоступною значній частині населення. Це має вкрай негативні соціальні наслідки і є причиною величезних економічних втрат: фактично населення України вимушене інвестувати в зарубіжну фармацевтичну науку для підтримання її конкурентоздатності більше коштів, ніж вкладається в усю вітчизняну науку.

У 2010 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1462 підприємства, або 13,8% загальної кількості досліджених промислових підприємств проти 1411 і 12,8% у 2009 р.

Зменшилася порівняно з 2000 роком і кількість підприємств, що впроваджували інновації (рис. 2).



Рис. 2. Кількість підприємств, що впроваджували інновації, та питома вага їх у загальній кількості промислових підприємств (2000 – 2010 рр.)

Джерело: [10]

За дослідженнями фахівців, на фармацевтичному ринку в структурі інноваційних витрат основним джерелом фінансування інноваційної діяльності на фармацевтичних підприємствах (майже 90%) є власні кошти. Саме тому стає питання щодо залучення інших шляхів фінансування інноваційної діяльності у фармацевтичній промисловості [11].

За інформацією Держкомстату, зміцненню інноваційної діяльності у країні в цілому перешкоджають, перш за все, вартісні фактори, а саме – нестача власних коштів (80,1%), великі витрати на нововведення (55,5%), недостатня фінансова підтримка держави (53,7%), високий економічний ризик (41%), тривалий термін окупності нововведень (38,7%), відсутність коштів у замовників (33,3%), недосконалість законодавчої бази (40,4%), відсутність попиту на продукцію (16%), кваліфікованого персоналу (20%), можливість кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями (19,7%), брак інформації про ринки збуту (17,4%) і про нові технології (17,3%), а також 15,5% підприємств зазначили про свою несприятливість до нововведень [10].

## ВИСНОВКИ

Роль інноваційної діяльності як вирішального фактора підвищення ефективності виробництва, забезпечення стабільного економічного зростання постійно збільшується, і в сучасних умовах для промислових підприємств є пріоритетним напрямком. В умовах зростаючої зовнішньої і внутрішньої конкуренції інновації, зокрема, нові ідеї та продукти, прогресивні технології та організаційні рішення значною мірою визначають успіх підприємницької діяльності, забезпечують виживаність і фінансову стабілізацію підприємств. Світовий ринок лікарських засобів для потреб охорони здоров'я та ветеринарії оцінюється нині у 850 млрд дол. США. Ця галузь є капіталомісткою, наукоємною та потребує великої кількості висококваліфікованих кадрів і, крім того, стимулює розвиток багатьох суміжних індустрій. У цьому розумінні розгляд питань щодо аналізу тенден-

цій інноваційного розвитку фармацевтичної промисловості набуває особливого змісту. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Гриньов А. В.** Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / Гриньов А. В. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 304 с.
- 2. Ильенкова С. Д.** Инновационный менеджмент: Учеб. для вузов / С. Д. Ильенкова. – М. : Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
- 3. Йохна М. А.** Економіка й організація інноваційної діяльності / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
- 4. Фатхутдинов Р. А.** Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2002. – 400 с. (С. 45).
- 5. Чухрай Н. І.** Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення / Н. І. Чухрай. – Львів : Львівська політехніка, 2002. – 314 с.
- 6. Шилов К. В.** Классификация инноваций / Шилов К. В. // Инновации в образовании. – 2007. – № 3. – С. 52 – 58.
- 7. Pharma industry cutting its R&D cloth to more sustainable levels July 07, 2010** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.evaluatepharma.com>
- 8. Oliver Gassmann, Gerrit Reepmeyer, Maximilian von Zedtwitz.** Leading Pharmaceutical Innovation: Trends and Drivers for Growth in the Pharmaceutical Industry, 2008. – 186 p.
- 9.** Управління інтелектуальною власністю як основа інноваційного розвитку фармацевтичних підприємств [Текст] / О. В. Посилкіна, О. В. Літвінова // Вестник Национального технического университета «ХПИ» : сб. науч. тр. : темат. вып. / Харьковский политехнический ин-т, нац. техн. ун-т. – Х. : НТУ «ХПИ», 2010. – Вып. 6 : Технический прогресс и эффективность производства. – С. 152 – 156.
- 10.** Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
- 11. Соболева Т. О.** Управління формуванням та реалізацією інноваційного потенціалу підприємства (за матеріалами фармацевтичних підприємств) / Соболева Т. О. : Автореф. дис. ... канд. екон. наук, 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами», 20 с.

УДК 005.584:[005.591.6:658

## ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛІНГУ ПРОЦЕСУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

**ЯКОВЕНКО К. В.**

*кандидат економічних наук*

**Харків**

Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку України свідчать про посилення ролі інноваційної діяльності її господарюючих суб'єктів. Для підприємств є дуже важливим займатися інноваційною діяльністю, адже це забезпечує їм існування майбутніх перспектив сталого розвитку й успіх у рин-

ковому просторі. Інноваційна діяльність, як і будь-який інший вид діяльності, потребує застосування найбільш дієвих підходів до управління усіма процесами, що відбуваються у ході її здійснення. Новою концепцією ефективного управління підприємством в цілому, й зокрема, його інноваційною діяльністю, виступає контролінг, від якій інформаційної й консультаційної підтримки якого залежить висока вірогідність отримання очікуваних суттєвих результатів.

Проблеми контролінгу, його інструментарію, а також певні аспекти контролінгу інноваційної діяльності підприємств, досліджувалися у працях зарубіжних і віт-

чизняних вчених, зокрема, Хана Д., Фольмута Х. Й., Кармінського А. М., Фалько С. Г., Петренко С. Н., Попової Л. В., Пушкаря М. С., Ляшенко Г. П. Та, незважаючи на існування певного теоретичного підґрунтя, результати аналізу літературних джерел і практичний досвід реалізації функцій контролінгу в процесі здійснення інноваційної діяльності промислових підприємств свідчать про необхідність проведення подальших теоретичних досліджень у даному напрямку, зокрема, щодо визначення особливостей контролінгу інноваційної діяльності промислових підприємств.

*Метою* даного дослідження є визначення особливостей контролінгу інноваційної діяльності промислового підприємства та обґрунтування доцільності впровадження системи контролінгу на підприємстві щодо забезпечення якості управління такою діяльністю.

**І**нноваційна діяльність підприємства пов'язана зі створенням, використанням і розповсюдженням нововведень, що забезпечує формування певних конкурентних переваг. Це передбачає протікання інноваційних процесів, що являють собою сукупність науково-технічних, технологічних, організаційних змін, які відбуваються в процесі реалізації інновацій. Для забезпечення якісного й результативного протікання інноваційних процесів на підприємстві повинна існувати така система підтримки прийняття рішень на кожному з етапів здійснення інноваційної діяльності, яка б сприяла досягненню її цілей. Отже, управління інноваційною діяльністю потребує використання нових підходів, зокрема, концепції контролінгу, що дозволяє здійснювати постійний контроль за досягненням як стратегічних, так і оперативних цілей підприємства.

У межах стратегічного контролінгу забезпечується «виживаність» підприємства, його орієнтація на потенціал успіху. Оперативний контролінг передбачає створення такої системи, що дозволить здійснювати управління досягненням поточних цілей підприємства. Він зорієнтований на прийняття своєчасних рішень з оптимізації співвідношення «витрати – прибуток» і має на меті забезпечення прибутковості й ліквідності підприємства. Отже, зв'язок між обома видами контролінгу безсумнівний. У межах контролінгу інноваційної діяльності підприємства реалізація завдань стратегічного та оперативного контролінгу сприяє: зосередженню на сильних сторонах діяльності, ефективному розподілу та використанню усіх ресурсів, контролю за виконанням поставлених цілей та заданих параметрів діяльності (що виражені у сукупності планових показників витрат та результатів, визначених оптимальних термінах їх досягнення). Слід відзначити й певні складнощі, що приманні особливостям контролінгу інноваційної діяльності підприємств. Зокрема, питання, що стосуються витрат, пов'язаних з її здійсненням, та складність передбачення результатів. Все ж, висувуючи певні вимоги перед системою контролінгу, специфіка інноваційної діяльності підприємств є чи не одним з найголовніших аргументів у ствердженні доцільності використання такої системи, що забезпечує своєчасну (оперативну) інформаційну та консультаційну підтримку прийняття управлінських рішень.

Досягнення цілей інноваційної діяльності потребує залучення різних ресурсів, серед яких важливе місце посідають фінансові. Необхідність у значних обсягах інвестування, високий ступінь ризику, що у більшій мірі притаманні діяльності зі створення продуктових та технологічних інновацій, висувують відповідні вимоги до процесу управління у розрізі усіх його функцій (планування, організація, мотивація, контроль). Отже, саме контролінг, основними об'єктами якого є витрати й центри відповідальності, спрямований на здійснення контролю за рівнем витрат інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так й на рівні окремих підрозділів (центрів відповідальності), що виконують окремі завдання щодо створення й реалізації на підприємстві інновацій. При цьому важливим є координація роботи (зусиль) усіх підрозділів, що беруть участь у процесах інноваційної діяльності підприємства з метою забезпечення їх узгодженої дії, зокрема, за рахунок створення ефективно діючої системи інформаційних потоків, що також стає можливою завдяки запровадженню системи контролінгу.

Інноваційний процес пов'язаний з проведенням пошукових та прикладних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). Реалізація цих етапів пов'язана зі значними витратами. Так, за оцінками дослідників, від 80 до 85% повних витрат життєвого циклу продукції закладається на стадії НДДКР [1]. А вже далі у процесі виробництва продукції витрати стають заданими, нерегульованими.

**У** процесі створення інноваційної продукції, а саме, на етапах НДДКР, виникають певні ризики, пов'язані з неточною оцінкою собівартості й ціни виробів, основними факторами яких є [2, с. 127 – 128]:

- ✦ прямі недоробки та помилки конструкції і технології виготовлення виробів, що призводять до збільшення витрат на розробку, виготовлення, у тому числі й за рахунок рекламаций на експлуатацію;
- ✦ нерациональний рівень уніфікації конструкції виробів, що спричиняє збільшення витрат на розробку та виготовлення;
- ✦ нерациональний рівень уніфікації технологічних процесів й оснастки, що також спричиняє зростання витрат на розробку та виготовлення виробів;
- ✦ нерациональна величина показників призначення, як результат – завищення витрат на виготовлення та експлуатацію;
- ✦ нерациональне значення показників надійності та нерациональний обсяг вибірки випробувань, що може бути причиною збільшення витрат у ході виробництва та експлуатації;
- ✦ недостатній обсяг і глибина економічного обґрунтування інноваційної продукції, що спричиняє виникнення надмірних витрат на етапах виробництва та експлуатації.

Частіше за все підприємства намагаються скоротити витрати для отримання цільової норми прибутку лише після того, як продукт розроблено й передано у виробництво. З метою встановлення ліміту витрат на виробництво конструкції, при перевищенні якого роз-



робка вважається недоцільною, ще на початкових стадіях НДДКР, у межах контролінгу використовується цільове калькулювання – «таргет-костинг».

**К**онцепція управління за цільовою собівартістю – система «таргет-костинг» (*target-costing*), що була розроблена японськими спеціалістами з виробничого менеджменту та управлінського обліку ще у 60-ті роки ХХ століття, передбачає управління розробкою конструкції за цільовою собівартістю, що значно відрізняється від традиційного підходу до розробки конструкції.

Особливостями системи управління витратами за цільовою собівартістю є [3, с. 236 – 239]:

- ✦ доповнення маркетингових досліджень ринку для визначення потреб клієнтів прогнозами ціни та обсягу продажів, які періодично оновлюються та накопичуються;
- ✦ використання вимог до виконання заданих функцій (а не технічного способу втілення конструкції) як вихідної інформації для проектування. При цьому розробляється декілька варіантів конструктивного втілення функції виробу;
- ✦ мінімізація витрат протягом усього життєвого циклу, тобто врахування не лише виробничих витрат, а й витрат, пов'язаних з обслуговуванням техніки в експлуатації, післяпродажним обслуговуванням, виводом з ринку та подальшою утилізацією;
- ✦ розроблення прогнозу очікуваної ціни реалізації та встановлення цільового обсягу продажів для розрахунку ліміту витрат на виробництво;
- ✦ розподілення витрат між усіма елементами конструкції на основі оптимізації витрат, що досягається у творчому процесі конструювання цінності (*value engineering*), тобто функціонального аналізу витрат;
- ✦ використання в процесі організації розробки конструкції та технології виробництва проектно-матричних структур у роботі багатофункціональних команд, що представляють весь спектр бізнес-процесів за ланцюгом формування цінностей. До складу проектних команд входять працівники підприємства – технологи, конструктори, спеціалісти з ціноутворення тощо, а також представники ділових партнерів – постачальники, клієнти, дистриб'ютори;
- ✦ налагодження тісних партнерських відносин з постачальниками сировини, комплектуючих з метою пошуку шляхів скорочення витрат.

Використання системи «таргет-костинг» дає низку переваг, що полягають у можливості призупинити, або змінити процес НДДКР на ранніх стадіях, обрати оптимальний варіант конструкції, мати інформацію щодо ходу виконання проекту, що стає можливим завдяки проведенню регулярної оцінки технічних результатів та величини майбутніх витрат по відношенню до цільової собівартості [3, с. 239].

Система «таргет-костинг» широко використовується у зарубіжній практиці на підприємствах, особливо інноваційних галузей. Так, вона знайшла своє застосування на близько 80% великих японських компаній,

серед яких Toyota, Nissan, Sony, Matsushita, Daihatsu, Cannon, Olympus, Komatsu, та американських і європейських компаніях, зокрема, ITT Automotive, Caterpillar, Procter & Gamble [3, с. 239 – 240].

Використання такої системи в практиці діяльності вітчизняних підприємств дозволить підвищити ступінь контролю витрат, знизити їх рівень, тим самим підвищивши результативність та ефективність інноваційних процесів.

**У**правління інноваційною діяльністю підприємства включає управління інноваційними проектами. Контролінг у даному напрямі забезпечує інформаційну підтримку інноваційних проектів, контроль за ходом їх реалізації.

До основних принципів контролінгу інноваційних проектів відносять [4]:

- ✦ прогнозування та планування майбутнього ходу реалізації фаз інноваційного проекту повинно ґрунтуватися на врахуванні теперішнього стану системи (а не минулого);
- ✦ здійснення планування та контролю параметрів інноваційного проекту тільки за «вузькими місцями», тобто визначальних параметрів проекту;
- ✦ контроль планових величин та аналіз відхилень проводиться на основі порівняння трьох значень: план, факт, бажана перспектива;
- ✦ контроль правильності цілей інновації і досягнення результату інноваційного проекту;
- ✦ системна оцінка отриманих результатів на окремих фазах інноваційного проекту.

У межах спостереження за ходом реалізації проекту на кожен проект відкривається картка, в якій показуються функції (планування, контроль, управління) та дається характеристика параметрів: інформація щодо заходів, термінів виконання, потужностей, витрат. Отже, контролери відстежують такі параметри інноваційних проектів, як: характеристика та задачі проекту, терміни виконання етапів та проекту в цілому, питання фінансування проекту (розрахунки, калькуляції), планові проміжні результати, економічну ефективність проекту. При цьому службою контролінгу фіксуються планові та фактичні дані, визначаються відхилення за термінами, фінансуванням, параметрами, що характеризують економічний ефект [5, с. 301 – 302].

На оперативному рівні основними обліково-аналітичними завданнями контролінгу інноваційних проектів є [4]:

- ✦ розробка необхідних формулярів, що уніфікують процес збору та обробки інформації;
- ✦ оцінка даних поточного обліку;
- ✦ заповнення та обробка формулярів, у яких фіксуються планові та фактичні величини;
- ✦ виявлення та аналіз відхилень;
- ✦ прогнозування подальшого ходу реалізації інноваційного проекту;
- ✦ складання проміжних звітів;
- ✦ розробка коригувальних заходів щодо усунення відхилень від бюджету;
- ✦ представлення звітів керівництву;

- ✦ проміжна калькуляція продукту (технології) з урахуванням фактично досягнутих параметрів проекту;
- ✦ підготовка кінцевого звіту, у якому міститься оцінка виконання та результати проекту.

Від того, у якому обсязі та розрізі спеціалістами з контролінгу підготовлена інформація щодо ходу інноваційного проекту, значною мірою залежить успішність його реалізації.

**Т**ож, основною функцією контролінгу інноваційних проектів є забезпечення інформаційно-аналітичної та методичної підтримки процесів планування, обліку, контролю та аналізу їх параметрів, а також здійснення консультування керівництва при підготовці рішень щодо подальшого ходу реалізації фаз проекту [4]. Отже, контролінг вирішує завдання методичної та інструментальної підтримки процесу управління реалізацією інноваційного проекту. Здійснення контролінгу уможливує: запобігнути помилок, що можуть виникнути в ході реалізації проекту; надання консультаційної підтримки керівництву щодо прийняття рішень про майбутній хід реалізації окремих фаз проекту; а також мотивацію співробітників на досягнення планових показників.

Таким чином, контролінг інноваційної діяльності допомагає:

- ✦ встановити стратегічні цілі інноваційної діяльності з урахуванням особливостей внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;
- ✦ втілити цілі інноваційної діяльності в сукупність кількісних та якісних показників інноваційної діяльності;
- ✦ створити систему координації й контролю за досягненням результатів інноваційної діяльності, що включає визначення відхилень фактичних величин результатів і витрат від планових (нормативних) з метою з'ясування причин, винуватців та наслідків;
- ✦ здійснити аналіз встановлених відхилень щодо їх впливу на досягнення поставлених цілей;
- ✦ створити таку інформаційну систему, яка б забезпечувала здійснення зворотного зв'язку з метою корегування плану проектів як в оперативному, так і в стратегічному розрізах;
- ✦ мотивувати на досягнення кінцевих результатів інноваційної діяльності.

Важливе значення щодо здійснення контролінгу інноваційних процесів має організаційний аспект, що передбачає вибір форм організації такої діяльності, і раціональну інтеграцію системи контролінгу інноваційної діяльності у загальну організаційну структуру підприємства: створення окремого напрямку – контролінг інноваційної діяльності – у межах служби контролінгу (за можливості та необхідності), введення в проектні групи спеціалістів з контролінгу (контролерів) тощо. Організаційні особливості залежать від масштабів та особливостей діяльності підприємства, характеру та масштабів здійснення ним інноваційної діяльності, а також від розуміння керівництвом важливості впровадження системи контролінгу інноваційної діяльності як дієвого інструменту підвищення ефективності управління.

Отже, здійснення контролінгу інноваційної діяльності підприємства, головним чином, стосується таких аспектів:

- ✦ *організаційного*, що передбачає визначення організаційних особливостей впровадження системи контролінгу у діяльність підприємства, зокрема його інноваційну діяльність, вибір раціональної форми побудови системи контролінгу щодо такої діяльності;
- ✦ *економічного* – ґрунтується на використанні дієвих інструментів контролінгу з метою підготовки рекомендацій, необхідних для прийняття рішень керівництвом;
- ✦ *інформаційного*, що передбачає особливості побудови на підприємстві системи інформаційних потоків, та виконання усіх вимог, що висуваються у системі контролінгу щодо інформації;
- ✦ *мотиваційного*, що ґрунтується на використанні системи контролінгу з метою стимулювання виконання поставлених завдань, досягнення встановлених цілей інноваційної діяльності.

Урахування означених аспектів дозволить побудувати на підприємстві ефективно діючу систему контролінгу інноваційної діяльності з точки зору повноти виконання усіх функцій, покладених на таку систему.

Оскільки контролінг, головним чином, забезпечує інформаційно-аналітичну підтримку процесів прийняття управлінських рішень, запровадження його на підприємствах, що здійснюють інноваційну діяльність як окремого напрямку – контролінг інноваційної діяльності – сприятиме підвищенню ступеню обґрунтованості рішень, що приймаються щодо її окремих етапів, більш якісній координації процесів щодо досягнення стратегічних та оперативних цілей.

Саму систему контролінгу слід вважати невід'ємною складовою ефективного управління інноваційною діяльністю промислового підприємства. У процесі визначення готовності підприємства до здійснення інноваційної діяльності, а також визначення її масштабів та особливостей постає необхідність оцінки готовності підприємства до впровадження системи контролінгу у інноваційну діяльність, що є одним з напрямів подальших досліджень. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Chiedls M. D., Young S. M. Managing Product Life Cycle Costs Fn Organizational Model, Journal of Cost Management, Fall 1991, P. 39 – 52.
2. Яковлев А. И. Экономико-организационные аспекты промышленных инноваций / А. И. Яковлев, Н. А. Макаренко. – Х. : Бизнес Информ, 2003. – 168 с.
3. Долинская Р. Г. Контроллинг в действии: Учебное пособие / Р. Г. Долинская, В. А. Мищенко. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2008. – 472 с.
4. Карминский А. М., Фалько С. Г., Жевага А. А., Иванова Н. Ю. Контроллинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dengi-dengi.com/kontrolling\\_712/kontrolling-innovatsionnyih-protsssov.html](http://dengi-dengi.com/kontrolling_712/kontrolling-innovatsionnyih-protsssov.html)
5. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : Монографія / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.

# ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА БЮДЖЕТНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

ВОРОНКІНА Н. В.

аспірантка

Київ

**В** Україні, на жаль, замість необхідної для виходу з кризи активізації науково-технічного прогресу, підтримки прогресивних технологічних зрушень відбулася фактична відмова від активної державної політики щодо стимулювання НТП та інноваційної активності, скоротилися витрати на відтворення людського капіталу. Інструментарій економічної політики попереднього етапу формування ринкових засад господарювання не був спрямований на забезпечення якісних перетворень — інноваційного розвитку, оновлення структури виробництва, подолання глибокої диференціації доходів тощо.

Забезпечення довгострокового благополуччя українського суспільства можливо тільки в одному випадку — якщо українська економіка досягне високої стійкої конкурентоспроможності в умовах глобальної конкуренції між країнами. У найближчі 100 років тільки ті економіки будуть найбільш конкурентоздатними, в основі яких лежать не грошовий і матеріально-речовинний капітал, а інтелектуальні ресурси. У доступний для огляду період найвищі кількісні та якісні (рівень життя населення, екологічна безпека, тривалість життя) показники зростання будуть забезпечувати такі галузі, як біотехнології, інформаційно-комунікаційні технології, нанотехнології, створення нових матеріалів, несиловинні джерела енергії, транспорт, технології, пов'язані з захистом довкілля. У результаті буде відбуватися стрімке посилення міжнародної конкуренції за інтелектуальні ресурси, що диктує необхідність впровадження всебічних заходів з формування і розвитку інтелектуального капіталу й економічних заходів по запобіганню його вимивання.

Багатоаспектні проблеми соціально-економічного розвитку країни в цілому та його інноваційну складову розглядали у своїх наукових працях: Гець В. М., Ковальчук С. В., Романюк С. А., Сунцова О. О, Форкун І. В та інші.

Незважаючи на значний досвід наукових пошуків, економісти, юристи, політологи та управлінці й досі не дійшли єдиного висновку щодо управління розвитком соціально-економічної інфраструктури.

Враховуючи курс на європейську інтеграцію України та амбітне завдання ЄС перетворитися до 2010 р. у найбільш конкурентоспроможну й динамічну економіку знань у світі, наша країна не може не прийняти основні засади цієї стратегії ЄС як платформу для інтеграції та подолання існуючого економічного й технологічного

розриву з країнами — членами ЄС. Від швидкості просування у цьому напрямі значною мірою залежать терміни та формат інтеграційних процесів, перспективи України у глобальному світі.

Однак, незважаючи на високий науковий рівень теоретико-методологічних досліджень основ інноваційної економіки і практичних аспектів її реалізації, до цього часу залишаються недостатньо розробленими багато теоретичних і прикладних проблем формування інноваційної політики держави, адекватної вимогам побудови постіндустріального суспільства на етапі нарощування темпів економічного зростання.

Зокрема, поглибленого опрацювання потребують проблеми визначення ефективних шляхів і необхідних умов для переходу України в стан постіндустріального інноваційного суспільства, аналізу та коригування пов'язаних з новими технологіями складних соціально-економічних і технологічних процесів. Активізація інноваційної діяльності безпосередньо обумовлена формуванням розгорнутої системи мотивації інноваційної діяльності, створенням сучасного організаційно-економічного механізму цієї діяльності. Саме організаційний бік нововведень значною мірою визначає темпи науково-технічного прогресу на підприємствах, в економіці в цілому, і, в кінцевому рахунку, економічне зростання країни.

*Метою* статті є визначення особливостей та напрямів удосконалення інноваційної складової бюджетно-економічного механізму регулювання соціально-економічних процесів розвитку України.

**З** початку 1990-х років в Україні почали наростати кризові явища у соціально-економічному розвитку. Серед основних ознак загальносистемної кризи українського суспільства, у тому числі глибокої економічної кризи, можна назвати такі:

- ✦ істотне падіння виробництва національного доходу та валового внутрішнього продукту при загальному скороченні фізичного обсягу товарної продукції та послуг;
- ✦ інфляційні процеси, які деформували систему грошово-кредитного обігу, підірвали загальну валютно-фінансову та економічну стабільність у країні;
- ✦ зростання бюджетного дефіциту та дефіциту платіжних балансів, що призводили до згортання товарного виробництва, не дозволяли здійснювати його структурні перетворення;
- ✦ різке зниження життєвого рівня населення;
- ✦ зростання чисельності безробітних та масове поширення прихованого безробіття [1].



Глибокою економічною кризою були охоплені усі без винятку регіони України. Кризові явища та процеси у різних регіонах мали свої особливості, що пов'язано насамперед з відмінностями основних економічних структур регіонів.

За стратегічними цілями соціально-економічного розвитку України у середньо- та довгостроковій перспективі передбачається: суттєве підвищення якості та ефективності економічного зростання на базі підтримки високих темпів технологічного оновлення; досягнення відчутного ефекту від структурно-технологічної модернізації економіки та інноваційного інвестування; забезпечення зростання ВВП за темпами, наближеними до його двократного збільшення і досягнення рівня 1990 р. наприкінці періоду; динамічне підвищення рівня і якості життєвих стандартів населення; активна інтеграція України у світогосподарську систему з дотриманням вимог економічної безпеки; інституційна підтримка та реалізація конкурентних переваг України на міжнародній арені; скорочення розриву в економічному розвитку між Україною і розвиненими країнами.

**Б**ільшість проблем в економіці України породжена не недостатньою присутністю у ній держави, а неефективністю державного регулювання економіки, і насамперед – неефективним використанням державних коштів, про що свідчить, зокрема, структура державних видатків на економічну діяльність, а також обсяг і структура державних інвестицій в основний капітал [3].

На сьогодні в Україні одним із головних напрямів державної політики є подолання кризових явищ у суспільстві та стабілізація макроекономічних показників. Вагомим інструментом для забезпечення їх стабілізації є бюджетні інвестиції.[2]

Незважаючи на те, що існує тісна залежність між довготривалим економічним зростанням та обсягом основного капіталу, інфраструктурою та людським капіталом, результати порівняльного аналізу економічного розвитку різних країн не дають можливості зробити висновок про наявність статистично значимої залежності між державними інвестиціями та рівнем ВВП на душу населення чи темпами економічного зростання. Державні інвестиції в Україні часто використовуються для реалізації великомасштабних проектів, за якими стоять цілком конкретні інтереси певних економічних агентів, що дуже часто веде до неефективного використання коштів.

Частка видатків на економічну діяльність в Україні (5,1%) перевищує її середній рівень як у розвинених, так і в нових країнах – членах ЄС (відповідно 4,5 і 5,0%) і є нижчою за цей показник лише у таких країнах, як Чехія, Греція, Угорщина, Мальта, Словаччина. Дещо вищою є також частка видатків на підтримання громадського порядку і безпеки. Натомість частка коштів, що виділяється на культуру, релігію, відпочинок, а також на охорону навколишнього середовища, є нижчою за середньоєвропейський рівень. Проте навіть за однакової частки цих коштів ефективність видатків у європейських країнах та в Україні є різною, а тому різною є якість виконання державних функцій [5].

Враховуючи те, що 11,9 – 18,4% (протягом 2002 – 2008 рр.) від Зведеного бюджету України витрачається на економічну діяльність[4], можна зробити висновок про активну участь держави в економічних процесах у країні. Але неефективність використання державних фінансів не дозволяє державі суттєво змінити сучасний стан деяких галузей економіки, на які спрямовуються величезні обсяги державних видатків (сільське господарство, вугільна промисловість тощо).

Слід відзначити ще одну особливість транзитивної економіки, зокрема те, що видатки спрямовуються в основному на підтримку збиткових секторів (згадувані уже сільське господарство, вугільна промисловість та інші). Видатки на продуктивні сектори, такі як інфраструктура та відповідна заробітна плата для висококваліфікованого персоналу, досить помірні.

**З**а прогнозно-аналітичними сценарними оцінюється інвестиційно-інтенсивна з підвищенням конкурентоспроможності країни макроекономічна ситуація розвитку подій. Період 2007 – 2015 рр. має стати важливим етапом прискорення економічного та соціального розвитку України шляхом здійснення прогресивного характеру структурних перетворень в економіці, поглиблення її зовнішньої інтегрованості та значного поліпшення діяльності ринкових інститутів. Створення умов для ефективного і динамічного економічного зростання, що базується на інвестиціях, які забезпечують структурно-технологічну модернізацію вітчизняної економіки та стабільне підвищення добробуту громадян України, стає головною стратегічною метою макроекономічної політики держави в середньо- та довгостроковій перспективі [6].

Практика розвитку фінансових відносин ще раз підтверджує це і вимагає, *по-перше*, формувати Державний бюджет України і Державну програму соціально-економічного розвитку України на основі єдиної концепції суспільно-економічного розвитку і в контексті загальнодержавної фінансово-економічної політики; *по-друге*, досконалого аналізу та оцінки соціально-економічного стану регіонів і держави та розробки реальних макроекономічних показників розвитку на плановий рік і перспективу; *по-третє*, виконання Державного бюджету і Державної програми соціально-економічного розвитку має проходити у руслі єдиних підходів, цілісного механізму, ефективних норм і методів організації фінансово-економічних відносин; *по-четверте*, додержання загальних принципів економічного розвитку і, насамперед, принципу формування і виконання доходів бюджету за рахунок платежів, які активно і ефективно впливають на виробництво, виконання показників економічного розвитку, а не шляхом розширення кількості податків і зборів, як сьогодні відбувається, та використання емісійних джерел поповнення бюджету; *по-п'яте*, проведення належного, своєчасного контролю та піднесення рівня відповідальності за стан виконання доходів бюджету та показників соціально-економічного розвитку регіонів, міністерств (відомств), держави в цілому.

Державне регулювання суспільно-економічними процесами має зводитись до того, щоб прискорити обі-



говість фінансових ресурсів і, насамперед, шляхом усунення невикористаної практики руху зустрічних потоків фінансових ресурсів [4]. Це стосується взаємовідносин між бюджетами різних рівнів і, що не менш важливо, між бюджетами та юридичними особами. Особливої ваги набувають відносини підприємств з бюджетом в частині сплати податків, а також повернення і відшкодування зайво внесених сум податків і зборів до бюджету [5].

**В**ирішення проблеми ефективності інвестицій вимагає насамперед поліпшення відповідних бюджетних процедур. Українським нормам і правилам бракує прозорих пріоритетів і формалізованих критеріїв, на основі яких здійснюється відбір інвестиційних проектів. Рішення про використання державних коштів з метою фінансування певних інвестиційних проектів недостатньо узгоджуються між різними органами державної влади, причому окремі компоненти інвестиційних витрат, інвестиції та поточні видатки, коротко- та довготермінові цілі досить слабо пов'язуються між собою [7]. Необхідною умовою глобального середовища стає наближення законодавчих систем різних країн. Вводяться єдині правила в галузі фінансових систем, проходить уніфікація податків, вимоги щодо правил соціального страхування та інше. Для більш швидкої інтеграції в ЄС та підвищення конкурентоспроможності країни необхідно, щоб прийняті законопроекти відповідали міжнародним вимогам і стандартам. Тому дуже важливою стає координація дій країн у цьому напрямі. Прикладом такої координації є країни ЄС. Так для країн ЄС створені нові фінансові інститути – Європейський центральний банк та Європейська система центральних банків. Виконання рішення Європейського банку є обов'язковим для всіх банків країн ЄС [5].

## ВИСНОВОК

Враховуючи глобалізаційні процеси, що впливають на складові соціально-економічного розвитку, слід зазначити, що тільки за наявності національної стратегії соціально-економічного розвитку, яка враховує особливості країни, можна досягти певних результатів

Для розвитку господарської діяльності економічно розвинених областей держави необхідно спрямовувати бюджетні асигнування, що здатні у стислі терміни забезпечити економічну віддачу. Внаслідок цього збільшаться надходження до дохідної частини державного і місцевих бюджетів, а також більше бюджетних коштів виділятиметься на фінансову підтримку слаборозвинених територій. При цьому реформування бюджетних відносин має сприяти врівноваженню інтересів різних рівнів влади та використанню коштів державного й місцевих бюджетів для розв'язання завдань економічної й політичної стабілізації суспільства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Гальчинський А. С.** Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П. – К. : Знання України, 2002. – 326 с. – Бібліогр. : с. 313 – 326. ISBN 966-95920-3-8.

**2. Ковальчук С. В.** Фінанси : Навч. посібник / Ковальчук С. В., Форкун І. В. – Львів : Новий світ- 2000, 2006. – 568 с.

**3. Онікієнко В. В.** Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / Онікієнко В. В., Ємельяненко Л. М., Терон І. В. / За ред. В. В. Онікієнка. – К. : РВПС України НАН України, 2006. – 480 с.

**4. Романюк С. А.** Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості: регіон. дослідж. : Монографія / Романюк С. А. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 112 с.

**5. Соколовська А. М.** Економічна функція держави та особливості її виконання в Україні / Соколовська А. М. // Економіка України. – 2008. – № 3. – С. 20 – 33.

**6. Геєць В. М.** Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. / за ред. В. М. Геєця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 1 : Економіка знань: модернізаційний проект України. – 544 с.

**7. Сунцова О. О.** Фінансові аспекти соціально-економічного розвитку держави та її регіонів: монографія / О. О. Сунцова. – К. : Міністерство освіти і науки, 2009. – 300 с. – Бібліогр. : с. 289 – 300. – іл. 28. – ISBN 978-966-479-018-2.

**8. Геєць В. М.** Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / За ред. акад. НАН України В. М. Геєця. – Харків : Вид-во «Форт», 2003. – 440 с.

**9. Федулова Л. І.** Корпоративні структури в стратегії соціально-економічного розвитку регіонів / Л. І. Федулова // Регіональна економіка. – 2007. – № 3. – С. 7 – 17.

**10. Сенчагов В. К.** Финансы, денежное обращение и кредит : Учебник / В. К. Сенчагов, А. И. Архипов и др. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 720 с.

**11. Ястремский О. І.** Основи макроекономіки / Ястремский О. І., Гриценко О. Г. – К. : Товариство «Знання», КОО, 1998. – 714 с.

# КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ГАВРИЛОВА О. Ю.

аспірантка

Донецьк

Об'єктивна необхідність розробки інноваційної стратегії розвитку національної економіки, що обумовлює поступовий розвиток окремих галузей народного господарства, у цілому передбачає обґрунтування концептуальних положень до реформування існуючих економічних відносин з орієнтацією на довгостроковий економічний розвиток.

Відсутність механізму реалізації прийнятих законів, положень у вигляді інструментів, що дозволяють забезпечити реальність та ефективність впровадження теоретичних положень з інноваційного розвитку національної економіки, підтверджує науково-методичну та практичну актуальність дослідження концептуальних проблем подальшого розвитку національної економіки.

Розробка концепції інноваційного стратегічного розвитку дозволить оптимізувати дію зовнішніх та внутрішніх факторів підвищення ефективності інноваційних процесів на рівні національної економіки, окремих галузей і підприємств.

Теоретичні та методичні аспекти інноваційного розвитку представлені в наукових працях О. Амоші, Ю. Бажала, С. Ілляшенко, М. Чумаченка та багатьох інших. Проте, залишаються недостатньо дослідженими деякі питання інноваційної стратегії розвитку національної економіки. У зв'язку з цим подальші дослідження в цьому напрямі є необхідними та актуальними.

Метою статті є розробка та обґрунтування концептуальних положень інноваційної стратегії розвитку на основі загальнонаукових теоретичних і практичних досягнень сучасних економічних досліджень вітчизняних та зарубіжних авторів.

За умов глобалізації, міжнародної інтеграції особливого значення набуває рішення проблем на теоретичному та практичному рівні адаптації національної економіки до світових стандартів, що потребує формування інноваційної моделі розвитку.

Використовуючи досвід розвинених країн, пріоритет в ефективній моделі національної економіки надається інноваційній складовій економічного зростання з урахуванням національних особливостей та відповідності прийнятій стратегії розвитку ринковим умовам.

Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну потужність країни, її конкретні перспективи на світовому ринку, а також успішність розвитку регіонів, галузей, підприємств.

Нормативно-правове забезпечення інноваційного розвитку в Україні базується на Конституції України і складається із законів України «Про інноваційну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про науку і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності і технологічних парків» та інших законодавчих актів, що регулюють суспільні відносини у цій сфері.

Прийняті закони та нормативно-правові положення визначають правову основу для теоретичних та наукових досліджень. Так, у «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [1] пріоритетним виділено перехід України на інноваційно-інвестиційну модель, яка передбачає «визначення тих напрямків інноваційного розвитку економіки, з яких Україна здатна отримати рівень доданої вартості не нижчий (а можливо вищий), ніж той, що має місце в масштабах глобальної економіки».

Стратегія також охоплює конкретні сектори економіки, що мають пом'якшити критичну залежність України від імпорту та передбачають перспективи експорту, подальшої рівноправної участі економіки України в міжнародній інтеграції, до яких відноситься виробництво продуктів харчування.

Стосовно галузевих особливостей харчової промисловості, що безпосередньо пов'язана з вирішенням не тільки економічних, але й соціальних проблем шляхом задоволення потреб в якісному та раціональному харчуванні, метою інноваційного розвитку стає створення і впровадження новітніх технологій у виробництво, логістику, управління господарською діяльністю, що повинно підвищити конкурентні переваги окремих підприємств та галузей.

Слід відмітити особливе значення досліджень проблем інноваційного розвитку, пов'язаних не тільки зі структурою управління, але й системою функціонального розподілу у процесі впровадження ефективних форм спеціалізації та кооперації на основі досвіду провідних вітчизняних і зарубіжних підприємств до вдосконалення законодавчої бази.

Активізацію інноваційних процесів в економіці за допомогою використання виробничого потенціалу технологічної модернізації усіх сфер та видів господарської діяльності передбачено Програмою економічних реформ до 2014 року [2].

Інноваційна економіка характеризується специфічними якісними властивостями:

- ✦ чітко визначеною направленістю відтворювального процесу, що націлений на досягнення високої технологічної конкурентоспроможності країни за рахунок наукових знань, технологій, інформації;

- ✦ наявністю соціально-економічної інфраструктури, що відповідає рівню технологічної конкурентоспроможності найбільш розвинутих країн світу;
- ✦ наявністю технологічного і виробничого потенціалу – матеріальних і людських ресурсів, здатних забезпечити випуск конкурентної високотехнологічної продукції.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» [3] джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є:

- ✦ кошти Державного бюджету України;
- ✦ кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;
- ✦ власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;
- ✦ власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;
- ✦ кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб.

Бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності має забезпечуватися державою в розмірі не менше 1,7% ВВП України, що дозволить здійснити ефективну інноваційну стратегію. За умов сучасного дефіциту бюджетного фінансування інноваційної діяльності більшість вітчизняних підприємств здійснюють стимулювання нововведень за рахунок власних коштів та іноземних інвестицій.

З урахуванням світового досвіду, а також наявного інноваційного потенціалу країни, необхідно реалізувати заходи, що призведуть до позитивного соціально-економічного ефекту у довгостроковій перспективі.

**Р**егулювання інвестиційної діяльності в Україні здійснюється на основі Законів України «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», Указами Президента, а також Постановами та Розпорядженнями КМУ, згідно яких в Україні передбачено рівні права і гарантії захисту інвестицій для всіх суб'єктів господарської діяльності [4 – 6].

Усвідомлюючи важливість поліпшення інвестиційного клімату в Україні, головним завданням на короткострокову перспективу є вдосконалення необхідної правової та організаційної бази для створення дієздатних і сприятливих механізмів з формування та підвищення оптимального рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього необхідно здійснити низку першочергових заходів з підвищення гарантій стабільності та захисту прав і свобод інвестора.

Програма діяльності Кабінету Міністрів України «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток» визначає стимулювання інвестиційної діяльності за рахунок зменшення відпливу капіталу; підвищення рівня капіталізації національних заощаджень та обсягів прямих іноземних інвестицій; створення умов для прискорення технологічної модернізації вітчизняного виробництва з метою підвищення його енергоефективності.

Одночасно потребує удосконалення нормативно-правова база для заохочення довгострокових фінансо-

вих інвестицій та інструментів кредитування, що дозволить залучити додаткові ресурси для реалізації інноваційних проектів. Для досягнення цієї мети необхідно також використовувати податкові пільги для інноваційних підприємств, а також створення спеціальних податкових режимів підтримки інноваційної діяльності в рамках технопарків.

**С**вітовий досвід з формування моделі інноваційного розвитку економіки дозволяє обґрунтувати основні напрями формування нової моделі розвитку країни, серед яких основними є:

- ✦ визначення на державному рівні ефективних та обґрунтованих пріоритетів інноваційного розвитку економіки;
- ✦ забезпечення необхідним фінансуванням інноваційної діяльності на всіх рівнях державного управління;
- ✦ організація інноваційного процесу, що ґрунтується на формуванні високотехнологічних та науково-дослідницьких центрів інноваційної індустрії;
- ✦ створення регіональних науково-промислових комплексів, де зосереджено оптимальну кількість кадрових, інтелектуальних, фінансових, технологічних ресурсів державного і приватного секторів;
- ✦ забезпечення діяльності технопарків і технополісів, що дозволяють стати новітніми сферами з апробації та підготовки до практичного впровадження ефективних нововведень.

У контексті фінансування інноваційної діяльності в Україні окремої уваги заслуговує питання розвитку венчурного капіталу. Відомо, що, зокрема в країнах Європи і США венчурний капітал – важливий інструмент фінансування науково-дослідних робіт і розвитку високотехнологій, підтримки малого та середнього бізнесу. На жаль, роль венчурного капіталу у вказаних сферах в Україні залишається незначною.

Умовами успішної реалізації проектів венчурного інвестора є:

- ✦ наявність ринків і галузей, які швидко розвиваються (що залежить від зростання економіки в цілому);
- ✦ достатній рівень фондового ринку, який дозволяє створити сприятливі умови для використання венчурних інвестицій;
- ✦ наявність кваліфікованого менеджменту в усіх рівнях управління підприємствами на основі стратегічного розвитку окремих галузей, що дозволить ефективно використовувати надані інвестиції.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, перехід України до інноваційної стратегії розвитку залежить від науково обґрунтованої концепції реформування економічних відносин на основі діючих нормативно-правових положень та вітчизняного і зарубіжного досвіду впровадження новітніх сис-

тем управління окремими галузями, підприємствами та взагалі народним господарством. Аналіз діючих законів та нормативно-правових актів дозволяє обґрунтувати основні напрями активізації інноваційного розвитку, використання податкових пільг, удосконалення інвестиційного клімату та венчурного фінансування. Галузеві особливості, що впливають на інноваційну стратегію національної економіки, визначають конкретні практичні заходи до побудови механізму її ефективного розвитку. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920)

2. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки. Комітет з економічних реформ при Пре-

зидентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.pravda.com.ua/files/0/9/programa\\_reform.pdf](http://www.pravda.com.ua/files/0/9/programa_reform.pdf)

3. Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 4 липня 2002 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 36.

4. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-XII від 18 вересня 1991 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 47.

5. Про режим іноземного інвестування: Закон України № 93/96-ВР від 19 березня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 19.

6. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. Від 2 лютого 2011 р. № 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=389-2011-%EF](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=389-2011-%EF)

**Науковий керівник:** доктор економічних наук, професор кафедри «Менеджменту та господарського права» Донецького інституту ринку та соціальної політики Б. Г. Шелегеда



## ЦИВІЛІЗАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

**ЧЕРНЕГА О. Б.**

*доктор економічних наук*

**ОРЛОВА В. О.**

*кандидат економічних наук*

**БОЧАРОВА Ю. Г.**

*кандидат економічних наук*

**Донецьк**

Сьогодні беззаперечним є факт, що стан та особливості розвитку підприємництва є як одним із найважливіших факторів, так і одним із критеріїв економічного зростання та розвитку країни в умовах глобалізації. Закономірно, що це привертає увагу представників наукової спільноти до проблеми розвитку підприємництва. Однак, незважаючи на активізацію наукових досліджень у даному напрямку, фундаментальне значення існуючих робіт для розвитку теорії підприємництва, сьогодні існує ще багато аспектів даного феномену, яким не було приділено достатньої уваги, але які мають важливе значення для розуміння механізмів та особливостей його розвитку у різних країнах світу. Одним із таких аспектів є цивілізаційний потенціал розвитку підприємництва, під яким доцільно розуміти сукупність наявних і латентних властивостей цивілізації як соціально-економічної системи вищого порядку, які відтворюються на індивідуальному та груповому рівнях, сприяють або чинять перешкоди на шляху розвитку підприємництва та визначають його особливості.

Ураховуючи все зазначене вище, *метою* статті є визначення особливостей цивілізаційного потенціалу розвитку підприємництва України.

Становлення та розвиток підприємництва є одним із пріоритетних завдань та вимог розвитку української економіки. Однак, незважаючи на пріоритетність даного завдання та його актуальність, сучасні українські реалії фіксують ряд проблем, які стоять на заваді як розвитку підприємництва в цілому, так і сприйнятті його як джерела довгострокового економічного зростання та розвитку, оскільки за визначенням Патрікофа А. та Сандерленд Дж. [1] та інших дослідників [2], підприємство в Україні, як і в більшості країн, що розвиваються, приймає переважно форму «змушеного підприємництва», яке, на відміну від «можливісного підприємства», є неспроможним у довгостроковому періоді виступати каталізатором інноваційних процесів, подальших структурних зрушень в економіці, оскільки орієнтоване на отримання лише швидкого доходу та не забезпечує достатнього рівня реінвестування капіталу.

Як засвідчують результати дослідження [3], найчастіше українців займає підприємницькою діяльністю спонукає прагнення до забезпечення високого рівня власного добробуту (73,5% респондентів); прагнення до самостійності та незалежності у діях (41,25% респондентів); безробіття, неможливість працювати за колишнім місцем роботи (33,25%)\*. Лише 27% респондентів мотивом підприємництва називають прагнення мати пристойний імідж, соціальний статус у суспільстві; 26,25% – потребу в реалізації своїх здібностей, 21,5% – властивість характеру, потяг душі, 13,25% – прагнення до легкої праці, що дає значні та швидкі результати – 13,25%; потреба зробити кар'єру – 14,25%, інтерес до

\* Сумарна частка розподілу альтернативних варіантів відповідей серед респондентів перевищує 100%, оскільки за умовами проведення даного опитування кожен респондент міг обрати декілька варіантів відповідей.

економічної творчості, інноваційної діяльності, новинок – 14,75%; прагнення влади – 8,25%; прагнення принести користь суспільству – 2,75%.

**Н**аявність зазначених проблем розвитку підприємництва як в Україні, так і в інших країнах, що розвиваються, значною мірою пов'язана з цивілізаційними настановами, адже саме приналежність до певної цивілізації визначає найбільш типові стимули та мотиви діяльності, впливає на критерії та рівень її ефективності, на інституційне середовище розвитку бізнесу та ін. Як зазначають автори роботи [4], такий вплив пов'язаний із тим, що саме цивілізаційна приналежність визначає відношення до певної релігії, відношення до життя, дружби, сім'ї, свободи, праці, ресурсів, схильність до ризику та змін, відношення до часу, власності та багатства (бідності), влади та рівень толерантності і, як наслідок, обумовлює специфіку та домінуючі у країні права, типи, форми та види власності; особливості та форми реалізації (задоволення) економічних інтересів; рівень економічної диференціації, розвитку людського капіталу, довіри у суспільстві та бізнесі, трансакційних витрат суб'єктів господарювання; форми взаємодії між суб'єктами господарювання; домінуючі стратегії організаційного розвитку; принципи та методи планування та управління діяльністю підприємств та ін.

Відповідно до результатів дослідження [4], якщо порівняти всі три моделі цивілізацій: *західну* (США, Австралія, Великобританія, Нідерланди, Нова Зеландія, Італія, Бельгія, Данія, Франція, Швеція, Ірландія, Норвегія, Швейцарія, Німеччина, Південна Африка, Фінляндія, Польща), *пограничну* (Чехія, Австрія, Угорщина, Ізраїль, Іспанія, Україна, Індія) та *східну* (Аргентина, Японія, Іран, Ямайка, Росія, Бразилія, Єгипет, Ірак, Кувейт, Ліван, Лівія, Саудівська Аравія, ОАЕ, Туреччина, Уругвай, Греція, Філіппіни, Мексика, Ефіопія, Кенія, Португалія, Танзанія, Замбія, Малайзія, Гонконг, Чилі, Ки-

тай, Гана, Нігерія, Сьєрра-Леоне, Сінгапур, Таїланд, Ель Сальвадор, Південна Корея, Тайвань, Перу, Коста-Ріка, Індонезія, Пакистан, Колумбія, Венесуела, Панама, Еквадор, Гватемала), то найбільшим потенціалом розвитку підприємництва характеризується західна модель цивілізації, а найменшим – східна.

Переваги західної цивілізаційної моделі заключається в порівняно більш високому рівні індивідуалізму (відображає цінність інтегрованості індивідууму у суспільство) та більш низькому рівні неприйняття невизначеності (відображає відношення суспільства та окремих його членів до невизначеності або ступінь небезпеки, яка на думку окремих суспільств пов'язана із незнайомими ситуаціями, визначає схильність до ризику та змін), ніж в інших моделях цивілізацій (рис. 1), а це, як стверджував ще Шумпетер Й. [5], є найважливішими умовами для підвищення підприємницької активності.

**П**риналежність України до пограничної моделі цивілізації, наявність системи цінностей, що має більше спільних ознак із моделлю західної цивілізації, ніж зі східною, дозволяє стверджувати, що країна має значний цивілізаційний потенціал розвитку підприємництва, однак, у той же час гетерогенність і, як наслідок, відсутність усвідомлення приналежності до певної спільноти, функціонування у континуумі якісно нестійких станів, що притаманні даній моделі цивілізації, а також тривалий період розвитку України у складі СРСР, визнання «проросійської політики» як головної домінанти та стратегічного курсу країни, не дозволяє реалізувати даний потенціал повною мірою. Саме це обумовлює формування несприятливих для розвитку бізнесу інститутів та мотиваційних механізмів. До аналогічних висновків приходять й автори роботи [6] стверджуючи, що «...хоча більшість громадян вірить у примат приватної власності, хоче чесною економічною конкуренції та адаптуватися до умов вільного ринку,

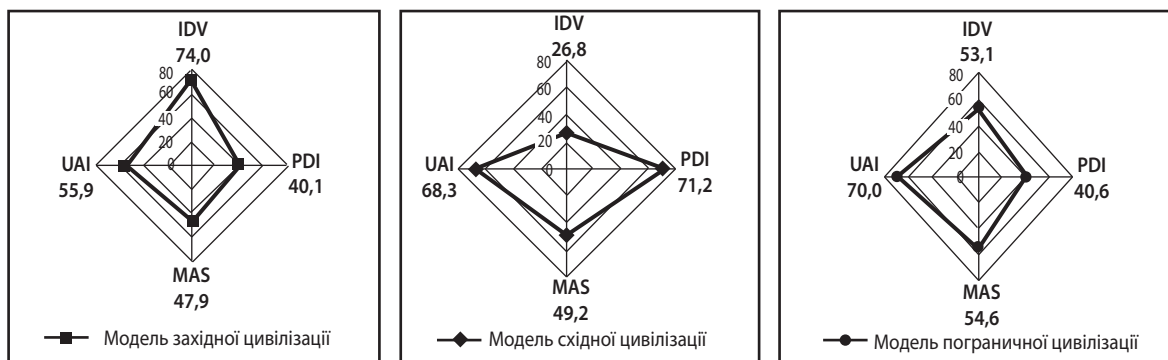


Рис. 1. Інтегральна кількісна характеристика систем цінностей моделей цивілізацій [4]

**Примітки:** IDV – індивідуалізм, PDI – дистанція влади, MAS – маскулінність, UAI – неприйняття невизначеності.

*Модель західної цивілізації:* США, Австралія, Великобританія, Нідерланди, Нова Зеландія, Італія, Бельгія, Данія, Франція, Швеція, Ірландія, Норвегія, Швейцарія, Німеччина, Південна Африка, Фінляндія, Польща;  
*модель пограничної цивілізації:* Чехія, Австрія, Угорщина, Ізраїль, Іспанія, Україна, Індія;  
*модель східної цивілізації:* Аргентина, Японія, Іран, Ямайка, Росія, Бразилія, Єгипет, Ірак, Кувейт, Ліван, Лівія, Саудівська Аравія, ОАЕ, Туреччина, Уругвай, Греція, Філіппіни, Мексика, Ефіопія, Кенія, Португалія, Танзанія, Замбія, Малайзія, Гонконг, Чилі, Китай, Гана, Нігерія, Сьєрра-Леоне, Сінгапур, Таїланд, Ель Сальвадор, Південна Корея, Тайвань, Перу, Коста-Ріка, Індонезія, Пакистан, Колумбія, Венесуела, Панама, Еквадор, Гватемала.

українці досі перебувають у полоні радянських стереотипів...». Як наслідок, незважаючи на значний цивілізаційний потенціал розвитку підприємництва в Україні:

1) сформоване несприятливе для розвитку бізнесу середовище. За оцінками Всесвітнього банку та Міжнародної фінансової корпорації [7], Україна входить до 100 найменш сприятливих для розвитку бізнесу країн та стабільно погіршує свій рейтинг. Якщо у 2006 р. Україна займала 124 місце за рівнем «легкості ведення бізнесу» серед 175 країн, що аналізувалися, то у 2012 р. – 152 місце із 183 країн;

2) населення України до сих пір (після 20 років трансформацій) демонструє досить суперечливе ставлення до підприємництва. Як засвідчують результати дослідження Інституту соціології НАН України [8], більшість населення – у середньому 31,5% респондентів – скоріше схвалюють розвиток приватного підприємництва, ніж ні або не може однозначно висловити свою позицію до цього питання – в середньому 26,1% респондентів (для порівняння, у середньому 7,3% респондентів – зовсім не схвалює розвиток приватного бізнесу, 11,7% – скоріше не схвалює, 21,4% – цілком схвалюють, 1,95% – не відповідали). При цьому більшість населення – у середньому 42,9% респондентів – бажає працювати на приватних підприємств (для порівняння, зовсім не бажає або скоріше не хоче – 41,5% респондентів, неоднозначну позицію («важко відповісти») займає 15,5% респондентів); довіряє керівникам приватних підприємств – 42,9% респондентів (для порівняння, не довіряє – 41,5% респондентів, займає неоднозначну позицію («важко відповісти») – 15,5%); має намір або бажання відкрити власну справу – 46,1% респондентів (для порівняння, 40,1% респондентів – немає бажання відкривати власну справу, 13,7% респондентів – не можуть визначитися).

#### ВИСНОВКИ

Для усунення означених проблем і забезпечення ефективного використання цивілізаційного потенціалу розвитку підприємництва України необхідно використовувати селективний підхід до вибору механізмів його підтримки. Механізм повинен, перш за все, бути спрямований на формування особистої ініціативи, зменшення негативного ставлення до ризиків та інновацій, позитивного відношення до підприємництва в цілому та підприємців, зокрема. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Nelson J.** Building linkages for competitive and responsible entrepreneurship [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.unido.org/fileadmin/user\\_media/Publications/Pub\\_free/Building\\_linkages\\_for\\_competitive\\_and\\_responsible\\_entrepreneurship.pdf](http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Building_linkages_for_competitive_and_responsible_entrepreneurship.pdf)
- 2.** Офіційний сайт проекту Global Entrepreneurship Monitor [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gemconsortium.org/>
- 3. Ноуп А. М.** Зв'язок розшарування за матеріальним становищем та нерівності за доходами зі ставленням населення України до підприємництва [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/usoc/2010\\_4/71-84.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/usoc/2010_4/71-84.pdf).

**4. Чернега О. Б.** Конкурентоспроможність національної економіки: цивілізаційні виміри та особливості управління в умовах глобалізації / [О. Б. Чернега, Ю. Г. Бочарова ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України]. – Донецьк : Видавництво «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2011. – 348 с.

**5. Шумпетер Й.** Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Шумпетер Й. ; пер.с англ. под ред. В. С. Автономова. – М. : Директмедиа Паблшинг, 2008. – 401 с.

**6.** Ставлення українців до бізнесу: у полоні радянських стереотипів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.icps.com.ua/files/articles/46/34/nl\\_ukr\\_20070618\\_0368.pdf](http://www.icps.com.ua/files/articles/46/34/nl_ukr_20070618_0368.pdf)

**7.** Офіційний сайт Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>

**8.** Українське суспільство 1992 – 2010. Соціологічний моніторинг / За ред. д. е. н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2010. – 636 с.

**9.** Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

# ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В 2012 ГОДУ

ИСАЕВА Н. И.

кандидат экономических наук

Харьков

В законодательстве, вступившем в силу с начала 2012 года, очень много норм привязано к категории размера предприятия: микро-, малое, среднее или крупное. Эти категории необходимо четко определить для выбора системы налогообложения, направления государственной поддержки предпринимательства и реализации программ развития малого бизнеса.

В январе 2012 г. принят Закон Украины «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине». В Законе по-новому определено деление субъектов предпринимательства на малые, средние и крупные (сравнение критериев до 2012 г. и после в табл. 1, табл. 2).

упрощенной системы установлены новые правила, которые существенно отличаются от действующих ранее. Впервые предпринимателей поделили на группы – в зависимости от видов деятельности, объема получаемых доходов и количества наемных работников. Для каждой группы предусмотрены свои условия уплаты единого налога, ведения учета и предоставления отчетности.

Выбор системы налогообложения является наиболее важным и сложным направлением развития бизнеса любого субъекта предпринимательской деятельности. Сравнительные характеристики нововведений в системе налогообложения представлены в табл. 3, табл. 4.

Самым неприятным новшеством для физических лиц – упрощенцев является то, что затраты на приобретение товаров, оплату услуг, работ, а также других материальных и нематериальных активов у физического лица – предпринимателя, который оплачивает единый налог, не могут быть отнесены контрагентом на затраты при определении облагаемой налогом прибыли.

Таблица 1

Малые, средние, крупные предприятия — критерии отнесения до 2012 г. [1]

Категория предприятия	Среднеучетная численность работающих за отчетный (финансовый) год, чел.	Объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за этот период
Малое	не более 50	не более 70 млн грн
Среднее	от 51 до 250	свыше 70 млн и до 100 млн грн
Крупное	более 250	

Таблица 2

Микро-, малые, средние и крупные предприятия – критерии отнесения с 2012 г. [1]

Категория предпринимательства	Субъекты хозяйствования	Среднеучетная численность работающих за отчетный (финансовый) год, чел.	Объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за этот период (по среднегодовому курсу НБУ)
Микро	ФЛП и юридические лица	не более 10	не более 1 млн грн
Малое		не более 50	не более 10 млн грн
Среднее	Юридические лица	от 51 до 250	свыше 10 млн и до 50 млн грн
Крупное		более 250	более 50 млн грн

Малые предприятия самостоятельно принимают решение о выборе системы налогообложения (общей или упрощенной), при условии выполнения приведенных выше критериев.

Упрощенная система налогообложения в Украине существует с 1998 года и является самой привлекательной для микро и малого бизнеса. По данным государственной налоговой службы Украины, в 2011 году на едином налоге работало более 1 млн представителей малого бизнеса [2].

С 2012 года украинский малый и средний бизнес перешел на обновленную модель налогообложения, для

ли. Исключение составляют физические лица – предприниматели, осуществляющие деятельность в сфере информатизации.

К сожалению, такое новшество уже привело к тому, что плательщики налога на прибыль на общих основаниях массово отказываются от сотрудничества с предпринимателями – упрощенцами, что, безусловно, нивелирует все преимущества этого способа налогообложения.

Основной минус упрощенного варианта налогообложения малых предприятий очевиден: базой налогообложения является весь объем выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг), не уменьшенный на



Сравнительная таблица способов налогообложения ФЛП в Украине в 2012 г.

Условия	Общая система налогообложения	Единый налог, 1 группа	Единый налог, 2 группа	Единый налог, 3 группа
Ставка налога на прибыль	15% от дохода за вычетом расходов, 17% на сумму, превышающую 10 мин. зарплат	До 10% от минимальной зарплаты	До 10% от минимальной зарплаты	3% от выручки + НДС, 5% от выручки
Ведение учета	Форма 10, Книга расходов и доходов, зарегистрированная в ГНА	Книга расходов и доходов, зарегистрированная в ГНА		
Отчетность	Декларация ежемесячно до 20 числа, квартальный налоговый расчет, годовая декларация по налогу на прибыль, отчет по НДС ежемесячно, годовой отчет по единому социальному взносу	Отчет по единому налогу один раз в год	Квартальный отчет по единому налогу, ежемесячный – при наличии наемных работников	Отчет по единому налогу, отчет по НДС
Ограничения по количеству сотрудников	Отсутствуют	Отсутствие работников	Не более 10 работников	Не более 20 работников
Ограничения размера выручки	Отсутствуют	Не более 150 тыс. грн в год	Не более 1 млн грн в год	Не более 3 млн грн в год
Доплаты государственных сборов	Пенсионные платежи, торговый патент, НДС		Единый социальный взнос, отчисления с зарплаты наемных работников	Отчисления с зарплаты наемных работников, НДС (при ставке 3%)
Кассовый аппарат	Применение РКО	нет		

Таблица 4

Сравнительная таблица способов налогообложения частных предприятий в Украине 2012 г.

Условия	Общая система налогообложения	Налогообложение по ставке 5%	Налогообложение по ставке 3% + НДС
Ставка налога	21% от доходов за вычетом расходов	5% от выручки	3% от выручки + НДС
Отчетность	Налог на прибыль ежеквартально, НДС ежемесячно, отчетность по зарплате (1 ДФ – ежеквартально, декларация по налогу с физлиц ежемесячно), единый социальный взнос ЕСВ (зарплата) ежемесячно	Ежеквартальный отчет по единому налогу, ЕСВ (зарплата) ежемесячно, Декларация по налогу с физлиц ежемесячно, налоговый расчет по налогу с физлиц ежеквартально	Ежеквартальный отчет по единому налогу, НДС ежемесячно, ЕСВ (зарплата) ежемесячно, Декларация по налогу с физлиц ежемесячно, налоговый расчет по налогу с физлиц ежеквартально
Ограничения по количеству сотрудников	Отсутствует	Не более 50 человек в штате	
Ограничения размера выручки	Отсутствует	Не более 5 млн в год	
Доплаты государственных налогов и сборов	НДС, торговый патент, таможенная пошлина, единый социальный взнос, акцизный сбор, удержания с зарплат, налог на землю	ЕСВ, удержания с зарплат	НДС, ЕСВ, удержания с зарплат
Ограничение по расчетам	Наличный, безналичный, бартер	Наличный, безналичный	
Плательщик НДС	Обязательно при превышении выручки 300 тыс. грн в год	невозможно	3% + НДС
Кассовый аппарат		Применение обязательно	

стоимость затрат производства. Поэтому такой способ налогообложения малого бизнеса, при всей его простоте может быть выгоден лишь для очень ограниченного круга его представителей.

Таким образом, ни один из описанных способов налогообложения не имеет однозначного преимущества над другими. Экономически самым выгодным остается фиксированный налог, оплачиваемый физическим лицом – предпринимателем. Однако это преимущество нивелируется, если основными контрагентами такого физического лица – предпринимателя являются юридические лица – плательщики налога на прибыль на общих условиях.

Кроме того, предприниматели не освобождаются от уплаты единого социального взноса, введенного с 1 января Законом Украины «О сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование» [2]. Плательщиками взноса являются физические лица – предприниматели и работодатели. Ставки сбора в зависимости от принадлежности предприятия к классу колеблются, но по общему правилу составляет порядка 37% от фонда оплаты труда (минимальной заработной платы для предпринимателей). Введение ЕСВ имеет ряд преимуществ для предпринимателей – сокращение количества подаваемых отчетов, регистрацию необходимо проходить в одном учреждении. Но и эти преимущества не являются весомыми для вывода заработной платы из тени.

По мнению представителей бизнеса, практически мало что изменилось. Если сложить все обязательные платежи вместе со ставкой единого социального взноса, налоговая нагрузка становится неадекватной для крайне важного с социальной точки зрения сектора экономики. По подсчетам специалистов для того, что бы оформить и оплатить все налоги, предпринимателю нужно потратить около 650 часов в год, в то время как в Польше этот показатель вдвое меньше. Украина заняла 181 место в мире по легкости уплаты налогов, но при этом их доля в прибыли – наибольшая в мире [3].

**П**ри всех нововведениях малый бизнес все еще нуждается в льготных условиях налогообложения, так как его главные проблемы так и остались: несовершенная система пенсионного страхования для представителей малого бизнеса и слишком большое влияние государственного регулирования.

По сравнению с прошлым годом количество зарегистрировавшихся возросло, по итогам перерегистрации предпринимателей, упрощенную модель налогообложения выбрали 1,089 млн человек [2].

При этом за 2011 г. закрыли свой бизнес 245 тыс. 83 предпринимателя, и это далеко не полная картина, так как существуют большие сложности с официальным прекращением предпринимательской деятельности в Украине, что является одной из основных причин низкого рейтинга страны, характеризующего благоприятность условий ведения бизнеса. Подали же заявления о первичной регистрации предпринимательской деятельности только 176 тысяч 728 человек. Исходя из данных ГНАУ, чистый отток предпринимателей (разница между теми, кто ушел из бизнеса, и теми, кто подал заявление на регистрацию)

по стране в целом составил около 70 тыс. человек [4]. Надо отметить, что подобная негативная тенденция зафиксирована впервые – за годы независимости количество предпринимателей, открывших бизнес, всегда превышало количество вышедших из него.

Наиболее привлекательной для бизнесменов оказалась так называемая вторая категория, которая предусматривает бизнес с доходами до 1 млн грн в год и позволяет иметь до 10 наемных работников, – в этой категории зарегистрировалось почти 60% предпринимателей (более 640 тыс. человек).

На втором месте розничная торговля и бытовые услуги (годовой доход до 150 тыс. грн, без наемных работников) – в этой категории зарегистрировались около 256 тыс. [2].

Еще меньше предпринимателей (около 189 тыс.) избрали для себя третью категорию с оборотом до 3 млн грн и 20 наемными работниками [2].

Всего, по данным Международной организации труда, в Украине около 1,8 млн человек трудоспособного возраста официально не устроены на работу.

Предпринимателям все также не выгодно работать легально. Предпосылок для этого пока не видно: во-первых, оплатив все платежи и взносы, предприятия не должны стать банкротом; во-вторых, должна быть создана четкая и прозрачная система контроля над соблюдением действующего законодательства [5].

Несмотря на решительные шаги в сфере дерегуляции, до сих пор 88 органов имеют контрольные полномочия. Выдают документы разрешительного характера 37 органов. Выдают и аннулируют лицензии 34 органа, а имеет право приостанавливать хозяйственную деятельность 21 орган [4].

**Н**а данный момент реализация положений Налогового кодекса по стимулированию развития малого бизнеса не отражает реальной картины. Кроме этого в Законе Украины «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине» прописаны определения правовых и экономических основ политики в сфере малого и среднего бизнеса. Власти намерены поддерживать и развивать данные виды предпринимательской деятельности, благодаря созданию благоприятных условий, обеспечению развития субъектов бизнеса. Также одной из целей нового законодательства является повышение уровня конкурентоспособности, стимулирование активности, помощь субъектам в работе [6].

Законом провозглашаются основные направления государственной политики в сфере малого и среднего предпринимательства, среди которых: усовершенствование порядка ведения налогового и статистического учета, упрощенной системы налогообложения, финансовая поддержка [6].

Однако эксперты уверяют, что бизнес от новой инициативы правительства ничего не выиграет и документ носит исключительно декларативный характер [7].

*Во-первых*, ничего принципиально нового он в себе не несет.

*Во-вторых*, для оказания финансовой поддержки малого бизнеса, как и в предыдущем акте, законом не предусмотрены реальные источники.

*В-третьих*, в законе все изложено общими фразами с ссылками на принятие новых актов, а большинство норм документа и так прописаны в других законах.

*В-четвертых*, для чего создавать новый отдельный исполнительный орган власти для развития малого бизнеса после проведения административной реформы, в рамках которой государственный аппарат был сокращен и эти функции были возложены на министерство экономического развития и торговли, а также недавно созданную Государственную службу по вопросам регуляторной политики и развития предпринимательства?

Дествующий ранее закон можно было просто дополнить нормами, которые бы предусматривали реальный механизм осуществления поддержки малого бизнеса: четкие условия получения помощи, четкие источники финансирования и конкретные суммы, а также сроки выполнения конкретных норм поддержки и прозрачные методы контроля. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

**1. Гончаренко О.** Малые, средние, крупные предприятия – с 2012 года по-новому / О. Гончаренко // Навигатор малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим до-

ступа : <http://navigatorbiz.in.ua/2012/01/20/malye-srednie-kрупnye-predpriyatiya-s-2012-goda-po-novomu>

**2. Вареник Н.** Обновленная упрощенка / Н. Вареник // Зеркало недели. – № 5. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа :

[http://zn.ua/ECONOMICS/obnovlennaya\\_uproschenka\\_\\_vektor\\_pereraspredeleniya\\_rynka\\_razvernulsya\\_na\\_vostok-97121.html](http://zn.ua/ECONOMICS/obnovlennaya_uproschenka__vektor_pereraspredeleniya_rynka_razvernulsya_na_vostok-97121.html)

**3. Яіцький А.** У малого бізнесу прорізається голос / А. Яіцький // Новий день [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newday.kherson.ua/component/content/article/3-ekonomika/696-2012-03-09-06-34-15.html>

**4.** Принятие Налогового кодекса привело к массовому закрытию предприятий малого бизнеса / Киевский центр политических исследований и конфликтологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.analitik.org.ua/current-comment/social/4f27cfcedb79a/>

**5.** «Только снижение ставки единого социального взноса с 34,7% до 18,1% выведет зарплату из «тени». Новости украинского бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.vlasnasprava.info/ukrainian-business-news>

**6.** Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

**7.** Как «поддержат» малый и средний бизнес в Украине: анализ законопроекта. Финансовый доктор [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://fin-doctor.com.ua/rus/market/news/2012/02/15/kak\\_podderzhat\\_malyj\\_1513.html](http://fin-doctor.com.ua/rus/market/news/2012/02/15/kak_podderzhat_malyj_1513.html)

## ХАРАКТЕРИСТИКА ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

ЮРКІВ Н. Я.

кандидат економічних наук

Київ

**В** Україні за часів трансформаційного періоду несистемний, надмірно ліберальний та неефективний процес переходу від адміністративно-командної системи до ринкової згенерував інституційну структуру, яка є лише частково реформованою і характеризується ознаками нестабільності та вразливості. Для трансформаційної економіки інститути є критичним бар'єром, адже вони або створюють стимули для підприємницької діяльності і відповідають основоположним принципам соціально-орієнтованої ринкової економіки або стають перешкодою прозорим відносинам, внаслідок значного послаблення економічної безпеки держави, регіонів, галузей та підприємств. Тому першочерговим кроком для розуміння економічної поведінки є аналіз ролі та ефективності інститутів в період трансформації одного механізму координації в інший. Адже ефективні інститути посилюють економічну безпеку підприємців за допомогою стабілізаційних факторів в інституційному середовищі, забезпечують впевненість під час обміну

правами власності та створення стабільної структури для здійснення трансакцій [1, с. 33 – 53; 2, с. 47]. Проте подібні «правила гри» в Україні під час руйнування адміністративно-планової системи були відсутні. До того ж, суб'єкти господарювання не володіли відповідними навиками та знаннями у сфері ефективного і, у той же час, цивілізованого використання ринкового механізму, співпраці з контрагентами, протидії конкурентам тощо. Таким чином, їм доводилося визначати потенційні можливості і співставляти їх з існуючим інституційним середовищем, що значною мірою було непрогнозованим, «непрозорим» і нестабільним. Подібна ситуація призвела до збільшення часового періоду на пошук партнерів, ресурсів, переговорний процес, а також до зростання собівартості необхідного захисту контрактних зобов'язань і, в кінцевому результаті, знову ж – до збільшення трансакційних витрат і послаблення економічної безпеки. Відтак, істотно актуалізувалася проблема аналізу та вироблення прикладних рекомендацій з удосконалення інституційного середовища підприємницької діяльності в нашій державі.

Теоретичні основи економічної безпеки були адаптовані до умов трансформаційної економіки А. Амошею, І. Булеєвим, О. Шепеленко, С. Архієреєвим, М. Вергуненком, С. Кузьміновим, О. Власенко та ін. Процеси



формування і розвитку сектора малого і середнього підприємництва знайшли достатньо широке висвітлення у працях З. Варналія, Л. Воротіної, М. Долішнього, М. Козоріз, С. Реверчука, В. Рябошлика та ін.

При написанні статті поставлено таку *мету*: дослідити інституційне середовище підприємницької діяльності та запропонувати шляхи його удосконалення в контексті посилення економічної безпеки суб'єктів підприємництва України.

**Н**езалежно від інституційних особливостей будь-якої ринкової економіки, в основу корпоративних відносин з метою посилення економічної безпеки і зниження трансакційних витрат та усунення вірогідних корпоративних конфліктів необхідно закласти такі загальноприйняті у світовій практиці норми, що інтенсивно порушуються в Україні, як: 1) захист прав і законних інтересів власників за умови рівноправності акціонерів; 2) враховування законних інтересів зацікавлених осіб, заохочення активного співробітництва між громадянами та зацікавленими особами щодо створення робочих місць та покращення фінансового стану підприємства; 3) розкриття інформації та прозорість вирішення усіх важливих питань, що стосуються підприємства, які, зокрема, включають дані про фінансовий стан, результати господарської діяльності, власність та технологію управління; 4) розмежування повноважень органів управління, функцій та обов'язків між загальними зборами, спостережною радою та виконавчим органом; 5) дієвість і незалежність спостережної ради щодо забезпечення стратегічного управління підприємством, ефективності контролю за його діяльністю, а також відповідальності перед акціонерним товариством.

Не дивлячись на періодичні заяви представників влади, які стверджують, що нагальною необхідністю для активізації підприємницької діяльності є створення чітких і прозорих механізмів, які б забезпечували впровадження послідовних та орієнтованих на досягнення конкретних цілей регуляторних рішень, підвищення рівня їх виконання, з одночасним скороченням витрат, зменшенням втручання держави у господарську діяльність та скороченням перешкод економічному зростанню, протягом останніх років (особливо у період 2008 – 2010 рр.) на рівні центральних органів влади спостерігалась негативна тенденція до збільшення кількості регуляторних рішень, запропонованих для впровадження.

Так, центральними органами виконавчої влади розроблено та подано на погодження до Держкомпідприємництва: у 2008 р. 1290 проектів регуляторних актів; у 2009 р. – 1529, що на 18,5% більше, ніж у попередньому році; за 6 місяців 2010 р. – 769, що свідчить про збереження тенденції попередніх років. Відповідне зростання регуляторної активності є характерним не для всіх центральних органів виконавчої влади, а лише для окремих з них. Так, у I півріччі 2010 р. у порівнянні з аналогічним періодом минулого року істотно збільшили регуляторну активність Міністерство культури і туризму – на 140%, Держкомзем – на 90%, Держлікінспекція – на 83%, Держкомрезерв та Держмитслужба – більш, як

на 40%, Держфінпослуг та НАЕР – більш як на 35%, МВС та НКРЕ – більш, ніж на 25% [3].

На фоні зростання регуляторної активності в діях окремих регуляторних органів простежується ще одна негативна тенденція, а саме – збільшення кількості проектів регуляторних актів, які не відповідають вимогам і принципам державної політики, або при підготовці яких розробниками порушуються регуляторні процедури.

У 2010 р. при підготовці більше як третини проектів регуляторних актів (36,7%) центральними органами виконавчої влади було порушено принцип передбачуваності. Розробку 329 проектів регуляторних актів на момент подання на погодження до Держкомпідприємництва не було передбачено планами регуляторної діяльності відповідних органів влади. Найбільшу кількість подібних порушень виявлено у діяльності Держкомзему (80% проектів регуляторних актів не були заплановані), ДКЦПФР (51% проектів), Мінекономіки (46% проектів), Мінагрополітики (41% проектів). При підготовці 77 проектів регуляторних актів центральними органами порушена процедура оприлюднення. Відповідні порушення було виявлено при підготовці 9 проектів (36%) Держкомзему, 10 проектів (18,5%) Мінекономіки, 4 проектів (30,7%) МКТ, 5 проектів (22,7%) Мінпромполітики.

Отже, прийняття окремих проектів регуляторних актів, запропонованих до запровадження центральними органами влади, не лише не сприяли б створенню оптимальних умов провадження господарської діяльності, але й призвели б до істотного погіршення умов її провадження.

**О**сновні причинами викладеного є такі: превалювання відомчих інтересів над інтересами держави та суб'єктів господарювання при запровадженні нових регуляторних дій; недостатній рівень обізнаності спеціалістів органів влади щодо вимог регуляторного законодавства та навичок його застосування, у зв'язку із суттєвою плінністю кадрів та недостатньою унормованістю питань реалізації регуляторної політики конкретною інституцією; незастосування на практиці регуляторного законодавства в частині притягнення до дисциплінарної відповідальності керівників та посадових осіб центральних та місцевих органів влади, винних у порушенні порядку регуляторної діяльності.

Зауважимо, що в останні роки уряду вдалося досягти певних зрушень у реформуванні системи регулювання підприємницької діяльності. Так, реалізація принципу організаційної єдності дозволила встановити відносно прозорі процедури видачі дозволів на місцевому рівні, частково сприяла скороченню часових та грошових витрат підприємців на проходження дозвільних процедур. Створена система дозвільних центрів дозволила певною мірою скоротити корупційну складову при отриманні дозвільних документів.

Незважаючи на певні позитивні зрушення, як показує практика, існуюча система дозвільних центрів є недосконалою. Так, функціонування дозвільних центрів на рівні районів і невеликих міст ускладнює участь у їх роботі територіальних органів центральних органів виконавчої влади, які є обласними представництвами

цих інституцій і не мають представництв на нижчому адміністративно-територіальному рівні. Така ситуація об'єктивно не дозволяє таким органам виконувати норми Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» у повному обсязі та спонукає суб'єктів господарювання звертатися до обласних дозвільних органів безпосередньо, що є порушенням вимог вказаного вище Закону. За інформацією Держкомпідприємництва, в цілому по Україні місцеві дозвільні органи забезпечили участь своїх представників у роботі дозвільних центрів лише на 40%. Зокрема, державного пожежного нагляду (95%), санітарно-епідеміологічної служби (93,5%), земельних ресурсів (74%), Держархбудінспекції (63%), Державтоінспекції, головних управлінь МВС (38%), з питань водного господарства (12%) державного управління автомобільними дорогами (10%).

На сьогодні, на обласному рівні видаються документи дозвільного характеру територіальними (обласними) органами, зокрема: промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду; з питань охорони навколишнього природного середовища; карантину рослин; з питань водного господарства; з питань лісового господарства; із земельних ресурсів; ветеринарної медицини; державного управління автомобільними дорогами; Держархбудінспекції; Державної інспекції з енергозбереження; Державтоінспекції МВС України.

З агалом, темпи реформи істотно уповільнилася, а дозвільна система і сьогодні перешкоджає веденню підприємницької діяльності та залученню інвестицій. Відповідно до норм Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» приведено лише 16 законів України з 60 необхідних. Не відбулося суттєвого скорочення кількості документів дозвільного характеру. Не виконуються вимоги щодо скасування дозвільних документів, які є економічно необґрунтованими та неефективними – Держводгосп, Держкомзем, Держрибгосп, МКТ, Держмитслужба, Го-

ловдержкарantin, МВС, Мінагрополітики (виконано частково), Мінприроди (виконано частково), Мін'юст, МКТ, МОЗ, МОН. Залишаються складними процедури отримання дозвільних документів.

## ВИСНОВКИ

Незважаючи на певні позитивні поступки у покращенні інституційного середовища підприємницької діяльності в Україні, все ж можна стверджувати, що вони істотно впливають на висхідну динаміку трансакційних витрат підприємств, що стає передумовою послаблення економічної безпеки та сповільнення соціально-економічного розвитку України загалом. Частково реформовані та новостворені ринкові інститути призвели до формування інституційного середовища нового типу. Проте реальні процеси перехідного періоду засвідчили, що разом з ліквідацією у короткі терміни старих інститутів, які забезпечували виробничо-фінансову і соціальну стабільність, в Україні не були створені інститути, що могли б гарантувати сталий економічний розвиток, забезпечувати ефективний розвиток суб'єктів господарювання усіх типів та форм власності. Незважаючи на те, що за роки незалежності сформувалися майже усі необхідні елементи для функціонування економіки ринкового типу, основні механізми, що повинні забезпечувати дотримання формальних законних норм у контрактах і угодах, потребують суттєвого вдосконалення. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Коуз Р. Природа фірми / Р. Коуз // Фирма, рынок и право : пер. с англ. – М. : Дело ЛТД, 1993. – С. 33 – 53.
2. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навч. посібн. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 304 с.
3. Інтернет-ресурс Держкомпідприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/index>

БАЗАЛИЦЬКИЙ Д. М.  
Вінниця

Світова економічна теорія і практика економічних трансформацій ринкової економічної системи засвідчує, що мале підприємництво відіграє специфічну і, водночас, фундаментальну роль у стабілізації ринкової економіки, особливо в її становленні. Так, як відомо, мале підприємництво здійснює вагомий вплив у створенні робочих місць, реалізації інновацій, впровадженні нових товарів та послуг тощо. Проте, визначити, наскільки ж важливим є малий бізнес, досить складно,

оскільки не існує єдиного надійного джерела даних по малому бізнесу. Частково це пов'язано з тим, що саме поняття «малий бізнес» є досить відносним.

На сьогодні і в теорії, і в практиці не існує єдиного визначення суб'єктів малого підприємництва. Так, для позначення цієї категорії використовується цілий ряд понять: «суб'єкти малого підприємництва», «малий бізнес», «мале підприємництво», «малі підприємства», «підприємці», «приватні підприємці». Незважаючи на значну кількість праць в цьому напрямку, на жаль, досі немає чіткого, заснованого на науковій теорії, однозначного визначення цих понять не сформульовано.

Поміж сучасних вітчизняних дослідників, які займаються питаннями малого підприємництва та його

УДК 334.71:330.33 (447)

## КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ ЯК ФАКТОРА СТАБІЛІЗАЦІЇ

ролі в структурі ринкової економіки, необхідно відзначити З. Варналія, О. Варановського, Л. Воротіну, І. Жилієва, А. Кисельова, Ю. Клочка, Т. Ковальчука, В. Корнеева, В. Кредісова, І. Кузнецову, Є. Реверчука, В. Сизоненка, О. Титаренко, Л. Хмелевську, та інших. Окремі питання створення умов розвитку підприємництва розглядаються також у наукових працях українських учених-економістів, зокрема Л. Безчасного, В. Бородюка, В. Гейця, В. Голікова, А. Гриценка, М. Долішнього, В. Новікова, Ю. Палкіна, Ю. Пахомова, В. Рибалкіна, В. Савчука, В. Степаненка, О. Турчинова, А. Чухна та інших.

*Метою* статті є аналіз та обґрунтування існуючих критеріїв віднесення підприємства до групи малих та визначення місця малих підприємств в національній ринковій економіці як фактора стабілізації.

**Р**оль і місце малого підприємництва в національній економіці найкраще проявляється у властивих йому функціях.

*По-перше*, мале підприємництво робить неоціненний вклад у формування конкурентного середовища. Відомо, що в умовах вільної ринкової економіки конкуренція є відображенням відносин змагання між господарськими елементами, коли їхня самостійна діяльність ефективно обмежує можливості кожного з них вплинути на загальні умови обігу товарів на даному ринку, а також стимулює виробництво тих товарів, яких потребує споживач. Тоді діяльність учасників ринкових відносин набуває динамічного характеру, вона пов'язана з економічною відповідальністю та ризиком підприємця, що перетворює його в своєрідний соціальний двигун економічного розвитку. Мале підприємництво допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо воно є антимонополічним за своєю природою, що проявляється в різноманітних аспектах його функціонування. З одного боку, малий бізнес внаслідок численності елементів, що його складають, та високого їх динамізму значно меншою мірою піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації й використання новітньої техніки воно виступає як дійовий конкурент, що підриває монополістичні позиції великих корпорацій. Саме ця особливість малого підприємництва відіграла суттєву роль в послабленні, а іноді й в подоланні розвинутими країнами притаманній великому капіталу тенденції до монополізації та затримці технічного прогресу [1].

*По-друге*, мале підприємництво, оперативного реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця його особливість набула в сучасних умовах важливого значення внаслідок швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу (НТП), зростання номенклатури промислових товарів та послуг.

*По-третьє*, величезним є внесок малого підприємництва у здійснення прориву у багатьох важливих напрямках НТП, передусім у галузі електроніки, кібернетики, інформатики. Сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, мале підприємництво тим самим виступає провідником НТП. Наприклад, більшість дрібних фірм,

що виникли наприкінці 1980-х років у Великобританії, є найбільш технічно оснащеними. А в США на сектор малого підприємництва припадає близько 50% науково-технічних розробок [2].

*По-четверте*, мале підприємництво робить вагомий внесок у розв'язання проблеми зайнятості. Ця функція проявляється у здатності малого підприємства створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки. У розвинутих країнах на малий бізнес припадає в середньому 50% усіх зайнятих та до 70 – 80% створених нових робочих місць [3].

*По-п'яте*, важлива функція малого підприємництва полягає в пом'якшенні соціальної напруги і демократизації ринкових відносин, бо саме воно є фундаментальною основою формування середнього класу. Отже, воно виконує функцію послаблення властивої ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації та розширення соціальної бази реформ, що здійснюються на даному етапі.

**У** різних країнах використовуються різні класифікаційні ознаки (критерії) визначення малого підприємства. Встановлено граничні величини, при досягненні яких підприємство перестає відноситись до категорії малих. Як правило, обмеження стосуються чисельності працюючих, розміру капіталу, річного обороту, обсягу інвестицій, валюти балансу тощо.

У світовій практиці нараховується більше 50 статистичних критеріїв віднесення підприємства до групи малих, які можна класифікувати як кількісні, якісні та комбіновані [4].

При кількісному підході частіше всього використовують такі легко доступні для аналізу критерії, як число зайнятих, обсяг продажу (оборот), балансова вартість активів. При цьому можливе використання лише одного із критеріїв, або ж їх комбінування.

Наприклад, в Японії до категорії малих і середніх підприємств у галузях оборонної промисловості, в будівництві, на транспорті, у зв'язку, комунальному господарстві відносяться юридично самостійні компанії з числом зайнятих до 300 чоловік або обсягом основного капіталу до 100 млн єн, оптовій торгівлі – до 100 чоловік або до 30 млн єн капіталу, роздрібній торгівлі й сфері послуг – до 50 чоловік або до 10 млн єн капіталу [5]. Отже, головними критеріями визначення малих і середніх підприємств в Японії є величина капіталу, чисельність робітників і галузева приналежність.

В Італії малий бізнес охоплює підприємства з чисельністю до 500 зайнятих. При цьому є досить багато виробництв, що використовують працю менше 20 робітників [5].

У Великобританії використовуються критерії величини обороту, активів і середньої чисельності зайнятих.

У Швеції, крім показника чисельності зайнятих, використовується ряд інших: стадія зростання; галузь економіки; сфера діяльності (місцеві, регіональні, загальнонаціональні масштаби); особливість власників підприємств і менеджерів (наприклад, іноземці, жінки тощо).



Варто зазначити, що кількісний варіант визначення малих підприємств має як переваги, так і недоліки. До *переваг* можна віднести доступність та простота з точки зору статистичних підрахунків. Про *недоліки* свідчить той факт, що вони «працюють» тільки для обмеженого кола підприємств, тобто існує трудність для порівняння.

Відповідно до законодавства України основними критеріями віднесення підприємства до категорії малих є обсяг валового доходу підприємства і чисельність його працівників, незалежно від форм власності: середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень.

Інший підхід до визначення розміру підприємств – якісний. При цьому підході основними критеріями є особливості діяльності та поведінки суб'єкта, обмежений доступ до ринку капіталу, невеликий сегмент ринку, який займає підприємство, та неспроможність здійснювати суттєвий вплив на його функціонування [6].

Наприклад, у Німеччині при віднесенні підприємств до сектора дрібного та середнього підприємництва застосовують такі критерії:

- ✦ єдність власності й управління;
- ✦ так звана видимість підприємства (обмеженість його масштабів), що дозволяє досягти високого ступеня трудової мотивації працівників;
- ✦ так зване сімейне ведення справи;
- ✦ особлива роль керівника такого підприємства;
- ✦ особливий характер фінансування (переважно за рахунок банківських кредитів), що породжує недостачу капіталу.

Переваги якісного підходу полягають у його теоретичному обґрунтуванні й обліку широкого спектра якісних критеріїв, таких як «система менеджменту», «система контролю продуктивності», «система мотивації продуктивності» тощо. У той же час труднощі доступу до внутрішньої інформації фірми для визначення якісних характеристик, а також досить широкий спектр самих якісних критеріїв представляють складність для практичного застосування якісного підходу при визначенні суб'єктів малого бізнесу.

У 1971 р. Болтонський комітет у Великобританії вперше запропонував комбінований підхід при визначенні малих підприємств у своїй країні – використання одночасно економічних і статистичних характеристик. До економічних критеріїв було віднесено такі ознаки: невеликий ринок збуту, який не дозволяє фірмі значно впливати на ціни і обсяг продукції; відсутність філій, тобто власник сам контролює свій бізнес; персоналізоване управління, при якому керівник бере участь у процесі прийняття всіх рішень. Статистичні критерії враховували кількість зайнятих і річний оборот підприємств в залежності від галузей, а також внесок підприємства у експортну діяльність країни, розвиток інновацій [6].

Але й комбінований підхід також нерідко критикувався, визначалися його як переваги, так і недоліки.

На наш погляд, розробка та застосування критеріїв для віднесення підприємства до сектора малого бізнесу має велике наукове та практичне значення, адже від прийняття тих чи інших критеріїв залежить: які підприємства віднести до малих, а які ні. У цьому випадку зміниться співвідношення між великим, середнім і малим бізнесом, величина державної підтримки розвитку малого підприємництва, а також зазнає змін статистична звітність. Звідси випливає і велика відповідальність державних органів за їх прийняття.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, мале підприємництво є невід'ємною часткою ринкової економічної системи, без чого така економіка і суспільство в цілому не можуть не тільки розвиватися, а й існувати. Великий капітал, безумовно, визначає рівень науково-технічного і виробничого потенціалу, але основою розвитку країн з ринковою системою господарювання, як свідчить світова практика є мале підприємництво як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя. Саме в секторі малого підприємництва створюється і функціонує чималий обсяг національних ресурсів, які є живильним середовищем для середнього та великого підприємництва. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Римар М. В. Роль підприємств малого бізнесу в умовах трансформації економіки / М. В. Римар, Л. С. Гарасим // Науковий вісник. – 2003. – № 13.2. – С. 166 – 169.
2. Воротіна Л. І. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Навч. посібник / Л. І. Воротіна, В. Є. Воротін, Л. А. Мартинюк, Т. В. Черняк; За ред. проф. Л. І. Вороніної. – 3-тє вид., доп. і перероб. – К.: Вид-во Європ.ун-ту, 2004. – 308 с.
3. Чубарева Л. І. Малий бізнес: теорія, механізми підтримки становлення та розвитку / Л. І. Чубарева: Автореф. ... канд. екон. наук. – Донецьк, 2008. – 20 с.
4. Андрущенко Г. О. Малі підприємства: критерії визначення / Г. О. Андрущенко // Формування ринкових відносин. – 2009. – № 10. – С. 245 – 248.
5. Дмитренко Н. В. Критерії визначення та місце малих підприємств в структурі ринкової економіки. / Н. В. Дмитренко // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. – 2007. – № 1. – С. 204 – 208.
6. Стадник В. О. Складові і чинники формування потенціалу розвитку малого підприємництва. / В. О. Стадник, О. С. Петрицька // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 124 – 128.

**Науковий керівник:** к.е.н., професор Небава М. І.,  
Вінницький національний технічний університет,  
директор інституту менеджменту

# МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

ДЕРЕНЬКО О. А.

Вінниця

**М**але підприємництво відіграє дуже важливу роль в економіці, його розвиток впливає на економічний розвиток, на створення нових робочих місць, на насичення ринку товарами, тобто вирішує багато економічних, соціальних і інших проблем.

У країнах із розвинутою ринковою економікою, де мале підприємництво забезпечує 60 – 70% ВВП, на його підтримку щорічно спрямовується 2-3% видаткової частини бюджету. Це зумовлено тим, що поряд із соціально-економічною значущістю, малий бізнес має низький ступінь життєздатності та є найбільш вразливим до таких явищ, як інфляція, обмеженість фінансових ресурсів, конкуренція великих корпорацій тощо.

Натомість у нашій країні малими та середніми суб'єктами підприємництва виробляється лише 11% ВВП. Це зумовлене тим, що мале підприємництво не відіграє тієї значної ролі в національній економіці, як у розвинених країнах. В Україні перешкодою на шляху розвитку малого підприємництва є відсутність ефективних механізмів його підтримки з боку держави.

Дослідження природи малого підприємництва, його місця та ролі в розвинутих ринкових економіках, реагування на заходи державного регулювання та підтримки є об'єктом уваги таких зарубіжних учених, як Т. Бартік, В. Баумоль, А. Брунетті, М. Вайт, Б. Ведер, П. Вестхед, Д. Гнявеллі, П. Девідсон, Д. Кібл, Р. Латімор, Й. Шумпетер.

Серед українських учених питання державної підтримки малого підприємництва в країнах із розвинутою ринковою економікою досліджували С. К. Реверчук, А. Д. Вовчак, Л. Л. Цимбал, В. Я. Кіцак.

Основна *мета* дослідження – виділити головні аспекти державної підтримки малого підприємництва за кордоном.

Малі підприємства – це основа економіки більшості розвинених країн. Вони є ключовим джерелом робочих місць і благодатним ґрунтом для бізнесових ідей. Так, наприклад, у Великобританії малий і середній бізнес становить 96%, охоплює зайнятність робочої сили 25% і виробляє 20% валового продукту. В Італії частка дрібних і середніх підприємств становить 99%, у Франції частка малого та середнього бізнесу у ВВП складає 50%. Малі та середні підприємства Німеччини і Нідерландів забезпечують близько 40% експорту, Італії – 25 – 30%, Франції – 20 – 25%. При цьому з урахуванням їх участі у комплектації експорту великими фірмами промислової продукції даний показник в Італії зростає до 60%, у Франції – до 50% [1].

У більшості країн з розвинутою ринковою економікою визначення національної політики по відношенню до малих і середніх підприємств є прерогативою федеральних органів влади, а конкретні заходи реалізуються на рівні регіонів. Очевидно, що політика федеральних і регіональних органів влади повинна бути скоординованою і збалансованою, щоб не знижувати конкурентоспроможності підприємств. Так, в Іспанії протягом останніх років виникло ряд проблем, пов'язаних з узгодженням функцій і дій влад різного рівня. Особливої гостроти вони набули після появи тут фондів ЄС з підтримки малого підприємства, велика частина яких була задіяна в регіонах без відома уряду Іспанії.

Як правило, у країнах ЄС справи малих і середніх підприємств перебувають у компетенції міністерства економіки і (або) міністерства промисловості і торгівлі. Німеччина та Нідерланди, наприклад, мають відділи у справах малих і середніх підприємств у Міністерстві економіки. У Франції відповідний відділ створено у Міністерстві промисловості. У Великобританії навіть існує Міністерство малого бізнесу. Що стосується програм розвитку малих і середніх підприємств, то вони розробляються з розрахунком на участь одразу кількох міністерств, що знову ж таки потребує координації зусиль [2].

**В**ивчення досвіду зарубіжних країн набуває важливого значення для України. У країнах з розвинутою ринковою економікою простежується галузева пріоритетність підтримки малого підприємництва.

**США.** Сполучені Штати Америки є країною з найвищим рівнем підприємницької активності в світі. Розквіт малого бізнесу у США забезпечує значною мірою належна підтримка з боку держави. Конгресом США ще у 1953 році на правах федерального відомства було створено Адміністрацію у справах малого бізнесу. На кінці 80-х – початку 90-х років Правління США провело через Конгрес ряд законодавчих актів і поправок до них. Ці акти відобразили радикальні зміни державної науково-технічної політики США.

Цікавий досвід державної підтримки малого підприємництва в сфері податкового стимулювання малого підприємництва. У Сполучених Штатах Америки відсутні особливі податкові режими для малих і середніх підприємств. Усі підприємства зобов'язані вести бухгалтерський облік в повному обсязі, для розрахунку прибутку з метою оподаткування. Однак для малих підприємств передбачені спеціальні положення, що спрощують процедуру обліку та звітності оподаткованого прибутку за прогресивною шкалою:

- ★ оподатковуваний прибуток до 50 тис. дол. – 15%;
- ★ від 50 тис. дол. до 75 тис. дол. – 25%;
- ★ від 75 тис. дол. до 10 млн. дол. – 34%;
- ★ понад 10 млн. дол. – 35%.

У США малі підприємства, що мають невеликі обсяги прибутків, можуть застосовувати касовий метод обліку, замість обліку методом нарахування, крім того, їм дозволяють вилучати з оподаткування інвестиції в капітальні активи, якщо їх обсяги за рік не перевищують 24 тис. дол. [2].

**А**освід США свідчить, що гарантування позик є однією з найбільш ефективних форм державної підтримки підприємництва, оскільки вирішує питання про залучення до цієї цілі банківські кредити. Саме ця форма підтримки дає змогу активізувати ресурси та використати ініціативу підприємців.

**Італія.** З жовтня 1991 р. в Італії діє закон про заходи щодо сприяння модернізації та розвитку малих підприємств. Для фінансування НДДКР на малих підприємствах, їх технічної модернізації, підготовки кадрів, впровадження системи контролю за якістю виготовленої продукції, дійової підтримки на зовнішніх ринках та інших напрямів стимулювання розвитку малого бізнесу щорічно виділяється 1570 млрд. лір. При цьому особливу увагу приділяється депресивним південним районам. Саме сюди надходить 2/5 зазначених асигнувань, а всього малий бізнес одержує близько 1000 млрд. лір за рахунок звільнення підприємств від сплати податків. Таким чином, новостворені малі промислові підприємства південних районів Італії протягом 10 років взагалі не платять податок на прибуток і місцеві податки [3].

Пільгове оподаткування діє і для створених з метою модернізації малих підприємств фінансових компаній. Не підлягає оподаткуванню 5% приросту їх участі протягом кожного фінансового року. Поряд з пільговим оподаткуванням система державної підтримки малого підприємництва в Італії включає також цільове субсидування і пільгове кредитування. На ці два напрями щорічно витрачається близько 600 млрд лір.

**Японія.** Японія досягла економічних висот завдяки розвитку малого підприємництва. Після 1952 року в промисловості та торгівлі спостерігалось бурхливе розширення конкуренції і створення нових фірм. Великі відомі на світовому рівні концерни становлять тут тільки вершину економічного айсбергу, а його основна частина – малі підприємства. На них припадає близько 55% реалізованої продукції промисловості, коло 60% обсягів промисловості. Функціонує 6,5 млн невеликих підприємств, або 90% від загальної їх кількості, працюють близько 40 млн людей. Зайнятих у малому бізнесі 85% працездатного населення Японії створює майже 90% валового національного продукту. Правове положення малого підприємництва в Японії регулюється системою спеціальних законів, а також положеннями про пільги для малих підприємств в податковому, зовнішньоторговому та галузевому законодавстві [4].

**Великобританія.** Ефективна система підтримки малого підприємництва існує у Великобританії. Держава активно використовує інструменти бюджетної, податкової і кредитної політики для стимулювання цього сектора економіки. Для підприємств малого бізнесу знижено ставки прибуткового податку: при стандартній ставці 35% ставка для малих підприємств становить

27%. Разом зі зниженням ставки податку на прибуток малих підприємств зменшено податок на інвестиції в нові сфери малого бізнесу, особливо пов'язані з високим ступенем ризику. Крім того, приватна ініціатива стимулюється наданням податкових знижок, спрощенням фінансової процедури злиття і поділу фірм, зниженням всіх ставок індивідуального податку, підвищенням порогу зарплати, яка підлягає оподаткуванню за найвищою ставкою.

У Великобританії склалась ціла мережа організацій, які надають консультативні послуги, науково-технічну інформацію і рекомендації, що стосуються заснування і ведення малого бізнесу. Серед них – Служба малих фірм, місцеві підприємницькі агентства, центри праці, комунальні об'єднання та ініціативні групи.

**Німеччина.** У Німеччині (на території колишньої ФРН) з 1978 р. здійснюється спеціальна управлінська програма «Загальна концепція науково-технічної політики в співвідношенні з малим підприємництвом», передбачається сприяння в галузях наукових досліджень, фінансування ризикової діяльності, покращення умов передачі технології, покращення умов передачі технологій, забезпечення науковими кадрами [5].

В Німеччині існує велика кількість закладів, які дають консультації малим і середнім фірмам з різноманітних питань (від результатів маркетингових досліджень до допомоги у подоланні бюрократичних бар'єрів). Консультативні центри фінансуються як урядом, так і спілками приватних підприємців.

Міністерство економіки Німеччини розробило програму «Євро-фітнес», задача якої – допомогти малим і середнім підприємствам підготуватися до функціонування в умовах єдиного внутрішнього ринку ЄС. У межах цієї програми асигнуються кошти на проведення галузевих та структурних досліджень, розширення консультативної та інформаційної допомоги підприємству, активізацію участі малих та середніх компаній у різних європейських ярмарках та виставках [2].

Велику підтримку малим і середнім підприємствам уряд Німеччини надає за допомогою кредитів і субсидій. З бюджету федерації та земель їм надаються пільгові інвестиційні кредити, особливо при освоєнні високотехнологічних виробництв, кредити для створення власних підприємств. Державна підтримка малого бізнесу направлена, перш за все, на забезпечення його фінансової самостійності. У федеральній програмі субсидування малих і середніх підприємств існує спеціальна стаття допомоги для підвищення долі власних коштів, яка склала біля 30% всіх субсидій. Особам, що створюють нові підприємства, надаються кредити строком до 20 років.

Уряд Німеччини розробив концепцію стимулювання наукових досліджень на малих і середніх підприємствах. Велике значення надається інформаційним і консультативним послугам у нових галузях технології, перебудові професійного навчання, особливо підвищення кваліфікації кадрів, зайнятих інноваціями.

У межах цільових програм малому та середньому бізнесу і раніше виділялись чималі кошти для таких програм, як біотехнологія, засоби автоматизації, викорис-

тання мікроелектроніки. Останнім часом міністерство досліджень та технології щорічно асигнує на програми, орієнтовані на малі та середні підприємства, біля 200 млн марок. Крім прямого фінансування, держава використовує заходи непрямого регулювання. Мова йде про гарантії банківських кредитів на придбання сучасного обладнання. Зараз майже всі урядові асигнування на укріплення матеріальної та кадрової бази інновацій в малих та середніх фірмах надходять на підприємства східних земель.

Ще необхідно зазначити, що одна з причин успішного розвитку малого підприємництва в країнах з розвинутою економікою полягає в тому, що велике виробництво не протиставляється малому. Тут дотримуються принципу кооперування великих і малих суб'єктів господарювання, причому великі підприємства не пригнічують малий бізнес, а взаємодоповнюють один одного. Завдяки малим підприємствам забезпечується еластичність структури ринків і зменшуються комерційні ризики великих підприємств. Мале підприємництво утворює ядро – міцну основу для подальшого розвитку середніх та великих підприємств.

## ВИСНОВКИ

Отже, у країнах із розвинутою ринковою економікою малий бізнес посідає чільне місце в економіці, а також отримує належну підтримку з боку державних і недержавних інституцій. Це забезпечує його розквіт, що у свою чергу сприяє розвитку економік цих країн у цілому. У світовій практиці вважається нормою державна підтримка малого бізнесу в інтересах нації. При цьому завдання держави не зводяться до того, аби на пільго-

вих умовах надавати малим і середнім фірмам фінансові, технічні та інші ресурси і підтримувати приватну ініціативу будь-якою ціною. Держава покликана в першу чергу створити такий правовий і економічний клімат, який дає би змогу малому і середньому бізнесу не тільки втриматися на плаву, але й зростати, набирати силу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Чубарева Л. І.** Малий бізнес : теорія, механізми підтримки становлення та розвитку / Л. І. Чубарева // Автореф. ... канд. екон. наук – Донецьк. – 2008. – 20 с.

**2. Шайдюк І. Є.** Європейський досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва. / І. Є. Шайдюк // Матеріали III Всеукраїнської наукової конференції «Концептуальні засади формування менеджменту в Україні», Київ, Одеса, Стамбул, 17-22 травня 2010 р. – С. 246 – 252.

**3. Рибчак В. І.** Світовий досвід державного регулювання підприємств малого бізнесу / В. І. Рибчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.1. – С. 441 – 445.

**4. Колісник Г. М.** Зарубіжний досвід, шляхи підвищення економічної ефективності підтримки малих підприємств та його аспекти в Україні. / Г. М. Колісник // Збірник науково-технічних праць Львівського національного університету ім. Івана Франка. – 2005. – № 15. – С. 336 – 341.

**5. Заярна Н. М.** Міжнародний досвід підтримки малого бізнесу та сучасні українські реалії. / Н. М. Заярна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.1. – С. 198 – 201.

**Науковий керівник:** к.е.н., професор Небава М. І.,  
Вінницький національний технічний університет,  
директор інституту менеджменту



## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ СФЕРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ РЕГІОНУ

**ДУБІНІНА М. В.**

*кандидат економічних наук*

**Миколаїв**

**Р**инкові реформи, що проводилися на початку 90-х років ХХ століття спиралися на ліберальні ідеї та установки неокласичної економічної теорії, перш за все, рекомендації монетаризму. Дефолт 1998 р. і криза 2008 – 2009 рр. показали їх суперечливість. Ідеологія монетаризму, ринковий фундаменталізм у даний час піддаються обґрунтованій критиці з боку інституціоналізму і неомарксизма.

Інституціоналізм проголошує різноманіття явищ соціально-економічного життя, що не зводиться до ринкових відносин виробників і споживачів. Життя людей регулюється не тільки ринковими важелями користі і вигоди, а й різноманіттям економічних, політичних, соціальних і моральних інститутів. Юридичні закони, програми політичних партій, діяльність союзів під-

приємців і профспілок, мораль і ділова етика, держава також впливають на вибір мети, сенсу і спрямованості соціально-економічного життя.

Для обґрунтування проектів і програм соціально-економічної модернізації вітчизняної економіки необхідно використовувати принципи, методи і вихідні положення інституціональної економічної теорії. Це обумовлено такими причинами:

1) теоретична зрілість інституціоналізму дозволяє йому успішно конкурувати з неокласичною школою в економіці;

2) для сучасної економіки України з істотною трансформацією всіх економічних, політичних і соціальних інститутів аналіз, діагностика та рекомендації інституціоналізму більш адекватно відображають можливість та межі перетворень;

3) інституціоналізм прагне аналізувати і знаходити рішення актуальних проблем модернізації, подолання соціальної нерівності, бідності, безробіття, соціально-економічної відсталості, злочинності тощо;

4) специфічні природно-географічні, історичні та духовні стартові умови безперервних реформ в Україні вимагають не сліпого запозичення закордонного досвіду, а врахування своєрідних умов, форм, послідовності етапів необхідних модернізаційних процесів.

Однією з головних складових соціально-економічної системи країни є соціальний комплекс у цілому і сільських територій, зокрема. Тим не менше, і в наукових публікаціях, і в нормативних правових актах, і у виступах керівництва країни постійно підкреслюється невідповідність між вимогами сучасного періоду розвитку сільського господарства і можливостями його соціальної сфери. Найскладніші проблеми розвитку соціального комплексу, що стосуються життєвих інтересів мільйонів громадян, виявляються практично у всіх його галузях. Зазначені проблеми розвиваються на тлі демографічної кризи, коли в порівнянні з 1991 р. чисельність населення України зменшилася на 6,1 млн осіб, у тому числі сільського на 2,5 млн осіб. У зв'язку з цим виникає цілий пласт наукових і практичних проблем, що об'єднуються однією парадигмою: Україна повинна домогтися, щоб при тих відносно обмежених ресурсах, які вона може виділити на розвиток соціальної сфери сільських територій, був отриманий як можна більший результат в плані підвищення якості життя населення.

Значний вклад у вивчення соціально-інституціональної сфери сільських територій внесли Гончаренко І. В., Гудзинський О. Д., Ключник А. В., Саблук П. Т. та інші. Вони зробили значний внесок у теоретичне обґрунтування і практичне вирішення проблем соціального розвитку сільських територій. Але з точки зору врахування регіональних особливостей соціального розвитку тут залишається ще широке поле для дослідження.

*Мета* цієї статті – сконцентрувати увагу на тих трансформаціях, що мали місце та відбуваються у соціально-інституціональній сфері сільських територій Миколаївської області.

**Н**айсильніша економічна криза в пострадянських державах, що супроводжувалася різким падінням доходів і рівня життя населення, призвела до того, що неекономічні цінності, такі як здоров'я, тривалість життя, освіта, відійшли на другий план. Ця «переоцінка цінностей» викликана необхідністю елементарного виживання, але в результаті Україна виявилася в стороні від базових напрямків світового розвитку, які все більше орієнтуються на гуманізацію суспільства та посилення уваги до питань соціального розвитку.

В Україні особливо відчутно спостерігається значна територіальна диференціація за основними соціальними показниками. Причому, це явище спостерігається на субрегіональному рівні всередині регіону. Особливо виразно проявляється відмінність у рівні соціальних параметрів між населенням у міській та сільській місцевості.

У цілому демографічні проблеми Миколаївської області типові для півдня України – однією з головних негативних тенденцій, характерною для багатьох регіонів, є депопуляція населення. Природне скорочення населення почалося ще в кінці 1980-х рр. і залишається дуже високим – 0,5 – 1% на рік. У порівнянні з 1991 р. чисель-

ність населення Миколаївської області до 2011 р. скоротилася більш ніж на 10%. В області стійко висока смертність (на початку 2000-х рр. – до 16,6 на 1000 населення) і дуже низька народжуваність: на початку 2000-х рр. вона скорочувалася до 7,8 на 1000 населення, а в останні роки стабілізувалася на рівні 11 на 1000 населення. Найважливішим фактором, що пояснює невисоку народжуваність, є саме вікова структура населення: занадто висока частка населення похилого віку, відбувається старіння, жінок фертильного віку стає менше. Зміна статеві-вікової структури і природний приріст – взаємозалежні явища; виходить «замкнене коло» – чим старше населення, тим нижче народжуваність, а низька народжуваність, у свою чергу, не сприяє омолодженню населення в цілому. Статеві-вікова структура населення Миколаївської області в цілому відповідає показникам інших областей. Частка жінок (53,9%) перевищує частку чоловіків, також як і у всіх регіонах країни, але, на відміну від більшості областей, це співвідношення майже не змінюється, що особливо відчутно у сільській місцевості.

**Т**енденції зміни розподілу населення за віковими групами в цілому відповідають загальнодержавним: частка населення в працездатному віці знаходиться приблизно на рівні інших областей Цей показник збільшується з середини 1990-х, що викликано переходом до відповідної групи покоління 1980-х. Частка населення старше працездатного віку коливається в одних і тих самих межах – 24 – 24,5%, що дещо менше середнього показника по країні. Частка населення молодше працездатного віку помітно знижується, що свідчить про загальне старіння населення в країні внаслідок низької народжуваності. До того ж, у сільській місцевості ця ситуація ще гірше: частка літніх наблизилася до 29%, серед сільських жінок – до 36%. Поки що значна частка працездатних – більше 60%, але в найближчі роки вона буде швидко скорочуватися, як і в більшості регіонів країни. Це пов'язано з нечисленністю молоді, що входить в працездатний вік, і виходом на пенсію великого за чисельністю покоління повоєнних років народження. Інший важливий демографічний показник, що характеризує рівень і якість життя населення, – очікувана тривалість життя. За цим показником Миколаївська область має дуже низькі значення, особливо низьке довголіття сільських чоловіків – 54 роки (у містах – 57,4 рока). Розрив в очікуваній тривалості життя чоловіків і жінок досягає 15 років.

Ринок праці Миколаївської області до 2008 р. був достатньо благополучним: рівень безробіття з 2005 р. стабільно нижче 10%. Однак у 2008 – 2009 рр. у зв'язку з економічною кризою ситуація в області різко змінилася. Серед інших проблем обласного ринку праці, у цілому досить стабільного до кризи 2008 р., можна виділити уповільнене зрушення зайнятості в бік сектора ринкових послуг, а в найближчій перспективі – наростання дефіциту робочої сили, пов'язане з виходом на ринок праці нечисленного покоління народжених у 1990-ті роки.

Миколаївська область протягом тривалого періоду мала стабільну ситуацію по дохідних показниках: за розміром номінальної заробітної плати і середньодушо-

вим грошовим доходам населення, але це більше стосується міського населення.

Рівень освіти всього населення області та зайнятих у її економіці нижче показника в середньому по країні через вікову структуру. Переважно зайняті мають середню професійну освіту (35,4% зайнятих в економіці), що пояснюється індустріальним розвитком області протягом тривалого часу. Індустріальний профіль економіки впливає на сучасні тенденції освіти.

Дослідження соціальної інфраструктури сільських територій свідчить про вкрай негативні тенденції. Ринкові процеси та глибокі трансформаційні зміни, що відбувалися в країні упродовж останнього десятиліття, обумовили стійку тенденцію до скорочення об'єктів соціальної сфери. Особливості соціального розвитку сільських територій Миколаївської області відповідають загальнодержавним тенденціям, зокрема: скорочення мережі об'єктів соціальної сфери, погіршення їх якісних характеристик (матеріально-технічний стан, збільшення частки ветхих і аварійних споруд тощо), відтік кадрів, їх незадовільна якість. Доступність, ефективність та якість послуг, що надаються соціальною сферою, значною мірою залежать від рівня її фінансового забезпечення. Проте в нинішніх умовах головною проблемою функціонування досліджуваної сфери, що обумовлює її деградацію та руйнування, є систематичне недофінансування.

## ВИСНОВКИ

Підсумовуючи огляд, зазначимо, що Миколаївська область — один із регіонів країни з відносно стійкою індустріальною економікою, що забезпечує зайнятість, відносно високі доходи і стабільний соціальний розвиток міського населення. Виділено соціальні проблеми сільських територій регіону:

- ✦ сильне старіння і депопуляція населення, вимирання сільської периферії;
- ✦ близькі перспективи дефіциту трудових ресурсів в області (внаслідок старіння населення і вступу в працездатний вік нечисленного покоління 1990-х);
- ✦ одна з найнижчих очікувана тривалість життя чоловіків (особливо в сільській місцевості);
- ✦ слабкий розвиток адресної соціальної допомоги.

Дослідження Світового банку довели, що значна нерівність у розвитку територій уповільнює темпи економічного зростання держави. Отже, управління територіальної диференціацією як на регіональному, так і на субрегіональному рівнях, спрямоване на її поступове скорочення і зближення позицій розвитку міста та сільських територій, повинно створити більш сприятливі умови для розвитку регіональної економіки, а також оптимізації соціально-економічних перетворень, формування на якісно вищому рівні загальнодержавного менталітету, економічного підйому країни в цілому. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Гончаренко І. В.** Соціально-економічний розвиток сільських територій регіону: проблеми теорії та практики / І. В. Гончаренко : Монографія / НАН України. Інститут Регіональних досліджень. – Львів, 2009. – 370 с.

**2. Гудзинський О. Д.** Сільська зайнятість: стан, перспективи й напрями регулювання / О. Д. Гудзинський // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 5. – С. 11 – 18.

**3. Ключник А. В.** Формування та розвиток економічного потенціалу сільських територій України / А. В. Ключник : монографія. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія. 2011. – 468 с.

**4. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М. В., Зубець М. В. Саблук П. Т. та ін.]; за ред. М. В. Присяжнюка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 2008 с.**

УДК 338.1:330.13

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

**ЖАВОРОНКОВ В. О.**

*кандидат економічних наук*

**Харків**

Створення ефективних механізмів управління комплексним соціально-економічним розвитком регіонів є одним із основних напрямів державної регіональної політики, мету якої можна визначити як створення умов для динамічного, збалансованого, сталого соціально-економічного розвитку України шляхом від розвинутого регіону – до розвинутої держави. Об'єктом політики регіонального розвитку повинна виступати не сумарна множина елементів господарського комплексу, соціальної інфраструктури та ресурсного потенціалу, а інтегрована сукупність у формі регіональної

соціально-економічної системи, яка охоплює усі сфери життєдіяльності людини.

Дослідженням, пов'язаним із питаннями соціально-економічного розвитку регіонів України взагалі, та інституціональних аспектів, зокрема, були присвячені наукові праці цілого ряду авторів, а саме: Гришка В. В., Гриценка А. А., Дементьєва В. В., Кравченка В. І., Леонідова І. Л., Малого І. Й., Решетило В. П., Сухарева О. С., Тарасевича В. Н., Черевка О. В., Шарова Ю. П. та ін.

*Метою* статті є здійснення аналізу інституційного середовища і його впливу на ефективність управління соціально-економічним розвитком регіону.

Соціальна політика держави в ринковому господарстві виступає інструментом, який, з одного боку, покликаний сприяти соціальній стабільності і пом'якшенню соціальної напруги в регіонах, а з іншого – повинен бути орієнтований на збереження стимулів для



займання підприємництвом і забезпечення високоефективної інноваційної праці. Потрібно створити правову основу для зміни менталітету і соціально орієнтованої поведінки не тільки людини, а й держави, тобто політика держави повинна бути спрямована на створення умов для належного життя і вільного розвитку людини. Для цього необхідно виконання таких умов: по-перше, вона покликана визначити, якою має бути соціальна держава; по-друге, ефективно управляти процесами в суспільстві держава повинна в значно більшій мірі, ніж в умовах ліберальної системи; по-третє, соціальна політика має пов'язуватись з місією добробуту і солідарності, це означає, що держава має пропагувати взаємну відповідальність між громадянами і суспільством.

Сьогодні необхідно виконати два основні завдання – реформувати соціальну сферу та вдосконалити механізм управління соціальною сферою, який включає: суспільні відносини, адміністративне реформування та регіональне і місцеве самоврядування. Економічна складова соціальної держави повинна включати такі заходи: економічне зростання, фінансово-кредитне та інвестиційне забезпечення, ефективне використання ресурсів в цілому та людських зокрема, а також стимулюючі заходи.

**П**ри розробці нової моделі соціальної політики природно звернутися до вже існуючого світового досвіду, врахувати наявні теоретичні підходи та практичний інструментарій вирішення соціальних проблем в державах з ринковою економікою. Західні вчені – економісти, соціологи, політологи – обґрунтовують необхідність повноцінного функціонування в соціальній ринковій економіці так званого «соціального сектору». В Україні формування соціального сектора, як самостійного інституту, незалежного від держави, відбувається в несприятливих умовах. Лише визнається необхідність вивчення досвіду та шляхів модернізації, гармонізації інституту соціальної політики розвинутих країн, перед усім Європейського Союзу, у контексті євроінтеграції.

Механізм партнерства держави і соціального сектора економіки, що складається, має забезпечувати баланс інтересів, пов'язаних з підтримкою індивідуальних соціальних ініціатив та сприяти цілям соціального забезпечення держави. Делегування державою організаціям третього сектора повноважень з надання соціальних послуг природно передбачає збереження за державними інститутами визначених функцій управління, що пов'язано з наданням пільг, привілеїв і часткового фінансування з боку держави некомерційних недержавних структур, які забезпечують соціальну діяльність [1].

Важлива роль в реалізації нової концепції соціальної політики на регіональному рівні відводиться соціальному контракту. Соціальний контракт – це групова імпліцитна угода про розподіл прав та обов'язків між державою та населенням, яка закріплює вертикальну та горизонтальну контракцію в суспільстві. Для вертикального соціального контракту характерна наявність первісно нерівноправних учасників угоди (специфікація прав власності буде здійснюватись безпосередньо державою). При горизонтальному соціальному контракті всі його учасники рівноцінні і держава є соціально ство-

реною структурою для забезпечення та захисту інтересів цього населення.

З початку проведення інституціональних перетворень ліберального типу на регіональному рівні відбувається протидія між суб'єктами угоди та міцною інституціональною інерцією, яка породила альтернативні проекти, що реалізуються на регіональному рівні і спрямовані на відбудову порушеної інституціональної рівноваги шляхом рекомбінування інституціональних структур, що склалися історично. У межах реалізації цих інституціональних проектів регіональні органи влади позиціонують себе як «допомогаючу руку» держави. Вони спираються на підтримку населення та вибудовують квазіфіскальні взаємозв'язки з бізнесом, особливо великим [2].

Обмеженість легальних джерел фінансування регіональних влад призвело до формування практик дофінансування власних функцій за рахунок коштів підприємців регіону, які базуються на неформальних правилах. Основними формами залучення додаткових ресурсів бізнесу виступають «квазіподаткові» збори та «організоване спонсорство». «Квазіподаткові» збори – це додаткові, не передбачені законом платежі бізнесу до місцевого бюджету або спеціально створені фонди. «Організоване спонсорство» – це участь бізнесу в фінансуванні різних проектів місцевої влади (соціальних, по благоустрою території та ін.).

Складні економічні трансформації неможливі без одночасного удосконалення соціальної складової перетворень. Економічні реформи обов'язково супроводжуються соціальними змінами. Чим більш ефективні останні, тим найбільший економічний результат можливо досягти. Дана закономірність характерна для різного рівня – від макро (суспільства в цілому) до мікро (окремої організації). Соціальна політика, таким чином, стає одним з інструментів економічної політики та управління в цілому.

**О**тже, регіональна соціальна політика – це система концептуальних розробок та практичних заходів щодо їх реалізації з метою удосконалення умов життєдіяльності населення регіональних утворень та регулювання соціального розвитку місцевої спільноти, яка формується державними та регіональними органами влади та недержавними громадськими інститутами.

До основних системних елементів соціальної політики на регіональному рівні належать: мета, завдання, принципи, суб'єкти та об'єкти, напрями, функції, етапи, форми і методи реалізації, нормативно-правове та економічне забезпечення, економічна та соціальна ефективність, підсистеми державного статистичного спостереження та незалежного моніторингу та ін. Мета соціальної політики обумовлює формування її змісту, вибір напрямів, програм, методів і засобів, тому має бути чітко усвідомлена [3].

Сучасні принципи ефективної соціальної політики – це принципи соціального партнерства, соціальної справедливості, особистої соціальної відповідальності та страхування. При розробці та реалізації регіональної соціальної політики необхідно дотримуватися таких ви-

мог: пріоритетність інтересів і потреб мешканців регіону з урахуванням регіональних і державних інтересів; системність і узгодженість соціальних програм і заходів; несуперечність довгострокових, середньострокових та короткострокових цілей; оптимальне поєднання соціальної та економічної ефективності.

На основі концепції соціальної політики необхідно чітко визначити механізми її реалізації, яка супроводжується нормативно-правовим, фінансовим, інформаційним, кадровим та організаційним забезпеченням, що розроблені та сформульовані після проведення аналізу соціальної ситуації регіону. Розробку та реалізацію соціальної політики регіонального утворення доцільно розділити на три основні взаємопов'язані етапи: 1) *підготовчий* (аналіз соціальної ситуації, соціальне проектування, планування, визначення головної мети та, за необхідності, сукупності значних підцілей, пріоритетів з урахуванням наявних ресурсів та засобів їх досягнення); 2) *безпосереднє здійснення соціальної політики* шляхом реалізації функцій, соціальних програм різноманітними методами; 3) *завершальний* (оцінка соціальної та економічної ефективності соціальної політики за допомогою підсистем державної статистичної інформації та незалежного соціального моніторингу).

**П**рогнозування соціально-економічного розвитку регіону відображає нерівномірні суперечливі процеси економічного зростання та їх зв'язок із суспільним розвитком, відмінності в цілях, змісті та структурі зростання в регіонах з неоднаковим рівнем соціально-економічного розвитку; врахування науково-технічних, економічних та інших факторів, можливостей ресурсного забезпечення підтримки процесів розвитку регіонів. Проблеми щодо прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів пов'язані з недостатньо чітко визначеними показниками, які характеризують рівень соціально-економічного розвитку регіону, методичними прийомами та їх визначенням у динаміці, трендами їх змін, структурних відхилень тощо.

Регіональний прогноз повинен забезпечувати, по-перше, кількісну оцінку різних варіантів розвитку сфер діяльності, які належать до прерогатив територіальних органів управління і, по-друге, визначити бажаний у прогностичному періоді стан регіональної соціально-економічної системи. Важливою методологічною особливістю прогнозування соціально-економічного розвитку є необхідність прогнозування регіонального розвитку не просто як самостійної системи, але як частини національної економіки [4].

Концептуальні положення прогнозування соціально-економічного розвитку регіону включають цільові завдання на перспективу. Проведення цільового аналізу соціально-економічного розвитку дозволяє визначити: стан і перспективи регіону як органічної складової соціально-економічної системи країни; тенденції соціально-економічного зростання порівняно з розвитком соціально-економічної системи країни з метою визначення основних напрямів зростання; характерні особливості та вплив внутрішніх чинників на розвиток

регіону, ступінь імовірності збереження темпів росту в майбутньому.

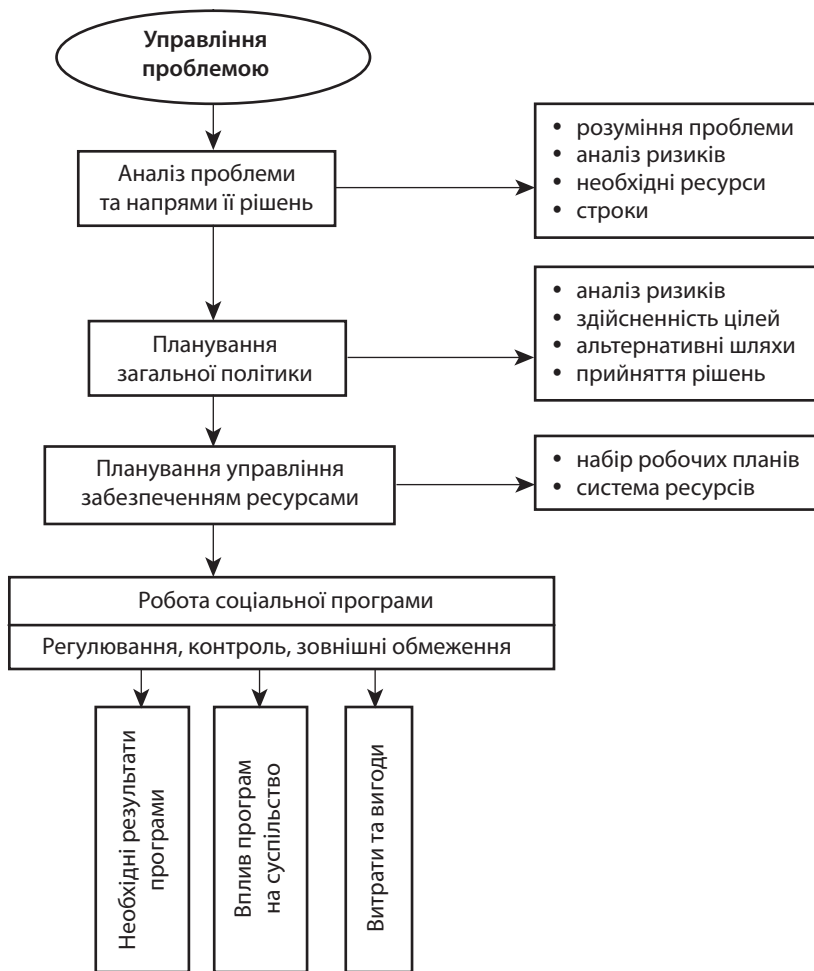
З проголошенням Європою курсу на ефективні регіони постало питання визначення нових засад державного регулювання регіонального розвитку. Проблемні питання в тій площині можна умовно поділити на економічні, організаційні, екологічні та соціальні. Сьогодні проблеми регіонального розвитку мають більш чітке ієрархічне узгодження та спрямування на підвищення інвестиційної привабливості та інноваційної активності в регіонах. Завданнями регіональної політики є створення повноцінного життєвого середовища для людей на усій території України, ефективне використання людського, природного, економічного та інших потенціалів регіонів.

**В**ажливою умовою розвитку людського потенціалу регіону є наявність можливостей самоорганізації його жителів через освіту, професійну підготовку, творчість. Соціальний капітал будується знизу вгору через спільну працю людей, їх підготовку, освіту, свободу для їх об'єднання, стабільність і безпеку в суспільстві. Для формування позитивного соціального капіталу важливим є збереження й розвиток моральних засад громад. Показниками наявності умов для розвитку позитивного соціального капіталу мають стати наявність та доступність центрів духовного і культурного розвитку, кількість громадських організацій, об'єднань громадян, релігійних громад.

Людина вважається основою і перебуває у центрі будь-якого еволюційного процесу. Розвиток громад – це, передусім, соціальні зміни, через які у громаді виникають нові ініціативи, зростає соціальний капітал, змінюються люди, їх бачення світу і своєї ролі в ньому, розвиток нових можливостей, розвиток власного потенціалу. З вересня 2007 року в Україні була започаткована Програма розвитку ООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громади», метою якої є створення сприятливого середовища для сталого соціально-економічного розвитку на місцевому рівні шляхом сприяння самоорганізації громад, розробленню та впровадженню невеликих за обсягами громадських ініціатив [5]. Головним результатом реалізації Програми стали напрацьовані за міжнародними стандартами механізми самоорганізації громад та взаємодії громади та влади. Участь громад у Програмі розвитку фактично змінила механізми самоорганізації і господарювання, відбулися інституційні зміни у суспільстві шляхом імплантації міжнародних стандартів соціальної поведінки.

Формування нової системи соціального захисту населення, побудованої на принципах активної соціальної політики держави у створенні соціально орієнтованої економіки, супроводжується ризиками в усіх галузях діяльності людини. Соціальний ризик як явище, що властиве сучасному рівню суспільних відносин, підлягає управлінню з боку суспільства і держави. Загальну схему управління соціальними програмами наведено на *рис. 1* [6].

В Україні досить гострою є проблема реформування фінансового забезпечення соціальної сфери, що пов'язано з установами не лише необхідного рівня її фінансування, але й впливу на суспільство. Проблема



**Рис. 1. Загальна схема управління соціальною програмою**

пояснюється також скороченням бюджетних асигнувань і появою альтернативних джерел фінансування галузей соціальної сфери.

У зв'язку з дефіцитом фінансових ресурсів, особливо в умовах фінансової кризи, державний бюджет не може забезпечити достатнього рівня соціальних витрат, тому різко знизився рівень соціального захисту та якість соціальних послуг. В бюджетах розвинених країн найбільшу питому вагу мають витрати на соціальні потреби, так як важливим чинником, що визначає рівень життя населення є соціальні витрати держави.

Зростання ефективності виробництва у всіх секторах економіки, покращення якості продукції, збільшення надходжень до державного і місцевих бюджетів визначають основні чинники соціального розвитку та підвищення суспільного добробуту. Суспільний добробут оцінюється також за допомогою низки фінансових показників, він визначається великою кількістю критеріїв, серед яких можна виділити основні макроекономічні: доходи населення, витрати на споживання, розшарування суспільства. За даними Держслужби статистики питома вага видаткової частини місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України зменшилася із 41,2% у 2006 р. до 40,2% в 2010 р. Витрати на соціально-культурні заходи в 2010 р. склали 84,6% від усіх витратків місцевих бюджетів (табл. 1).

Законодавчо встановлені принципи розмежування витратків бюджету та їх деталізований перелік, закріплений за кожним видом місцевих бюджетів централізовано. Це дало змогу забезпечити єдиний підхід до планування витратків у межах всієї бюджетної системи України, але це не сприяє фінансовій самостійності регіонів.

За рахунок цільових субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетом передано витрати за програмами соціального захисту населення. Завдяки цьому органи влади можуть проводити автономну фінансову політику, керуючись визначеними пріоритетами та соціально-економічною доцільністю. Крім того, необхідно забезпечити доступ малозабезпечених верств населення до життєво важливих соціальних благ і разом з тим підвищувати фінансову стабільність сфери за рахунок зростання надходжень від наданих послуг.

**Таблиця 1**

**Витрати місцевих бюджетів України на соціально-культурні заходи**

Рік	Витрати Зведеного бюджету України факт., млн грн	Витрати місцевих бюджетів України		Витрати місцевих бюджетів України на соціально-культурні заходи	
		факт., млн грн	питома вага у видатках, % до зведеного бюджету	факт., млн грн	питома вага у видатках, % до місцевих бюджетів
2006	175512,2	72364,2	41,2	51375,7	71,0
2007	227638,3	96511,2	42,4	72576,9	75,2
2008	309203,7	126827,2	41,0	93870,4	74,0
2009	307399,4	127142,3	41,4	104253,1	82,0
2010	377842,8	152020,3	40,2	128588,6	84,6

Отже, соціально-економічна сфера є надзвичайно важливим елементом в управлінні регіоном, ефективність якого залежить від наявного інституційного середовища. Соціальна політика держави має виступати інструментом, який, з одного боку, покликаний сприяти соціальній стабільності і пом'якшенню соціальної напруги в регіонах, а з іншого – повинен бути зорієнтований на збереження стимулів інноваційного підприємництва і високоефективної праці за рахунок людського капіталу. Особлива роль в реалізації нової концепції соціальної політики відводиться регіональним органам влади та інститутам громадянського суспільства, передусім інститутам самоорганізації та самозабезпечення громадян, які виступають у своїй сукупності структуроутворюючими елементами соціального сектора економіки та інституціональною основою для формування моделі соціальної економіки. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Юрманова Е. А.** Государство благосостояния и сектор социальной экономики: формирование механизма институционального взаимодействия / Е. А. Юрманова // Научные труды ДНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 40-2. – Донецк: ДонНТУ, 2011 – С. 205 – 212.
- 2. Сурцева А. А.** Региональный социальный контракт власти и бизнеса (на примере Кемеровской области) / А. А. Сурцева // Научные труды ДНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 40-1. – Донецк: ДонНТУ, 2011 – С. 26 – 32.
- 3. Морозов Е. А.** Социальная политика как инструмент совершенствования муниципального управления / Морозов Е. А., Головина О. В. // Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве: сборник статей Международной научной конференции 17 – 18 ноября 2011 г. – Кемерово : ООО ПК «Офсет», 2011. – С. 192 – 196.
- 4. Мазур Г. Ф.** Принципы прогнозування соціально-економічного розвитку регіону / Г. Ф. Мазур, Г. О. Коваленко // Менеджмент XXI століття: проблеми і перспективи [колективна монографія]. – Умань : УНУС, 2011. – С. 344 – 347.
- 5. Петрушенко Ю. М.** Соціально-економічний розвиток регіону: розвиток території через розвиток громад / Ю. М. Петрушенко // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону: матер. II міжнар. наук.-практ. конф. 18 – 20 травня 2011 р. – Суми : Сумський державний університет, 2011. – С. 154 – 156.
- 6.** Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / За ред. В. М. Гейця. – К. : Наукова думка, 2008. – 383 с.



## ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ МІСЬКОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ

ЗІНЧЕНКО Т. Є.

Одеса

Сьогодні міські агломерації є центрами економічного зростання багатьох країн світу. Міська агломерація – територіальне економічне утворення, що виникає на базі крупного міста, поглинаючи при цьому суміжні населені пункти, створюючи значну зону урбанізації. У межах міської агломерації створюються умови для більш інтенсивної економічної діяльності.

Використання земельних ресурсів в умовах міських агломерацій набуває більшого значення з огляду на розвиток ринкових відносин в Україні, необхідності вдосконалення фіскальних інструментів управління земельними ресурсами, платності землекористування, забезпечення раціонального, ефективного використання та охорони земель, ведення державного земельного кадастру в урбанізованих зонах та ареалах. Ці та інші питання обумовлюють необхідність постановки цілої низки завдань, оскільки на даних територіях найбільш інтенсивно проходять земельні перетворення.

В умовах сучасної цивілізації, яка характеризується значним рівнем урбанізації, розвитком промисловості та високим рівнем освоєння земельні ресурси набувають особливої цінності. У наукових дослідженнях

земельні ресурси розглядаються як земельний фонд – сукупність усіх земель у межах тієї чи іншої території, які поділяються за типом господарського використання. Земельні ресурси, на використанні яких формується близько 95% обсягу продовольчого фонду та 2/3 фонду товарів споживання, вважаються первинним фактором виробництва, фундаментом економіки України [4]. Постійність площі земельної території при збільшенні чисельності населення, які підсилюються процесами урбанізації, призводить до підвищеного попиту на земельні ділянки в міських агломераціях та характеризується підвищеним суспільним інтересом [1].

Науковці сьогодні широко досліджують різні аспекти використання земельних ресурсів та формування земельних відносин, однак землекористування міських агломерацій потребує глибокого наукового дослідження в сучасних ринкових умовах.

*Мета* дослідження полягає в проведенні аналізу та особливостей, які нині проходять на сучасному етапі, використання земельних ресурсів у міській агломерації та визначити проблемні аспекти їх сталого розвитку.

Аналізуючи роль землі із соціально-економічних позицій, можна виділити такі її особливості: земля – самий надійний об'єкт вкладень у нерухомість; земля – об'єкт загальних земельно-майнових інтересів, головна складова ринку нерухомості і наскрізний фактор відтворення; земля – один із основних факторів інтенсифікації

інвестиційних процесів в умовах ринкової економіки; земля – особливий об'єкт майнових відносин і специфічний вид товару [2].

Земля є предметом інтересу всіх, без винятку, категорій, груп і прошарків населення. Звідси і виникають відносини у сфері освоєння та використання земельного фонду, які носять всезагальний, універсальний, багатосуб'єктний, багатомірний і багаторівневий характер.

У сучасних умовах урбанізаційні процеси набули глобального характеру та визначають просторову і суспільну трансформацію, що виявляється в розповсюдженні міського способу життя. Разом з тим для великих міських агломерацій характерне надмірне зростання з певними негативними наслідками: відбувається надмірна концентрація промисловості, порушується планувальна структура і функціональне зонування, зменшення площ резервних територій, видозміненість ландшафтів. При цьому слід зазначити, що залежно від рівня освоєності території, розвитку різних сфер діяльності суспільства, промисловості, транспорту, інфраструктурного забезпечення змінюється вартість і цінність земельного ресурсу [5]. Крім того, розвиток земельних відносин в умовах агломерацій відрізняється від їх розвитку в умовах сільського господарства чи населених пунктів, оскільки для агломерацій характерне поєднання концентрації населення, розвитку промисловості, інтенсивне сільськогосподарське освоєння та використання.

Формування міської агломерації – скупчень міських поселень, які об'єднані складними зв'язками, є важливою особливістю урбанізації на території Одещини. Одеська агломерація розміщена на північно-західному узбережжі Чорного моря, яка простяглась вздовж морського узбережжя на 120 км. Головними чинниками її створення і функціонування є морські порти та потужний морегосподарський комплекс України, міжнародна

торгівля, культурний, освітній, діловий та рекреаційний центри. Одеська агломерація розташована в центральній частині Одеської області. Адміністративний центр регіону, ядро агломерації – Одеса – одне з найбільших міст України, важливий транспортний, індустріальний, науковий, культурний і курортний центр з населенням 1010,3 тис. осіб. Одеська агломерація відноситься до великої моноцентричної слабorozвиненої агломерації [3].

У планувальному аспекті в межах Одеської міської агломерації слід виділити власне приміську зону (Овідіопольський, Біляївський, Комінтернівський райони) та зону агломераційного розселення (Білгород-Дністровський, Роздільнянський, Іванівський, Березівський райони).

Земельний фонд міської агломерації, за нашими розрахунками, складає 1005,26 тис. га. Нами проведений аналіз залежності використання земельного ресурсу агломерації відносно віддалі від міста-центру. Визначено, що спостерігається загальна закономірність збільшення інтенсивності використання території з наближенням до міста: збільшується частка забудованих земель, земель промислового та комерційного використання, земель громадського призначення, земель, які використовуються для транспорту та зв'язку, земель технічної інфраструктури (табл. 1).

Аналізуючи використання земельного фонду міської агломерації в ретроспективі та на сучасному етапі, слід зазначити, що в останні роки повсюдно спостерігається тенденція до зменшення площі сільськогосподарських угідь. При цьому спостерігається збільшення площі земель під житловою забудовою, земель промисловості, земель комерційного та іншого використання, земель, які використовуються для транспорту та зв'язку. Як правило, причиною такого стану є продаж та зміна цільового призначення колишніх сільськогосподарських угідь на землі інших категорій земельного фонду. До

Таблиця 1

Земельний фонд Одеської міської агломерації (розраховано автором на матеріалах управління Держкомзему в Одеській області)

Показник	Місто Одеса		Приміська зона		Зона агломераційного розселення	
	Площа, тис. га	%	Площа, тис. га	%	Площа, тис. га	%
Загальна площа	16,24	100	384,09	100	604,93	100
Землі сільськогосподарського призначення, у т. ч.	2,75	16,93	281,42	73,27	510,38	84,37
– сільськогосподарські угіддя	2,69	16,56	272,04	70,83	506,77	83,77
Забудовані землі, у т. ч.	12,46	76,72	21,17	5,51	18,95	3,13
– під житловою забудовою	3,69	22,72	3,21	0,84	3,3	0,55
– землі промисловості	2,2	13,55	1,26	0,33	0,94	0,16
– землі комерційного використання	0,45	2,77	1,01	0,26	0,34	0,06
– землі громадського призначення	2,02	12,44	3,3	0,86	3,69	0,61
– землі, які використовуються для транспорту та зв'язку	1,41	8,68	4,35	1,13	4,63	0,77
– землі технічної інфраструктури	0,001		0,56	0,15	0,24	0,04
– землі відпочинку	2,68	16,50	6,97	1,81	5,12	0,85

того ж особливий інтерес представляють цілі та функції під які викупаються земельні ділянки. Як правило, переважна більшість проданих земельних ділянок має комерційне використання – для розміщення магазинів, кафе, ресторанів, готелів, автозаправних станцій, тощо. Решта, представлено ділянками виробничих об'єктів, земельними ділянками під житлову забудову.

Власне, якщо звернути увагу на стабільне зростання кількості населення в місті Одеса та містах-супутниках, необхідно зауважити, що така динаміка простежується і в територіальному розвитку, який відбувається за рахунок земель інших категорій земельного фонду, тобто земель сільськогосподарського призначення, які назавжди втрачають своє функціональне використання, при цьому темпи територіального росту міст удвічі більші від темпів росту їх населення.

У міській агломерації земля набуває високої інвестиційної привабливості і користується підвищеним попитом з боку суб'єктів економічної діяльності, які намагаються використовувати для розміщення своїх об'єктів сприятливі умови з огляду на можливу економію витрат. При цьому найбільш інвестиційно привабливими саме є приміські райони, але й попитом на земельні ділянки користується і вся зона агломераційного розселення (рис. 1).

Об'єктом інвестиційної діяльності міської агломерації є нерухоме майно, зокрема, земельна ділянка або територія (сукупність земельних ділянок), що перебувають у власності територіальної громади (громад), юридичних та фізичних осіб. При цьому продаж земельних ділянок підвищує мотивацію до інвестування в економіку, вкладення коштів у будівництво, розширення та модернізацію підприємств, інтенсифікацію господарської діяльності і поліпшення якості землі.

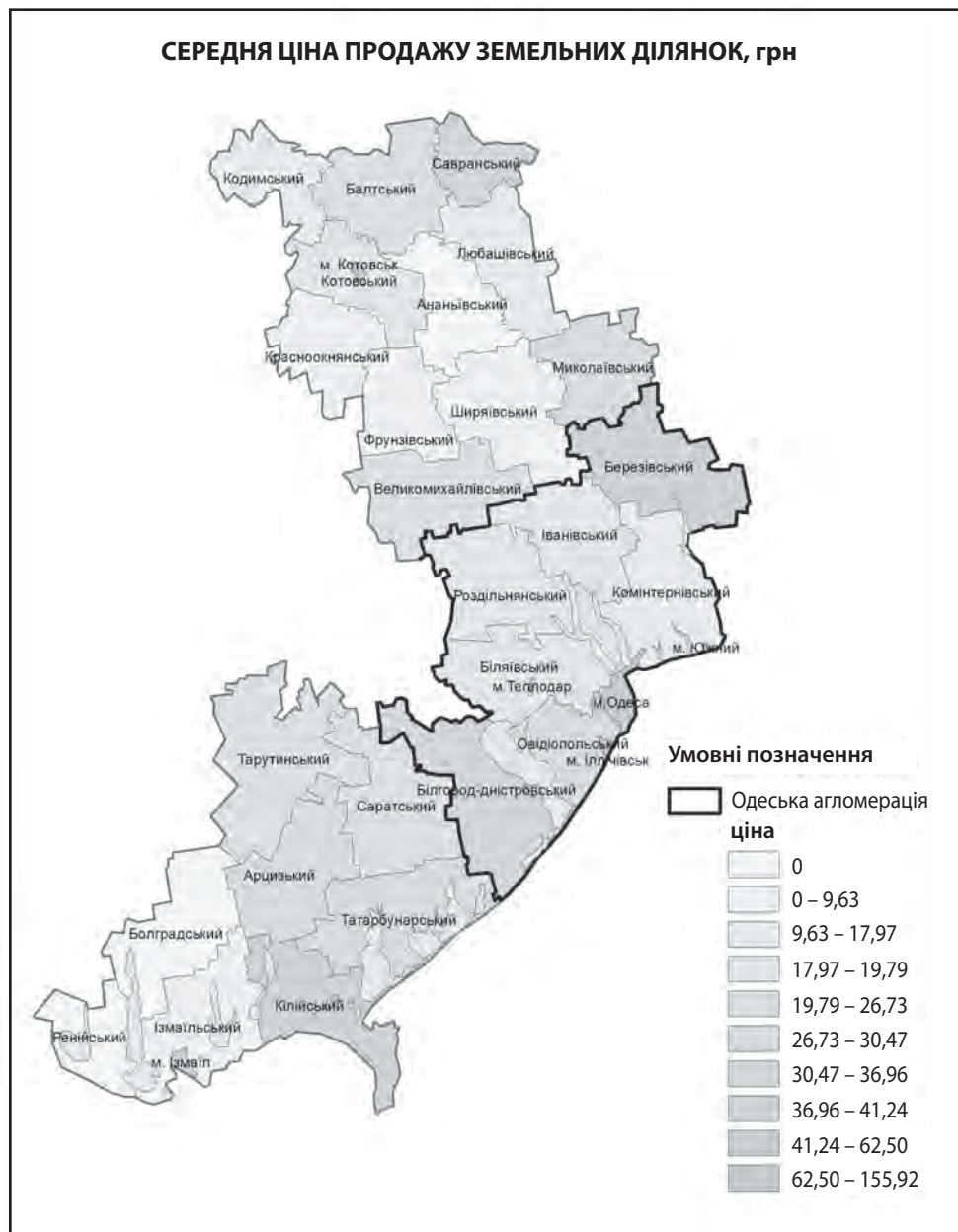


Рис. 1. Середня ціна продажу земельних ділянок (грн за кв. м)

## ВИСНОВКИ

Значної актуальності набуває питання планування території, або територіальна організація всієї агломерації, тобто назріла потреба в оптимізації взаємодії між урбанізованою і аграрною зоною та в гармонізації цих відносин, забезпечуючи раціональне співіснування. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Зінченко Т. Є.** Інституціональні аспекти трансформації землекористувань населених пунктів в сучасних ринкових умовах: монографія / Т. Є. Зінченко. – Житомир : Видавництво ПП «Рута», 2010. – 214 с.

**2. Новоторов О. С.** Економіка землегосподарювання: теорія, методологія / О. С. Новоторов; ред. акад. Б. М. Данилишина / РВПС України. – Київ : ТОВ «ДКС центр», 2009. – 628 с.

**3.** Одесса – город-агломерация-портово-промышленный комплекс / Под общей ред. А. Г. Топчиева. – Одесса : АО «Бахва», 1994. – 360 с.

**4.** Природно-ресурсна сфера України: проблеми сталого розвитку та трансформацій / Під загальною редакцією Б. М. Данилишина. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2006. – 704 с.

**5. Ступень М. Г.** Вдосконалення використання земель населених пунктів в умовах ринку : монографія / М. Г. Ступень, М. Д. Лесечко. – Львів, 2004. – 238 с.



## ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ПРАЦІ В ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНАХ ЯК ФАКТОРА ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

ЧУПРИНА О. О.,

кандидат наук з державного управління

Донецьк

Переважає більшість регіонів України, з огляду на географічне розташування, мають статус прикордонних. Їх розташування на межі двох (а інколи і більше) соціально-культурних та економічних систем, створює додаткові переваги у міжнародній спеціалізації, надає додаткові переваги для покращення соціально-економічного становища та зменшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку.

Сучасний стан міграційних процесів в прикордонних регіонах України характеризується, з одного боку, природними міграціями населення (родинно-побутовий чинник), а з іншого – міграціями, які викликані перерозподілом ринків праці.

Трудова міграція є складним процесом, який впливає на стан регіональних ринків праці і формування пропозиції робочої сили, а також соціально-демографічний та економічний розвиток прикордонних регіонів. Серед основних причин трудової міграції, в першу чергу, слід виокремити ті, що мають економічний і соціальний характер. Вони обумовлені відмінностями в рівні економічного розвитку окремих територій і рівні життя; різницею в оплаті праці, наявністю або відсутністю безробіття. Тобто міграційні процеси є індикатором соціально-економічних змін, що мають місце на певних територіях, відображають рівень економічного розвитку, в тому разі стан ринку праці.

Розвитку міграційних процесів присвячені праці вчених, серед яких: Е. М. Лібанова [1], І. П. Майданік [2], О. А. Малиновська [3].

Враховуючи складну природу міграційних потоків, загальні закономірності і сучасний стан розвитку ринку праці в прикордонних регіонах потребують додаткової уваги. Це надасть змогу сформулювати комплекс заходів,

спрямований на розвиток ринку праці з врахуванням територіальної специфіки.

Метою статті є дослідження ринку праці в прикордонних регіонах України.

Трудова міграція є інструментом перерозподілу трудових ресурсів між окремими регіонами і країнами в цілому, прийомом адаптації економічно активного населення до нових соціально-економічних умов і засобом підвищення його добробуту.

Слід звернути увагу, що диспропорції розвитку прикордонних регіонів, особливості ринку праці на регіональному рівні посилюють процеси переміщення трудових ресурсів і сприяють залученню до них населення прикордоння, а також формуванню міжнародного ринку праці.

Необхідно зазначити, що важливу роль в стимулюванні міграційної активності населення відіграють економічні і соціальні фактори, які знаходяться під впливом розвитку ринку праці.

Як свідчать результати дослідження ринку праці в прикордонних регіонах України, у 2010 році спостерігалось збільшення рівня зайнятості населення на всіх територіях. При цьому найбільше зростання показника зафіксовано у Київській (на 1,9 в.п.), Житомирській та Сумській (на 1,2 в.п.) областях. Найвище значення цього показника в 2010 році зафіксовано в Автономній Республіці Крим (60,5%), а найнижчий – у Івано-Франківській області (52,3%).

Рівень безробіття населення віком 15 – 70 років (за методологією МОП) зменшився в усіх прикордонних регіонах України. Так, значне зменшення цього показника відбулося у Рівненській (на 1,3 в.п.), Закарпатській (на 1,2 в.п.), Донецькій області (на 1,0 в.п.). Максимальне значення показника зафіксовано у Рівненській області (11,4%), а мінімальне – у Одеській (6,1%). Найвищий рівень зареєстрованого безробіття, розрахований у відсотках до економічно активного населення працездатного віку, у 2010 р. спостерігався у Житомирській області (3,7%), а найнижчий – у Одеській області (1,4%). Слід зазначити, що най-

вищий рівень безробіття є характерним для районів, які спеціалізуються на аграрному виробництві; найнижчі показники характерні для високо урбанізованих територій, приморських або промислових регіонів,

Однак є вірогідним, що зменшення рівня безробіття в усіх прикордонних регіонах України обумовлено не тільки позитивними змінами на ринку праці, але і недостатньою зацікавленістю громадян в отриманні статусу безробітного у зв'язку зі складністю реєстрації та недостатнім рівнем допомоги по безробіттю. Крім того, слід погодитись з дослідниками [4], які звертають увагу, що офіційно визначений відносно невисокий рівень безробіття в Україні не відповідає реальній ситуації на ринку праці, що обумовлено існуванням неповної зайнятості працюючих (прихованого безробіття) у вигляді неоплачуваних адміністративних відпусток та скороченого робочого часу. Насамперед, це характерно для галузей промисловості, будівництва, транспорту, а за територіальним розподілом – для Запорізької, Луганської, Волинської, Сумської областей.

Привертають увагу структурні зміни серед безробітних віком 15 – 70 років (за методологією МОП) за причинами незайнятості, які мали місце у 2010 році. Так, спостерігається збільшення частки звільнених за власним бажанням, непрацевлаштованих після закінчення навчальних закладів, звільнених у зв'язку з закінченням

строку контракту, що робить цих людей потенційними кандидатами до лав трудових мігрантів.

Найбільше зростання потреби в працівниках упродовж 2010 року відбулось у Львівській (в 1,9 раза), Чернівецькій (в 1,6 раза) та Київській (в 1,5 раза) областях. Зниження потреб спостерігалось у Волинській, Донецькій, Херсонській і Чернігівській областях. Однак рівень 2008 року так і не було досягнуто (табл. 1).

Нааявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією за професіями є фактором, який обмежує можливості працевлаштування безробітних та задоволення потреб роботодавців у працівниках. За прикордонними регіонами протяг 2008-2010 років цей показник значно підвищився у Волинській (зі 126 до 170 осіб), Івано-Франківській (з 482 до 743 осіб), Рівненській (зі 159 до 254 осіб), Херсонській (з 71 до 104 осіб) та Чернігівській (зі 147 до 212 осіб) областях. Найбільше зменшення цього показника відбулося в Закарпатській (з 211 до 153 осіб), Луганській (з 163 до 105 осіб), Львівській (з 203 до 120 осіб), Чернівецькій (з 246 до 160 осіб) областях.

Слід констатувати, що для ринку праці прикордонних регіонів, як і по Україні в цілому, є характерною невідповідність попиту і пропозиції робочої сили. Значне перевищення пропозиції робочої сили над попитом спостерігалось у робітників найпростіших професій у

Таблиця 1

Попит та пропозиція робочої сили за регіонами [5, 6] (на кінець року)

Прикордонний регіон	Кількість громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, тис. осіб			Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць, (вакантних посад), тис. осіб			Навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантних посад), осіб		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Україна	876,2	542,8	564,0	91,1	65,8	63,9	96	82	88
Автономна Республіка Крим	26,9	17,3	20,1	3,4	2,6	2,8	80	67	72
Вінницька	43,2	26,8	30,2	1,1	0,6	0,6	387	477	494
Волинська	25,7	12,9	13,9	2,0	1,0	0,8	126	128	170
Донецька	57,9	41,6	33,0	10,1	3,3	2,9	57	128	113
Житомирська	33,9	22,8	23,0	2,4	1,5	1,8	142	148	127
Закарпатська	23,4	13,1	14,2	1,1	0,7	0,9	211	187	153
Запорізька	37,5	27,4	25,9	1,9	1,1	1,6	196	251	166
Івано-Франківська	31,6	17,3	16,9	0,6	0,2	0,2	482	810	743
Київська	28,6	17,3	17,1	3,7	2,1	3,2	77	84	54
Луганська	35,9	18,4	20,5	2,2	1,3	2,0	163	139	105
Львівська	43,4	26,3	27,7	2,1	1,2	2,3	203	218	120
Миколаївська	26,5	18,0	20,3	1,7	1,0	1,1	157	174	182
Одеська	30,6	17,8	21,4	3,0	2,2	2,6	103	82	83
Рівненська	33,0	19,0	20,8	2,1	0,7	0,8	159	254	254
Сумська	30,9	20,0	21,5	1,3	0,7	0,7	245	278	311
Харківська	48,2	32,5	34,0	4,4	2,6	3,3	109	123	102
Херсонська	21,5	10,7	11,6	3,0	1,6	1,1	71	66	104
Чернівецька	18,6	10,5	10,8	0,8	0,4	0,7	246	247	160
Чернігівська	31,9	17,6	19,1	2,2	1,1	0,9	147	167	212

сільському господарстві та подібних галузях, у кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства, службовців, пов'язаних з інформацією. Значною залишається потреба підприємств у кваліфікованих робітниках із інструментом, працівниках найпростіших професій у сфері торгівлі, послуг, у промисловості, будівництві, на транспорті, в робітниках металургійних та машинобудівних професій.

Слід зазначити, що зниження кількості вільних робочих місць і вакантних посад на підприємствах, в установах, організаціях відбулося у фінансовій діяльності, державному управлінні, в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємствам.

Зростання рівня працевлаштування населення у 2010 р. порівняно з 2009 р., спостерігалось в усіх прикордонних регіонах. Найвищий рівень показника досягнуто у Луганській області (46,2%), найнижчий – у Чернівецькій області (31,4%). Однак у більшості регіонів цей показник так і не досяг рівня 2008 р. Виключення склали лише Волинська, Луганська і Рівненська області.

Необхідно звернути увагу на поширення неформальної зайнятості населення, в якій, у 2010 р., є задіяними 22,9% загальної кількості зайнятого населення віком 15 – 70 років. Неформальна зайнятість найбільш характерна для сільської місцевості, де у даному секторі працює кожна друга особа з числа зайнятих сільських жителів. Більш сприятлива кон'юнктура на ринку праці в міських поселеннях, сприяла її незначному розповсюдженню.

**В**ажливим фактором розвитку ринку праці є рівень оплати. Слід зазначити, що невисока заробітна плата є однією з основних причин трудової міграції українських громадян за кордон. Позитивним є той факт, що у 2010 р. збільшення реальної заробітної плати спостерігалось в усіх регіонах, найвище – у Рівненській (на 14,8%), Волинській (на 14,5%), Луганській (на 13,8%), Івано-Франківській (на 12,6%) та Донецькій (на 12,1%) областях. Однак диференціація розмірів заробітної плати за видами економічної діяльності є головним чинником міжрегіональних відмінностей. Найвищу заробітну плату, як і раніше, отримували працівники підприємств Київської області, а також регіонів, де сконцентровані підприємства гірничо-металургійного комплексу: Донецької та Луганської областей. Найнижчі показники були у працівників Волинської, Чернігівської та Херсонської областей. Крім того, слід зауважити, що порівняння рівня оплати праці в Україні і, наприклад, в Польщі свідчить, що при аналогічному навантаженні або продуктивності праці, вітчизняні показники нижче в 5 – 10 разів.

Слід зауважити, що негативним фактором розвитку ринку праці вітчизняного прикордоння є заборгованість підприємств. У цілому по Україні протягом 2010 р. заборгованість працівникам економічно активних підприємств зменшилася на 309,6 млн грн і на 1 січня 2011 р. становила 646,4 млн грн.

Зменшення суми несплаченої заробітної плати у 2010 р. спостерігалось у більшості видів економічної діяльності. Найбільше зниження заборгованості зафіксовано на економічно активних підприємствах промисло-

вості, будівництва, транспорту та зв'язку, у сфері надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльності у сфері культури та спорту.

Зменшення суми боргу економічно активних підприємств спостерігалось фактично по всіх прикордонних регіонах. Зростання заборгованості з виплати заробітної плати на зазначених підприємствах відбулось у Харківській (на 1,9%), та в Миколаївській (на 65,6%) областях. Серед регіонів найбільша питома вага працівників, яким не виплачено заробітну плату, була у Луганській (4,2% від середньооблікової кількості штатних працівників регіону) та Харківській (3,9%) областях. Тоді як найменша частка працівників, яким заборгували заробітну плату, спостерігалась у Рівненській (0,3%) і Одеській (0,4%) областях.

Сума заробітної плати, не виплаченої працівникам підприємств-банкрутів, протягом 2010 р. збільшилася. Так, в Автономній Республіці Крим, Донецькій, Миколаївській областях частка цих підприємств у загальній сумі боргу відповідного регіону перевищила 50%, а в Закарпатській, Запорізькій, Одеській та Сумській областях становила близько двох третин.

Сума заборгованості на економічно неактивних підприємствах за регіонами значно різниться. Найбільше заборгували своїм працівникам економічно неактивні підприємства Дніпропетровської (19,4% від загальної суми боргу в регіоні), Рівненської (15,0%) та Волинської (13,1%) областей. Здебільшого це підприємства промисловості та будівництва, на які припадає майже дві третини загальної суми боргу цієї категорії підприємств.

## ВИСНОВКИ

Ринок праці у прикордонних регіонах України є недостатньо збалансованим, не здатним забезпечити паритет між попитом та пропозицією, характеризується значними диспропорціями. Погіршення макроекономічної ситуації в прикордонних регіонах протягом останнього періоду часу відповідає ситуації в країні і обумовлює зменшення можливостей зайнятості, що, відповідно, погіршує перспективи розвитку національного ринку праці та посилює міграційні настрої населення. Серед негативних чинників, які впливають на розвиток ринку праці вітчизняного прикордоння, слід відзначити такі: професійно-кваліфікаційні диспропорції попиту і пропозиції робочої сили; неповне використання зайнятої робочої сили; стабільно високий рівень малопродуктивної неформальної зайнятості; порушення морально-психологічного клімату в суспільстві через безробіття молоді; невідповідність галузевої структури зайнятості потребам інноваційного розвитку економіки. Це свідчить про можливість посилення міграційних настроїв, зростанню масштабів міжнародної міграції трудових ресурсів і відтоку з країни груп населення, тобто її трудового потенціалу. На фоні тривожної демографічної ситуації це може привести до серйозних наслідків.

Тому необхідним є комплекс заходів з боку держави, спрямований на мінімізацію їх впливу і формування виваженої державної політики щодо врегулювання трудових міграцій і розвитку ринку праці у прикордонних

регіонах України. Даний комплекс повинен враховувати специфіку вітчизняного прикордоння, як регіонів, які одночасно віддають, приймають міграційні потоки та служать для транзиту мігрантів. Даний комплекс складатиметься з таких заходів:

- ✦ проведення переговорів з державами – реципієнтами трудових мігрантів стосовно розв'язання питань відносно розширення квот для працевлаштування спеціалістів з України;
- ✦ укладання угод про співпрацю прикордонних регіонів України з державами Європейського Союзу і Співдружності Незалежних Держав (СНД) з метою врегульованого розвитку прикордонного співробітництва;
- ✦ залучення мешканців прикордонних територій до транскордонних проектів і програм;
- ✦ створення інтегрованої інформаційної бази між центрами зайнятості прикордонних регіонів України і країн СНД стосовно вакансій на підприємствах і організаціях, а також регулярний обмін цими даними.

Це сприятиме розвитку національного ринку праці, підвищенню привабливості, інтеграції прикордонних регі-

онів у міжнародний ринок праці, підвищенню соціальної захищеності мігрантів, протидії нелегальній міграції. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1.** Населення України. Трудова еміграція в Україні: [монографія] / За ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.

**2. Майданік І. П.** Українська молодь на ринках праці зарубіжних держав: [монографія] / І. П. Майданік. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 176 с.

**3. Малиновська О. А.** Мігранти, міграція та Українська держава: аналіз управління зовнішніми міграціями: [монографія] / О. А. Малиновська. – К. : Вид-во НАДУ, 2004. – 236 с.

**4. Мезенцев К.** Зовнішні трудові міграції в контексті зайнятості на ринку праці / Мезенцев К., Мезенцева Н. // Вісник Київського національного університету ім.Т. Шевченка. Географія. – 2010. – Вип. 57. – С. 8 – 11.

**5.** Ринок праці у 2010 році. Аналітична доповідь. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)

**6.** Ринок праці у 2009 році. Аналітична доповідь. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)



## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

ПОЛУЯНОВ В. П.

доктор экономических наук

КРАВЧЕНКО Р. С.

Горловка

Обеспечение эффективной работы системы теплоснабжения является одной из стратегических задач как центральной, так и местной власти.

Важность жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) в целом и отрасли теплоснабжения, в частности, заключается в том, что в ЖКХ потребляется 44% энергетических ресурсов государства (70 млн т условного топлива (у. т.); 30% общего потребления топлива в Украине), причем 85% от общего потребления отраслью приходится на жилищный фонд и социальную сферу (табл. 1).

Структура и динамика потребления энергетических ресурсов жилищно-коммунальным хозяйством Украины представлена в табл. 2 [2]. Кроме того, именно коммунальная теплоэнергетика является основным потребителем природного газа, уменьшение потребления которого, как отмечается в [3, с. 7], является «единственным путем радикального повышения уровня энергетической безопасности государства».

Приведенная статистическая информация лишь подтверждает тот факт, что отрасль теплоснабжения является важным объектом для экономики Украины, а также обеспечивает энергетическую безопасность государства, т. к. выполняет важную жизнеобеспечивающую функцию для общества. Вместе с тем процессы, имеющие место в отрасли, создают ряд проблем, поиск решений которых является важным научным и методологическим вопросом. Данный тезис и является, по мнению авторов, весомым аргументом в пользу актуальности исследования.

Вопросам реформирования отрасли теплоснабжения посвящен ряд работ. В некоторых работах [3; 4] акцентируется внимание на технических вопросах, в других [5 – 8] проводится сравнительный анализ централизованного и децентрализованного теплоснабжения, даются рекомендации по повышению энергоэффективности отрасли, предлагаются концепции её реформирования. Однако во многих работах открытым является вопрос реформирования отрасли теплоснабжения в контексте государственно-частного партнерства.

Целью статьи является анализ тенденций развития отрасли теплоснабжения, оценка преимуществ централизованной системы поставки тепловой энергии и изложение рекомендаций при реализации государственной политики реформирования отрасли теплоснабжения, как предварительного этапа развертывания государственно-частного партнерства.

Таблица 1

**Базовые показатели системы теплоснабжения Украины**

Показатель	Значение
Количество предприятий, ед.	8250
Количество котельных, ед.	32725
Количество котлов, ед.	75831
Суммарная мощность установок, Гкал/ч	130618
Протяженность тепловых сетей в двухтрубном исчислении, км	34625,5
Общая выработка тепловой энергии теплоэлектроцентралями, млн Гкал/год	230-240
Доля теплоэлектроцентралей в покрытии тепловых нагрузок, %	25
Доля централизованного отопления, %	42
Доля обеспечения общей площади централизованным теплоснабжением, %	60
Доля обеспечения общей площади горячим водоснабжением, %	40
Потребление тепловой энергии, %: жилищно-коммунальный сектор промышленности другие отрасли	44 35 21

**Примечание:** построена авторами на основании [1; 2].

Таблица 2

**Потребление энергетических ресурсов жилищно-коммунальным хозяйством Украины**

Энергоресурсы	Год		
	2005	2008	2010
Газ, млрд м <sup>3</sup>	14,10	11,90	10,40
Электроэнергия, млрд кВт · час	10,0	16,70	21,20
Уголь, млн т	1,50	1,50	1,50
Нетрадиционные возобновляемые источники энергии, млн т у. т.	0,87	1,61	2,11

Несмотря на очевидную важность отрасли теплоснабжения, как для экономики государства, так и для населения, тепловая энергетика и сфера потребления тепловой энергии в Украине пребывает в кризисном состоянии (табл. 3), которое ухудшается с каждым годом.

Среди наиболее негативных последствий критического состояния инфраструктуры системы теплоснабжения можно выделить:

- ✦ перерасход топлива, вследствие морально устаревшего оборудования, что сказывается на низком уровне энергоэффективности государства (рис. 1) [9];
- ✦ высокая стоимость реализации проектов модернизации, что часто является сдерживающим фактором для инвесторов;
- ✦ невозможность предоставить потребителю услуги надлежащего качества;
- ✦ высокий уровень потерь тепла, которые покрываются в тарифах на услуги.

Таблица 3

**Показатели износа объектов системы теплоснабжения Украины**

Показатель, %	Значение
Доля энергоблоков теплоэлектростанций (ТЭС), отработавших расчетный ресурс (100 тыс. часов)	92,1
Доля энергоблоков ТЭС, отработавших предельный ресурс (нуждаются в модернизации или замене)	63,8
Доля котельных отработавших нормативный срок	60
Доля малоэффективных и устаревших котлов с низким КПД	38
Доля тепловых пунктов в аварийном состоянии	40
Доля аварийных теплосетей	15,8
Доля оснащения жилищного фонда приборами учета	35
Доля жилых домов, нуждающихся в капитальном ремонте	40

**Примечание:** построена авторами на основании [1; 3].

Объем средних годовых потерь тепловой энергии оценивается экспертами [10] на уровне 13 млн Гкал (11% от общего выпуска), что в пересчете на природный газ составляет 2,1 млрд кубометров (15% общего потребления отрасли). Причем первоочередной задачей государства согласно [11] является достижение показателя ежегодного снижения энергоемкости ВВП на 4%, так, что в 2015 г. экономия должна составить около 20%.

**Н**а основании вышеизложенного, авторами делается очевидный вывод об актуальности аналитических исследований системы теплоснабжения. Причем авторы в данной работе делают акцент на важности именно сферы централизованного теплоснабжения (ЦТ). Бытует мнение о том, что ЦТ является пережитком планово-административной эпохи, и является «рудиментом» экономики. Однако, даже при беглом анализе рынка теплоснабжения Европы (рис. 2), становится очевидным факт наличия достоинств централизованной подачи тепловой энергии (табл. 4).

Кроме того, согласно исследованиям Urban Persson [12], около 60% крупных городов Европы должно предоставляться централизованным способом, с точки зрения оптимального ценового решения.

Таким образом, Украина, с одной стороны, имеет мощную базу для развития сети ЦТ, а с другой, – в силу критического состояния инфраструктуры – является заложником данной системы.

Решение отраслевой проблемы видится лишь в плоскости развертывания глубинных реформ отрасли. На основании [13, с. 26] авторами была построена схема последовательности реализации государственной политики реформирования отрасли теплоснабжения (рис. 3).

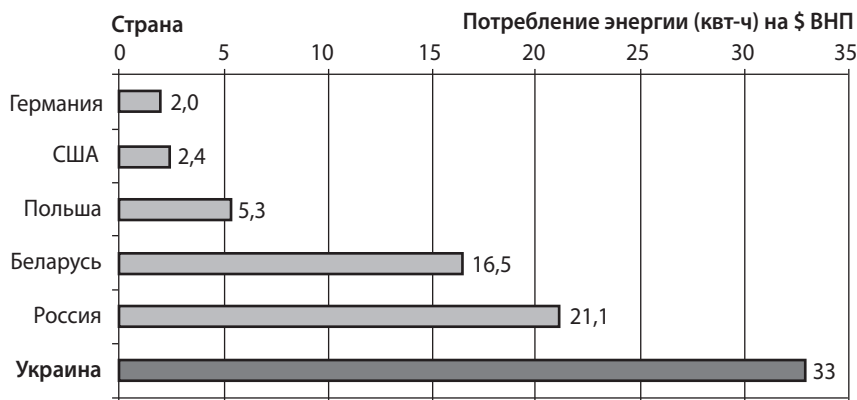


Рис. 1. Потребление энергии

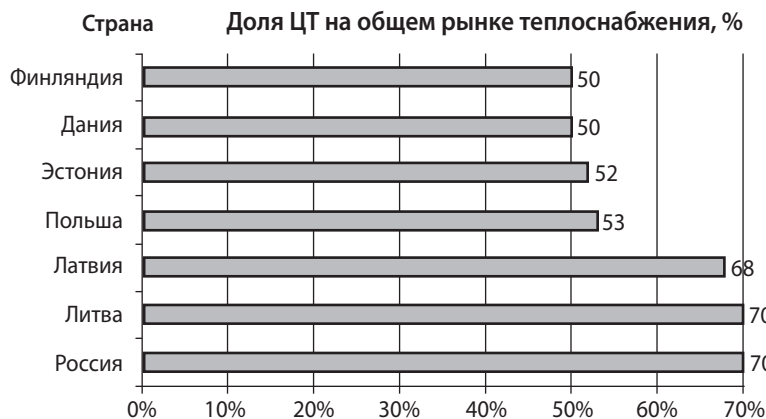


Рис. Доля ЦТ на общем рынке теплоснабжения

Таблица 4

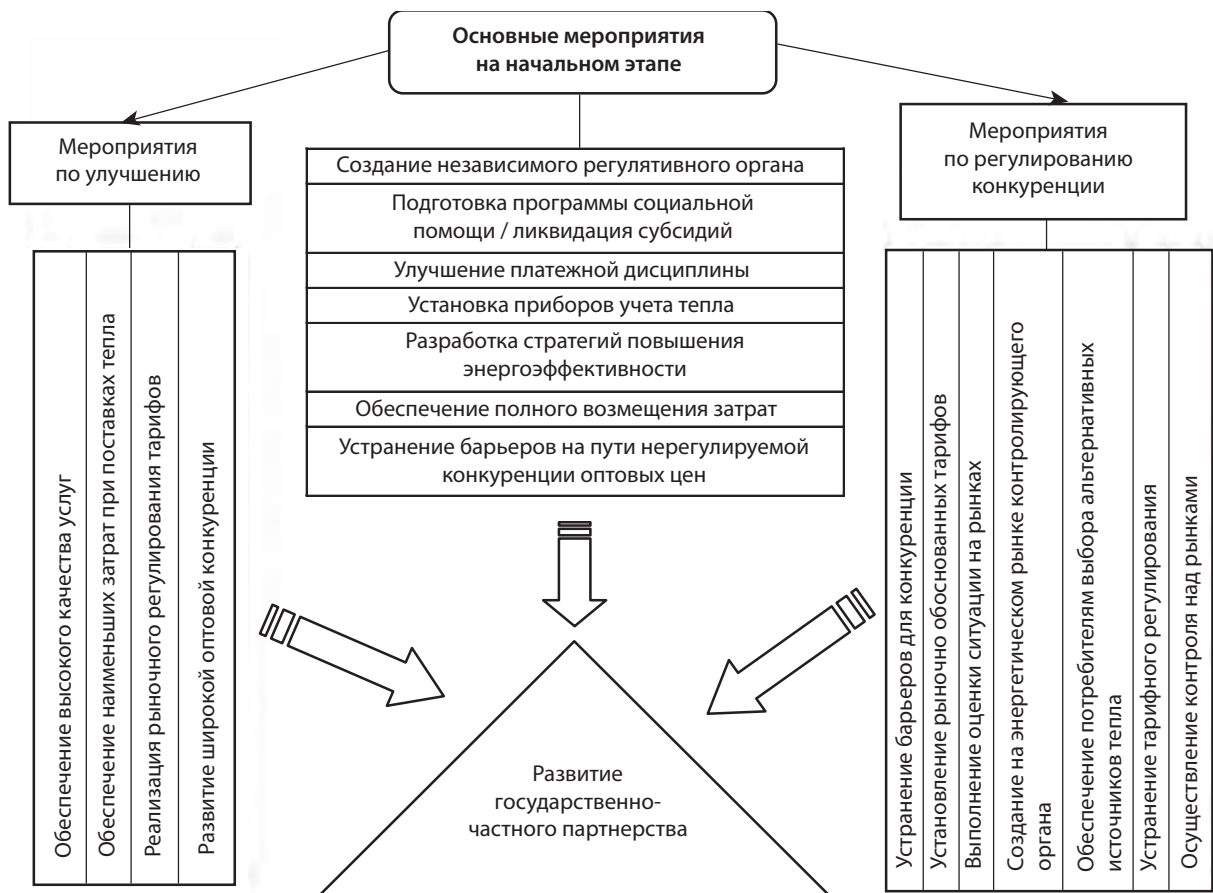
**Анализ централизованного и децентрализованного теплоснабжения**

Преимущества централизованного теплоснабжения	Преимущества децентрализованного теплоснабжения
Гибкость в использовании видов топлива	Отсутствуют потери при передаче тепла; меньше объем инвестиций в сетевую инфраструктуру
Использование местного топлива в системах ЦТ создает рабочие места	Коэффициент полноты сгорания газа является высоким и не зависит от размера установки сгорания
Является единственным приемлемым способом использования источников сбросного тепла для отопления	Газовое отопление не оказывает существенного воздействия на окружающую среду
Централизованная очистка топочного газа дает экономию за счет эффекта масштаба	
ЦТ получает выгоды от повышения эффективности за счет эффекта масштаба	
Надежность благодаря профессиональной эксплуатации и постоянному контролю	
Сочетание ЦТ и промышленной тепловой нагрузки с когенерацией создает уникальную возможность для производства электроэнергии за счет ископаемых видов топлива с высокой эффективностью	

На схеме отражена система мероприятий в рамках модернизации и реформирования отрасли теплоснабжения. Приоритетными, в данном случае, являются три направления: основные мероприятия на начальном этапе, носящие характер общеорганизационных; мероприятия по улучшению (развитие инфраструктуры и решение задач связанных с повышением качества услуг); мероприятия по регулированию конкуренции (развитие рыночных механизмов). Кроме того, было выделено четвертое направление (развитие государственно-частного

партнерства), являющееся ключевым аспектом в рамках общей системы реформ.

**ВЫВОДЫ.** На основании проведенного анализа состояния отрасли теплоснабжения в данной работе авторами сделан акцент на важности процесса реформирования, причем реформа отрасли рассматривается лишь мероприятия по созданию благоприятного климата для развития механизма государственно-частного партнерства, который является эффективным инструментом привлечения инвестиций для модернизации отрасли. ■



**Рис. 3. Схема реализации государственной политики реформирования отрасли теплоснабжения**

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Региональный филиал Национального института стратегических исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/Teplozabezpechennya.pdf>
2. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Наказ Міністерства з питань житлово-комунального господарства України від 10.11.2009 № 352 «Про затвердження Галузевої програми енергоефективності та енергозбереження у житлово-комунальному господарстві на 2010 – 2014 рр.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minregion.gov.ua>
3. Кулик М. М. Основні напрями та пріоритетні заходи зі зменшення обсягів використання природного газу в економіці і соціальній сфері України / М. М. Кулик, С. В. Дубовський // Проблеми загальної енергетики. – 2009. – С. 7 – 15.
4. Направления замещения природного газа альтернативными видами топлива и энергии в промышленности и коммунальной энергетике / И. Н. Карп, Е. Е. Никитин, К. Е. Пьяных, А. Н. Зайвый // Энерготехнологии и ресурсосбережение. – 2009. – № 4. – С. 16 – 26.
5. Границы экономической целесообразности централизации и децентрализации теплоснабжения / С. В. Дубовской, М. Е. Бабин, А. П. Левчук, В. А. Рейсиг // Проблеми загальної енергетики. – 2011. – № 1(24). – С. 26 – 31.
6. Никитин Е. Е. Оптимизация выбора энергоэффективных проектов модернизации систем теплоснабжения в условиях финансовых ограничений / Е. Е. Никитин // Проблеми загальної енергетики. – 2011. – № 3(26). – С. 25 – 31.

7. Кулик М. М. Аналіз стану розвитку систем теплопостачання в Україні / М. М. Кулик, Г. О. Куц, В. Д. Білодід // Проблеми загальної енергетики. – 2006. – № 14. – С. 13 – 24.
8. Основні положення концепції Національної стратегії теплозабезпечення населених пунктів України / А. А. Долінський, Б. І. Басок, Є. Т. Базеев, Г. П. Кучин // Пром. тепло-техника. – 2009. – Т. 31, № 4. – С. 68 – 78.
9. International Energy Outlook 2009. – U.S. Energy Information Administration [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eia.doe.gov>
10. Шпак Ю. Інфраструктурна пастка, або чому Україна приречена / Ю. Шпак. – *Електронний журнал енергосервісної компанії «Екологічне системи»*, № 2(98) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.esco-ecosys.narod.ru/2010\\_2/art170.htm](http://www.esco-ecosys.narod.ru/2010_2/art170.htm)
11. Розпорядження № 1446-р «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010 – 2015 роки» // Офіційний вісник України. – 2008. – № 89 – Ст. 2991.
12. Лукошевичюс В. Регуляторные аспекты центрального отопления : Учебник INOGATE / В. Лукошевичюс, Л. Верринг. – ERRА, 2011. – 147 с.
13. Международное энергетическое агентство. От холода к теплу. Политика теплоснабжения в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.iea.org/russian/pdf/cold\\_russian2004.pdf](http://www.iea.org/russian/pdf/cold_russian2004.pdf)



# ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗРОБКИ ЗАБАЛАНСОВИХ ЗАПАСІВ ЗАЛІЗНИХ РУД

ПОПОВ С. О.

доктор технічних наук

МАКСИМОВА І. І.

аспірантка

Кривий Ріг

Залучення у видобувний процес забалансових запасів залізних руд на теперішній час виступає одним із дієвих засобів реалізації економічного механізму ресурсозбереження та інтенсифікації гірничодобувного виробництва.

Дослідження економічних передумов підземної розробки забалансових запасів залізних руд, як джерела стійкого розвитку гірничодобувного підприємства, виконане авторами [1], показало, що актуальність їх видобутку обумовлюється такими тенденціями:

1. Інтенсивний видобуток найбільш багатих руд родовищ призводить до швидкого виснаження найбільш якісних запасів надр, що у перспективі матиме негативні економічні наслідки в цілому для гірничодобувних підприємств, гірничо-металургійної галузі та галузей-споживачів. На сьогоднішній день рівень експлуатації наявних запасів багатих залізних руд складає понад 90%, в той час як некондиційних – менше 30% [2].

2. На багатьох гірничодобувних підприємствах з підземним способом видобутку руд забалансові запаси є доступними для розробки, що обумовлюється їх розміщенням та наявними техніко-економічними можливостями видобутку і переробки. У цих умовах актуальною задачею стає перегляд раніше встановлених параметрів кондицій та оконтурення запасів на основі виконання техніко-економічних розрахунків і належної економічної оцінки з урахуванням гірничотехнічних особливостей покладів забалансових руд та економічних умов діяльності гірничодобувного підприємства.

3. Залучення в експлуатацію забалансових запасів залізних руд дозволяє розширити сировинну базу підприємства, що у сукупності з оптимізацією видобувного процесу, використанням сучасних технічних та технологічних засобів, сприяє зростанню продуктивності виробництва. Зокрема, забалансові руди можуть використовуватись в якості джерела підтримки стабільної виробничої потужності рудника.

4. У більшості випадків собівартість розробки забалансових руд може виявитись значно меншою за витрати на видобуток основного запасу, що у підсумку компенсує зростання витрат на їх переробку і збагачення.

Указані особливості обумовлюють актуальність розробки економічних механізмів визначення ефективності відпрацювання забалансових руд, що, у свою

чергу, потребує розробки методичних підходів до виконання обґрунтованої оцінки доцільності видобутку забалансових запасів.

У сучасній науковій літературі питанням економічного обґрунтування та розробки механізмів оцінки ефективності видобутку забалансових запасів залізних руд не приділяється належної уваги. Однак актуальність досліджень у цьому напрямку підтверджують автори Шашкова О. Г., Астахов А. С., Афанасьєв Є. В. [3 – 5], які наголошують на необхідності використання ресурсів надр з позицій не тільки економічної ефективності, але і комплексності видобутку корисних копалин, продовження термінів експлуатації родовищ шляхом розширення сировинної бази та інтенсифікації виробництва.

Поеднання вказаних аспектів при залученні у видобуток забалансових руд можливе за рахунок впровадження єдиних методик економічної оцінки запасів, побудованих на основі комплексних техніко-економічних критеріїв. При цьому визначення економічної ефективності відпрацювання забалансових запасів на сучасному етапі потребує саме розробки відповідних показників оцінки.

Слід зауважити, що найбільш змістовне висвітлення проблематики відпрацювання забалансових запасів залізних руд наводиться у дослідженнях радянських вчених Шестакова В. А., Дуліна А. Н., Ахметова М. М., Мартинова В. К. та Дрочілова Л. Г. [6 – 8]. Узагальнення досвіду зазначених авторів щодо визначення критеріїв видобутку забалансових руд дозволяє зробити такі висновки.

Основним критерієм для визначення економічної доцільності від залучення забалансових запасів є собівартість видобутку руд. При цьому в існуючих методиках собівартість забалансових запасів визначається у процентному відношенні до витрат на видобуток балансових запасів [6]. Таким чином, отримана величина не враховує гірничотехнічних, геологічних і технологічних відмінностей, характерних для розробки забалансових запасів і які значним чином впливають на формування виробничих витрат.

Ахметов М. М. пропонує дещо інший підхід до оцінки відпрацювання забалансових запасів. Основними показниками оцінки виступає річна продуктивність підприємства з видобутку і переробки руди та співвідношення обсягів балансових і забалансових руд [7]. На основі даних показників визначається собівартість видобутку та термін експлуатації рудника.

Автор Мартинов В. К. сумісно з Дрочіловим Л. Г. обґрунтовують економічну можливість відпрацювання некондиційних залізних руд підземним способом на основі дотримання рівняння [8]:

$$D_n C_n \leq D_{ac} C_o, \quad (1)$$

де  $D_n, A_{ac}$  – кількість відповідно видобутої некондиційної рудної маси і виробленої з неї аглоруди, т;  $C_n, C_o$  –

собівартість видобутої некондиційної рудної маси і ціна реалізації аглоруди, грн/т.

Аналіз методик, які розроблені з метою оцінки доцільності видобутку забалансових руд, дозволяє виділити два основні недоліки.

*По-перше*, використання лише показника собівартості як критерію оцінки не дозволяє оцінити кількість отриманої підприємством товарної руди та прибутковості видобутку забалансових руд, вилучена цінність яких буде значно відрізнятися від цінності, вилученої з багатих руд балансового запасу родовища.

*По-друге*, наведені критерії економічної оцінки залучення забалансових запасів є стохастичними, не враховують відмінностей між гірничотехнічними параметрами та специфікою видобутку балансових і забалансових руд при визначенні вартісних показників їх відпрацювання, а тому втрачають свою актуальність на сучасному гірничодобувному підприємстві.

Авторами статті було поставлено завдання розробки і обґрунтування техніко-економічного показника ефективності залучення в експлуатацію забалансових запасів залізних руд, який може бути використаний як критерій оцінки в межах економічного механізму обґрунтування доцільності видобутку забалансових руд.

**П**опередня оцінка економічної ефективності видобутку забалансових запасів залізних руд може бути виконана на основі порівняння показників їх відпрацювання з аналогічними параметрами розробки балансового запасу рудника. Для виконання такого порівняння доцільно розробити економічний критерій, значення якого обумовить доцільність виконання подальших комплексних розрахунків показників економічної ефективності залучення в експлуатацію забалансових руд.

Варто зауважити, що техніко-економічні показники видобутку забалансових запасів залізних руд будуть відрізнятися від аналогічних показників розробки балансового запасу, що обумовлюється такими чинниками:

1. У більшості випадків забалансові запаси знаходяться у безпосередній близькості до проведених виробок і можуть бути вилучені попутно з основним запасом. За рахунок цього у структурі собівартості видобутку забалансових руд будуть відсутні витрати на проведення гірничо-капітальних і підготовчих виробок, які списуються на обсяг балансового запасу.

2. Балансові і забалансові запаси рудника можуть значно відрізнятися за своїми гірничо-геологічними та гірничотехнічними характеристиками (обсяг запасів, міцність порід, показники втрат, разубоження, вміст заліза, коефіцієнт вилучення, схемні рішення виробок, обсяги буро-вибухових робіт тощо), що безпосередньо впливатиме на обсяги та структуру витрачених ресурсів і собівартість видобутку.

3. Запаси, віднесені до забалансових, нерідко відрізняються меншим вмістом заліза, що знижує показник вилученої цінності, і потребує більших витрат при переробці та збагаченні.

4. Відмінності у вказаних гірничо-геологічних і гірничотехнічних характеристиках, специфіці системи розробки, а також при різних контурах запасів обумовлюють той факт, що:

а) обсяг оконтуреного запасу не співпадає з обсягом вилученого запасу блоку/панелі;

б) обсяг товарної руди, отриманий з м<sup>3</sup> запасу, буде різним для балансового та забалансового запасів рудника, що безпосередньо впливатиме на показники цінності та прибутку.

Таким чином, економічний критерій ефективності розробки забалансових запасів залізних руд має враховувати дві ключові особливості.

*По-перше*, він повинен містити економічну складову, тобто відображати вартісні показники відпрацювання руд при залученні в експлуатацію забалансових запасів.

*По-друге*, при розрахунках необхідно врахувати обсяг товарної залізної руди, який є технічним показником ефективності. Даний висновок обумовлюється тим, що головною метою діяльності гірничодобувного підприємства є отримання прибутку, величина якого безпосередньо залежить від кількості товарної руди, яку можна буде отримати в результаті відпрацювання забалансового запасу.

**В**раховуючи зазначені аспекти, доцільно визначити показник техніко-економічної ефективності розробки забалансових запасів залізних руд. За своєю суттю даний показник представляє собою продуктивність по товарній руді, яку здатен забезпечити рудник з кожної гривні повних витрат на видобуток і переробку забалансових запасів залізних руд:

$$E_{TEзаб} = \frac{Q_{ТРзаб}}{C_{ВПзаб}}, \quad (2)$$

де  $E_{TEзаб}$  – показник техніко-економічної ефективності розробки забалансових запасів, т/грн;  $Q_{ТРзаб}$  – обсяг товарної руди, вилучений з забалансового запасу, т;  $C_{ВПзаб}$  – повна собівартість видобутку і переробки некондиційної руди забалансового запасу, грн.

Слід зауважити, що використана у формулі (2) величина обсягу вилученої товарної руди буде відрізнятися від загального оконтуреного обсягу забалансового запасу виймальної ділянки, і може бути обчислена за формулою

$$Q_{ТРзаб} = Q_{заб} \cdot \frac{c_{ТР}}{c_{заб}}, \quad (3)$$

де  $Q_{заб}$  – обсяг оконтуреного забалансового запасу виймальної ділянки, т;  $c_{ТР}$  – вміст заліза в товарній руді, %;  $c_{заб}$  – вміст заліза в забалансовому запасі, %.

За своєю суттю товарна руда представляє собою руду, яка повністю підготовлена до металургійної переробки і відповідає вимогам гірничо-збагачувального виробництва. На вітчизняних гірничодобувних і переробних підприємствах такими властивостями характеризуються аглоруда, доменна руда, залізорудний концентрат, окатиші та брикети [9].

Враховуючи вище зазначене, повна собівартість видобутку і переробки забалансових запасів залізних руд включає загально-шахтні експлуатаційні витрати на безпосередній видобуток руди, її транспортування, а також витрати на переробку і доведення до стану товарної руди.

Зазвичай рудопідготовка від «сирої» до «товарної» руди передбачає проходження стадій подрібнення та класифікації шляхом розсіву. Однак деякі некондиційні бідні руди, такі як не окислені залістисті кварцити, можуть потребувати виконання складніших збагачувальних процесів, що вимагатиме додаткових витрат ресурсів.

Використання при розрахунках за формулою (2) саме обсягу вилученої товарної руди, дозволяє представити показник техніко-економічної ефективності розробки забалансових запасів у такому вигляді:

$$E_{TEзаб} = \frac{Q_{ТРзаб} \cdot Ц}{C_{ВПзаб}} = \frac{D_{заб}}{C_{ВПзаб}}, \quad (4)$$

де  $D_{заб}$  – дохід, отриманий від реалізації товарної руди забалансового запасу за ціною  $Ц$ , грн.

У такому представленні виникає можливість проаналізувати величину отриманого доходу з кожної гривні витрат на видобуток і переробку при відпрацюванні забалансових запасів залізних руд, а також оцінити рентабельність гірничодобувного виробництва.

На основі розрахунків показників техніко-економічної ефективності видобутку за формулою (2) окремо для основного (балансового) та некондиційного запасу рудника, можна визначити індекс відносної техніко-економічної ефективності розробки забалансових запасів, який по суті виступає критерієм доцільності їх залучення у видобувний процес:

$$I_{BE} = \frac{E_{TEзаб}}{E_{TE}} = \frac{Q_{ТРзаб} \cdot C_{ВП}}{C_{ВПзаб} \cdot Q_{ТР}}, \quad (5)$$

де  $I_{BE}$  – індекс відносної техніко-економічної ефективності, долі од;  $Q_{ТРзаб}$ ,  $Q_{ТР}$  – обсяг товарної руди, вилучений відповідно з забалансового та основного запасу, т;  $C_{ВПзаб}$ ,  $C_{ВП}$  – повна собівартість видобутку і переробки руди забалансового запасу та основного, грн.

Якщо  $I_{BE} \geq 1$  або  $I_{BE} \rightarrow 1$ , видобуток забалансових руд досліджуваної ділянки запасів можна розглядати, як економічно ефективний. Якщо  $I_{BE} < 1$ , видобуток забалансових запасів при наявному рівні витрат і кількості отриманої товарної руди є економічно недоцільним.

Слід зауважити, що запропонований економічний критерій розробки забалансових запасів варто використовувати як показник попередньої оцінки запасів. При отриманні сприятливого значення критерію необхідно проводити подальші розрахунки з визначення повного економічного ефекту від залучення забалансових запасів, аналізу структури витрат матеріальних, трудових, грошових ресурсів, зміни виробничої потужності рудника та інших чинників з метою комплексного обґрунтування економічної ефективності видобутку забалансових запасів залізних руд.

## ВИСНОВКИ

1. Реалізація економічного механізму визначення доцільності відпрацювання забалансових запасів залізних руд на сучасному гірничодобувному підприємстві потребує встановлення й обґрунтування відповідної системи показників ефективності розробки забалансових запасів залізних руд.

2. З метою виконання економічної оцінки доцільності видобутку забалансових запасів вводиться показник техніко-економічної ефективності розробки забалансових руд, який відображає кількість товарної руди, що буде отримана з кожної гривні витрат на видобуток і переробку запасів виймальної ділянки.

3. Як економічний критерій доцільності розробки забалансових запасів пропонується індекс відносної техніко-економічної ефективності видобутку, який визначається на основі співвідношення показників відпрацювання забалансового та основного запасів рудника. Запропонований критерій доцільно використовувати на етапі попередньої економічної оцінки доцільності залучення у видобувний процес забалансових запасів залізних руд.

4. Подальшим напрямком досліджень авторів є формування комплексної системи показників та економіко-математичної моделі оцінки ефективності видобутку забалансових запасів в межах єдиного економічного механізму. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Попов С. О. Дослідження економічних передумов видобутку забалансових запасів залізних руд як джерела стійкого розвитку гірничодобувного підприємства / С. О. Попов, І. І. Максимова // Розвиток економічних систем. – Суми : СумДУ, 2012. – Вип. 1. – С. 47 – 57.
2. Должиков П. Н. Основы экономики и управления горным предприятием / Должиков П. Н., Величко Н. М. – Донецк: Норд-пресс, 2009. – 200 с.
3. Шашкова О. Г. Экономика природопользования. Синтез и анализ моделей эколого-экономических объектов / О. Г. Шашкова. – М. : Горная книга, 2007. – 77 с.
4. Астахов А. С. Экологическая безопасность и экономическая эффективность природопользования / А. С. Астахов, В. Є. Зайденварг, М. Є. Певзнер. – М. : Изд-во МГГУ, 2009. – 350 с.
5. Афанасьев Є. В. Моделирование диверсифицированного развития сырьевой базы горнорудных предприятий / Є. В. Афанасьев // Наука, теория та практика: матеріали І Міжнарод. наук.-практ. конф., 21 – 31 серп. 2006 р. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – С. 43 – 51.
6. Шестаков В. А. Оптимизация параметров горных работ на рудниках / В. А. Шестаков, А. Н. Дулин. – М. : Недра, 1995. – 256 с.
7. Ахметов М. М. Исследование влияния вовлечения забалансовых руд в добычу на основе технико-экономические показатели работы рудника / М. М. Ахметов. – Алма-Ата, 1980. – 35 с.
8. Мартынов В. К. Исследование и разработка методов попутного извлечения некондиционных разубоженных руд при подземной выемке железорудных залежей Кривбасса / В. К. Мартынов, Л. Г. Дрочилов // Разработка рудных месторождений. – Кривой Рог, 1981. – Вип. 8. – С. 18 – 29.
9. Петросов А. А. Стратегическое планирование, прогнозирование, экономические риски горного производства / А. А. Петросов. – М. : Изд-во МГГУ, 2009. – 684 с.



## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ В УКРАЇНІ

КУЛИК І. М.

Вінниця

Чорна металургія є провідною галуззю національної промисловості та локомотивом для розвитку інших галузей української економіки, зокрема машинобудування, будівництва, вугільної, коксохімічної, енергетичної, транспортної галузей тощо. Вітчизняні металурги забезпечують понад 20% ВВП країни, 12% загального обсягу податкових надходжень до держбюджету, а частка металургійної продукції в загальному обсязі валютних надходжень від експорту складає 40%. Україна посідає 8-ме місце в рейтингу найбільших країн-виробників сталі, забезпечуючи близько 3% світового виробництва.

Поряд з цим, український сектор чорної металургії в техніко-технологічному відношенні залишається одним із найвідсталіших у світі. Застарілі технології виробництва сталі не дозволяють досягти максимальної ефективності через відставання від кращих світових виробничих практик, надмірного споживання енергії та інших ресурсів, формуванню шкідливих відходів тощо.

Зацікавленість потужних приватних бізнес-груп у розвитку металургійної галузі сприяла залученню інвестиційних ресурсів для підтримки інфраструктурної системи на нинішньому рівні. Разом з тим, подальше відкладання модернізації виробництва може призвести до втрати ринків збуту – як внутрішніх, так і зовнішніх – внаслідок погіршення конкурентних переваг українських виробників. Стає очевидним, що пошук якісно

нових резервів розвитку металургійної галузі є наразі актуальною проблемою.

Дослідженню стану та визначенню перспектив розвитку сектора чорної металургії в Україні присвячені праці багатьох вітчизняних науковців, аналітиків, експертів та практиків, зокрема А. Соколова, О. Пасхавера, Л. Верховодової, О. Катаєва та ін. Однак динамічні зміни в розвитку світового металургійного виробництва вимагають подальших досліджень та обґрунтування факторів підвищення ефективності функціонування металургійних підприємств України.

Метою дослідження є оцінка реального стану галузі чорної металургії та визначення резервів її подальшого розвитку.

Після розпаду СРСР Україна успадкувала близько 35% колишнього союзного гірничо-металургійного комплексу. Сьогодні вітчизняний сектор чорної металургії об'єднує більше 200 підприємств, до яких входять 19 металургійних комбінатів, 12 трубних заводів, більше 20 метизних, 12 коксохімічних, 14 вогнетривких, 12 гірничорудних, біля 100 спеціалізованих підприємств з переробки металобрухту та відходів [1].

Більшість металургійних підприємств є потужними інтегрованими компаніями з повним металургійним циклом, який включає виплавку чавуну і сталі, виробництво прокату. Найбільшими виробниками сталі в Україні є: група «Метінвест» (МК «Азовсталь», ММК ім. Ілліча, Єнакіївський МЗ), корпорація «ІСД» (Алчевський МК, Дніпровський МК ім. Дзержинського), АрселорМіттал Кривий Ріг, Запоріжсталь та російська компанія «Мечел» (Донецький ЕМ завод). Частка восьми найкрупніших підприємств в структурі внутрішнього виробництва чорних металів складає близько 90% (рис. 1).

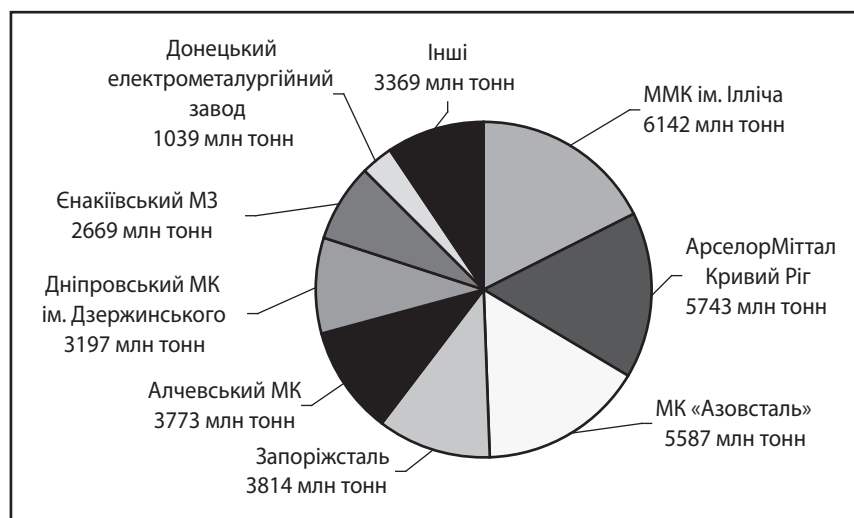


Рис. 1. Обсяги виробництва сталі найбільшими українськими підприємствами у 2011 р.

Джерело: розроблено автором за даними [2].



Металургійне виробництво зосереджено в основному в чотирьох областях країни: Донецькій (47,2% виробництва сталі), Дніпропетровській (23,4%), Запорізькій (7,7%) та Луганській (1,1%) [3]. Саме в цих регіонах України є найбільша концентрація сировинних матеріалів, енергетичного і технологічного палива, водних ресурсів, що необхідні для розвитку чорної металургії.

Чорна металургія – одна з небагатьох галузей промисловості, яка за досить короткий історичний проміжок часу змогла відновити позитивні тенденції виробництва продукції. На фоні загального кризового розвитку промисловості (стале зниження індексів виробництва промислової продукції), що продовжувався до 1998 р., обсяги виробництва чавуну, сталі та готового прокату починають зростати вже з 1996 р. (рис. 2).

Високий експортний потенціал галузі перетворив Україну на провідного виробника та експортера мета-

лургійної продукції на світовому ринку. Якщо в 1990 р. українська чорна металургія постачала на експорт (за межі ЄСР) лише близько 3 млн т. прокату [5, с. 49], то у 2011 р. обсяг експорту сталі склав 35,3 млн т., що становить 27% від усього обсягу вітчизняного експорту [6]. На сьогодні Україна входить в десятку найбільших виробників сталі світу (рис. 3).

Швидкому нарощенню обсягів виробництва металургійної продукції в Україні сприяли такі фактори:

1) виробнича потужність металургійного комплексу значно перевищує внутрішні потреби України, в окремі роки експорт досягав 80% загального обсягу виробництва сталі (табл. 1);

2) наявність стратегічних запасів власної сировини, що дає можливість імпортувати сировину в незначних обсягах (див. табл. 1) і лише у разі специфічних технологічних потреб, або коливань попиту і пропозиції на внутрішньому ринку [5, с. 51];



Рис. 2. Динаміка виробництва чавуну, сталі і готового прокату в Україні (млн т)

Джерело: розроблено автором за даними [4].

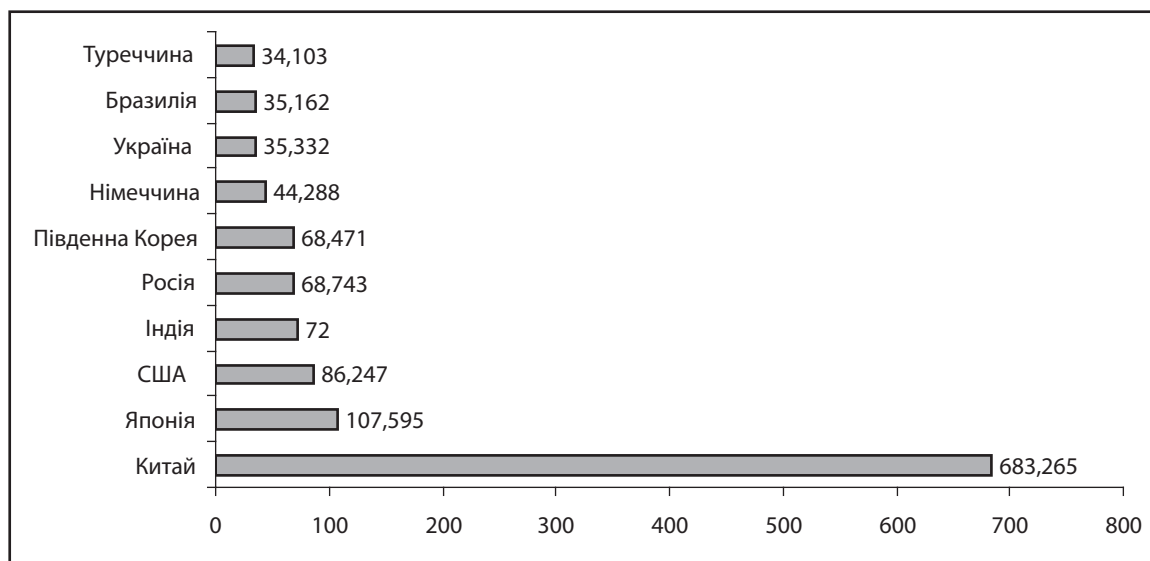


Рис. 3. Десять найбільш країн – виробників сталі за підсумками 2011 р.

Джерело: складено автором за даними [7]

- 3) достатньо розвинена енергетична та транспортна база;
- 4) наявність власних дешевих ресурсів;
- 5) потужна науково-технічна і проектна інфраструктура, яка забезпечує здійснення технічної та технологічної модернізації металургійного виробництва на основі вітчизняних науково-технічних розробок;
- 6) зміна тенденцій у розвитку світового металургійного виробництва – збільшення попиту на напівфабрикати, виробництво яких переміщується до країн, які мають дешеві ресурси і робочу силу, а також недосконале законодавство стосовно охорони навколишнього середовища (виготовлення напівфабрикатів є «брудною» (плавильною) частиною металургійного виробництва);
- 7) поява нових масштабних ринків збуту металопродукції – Азії, Африки та південної Америки, вхід до яких нових експортерів (у т. ч. України) значно легший через менший конкурентний тиск з боку розвинених країн;
- 8) специфічний механізм формування ціни на експорт металопродукції: реальні ціни продажу української металургійної продукції на світових ринках є значно вищими за експортні ціни, що декларуються при митному оформленні продукції на експорт на рівні цін поставок за умов FOB (на портову або припортову територію в Україні) [5, с. 69];
- 9) існування системи державної підтримки в різних формах та великі лобістські можливості з боку фінансово-промислових груп, які є власниками переважної більшості металургійних підприємств.

Таблиця 2

Частка різноманітних галузей у чистому доході найбільших бізнес-груп України (станом на 2008 р.), %

Бізнес-група	Металургія	Електро-енергетика	Машинобудування	Гірничорудна промисловість	ПЕК	Фінансовий сектор	Будівництво	АПК	Суднобудування	Інше
СКМ	77	10		8						5
ІСД	94						2		3	1
Приват	34		4	26	20	11				5
Смарт-груп	53						25	7	10	5
Група «Енерго»	100									4
Укрпідшипник	82		7	1		10				

Джерело: складено автором за даними [9]

Зацікавленість бізнес-груп у підвищенні продуктивності та доходності металургійних підприємств сприяла залученню до галузі інвестиційних ресурсів для технічного переозброєння виробничих потужностей (рис. 4).

Таблиця 1

Загальний обсяг реалізації вітчизняної металопродукції та внутрішнього споживання

Показник	Рік					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Обсяг реалізації вітчизняної металопродукції, млрд грн	94,7	109,5	141,0	177,1	127,9	167,3
у т. ч. експорт металопродукції, млрд грн	68,3	77,8	99,3	139,5	95,0	131,9
у % до обсягу реалізації	72,1	71,1	70,4	78,8	74,3	78,8
внутрішнє споживання, млрд грн	26,4	31,7	41,7	37,6	32,9	35,4
у % до обсягу реалізації	27,9	28,9	29,6	21,2	25,7	21,2
Загальний обсяг внутрішнього споживання (внутрішнє споживання плюс імпорт), млрд грн	35,0	42,9	58,2	62,5	46,4	57,6
Імпорт металопродукції, млрд грн	8,6	11,2	16,5	24,9	13,5	22,2
% імпорту в загальному обсязі внутрішнього споживання	24,6	26,1	28,3	39,8	29,1	38,5

Джерело: складено автором за даними [8].

Величезний позитивний вплив на розвиток металургійної галузі спричинив великий приватний капітал українських бізнес-груп. Експортна орієнтація галузі та великі джерела отримання підвищеної тіньової ренти (за рахунок різниці у внутрішніх та зовнішніх цінах) завжди приваблювала комерційний інтерес газотрейдерських компаній, банківських установ та великого бізнесу. Сьогодні в секторі чорної металургії сконцентрована переважна частина капіталу таких наймогутніших та найвпливовіших бізнес-груп, як «Систем Кепітал Менеджмент», «Індустріальний союз Донбасу», «Приват», «Старт-груп», «Енерго» та «Укрпідшипник» (табл. 2).

Поеднання високого попиту на метал з інвестиційними зусилля бізнес-груп сприяло нарощенню капіталу металургійних підприємств, вартість якого станом на 01.01.2001 р. досягла 228234,3 млн грн і складала 18,6% сукупного капіталу промисловості (табл. 3). Однак аналіз структури активів і пасивів свідчить про незадовільний фінансовий стан галузі. Зокрема, переважання оборотних активів (58,4%) у загальній вартості активів підприємств металургійної галузі пов'язано, у першу чергу, з високою часткою дебіторської заборгованості (74,0%), а 68,0% необоротних активів становлять зношені на 60% основні засоби [11]. Питома вага власного капіталу становить лише 32,4%, а в структурі поточних зобов'язань більше 80% складає кредиторська заборгованість [11].

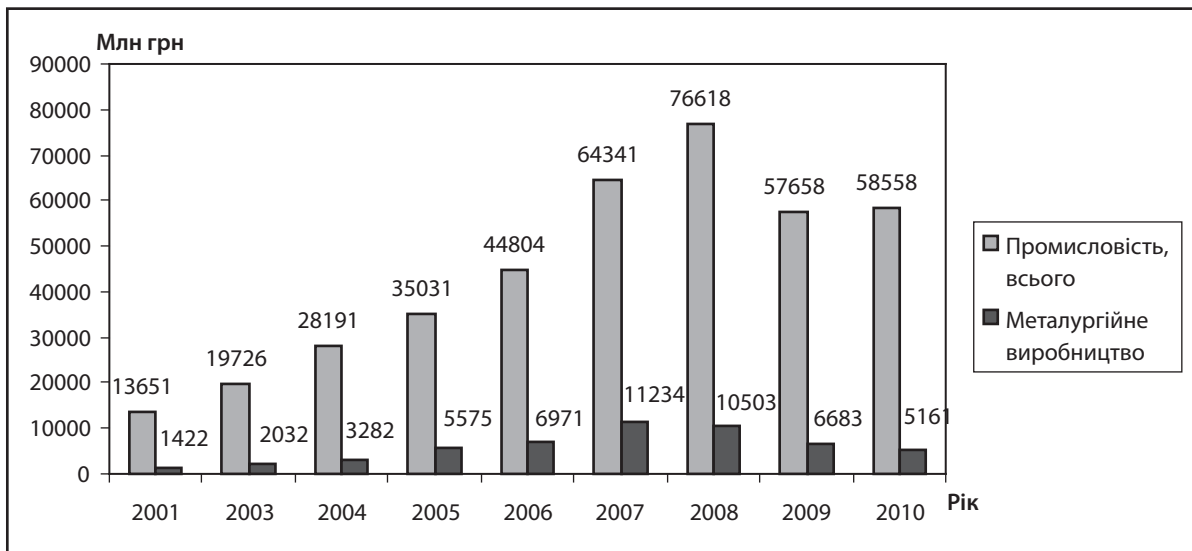


Рис. 4. Динаміка обсягів інвестицій в основний капітал металургійної промисловості, млн грн

Джерело: розраховано автором за даними [10].

Таблиця 3

Аналіз складу та структури капіталу підприємств металургійної галузі станом на 01.01.2011 р.

Стаття балансу	Промисловість всього, млн грн	У т. ч. металургійне виробництво		
		млн грн	%	у % до промисловості
Активи всього	1225392,9	228234,3	100	18,6
Необоротні активи	583432,1	93987,6	41,2	16,1
Оборотні активи	631647,4	133279,0	58,4	21,1
Витрати майбутніх періодів	10122,1	945,9	0,39	9,3
Необоротні активи та групи вибуття	191,3	21,8	0,01	11,4
Пасиви всього	1225392,9	228234,3	100	18,6
Власний капітал	424545,4	73966,4	32,4	17,4
Забезпечення наступних витрат і платежів	22439,9	3949,2	1,7	17,6
Довгострокові зобов'язання	184079,9	27840,3	12,2	15,1
Поточні зобов'язання	584974,7	122447,9	53,6	20,9
Доходи майбутніх періодів	9453,3	305	0,1	3,2

Джерело: розраховано автором за даними [11].

Таким чином, незважаючи на значні інвестиції в розвиток галузі за останні кілька років, сучасний стан чорної металургії залишається невтішним.

Основними проблемами, що стримують розвиток металургійної галузі України та знижують її конкурентоспроможність на світових ринках чорних металів, є:

1) низький техніко-технологічний рівень підприємств металургійного комплексу і, відповідно, використання застарілих технологій виплавки сталі (табл. 4). Зокрема, частка мартенівського способу виробництва сталі (який ліквідований у розвинутих країнах ще в 1980 – 1990-их рр.) у загальному обсязі виплавки у 2011 р. склала 28%, тоді як у 2008 р. – 41% (а в 1995 р. – 51,6%) [1], частка безперервного лиття сталі в загальному обсязі її випуску, навпаки, є невисокою – 42,2%, тоді як у промислово-розвинутих країнах цей показник складає 93 – 96,2% [12];

2) низька продуктивність праці та висока матеріало- та енергоємність виробництва, що пов'язано з надмірним та неефективним споживанням енергоносіїв, природного газу зокрема;

3) значно вища собівартість продукції українських металургів порівняно з їх іноземними конкурентами, що пов'язане з надзвичайно високою часткою матеріальних витрат (84,2%) та низьким відсотком відрахувань на амортизацію (3,1%) та заробітну плату робітників (7,7%) [10]. Для порівняння: у Німеччині, яка змушена використовувати сировину та електроенергію за порівняно високими цінами, частка матеріальних витрат на виробництво продукції становить лише 59,8% [5, с. 58];

4) зростання частки продукції з низьким рівнем обробки (стальна заготовка, чавун, напівфабрикати), яка часто стає мішенню антидемпінгових заходів зарубіжних властей;

## Показники техніко-технологічного рівня металургійної галузі України порівняно з Росією, країнами ЄС і США

Показник	Україна		Росія	Промислово розвинуті країни ЄС та США
	усього	у т. ч. провідні підприємства		
Частка конверторної та електросталі (%)	54	50 – 60	91,5	97
Частка безперервного розливу (%)	19,7	42,2	81,7	93 – 96,2
Витратний коефіцієнт сталі на 1 т готового прокату (кг/т)	1230	1213	1106	853
Галузева енергомісткість готового прокату (кг у п./т)	1315	1263	1228	853
Індекс продуктивності праці (%)	100	90	100	200 – 250
Коефіцієнт використання виробничих потужностей (%)	75	76	76	57
Інвестиції на 1 т сталі (дол./т)	18	46,5	23	25 – 30
Собівартість (дол./т)	462	443	423,7	393
Рентабельність (%)	5,5	12,5	18,9 – 22,1	45
Частка листового прокату (%)	27,8	31,7	43,5	65 – 70

Джерело: [12].

5) надто високий ступінь зношеності переважної більшості основних засобів металургійних підприємств;

6) недостатня якість та не відповідність продукції світовим стандартам: значна частина металопродукції, що експортується, не пройшла сертифікацію на відповідність світовим стандартам;

7) висока залежність металургійної галузі від світових цін на сталь та від тенденцій розвитку світового металургійного виробництва тощо.

З огляду на визначальну роль металургійної галузі у розвитку вітчизняної економіки в цілому, Урядом та Верховною Радою України неодноразово розглядались різні концепції та програми розвитку металургійного комплексу. Зокрема, поліпшенню стану галузі сприяло прийняття в 1999 р. Закону України «Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України», позитивний вплив на стан металургійного комплексу здійснили прийняті урядом норми, спрямовані на стабілізацію роботи усєї галузі в умовах світової фінансової кризи. У 2004 році КМУ прийнято Постанову «Про затвердження Державної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу України на період до 2011 року», метою якої було забезпечення ефективного використання виробничого, експортного та науково-технічного потенціалу гірничо-металургійного комплексу, визначення пріоритетних напрямів структурної перебудови галузі, реструктуризації виробничих потужностей і технічного переоснащення. Однак ключові питання розвитку галузі залишаються не вирішеними й досі.

Металургійні підприємства конче потребують заміни технології, модернізації обладнання та установки сучасних виробничих потужностей, що дозволило б їм освоювати виробництво нових видів металопродукції,

скоротити витрати усіх видів ресурсів, забезпечити дотримання екологічних нормативів тощо. Виконання ухвалених державних програм потребує залучення величезних інвестиційних ресурсів, як з боку держави, так і з інших джерел.

## ВИСНОВКИ

За наявного фінансово-економічного стану українських металургійних підприємств, коли фінансових ресурсів ледь вистачає на підтримку виробничого процесу, розраховувати на швидку структурну перебудову галузі відповідно до сучасних тенденцій галузі вкрай важко.

У таких умовах найоптимальнішим резервом фінансування металургійних підприємств, більшість з яких є акціонерними товариствами, може стати раціональне використання переваг акціонерної форми власності. Досвід країн з високорозвинутою ринковою економікою свідчить, що акціонерна форма господарювання має широкі можливості створення, оновлення та модернізації матеріально-технічної бази підприємств за рахунок концентрації великих розмірів капіталів шляхом емісії (у т. ч. додаткової) та розміщення акцій. Крім того, акціонерна власність сприяє залученню іноземного капіталу і, тим самим, відкриває можливості інтеграції національної економіки у світову.

Таким чином, першочерговими заходами на шляху до кардинального оновлення металургійної галузі мають стати розвиток та удосконалення корпоративного управління металургійних підприємств, зокрема оптимізація структури корпоративних відносин, розробка та реалізація ефективної дивідендної політики, спрямованої на підвищення інвестиційної привабливості акціонерних товариств для максимальної їх капіталізації. Розробка та обґрунтування шляхів реалізації запропонованих заходів мають стати предметом подальших досліджень. ■



## ЛІТЕРАТУРА

1. [http://pro-consulting.com.ua/news\\_company/2012/02/01/\\_sol\\_ekonomiki\\_metal\\_39980.htm](http://pro-consulting.com.ua/news_company/2012/02/01/_sol_ekonomiki_metal_39980.htm)
2. <http://ukrstrategy.com/uk/rynki/item/50-v-ukraine-v-2011-godu-bylo-vyplavleno-353-mln-tonn-stali-chto-na-57-bolshe-pokazatelja-proshlogo-goda.html>
3. Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень – грудень 2011 року. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
4. Україна в цифрах у 2010 році. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Формування великого приватного капіталу в Україні / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, Л. З. Суплін. В надзаг. : Центр економічного розвитку. – К. : Міленіум, 2004. – 90 с.
6. World Steel in Figures, World Steel Association, 2007 – 2011
7. [http://gazeta.ua/articles/business/\\_ukrajina-posila-8-me-misce-u-sviti-za-viplavkoyu-stali/419413](http://gazeta.ua/articles/business/_ukrajina-posila-8-me-misce-u-sviti-za-viplavkoyu-stali/419413)
8. <http://www.niss.gov.ua/articles/435/>
9. <http://www.epravda.com.ua/publications/2008/11/24/169981/>
10. Статистичний щорічник України за 2010 р. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Діяльність суб'єктів господарювання. 2010. Статистичний збірник / Державна служба статистики. – Київ, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. **Катаєв О.** Резерви технічного переозброєння енергомістких підприємств гірничо-металургійного комплексу Донбасу / О. Катаєв // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 84 – 88.

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

СОКОЛОВ М. О.

доктор економічних наук

Д'ЯКОВА Т. А.

аспірантка

Суми

Формування ефективного механізму соціально орієнтованої аграрної економіки України має на меті збалансованість економічних процесів, гармонійний розвиток сільських територій, а також забезпечення продовольчої безпеки суспільства у цілому. Стабілізації економічного стану і зростання ефективності аграрного виробництва можна досягти через стійкий розвиток сільськогосподарських підприємств, що виявляється неможливим без залучення до виробничої діяльності нових ресурсів, а головне, інноваційних розробок, додаткових фінансових вкладень, які в сучасних умовах більшість аграрних виробників забезпечити не в змозі.

Аграрний сектор області має значний потенціал для розвитку та значного залучення інвестиційних ресурсів, обумовлений наявністю достатніх земельних, кваліфікованих трудових ресурсів, сприятливих природно-кліматичних умов. Разом із тим існує незабезпеченість потреб внутрішнього ринку та стрімко зростаючий попит на продовольство у світі. Виходячи з вищевикладеного, вважаємо актуальним дослідження соціально-економічних умов розвитку сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні.

Вирішенню проблеми розвитку підприємств присвятили свої наукові праці В. Ліхтенштейн, А. Девятов, Р. Шкіряників, В. Шульга, М. Мунтян, Н. Мойсєвий, В. Гончарук, Ю. Масленко, Е. Логунцев, І. Бланк та інші

вчені. Дослідження теоретичних основ розвитку аграрного виробництва, що водночас має велике практичне значення, висвітлено в публікаціях Ю. Бажала, З. Варналія, В. Галанця А. Гальчинського, В. Гейця П. Гайдуцького, С. Демьяненка, М. Коденської, І. Лукінова, М. Маліка, С. Мочерного, П. Саблука, В. Юрчишина та ін. Проте комплексний підхід до вирішення проблеми соціально-економічного розвитку підприємств і сільських територій поки що не розроблений.

*Метою* роботи є висвітлення сучасного стану аграрного сектора Сумської області та перспектив його соціально-економічного розвитку.

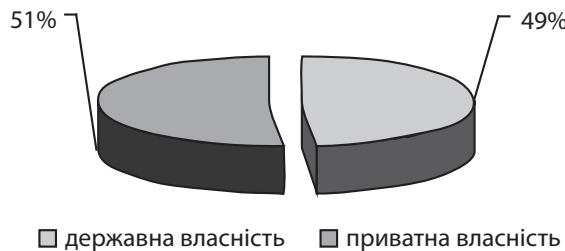
Формування виваженої державної регіональної політики потребує всебічного обґрунтування пріоритетних напрямів і шляхів досягнення динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіону, підвищення рівня життя населення, забезпечення дотримання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина. В основу розв'язання вказаних завдань повинні бути покладені конкретні заходи по радикальному підвищенню ефективності використання всього потенціалу Сумської області, удосконаленню роботи місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Сумська область займає 4% території України (2383,2 тис. га). За функціональним використанням земельний фонд області поділяється на:

- ★ сільськогосподарські угіддя – 1699,8 тис. га;
- ★ лісові та лісовкриті площі – 458,5 тис. га;
- ★ забудовані землі – 83,9 тис. га;
- ★ відкриті заболочені землі – 63 тис. га;
- ★ відкриті землі без рослинного покриву – 5,8 тис. га;
- ★ під водою – 30,8 тис. га;
- ★ інші землі – 40,7 тис. га.

Розораність території області становить 51,7%, а сільськогосподарських угідь – 72,4%, лісистість – 19,2%. В області зберігається стала тенденція щодо зменшення орних земель в обробітку. Так, за період 2000 – 2010 років площа ріллі зменшилась на 52,9 тис. га (4,1%). На перспективу до 2015 р. прогнозується зменшення за рахунок консервації орних земель (заліснення та залуження) ще 64,3 тис.га (5,2%).

Значні зміни відбулися у розподілі земельного фонду області за формами власності. Станом на 01.01.2010 року в державній власності залишилось 1164,2 тис. га земель (рис. 1).

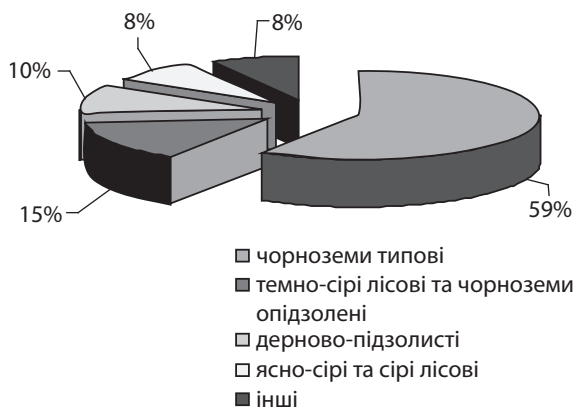


**Рис. 1. Розподіл земель Сумської області за формами власності**

**Джерело:** побудовано на основі статистичного збірника «Довкілля Сумщини», 2010 [2].

Це переважно землі лісового, водного фонду та природоохоронного і рекреаційного призначення, а також 20,8% сільськогосподарських угідь області, які використовуються переважно для забезпечення наукової діяльності, у навчальних цілях, а також для ведення насінництва, племінного господарства, вирощування лікарських рослин, виробництва специфічних видів сільськогосподарської продукції.

Ґрунти Сумської області здатні повністю задовольнити потреби області у виробництві рослинного білку, що використовується безпосередньо для харчування людей та відгодівлі сільськогосподарських тварин (рис. 2).



**Рис. 2. Ґрунти Сумської області**

**Джерело:** побудовано на основі статистичного збірника «Довкілля Сумщини», 2010 [2].

Агропромисловий сектор є основним народногосподарським комплексом та відіграє важливу роль в економіці регіону. Його значення полягає не лише в забезпеченні населення харчовими продуктами, але і в

тому, що він впливає на зайнятість населення та ефективний розвиток регіону.

Агропромисловий комплекс регіону формують:

- ✦ суб'єкти сільського господарства, зокрема 348 сільськогосподарських підприємств різних форм власності та господарювання, 739 фермерських господарств та 150 тис. особистих селянських господарств (табл. 1). У галузі працює 21,6 тис. чоловік;
- ✦ підприємства харчової і переробної промисловості, зокрема 6 борошномельних підприємств, 17 хлібопекарських підприємств, 3 кондитерські фабрики, 6 молокопереробних підприємств, 6 м'ясопереробних підприємств;
- ✦ підприємства та організації інфраструктури аграрного ринку, а саме 41 кооператив, пункти приймання молока і м'яса, підприємства агросервісного та агрохімічного обслуговування, підприємства ветеринарного обслуговування, племінні господарства, 432 пункти штучного осіменіння, 161 амбулаторія, 69 аптечних кіосків.

У 2010 р. обсяг виробництва продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств (у порівнянних цінах 2005 р.) становив 2898 млн грн, що менше на 8,3% у порівнянні з 2009 р. (рис. 3, 4, 5).

Обсяг виробництва продукції рослинництва був меншим порівняно з 2009 р. на 14,7%, у т. ч. у сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності – на 21,1%, у господарствах населення – на 8,2%.

Обсяг виробництва продукції тваринництва порівняно з 2009 р. збільшився на 4,7%, у т. ч. у господарствах населення – на 7,6%, у сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності зменшився на 1,6%. Зазначені тенденції характерні й для всього агропромислового комплексу України, а не тільки для Сумщини.

В Україні впродовж останнього десятиліття спостерігалися коливання індексів цін на продукцію сільського господарства, які загалом знаходилися в рамках світових тенденцій. При цьому цінова динаміка в секторі інколи перевищувала загальний показник індексу споживчих цін, проте, як правило, відставала від динаміки цін в промисловості (табл. 2).

У 2010 р. індекс цін на сільськогосподарську продукцію сягнув найбільшого значення за останнє десятиліття (за винятком 2007 р.) і становив 130,4%. Причинами стрімкого зростання аграрних цін в Україні у 2010 р. є «імпортування» загальносвітових негативних трендів, зниження валових зборів сільськогосподарських культур через несприятливі природно-кліматичні умови (посуху 2010 р.), зменшення площ посівів під окремі культури, зростання собівартості виробництва сільгоспродукції.

Синхронне зростання вартості продовольства на світових ринках та в Україні підштовхнуло до поновлення дискусій про спроможність нашої країни до забезпечення насиченості внутрішнього ринку сільгоспродукції за рахунок використання власного аграрного потенціалу.

Таблиця 1

## Кількість діючих підприємств за організаційно-правовими формами господарювання у 2010 р.

Показник	Сільське господарство		Лісове господарство		Рибальство, рибництво	
	усього	у % до підсумку	усього	у % до підсумку	усього	у % до підсумку
Усього підприємств	348	100,0	31	100,0	12	100,0
Господарські товариства	223	64,1	-	-	8	66,7
Приватні підприємства	82	23,6	-	-	1	8,3
Виробничі кооперативи	8	2,3	-	-	-	-
Фермерські господарства	23	6,6	-	-	2	16,7
Державні підприємства	8	2,3	12	38,7	1	8,3
Підприємства інших форм господарювання	4	1,1	19	61,3	-	-

Джерело: побудовано на основі статистичного збірника «Сумщина», 2010 [3].

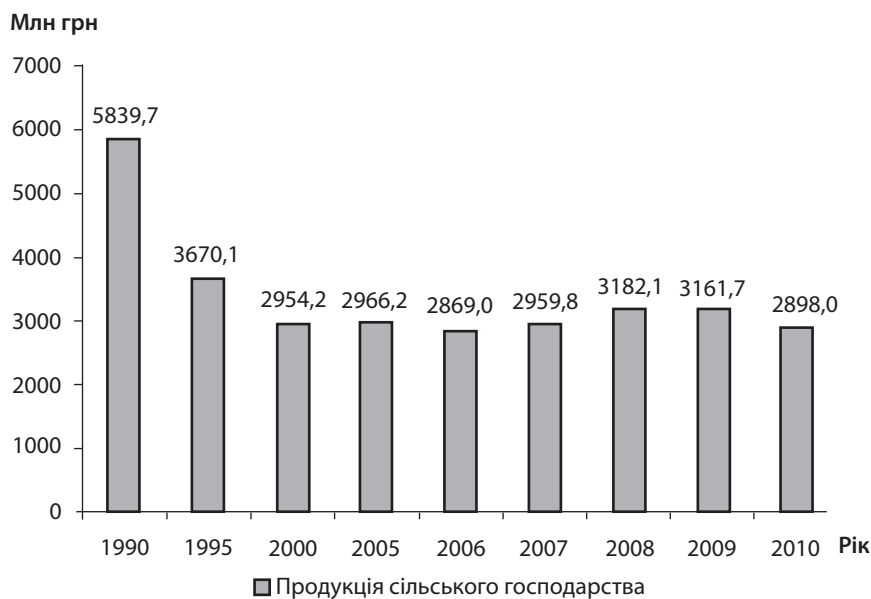


Рис. 3. Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств

Джерело: побудовано на основі статистичного збірника «Сумщина», 2010 [3].

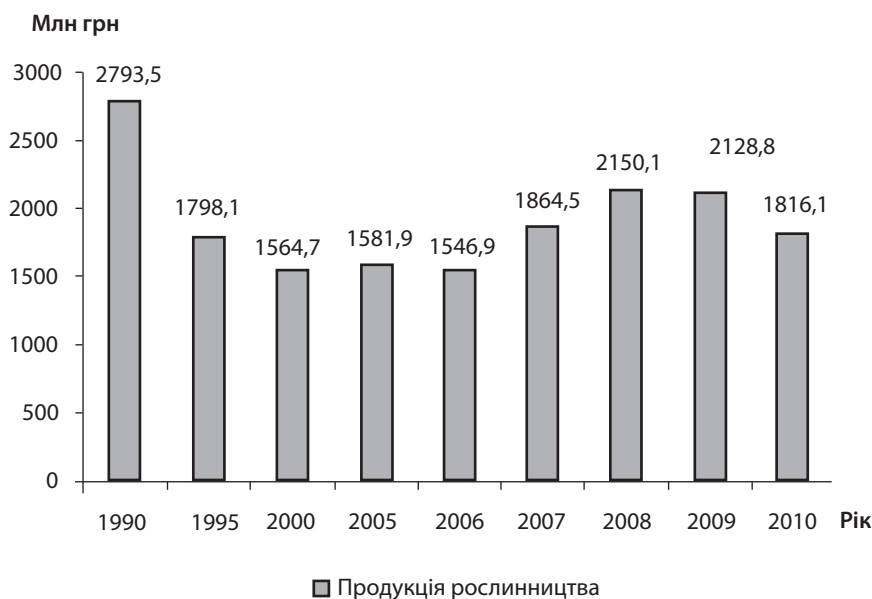
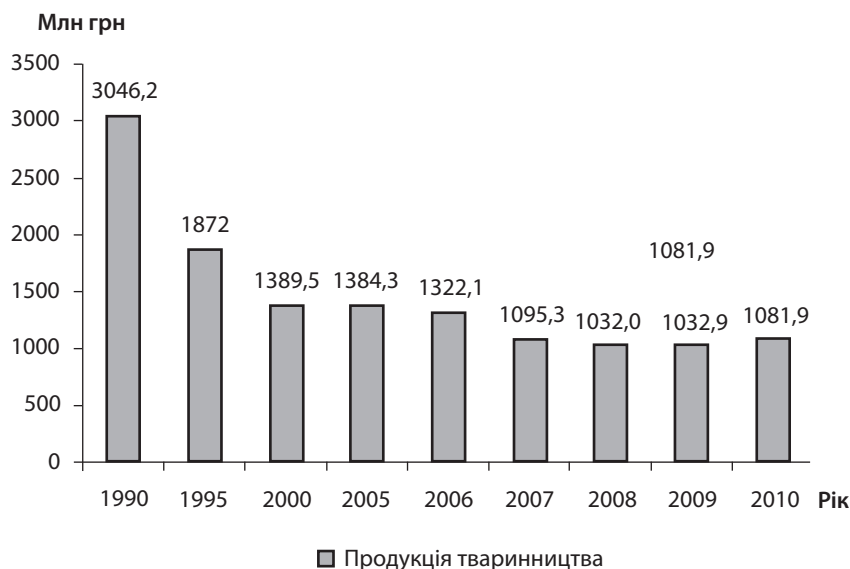


Рис. 4. Динаміка виробництва валової продукції рослинництва в усіх категоріях господарств у порівняних цінах 2005 р.

Джерело: побудовано на основі статистичного збірника «Сумщина», 2010 [3].





**Рис. 5. Динаміка виробництва валової продукції тваринництва в усіх категоріях господарств у порівняних цінах 2005 р.**

Джерело: побудовано на основі статистичного збірника «Сумщина», 2010 [3].

**Таблиця 2**

**Динаміка індексів цін на продукцію сільського господарства, споживчих цін та оптових цін промисловості, % до попереднього року**

Показник	Рік									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сільськогосподарська продукція	105,0	87,4	120,6	105,7	108,1	102,4	138,0	110,3	106,4	130,4
– рослинництво	92,4	87,8	133,7	93,3	95,5	114,1	157,7	95,2	109,1	141,1
– тваринництво	136,8	86,6	104,8	134,2	129,5	88,8	115,8	147,4	101,4	114,1
Індекс споживчих цін	112,0	100,8	105,2	109,0	113,5	109,1	112,8	125,2	115,9	109,4
Індекс оптових цін промисловості	100,9	105,7	107,6	120,5	116,7	109,6	119,5	135,5	106,5	120,9

Джерело: побудовано за даними: www.niss.gov.ua

Що стосується соціальної складової функціонування сільськогосподарських підприємств, то відмічаємо скорочення чисельності працюючих у сільському господарстві більш ніж у 2 рази за останні 7 років та зростання у 4,4 рази середньомісячної заробітної плати (табл. 3).

Фактично за 2011 рік середньомісячна заробітна плата одного працюючого в сільському господарстві становить 1652 грн., що складає 165% прожиткового мінімуму на одну працездатну особу. У порівнянні з попереднім роком вона підвищилася на 26%, що на 9 відсоткових пункти вище рівня росту заробітної плати в цілому по галузях економіки області.

Щорічно збільшуються доходи власників земельних і майнових паїв. По області середній розмір орендної плати за користування земельними паями за 2010 рік зріс із 1,9% до 2,2% від грошової оцінки землі. За користування земельними паями в 2011 році їх власникам нарахована орендна плата в сумі 203,3 млн грн, що на 42,2 млн грн (26%) більше в порівнянні з 2010 роком. Рівень виплати за користування земельними паями становить 95,3% від договірної суми [1].

З метою соціального захисту сільських жителів і забезпечення розвитку сільських територій обласною державною адміністрацією був розроблений проект угоди про соціально-економічне співробітництво між

**Таблиця 3**

**Соціальні умови функціонування сільськогосподарських підприємств**

Показник	Рік						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Середньомісячна заробітна плата, грн	372	477	632	940	1079	1305	1652
Середньооблікова чисельність штатних працівників, осіб	44120	33141	30551	27535	23024	21923	21725
Фонд оплати праці, тис. грн	203686	215585	231769	310530	298101	343314	430682

Джерело: побудовано на основі статистичного збірника «Сумщина», 2010 [3].

органами місцевого самоврядування і суб'єктом підприємницької діяльності (орендарем землі) і рекомендований для укладання в кожній сільській раді. Відповідно до укладених угод підприємства надають безоплатну допомогу в соціально-економічному розвитку цих територій. Станом на 01.01.2012 р. із наявних 407 сільських громад області соціально-економічні угоди з орендарями ріллі уклали 389 сільських (селищних) рад на загальну суму 35,1 млн грн (72% до завдання), що на 1,4 млн грн більше у порівнянні з 2010 роком.

## ВИСНОВКИ

На основі проведеного аналізу соціально-економічних умов та результатів функціонування підприємств аграрного сектора економіки можна зробити такі висновки та окреслити перспективи розвитку.

1. Подальший розвиток сільськогосподарських підприємств та нарощування обсягів виробництва задля забезпечення продовольчої безпеки держави потребує відповідного фінансового забезпечення. На нашу думку, тільки виважена державна політика щодо пільгового кредитування та страхування, а також створення сприятливого інвестиційного клімату як на загальнодержав-

ному так і на регіональному рівнях дасть можливість залучити необхідні довгострокові фінансові ресурси з метою сталого розвитку аграрного сектора економіки.

2. Даючи до 13% ВВП у останні 4 роки, рівень оплати праці зайнятих у сільському господарстві працівників майже у двічі нижчий порівняно з іншими галузями економіки. Зважаючи на поступове впровадження новітніх технологій, аграрний сектор потребує досвідчених та висококваліфікованих працівників. Для їх залучення у наступні 3 – 5 років необхідно як мінімум у двічі збільшувати темпи зростання заробітної плати та матеріального заохочення зайнятих у аграрній сфері працівників. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Агропромисловий комплекс Сумщини у 2011 році: стан, досягнення, здобутки [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://agroprom.gov.ua/doc/programu/buklet.pdf>
2. Довкілля Сумщини 2010 : статистичний збірник. – Суми : Головне управління статистики у Сумській області, 2011. – 147 с.
3. Статистичний щорічник Сумської області за 2010 рік. – Суми : Головне управління статистики у Сумській області, 2011. – 672 с.

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

**ВАСИЛЬЄВА О. О.**

кандидат фізико-математичних наук

**Запоріжжя**

В умовах формування ринкових відносин та в епоху трансформаційних перетворень в соціально-економічній сфері якісне кадрове забезпечення сільськогосподарських підприємств набуває особливо значення. Соціально-економічна ситуація, що склалась в аграрній сфері України, а саме: недостатньо розвинена інфраструктура села, низький рівень оплати та незадовільні умови аграрної праці призвели до виникнення проблем забезпечення сільського господарства ресурсами праці. Саме регулювання впливу демографічної та освітньої компонент кадрового потенціалу на формування кількісного та якісного складу персоналу сільськогосподарських підприємств сприятиме підвищенню конкурентоспроможності аграрного сектора економіки на світовому ринку.

Вивчення проблем кадрового забезпечення підприємств завжди займало важливе місце в системі наукових досліджень. Питання впливу соціально-економічних факторів на формування, відтворення та ефективне використання персоналу сільськогосподарських підприємств досліджувались в роботах таких українських вчених: Богині Д. П., Бородіної О. М., Горкавого В. К., Лібанової Е. М.,

Мельника С. І., Михайлової А. І., Олійник Т. І., Саблука П. Т., Чикуркової А. Д. Певні спроби висвітлення окремих аспектів цієї проблеми зроблені в дисертаційних роботах Бортник В. А., Тищенко С. В., однак соціально-економічні аспекти формування кадрового складу сільськогосподарських підприємств досліджені недостатньо.

*Метою* статті є оцінка сучасних соціально-економічних проблем кадрового забезпечення села, окреслення напрямів вдосконалення кадрової політики сільськогосподарських підприємств.

В Україні налічується майже 29 тис. сільських поселень, де проживають понад 17 млн осіб. Сільське населення складає майже третину населення України. Більшість аспектів життєдіяльності українського суспільства тісно пов'язані з селом, оскільки сільське господарство є однією з наймасштабніших галузей економіки. Аграрний сектор забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, формує 17% валового внутрішнього продукту та близько 60% фонду споживання населення. У народному господарстві України останнім часом зростає роль АПК, підвищується його значення в експортній діяльності. Сільське господарство сприяє розвитку інших галузей, які постачають засоби виробництва та споживають продукцію сільського господарства як сировину, а також надають транспортні, торговельні та інші послуги [1, с. 216]. У 2009 році до Зведеного бюджету України від сільського господарства надійшло 3,4 млн грн, частка експорту сільськогоспо-

дарської продукції в загальному обсязі зовнішньоторгівельного обігу України складала 23,6% [2, с. 152].

Останнім часом в аграрній сфері економіки України відчувається недостатнє забезпечення кваліфікованими кадрами, здатними вирішувати складні виробничі питання. Сучасні агропромислові підприємства потребують фахівців, підготовлених на високому рівні, працівників, здатних виконувати поставлені завдання, вирішувати існуючі проблеми, прогнозувати результат, передбачати потенційні витрати з урахуванням всіх аспектів сільськогосподарської праці. Забезпечення активної інноваційної діяльності в агропромисловому комплексі економіки України можливе шляхом впровадження такої кадрової політики, яка передбачає планування потреби в кадрах, ефективне використання працівників (навчання, розвиток персоналу), застосування матеріальних стимулів та інших соціально орієнтованих мотиваційних механізмів.

Кадри сільськогосподарських підприємств – кваліфіковані, спеціально підготовлені для агропромислової діяльності працівники, доцільне використання яких припускає максимальну віддачу освітніх, особистих та професійних якостей фахівця [3, с. 147]. Кожен працівник виступає носієм свого людського капіталу, що використовується в процесі його професійної діяльності. На думку О. М. Бородіної та І. В. Прокопи, активи людського капіталу являють собою діалектичну єдність демографічного та освітнього потенціалів [4, с. 123].

Формування кадрового складу сільськогосподарських підприємств нерозривно пов'язане з демографічною базою трудових ресурсів села. Спад сільськогосподарського виробництва, зниження реальних доходів

сільських жителів, руйнування мережі підприємств та організації соціальної інфраструктури, низький рівень соціального забезпечення призвели до погіршення умов життя населення, регресивних змін в демографічних процесах на селі. Станом на 1 січня 2011 року сільське населення складало 31,6% від загальної кількості населення України (на 1 січня 1989 року – 33,1%), кількість його з 1989 по 2011 роки зменшилась з 17,1 до 14,3 млн осіб – на 16%. Демографічний потенціал сільської місцевості регіонів України характеризується не тільки скороченням населення, а й процесами старіння. Частка працездатного населення в сільській місцевості нижча від цього показника для України в цілому й складає 56,2%, а сільське населення у віці молодшому за працездатний складає 17,2%, у віці старшому за працездатний – 26,6%. Сільське населення старше міського більше ніж на півроку – середній вік сільського населення на початок 2011 року складав 40,8 років. Регіони України мають відмінності за середнім віком й об'єднані нами в три групи. «Молодими» вважались регіони, середній вік сільського населення яких нижчий від середнього віку населення України (табл. 1). За результатами групування виявлені сім регіонів (27%), які «схильні до старіння», середній вік сільського населення в цих регіонах вищий від 43 років, що впливає й на демографічне навантаження на працездатне населення. Групування регіонів за рівнем демографічного навантаження виділяє ті ж проблемні області з точки зору демографічних показників: у Вінницькій, Хмельницькій, Черкаській, Чернігівській областях на 1000 осіб працездатного сільського населення припадає більше 870 непрацездатних осіб, більшість з яких – у віці старшому за працездатний (табл. 2).

Таблиця 1

Групування регіонів України за середнім віком сільського населення

Ознака групи за віком	Регіон	Кількість регіонів	
		усього	%
«Схильні до старіння» (від 43 років)	Вінницька, Луганська, Полтавська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська	7	27
«Зрілі» (від 40 до 43 років)	Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Запорізька, Київська, Кіровоградська, Тернопільська, Харківська	8	31
«Молоді» (до 40,3 років)	АРК, Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Херсонська, Чернівецька, м. Севастополь	11	42

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату.

Таблиця 2

Групування регіонів України за рівнем демографічного навантаження у сільській місцевості

Рівень демографічного навантаження на 1000 осіб працездатного населення	Регіон	Кількість регіонів	
		усього	%
Дуже високий (> 870)	Вінницька, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська	4	15,5
Високий (від 750 до 870)	Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Київська, Кіровоградська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська	11	42
Середній (від 700 до 750)	Запорізька, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Чернівецька	7	27
Низький (< 700)	АРК, Закарпатська, Херсонська, м. Севастополь	4	15,5

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату.



На думку науковців [4, с. 131], відтворення людського капіталу можливе і за наявності помірної депопуляції, коли зменшення чисельності населення супроводжується підвищенням його освітнього рівня, професійних якостей.

Більшість молодих людей із сільської місцевості вважають, що у них немає можливості отримати якісну повну освіту. Причинами низької якості знань випускників сільських шкіл є низький рівень матеріально-технічної бази навчально-виховного процесу, брак педагогічних кадрів (у сільській місцевості більше половини педагогів відносяться до вікової групи від 45 до 65 років).

За питомою вагою працівників з вищою освітою сільське населення поступається міському (табл. 3). Це обумовлене тим, що сільська молодь після отримання вищої освіти не повертається в село й знаходить роботу в містах, в інших сферах економіки. Цьому сприяє недостатньо розвинена інфраструктура та незадовільні умови проживання. Середньомісячна заробітна плата працівників, зайнятих у сільському господарстві, залишається найнищою зі всіх галузей економіки, і цей розрив постійно збільшується. Втрачено логічний зв'язок між витратами на оплату праці та показниками результативності аграрних підприємств: зі збільшенням прибутку та навантаження сільськогосподарських угідь на одного працівника, зайнятого в сільському господарстві, витрати на оплату праці зменшуються [5, с. 6]. Молоді люди на селі психологічно мотивовані на переїзд до більш соціально захищеного міста. Погіршення умов життя та низькі заробітки призвели до «відмирання» сільських поселень [6, с. 70].

**Таблиця 3**

**Розподіл населення за рівнем освіти (станом на 1 січня 2011 р.)**

Рівень освіти	Усе населення України	Сільське населення
Повна вища освіта	12,9	5,4
Базова вища освіта	0,7	0,4
Неповна вища освіта	17,7	11,9
Повна загальна середня освіта	34,9	35
Базова загальна середня освіта	16	21,2
Початкова загальна освіта	14,2	20

**Джерело:** Державний комітет статистики України.

Розглядаючи питання якості отриманої освіти сільською молоддю, необхідно відзначити і аспект небажання переважної більшості молоді, отримавши вищу освіту, повертатися працювати на село. Після закінчення навчального закладу працювати безпосередньо у сільськогосподарському виробництві планують дуже мало студентів, при цьому більшість пов'язують свою професійну діяльність і життя не з селом, а з містом.

Результати досліджень свідчать, що найкращі показники ефективності господарювання демонструють

переважно ті господарства, на чолі яких стоять працівники з вищою, насамперед економічною освітою, які краще обізнані з особливостями й методами господарювання в ринкових умовах. Практика реформ в аграрному секторі економіки показує, що керівниками й спеціалістами сільгоспідприємств, незалежно від їх форм власності, повинні бути компетентні, висококваліфіковані схильні до інновацій особи, спроможні в кризових умовах знайти вихід із надзвичайно складних ситуацій, керівники й спеціалісти нового типу, здатні забезпечити новий стиль у роботі [7, с. 18].

## ВИСНОВКИ

Кадрова політика сільгоспідприємств повинна бути спрямованою на створення сприятливих для навчання умов, на державному рівні доцільно впровадження гарантованого робочого місця із забезпеченням рівня середньої заробітної плати по відповідному регіону, що дасть змогу залучення та закріплення на селі молодих кваліфікованих кадрів. Необхідне реформування системи підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації аграрних кадрів, створення умов для безперервного навчання аграріїв з метою постійного оновлення їх знань і зростання професійного рівня. Підвищення ефективності соціально-економічного розвитку села можливе за умови вдосконалення бюджетної політики, посилення ролі місцевого самоврядування, наприклад, шляхом запровадження податку на нерухоме майно та ін. [8, с. 71]. При формуванні бюджету доцільно запровадити механізми матеріального заохочення молодих спеціалістів, зокрема надання їм державних пільгових кредитів для придбання житла в сільській місцевості. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Лебединська К. І.** Перспективи та проблеми розвитку соціології села в Україні / К. І. Лебединська // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2011. – № 948. – С. 215 – 220.
- 2. Юрченко О. Ю.** Особливості розвитку АПК в умовах глобалізації / О. Ю. Юрченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т. 3. – С. 151 – 153.
- 3. Філіппова В. Д.** Деякі аспекти розвитку кадрового потенціалу підприємств АПК в умовах державної кадрової політики / В. Д. Філіппова // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології. – 2010. – № 2(3). – С. 145 – 150.
- 4.** Теорія, політика та практика сільського розвитку : монографія / О. М. Бородіна, І. В. Прокопа, В. В. Юрчишин та ін.; за ред. д-ра екон. наук чл.-кор. НАНУ О. М. Бородіної, д-ра екон. наук чл.-кор. УААН І. В. Прокопи; Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ. – К., 2010. – 376 с.
- 5. Бортник В. А.** Формування та ефективність використання кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / В. А. Бортник. – Київ, 2010. – 19 с.
- 6. Андреєнко Н. В.** Проблеми функціонування підприємств переробної промисловості споживчої кооперації України в період економічної кризи / Н. В. Андреєнко // Інноваційна економіка. – 2011. – № 23 (4). – С. 69 – 71.

**7. Гончарук Н. Т.** Формування й реалізація державної кадрової політики в установах, організаціях і на підприємствах аграрного сектора економіки України : автореф. дис. ... канд. наук з держ. управл.: спец. 25.00.03 «Організація і управління в державних установах» / Н. Т. Гончарук. – Київ, 2002. – 24 с.

**8. Крупка М.** Проблеми соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації / М. Крупка, В. Дорош // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009, Вип.19, – С. 62 – 72.

---

## ВПЛИВ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРОСФЕРИ

ЖИДЯК О. Р.

кандидат економічних наук

Київ

**В**ступ України до СОТ вимагає від національної економіки забезпечення прискореного підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва і підвищення якості продукції.

Головною метою розвитку аграрної сфери є підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного аграрного сектора на внутрішньому та зовнішніх ринках на базі інноваційно-інвестиційного розвитку. Вирішення цього завдання можливе шляхом упровадження широкомасштабної інноваційної діяльності шляхом інвестицій як ефективного механізму подолання негативних наслідків глибокої економічної кризи в аграрній сфері.

Проблема розвитку інноваційної діяльності в аграрному виробництві досліджувалася в роботах П. Гайдуцького, Л. Дейнеко, І. Лукінова, П. Саблука, М. Садикова та інших вчених. Інвестиційні процеси, що відбуваються в країні у період ринкової трансформації та інституціональних перетворень, шляхи залучення і напрями ефективного використання інвестицій розкрито в працях О. Луцевича, С. Федоренка, Я. Ширмера та інших науковців. У їхніх працях відображено законодавчі, науково-технічні та психологічні аспекти інноваційно-інвестиційної моделі розвитку аграрного виробництва. Проте сучасні умови є динамічно змінними, що вимагає подальшого поглибленого дослідження, враховуючи членство України в СОТ.

Ставши повноцінним членом СОТ, Україна обрала курс на європейську та євроатлантичну інтеграцію. Орієнтуючись на ринок розвинених країн і взявши на себе зобов'язання щодо зменшення обмежень на імпорту продукції, стратегічним завданням держави має стати підвищення конкурентоздатності всіх галузей економіки і, передусім, це стосується аграрної сфери, адже саме тут створюється майже третина ВВП та задіяна п'ята частина трудових ресурсів держави. Україна за продуктивністю і ефективністю аграрного виробництва значно відстає від усіх країн – членів Європейського Союзу.

У нас є великі масиви родючих земель і сприятливі кліматичні умови, що дозволяє вирощувати врожайні сільськогосподарських культур не нижчі за ті, які одер-

жують сільськогосподарські виробники країн ЄС при відносно вищих затратах на їх вирощування. Тому на основі інноваційного розвитку можна досягти суттєвого підвищення конкурентоспроможності аграрної сфери, і Україна має всі шанси зайняти достойне місце на світових ринках продукції аграрного виробництва. Необхідністю є розгалужена інноваційна інфраструктура із науково-дослідними, промисловими підприємствами у вигляді державних і приватних структур, що забезпечило б розвиток і підтримку всіх стадій інноваційного процесу. Комплексна взаємодія науки і виробництва, державної фінансової політики у сфері стимулювання інноваційної діяльності стане запорукою успішного розвитку аграрного сектора.

Особливо актуалізується дана проблема зі вступом України в СОТ. Це мало б стати початком істотних економічних та інституційних змін не лише у виробничій, торговельній, податкових сферах, а й у науково-технічній та інноваційній діяльності. Поява на ринку технологічного обладнання провідних зарубіжних виробників за відносно зниженою ціною, з одного боку, позитивно впливатиме на оновлення матеріально-технічної бази тих галузей промисловості, для яких в Україні обладнання не виробляється, але, з іншого боку, це може призвести до втрати конкурентних позицій українськими підприємствами та галузевими науково-дослідними організаціями і як наслідок – послаблення наукового потенціалу, який є основним чинником інноваційної безпеки країни.

**О**тже, у сучасних умовах стратегічним напрямком у державній фінансовій політиці аграрного виробництва мало б бути пошук інноваційної активності, що передбачає, передусім, визначення стратегії інноваційного розвитку для аграрної сфери загалом.

В умовах ринку підприємства зобов'язані враховувати принципово нові чинники: конкуренцію, зміну споживчого попиту, умови реалізації продукції, потребу в швидкій та ефективній реорганізації, реконструкції виробництва, його технічній й технологічній перебудові. Ці фактори спричиняють підприємство позитивно ставитися до впровадження інновацій, оскільки без них вони не зможуть успішно конкурувати на ринку.

Тобто нова інноваційна модель економічного зростання характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних техно-

логій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності на мікро- та макрорівнях.

Основним важелем впливу на роботу інноваційної інфраструктури аграрної сфери є податкова регуляторна політика держави. Важливо врахувати, що необхідною умовою інтеграції України до Європейського економічного простору є відповідність податкової політики України податковим механізмам країн ЄС. При затвердженні законодавчих та інших нормативно-правових актів, які повинні відповідати податковим нормам, принципам ЄС та СОТ, необхідно враховувати економічну вигоду для українських виробників аграрної продукції. Це стосується, насамперед, скорочення податкових пільг, змін ставок податків тощо.

**І**нноваційна діяльність аграрного виробництва України в період фінансово-економічної кризи неодноразово гостро відчувала відсутність реформ у науково-технологічній сфері. Криза виявила неготовність товаровиробників для впровадження науково-інноваційних розробок для вироблення високоякісної конкурентоспроможної продукції, яка готова завоювати український ринок та замінити імпорт. Сучасний стан вітчизняної науки, що характеризується погіршенням вікової структури наукових кадрів, майже критичним станом матеріально-технічної бази, обумовлений низкою негативних чинників, а саме: недостатній рівень та неефективна структура фінансової підтримки; неефективна організаційна структура, велика розпорошеність наукових установ; невизначеність пріоритетів та їхнього впливу на економічний розвиток країни; наднизький попит на результати науково-технічної діяльності з боку реального сектора економіки; нерозвиненість національної інноваційної системи.

Важливим негативним фактором залишається низька потреба аграрного виробництва у результатах аграрної науки. Головною причиною виступає неспроможність дрібних сільгоспвиробників, частка яких домінує в Україні, самостійно впроваджувати новітні технології та технічні засоби виробництва.

Ефективному процесу практичної реалізації інноваційного потенціалу перешкоджає відсутність фінансового механізму його реалізації. Основним джерелом втілення в життя фінансово-інвестиційної стратегії виступає самофінансування, яке здійснюється на основі використання власного капіталу підприємства. Воно є недостатнім і потребує пошуку додаткових фінансових ресурсів. Для підвищення ефективності впровадження інновацій необхідне створення такого фінансового механізму, який би забезпечував економічну зацікавленість товаровиробників аграрної продукції у застосуванні інновацій, а наукові установи – в їх розробці відповідно до міжнародних принципів та норм.

Пріоритетним напрямом державної інвестиційної політики повинно бути сприяння розвитку фінансового ринку та підвищення інвестиційної привабливості для залучення інвестицій. У світовій практиці ними є банківські кредити та цінні папери. Український ринок

довгострокових банківських кредитів дуже обмежений, тому і основними фінансовими інструментами залучення довгострокових інвестицій у найближчий час будуть тільки цінні папери – акції та облігації [3].

Кошти від продажу державних пакетів акцій використовують переважно для покриття бюджетного дефіциту, пов'язаного з необхідністю виконання соціальних програм. Тому використання акцій для фінансування інноваційної діяльності пов'язано з багатьма труднощами. Отже, внесення коригувань і проведення державної фінансової політики, спрямованої на підвищення привабливості цінних паперів в Україні, вкрай необхідні для залучення інвестицій в інновації.

Аналіз стану внутрішніх джерел фінансування інноваційної діяльності українських сільськогосподарських підприємств показав, що, незважаючи на наявність у них резервів, цих джерел недостатньо для масштабної технічної та технологічної модернізації підприємств, навіть за умов їх майбутнього зростання. Тому треба шукати інші джерела фінансування. Ними можуть стати зовнішні інвестиції. Прикладом зовнішнього фінансування можуть бути кредити міжнародних фінансових організацій, які надаються державі з цільовим призначенням: для підтримки бюджету і проблемних галузей (Світовий банк); для формування валютних резервів і проведення структурних перетворень (кредити МВФ); кредитування малого та середнього бізнесу (ЄБРР) [4].

**О**дним із шляхів активізації інноваційної діяльності є її інституційне забезпечення на регіональному рівні. Важливим кроком у даному напрямку є створення національної мережі регіональних центрів інноваційного розвитку Державного агентства України з інвестицій та інновацій.

Основною метою діяльності регіонального центру інноваційного розвитку є аналіз інноваційного потенціалу та забезпечення наукової та іншої підтримки впровадження програм і проектів інноваційного розвитку регіону, у тому числі через механізм програмно-цільового фінансування відповідно до законодавства на конкурсній основі науково-технічних програм і окремих розробок, спрямованих на реалізацію пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки. Центр також відповідає за організацію взаємодії науково-дослідних, інноваційних підприємств, установ та організацій, органів державної влади щодо інноваційного розвитку регіону.

Отже, інноваційна політика держави повинна спрямовуватись на створення умов для підвищення конкурентоздатності вітчизняної продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Без нарощування інноваційного потенціалу неможливе оновлення аграрної сфери, здійснення прогресивних структурних зрушень у агросфері та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави. Комплексно вирішити це завдання можливо шляхом упровадження широкомасштабної інноваційної діяльності, що в сучасних умовах є фундаментом забезпечення сталого розвитку аграрної сфери та економіки в цілому. Це ефективний інструмент подолання негативних наслідків глибокої економічної кризи в аграрній



сфері та радикального поліпшення показників розвитку виробництва, забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської і продовольчої продукції, продукції переробної сфери, здійснення докорінної техніко-технологічної, організаційно-економічної та соціально-екологічної модернізації усіх агросфер. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Законопроект щодо активізації інвестиційно-інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.golosua.com/politika/2010/03/10/parlament-uhvaliv-zakonoproekt-proaktivizaciyu-in/>

2. Концепція наукового забезпечення установами УААН розвитку галузей агропромислового комплексу України в 2011 – 2015 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaan.gov.ua/oficinfl.php?id=2>

3. Солотва В. Зовнішні джерела фінансування інноваційної діяльності українських підприємств / В. Солотва // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 11. – С. 4 – 8.

4. Кукарських А. Л. Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств України / А. Л. Кукарських / Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених «Маркетинг у XXI столітті» / Секція «Механізми управління інноваціями». – Донецьк : ДонНТУ, 2010. – С. 88 – 91.

5. Формування ринкової системи матеріально-технічного забезпечення АПК України / Підлісецький Г. М., Білоусько Я. К., Герун М. / Наукова доповідь. – К.: ІАЕ УААН, 2009. – 85 с.

6. Шебанін В. С. Системне оновлення і розвиток матеріально-ресурсного потенціалу сільського господарства / В. С. Шебанін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 276 с.

## МЕХАНІЗМ СИНЕРГІЇ В КЛАСТЕРНИХ ФОРМУВАННЯХ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

ОДІНЦОВ О. М.

Черкаси

Основна причина низької конкурентоспроможності підприємств вітчизняного агропромислового комплексу полягає у значних перепонах їх діяльності на внутрішньому ринку і тривала ізоляція від зовнішніх ринків. На ринку виживають лише ті, хто в кризових умовах здатний адаптуватися до нових умов господарювання. Необхідний перегляд традиційних підходів до розробки стратегій розвитку підприємств і об'єднань, застосування системного підходу до процесу їх функціонування. Застосування системного підходу в процесі функціонування має на меті використання механізму формування синергічного ефекту та механізму стратегічного розвитку як джерел стабільного і ефективного розвитку підприємств АПК.

Процеси взаємодії елементів системи і їх самоорганізація у відкритих системах різної природи і спрямованості є предметом вивчення особливого напрямку досліджень науки, яка називається *синергетикою*.

Разом з тим, питання використання синергічних ефектів у практиці діяльності агропромислових підприємств і об'єднань нині вимагають відпрацювання як у напрямку включення синергії в коло стратегічних орієнтирів розвитку економічних суб'єктів, так і в напрямку створення методологічного апарату врахування синергічних ефектів в інтеграціях підприємств АПК. Таким чином, зростання вагомості використання системних ефектів наштовхується на слабку методологічну розробленість конкретних процедур системного підходу в управлінні розвитком підприємств АПК.

Сировинна основа основних видів продукції продовольчого ринку виробляється на підприємствах горизонтальної інтеграції. Синергія при горизонтальній інтеграції – це стратегічні переваги, які виникають при поєднанні декількох галузей в рамках єдиної структури. Головні зусилля тут спрямовані на нарощування ринкової вартості об'єднаних галузей виробництва, результатом діяльності яких виникає фінансова синергія: сума вартостей кожної з об'єднаних фірм окремо менша, ніж вартість діяльності всього кластерного об'єднання. Джерелами цього ефекту можуть бути:

- ✦ зниження операційних витрат;
- ✦ зниження фінансових ризиків;
- ✦ підвищення ефективності менеджменту;
- ✦ поліпшення конкурентної позиції на ринку;
- ✦ підвищення прибутковості виробничої діяльності;
- ✦ підвищення ефективності інвестицій.

Регіональні кластери, як сітьова форма міжфірмової кооперації, являє собою соціально-економічне утворення з гнучкою спеціалізацією, мета формування і розвитку якого, а також головний критерій визначення – рівень конкурентоспроможності. Матеріальною основою регіонального кластера є матеріально-технологічні зв'язки його елементів, але сутність регіонального кластера визначається, перш за все, інформаційними (нематеріальними) зв'язками – носіями конкурентної взаємодії через розповсюдження інновацій. Між елементами регіонального агропромислового кластера формуються сітки стійких зв'язків трьох типів: матеріальні, нематеріальні і конкурентні, які можуть бути функціональними, географічними, інституціональними і соціальними.

Кластерна теорія бере свій початок у працях А. Маршалла [1], у його «індустріальних районах», та Й. Шумпетера [2], перш за все, у важливості інноваційного

синергізму для промислового розвитку. Відновленням інтересу до кластерів стали праці Майкла Портера [3, 4]. За визначенням М. Портера, «кластер» – це група географічно сусідніх взаємозв'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, діючих у певній сфері, характерних спільністю діяльності і взаємодоповнюючих один одного. Е. Дахмен [5] на прикладі шведських корпорацій показав ефективність інноваційної діяльності кластерів за рахунок взаємної підтримки один одного всередині кластеру. М. Енрайт [6] і С. Розенфельд [7] розробили систему класифікації кластерів.

Серед українських економістів необхідно відзначити роботи Соколенка С. І. [8], Войнаренка М. П. [9], Кропивка М. Ф. [10], дослідження яких спрямовані на пошуки напрямів формування кластерних систем підприємств українського бізнесу.

**Н**ині кластери стають важливою складовою економічної політики, орієнтованої на інноваційний розвиток як в розвинутих країнах, так і в країнах СНД з трансформаційною економікою. Кластер, як форма стійкого партнерства бізнесу і науки, може мати сукупний потенціал, що перевищує просту суму потенціалів окремих його складових. Це прирощення виникає як результат кооперації і конкуренції, які вдало взаємодіють в умовах кластера. Іншим виразом можна характеризувати синергійний ефект кластерів, як отримання організаціями кластера певного виграшу, маючи можливість ділитися позитивним досвідом і знижувати витрати, спільно використовуючи одні і ті ж послуги і постачальників.

Синергійні ефекти в сучасній економіці проявляються в процесі використання таких механізмів взаємодії підприємницьких структур, як підприємницькі сітки, стратегічні альянси, довготермінові контракти, створення інтегрованих утворень та ін. Вони дозволяють знижувати трансакційні витрати, зовнішні і внутрішні ризики, підвищувати інноваційність і конкурентоспроможність підприємницьких структур.

Підприємства, які оптимізують синергійний ефект, ретельно погоджують свої підприємницькі дії, володіють можливістю зайняття більш вигідних позицій на ринку, у результаті добиваються стійкої конкурентної переваги. Це дає їм можливість завоювання більшої долі ринку завдяки вигідним цінам, вони можуть дозволити собі витрачати більше коштів на НДКР і рекламу або підвищити рентабельність, залучаючи інвестиційний капітал.

Викладене обумовлює виділення декілька видів синергізму:

- ✦ синергія реалізації результатів виробництва проявляється, коли фірма, реалізуючи товари, використовує одні і ті ж канали розподілу, здійснює управління продажами через вивірених центр;
- ✦ оперативний синергізм є результатом більш ефективного використання виробничих потужностей: основних і обігових засобів, робочої сили, розподілу накладних витрат та ін.;
- ✦ інвестиційний синергізм, що є наслідком спільного використання виробничих потужностей,

загальних запасів сировини, перенесення витрат на НДКР з одного продукту на інший, використання одного і того ж обладнання.

**М**и розглядаємо синергію агропромислових кластерів, по-перше, з факторів, які впливають на витрати підприємств і сприяють їх конкурентним перевагам. По-друге, синергійні ефекти групуються за функціональними підрозділами фірм: загальне управління, дослідження і розробки, маркетинг і оперативна діяльність. Відповідно до цього джерела виникнення синергії можна розділити на ряд категорій: збільшення доходів, зниження витрат (собівартості продукції), скорочення витрат реалізації, зниження додаткових інвестицій.

На основі вивчення публікацій найбільш відомих зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів та їхніх визначень кластерних об'єднань стає можливим виділити найбільш характерні ознаки кластерних відносин підприємств, фірм, компаній і організацій АПК.

1. На певній території функціонують підприємства, фірми, компанії та організації, які випускають однорідну і конкурентоспроможну продукцію, концентруючись навколо ядра кластера або мають ознаки агломерації. Багато авторів роблять акцент на географічну близькість учасників кластера та їх конкурентоспроможність. Відзначається, що виробництво експортної продукції не є обов'язковою умовою. Значна частина продукції може задовольняти національні або місцеві потреби.

2. Члени кластера взаємодіють і розвивають кластерні відносини в межах загального продуктово-технологічного ланцюга. Поряд із географічно локалізованими компаніями, які випускають однотипну продукцію, функціонує багато суміжних організацій і взаємозв'язаних галузей. Усі учасники кластера, як суб'єкти кластерних відносин, створюють його продуктово-технологічний ланцюг, спрямований на створення або виробництво кінцевої продукції кластера.

3. У членів кластера існує певна самостійність при прийнятті рішень, що стають основою конкуренції. Більшість дослідників кластеризації одностайні в тому, що конкуренція між учасниками кластера є обов'язковою умовою його існування і успішного функціонування. Наявність конкуренції всередині кластера виступає основним стимулом для впровадження інвестицій і, у кінцевому підсумку, для розвитку кластера в цілому. Самостійність учасників кластера виражається в добровільності їх участі в спільній діяльності – фірми самостійно визначають форми і масштаби своєї взаємодії із зовнішнім оточенням, орієнтуючись на власні цільові індикатори розвитку.

4. У кластері активно розвиваються коопераційні процеси. Близьке співіснування організацій, які складають кластер, сприяє встановленню тісних контактів між ними як у сфері бізнесу, так і на особистому рівні. На основі прямих стосунків учасники кластера визначають коло загальних проблем, призначають сумісні дії з їх вирішення, а також доводять свою позицію до інших господарюючих суб'єктів і органів влади.

5. Кластер характеризується підвищеною інноваційною активністю. Кластери досягають конкурентних переваг за рахунок постійного впровадження інновацій. Конкуренція виступає основним важелем створення інновацій, а кооперація забезпечує їх швидке розповсюдження серед інших учасників кластера.

6. По відношенню до зовнішнього середовища кластер сприймається і функціонує як єдиний організм. В умовах глобалізації економіки у суперництво вступають не окремі компанії, а цілі регіони, що змушує конкурентів розглядати суперників через призму загалу.

7. Сумісна діяльність учасників кластера.

**А**гропромислові кластери можуть створюватися двома шляхами – за ініціативою «зверху» методом дирижизму органами влади, «знизу» – за ініціативою місцевого співтовариства підприємців. На практиці національного продовольчого ринку перший тип широкого розповсюдження ще не отримав. Другий тип наближення до ознак кластерної системи господарювання поступово зароджується за ініціативою первинних формувань сільськогосподарських товаровиробників. Бажання колективів не розруйнованих сільськогосподарських підприємств виживати на недосконалому українському продовольчому ринку з метою отримання доходів працівників, що забезпечують хоча б мінімальний рівень життєдіяльності.

За переліком ознак, що характеризують кластер як локалізоване об'єднання підприємств однорідної групи,

виділяються: географічне положення учасників кластера; наявність капіталу; близькість постачальників; доступу до спеціалізованих послуг; розвиток трудового потенціалу; наявність навчальних і дослідних організацій; галузева належність та ін. Відповідно за рівнем розвитку і кількістю охоплення ознак виділяються сильні кластери, стійкі кластери, потенційні кластери, латентні кластери.

*Сильні кластери* характеризуються високою внутрішньою конкуренцією, інтенсивною внутрікластерною взаємодією в межах спільної діяльності і роботи міжгалузевих організацій. *Стійкі кластери* демонструють позитивну динаміку всіх елементів кластера і внутрікластерною взаємодією, але ще не досягли необхідного рівня розвитку для отримання бажаного синергійного ефекту. *Потенційні кластери* характеризуються нерівномірним розвитком структури кластера і слабкістю окремих ознак. *Латентні кластери* об'єднують цілий ряд досить успішно функціонуючих організацій, але які в цілому ще не сформувалися у повноцінну кластерну структуру.

На наш погляд, на вітчизняному продовольчому ринку нині вже функціонує маса підприємств латентного типу, які за допомогою владних структур, освітніх і наукових закладів можуть за короткий період часу перерости у потенційні, стійкі і сильні кластери. Відобразимо таку перспективу на показниках виробничо-фінансової діяльності молочних підкомплексів інтенсивно функціонуючих районів Черкаської області (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники виробничо-фінансової діяльності підприємств молочних підкомплексів окремих районів Черкаської області**

Показник	Район		
	Чернобаївський	Золотоніський	Звенигородський
Територія, км	1554	1493	1010
Населення всього, тис. осіб	43,3	50,0	47,1
у т. ч. сільське	35,7	43,3	28,8
Поголів'я корів, тис. голів	14,3	11,5	5,3
у т. ч. у с/г підприємствах	12,0	7,9	1,7
На 1 км території	7,7	5,3	1,7
Виробництво молока, тис. т	77,5	64,1	25,8
у т. ч. у с/г підприємствах, тис. т	63,0	44,0	8,6
На 1 км території, т	40,5	29,5	8,5
Реалізовано молока с/г підприємствами, тис. т	58,8	40,9	8,0
Собівартість 1 ц, грн	241,78	252,72	249,21
Реалізаційна ціна 1 ц, грн	247,77	272,22	284,95
Рентабельність, %	14,8	7,7	14,3
Кількість підприємств	24	13	5
з них збиткових	2	4	–
Виручка від реалізації молока, тис. грн	20973	7979	4485
Виручка на 1 особу населення, грн	4567	2575	796
Отримано зарплати працівниками молочної галузі, грн	25678	18034	1834
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн	9035	6584	645



Аналіз показників виробничо-фінансової діяльності молочної галузі трьох районів свідчить, що за рівнем розвитку і ознаками кластерної характеристики (географічне положення, ефективність використання ресурсів молочної галузі та ін.) сільськогосподарські підприємства Чорнобаївського і Золотоніського районів відповідають характеристикам потенційних суб'єктів кластерної інтеграційної системи господарювання.

## ВИСНОВКИ

Синергійний ефект агропромислового кластера виникає за рахунок: ефекту перетікання інновацій між суб'єктами кластерного утворення; ефекту нарощування грошового потоку за рахунок складання грошових потоків учасників кластера; ефекту спільного використання інфраструктурних об'єктів; ефекту зниження трансакційних витрат. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Маршалл А.** Принципы политической экономии: в 3-х т. ; пер. с англ. / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 416 с.
- 2. Шумпетер Й. А.** Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.

**3. Портер М.** Конкуренция / М Портер. – М. : Изд. «Вильямс», 2003. – 496 с.

**4. Портер М.** Международная конкуренция / М Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

**5. Dahmen E.** Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry / Dahmen E. – Stockholm, 1950. – P. 35.

**6. Enright M.** The Geographical Scope of Competitive Advantage / Enright M. // Stuch in the Region. Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Grocnewegen and S. Von Hoof. – Utrecht, 1993. – P. 87 – 213.

**7. Rosenfeld S. A.** Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development / S. A. Rosenfeld // European Planning Studies. – 1997. – № 1,5. – P. 3 – 23.

**8. Соколенко С. И.** Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: украинский контекст / С. И. Соколенко. – К. : Логос, 2002. – 645 с.

**9. Войнаренко М. П.** Кластерные модели объединения предприятий в Украине / М. П. Войнаренко // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 2. – С. 75 – 86.

**10. Кропивко М. Ф.** Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – С. 3 – 13.

## СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ АГРОФОРМИРОВАНИЙ КРЫМА

АБДУРАИМОВА Э. Д.

Симферополь

**В**ажным аспектом ведения сельского хозяйства выступает рациональное использование земли как главного средства производства. От того, насколько эффективно используются земельные ресурсы в агроформированиях, зависит экономическое благополучие товаропроизводителей. В ходе реализации аграрных реформ произошло разукрупнение сельскохозяйственных предприятий, формирование и развитие новых форм хозяйствования, таких как фермерские хозяйства и хозяйства населения. Поэтому в настоящее время возникла необходимость в решении вопроса сравнительной эффективности использования сельскохозяйственных угодий в разных формах хозяйствования.

Проблеме реформирования земельных отношений и эффективного использования земельных ресурсов посвящены работы многих ученых экономистов. Так, Сафонова В. И. оценивает влияние различных факторов производства на использование сельскохозяйственных земель [4]. Перспективы развития малых форм хозяйствования рассматриваются в работах Абдуллаева Р. А.

[1]. Совершенствованию земельных отношений в Украине посвящены работы Михасюка И. Р. [3].

*Целью* исследования является анализ современного состояния обеспеченности агроформирований земельными ресурсами, а также сравнительная оценка эффективности использования сельскохозяйственных земель различных форм хозяйствования в аграрном секторе.

За период 2000 – 2010 гг. произошло некоторое уменьшение сельскохозяйственных угодий, находящихся в распоряжении сельхозпредприятий и граждан (на 49,5 тыс. га). Для регионального землепользования характерно ежегодное уменьшение количества сельскохозяйственных угодий. Это свидетельствует о том, что сельскохозяйственные земли выводятся из оборота, что связано с общим истощением сельхозземель из-за снижения уровня внесения органических и минеральных удобрений, нарушения севооборотов, недостаточно эффективной технологии обработки земли.

Несмотря на уменьшение площади сельхозугодий в абсолютных величинах за последние 10 лет, удельный вес этой категории земель увеличился на 2,6% (с 93,6% в 2000 г. до 96,2% в 2010 г). Данный факт говорит о высоком уровне сельскохозяйственной освоенности земель. Анализ структуры сельскохозяйственных угодий Крыма за исследуемый период свидетельствует об увеличении доли пахотных земель (на 4,6%) и сокращении удельного веса пастбищ (на 1,24%) [2].

Анализ динамики использования сельскохозяйственных угодий в разрезе категорий хозяйств выявил значительные изменения в структуре землепользователей Крыма (табл. 1).

При сохранении имеющихся тенденций производства продукции можно спрогнозировать рост объемов сельскохозяйственного производства в разных формах хозяйствования (сельскохозяйственных предприятиях,

Таблица 1

Анализ динамики и структуры землепользования АПК \*

Показатель	2000 г.		2005 г.		2009 г.		2010 г.	
	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%
Сельхозугодия сельскохозяйственных предприятий и граждан	1547,6	100,0	1498,7	100,0	1503,9	100,0	1498,1	100,0
в т. ч.								
– сельскохозяйственных предприятий	1341,3	86,7	854,0	56,9	741,5	49,3	664,0	44,3
– фермерских хозяйств	48,8	3,2	126,6	8,4	143,9	9,6	145,2	9,7
– хозяйств населения	157,5	10,1	518,1	34,6	618,5	41,1	688,9	46,0

\* Источник: рассчитано автором на основе данных Главного управления статистики в АПК.

За анализируемый период количество угодий, находящихся в распоряжении сельскохозяйственных предприятий, сократилось на 677,3 тыс. га. На 6,5% увеличилась доля фермерских хозяйств в общей площади сельхозугодий. Значительно возросла роль хозяйств населения. Данная категория хозяйств более чем в 4 раза увеличила площади используемых сельхозугодий.

С введением различных видов и форм земельной собственности и хозяйствования на земле ослаблен контроль за качеством почвенного покрова и состоянием агроландшафтов. Поэтому необходим постоянный мониторинг количества и качества земельных ресурсов, учет предельно допустимой нагрузки на почву и предельно допустимых концентраций вредных веществ как в самой почве, так и в продукции сельскохозяйственного производства.

К числу наиболее острых современных экологических и экономических проблем относится прогрессирующая деградация земель и связанное с этим процессом образование экологически несбалансированных, низкопродуктивных агроландшафтов. Причиной этому послужила непродуманная экономическая политика государства, в результате которой произошло снижение площадей наиболее ценных сельскохозяйственных угодий, а резкое сокращение инвестиций в мелиорацию, химизацию, противоэрозионные мероприятия снизило продуктивность земель, вызвало катастрофическое нарастание процессов водной эрозии и дефляции.

Основными факторами появления и развития деградационных процессов являются чрезмерное расширение площади пашни, эрозия почв, нерациональное сельскохозяйственное использование земель, техногенное загрязнение почв и др.

Высокий уровень сельскохозяйственной освоенности земель приводит к нарушению экологически сбалансированного соотношения сельскохозяйственных угодий, лесов и водоемов, что обуславливает нагрузку на экосферу и приводит к появлению деградационных процессов.

фермерских хозяйствах и хозяйствах населения) на перспективу до 2015 г. (рис. 1).

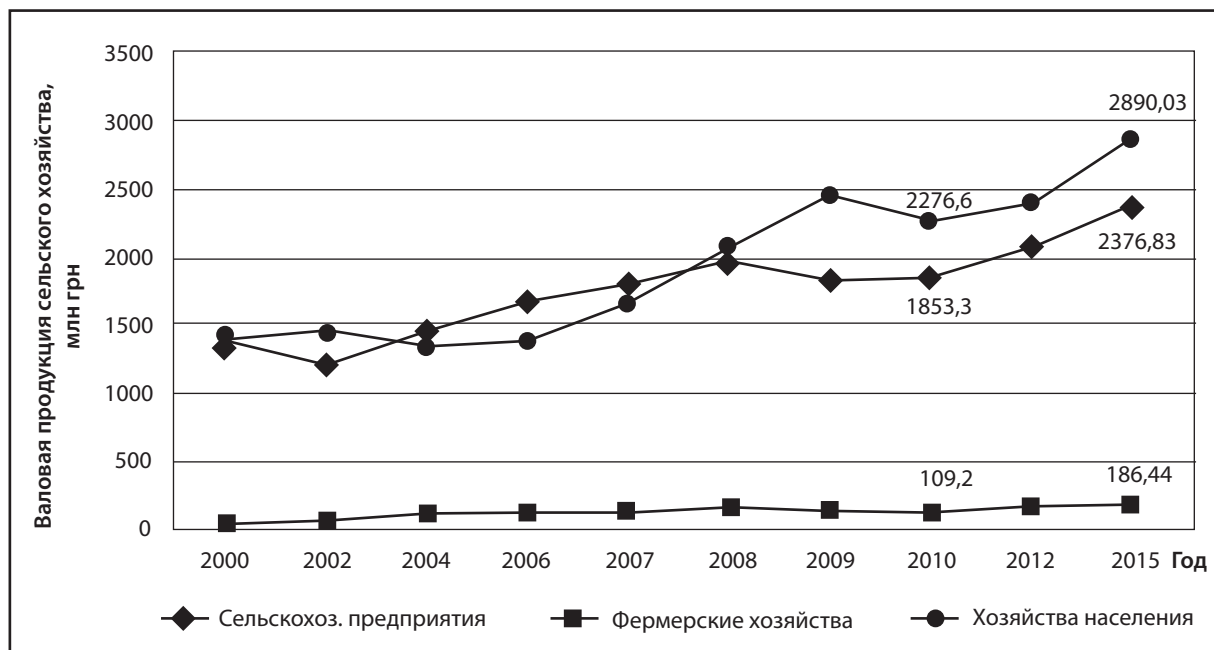
Общее производство валовой продукции во всех формах хозяйствования к 2015 г. должно возрасти на 28,6% и составить 5453,3 млн грн. Основными товаропроизводителями аграрного сектора в 2015 г. будут хозяйства населения – 53% валовой продукции. Доля производства сельскохозяйственных предприятий составит 43,6%, фермерских хозяйств – 3,4%.

Эффективность как экономическая категория предполагает соотношение полученного результата и затрат, произведенных для его получения. С целью оценки экономической эффективности использования земельных ресурсов в сложившейся практике анализа хозяйственной деятельности используют показатель землеотдачи.

Эффективность использования потенциала сельхозугодий во всех категориях хозяйств снижалась до 2003 г. Так, выход валовой продукции за период с 1990 по 2003 гг. в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий уменьшился на 54,33% (или на 2015,6 грн). Начиная с 2003 г., наметился устойчивый рост землеотдачи в аграрном секторе Крыма. Экстраполяция данной тенденции позволяет рассчитать, как возрастет отдача 1 га сельскохозяйственных угодий к 2015 г. (рис. 2).

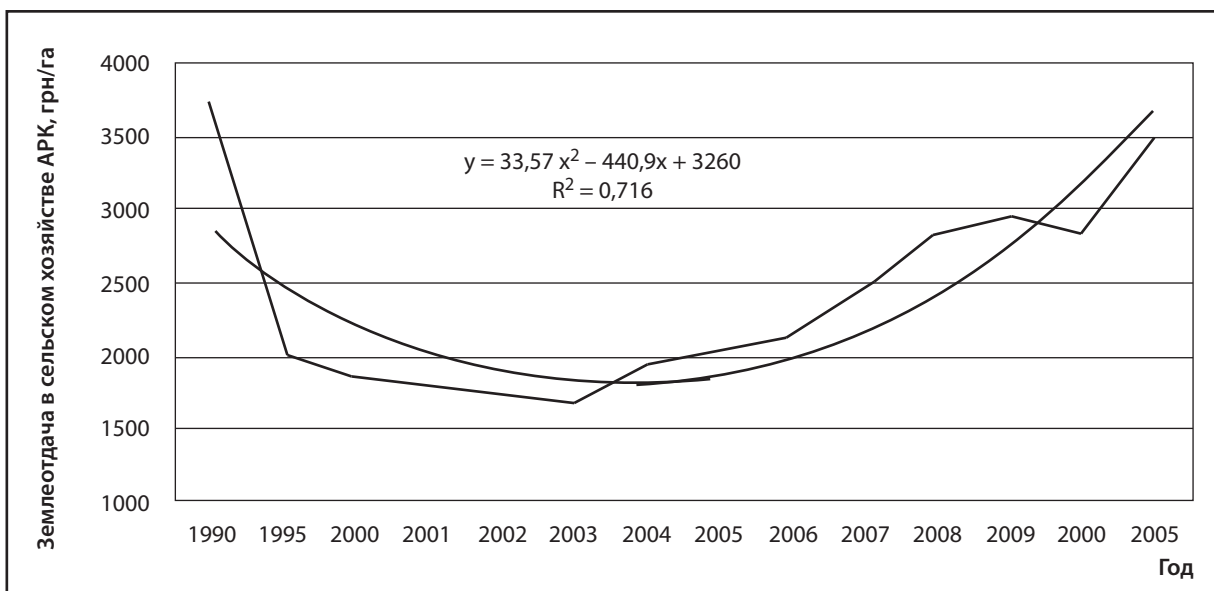
Необходимо отметить, что прогноз роста землеотдачи, основанный на экстраполяции, может быть осуществлен только при условии роста материально-технической базы сельского хозяйства, а также инвестиций в земельные ресурсы. Под такими инвестициями подразумеваются дополнительные вложения денежных средств, а именно: проведение мелиоративных и почвозащитных работ, известкование, внесение органических и минеральных удобрений и т. д., что позволяет создавать и поддерживать искусственное плодородие земли.

Сравнительная оценка землеотдачи в разных формах хозяйствования свидетельствует, что отдача 1 га в сельскохозяйственных предприятиях, опирающихся на техническую оснащенность, характеризуется стабильной положительной тенденцией. Слабый рост землеотдачи наблюдается также и в фермерских хозяйствах.



**Рис. 1. Прогноз виробництва валової продукції сільського господарства по різним формам господарювання\***

\* **Источник:** складено автором на основі даних Головного управління статистики в АРК.



**Рис. 2. Динаміка і прогноз зростання показателя землеотдачи во всіх категоріях господарств Криму за період з 1990 по 2015 гг.\***

\* **Источник:** складено автором на основі даних Головного управління статистики в АРК.

В господарствах населення в цілому за період з 2000 – 2010 гг. слід відзначити негативну динаміку ефективності використання сільськоземлі з критичним значенням в 2006 г. Величезне переваження даної категорії господарств було втрачено в зв'язі з збільшенням середньої площі господарств, переобладнанням ручного праці та обмеженою матеріально-технічною базою. Однак в наступні роки починається зростання показателя в даній категорії господарств (табл. 2).

В даний час найбільш високою є віддача 1 га землі в господарствах населення. Однак такі господарства займаються мелкотоварним виробництвом з площею землі в середньому до 10 га. Головні резерви в

збільшенні об'ємів виробництва продукції сільськогосподарського господарства і ефективності використання землі, на наш погляд, все-таки знаходяться в великому товарному виробництві при умові їх підтримки з боку держави. Виходячи з сучасних реалій, саме сільськогосподарські підприємства з великими ділянками, обладнані достатньою матеріально-технічною базою, здатні конкурувати з дрібними численними господарствами населення.

Слід відзначити, що в перспективі не можна виключати посилення ролі фермерських господарств. Внаслідок невеличкості в них обмежується використання комплексу необхідних агротехнічних, меліоратив-



ных работ, что не может не сказаться на эффективности производимой продукции. Опыт отдельных крупных фермерских хозяйств, показывающих высокую результативность и экономическую эффективность, свидетельствует о необходимости развития кооперации в производстве с целью их укрупнения и эффективного использования ресурсов. Вместе с тем укрупнение фермерских хозяйств сдерживается нерешенностью отдельных правовых, экономических и социальных вопросов, отсутствием государственной поддержки, приемлемых условий их инвестирования.

**Таблица 2**

**Сравнительная отдача 1 га сельскохозяйственных угодий в разных формах хозяйствования Крыма (в сопоставимых ценах 2005г.)\* (тыс. грн /га)**

Год	Землеотдача в сельхоз-предприя-тиях	Землеотдача в фермер-ских хозяй-ствах	Землеотдача в хозяйствах населения
2000	1,04	0,6	9,02
2001	1,08	0,74	5,42
2002	1,03	0,62	4,76
2003	1,15	0,46	3,52
2004	1,53	0,79	3,16
2005	1,9	0,74	2,6
2006	2,2	0,87	2,3
2007	2,4	0,8	2,83
2008	2,52	1,09	3,7
2009	2,48	0,92	3,98
2010	2,79	0,75	3,3

\* **Источник:** рассчитано автором на основе данных Главного управления статистики в АРК.

## ВЫВОДЫ

На данном этапе развития аграрных реформ повышение эффективности землепользования аграрного сектора экономики выдвигает необходимость оценки сравнительной эффективности использования сельскохозяйственных угодий в разных формах хозяйствования. В настоящее время наиболее высокая землеотдача как критерий эффективности использования земли наблюдается в хозяйствах населения. ■

## ЛИТЕРАТУРА

- 1. Абдуллаев Р. А.** Перспективы развития малых форм хозяйствования в АПК / Р. А. Абдуллаев, Н. Р. Зиятдинова // Ученые записки ТНУ им. Вернадского. – Т. 19(58). – № 2. – Экономика. – Симферополь, 2006. – С. 3 – 9.
- 2. Абдураимова Э. Д.** Современное состояние использования земельных ресурсов агроформирований Крыма / Э. Д. Абдураимова // Ученые записки КИПУ. Выпуск 33. Экономические науки. – Симферополь : НИЦ КИПУ, 2012. – С. 13 – 17.
- 3. Михасюк И. Р.** Совершенствование земельных отношений в Украине / И. Р. Михасюк. – Львов, 2002. – 423 с.
- 4. Сафонова В. И.** Оценка влияния факторов производства на использование сельскохозяйственных земель / В. И. Сафонова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/13\\_NPT\\_2008/Economics/31569.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_NPT_2008/Economics/31569.doc.htm)

**Научный руководитель** – Абдуллаев Р. А., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой учета и аудита Крымского инженерно-педагогического университета, г. Симферополь

## МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ЧАСТКИ ДАВАЛЬНИЦЬКОЇ СИРОВИНИ У ДЖЕРЕЛАХ ПОСТАЧАННЯ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОЛІСПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

**ЛУЧКОВА Ю. В.**  
*аспірантка*

**Донецьк**

Об'єктивною реальністю функціонування вітчизняних підприємств сільськогосподарської галузі, зокрема, виробників олії, є досить інтенсивне використання ними давальницької сировини, що коливається в межах 75 – 80%. Це можна пояснити низкою причин, насамперед, дефіцитом у переробних підприємств власних сировинних ресурсів, а також – оборотних коштів, достатніх для придбання необхідної кількості сировини.

Водночас, очевидно, що робота на давальницькій сировині збільшує залежність підприємств від постачальників, звужує альтернативу реалізації товарів і скорочує, у зв'язку з використанням бартерних (толінгових) схем, обіг коштів підприємств, що не може не сказатися негативно на їхній комерційній діяльності.

Тому ставиться завдання: на підставі аналізу показників фінансово-економічної діяльності підприємств із виробництва олії дослідити вплив застосування давальницької сировини на успішність функціонування зазначеної групи підприємств.

Для дослідження було взято вибірку з 16 основних українських виробників олії: Вінницький ОЖК, Вовчанський ОЕЗ, Дніпропетровський ОЕЗ, Запорізький ОЖК,

Іллічевський ОЕЗ, «Кіровоградолія», Мелітопольський ОЕЗ, «Стрілецький степ», Ніжинський ЖК, Одеський ОЕЗ, Пологівський ОЕЗ, «ПОЕЗ-Кернел Груп» (Полтава), Приколотнянський ОЕЗ, «Сватівська олія», «Слов'янськолія», Чернівецький ОЖК, обсяг виробництва олії якими наразі складає понад 75% вітчизняного виробництва.

Використовувалися такі показники фінансово-економічної діяльності підприємств сільськогосподарської галузі, як:

- ✦ початкова вартість основних засобів (ПОЗ);
- ✦ залишкова вартість основних засобів (ЗОЗ);
- ✦ власний капітал (ВК);
- ✦ чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (Д);
- ✦ собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (С);
- ✦ обсяг олії, виробленої з давальницької сировини (V).

Статистичні дані було взято за період 2006 – 2010 роки.

На їх підставі було розраховано три показники рентабельності (1) – (3):

- ✦ рентабельність основних засобів (на підставі їхньої початкової вартості):

$$P_{j,y}^{noz} = \frac{D_{j,y} - C_{j,y}}{ПОЗ_{j,y}}; \quad (1)$$

- ✦ рентабельність основних засобів (на підставі їхньої залишкової вартості):

$$P_{j,y}^{zoz} = \frac{D_{j,y} - C_{j,y}}{ЗОЗ_{j,y}}; \quad (2)$$

- ✦ і рентабельність власного капіталу:

$$P_{j,y}^{vk} = \frac{D_{j,y} - C_{j,y}}{ВК_{j,y}}; \quad (3)$$

де  $j$  – порядковий номер виробника олії;  $y$  – рік.

Таким чином, статистична вибірка являє собою множину:

$$R = \{R_{j,y}\}_{\substack{j=1,16 \\ y=2006,2010}}; \quad (4)$$

$$R_{j,y} = \left\{ j; y; D_{j,y}; C_{j,y}; ПОЗ_{j,y}; ЗОЗ_{j,y}; ВК_{j,y}; V_{j,y}; P_{j,y}^{noz}; P_{j,y}^{zoz}; P_{j,y}^{vk} \right\},$$

де  $R_{j,y}$  – вектор даних для окремого підприємства за окремий рік.

Величини зазначених показників рентабельності залежать від індивідуальних особливостей окремих підприємств. Аби якомога більше знівелювати останній чинник і спробувати вивести загальні закономірності для всієї галузі, статистичний аналіз здійснювався для всієї сукупності спостережень без прив'язки до конкретних підприємств. Тому формули (1') – (4') прийняли вигляд:

$$P_i^{noz} = \frac{D_i - C_i}{ПОЗ_i}; \quad (1')$$

$$P_i^{zoz} = \frac{D_i - C_i}{ЗОЗ_i}; \quad (2')$$

$$P_i^{vk} = \frac{D_i - C_i}{ВК_i}; \quad (3')$$

$$R = \{R_i\};$$

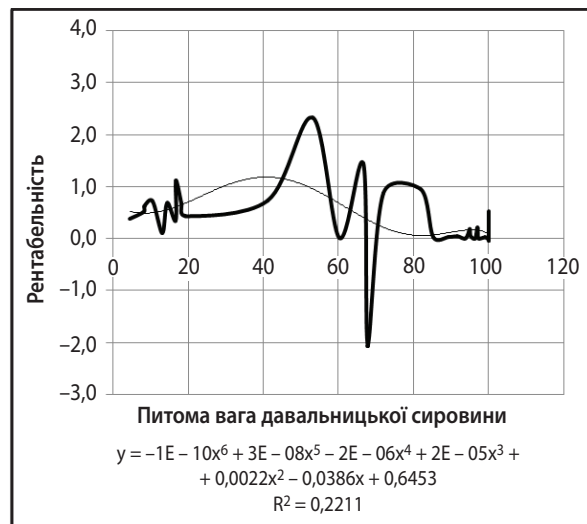
$$R_i = \left\{ j; y; i(j, y); D_i; C_i; ПОЗ_i; ЗОЗ_i; ВК_i; V_i; P_i^{noz}; P_i^{zoz}; P_i^{vk} \right\}, \quad (4')$$

де  $i$  – порядковий номер спостереження, ізоморфний відносно пари  $(j, y)$ .

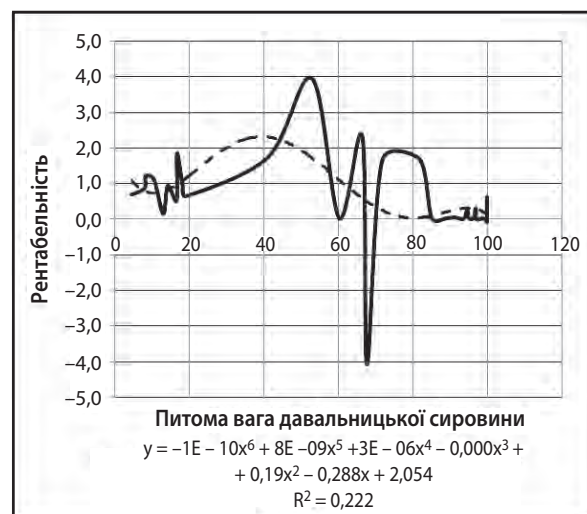
Внаслідок ізоморфності (взаємної однозначності) перетворення  $(j, y) \rightarrow i$  наявні функції зворотних перетворень, тобто отримання для кожного  $i$  відповідних йому  $j$  та  $y$ :  $j(i), y(i)$ .

Графіки співвідношення кожного з названих показників рентабельності до обсягу олії, виробленої з давальницької сировини (V), наведено на рис. 1 (а, б, в).

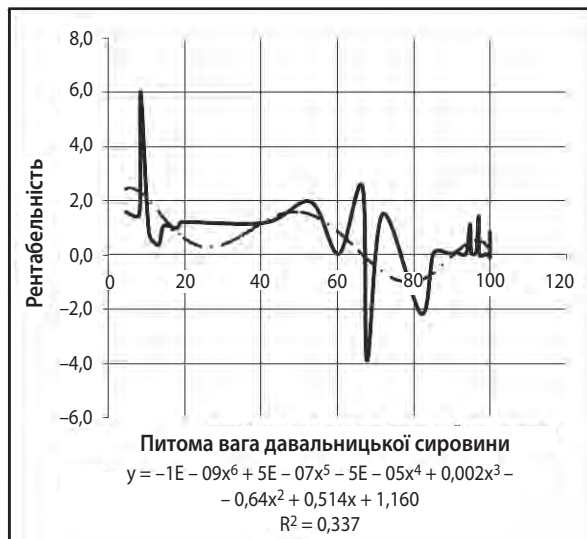
Щодо кожної залежності було розраховано функцію апроксимації (трендову залежність). Вибір між лінійним, поліноміальним і логарифмічним трендом здійснювався на підставі розрахунку точності апроксимації трендів (табл. 1).



а)



б)



в)

**Рис. 1. Залежність величин рентабельностей від обсягу олії, виробленої з давальницької сировини:**

а) рентабельність основних засобів на підставі їхньої початкової вартості; б) рентабельність основних засобів на підставі їхньої залишкової вартості; в) рентабельність власного капіталу.

**Таблиця 1**

**Точність апроксимації ліній тренду для різних показників рентабельності**

Показник рентабельності	Тренд		
	лінійний	логіф-мічний	поліномі-альний
Рентабельність основних засобів (на підставі їхньої початкової вартості)	0,145	0,106	0,221
Рентабельність основних засобів (на підставі їхньої залишкової вартості)	0,13	0,096	0,222
Рентабельність власного капіталу	0,209	0,241	0,337

Як видно з табл. 1, найменшу погрішність у кожному із трьох випадків показали поліноміальні функції (які подано на рис. 1 разом із реальними графіками).

Водночас, точність апроксимації виявилася не достатньо високою, що змушує продовжити аналіз вихідних даних і шукати додаткові чинники, від яких можуть залежати величини рентабельностей.

Візуальний аналіз графіків функцій рентабельності залежно від обсягів виробництва олії з давальницької сировини дозволяє розкласти кожний із них на три окремі частини:

- ✦ для обсягу використання давальницької сировини до 20%;
- ✦ для обсягу використання давальницької сировини від 40% до приблизно 80%;
- ✦ для обсягу використання давальницької сировини від приблизно 85% до 100% включно.

Логіка подібного розподілу полягає в такому: між першою та другою ділянкою спостерігається досить великий проміжок на вісі абсцис – питомої ваги давальницької сировини (від 20% до 40%). Натомість, друга та третя ділянки відрізняються поведінкою функцій рентабельності (усіх трьох): для другої характерна велика амплітуда розбіжності значень рентабельностей, тоді як для третьої – порівняна стабільність їх значень.

Тому природно і функції апроксимації відшукувати для кожної окремої частини (рис. 2 (а, б, в)).

Апроксимація даних для кожного із цих інтервалів окремо дала такі результати:

– для рентабельності початкової вартості основних засобів –

$$\text{сектор «< 20»}: \tilde{P}_i^{noz} = 0,00004V_i^6 - 0,003V_i^5 + 0,1V_i^4 - 1,612V_i^3 + 13,82V_i^2 - 59,69V_i + 100,7;$$

$$\text{сектор «40 – 80»}: \tag{5}$$

$$\tilde{P}_i^{noz} = -0,000001V_i^5 - 0,03V_i^3 + 1,473V_i^2 - 31,88V_i + 234,6;$$

$$\text{сектор «> 85»}: \tilde{P}_i^{noz} = 0,000006V_i^6 - 0,003V_i^5 + 0,748V_i^4 - 92,29V_i^3 + 6397V_i^2 - 23640V_i + 4000000;$$

– для рентабельності залишкової вартості основних засобів –

$$\text{сектор «< 20»}: \tilde{P}_i^{3oz} = 0,00005V_i^6 - 0,003V_i^5 + 0,107V_i^4 - 1,577V_i^3 - 12,24V_i^2 - 47,14V_i + 68,86;$$

$$\text{сектор «40 – 80»}: \tilde{P}_i^{3oz} = -0,000005V_i^5 + 0,001V_i^4 - 0,153V_i^3 + 8,603V_i^2 - 235,3V_i + 2521;$$

$$\text{сектор «> 85»}: \tilde{P}_i^{3oz} = 0,000004V_i^6 - 0,0024V_i^5 + 0,5489V_i^4 - 66,421V_i^3 + 4514,9V_i^2 - 163457V_i + 2000000;$$

– для рентабельності власного капіталу – сектор «< 20»:

$$\tilde{P}_i^{6k} = 0,0001V_i^6 - 0,0079V_i^5 + 0,2269V_i^4 - 3,2983V_i^3 + 25,231V_i^2 - 94,593V_i + 132,7;$$

$$\text{сектор «40 – 80»}: \tilde{P}_i^{6k} = -0,000007V_i^5 + 0,002V_i^4 - 0,254V_i^3 + 14,94V_i^2 - 432,3V_i^2 + 4929;$$

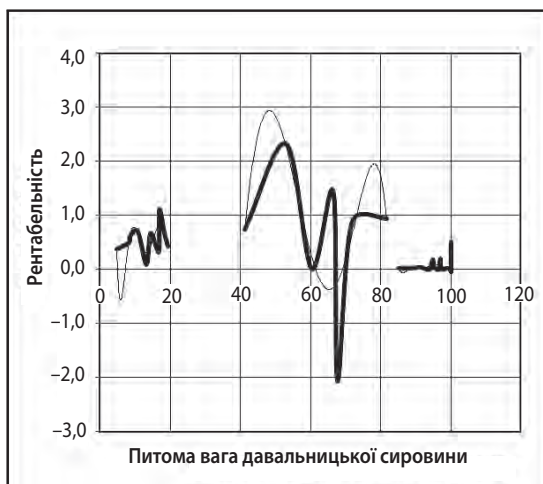
$$\text{сектор «> 85»}: \tilde{P}_i^{6k} = -0,00000008V_i^6 + 0,000008V_i^5 - 0,002V_i^4 + 0,451V_i^3 - 38,31V_i^2 + 1664V_i - 29176.$$

Водночас, отримані поліноміальні функції не дають відповіді на питання, щодо загального тренду зміни рентабельностей в залежності від питомої ваги давальницької сировини. Тут слід зазначити, що крім цієї змінної та індивідуальних особливостей підприємств на величини рентабельностей гіпотетично мусить впливати загальна кон'юнктура в галузі, різна в різні роки. Цю кон'юнктуру можна оцінити, розрахувавши середні величини по кожному з показників рентабельності за формулами:

$$\bar{P}_{j,Y}^{noz} = \frac{\sum_{y=Y} P_{j,y}^{noz}}{\|R_{j,y}\|_{y=Y}}; \quad \bar{P}_{j,Y}^{3oz} = \frac{\sum_{y=Y} P_{j,y}^{3oz}}{\|R_{j,y}\|_{y=Y}}; \quad \bar{P}_{j,Y}^{6k} = \frac{\sum_{y=Y} P_{j,y}^{6k}}{\|R_{j,y}\|_{y=Y}}, \tag{8}$$



де  $\|R_{j,y}\|_{y=Y}$  – кількість елементів вихідної статистичної вибірки, які відносяться до  $Y$ -го року.



а)



б)



в)

**Рис. 2. Відмінність поведінки функції залежності рентабельностей від обсягу олії, виробленої з давальницької сировини на окремих інтервалах**

а) рентабельність основних засобів на підставі їхньої початкової вартості; б) рентабельність основних засобів на підставі їхньої залишкової вартості; в) рентабельність власного капіталу.

Результат розрахунків середніх величин наведено в табл. 2.

**Таблиця 2**

**Усереднені значення показників рентабельності**

Рік (Y)	Рентабельність на підставі		
	початкової вартості, $\bar{P}_Y^{noz}$	залишкової вартості, $\bar{P}_Y^{zoz}$	власного капіталу, $\bar{P}_Y^{ek}$
2006	0,302	0,52	0,597
2007	0,2	0,298	0,232
2008	0,274	0,456	0,28
2009	0,167	0,232	0,264
2010	0,276	0,487	1,833

Хоча для середніх величин рентабельностей також можна розрахувати апроксимаційну функцію, залежно від часового періоду (року), це уявляється недоцільним із причини малого обсягу вибірки 4 незалежних змінних (5 елементів) і, як наслідок, нерепрезентативності отриманої залежності. Тому, аби нівелювати вплив кон'юнктури, для кожного показника рентабельності замість його абсолютної величин бралось його відхилення від середнього значення по кожному року:

$$\begin{aligned} \tilde{P}_{j,y}^{noz} &= P_{j,y}^{noz} - \bar{P}_y^{noz}; & \tilde{P}_{j,y}^{zoz} &= \\ &= P_{j,y}^{zoz} - \bar{P}_y^{zoz}; & \tilde{P}_{j,y}^{ek} &= P_{j,y}^{ek} - \bar{P}_y^{ek}. \end{aligned} \quad (9)$$

Графіки залежності відхилення рентабельностей від питомої ваги давальницької сировини подано на рис. 3 (а, б, в).

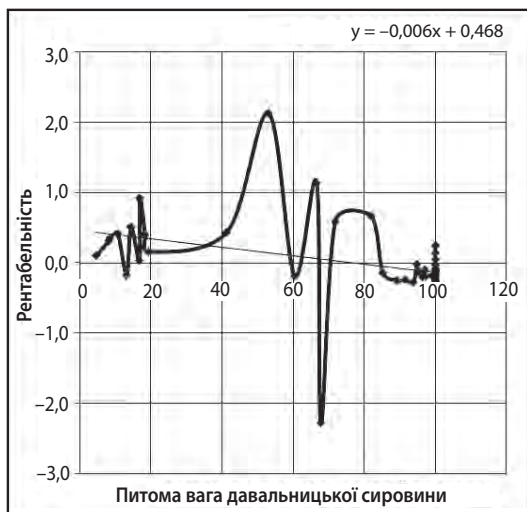
Для розрахунку загальних трендів для кожної із залежностей було побудовано функції лінійної регресії. Як видно з рис. 3, в усіх трьох випадках рівняння регресії (наведені в правому верхньому куті графіків) мають від'ємний коефіцієнт при незалежній змінній (графіки лінійних трендів мають нахил зліва направо згори вниз), тобто при збільшенні питомої ваги давальницької сировини рентабельності мають тенденцію до зменшення.

**ВИСНОВКИ**

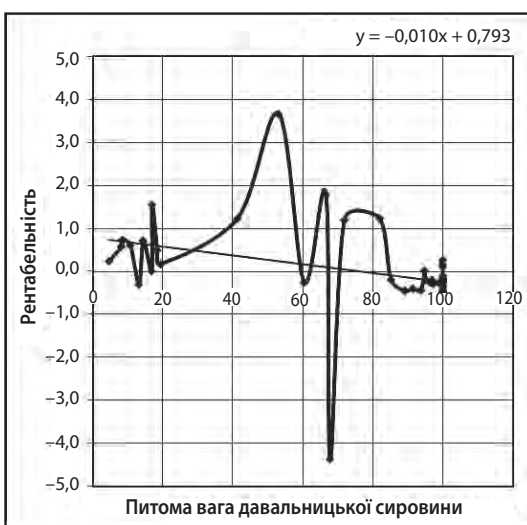
Можна зробити висновок, що параметр «обсяг олії, виробленої з давальницької сировини» дуже схожим образом впливає на різні види рентабельності. Тобто, насамперед, його величина чинить вплив на величину прибутку, не залежно від бази рентабельності.

Зазначений вплив полягає в такому: за невеликих і середніх обсягів використання давальницької сировини задля виробництва олії величини рентабельностей мають доволі відчутну амплітуду, тобто суттєво залежать від індивідуальних особливостей кожного підприємства. При збільшенні питомої ваги давальницької сировини зазначений вплив сходиться нанівець і значення рентабельностей стабілізується.

Водночас, загальна тенденція полягає в зменшенні величини кожного виду рентабельності при зростанні обсягів використання давальницької сировини. Тобто, можна рекомендувати підприємствам при виробництві



а)



б)



в)

**Рис. 3. Залежність відхилень рентабельностей від обсягу олії, виробленої з давальницької сировини**

а) рентабельність основних засобів на підставі їхньої початкової вартості; б) рентабельність основних засобів на підставі їхньої залишкової вартості; в) рентабельність власного капіталу.

олії намагатися, якщо є така можливість, зменшувати питому вагу давальницької сировини. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Бідник Н. Б.** Використання математичних методів і моделей в економіці, фінансах / Н. Б. Бідник // Науковий вісник НЛТУ України. Вип. 16. – 2008. – С. 258 – 262.

**2. Вишневецький В. І.** Стратегія антикризового керування транспортними підприємствами / В. І. Вишневецький, Г. П. Гришук // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2005. – № 2. – С. 158 – 162.

**3. Вишневецький В. І.** Логістична регресія аналізу дихотомічних відкритих систем / В. І. Вишневецький, Г. П. Гришук / Матеріали ІХ міжнародної науково-практичної конференції «Системний аналіз та інформаційні технології». – К. : НТТУ «КПІ», 2007. – С. 36.

**4.** Моделювання системи розвитку машинобудівного підприємства : монографія / Н. В. Касьянова, Н. В. Вецепура, Д. В. Солоха, К. В. Сотнікова, О. В. Єлетенко. – Донецьк : ДонУЕП, 2010. – 260 с.

**5. Рибалко В. В.** Моделювання рейтингової оцінки прозорості корпоративного управління українських компаній / В. В. Рибалко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 2(105). – С. 30 – 35.

**Науковий керівник:** д. е. н., професор С. С. Аптекар, зав. кафедри інвестиційного менеджменту Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган – Барановського

# ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

**ЖВАН В. В.**

*кандидат технических наук*

**Харьков**

**А**ктуальность данной темы обусловлена тем, что одной из основных проблем построения эффективной системы управления жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) является отсутствие системы индикаторов для мониторинга работы организации, управляющих объектами ЖКХ. Следовательно, для оценки эффективности управления объектами ЖКХ и корректировки программ управления необходимы эффективные технологии оценки качества управления ЖКХ на основе программно-целевого метода.

Изучению проблем повышения качества программно-целевого управления в жилищно-коммунальном хозяйстве посвящены работы С. В. Храменкова, Т. Н. Савченко, Н. А. Шапошникова [1], Л. Н. Чернышева [2], К. Ю. Сорокина [3] и многих других. Тем не менее, при оценке результативности программы по второму критерию важно максимально корректно выразить качественно-количественные параметры программной цели, а в ряде случаев – конкретизирующие ее задачи.

Общая результативность разработки и реализации региональной программы (ее экономическая, социальная, научно-техническая, экологическая и другая эффективность) выражается конкретными показателями (абсолютными, относительными, стоимостными, натуральными) итогов достижения программной цели. Анализ соотношения результатов и затрат хозяйственной деятельности отражается в общих и частных показателях экономической эффективности, показателях абсолютной и сравнительной эффективности, таких как национальный доход на душу населения, соотношение фондов накопления и потребления и др. Частные характеристики дают показатели ресурсоиспользования – фондоотдачи, материалоотдачи, капиталотдачи.

Под качеством программы следует понимать, во-первых, прямую экономическую выгодность решения поставленных задач при реализации программных заданий; во-вторых, эффективность затрат в программном варианте по сравнению с периодом, предшествующим началу реализации программы.

Результативность программы рассматривается как:

- 1) мера соответствия ожидаемых результатов поставленной цели;
- 2) степень приближения к цели;
- 3) прямые позитивные воздействия на социальную, демографическую, экологическую ситуации в регионе, а также на определяющие ее параметры экономического развития.

С учетом отечественной и зарубежной практики использования программного метода, в зависимости от типа программы, для ее оценки рекомендуется использовать многие показатели, в том числе производительность труда, удельные капиталовложения, срок окупаемости и т. д. К показателям программных результатов относятся также объемы производства важнейших видов конечной продукции (услуг, работ), ввод в действие производственных мощностей и объектов непродуцированной сферы, показатели развития науки, техники, ресурсо- и импортозамещения и др. В социальных и экологических программах применяются характеристики качественных изменений в результате осуществления программных мероприятий – увеличение продолжительности жизни населения, улучшение структуры, состояние окружающей среды и т. д.

**В** условиях рынка на первый план выходят количественные оценки итогов коммерческой деятельности, но для макроэкономического анализа необходимо определение народнохозяйственной эффективности. Условие народнохозяйственной целесообразности необходимо выполнять на всех этапах отбора программных мероприятий. Среди важнейших результатов любой программы обязательно следует учитывать влияние на соседние и другие регионы, обеспечение национальной безопасности и устойчивости развития страны, а производственной программы – социальные и экологические последствия.

Такие подходы существуют и в официальных документах, утвержденных Госстроем, Минэкономики, Минфином, в которых предлагаются в качестве оценок эффективности инвестиционного проекта показатели финансовой, бюджетной, общеэкономической эффективности [4]. Для использования каждого из показателей необходимо четко представлять, какая задача оценки программы решается и как выбирается решение. Оно должно приниматься с учетом значений всех важнейших для него показателей, интересов участников программы и государства.

Целью разработки и внедрения системы управления качеством услуг является упорядочение деятельности Муниципального заказчика, Генерального заказчика и исполнителей муниципального заказа по предоставлению потребителям качественных услуг, повышение прозрачности и эффективности договорных отношений при исполнении муниципального заказа.

Кардинальное решение задач повышения качества услуг возможно лишь на основе разработки комплексного подхода к проблеме.

Система управления качеством должна характеризоваться составом участников, а также распределением между ними функций и задач, необходимых для вы-



полнения средств (комплекса нормативно-технической документации, средств сбора, обработки и передачи информации и т. д.) [5].

**П**роект системы представляет собой совокупность мероприятий, методов и средств, направленных на обеспечение необходимого уровня сохранности и развития жилищного фонда (ЖФ), повышения уровня безопасного и комфортного проживания населения в жилых домах, на обеспечение разработки стандарта качества предоставления жилищных услуг (ЖУ) по потребителям. Система должна обеспечивать эффективное использование материально-технических, топливно-энергетических и трудовых ресурсов, прогрессивных методов организации труда у участников выполнения муниципального заказа. В проекте системы устанавливаются следующие функции управления качеством ЖКХ:

1. Планирование и прогнозирование качества параметров жилого фонда.
2. Контроль генеральным подрядчиком.
3. Организация приемки объектов в эксплуатацию.
4. Технологическая подготовка работ.
5. Материально-техническое обеспечение качества содержания жилищного фонда.
6. Подбор, расстановка, воспитание и обучение кадров.
7. Обеспечение и поддержание высокого уровня качества.
8. Стимулирование повышения качества содержания жилищного фонда.
9. Организация работ по выполнению стандартов качества ЖУ.
10. Правовое обеспечение качества содержания жилищного фонда.
11. Метрологическое обеспечение качества содержания жилищного фонда.
12. Организация трудовой деятельности.
13. Охрана труда и техника безопасности.
14. Совершенствование работы с населением по месту жительства.

Кроме того, одно из основных условий построения эффективной системы управления заключается в создании системы индикаторов для мониторинга работы организаций, управляющих объектами ЖКХ. Следовательно, для оценки эффективности деятельности по управлению объектами ЖКХ и внесения корректив в программу управления необходимо разработать эффективную программу мониторинга на основе индикаторов оценки работы управляющей организации.

Мониторинг подразумевает текущее измерение и учет важнейших индикаторов деятельности для дальнейшей оценки достигнутых результатов. Мониторинг, как механизм постоянного оперативного сбора данных, помогает собственнику ответить на поставленные в ходе оценки вопросы. Оценка, в свою очередь, является инструментом для принятия решений по реализации намеченных собственником мероприятий с целью повысить эффективность управления жилищным фондом. Оценка на основе мониторинга призвана выявить до-

стижения и недостатки в работе управляющей организации, а также способствовать разработке программы совершенствования системы управления ЖКХ [6].

Оценка на основе индикаторов должна быть информативной. При разработке и утверждении системы индикаторов следует учитывать следующие требования к ним:

- ✦ *существенность*: индикаторы должны быть нацелены на принятие адекватных оперативных решений;
- ✦ *своевременность и регулярность*: информация должна поступать с такой периодичностью, которая позволит своевременно принимать необходимые решения, минимизировать ущерб от неблагоприятных изменений и максимизировать эффект от использования появляющихся возможностей;
- ✦ *полнота*: набор индикаторов должен характеризовать деятельность управляющих жилищных организаций, не упуская ни один важный аспект;
- ✦ *адекватность*: набор индикаторов должен учитывать специфику управляющей жилищной организации;
- ✦ *достоверность*: должна существовать возможность объективного измерения значений индикаторов (количественного или качественного);
- ✦ *совместимость*: набор индикаторов должен вписываться в существующую систему информационных потоков, что позволит удешевить и упростить процедуру информационного обмена.

При построении системы индикаторов деятельности управляющей организации следует учитывать то, что она должна состоять из индикаторов, характеризующих прямой продукт деятельности по достижению целей, поставленных собственником, и индикаторов, характеризующих эффект деятельности управляющей организации.

**П**рямой продукт деятельности (непосредственная деятельность) управляющей организации представляет собой непосредственный итог ее работы, например: количественные показатели реализации плановых заданий по ремонту подъездов жилых домов, дворовых территорий, натуральных показателей капитального ремонта жилых строений, объектов коммунальной инфраструктуры и т. п. Эффект деятельности управляющей организации – это то, что непосредственно получают жители от реализации соответствующих мероприятий и выражается он в качественных показателях, таких как удовлетворенность населения получаемыми ЖКУ, улучшением (ухудшением) условиями проживания и т. п. [7].

С учетом рассмотренных принципов построения системы индикаторов разработана модель для мониторинга и сравнительной оценки деятельности управляющих жилищных организаций.

На основе данной модели (базовой) построена обобщенная модель (табл. 1).



## Перечень индикаторов для мониторинга и оценки деятельности управляющих жилищных организаций города

№ п/п	Комплексные показатели	Индикаторы и их условные обозначения в обобщенной модели
1	Объем работ, выполненный на жилищном фонде	1. Объем капитально отремонтированного и реконструированного жилищного фонда. 2. Средняя стоимость капитального ремонта кровли, грн. на 1 м <sup>2</sup>
2	Сбор платежей	1. Собираемость платежей населения. 2. Динамика собираемости платежей (прирост за квартал)
3	Организация деятельности управляющей организации	Объем дополнительных услуг, оказанных населению, в т. ч. подрядными организациями, грн. на 1 м <sup>2</sup>
4	Размер прибыли на 1 грн расходов на содержание и ремонт жилищного фонда	1. Доля фонда оплаты труда в расходах на содержание жилищного фонда, % 2. Затраты на капитальный ремонт жилья / к затратам на текущее обслуживание

Методика проведения расчетов на базе предложенных индикаторов следующая. Для применения предложенной системы индикаторов и присвоения соответствующего балла (1, 2, 3) по каждому индикатору необходимо сравнить фактическое значение каждого индикатора с рекомендуемым, средним и критическим. Рекомендуемые, средние и критические значения для каждого индикатора определяются экспертно-статистическим путем.

На основе имеющихся статистических данных оцениваются эмпирические средние разбросы вокруг них. Полученные оценки экстраполируются и служат для формирования:

а) уровней индикаторов, обеспечивающих прямо или косвенно надежное и устойчивое текущее обслуживание, приближение к нормальной воспроизводственной динамике жилищного фонда (это рекомендуемые значения);

б) допустимых уровней, связанных с отклонениями от устойчивой траектории функционирования, которые при стабильном расположении индикаторов в этих пределах могут со временем перерасти в кризисные явления с потерей устойчивости (это средние значения);

в) уровней индикаторов, характеризующих потерей устойчивости и надежности системы, ее управляемости, быстрым ростом кризисных проявлений. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Храменков С. В. Участие частного капитала при реформировании ЖКХ / С. В. Храменков, Т. Н. Савченко, Н. А. Шапошникова // Водоснабжение и санитарная техника. – 2008. – № 8. – С. 6 – 12.

2. Чернышев Л. Н. Формирование рыночных отношений в ЖКХ / Л. Н. Чернышев. – М.: МЦФЭР, 2006. – 180 с.

3. Сорокин К. Ю. Предоставление гражданам коммунальных услуг / К. Ю. Сорокин // Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2006. – № 7. – С. 26 – 32.

4. Лубенец Г. А. Особенности развития рынка жилищно-коммунальных услуг в условиях рыночной экономики / Г. А. Лубенец. – СПб.: Изд-во: ГОУ ВПО СПбГУЭФ, 2007. – 200 с.

5. Высоцкий Д. А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности / Д. А. Высоцкий. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 47 с.

6. Тюшляева И. С. Система работы с должниками в жилищно-коммунальном комплексе / И. С. Тюшляева // ЖКХ. – 2007. – № 4. – С. 15.

7. Ясин Е. Политическая экономия реформы ЖКХ / Е. Ясин // Экономическая политика. – 2006. – № 2. – С. 95 – 119.

# ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ РАЙОНІВ ХАРКІВСЬКОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДЕСТИНАЦІЇ

ЛЕОНТЄВА Ю. Ю.

кандидат економічних наук

Харків

**Т**уризм – це унікальне явище в людському житті. З одного боку, він виступає як метод пізнання оточуючого нас світу, розширення зон актуального та найближчого розвитку людини, з іншого, – як яскраво виражена економічна діяльність з виробництва послуг, спрямованих на задоволення туристських потреб, реалізована різними суб'єктами через численні організаційно-економічні відносини між ними [3].

Наука про туризм в останні роки отримала суттєвий розвиток. Але невирішеними залишаються ще багато питань. Серед них – у теорії та практиці застосування методик оцінки туристського потенціалу, оцінки економічної ефективності туристської діяльності, методів статистичних спостережень у туризмі, методів оцінки рівня розвитку регіональних туристичних дестинацій.

Проблемами визначення дестинації як вагомої складової сфери туризму займалися вітчизняні й зарубіжні вчені: В. С. Боголюбов, Є. Богданов, С. Ванхілл, Д. Гільбегт, Н. Купер, Є. К. Макаричева, С. С. Николаєв, В. П. Орловська, Т. В. Петрова, Т. В. Румянцева, Т. І. Ткаченко, Д. Флетчер, які зробили значний вклад у вивчення цього поняття та впровадження його у наукову практику [1, 4, 7 – 10]. Але проблему оцінки рівня розвитку районів регіональних туристичних дестинацій, особливо районів Харківської регіональної туристичної дестинації, не було розглянуто жодним з авторів. Тому саме зараз це питання є особливо актуальним.

Завданням даної роботи є оцінка рівня розвитку районів Харківської регіональної туристичної дестинації за 2011 рік. Інформаційною базою послужила статистична інформація, надана Головним управлінням статистики в Харківській області [2]. Метод оцінки рівня розвитку районів регіональних туристичних дестинацій викладений в попередніх роботах автора [5, 6].

Оцінка рівня розвитку дестинацій являє собою складне багатофакторне завдання, що зводиться до виявлення найбільш значимих числових показників і їх інтегрування.

Пропонований метод до оцінки рівня розвитку складається з послідовних операцій:

- 1) обґрунтування системи показників регіональної туристичної дестинації, збір інформації й розрахунок значень показників;
- 2) розробку матриці стандартизованих (нормованих) показників;
- 3) розрахунок інтегральної оцінки за обраним методом згортки критеріїв;

4) ранжування регіональних туристичних дестинацій відповідно до значень локального інтегрального показника;

5) розрахунок значень зведеного інтегрального показника, аналіз «вузьких місць» і виявлення резервів підвищення рівня розвитку.

**К**ількість досліджуваних показників обумовлено обмеженою кількістю статистичних даних. Місто Харків у рейтингу за групами ресурсів і підсумковому рейтингу враховуватися не буде, тому що його неможливо порівняти з районами області за певними критеріями. Такі міста, як-от Ізюм, Куп'янськ, Лозова, Люботин, Первомайський, Чугуїв враховані в складі районів області, де вони розташовані територіально.

Показники, що характеризують рівень розвитку ресурсів у категорії «Атракція», складаються з:

- $NI.1_i$  – розмір території, тис. км<sup>2</sup>;
  - $NI.2_i$  – кількість населення, тис. осіб;
  - $NI.3_i$  – кількість адміністративно-територіальних одиниць, од.;
  - $NI.4_i$  – природно-ресурсний потенціал, %
  - $NI.5_i$  – кількість пам'яток національного значення, од.;
  - $NI.6_i$  – кількість пам'яток місцевого значення, од.;
  - $NI.7_i$  – кількість історичних населених пунктів, од.;
  - $NI.8_i$  – кількість заповідників, од.;
  - $NI.9_i$  – кількість закладів культури, од.;
  - $NI.10_i$  – кількість спортивних закладів, од.;
  - $KI.1_i$  – коефіцієнт атрактивності;
  - $KI.2_i$  – коефіцієнт забезпеченості закладами культури;
  - $KI.2_i$  – коефіцієнт забезпеченості спортивними закладами;
  - $KRI.3_i$  – показник концентрації природних ресурсів, %/тис. км<sup>2</sup>;
  - $KRI.2_i$  – концентрація пам'яток національного значення, од. /тис. км<sup>2</sup>;
  - $KRI.3_i$  – концентрація пам'яток місцевого значення, од. /тис. км<sup>2</sup>;
  - $KRI.4_i$  – концентрація історичних населених пунктів, од. /тис. км<sup>2</sup>;
  - $KRI.5_i$  – концентрація заповідників, од. /тис. км<sup>2</sup>;
  - $KRI.6_i$  – концентрація закладів культури, од. /тис. км<sup>2</sup>;
  - $SI.1_i$  – обсяг реалізованих послуг діяльності в сфері культури й спорту, відпочинку й розваг, тис. грн.
- Харківська область розташована на сході України. Чисельність населення України станом на 01.01.2011 р. становила 2755,1 тис. чол. Розмір території за даними Державного агентства земельних ресурсів – 31418,5 тис. км<sup>2</sup>.
- Районами, найбільш забезпеченими природними ресурсами, є Ізюмський і Дворічанський, Вовчанський, і Великобурлуцький райони.

На території Харківської області розташовано 11 історичних поселень, 53 пам'ятника національного значення, 240 пам'ятників місцевого значення.

Переважна частина пам'ятників національного значення розміщена на території Валківського (8) і Богодухівського (6) районів, найбільша кількість пам'ятників місцевого значення знаходиться на території Вовчанського (35), Ізюмського (27), Чугуївського (22), Краснокутського (21) районів.

На території Харківської області розташовано 1578 закладів культури, з них найбільше знаходиться на території Харківського (101), Балаклійського (86), Лозівського (82), Богодухівського (79) і Куп'янського (70) районів.

На рис. 1 і в табл. 1 здійснено групування районів Харківської регіональної туристичної дестинації за рівнем розвитку в категорії ресурсів «Атракція» за даними 2011 р.

Оцінка ресурсів категорії «Доступність» проводилась за такими показниками:

$N2.2_i$  – кількість пасажирів, перевезених авто-транспортном, тис. осіб;

$N2.4_i$  – експлуатаційна довжина залізничних колій, тис. км;

$N2.5_i$  – довжина автомобільних доріг загального користування, тис. км;

$N2.6_i$  – кількість відділень зв'язку, од.;

$N2.7_i$  – кількість друкованої продукції (газет і журналів), од.;

$N2.8_i$  – покриття території операторами мобільного зв'язку, %;

$N2.9_i$  – середньодобовий обсяг віщання радіостанцій, годин;

$N2.10_i$  – середньодобовий обсяг віщання телеканалів, годин;

$K2.1_i$  – коефіцієнт якості автомобільних доріг;

$K2.2_i$  – коефіцієнт благоустрою автомобільних доріг;

$KR2.4_i$  – концентрація відділення зв'язку, од./тис. км<sup>2</sup>.

Залізничний і автомобільний транспорт є одними з найбільш розвинених у Харківській області, загальна довжина залізничних шляхів 1514 км, а автомобільних доріг – 9614 км. За пасажирообігом залізничний тран-

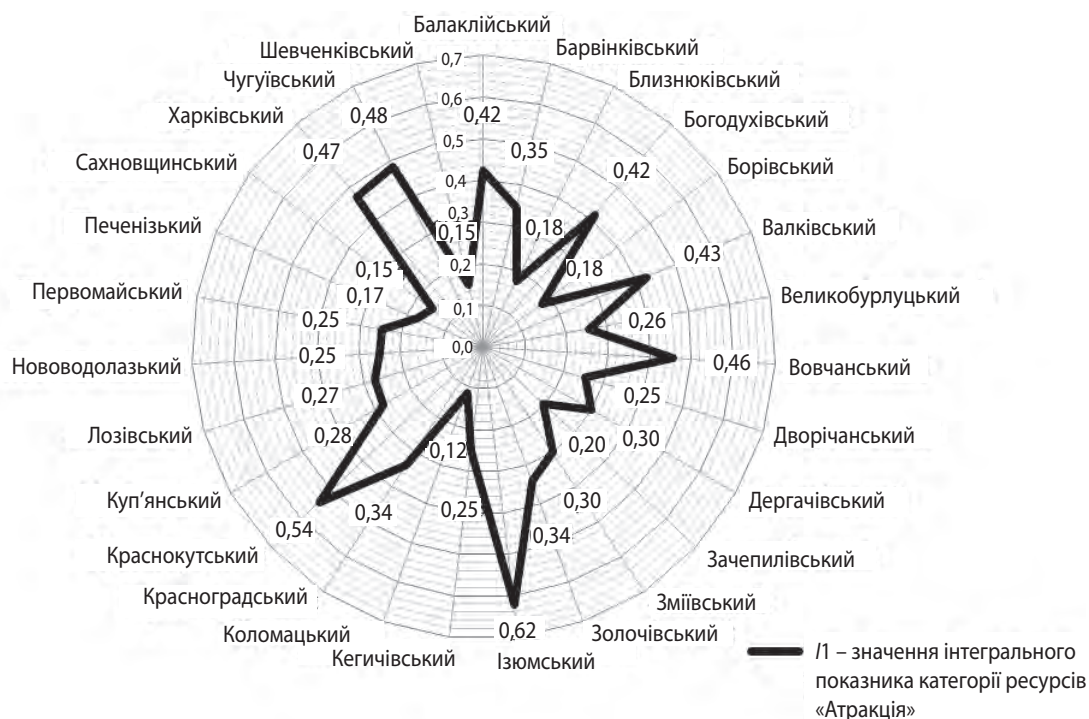


Рис. 1. Рейтинг районів Харківської регіональної туристичної дестинації в категорії ресурсів «Атракція»

Таблиця 1

Угрупування районів Харківської регіональної туристичної дестинації за рівнем розвитку (категорія ресурсів «Атракція»)

Рівень розвитку	Райони Харківської регіональної туристичної дестинації
Високий, $I_n > I_m$	Ізюмський, Чугуївський, Краснокутський, Харківський, Вовчанський
Середній, $I_m > I_n > I_m$	Балаклійський, Золочівський, Зміївський, Красноградський, Дергачівський, Богодухівський, Валківський, Барвінківський
Низький, $I_n < I_m$	Первомайський, Дворічанський, Кегичівський, Великобурлуцький, Борівський, Зацепилівський, Близнюківський, Печенізький, Сахновщинський, Шевченківський, Коломацький, Куп'янський, Лозівський, Нововодолазький

спорт є лідером. Автомобільні дороги області не відповідають європейським стандартам по ряду показників. Тільки п'ять районів забезпечені дорогами з твердим покриттям на 100%.

Найбільша кількість друкованої продукції видається у Харківському, Лозівському, Ізюмському, Первомайському і Чугуївському районах.

Рейтинг рівня розвитку ресурсів категорії «Доступність» у 2011 р. представлений на рис. 2 і в табл. 2.

$KR3.1_i$  – коефіцієнт забезпеченості готелів підрозділами сфери сервісу;

$KR3.1_i$  – концентрація об'єктів ресторанного господарства, од./тис. км<sup>2</sup>;

$KR3.2_i$  – концентрація підприємств роздрібно торгівлі, од./тис. км<sup>2</sup>;

$KR3.3_i$  – концентрація готелів, од./тис. км<sup>2</sup>;

$KR3.4_i$  – концентрація дитячих оздоровчих таборів, од./тис. км<sup>2</sup>;

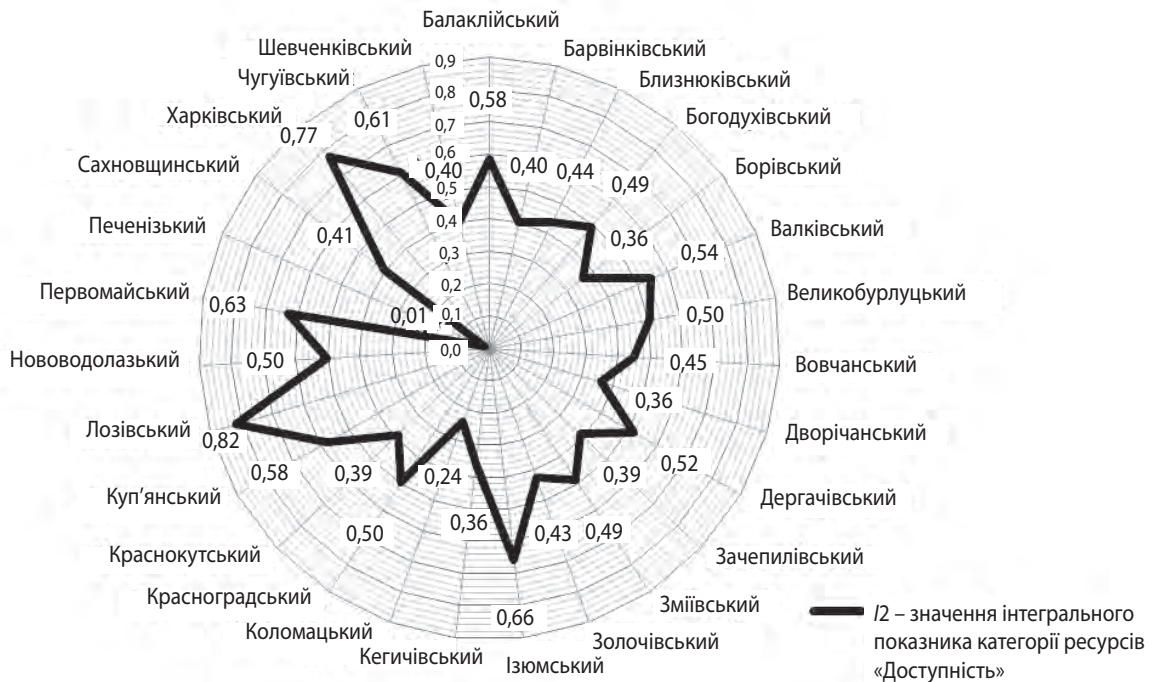


Рис. 2. Рейтинг районів Харківської регіональної туристичної дестинації в категорії ресурсів «Доступність»

Таблиця 2

Угрупування районів Харківської регіональної туристичної дестинації за рівнем розвитку (категорія ресурсів «Доступність»)

Рівень розвитку	Райони Харківської регіональної туристичної дестинації
Високий, $I_n > I_m$	Лозівський, Ізюмський, Харківський, Куп'янський, Первомайський, Балаклійський, Чугуївський
Середній, $I_m > I_n > I_m$	Валківський, Нововодолазький, Великобурлуцький, Красноградський, Дергачівський, Богодухівський, Зміївський, Вовчанський, Шевченківський, Близнюківський, Сахновщинський, Золочівський, Краснокутський, Кегичівський, Барвінківський, Зацепилівський, Борівський
Низький, $I_n < I_m$	Коломацький, Печенізький

Рівень розвитку районів Харківської регіональної туристичної дестинації за показниками, що характеризують ресурси у категорії «Комфорт», складаються з:

- $N3.1_i$  – кількість готелів, од.;
- $N3.2_i$  – кількість об'єктів роздрібно торгівлі, тис. од.;
- $N3.3_i$  – кількість об'єктів ресторанного господарства, тис. од.;
- $N3.4_i$  – кількість дитячих оздоровчих таборів, од.;
- $N3.5_i$  – кількість санаторіїв і пансіонатів з лікуванням, од.;
- $N3.6_i$  – кількість будинків і пансіонатів відпочинку, од.;
- $N3.7_i$  – кількість санаторіїв-профілакторіїв, од.;
- $N3.8_i$  – кількість баз і інших закладів відпочинку, од.;

$KR3.5_i$  – концентрація санаторіїв і пансіонатів з лікуванням, од./тис. км<sup>2</sup>;

$KR3.6_i$  – концентрація будинків і пансіонатів відпочинку, од./тис. км<sup>2</sup>;

$KR3.7_i$  – концентрація санаторіїв-профілакторіїв, од./тис. км<sup>2</sup>;

$KR3.8_i$  – концентрація баз і інших заклад відпочинку, од./тис. км<sup>2</sup>;

$S3.1_i$  – роздрібний товарообіг підприємств, тис.грн.

У зв'язку з відсутністю статистики стосовно вартісних показників ця група в даній категорії представлена лише одним – роздрібним товарообігом підприємств.

Рейтинг рівня розвитку ресурсів категорії «Комфорт» у 2011 році наданий на рис. 3 і в табл. 3.



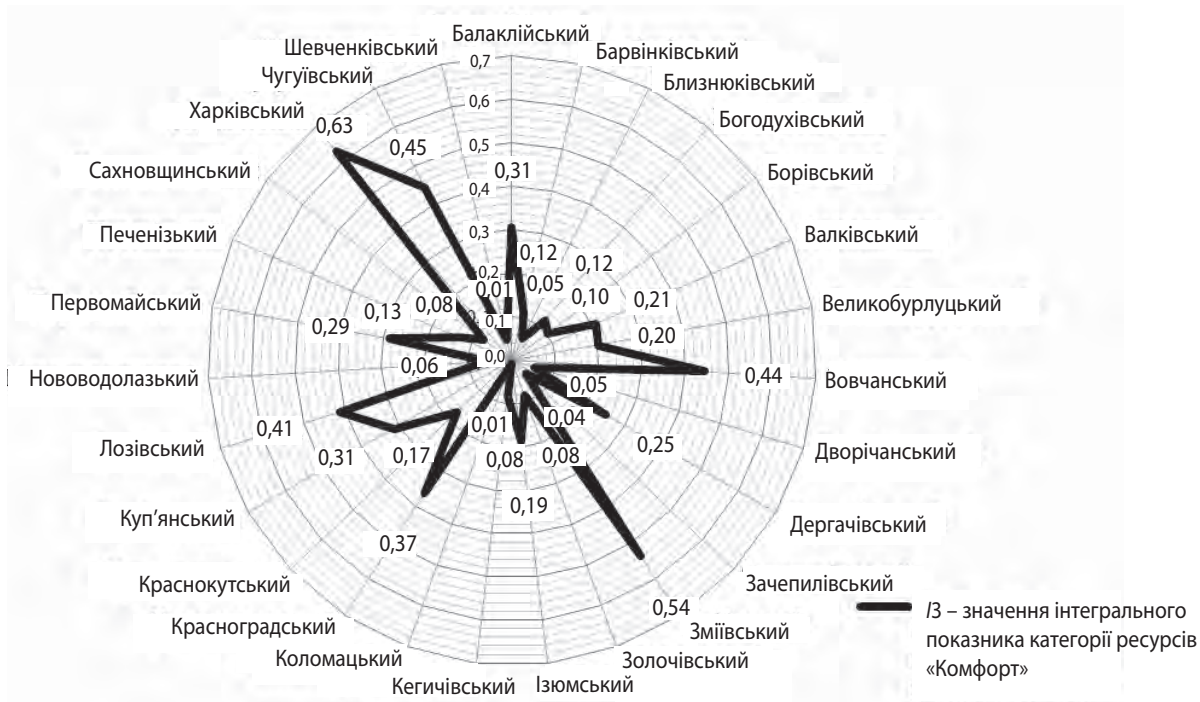


Рис. 3. Рейтинг районів Харківської регіональної туристичної дестинації в категорії ресурсів «Комфорт»

Таблиця 3

**Угрупування районів Харківської регіональної туристичної дестинації за рівнем розвитку (категорія ресурсів «Комфорт»)**

Рівень розвитку	Райони Харківської регіональної туристичної дестинації
Високий, $I_n > I_m$	Зміївський, Харківський, Чугувський, Вовчанський
Середній, $I_m > I_n > I_m$	Первомайський, Ізюмський, Красноградський, Лозівський, Краснокутський, Куп'янський, Балаклійський, Великобурлуцький, Барвінківський,
Низький, $I_n < I_m$	Валківський, Зацепилівський, Золочівський, Дергачівський, Кегичівський, Дворічанський, Нововодолазький, Коломацький, Близнюківський, Шевченківський, Сахновщинський, Печенізький, Борівський, Богодухівський

Категорія «Посередники» за районами Харківської регіональної туристичної дестинації оцінюватися не буде, тому що ліцензіати перебувають у м.Харків.

Зробимо згортку локальних інтегральних показників і угруповання районів Харківської регіональної туристичної дестинації у відповідності зі значеннями зведеного інтегрального показника за 2011 рік.

Значення зведеного інтегрального показника за районами Харківської регіональної туристичної дестинації значно відрізняються. Найбільший показник в

Харківському (0,61), Чугувському (0,5) і Лозівському (0,47), Ізюмському (0,4) і Вовчанському (0,45) районах.

Найнижчі показники в Печенізькому (0,07), Шевченківському (0,14), Зацепилівському (0,14), Сахновщинському (0,1) і Коломацькому (0,06) районах. Значення інтегральних показників цієї категорії ресурсів інших районів знаходяться в інтервалі 0,06 – 0,61.

Рейтинг рівня розвитку районів Харківської регіональної туристичної дестинації представлено на рис. 4 і в табл. 4.

Таблиця 4

**Угрупування регіональних туристичних дестинацій за результатами розрахунку значень зведеного інтегрального показника**

Рівень розвитку	Райони Харківської регіональної туристичної дестинації
Високий, $I_n > I_m$	Харківський, Чугувський, Вовчанський, Лозівський, Зміївський,
Середній, $I_m > I_n > I_m$	Ізюмський, Балаклійський, Красноградський, Куп'янський, Валківський, Первомайський, Дергачівський, Краснокутський, Великобурлуцький, Богодухівський, Барвінківський,
Низький, $I_n < I_m$	Золочівський, Кегичівський, Нововодолазький, Борівський, Сахновщинський, Дворічанський, Близнюківський, Зацепилівський, Шевченківський, Печенізький, Коломацький

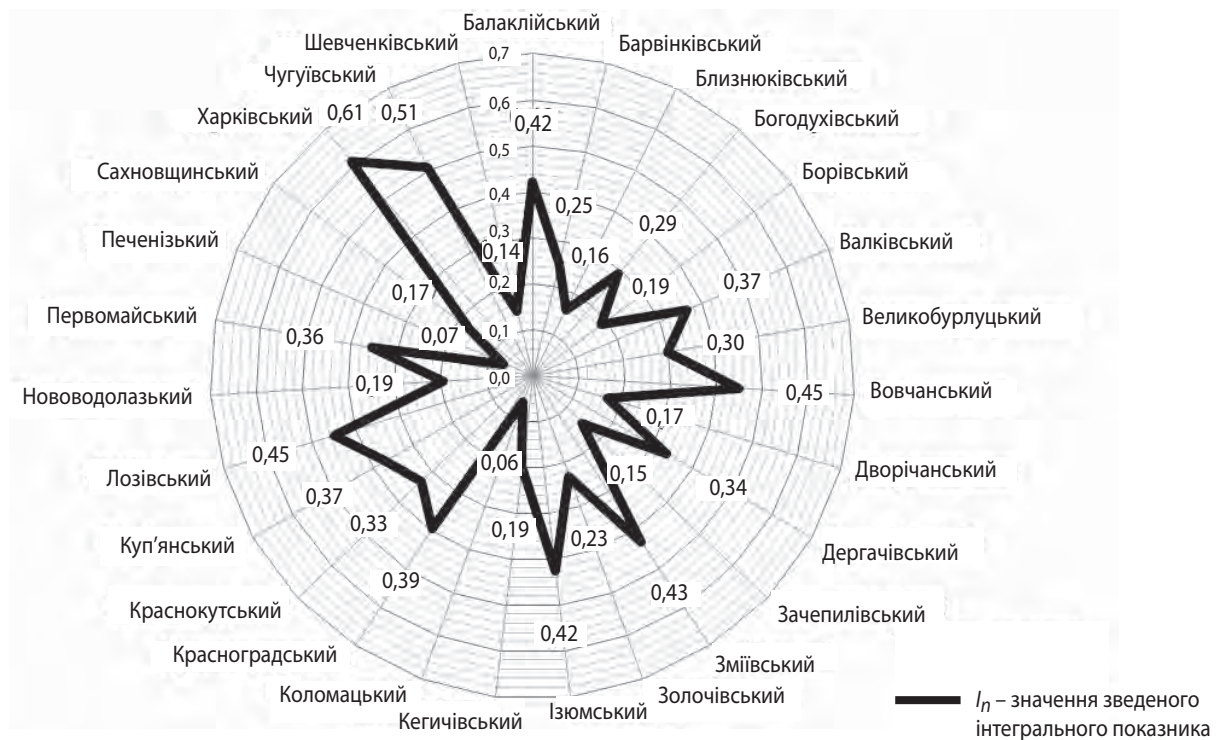


Рис. 4. Підсумковий рейтинг рівня розвитку регіональних туристичних дестинацій

#### ВИСНОВКИ

Угруповання районів Харківської регіональної дестинації свідчать про диспропорції рівня розвитку основних категорій її ресурсів (11 районів з 27 мають низький рівень: Валківський, Зачепилівський, Золочівський, Дергачівський, Кеґичівський, Дворічанський, Нововодолазький, Коломацький, Близнюківський, Шевченківський, Сахновщинський, Печенізький, Борівський, Богодухівський райони). Значний потенціал для розвитку туризму мають Харківський, Чугуївський, Вовчанський, Зміївський райони, які мають високий рівень розвитку. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Боголюбов В. С.** Экономика туризма / В. С. Боголюбов, В. П. Орловская. – М. : Академия, 2005. – 192 с.
2. Головне управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua>
3. **Захаренко Г. Н.** Туристский потенциал региональной дестинации и эффективность его использования в индустрии туризма: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. - СПб., 2011. – 22 с.
4. **Купер К.** Экономика туризма: теория и практика / К. Купер, Д. Флетчер, Д. Гильберт, С. Ванхилл, Е. Богданов. Т. 1 : Уч. пос. – СПб. : Омега, 1998. – 200 с.
5. **Леонт'єва Ю. Ю.** Оцінка дестинацій в системі між-регіонального ринку туризму / Ю. Ю. Леонт'єва // Зб. наук. праць Луцьк. нац. техн. ун-ту. Сер. Регіональна економіка. – 2008. – Вип. 5 (17). Ч. 2. – С. 237 – 247.
6. **Леонт'єва Ю. Ю.** Формування та реалізація стратегії розвитку регіональної туристичної дестинації : Автореф. дис. ... канд. экон. наук / ХНАМГ. – Х., 2010. – 24 с.

7. **Макарычева Е.** СМТН: экологические проблемы и их решение / Е. Макарычева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [/www.tourism-internet.ru](http://www.tourism-internet.ru).

8. **Николаев С. С.** Стратегия формирования единого туристского пространства : Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Гос. ун-т экономики и финансов. – СПб., 2003. – 16 с.

9. **Петрова Т. В.** Регулирование делового туризма на основе использования потенциала дестинации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / СПбГУЭиФ. – СПб, 2006. – 18 с.

10. **Ткаченко Т. І.** Сталый розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : КНТЕУ, 2006. – 537 с.

# ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ: СТАТИСТИЧНИЙ ОГЛЯД І МОЖЛИВІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ

ДЯЧЕК В. В.

аспірант

Харків

Регіональні державні органи та органи самоврядування при проведенні регіональної економічної політики мають узгоджувати свої дії з центральними державними органами. Тому діапазон їх дій звужений у порівнянні з центральними державними органами, завдання формуються виходячи з наявних загальнодержавних програм та стратегій розвитку та реальної ситуації на ринку, що склалася. Також можуть ініціювати втілення засобів, але для цього має бути обґрунтування. Останнє повинно включати крім точок зору суспільства, бізнесу, службовців і науковців, об'єктивні аргументи, що характеризують стан економічного розвитку регіону та базуються на кількісних показниках. Тож статистичні дані та результати їхнього аналізу є основою для формування об'єктивних аргументів щодо провадження тих чи інших ініціатив. Тому було прийнято рішення провести статистичний аналіз міжнародної торгівлі товарами

підприємствами Харківського регіону для отримання об'єктивної оцінки ситуації, що склалася в цій сфері та розроблення пропозицій щодо її покращення.

*Мета дослідження:* за допомогою об'єктивних методів статистичного аналізу оцінити ситуацію, що склалася у зовнішньоекономічній торгівлі товарами підприємств Харківського регіону, обґрунтувати та сформулювати можливі шляхи розвитку й удосконалення регіонального державного управління зовнішньоекономічної діяльності.

*Формулювання проблеми дослідження:* удосконалення управління на регіональному рівні зовнішньоекономічної діяльності та можливостей розвитку регіону, принципів і методів планування зовнішньоекономічної діяльності для конкретних умов і потреб.

Було розглянуто тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності Харківського регіону. Спочатку було проаналізовано тенденції розвитку зовнішньої торгівлі товарами підприємств Харківського регіону. Було проаналізовано структуру експорту товарів Харківського регіону за УКТ ЗЕД [3] за допомогою АВС-аналізу, результати якого представлено в *табл. 1*.

Таблиця 1

АВС-аналіз експорту товарів за УКТ ЗЕД Харківської області

№	Назва групи УКТ ЗЕД [3]	Питома вага групи УКТ ЗЕД	АВС-група	Питома вага АВС-групи
1	2	3	4	5
1	XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	0,3117	A	0,7247
2	IV. Готові харчові продукти	0,1100		
3	II. Продукти рослинного походження	0,0900		
4	XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	0,0800		
5	III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,0750		
6	XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	0,0580		
7	V. Мінеральні продукти	0,0460	B	0,1548
8	XX. Різні товари і вироби	0,0435		
9	VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	0,0382		
10	XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	0,0271		
11	VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	0,0267	C	0,1205
12	XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	0,0251		
13	XI. Текстиль та вироби з текстилю	0,0233		
14	X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	0,0218		
15	I. Живі тварини; продукти тваринного походження	0,0144		

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

ЕКОНОМІКА

1	2	3	4	5
16	IX. Деревина і вироби з деревини	0,0060		
17	XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,0017		
18	XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	0,0010		
19	VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	0,0006		

У результаті структурного аналізу можна сказати, що у порівнянні зі структурою експорту з України загалом, експорт з Харківської області більш диференційований. Так, у АВС-групу А ввійшло шість груп товарів за УКТ ЗЕД, у той же час по Україні в дану групу ввійшли лише дві групи УКТ ЗЕД. Так, розраховано середньорічні базисні темпи зростання та проведено дисперсійний аналіз отриманих показників, які представлено у табл. 2. Виходячи з зазначених розрахунків, можна стверджувати, що експорт розвивався нерівномірно, коефіцієнт варіації дуже високий і складає 45,74%, тобто деякі показники можуть відрізнитися майже на 46%.

На рис. 1 – 3 зображено базисні темпи зростання експорту товарів груп АВС-аналізу. Так, з рис. 1 видно, що найшвидше зростав експорт групи товарів «III. Жири та олії тваринного або походження», знизившись лише у 2009 р. і відновивши своє зростання у 2010 р. Також, незважаючи на кризу, зростав експорт групи «VI. Готові харчові продукти», дещо скоригувалося зростання «XVII. Механічне обладнання, машини та механізми...», остання група займає найбільшу питому вагу і є

трендоутворюючою. Під впливом кризи на третину впади темпи зростання експорту «II. Продуктів рослинного походження», «XVIII. Прилади і апарати...».

З рис. 2 видно, що найшвидше зростав експорт «XX. Різних товарів та виробів», з меншими темпами зростав експорт «V. Мінеральних продуктів». Експорт цих двох груп знизився під впливом кризи у 2009 р., але почав зростати у 2010 р. Мають перспективи переходу у групу А. До 200% зростав експорт «VI. Продукції хімічної та пов'язаною з нею галузей промисловості», «XV. Недорогоцінних металів та виробів з них». На останні кризові явища майже не вплинули.

З рис. 3 видно, що найшвидше зростав експорт «IX. Деревини та виробів з неї», але він почав знижуватися вже у 2008 р. і відновив зростання лише у 2010 р. Експорт усіх груп товарів даної АВС-групи знизився під час кризи, відновили своє зростання перевищивши докризовий рівень «VII. Полімерні матеріали...», «X. Маса з деревини...», «XIII. Вироби з каменю...», «XI. Текстиль та вироби з текстилю». Лише експорт «XII. Взуття, головних уборів та парасольок» у 2010 р. не досяг докризового рівня.

Таблиця 2

**Дисперсійний аналіз середньорічних базисних темпів зростання експорту товарів Харківського регіону за 1997 – 2010 рр., 1996 р. – базисний**

№ групи	Діапазон	Назва групи згідно з УКТ ЗЕД [3]	$\phi$	$\bar{X}$	$(\bar{X} - \bar{X})^2$
1	0,4543 – 1,2974	VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них. XII. Взуття, головні убори, парасольки. XI. Текстиль та вироби з текстилю. I. Живі тварини; продукти тваринного походження. XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла. XV. Недорогоцінні метали та вироби з них. IV. Готові харчові продукти	8	0,9234	0,6818
2	1,2974 – 2,1405	VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості. XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку. VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук. II. Продукти рослинного походження. X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	5	1,8388	0,0080
3	2,1405 – 2,9836	XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання. V. Мінеральні продукти	2	2,5563	0,6515
4	2,9836 – 3,8267	XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	1	3,4612	2,9311
5	3,8267 – 4,6698	III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	1	4,6698	8,5302

$$\sigma^2 = 0,6401, \sigma = 0,8001, v = 0,4574.$$





Рис. 1. Базисні темпи зростання експорту першої 4-ки товарів групи А, од., 1996 р.- базисний

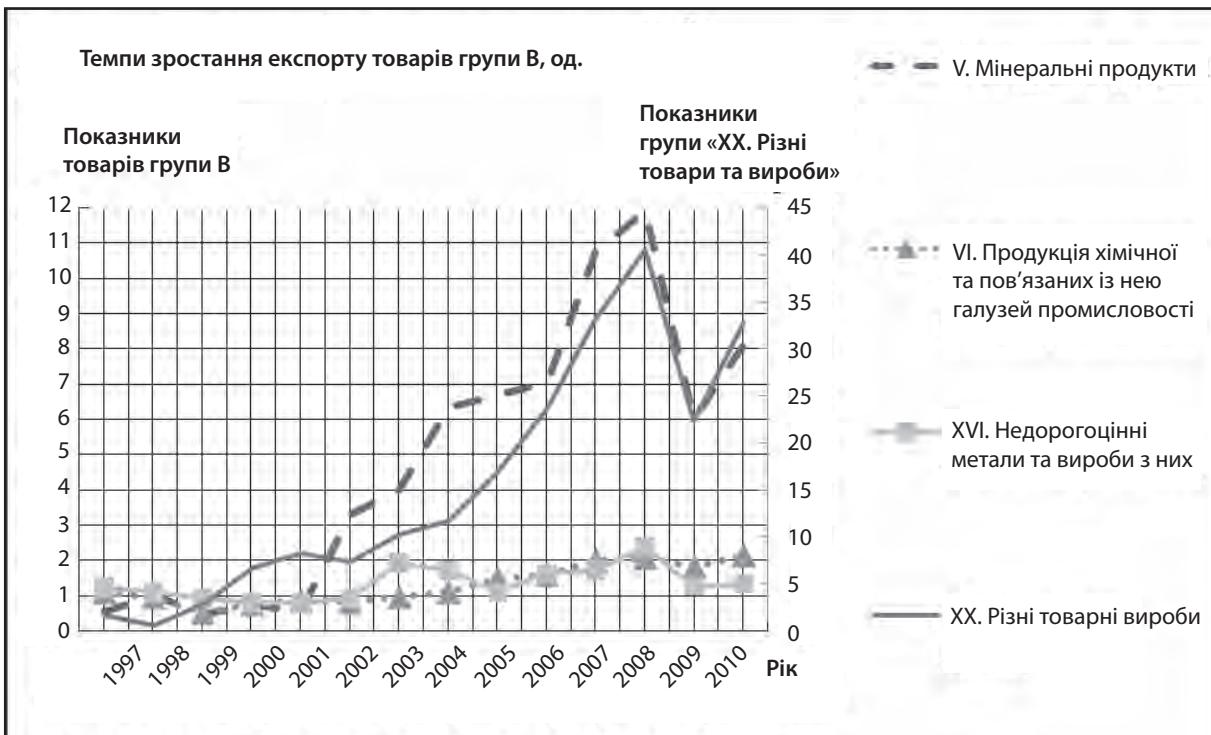


Рис. 2. Базисні темпи зростання експорту товарів групи В, од., 1996 р.- базисний

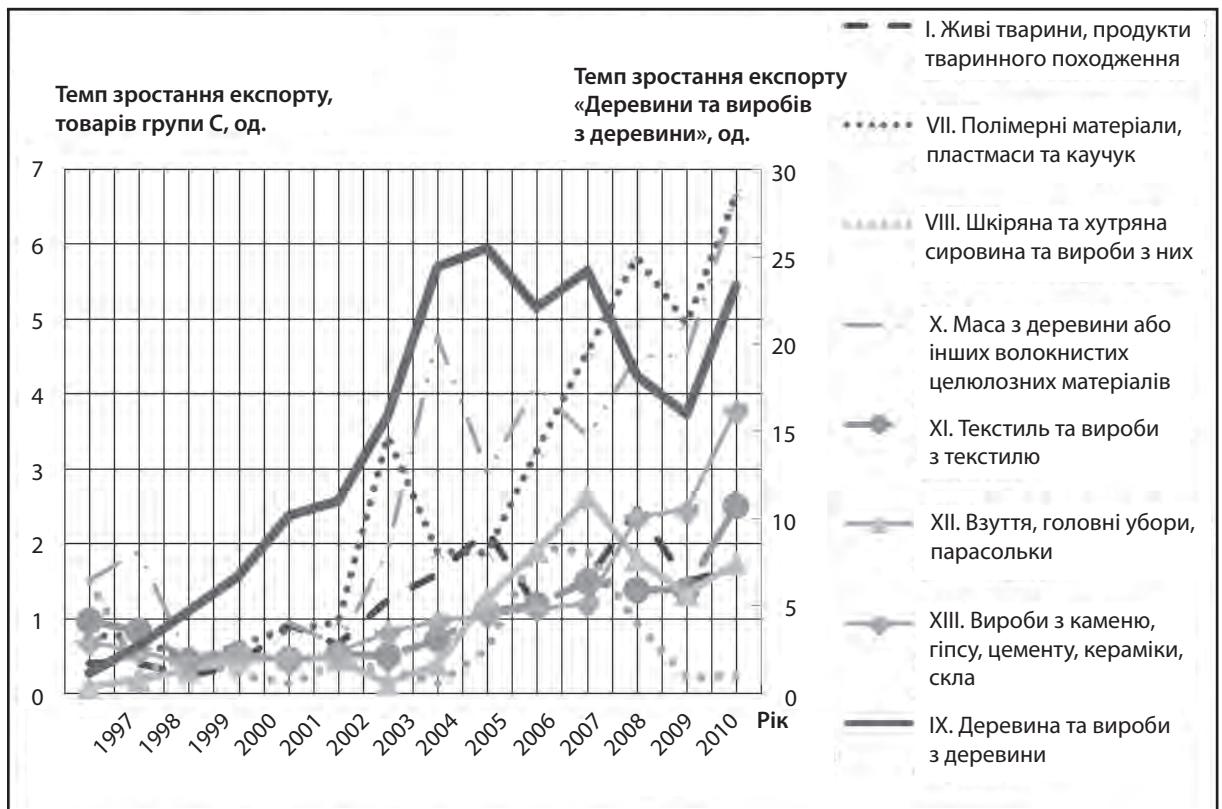


Рис. 3. Базисні темпи зростання експорту товарів групи С, од., 1996 р.– базисний

Далі було проаналізовано зміни питомої ваги експорту товарів, які було віднесено в результаті АВС-аналізу до груп А та В, що графічно представлено на рис. 4 і рис. 5.

З рис. 4 видно, що на кінець періоду у порівнянні з початком не відбулося значних змін. У 2002 – 2008 рр. знизилася питома вага експорту товарів групи А одночасно з підвищення даного показника групи В. Для більш глибокого аналізу було розглянуто питому вагу кожної групи товарів за УКТ ЗЕД груп А та В, що представлено на рис. 6 та рис. 7 відповідно.

З рис. 5 видно, що на кінець періоду зріс питома вага експорту груп товарів «III. Жири та олії рослинного походження», «IV. Готових харчових продуктів», «XVII. Прилади і апарати...», «II. Продукція рослинного походження». Питома вага останніх двох зростала до 2009 р., в 2010 р. різко знизилася. Протягом всього періоду знижувалася

питома вага «XVII. Транспортних засобів та шляхового обладнання», а також «XVI. Механічного обладнання...».

Розглянемо тенденції імпорту товарів Харківської області. У табл. 3 було проаналізовано структуру імпорту товарів в Харківську область. Треба відмітити, що імпорт, виходячи з його структури, диференційований, так в АВС-групу А – 7 груп, до В – 3. Далі було проведено дисперсійний аналіз базисних темпів зростання імпорту груп товарів УКТ ЗЕД, результати якого представлено в табл. 4.

З табл. 4 витікає, що імпорт товарів розвивався більш нерівномірно, ніж експорт товарів у Харківській області. Коефіцієнт варіації склав 65%, що є великим показником. Також розподілення між групами товарів виявився нерівномірний: у першу групу увійшло дев'ять товарів, чотири товари – у другу, три – у третю і у четверту та п'яту.

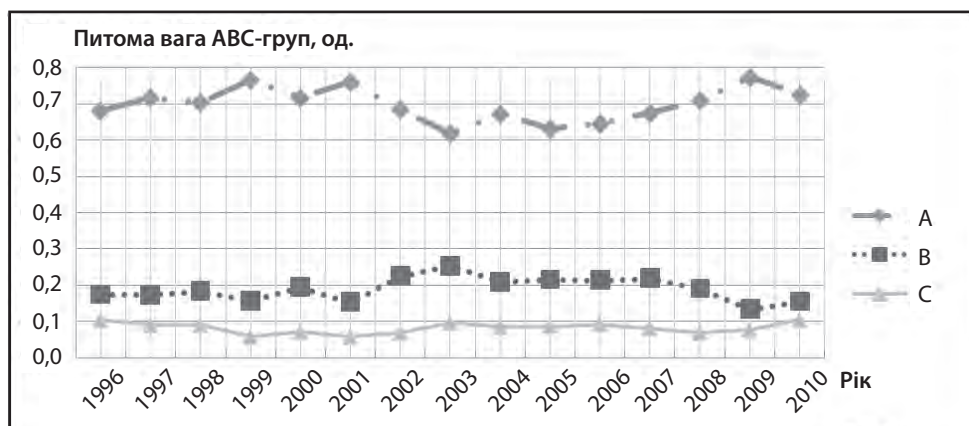
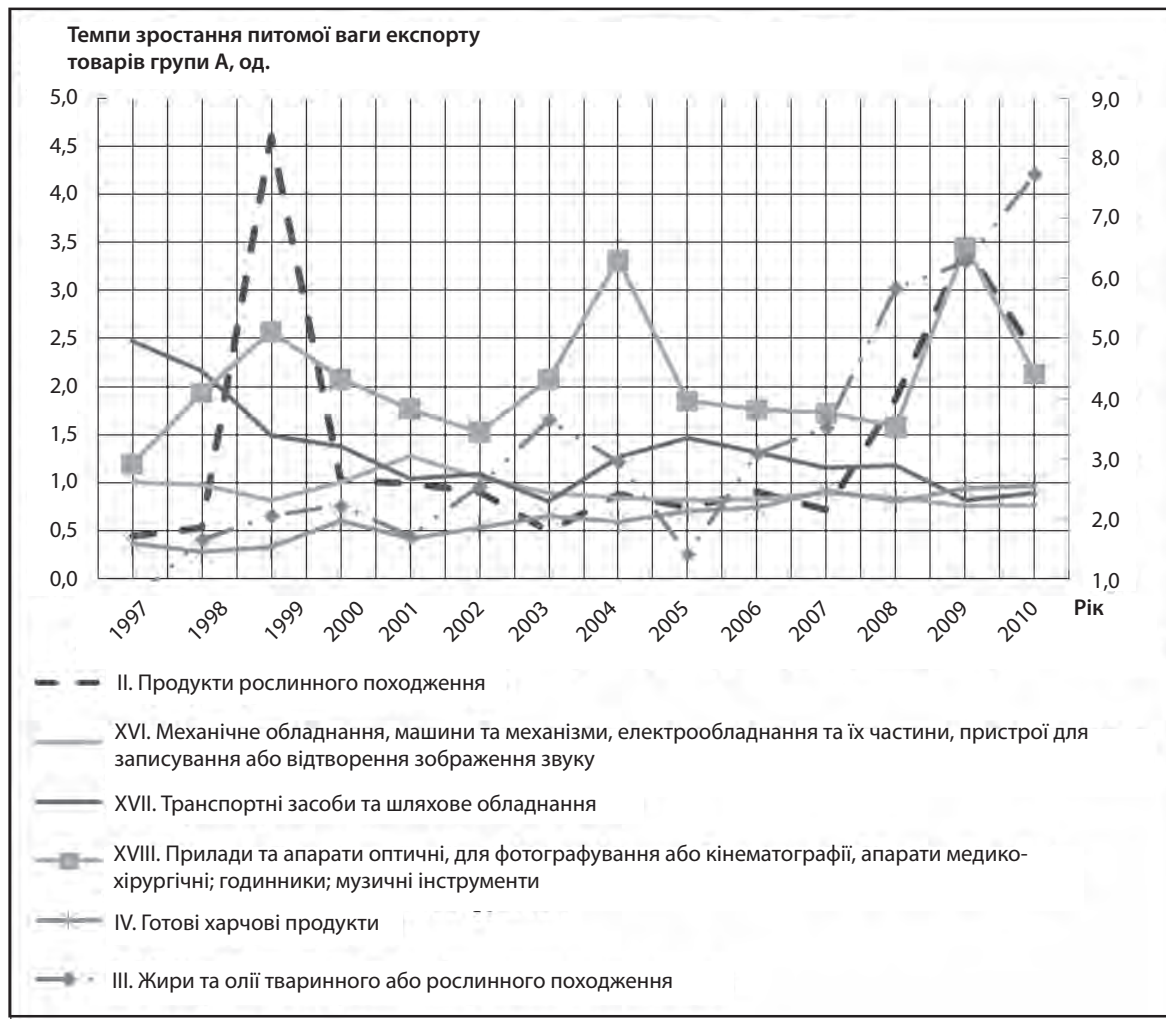
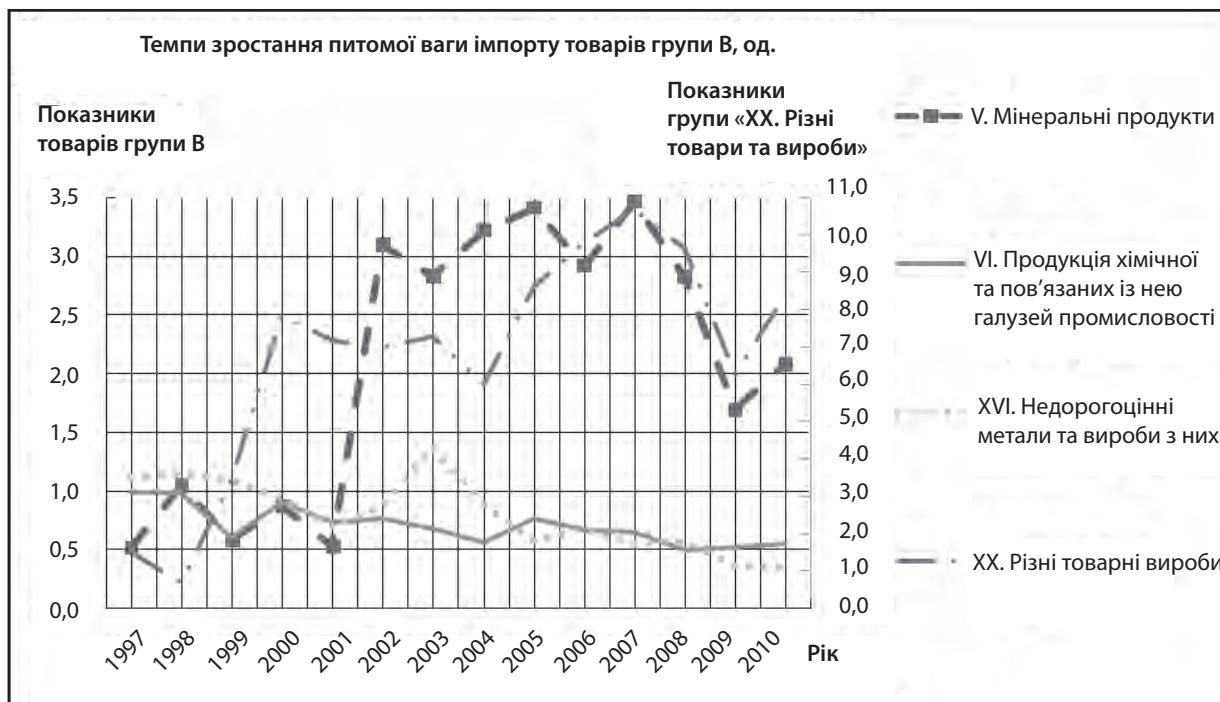


Рис. 4. Зміна питомої ваги АВС-груп за 1996 – 2010 рр., од.



**Рис. 5. Базисні темпи зростання питомої ваги групи товарів УКТ ЗЕД, що були віднесені до АВС-групи А, од. 1996 р.– базисний**



**Рис. 6. Базисні темпи зростання питомої ваги групи В, од. 1996 р.– базисний**

## Результати АВС-аналізу, що характеризують структуру імпорту товарів Харківської області за 2010 р.

№ з/п	Назва групи УКТ ЗЕД [3]	Питома вага групи УКТ ЗЕД, од.	АВС-група	Питома вага АВС-групи, од.
1	XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	0,1675	А	0,7682
2	VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	0,1491		
3	IV. Готові харчові продукти	0,1089		
4	VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	0,1032		
5	XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	0,0912		
6	V. Мінеральні продукти	0,0742		
7	XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	0,0741		
8	X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	0,0532	В	0,1354
9	XI. Текстиль та вироби з текстилю	0,0419		
10	I. Живі тварини; продукти тваринного походження	0,0403		
11	II. Продукти рослинного походження	0,031	С	0,0964
12	XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	0,0218		
13	XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	0,0134		
14	XX. Різні товари і вироби	0,0119		
15	III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,0077		
16	VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	0,0047		
17	IX. Деревина і вироби з деревини	0,0036		
18	Різне	0,0008		
19	XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,0007		
20	XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	0,0007		
21	Товари, придбані в портах	0,0001		

З рис. 8 видно, що найшвидше розвивався та є драйвером відновлення імпорту «I. Живих тварини...», досягнувши у 2009 р. докризового рівня і в 2010 р. перевищивши його, базисні темпи зростання приблизно склали 2100%. Що ж стосується інших груп даної АВС-групи – вони не відновили показники зростання до рівня 2008 р., але знаходяться на даному шляху.

З рис. 9 витікає, що майже всі групи УКТ ЗЕД, які були віднесені до АВС-групи С, аналогічно групі А, не відновили показники зростання до рівня 2008 р., крім імпорту «VIII. Шкіряної і хутряної сировини та виробів», також криза не вплинула на імпорту «XII. Взуття, головні убори, парасольки». Імпорту інших показників повторював тенденцію «III. Жири та олії рослинного походження»: зростання до 2007 – 2008 рр., та зниження рівня темпів зростання.

Далі був проведений графічний структурний аналіз імпорту, що представлено на рис. 10, 11. З рис. 10 видно різноспрямовані зміни питомої ваги «XVII. Транспортні засоби...» та «V. Мінеральні продукти». Показник першої групи збільшився приблизно у 1,5 раза, другою залишився незмінним. Знизилася питома вага за обраний

період таких груп: «XVI. Механічне обладнання...», «XV. Недорогоцінних металів...»; збільшилася – «VII. Полімерних матеріалів...» приблизно у 2,5 раза, «IV. Готових харчових продуктів» приблизно у 2,7 раза. Це свідчить про диверсифікацію імпорту товарів. На рис. 11 видно зміни питомої ваги товарів групи В. Зросла питома вага імпорту «I. Живих тварин...» приблизно у 4,5 раза та має перспективу перейти до групи А. Питома вага інших товарів знизилася на величину до 20 п. п.

Таким чином можна констатувати, що після кризи 2007 – 2008 рр. базисні темпи зростання показників експорту та імпорту лише деяких груп товарів УКТ ЗЕД досягли докризового рівня.

У результаті проведеного дослідження та порівнявши з загальноукраїнськими тенденціями розвитку [2] можна сказати таке:

1. Зовнішньоекономічна діяльність України і Харківської області розвивалась нерівномірно. Позитивним є диверсифікація експорту-імпорту товарів по Харківській області;



Дисперсійний аналіз середньорічних базисних темпів зростання імпорту продукції Харківського регіону за 1997 – 2010 рр., 1996р. – базисний

№ групи	Діапазон	Назва групи згідно з УКТ ЗЕД [3]	$\varphi$	$\bar{X}$	$(\bar{X} - \bar{X})^2$
1	0,2079 – 2,1797	XII. Взуття, головні убори, парасольки. VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них. XX. Різні товари і вироби. IX. Деревина і вироби з деревини. XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку. XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти. XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла. XI. Текстиль та вироби з текстилю. VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	9	1,4153	3,1547
2	2,1797 – 4,1515	XV. Недорогоцінні метали та вироби з них. X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів. V. Мінеральні продукти. VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	3	2,4646	0,5284
3	4,1515 – 6,1233	IV. Готові харчові продукти. I. Живі тварини; продукти тваринного походження. II. Продукти рослинного походження	3	5,8517	7,0771
4	6,1233 – 8,0951	XIV. Транспортні засоби та шляхове обладнання	1	7,2277	16,2914
5	8,0951 – 10,0669	III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	1	10,0671	47,2746

$$\sigma^2 = 4,3721, \sigma = 2,0010, v = 0,6552.$$

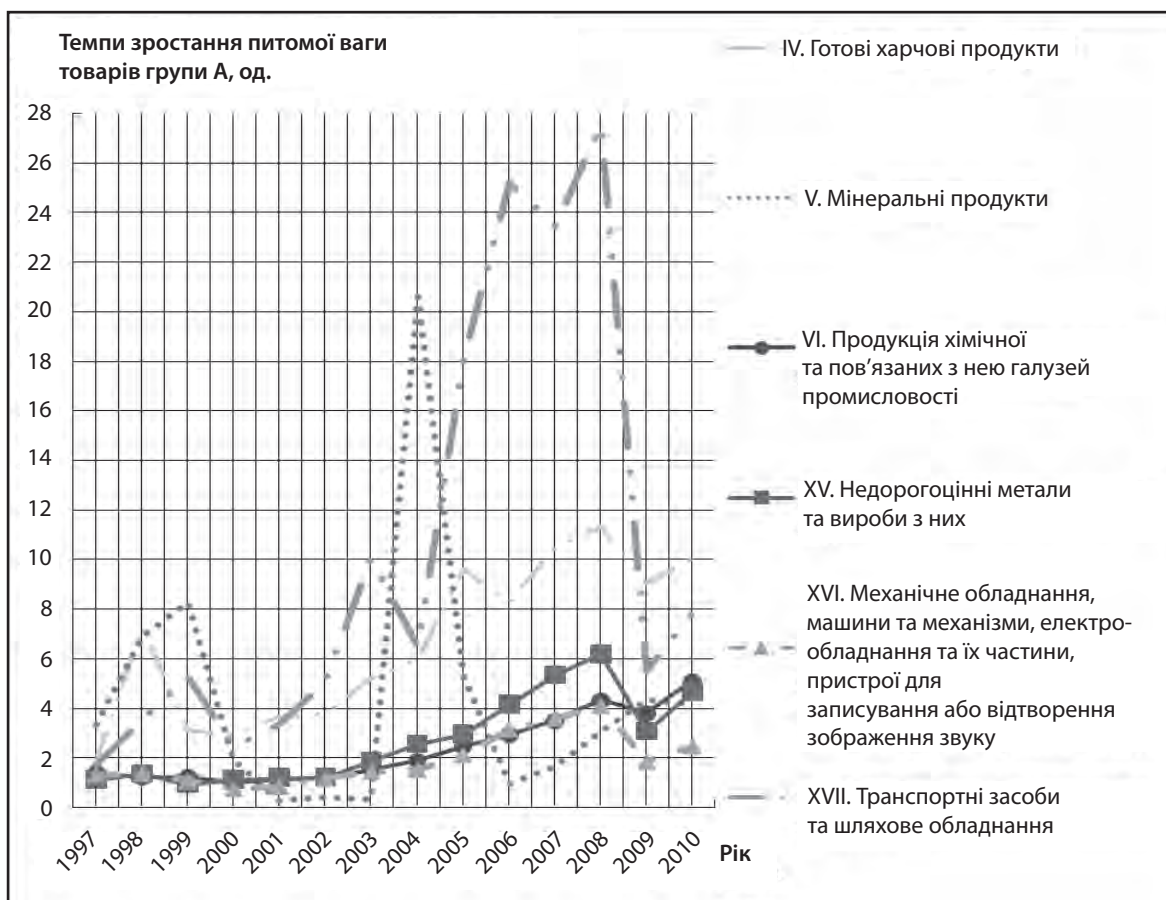
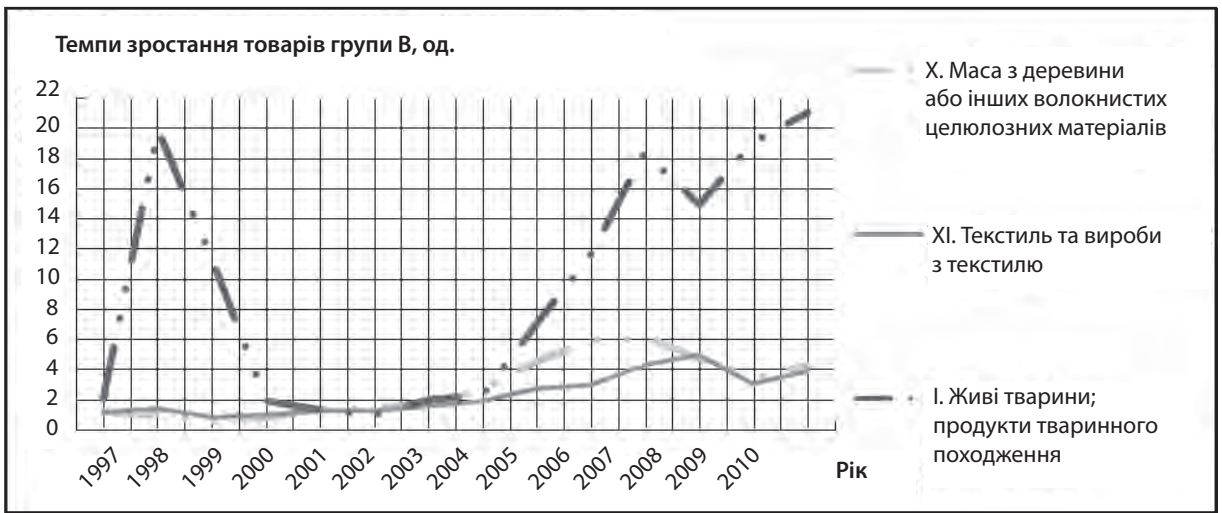
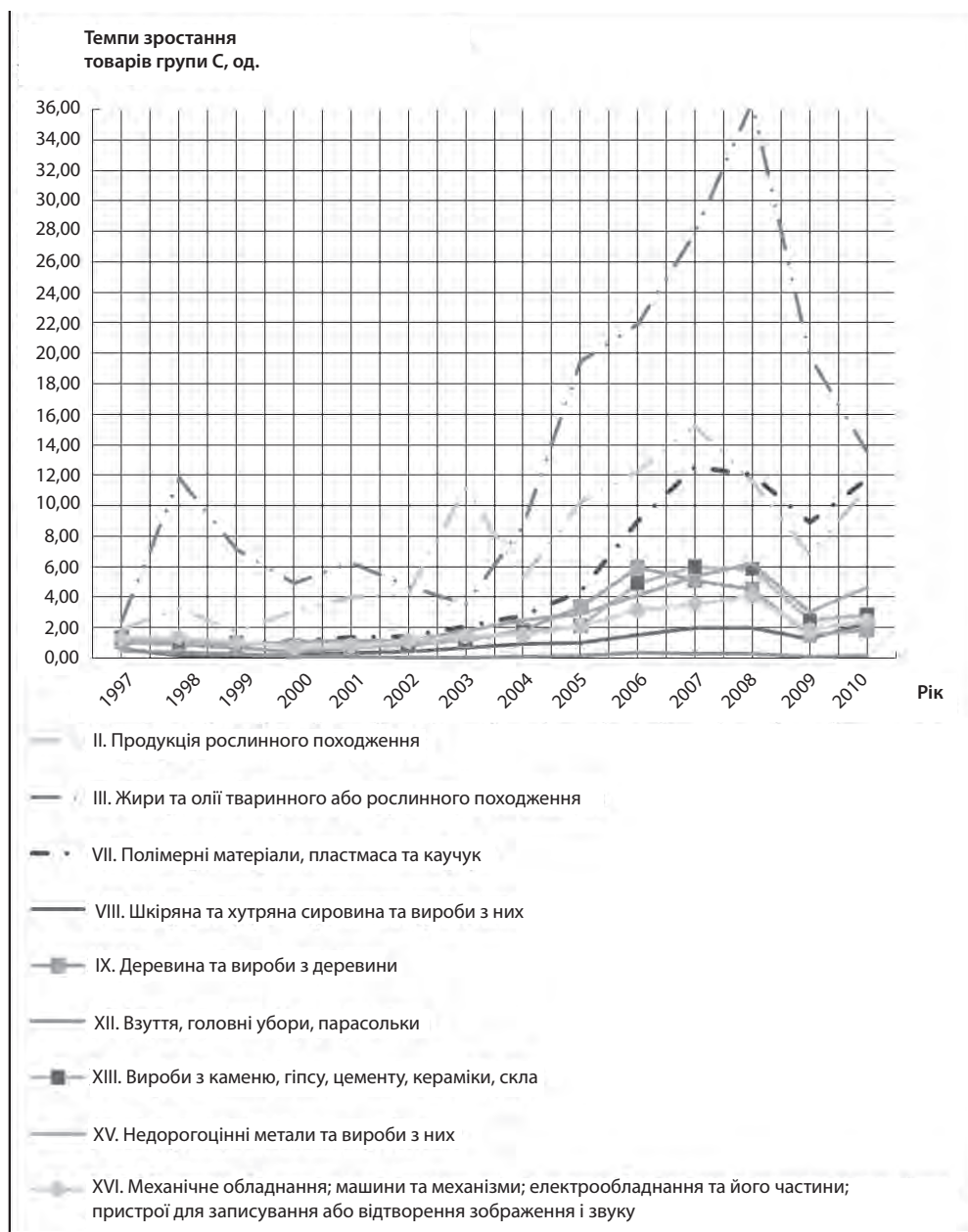


Рис. 7. Базисні темпи зростання імпорту товарів групи А, у од., 1996р. – базисний



**Рис. 8. Базисні темпи зростання імпорту товарів групи В, од., 1996 р.– базисний**



**Рис. 9. Базисні темпи зростання імпорту товарів групи С, од., 1996 р.– базисний**



Рис. 10. Базисні темпи зростання питомої ваги імпорту груп товарів групи А, од., 1996 р.– базисний



Рис. 11. Базисні темпи зростання питомої ваги імпорту груп товарів групи В, од., 1996 р. – базисний

2. Харківській області притаманна торгівлі більш науко- та трудомісткими товарами, ніж загалом по Україні.

Дані тенденції узгоджуються з державною політикою, навіть передчасно відповідають програмам розвитку держави та регіону. На сьогодні головними проблемними питаннями розвитку зовнішньоекономічної діяльності Харківської області є:

1. Поглиблення диференціації та вирівнювання зовнішньоекономічної діяльності за групами товарів та послуг, стимулювання подальшого розвитку торгівлі товарами з великим вмістом переробки;
2. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, використовуючи позитивні зміни валютного курсу, проведення політики імпортозаміщення;
3. Зниження енергозалежності. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Головне управління статистики у Харківській області / Офіційний сайт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net>

2. Дячек В. В. Зовнішня торгівля товарами підприємств України: статистичний огляд та можливі шляхи розвитку / В. В. Дячек // Бізнес Інформ. – 2012. – № 1. – С. 11 – 19.

3. Класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] : Державний класифікатор України від 01 січня 2008 р. // Державний комітет статистики України, Науково-дослідний інститут статистики Держкомстату України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Липов В. В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль II. Міжнародні ринки та форми міжнародної економічної взаємодії. Навчально-практичний посібник / В. В. Липов. – К. : Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 368 с.

5. Макогон Ю. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник / Ю. В. Макогон, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк [та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 424 с.

6. Общая теория статистики: Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности : Учебник для вузов : [Башина, О. Э., Спирин, А. А., Бабурин, В. Т., др.]. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 440 с.



## ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ЕКОЛОГІЗЦІЇ ТЕРИТОРІЙ МІСТА

**БАЛУЄВА О. В.**

*кандидат наук з державного управління*

**Донецьк**

**Н**е можна не визнати, що за останніх 100 років розвиток техногенних процесів привів до створення нового видозміненого довкілля. Більшість цивілізованих країн вже давно зосереджені на проблемах досягнення сталого розвитку взагалі і сталого розвитку міст, зокрема. Сьогодні будь-яке місто з екологічного погляду слід сприйматися як територію невирішених екологічних проблем, і тим більше, якщо місто — мегаполіс. Процес урбанізації територій (а цей процес найбільш активний саме у великих поселеннях) не створив для людини благополучнішого місця існування. Сталий розвиток сучасного міста – це виключно актуальне завдання, яке має вирішуватися як всіма жителями, так і керівництвом міста, аби забезпечити високу якість міського середовища, високу якість життя, рівновагу міста і природного середовища.

Розвиток теорії урбанізації передбачає рішення певних питань, які науковці об'єднують в питання теоретичного, методичного і прикладного характеру. Теоретичні питання стосуються певних напрямків урбанізації – універсалізації (знання про глобальні процеси) та конкретизації (знання про локальні та регіональні екосистеми). Питання методичного та прикладного характеру передбачають дослідження нових типів ви-

мірювань екологічних і соціально-економічних показників, збільшення цих параметрів.

Більша частина світового населення сьогодні живе в міських ландшафтах, і, відповідно до прогнозів, за наступні 50 років частина міського населення збільшиться до 66 – 67%. Швидке зростання великих міст і трансформація міських ландшафтів, що триває й нині, представляють серйозну загрозу для забезпечення базового добробуту людей та сприятливого для життя стану навколишнього середовища.

Сьогодні спостерігаються такі світові тенденції в управлінні екологічними процесами: зменшення державного втручання в регулювання процесів природокористування; використання ринкових інструментів управління в регулюванні процесів природокористування; залучення громадськості до управління процесами природокористування [1].

Головними «центрами» виникнення всіх екологічних проблем і в той же час місцями зосередження основної маси жителів Землі, покликаними забезпечити їх потреби і достатню якість життя, є місця розселення (міста, селища, і ін.). У рішенні проблем забезпечення сталого розвитку міст і створенні екологічно обґрунтованої високої якості життя має бути задіяно широке коло фахівців (органи державного управління, економісти, екологи, архітектори, конструктори). Актуальність завдання сталого розвитку міст, екологізації місць розселення пов'язана передусім із збереженням всього природного середовища. Можливо, створення сталих, здорових, екологічних міст (еко-сіті) буде найкрупнішим досягненням людства за всі роки його існування.

Вагомий внесок у вивчення окремих аспектів, пов'язаних з екологічною проблематикою, зробили Б. В. Буркинський, О. О. Веклич, Т. П. Галушкіна, Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, О. Я. Лазор, М. Ф. Реймерс, А. В. Степаненко та ін. Слід зазначити, що, залучаючи широке коло джерел, автори обґрунтовано розкривають проблематику забезпечення сталого розвитку територій і процесів їх екологізації [2, 3]. Але все ж таки потребують подальшого дослідження питання практичної оцінки даних процесів. Тому мета статті полягає у визначенні підходів до формування комплексної системи оцінки екологізації міста.

**П**ід екологізацією міста будемо розуміти багатаспектний процес впровадження технологічних, управлінських і правових методів і рішень, за допомогою яких підвищується ефективність використання природних ресурсів і зберігається при цьому якість навколишнього середовища території, а також в результаті яких процеси розвитку суспільства і підприємств промисловості, що розташовані на території, протікають при максимальному збереженні екологічної рівноваги з навколишнім середовищем без його наднормативного забруднення.

Очевидно, що від призначення ділянки міста залежить «ефективність» її використання. Тому зонування територій міста необхідно проводити для кожної конкретної функції використання. Так само як і властивості ділянки міста, території, функції (типи) використання вимагають більш коректного позначення. Отже, реальні результати оцінки екологізації територій міста залежать, з одного боку, від властивостей ділянки, з іншого – від функцій (типів) його використання, а, отже, від обраної класифікаційної структури, тобто переліку цих факторів і функцій – з аргументованим їх ранжуванням за значимістю для зонально-кадастрових оцінок.

Слід зазначити, що будь-яка оцінка має певний суб'єктивізм, оскільки формування критеріальної характеристики в загальному випадку принципово суб'єктивно (критерій оцінки об'єктивної поведінки (ситуації) формує (визначає) суб'єкт). Тим більше це відноситься до комплексних оцінок, в яких оцінка характеристик проводиться за допомогою вагових коефіцієнтів, що задаються експертно.

Проведення оцінки екологізації міста або його окремих територій можна трьома способами: 1) при встановленні природної ринкової рівноваги між попитом і пропозицією (у вартісному вираженні); 2) при експертній оцінці (у вартісному вираженні) або експертному ранжируванні ділянок (у відносному бальному вираженні); 3) при зонально-кадастровій оцінці території на базі моделювання комплексної функції територіальної цінності з точки зору мети використання ділянки та її характеристик (у бальному або в непрямому вартісному вираженні відносно деякої прийнятої точки відліку).

Зазначені способи оцінки екологізації міста, наведені вище, засновані на експертних оцінках. Перший спосіб – умовно кажучи, апіорна експертиза ринкової рівноваги, яка передбачає використання минулого досвіду.

Другий спосіб засновано на прогнозуванні. Експертні оцінки третього способу (моделювання комплексної функції містобудівної цінності) присутні при визначенні коефіцієнтів ваги соціально-економічних характеристик територій міста в моделі згортки цих характеристик в комплексну оцінку.

**С**аме тому, незважаючи на певну методичну закономірність і можливі загальні нормативні акти, для окремого міста є необхідним врахування особливостей конкретної території міста. Доцільно, якщо роботу з оцінки екологізації міста і (або) його територій мають виконувати фахівці, які знають архітектурно-просторові, функціональні та інші її особливості.

Розглянемо форми і методи оцінки показників та їх ранжування.

Найбільш поширеним методом кількісної оцінки показників є співвіднесення натуральних (фактичних) значень показників  $E_{\phi}$  з їх крайніми значеннями  $E_{\max}$  і  $E_{\min}$  або базовими (еталонними)  $E_{\text{баз}}$  за формулами:

$$E = (E_{\phi} - E_{\min}) / (E_{\max} - E_{\min}), \text{ при } E_{\phi} \rightarrow \max; \quad (1)$$

(чим вищий показник, тим вища його оцінка)

$$E = (E_{\min} - E_{\phi}) / (E_{\max} - E_{\min}), \text{ при } E_{\phi} \rightarrow \min; \quad (2)$$

$$E = E_{\phi} / E_{\text{баз}}, \text{ при } E_{\phi} \rightarrow \max; \quad (3)$$

$$E = E_{\text{баз}} / E_{\phi}, \text{ при } E_{\phi} \rightarrow \min; \quad (4)$$

де  $E$  – оцінка показника в балах;  $E_{\phi}$  – фактичне значення показника в натуральних одиницях.

Значення  $E_{\max}$ ,  $E_{\min}$ ,  $E_{\text{баз}}$  приймаються звичайно по нормативах. Розрахунок оцінки за вказаними формулами показує ступінь відхилення фактичного значення показника від нормативу і дозволяє звести всі різномірені показники до безрозмірних, що дає можливість їх представлення в узагальнені оцінки.

Найбільш високу чутливість шкали і, відповідно, точність оцінки дають формули (1) і (2), використання формул (3) і (4) не дозволяє враховувати мінімально або максимально допустимі значення показника, за межами яких показник повинен отримати негативну (штрафну) оцінку. Формули (1) – (3) виражають лінійну залежність між значенням показника та його оцінкою, пряму або зворотну, а формула (4) – нелінійну. Можливі й інші методи оцінки показників, у тому числі і неформалізовані, експертні. Так, при розрахунках комплексної оцінки екологізації територій, ділянок міста більшість факторів можуть оцінюватись як дискретні. Цей метод досить простий і тому зручний, але не дає потрібної точності оцінки через її дискретний характер і умовності (суб'єктивності) призначення інтервалів в шкалі оцінок і самих шкал. До більшості чинників, що мають безперервний характер, він є непридатним.

Комплексна оцінка екологізації території може бути виконана як в числовій формі (числові оцінки показників), так і в показниках ступеня сприятливості, встановлених експертно. Кількість виділених ступенів сприятливості і межі інтервалів ступенем сприятливості (у відсотках) визначаються проектувальником.

Найбільш поширеним методом обробки одиничних показників у комплексні є використання середньозваженої:

$$K_i = \sum_{i=1}^n E_i \cdot P_i,$$

де  $K_i$  – комплексна оцінка  $i$ -ї групи властивостей в балах;  $E_i$  – оцінка  $i$ -го одиничного показника в балах;  $P_i$  – коефіцієнт ваги  $i$ -го одиничного показника (у долях одиниці);  $n$  – число властивостей в  $i$ -й групі.

Узагальнено система оцінки екологізації міста передбачає наявність трьох рівнів: організаційного, технологічного і функціонального. Дані рівні охоплюють весь комплекс процедур, заходів і рішень, необхідних для проведення комплексної оцінки екологізації певної урбанізованої території (рис. 1).

Функціональний рівень враховує визначення структурних елементів оцінки екологізації, відповідальних сторін, наявність функціональних зв'язків між елементами системи оцінки; технологічний рівень передбачає відбір певних методів, моделей, рішень, алгоритмів для здійснення оцінки екологізації; організаційний рівень охоплює процедуру визначення учасників процесу, їх механізм взаємодії.

Комплексна оцінка екологізації території, маючи єдину методологічну базу, може проводитися на різних рівнях: *мікрорегіональний рівень* – територія в межах міського кордону з підрівнями агрегування оцінюваних

територій; *мезорегіональний рівень* – міська агломерація або ареал формування групової системи населених місць; *макрорегіональний рівень* – територія регіону, області, краю, великого економічного району, у межах якого аналізуються (зіставляються) окремі території, які використовуються для комплексного розвитку регіону.

Для всіх урбанізованих територій слід виділити три принципові категорії показники оцінки цих територій: *перша категорія* – витрати, пов'язані з приведенням території (землі) в стан, коли вона виступає як умова виробництва в новому вигляді використання; *друга категорія* – економічні наслідки від зміни характеру використання території (земель), що передують цій зміні; *третья категорія* – показники, що відображають соціально-економічну цінність урбанізованої території.

Для мікрорегіонального рівня – місто – перераховані вище категорії показників оцінки території мають такий зміст (рис. 2).

Для першої категорії – витрати на створення необхідної інфраструктури, наприклад, інженерно-транспортної передбачають: майбутні капітальні вкладення в інженерну підготовку території, інженерне обладнання, будівництво доріг та транспортних споруд; раніше понесені витрати в освоєння території в розмірі балансової вартості існуючих систем інженерного благоустрою з

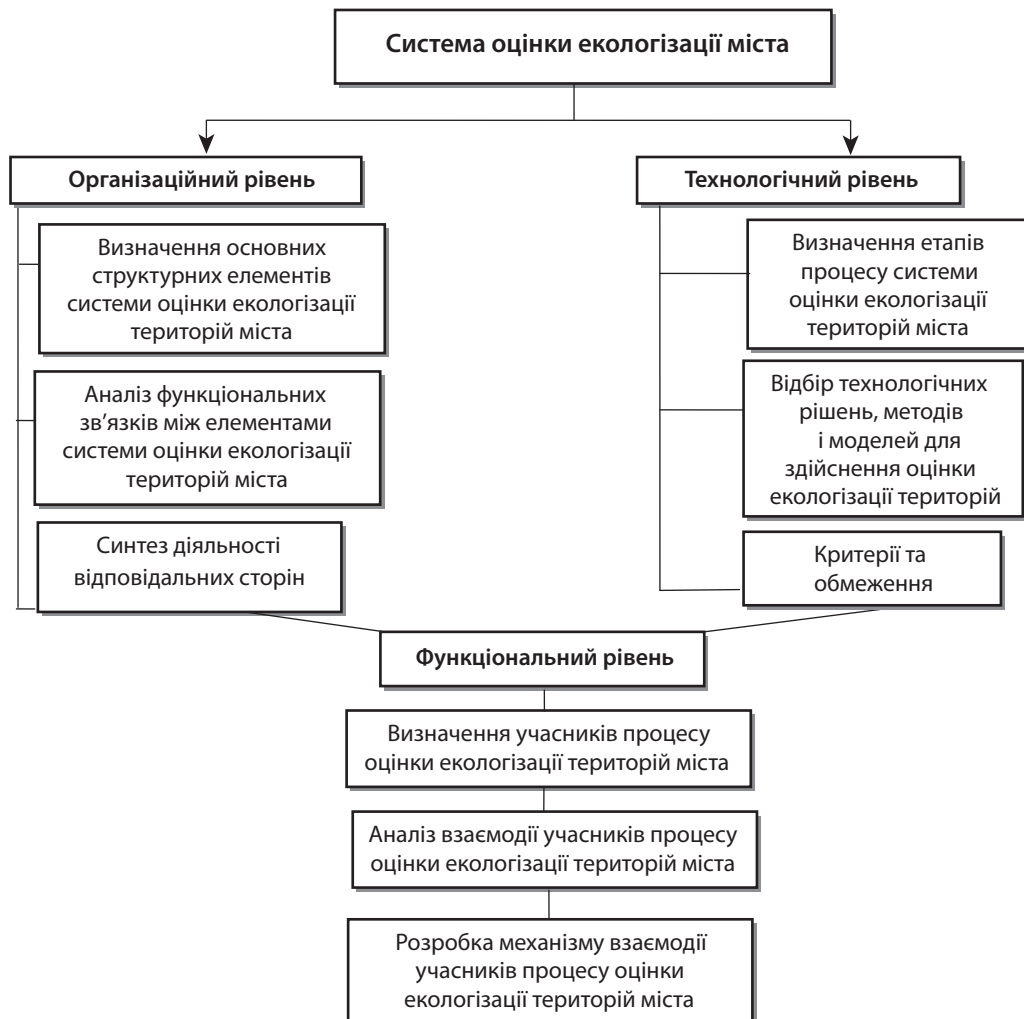


Рис. 1. Концептуальна схема системи оцінки екологізації територій міста

урахуванням їх практичної цінності на розрахунковий період.

Раніше понесені витрати включаються в оцінку території, якщо вони без втрати можуть бути використані знову і передбачається діяльність на цій території.

Витрати на експлуатацію об'єктів інфраструктури є постійними витратами з доведення споживчої вартості інженерних споруд, комунікацій, доріг, транспорту, вулиць, проїздів до можливості задоволення громадських потреб у них. Тому вони підлягають врахуванню при визначенні порівняльної оцінки територій.

в містах, положень містобудівної діяльності, виходячи з екологічних пріоритетів. Майбутній розвиток економіки має відбуватись з урахуванням підвищення економічної ефективності використання природних ресурсів на принципах екологічної безпеки і раціонального природокористування. Важливим є усвідомлення таких положень як, по-перше, сталий розвиток, що передбачає рівну увагу до його економічної, соціальної, екологічної складовим, і визнання неможливості розвитку людського суспільства при деградації природи і, по-друге, пріоритетність для суспільства функцій життєзабезпечення



Рис. 2. Показники комплексної оцінки екологізації територій міста

До другої категорії, яка враховує економічні наслідки від зміни характеру використання території, відноситься: компенсація за відчуження земель, виходячи з функціонального використання їх до зміни цілей діяльності на території; компенсація втрат від знесення основних фондів (житлові та громадські будівлі, перенесення споруд і комунікацій та ін.).

До третьої категорії – соціально-економічна цінність території – слід віднести: функціональні зручності території для проживання громадян, розміщення промислових, адміністративних об'єктів та інших видів діяльності; від місця розташування, рівня розвитку мереж культурно-побутового, комунального обслуговування та громадського транспорту та ін.; екологічні умови території за станом комфортності та природного благоустрою; естетичні фактори, виразність середовища (природного і штучного).

## ВИСНОВКИ

Сучасні тенденції розвитку міст вимагають зваженого підходу, пов'язаного з їх управлінням, враховуючи екологічні пріоритети. Доцільним в такій ситуації мають бути розробки комплексної оцінки рівня екологічного благополуччя, дотримання екологічної рівноваги

біосфери по відношенню до прямого використання її ресурсів. На наш погляд, враховуючи потребу у формуванні наукових засад і теоретичних підходів екологічного розвитку міст, в умовах глобальної екологічної кризи, є необхідним розробка соціально-екологічної концепції розвитку великих міст, реалізація якої дозволила б досягти гармонізації життєдіяльності у містах, враховуючи ідеї сталого розвитку і подальшої інтеграції у європейську співдружність. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Екосередовище і сучасність. Т. 8. Природно-техногенна безпека: Монографія / Дорогунцов С. І., Хесик М. А., Горбач Л. М., Пастушенко П. П. – К.: Кондор, 2008. – 528 с.
2. Еколого-збалансовані пріоритети розвитку території: концептуальні засади та організаційний механізм: монографія / Галушкіна Т. П., Грановська Л. М. – Одеса, 2009. – 372 с.
3. Буркинський Б. В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б. В. Буркинський, Є. В. Лазарева. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2007. – 140 с.



# ВПЛИВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ В УКРАЇНІ

**ЛУКАШ С. В.**

*кандидат економічних наук*

**ЛУКАШ В. О.**

*кандидат економічних наук*

**БОРОВИК О. Н.**

*аспірантка*

**Львів**

Сталий соціально-економічний розвиток країни – це одночасне задоволення зростаючих матеріальних потреб населення, забезпечення раціонального та екологічно безпечного господарювання і високоефективного збалансованого використання природних ресурсів, створення сприятливих умов для здоров'я людини, збереження і відтворення навколишнього природного середовища та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва.

Серед усіх галузей економіки енергогенеруючі підприємства України виступають доволі негативним важелем впливу на навколишнє середовище. Своєю виробничою діяльністю вони погіршують стан екології, який супроводжується забрудненням довкілля та різного роду шкідливими викидами.

Державі необхідно здійснювати врегулювання боргових та екологічних проблем підприємств енергетичної сфери, для забезпечення покращення їх інвестиційних можливостей та фінансового стану в умовах сталого розвитку, тому ця тема є актуальною і потребує подальшого дослідження.

Завдання, мета дослідження – висвітлити фактичний стан енергетичної сфери та описати фактори впливу на навколишнє природне середовище України.

Метою статті є розкриття аспектів, що сприяють забезпеченню екологічно безпечного господарювання і збалансованого використання природних ресурсів, обмеженню шкідливого впливу викидів і стоків енергетичних підприємств на навколишнє природне середовище та здоров'я людини.

Різномічні аспекти окресленої проблематики висвітлювалися в роботах таких вчених, як Костюковський Б. А., Гуцуляк Г. Д., Врублевська О. В., Шульженко С. В., Нечаєва Т. П., Сас Д. П., Парасюк М. В., Мельник Л. В., Римар М. В., Дворянин В. М. та інші.

Екологічно-економічна криза сьогодення спонукає уряд приділяти більше уваги питанням охорони навколишнього середовища. На сьогоднішній день не завершено впровадження основних змін, які повинні бути спрямовані на енергетичний комплекс для зменшення

його впливу на навколишнє середовище. При цьому ці зміни повинні увібрати світовий досвід.

Техногенні фактори впливу на навколишнє природне середовище в Україні в кілька разів перевищують відповідні показники в розвинутих країнах світу. Забруднення навколишнього природного середовища значною мірою зумовлено наслідками провадження виробничої діяльності підприємств гірничодобувної, металургійної, хімічної промисловості та паливно-енергетичного комплексу.

Існує багато причин екологічних проблем в Україні, серед них особлива увага приділяється таким:

- ✦ зношеність основних фондів промислової і транспортної інфраструктури;
- ✦ існуюча система державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища, регулювання використання природних ресурсів, відсутність чіткого розмежування природоохоронних та господарських функцій;
- ✦ недостатня сформованість інститутів громадянського суспільства;
- ✦ недостатнє розуміння в суспільстві пріоритетів збереження навколишнього природного середовища та переваг сталого розвитку;
- ✦ недотримання природоохоронного законодавства [1].

Ці проблеми відносяться абсолютно до всіх галузей економіки держави. Проте, виділяють окремі об'єкти, які більш частіше зіштовхуються з визначеними екологічними проблемами та здійснюють забруднення навколишнього середовища в процесі виробництва. Це, зокрема, енергетичний комплекс України.

Електроенергетика забезпечує виробництво і поставку електричної енергії в достатній кількості в усі регіони. Усі види виробництва електроенергії мають позитивні та негативні аспекти. Саме тому електроенергетичний комплекс (ЕЕК) займає важливе місце в ринковій економіці держави, адже він забезпечує електроенергією не лише споживачів в середині країни, а й експортує енергопродукцію в Європу.

Так, наприклад, Бурштинська ТЕС, що входить до складу Публічного акціонерного товариства (ПАТ) «Західенерго», успішно працює в «острові Бурштинської ТЕС», в об'єднаній європейській енергосистемі UCTE\ CENTREL, забезпечуючи покриття власного споживання та передачу на експорт 500 Мвт енергії [2].

Враховуючи важливість та необхідність ЕЕК, Інститутом загальної енергетики Національної академії наук України та робочою групою Мінпаливенерго розроблено «Енергетичну стратегію України на період до 2030 року» [3]. Реалізація Енергетичної стратегії має забезпечити перетворення України на впливового та активного

учасника міжнародних відносин у сфері енергетики, зокрема, через участь у міжнародних і міждержавних утвореннях та енергетичних проектах. Для цього уряд має створювати умови для діяльності відповідних суб'єктів за такими напрямками: імпорту-експорту енергопродуктів; реалізація та розвиток транзитного потенціалу; участь у розробленні енергетичних ресурсів та спорудженні енергетичних об'єктів за межами України тощо.

Електроенергетичний комплекс України повинен відповідати світовим вимогам щодо економічності, екологічності та надійності енергопостачання, розширення експорту електроенергії завдяки виходу на паралельну роботу з енергетичними об'єднаннями країн Європи (УСТЕ) [4].

Проте, всупереч світовим тенденціям, дана стратегія фокусується більше на питаннях нарощування потужностей енергопостачання, а не на енергоефективності та енергозбереженні, що водночас супроводжується абсолютним ігноруванням впливу енергетичних підприємств на екологію навколишнього середовища.

Існуюча «Програма економічних реформ України на 2010 – 2014 рр.», окреслює основні проблеми енергетичного комплексу [5]. Серед них: моральний і фізичний знос обладнання, що майже не оновлювалось з періоду створення енергетичних компаній за браком державних коштів та інвестицій; фінансово-економічний стан підприємств, що мають великі заборгованості перед суб'єктами енергоринку; відсутність конкурентного ринку вугілля для теплової енергетики; низька ефективність управління активами, що перебувають у державній власності; низька ефективність процесу виробництва й передачі електроенергії.

Значний негативний вплив енергогенеруючі підприємства здійснюють на навколишнє середовище. Вони забруднюють атмосферне повітря викидами шкідливих речовин, в основному це стосується теплоелектростанцій (ТЕС), які у своїй діяльності спалюють вугілля та мазут; забруднюють воду стоками та різними хімічними речовинами; спричиняють викиди газів, які створюють

парниковий ефект; забруднюють територію вивезенням та зберіганням різного роду відходів.

У західному регіоні України негативний вплив на навколишнє середовище здійснює ПАТ «Західенерго», що вважається п'ятою за величиною енергогенеруючою компанією України. Потужність даного підприємства зображено на рис. 1 і становить 4707,5 МВт, що складає майже 9% від загальної потужності всіх електроенергетичних об'єктів держави [2].

Така потужність підприємства отримується за рахунок трьох основних виробничих одиниць: Добротвірської ТЕС (Львівська область) – 600МВт, Бурштинської ТЕС (Івано-Франківська область) – 2300МВт та Ладжинської ТЕС (Вінницька область) – 1800МВт.

Основними речовинами, сполуками та газами, якими забруднюють повітря ТЕС, є діоксид сірки, окисли азоту, тверді частинки та важкі метали, вуглекислий газ, метан, що впливають не лише на зміну клімату, рослинний і тваринний світ, а й безпосередньо на людину. Обсяги викидів ПАТ «Західенерго» в атмосферне повітря зображено в табл. 1.

Таблиця 1

Обсяги викидів ПАТ «Західенерго» в атмосферне повітря \*

Найменування структурної одиниці	Найменування забруднювальних речовин та груп речовин	Обсяги викидів, тис. т	
		2010 р.	2011 р.
ПАТ «Західенерго»	Усього шкідливих речовин	260,46	304,4
	тверді частинки	30,03	38,77
	сірки діоксид	213,02	243,50
	сполуки азоту в перерахунку на NO <sub>2</sub>	15,69	19,52
	інші шкідливі речовини	1,68	2,64

\* Джерело: [6].

У 2011 р. загальна кількість шкідливих викидів в атмосферне повітря від діяльності енергогенеруючого підприємства ПАТ «Західенерго» в порівнянні з минулим 2010 р. зросла, це зумовлено збільшенням кількості спаленого вугілля (2010 р. – 5 641 982 тон, 2011 р. – 7 069 929 тон).

Джерелом фінансування природоохоронної діяльності є бюджетні екологічні фонди. Завдяки існуванню екофондів на загальнодержавному, регіональному, місцевих рівнях є можливість акумулювати відповідні кошти на реалізацію природоохоронних програм і проектів.

Формування цих фондів відбувається за рахунок збору за забруднення навколишнього природного середовища суб'єктами господарської діяльності, а місцевих (районних, міських) ще й з частини грошових стягнень за порушення норм і правил охорони довкілля та шкоду, заподіяну довкіллю порушенням природоохоронного законодавства в результаті господарської та іншої діяльності.

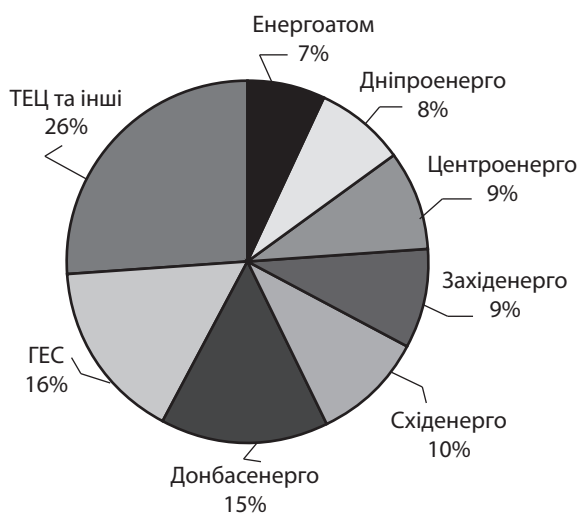


Рис. 1. Структура встановленої потужності енергосистеми України

Обсяги зборів за забруднення довкілля ПАТ «Західенерго» та його складових підрозділів зображено в табл. 2.

У 2011 р. обсяги нарахування збору за забруднення навколишнього природного середовища з ПАТ «Західенерго» зросли за рахунок збільшення ставки податку за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин, за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти, за розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи об'єктах згідно нового Податкового Кодексу України.

- ✦ створення державою сприятливого конкурентного середовища;
- ✦ визначення ступеня екологічного ризику певних видів викидів підприємств та створення програми з нейтралізації екологічно небезпечних процесів.

Для підвищення конкурентоспроможності енергетичних підприємств, забезпечення потреб споживачів України в електричній енергії за мінімально можливою ціною, а також фінансової стабільності і прибутковості галузі та інтересу до неї з боку потенційних інвесторів,

Таблиця 2

Обсяги зборів за забруднення навколишнього природного середовища \*

Найменування структурної одиниці	Обсяги нарахованого збору за 2011 рік, тис. грн			
	Усього	У тому числі за		
		викиди	скиди	розміщення відходів
ПАТ «Західенерго»	178813,096	163546,960	1008,829	14257,306
Бурштинська ТЕС	118081,307	107938,442	7,15	10135,714
Добровірівська ТЕС	26208,192	23426,126	18,697	2763,369
Ладизинська ТЕС	34523,597	32182,392	982,982	1358,223

\* Джерело: [6].

Питомі витрати первинної енергії на одиницю валового внутрішнього продукту країни (енергоємність ВВП) України у 2,6 раза перевищує середній рівень енергоємності ВВП країн світу. Причиною високої енергоємності є надмірне споживання в галузях економіки енергетичних ресурсів на виробництво одиниці продукції, що зумовлює відповідне зростання імпорту вуглеводнів. Висока енергоємність ВВП в Україні є наслідком технологічного відставання у більшості галузей економіки і житлово-комунальній сфері, незадовільної галузевої структури національної економіки і, зокрема, імпорто-експортних операцій.

Як бачимо, енергетичний комплекс України потребує значних реформ, які стосуються не лише вкладу значних інвестицій а й розробку та впровадження екологічної політики, яка б ґрунтувалась на конкретному плані дій. Наприкінці 2011 р. такі зміни відбулись. Фонд державного майна України почав процес приватизації енергетичних підприємств. В офіційних виданнях було опубліковано оголошення про проведення приватизаційних конкурсів з відкритою пропозицією ціни за принципом аукціонів із продажу 45,103% державного пакета акцій енергогенеруючої компанії ПАТ «Західенерго» і 25% державних акцій ВАТ «Київенерго» [7].

Враховуючи той факт, що підприємства енергетики в процесі приватизації і в недалекому майбутньому майже всі об'єкти будуть мати потенційних інвесторів, пропонується ряд дій, що зможуть впровадити певні позитивні зміни у енергетичний комплекс України:

- ✦ розробка державою ряду законів для створення сприятливих умов діяльності компаній інвесторів;
- ✦ модернізація енергетичного обладнання із урахуванням сучасних екологічних вимог європейських країн;

в Україні діє оптовий ринок електричної енергії (ОРЕ), яким визначені умови діяльності, права, обов'язки і відповідальність його учасників, а також порядок діяльності, інфраструктура ринку та його органи [8].

Для забезпечення сталого економічного і соціального розвитку країни потрібен постійне зростання виробництва електроенергії та теплової енергії. Зростання виробництва електроенергії можна досягнути за рахунок:

- ✦ оновлення і введення в експлуатацію нових потужностей на сучасному обладнанні;
- ✦ модернізації та реконструкція енергоблоків ТЕС;
- ✦ спорудження ГЕС на ріках;
- ✦ зниження питомих витрат палива на відпуск електроенергії;
- ✦ зниження витрат електричної енергії на її транспортування електричними мережами.

За рахунок оптимізації цінової політики, поглиблення конкурентних засад діяльності суб'єктів ОРЕ, врегулювання боргових та екологічних проблем поліпшиться фінансовий стан та інвестиційні можливості підприємств енергетичної сфери. Техногенне навантаження на довкілля знижуватиметься завдяки впровадженню новітніх технологій спалювання вугілля, застосуванню нового обладнання для очищення викидних газів, подальшому розвитку відновлювальних джерел енергії а також інноваційної діяльності спрямованої в екологічному напрямку.

## ВИСНОВКИ

Екологічна політика України повинна бути спрямована на стабілізацію і поліпшення стану навколишнього природного середовища шляхом інтеграції екологічної політики до соціально-економічного розвитку України

для гарантування екологічно безпечного природного середовища для життя і здоров'я населення, впровадження екологічно збалансованої системи природокористування та збереження природних екосистем.

Для забезпечення екологічно безпечного господарювання і збалансованого використання природних ресурсів потрібно:

- ✦ посилити роль екологічного управління в системі державного управління України з метою досягнення рівності між економічним, екологічним і соціальним розвитком;
- ✦ врахувати вплив екологічних наслідків під час прийняття управлінських рішень;
- ✦ розробити заходи для запобігання надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру, що передбачає державний моніторинг навколишнього природного середовища;
- ✦ забезпечити екологічну безпеку і підтримку екологічної рівноваги на території України;
- ✦ участь громадськості та суб'єктів господарювання у формуванні та реалізації природоохоронного законодавства;
- ✦ застосовувати покарання за порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища;
- ✦ гарантувати надання державної підтримки та стимулювання вітчизняних суб'єктів господарювання, які здійснюють модернізацію виробництва, спрямовану на зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище.

**О**тже, необхідно створити сприятливий податковий, кредитний та інвестиційний клімат для залучення коштів міжнародних інвесторів та приватного капіталу в природоохоронну діяльність, створення суб'єктами господарювання систем екологічного управління, впровадження більш чистого виробництва.

Внаслідок обмеженості бюджетних коштів важливим є пошук нових джерел фінансування природоохоронних заходів, спрямованих на ліквідацію забруднення, забезпечення екологічної безпеки, заходів, пов'язаних з відтворенням і підтриманням природних ресурсів у належному стані. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегія Державної екологічної політики України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.menr.gov.ua/content/article/8328>
2. Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства «Західенерго» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakhidenergo.ua/ua/products.php>
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>
4. Соколовська І. С. Оцінювання ефективності розроблення та впровадження стандартів у сфері енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/pze/2008\\_18/09\\_Sokolovska.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/pze/2008_18/09_Sokolovska.pdf)
5. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf)
6. Звіт техніко-економічних показників ПАТ «Західенерго». – Львів : ПАТ «Західенерго», 2012. – 346 с.
7. Приватизація енергокомпаній – перший крок до реформування галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://2000.net.ua/2000/derzhava/resursy/76262>
8. Ринок електроенергії в Україні. Проблеми вдосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/14.htm>



УДК 331.45

## ПРОБЛЕМА ФІНАНСУВАННЯ ВИТРАТ НА СТВОРЕННЯ БЕЗПЕЧНИХ УМОВ ПРАЦІ ЗАЙНЯТОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

**ЗАЮКОВ І. В.**

*кандидат економічних наук*

**ГУЧОК І. С.**

**Вінниця**

За даними Російської академії медичних наук, від 20 до 40% трудових втрат внаслідок хвороб прямо чи опосередковано пов'язано з незадовільними умовами праці [1]. За даними [2], кількість працюючих в основних галузях економіки в умовах, що не відповідають санітарним нормам, складає 27,8% від облікової кількості штатних працівників, тобто кожен четвертий працює в умовах дії шкідливих виробничих факторів, рівні яких перевищують граничнодопустимі. Крім того,

за даними Міжнародної організації праці, рівень виробничого травматизму в Україні з розрахунку на 100 тис. працюючих залишається одним із найвищих у Європі (наприклад, порівняно з Великобританією вищий у 8,5 раза, Німеччиною – у 5,5 раза) [3].

Активно висвітлюються проблеми зайнятого населення в контексті забезпечення безпечних умов праці, економіки охорони здоров'я в наукових публікаціях українських вчених: Д. Айстраханова, В. Баранова, Ю. Вороненка, О. Голяченка, І. Даценко, В. Костицького, В. Клименка, Ю. Кундієва, В. Лехана, Е. Лібанової, А. Мельник, В. Москаленка, В. Маруніча, О. Осауленка, В. Пили, Н. Рингач, І. Рогача, В. Рудня, Г. Старостенко, С. Стеценка, Л. Тарангул, В. Таралла, С. Трубича, М. Фашевського, І. Чопея, В. Шевчука, Л. Шевчук та багатьох інших.

*Метою* дослідження є дослідження проблеми фінансування витрат на створення безпечних умов праці

зайнятого населення України та запропонувати шляхи її вирішення.

Однією з головних причин досить високого рівня виробничого травматизму в Україні, погіршення здоров'я зайнятого населення на виробництві є недотримання роботодавцями вимог законодавства та невідповідність чинного законодавства з питань промислової безпеки та охорони праці сучасним ринковим умовам [4]. Згідно зі статтею 13 Закону України «Про охорону праці» на роботодавця покладена відповідальність за створення на робочому місці безпечних умов праці, що передбачає достатній рівень фінансування.

Відповідно до Закону України «Про охорону праці» фінансування охорони праці здійснюється роботодавцем. Згідно внесених змін Законом України від 02.06.2011 р. № 3458-VI до ст. 19 та 43 Закону України «Про охорону праці» від 14.10.92 р. № 2694-XII [5], для підприємств, незалежно від форм власності, або фізичних осіб, які відповідно до законодавства використовують найману працю, витрати на охорону праці становлять не менше 0,5 відсотка від фонду оплати праці за попередній рік

(раніше ця норма Закону № 2694 зобов'язувала здійснювати витрати не менше ніж 0,5 відсотка від суми реалізованої продукції). На підприємствах, що утримуються за рахунок бюджету, витрати на охорону праці передбачаються в державному або місцевих бюджетах і становлять не менше 0,2 відсотка від фонду оплати праці.

Суми витрат з охорони праці, що належать до валових витрат юридичної чи фізичної особи, яка відповідно до законодавства використовує найману працю, визначаються згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 27 червня 2003 р. № 994 «Про затвердження переліку заходів та засобів з охорони праці, витрати на здійснення та придбання яких включаються до валових витрат» [6].

Проаналізуємо, чи достатньо коштів, які виділяються підприємствами на забезпечення безпечних умов праці, та при якій нормі фінансування їх витрати на охорону праці будуть більшими?. З метою проведення аналізу достатності обсягів фінансування витрат на охорону праці ми дослідили десять підприємств будівельного сектора економіки Вінницької області. Дані для проведення аналізу наведено в *табл. 1* [7].

Таблиця 1

Вихідні дані для проведення достатності фінансування роботодавцями заходів з охорони праці

Назва підприємства	Загальна характеристика підприємства	Чисельність працівників, осіб		Обсяг реалізованої продукції (без ПДВ), тис. грн		Фонд оплати праці, тис. грн	
		2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.
1	2	3	4	5	6	7	8
ПАТ «Жезелівський кар'єр» (1)	Козятинський р-н, с. Жеженів. Добування, оброблення декоративного та будівельного каменю	82	74	6618	8099	1456	1709
ВАТ «Ладигенський завод силікатної цегли» (2)	Тростянецький р-н, м. Ладигин. Виробництво будівельних виробів з бетону, цементу та штучного каменя (плитка, цегла)	4932	4192	21377	14293	5920	6894
ПАТ «Жданівське» (3)	Хмельницький р-н, с. Каганівка. Добування декоративного та будівельного каменю, піску та гравію	45	19	13011	505	387	224
ВАТ «Спеціалізована будівельна компанія «Водпроект» (4)	м. Вінниця. Будівельні роботи	121	104	9600	7653	2080	1255
ВАТ «Вінницький асфальтобетонний завод» (5)	м. Вінниця. Виробництво бетонних сумішей	32	26	5659,5	3422	374,2	346,5
ПАТ «Іванівський спеціалізований кар'єр» (6)	Калинівський р-н, с. Іванів. Добування декоративного і будівельного каменю, піску, гравію	296	243	17662	16096	3274	3426
ВАТ «Кераміка» (7)	м. Вінниця. Виробництво керамічних плиток і плит, цегли та блоків	54	42	7206	2873	2975	468
ВАТ «Стрижавський кар'єр» (8)	Вінницький р-н, смт. Стрижавка. Добування декоративного та будівельного каменю	174	174	11934	20890	3530	3730

1	2	3	4	5	6	7	8
ВАТ «Гніванський кар'єр» (9)	Тиврівський р-н, м. Гнівань Добування декоративного та будівельного каменю	61	64	11750	12991	845	1064
ТОВ «Гніванський гранітний кар'єр» (10)	Тиврівський р-н, м. Гнівань Добування декоративного та будівельного каменю	795	789	51217	89210	10381	11143

На підставі вихідних даних табл. 1 проведемо аналіз обсягів фінансування витрат на охорону праці за двома варіантами (табл. 2):

- ✦ *варіант перший* – витрати на охорону праці в межах 0,5% від обсягу реалізованої продукції (скасована норма фінансування витрат на охорону праці);
- ✦ *варіант другий* – витрати на охорону праці в межах 0,5% від фонду оплати праці (діюча норма фінансування витрат на охорону праці).

Результати аналізу фінансування витрат на охорону праці наведені на рис. 1 та рис. 2 (дані за 2010 рік).

Отже, дані рис. 1 і рис. 2 дають підстави зробити такі головні висновки. *По-перше*, нова норма закону (варіант 2) істотно зменшила обсяги фінансування витрат на охорону праці (дивись рис. 1) практично по всіх аналізованих підприємствах. *По-друге*, аналіз витрат на

охорону праці на одного працівника засвідчив, що при варіанті 2 витрати на охорону праці в 2010 р. на досліджуваних підприємствах в середньому скоротились в 6,2 раза порівняно з варіантом 1. *По-третє*, витрати на охорону праці на одного працівника по варіанту 1 становили в середньому 457,6 грн, а по другому варіанту – лише 69,6 грн, що в 6,57 раза менше. Якщо взяти до уваги, що на одного працівника виділяється всього в середньому 69,6 грн на рік (або 5,8 грн на одного працюючого), то виникає логічне запитання: як за рахунок зазначеної суми можна забезпечити безпечні умови праці окремо взятого працівника та як цю суму можна розподілити по основних напрямках фінансування?

Таким чином, складається враження, що Закон України «Про охорону праці» перекладає обов'язок з роботодавця на найманих працівників щодо самостійного забезпечення ними своєї безпеки. Адаже на прак-

Таблиця 2

## Аналіз обсягів фінансування витрат на охорону праці враховуючи варіант 1 і варіант 2

Назва підприємства	Витрати на охорону праці (варіант 1)		Витрати на охорону праці в розрахунок на одного працівника, тис. грн/особу (варіант 1)		Витрати на охорону праці (варіант 2)		Витрати на охорону праці в розрахунок на одного працівника, тис. грн/особу (варіант 2)	
	2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.
ПАТ «Жезлівський кар'єр» (1)	33,09	40,495	0,404	0,547	7,28	8,545	0,089	0,115
ВАТ «Ладженський завод силікатної цегли» (2)	106,885	71,465	0,022	0,017	29,6	34,47	0,006	0,008
ПАТ «Жданівське» (3)	65,055	2,525	1,446	0,133	1,935	1,12	0,043	0,059
ВАТ «Спеціалізована будівельна компанія «Водпроект» (4)	48	38,265	0,397	0,368	10,4	6,275	0,086	0,060
ВАТ «Вінницький асфальтобетонний завод» (5)	28,2975	17,11	0,884	0,658	1,871	1,7325	0,058	0,067
ПАТ «Іванівський спеціалізований кар'єр» (6)	88,31	80,48	0,298	0,331	16,37	17,13	0,055	0,070
ВАТ «Кераміка» (7)	36,03	14,365	0,667	0,342	14,875	2,34	0,275	0,056
ВАТ «Стрижавський кар'єр» (8)	59,67	104,45	0,343	0,600	17,65	18,65	0,101	0,107
ВАТ «Гніванський кар'єр» (9)	58,75	64,955	0,963	1,015	4,225	5,32	0,069	0,083
ТОВ «Гніванський гранітний кар'єр» (10)	256,085	446,05	0,322	0,565	51,905	55,715	0,065	0,071



**Рис. 1. Фінансування витрат на охорону праці (варіант 1 і варіант 2)**



**Рис. 2. Фінансування витрат на охорону праці на одного працівника (варіант 1 і варіант 2)**

тиці, як свідчить статистика, роботодавці не завжди виконували норму фінансування витрат на охорону праці на рівні 0,5% від суми реалізованої продукції (для підприємств, незалежно від форм власності, або фізичних осіб, які відповідно до законодавства використовують найману працю), а внесені нові зміни до Закону України «Про охорону праці» (до статті 19) щодо фінансування витрат повністю підтверджують дану думку. Тому нині залишається актуальною теза «Ходити нині на роботу стає небезпечно».

Також насторожує те, що внесли зміни до форми статистичної звітності 7-ТНВ «Звіт про травматизм на виробництві» (наказ Держкомстату від 15.09.2009 року № 350), в якій виключили інформацію щодо фінансування витрат на охорону праці роботодавцем. У зазначеній звітності можна було проаналізувати, яку суму підприємство фінансує на забезпечення безпечних умов праці та порівняти її з нормативом, а зараз зробити це не можливо. Отже, вирішення проблеми фінансування витрат на створення безпечних умов праці зайнятого населення залишається дуже актуальною.

## ВИСНОВКИ

Аналіз фінансування витрат на створення безпечних умов праці (на прикладі 10 підприємств будівельної галузі, що знаходяться у Вінницькій області) показав, що роботодавцям вигідна нова норма закону, оскільки витрати на охорону праці при застосуванні ставки 0,5% від фонду оплати праці значно нижчі, ніж при ставці 0,5% від обсягу реалізованої продукції, а працівникам – не вигідна. Таким чином, справедливо виникають побоювання: чи не погіршає охорона праці, яка в Україні і так знаходиться на низькому рівні, від економії роботодавців коштів на охорону праці; чи не постраждають інтереси найманих працівників; чи не призведуть вказані зміни до погіршення умов праці, і як наслідок до погіршення здоров'я зайнятого населення. Отже, терміново необхідно на законодавчому рівні не тільки повернути стару норму фінансування витрат на охорону праці, але і збільшити її до 2% від обсягу реалізованої продукції (для не бюджетних підприємств). Крім того, на нашу думку, потрібно повернути в форму 7-ТНВ «Звіт про травматизм на виробництві» інформацію про обсяг фінансування



витрат на охорону праці, які здійснюються роботодавцями з розподілом по напрямках фінансування. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Національна академія державного управління при Президентові України. Анований звіт «Організаційно-правовий механізм управління розвитком регіону» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.upr\\_fundament\\_doslidzhen.ua](http://www.upr_fundament_doslidzhen.ua).

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.08.2011 № 889-р «Про схвалення Концепції загальнодержавної цільової програми поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища на 2012 – 2016 роки»

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

4. Лібанова Е. М. Смертність населення України у трудоактивному віці / Е. М. Лібанова, Н. М. Левчук, Н. О. Рингач та ін.: монографія [Текст]. – Київ. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 211 с.

5. Закон України «Про охорону праці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

6. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 червня 2003 р. № 994 «Про затвердження переліку заходів та засобів з охорони праці, витрати на здійснення та придбання яких включаються до валових витрат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

7. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>

## ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

**КАХОВСЬКА О. В.**

кандидат економічних наук

**Дніпропетровськ**

Сьогодні економіка України досягла достатніх масштабів і нагромадила певні потенції до забезпечення динамічних змін, за яких опікування лише економічним зростанням без реалізації в достатній мірі соціальної функції призводить до втрати здатностей не тільки до стійкого розвитку, а й до простого відтворення. В Україні усвідомлення значимості соціальних витоків у суспільному розвитку почало формуватися із часу набуття нею незалежності. Проте до останнього часу не вдалося зменшити розрив між реальним станом та втіленням цивілізаційних норм соціального буття в повсякденне життя. Більше того, у країні набуває перманентного характеру посилення розриву між доходами населення діаметральних децильних груп. Було б великою помилкою покласти на плін подій і пасивно сприймати їх результати. Ідеться про принципово значиме для існування держави.

У порозумінні всіх соціальних деструкцій та конструюванні заходів щодо оновлення стратегії соціальної ходи на базі обґрунтованого економічного зростання треба виходити з якості наукового супроводу соціально-економічного розвитку. Наукове підґрунтя щодо регулювання соціальних аспектів розвитку в умовах економіки соціального спрямування закладено в працях К. Родбертус-Ягецова, В. Рошера, К. Маркса, І. Гелбрейта, Л. Ерхарда, В. Ойкена, В. Рьопке, А. Мюллера-Армака та ін. Треба підкреслити, що проблема переосмислення змісту і засобів державного регулювання соціально-економічного розвитку в контексті забезпечення соціальних вимог віднаходить відображення у наукових

працях багатьох вітчизняних вчених і, зокрема, О. Амоші, Д. Богині, В. Геєця, В. Гришкіна, Н. Деевої, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Т. Заяць, М. Кизима, А. Колода, Е. Лібанової, І. Лукінова, В. Новікова, О. Новікової, В. Онікієнка, В. Пили, М. Чумаченка та ін. Втім, ними основна увага приділялася процесам відродження і підтримання економічного і соціального розвитку країни й кожного з її регіонів та оцінюванню результатів управління соціально-економічною динамікою території.

Проте складності та суперечності проходження в українському просторі процесів забезпечення соціально-економічного розвитку настільки динамічні, що ряд питань як теоретичного, так і методичного характеру потребує переосмислення й нового тлумачення. Перш за все, не набула форми методологічної конструкції характеристика «соціальності» сформована ще на початку ХХ ст. Виходячи з цієї надзвичайно значущої методологічної прогалини, слід формалізувати й оконтурити уявлення щодо «соціальності» та особливостей в ринковому просторі України, який продовжує набувати цивілізаційних рамок.

*Метою* статті є теоретичне обґрунтування змісту «соціальності» та оцінити наявні розриви в соціальній тканині суспільства як основи забезпечення динамічного сталого розвитку країни та її регіонів.

На кожному етапі суспільно-історичного розвитку формувалася і набував життєвості той чи інший підхід до тлумачення соціальності. В історії проходять два процеси, а саме – соціалізації та індивідуалізації. Природно, що перетворення, які проходили за цими векторами в економічних системах країн світової спільноти у ХХ ст., визначили і спрямованість еволюції теоретичної думки щодо «соціальності».

У колишньому СРСР досить тривалий період поняття «соціальне» розглядалося як синонім поняття суспільне. Взагалі категорію «соціальність» і похідні від нього пропонувалося сприймати як буржуазні поняття.

Кожна з країн, що приводить активну і конструктивну соціалізацію економіки, вирізняється складом і структурою компонентів, забезпечуючих соціальність, проводить соціальну політику за власною схемою і можливих у країні межах. Це зрозуміло, оскільки у країнах навіть з порівняно високим рівнем розвитку концентрується тільки властивий їм набір проблем, які можна і слід вирішити на базі соціальності.

Подібна ситуація вимагала для забезпечення соціального сходження країни врахування національних особливостей. Розгортання в країні полярно-векторних процесів затвердило фундаментом процесів теоретичного сходження у тлумаченні «соціального» на новому етапі творення української держави та й інших держав на пострадянському просторі саме викриття деструкцій домінування суспільства над особистістю, прима-ту рівності над свободою. Спрощене мислення легко відсторонило науковий пошук від фундаментального розуміння дійсності й схилило до обґрунтування справедливої соціальної організації соціуму. Цікаво, але розробку природи феномену соціального за роки незалежності можна розглядати як встановлення в принципі елементарно-незаперечних фактів.

Харківські вчені В. П. Андрущенко і Н. І. Горлач викладають сутність «соціального» через елементарно-незаперечні факти, яке за фрагментами деяких положень можна звести до таких його первинних якостей як «...життєдіяльність,.. свідоме перетворення дійсності,.. зв'язок з зовнішніми обставинами і з іншими людьми,.. діяльне спілкування людей,..історичний характер..» [1, с. 95, 96].

Представники Російської академії державної служби при Президенті Росії В. Іванов і В. Патрушев зводять зміст «соціального» до «...облаштування ..громадян, задоволення їх ...потреб не лише у сфері виробництва, але і в асоційованому розподілі матеріальних і духовних благ, в гідному образі життя, в розширенні і зміцненні зв'язків особистості з суспільством..» [2, с. 37].

За підходом фахівців МАУП специфіка соціального в найбільшій мірі відтворюється в його зв'язках «...з певними умовами і засобами розширеного відтворення людей» [3, с. 35].

Колектив учених Російської академії державної служби при Президенті Росії в рамках підручника узагальнили зміст «соціального» в предметі дисципліни «Соціальна політика» як «...взаємодію соціальних груп з приводу їх суспільного стану...» і визначили соціальність через призму «...створення у суспільстві сприятливого соціального клімату і соціальної згоди, умов, забезпечуючих задоволення основних життєвих потреб населення» [4, с. 73].

Відомий на сьогодні в Україні розробник теорії соціалізації економіки В. Гришкін стверджує, що основи соціальності слід розглядати «...як можливості гідного життя в соціумі...» [5, с. 30].

«Соціальність, – як вважає авторський колектив навчального посібника з соціальної філософії для вузів системи МВС, – внутрішньо-необхідний та нездоланий потяг, прагнення, що змушує людей вступати у відноси-

ни з іншими людьми з метою задоволення своїх потреб» [6, с. 176].

Презентацію наукових розробок феномену забезпечення людського співжиття можна було б розширити за рахунок включення додаткового матеріалу, якого достатньо. Але навряд чи це внесло б до поданого щось нове. Якщо бути об'єктивним, то наведені формули різняться незначним чином, між ними не віднайти принципових відмінностей.

Зрозуміло, що поява нових ідей і положень в розвиток категорії «соціальності» пов'язана з об'єктивними умовами, потребами та інтересами економічної практики. На фоні змін, що відбувалися в країні та і на всьому пострадянському просторі й передбачали включення соціальних факторів до джерел забезпечення економічного зростання, логічно мала б активізуватися наукова полеміка щодо чіткого визначення змісту «соціального» з метою недопущення чергового перетворення соціальної спрямованості в розвитку на гасло і тільки.

На наш погляд, найкоротшим чином ця категорія постає у формулі, за якою *соціальність* є не що інше, як об'єктивоване гетерогенне відношення, що виникає між людьми в процесі діяльного спілкування незалежно від волі і свідомості і спрямоване на зменшення або усунення неприйнятної асиметрії у їх доходах, безпосередньо, та задоволенні основних життєвих потреб, зокрема.

Побудова підвалин держави, яка могла би з достатніми на те підставами називатися соціальною, не є задачею вирішуваною в короткі терміни часу з врахуванням змін, які пройшли у потенціалі соціалізації. Природно, що в русі по цьому шляху можливі в початковій відтинки часу певні відступи від досягнутих стандартів життя прийнятні до суспільного погодження. Але аж ніяк не могло віднайти і не віднайде виправдання будь-яке різке падіння добробуту населення й звуження процесів соціалізаційного характеру. Нами було встановлено характер змін в економічній базі суспільства, починаючи з 1997 р. тобто часу конституційного проголошення України соціальною державою. Перш за все, за загальноприйнятими підходами найбільш інформативним щодо економічних можливостей країни в різнобічному спектрі питань вважається показник валового внутрішнього продукту (ВВП). За цим показником диференціюють країни світової спільноти за рівнем розвитку [7, с. 390].

Обсяги ВВП за станом на кінець 1997 р. не перевищували 41,7% від виробничих реалій 1990 р. До 2008 р. країна спромоглася наростити обсяги продукування ВВП до 74,2% від рівня 1990 р. Світова економічна криза 2008 – 2009 рр. і пов'язаний з нею спад виробництва в експортноорієнтованих галузях країни не могли не відтворитися на показниках відродження потенціалу продукування ВВП. Уже в 2009 р. обсяги виробництва ВВП порівняно з 2008 р. знизилися на 14,8%, а у 2010 р. порівняно з 2008 р. – на 11,2%, що вплинуло на загальну динаміку змін виробничих можливостей країни відносно 1990 р. [8, с. 50]. За станом на кінець 2010 р. валовий внутрішній продукт України складав 277 млрд дол. США за паритетом купівельної спроможності 2005 р. і був мен-

шим від його значення 1990 р. більше ніж у 1,5 раза [ 8, с. 540; 9, с. 554]. Досягнутий обсяг продукування ВВП був до певної міри співвимірним з його значенням у таких країнах як Греція, Португалія, Швейцарія, але у цих країнах чисельність населення у чотири – п'ять разів менша від України. Практично подібна динаміка характерна і для такого показника як ВВП у розрахунку на одну особу. Цю статистику рецесійного характеру можна було б продовжувати, але немає сенсу.

Якщо виходити із ситуації, що склалася у виробничому секторі економіки, то важко стверджувати про досягнення ним такого рівня виробництва, якого сьогодні чи то в найближчій перспективі достатньо для задоволення потреб населення у їх продукції. Обсяги роздрібного товарообороту в цілому характеризують рівень життя населення і пов'язані з прагненням людини до задоволення своїх потреб.

За станом на кінець 2009 р. середньостатистичне українське домогосподарство витратило на продовольчі товари 57,6%, на товари непродовольчої групи – 24,7% (у тому числі на тканини, одяг, взуття – 6,4%, на меблі, предмети культурно-побутового призначення – 2,6%), на культурно-побутові послуги – 15,9% (з них оплата квартир, комунальних послуг і утримання власних будинків – 8,0%), на сімейні нагромадження – 3,5% [11, с. 59]. Наведена динаміка структури витрат не є прикладом до оптимізму, а інформує про назадний рух, не дивлячись на позитивну динаміку роздрібного товарообороту. Це підтверджується при порівнянні зі стандартом структури раціонального споживання, за якого витрати на продукти харчування не повинні перевищувати 30% сукупних доходів домогосподарства, витрати на непродовольчі товари – 47% (у тому числі на тканини, одяг, взуття – 20,0%, на меблі, предмети культурно-побутового призначення – 18,0%), витрати на всі послуги в цілому – 23% [12, с. 215]. Переорієнтація у структурі споживання на продукти харчування пов'язана зі зростанням цін на них впродовж 1997 – 2010 рр. у 5,8 раза [8, с. 72; 10, с. 75].

**М**ожна впевнено стверджувати, що в силу призначення доходів задовольняти особисті потреби населення, вони власне і є тією базою, яка виступає джерелом формування нерівності. Щоби виключити заперечення щодо формування нерівності в доходах населення під впливом об'єктивного спаду виробництва, нами для детального дослідження було обрано часовий проміжок, характерний для національної економіки як період економічного зростання. Половина домогосподарств, наповнюючих нижню частину децильних груп, отримували впродовж 2001 – 2009 рр. не більше 31,1%. Біля 70% доходів розподілялося на користь п'яти верхніх децильних груп, які охоплювали до 45% домогосподарств. До того ж біля четверті загальної маси грошових доходів припадало на децильну групу з найвищими доходами. П'ять децильних груп нижнього ярусу у міських поселеннях отримували впродовж 2001-2009 рр. у середньому біля 29,5% грошових доходів, а ті, що знаходилися у сільській місцевості на 0,7 в.п. менше. У цілому у бідних прошарків населення доля доходів

була приблизно у три рази меншою ніж у більш забезпечених.

Проте існує ще один добробутно-диференційний зріз розшарування суспільства, який потребує врахування при дослідженні питання забезпечення соціальності у розвитку. Мова йде про супровід нерівності у доходах їх абсолютними значеннями з розрахунку на члена домогосподарства і в зв'язку з діючими мінімальними соціальними стандартами. За умови дії прожиткового мінімуму у 2009 р. на рівні 638,5 грн половина домогосподарств нижніх децильних груп мала можливість за доходами здійснювати грошові витрати з розрахунку на одного члена сім'ї на 7,6% менші від цього стандарту [13, с. 395]. Населення, яке складало перший дециль, споживало порівняно з високодоходним децилем у 4,4 раза менше м'яса і м'ясопродуктів, у 3,4 раза менше молока і молочних продуктів, у 2,5 раза менше риби і рибопродуктів, у 5,3 раза менше фруктів, ягід, горіхів, винограду [13, с. 422, 423]. Як стверджують деякі дослідники, з урахуванням приховування доходів від оподаткування розрив між високо- і малозабезпеченим населенням складає не менше ніж 20 – 25 разів, а значить, і розбіжність у відтворенні праце- і життєдіяльності набагато більша [4, с. 151].

## ВИСНОВКИ

Природно, що вирішити усі проблеми нерівностей, які мали місце на час проголошення незалежності Україною, вкрай важко. Тому питання максимізації середньодушових доходів домогосподарств по спектру нижніх їх децилів з досягненням прийнятної диференціації значною мірою визначається обґрунтованістю регуляторної політики держави. Досвід країн з розвиненими ринковими економіками та і порівняно достатня для висловлення власних позицій практика національного господарювання свідчить про те, що розбудова соціальної держави з соціальною зорієнтованістю за ринкових умов неможлива без державного втручання. Зміст останнього полягає в опосередкованому впливі держави на господарюючі одиниці в цілях спрямування їх дій у відносно єдиний «пучок» соціально-економічної результативності. Абсолютно некоректними щодо державного регулювання як всеохопної функції є ідентифікація його запровадження з відходом держави від виконання її природно визначеного соціального призначення. Вихід із ситуації, що склалася, вимагає надання регуляторним діям упереджуючого характеру щодо настання кризових явищ. На наш погляд, контури негараздів як економічних, так і соціальних окреслюються у загальній постановці цілі і відсутності зв'язку рестабілізаційних заходів з реальними джерелами генерації економічного зростання і соціального піднесення. Сьогодні, як ніколи раніше, у своїх потенціях сконструйовані управлінські впливи мають виходити з інтегральної спроможності відтворення соціальності, що вимагає принципово іншого співвідношення економічного і соціального у суспільному житті. Теорія, яка ж задіяна до формування регуляторних потенцій, виходить поки що з підпорядкування соціальних аспектів розвитку економічним і сус-



пільних – індивідуальним. Йдеться, таким чином, про спробу абстрагування від домінантності економічного в бюджетно-податковій політиці, зовнішньоекономічній діяльності та взагалі у суспільних перетвореннях. Стає очевидним факт того, що соціально-економічний механізм, який реалізується для вирішення проблеми нерівності, не може використовуватися в подальшому, оскільки неминуче послабить і без того нестійку соціальну стабільність. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Андрущенко В. П.** Сучасна соціальна філософія: Курс лекцій / В. П. Андрущенко, М. І. Михальченко. – Вид. 2-е, випр. і доп. – К.: Видавництво «Генеза», 1996. – 368 с.
2. **Іванов В. Н.** Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления / В. Н. Иванов, В. И. Патрушев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 327 с.
3. **Пилипенко В. Е.** Экономическая социология: Учеб. пособие / В. Е. Пилипенко, Э. А. Гансова, В. С. Казаков и др.; Под ред. В. Е. Пилипенко. – К.: МАУП, 2002. – 296 с.
4. Социальная политика: Учебник / Под общ. ред. Н. А. Волгина. – М.: Изд.-во «Экзамен», 2003. – 736 с.
5. **Гришкін В. О.** Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: монографія / В. О. Гришкін. – Д.: Пороги, 2005. – 498 с.
6. **Таран В. О.** Соціальна філософія: Навч. посіб. / В. О. Таран, В. М. Зотов, Н. О. Резанова. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 272 с.
7. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Навч. посібник / Є. П. Качан, Т. Є. Царик, Д. В. Ткач та ін. За ред. Є. П. Качана. – К.: Видавничий Дім «Юридична книга», 2005. – 704 с.
8. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України; За ред. О. Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.
9. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2008. – 571 с.
10. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – 598 с.
11. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Стат. зб. Ч. I / Держ. ком. статистики України; Відп. за випуск І. І. Осипова. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 434 с.
12. **Удотова Л. Ф.** Соціальна статистика: Підручник / Л. Ф. Удотова. – К.: КНЕУ, 2002. – 376 с.
13. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О. Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с.

## ОСВІТНІ ЧИННИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

ПАСЕКА С. Р.

кандидат економічних наук

Черкаси

Формування ринкових умов господарювання в Україні на фоні загострення міжнародної конкуренції та фінансово-економічної кризи об'єктивно вимагають кардинально змінити підходи до освітньо-професійних чинників економічного зростання вітчизняної економіки. Економічна думка свідчить, що пріоритетним чинником інноваційного розвитку кожного регіону є, передусім, підвищення освітнього потенціалу працюючих у даному регіоні людей. Соціально-трудова потенціал із певним запасом здоров'я, знань, соціального і трудового досвіду, компетенцій, навичок, характерними моральними, трудовими цінностями, соціальними зв'язками, традиціями, ментальністю, культурою праці, особливостями спілкування та громадського розвитку має постійно розвиватись, збагачуватись сучасними освітньо-професійними характеристиками.

Дослідження у цьому напрямі проводили Є. Денісон, М. Кондратьєв, Й. Шумпетер, Дж. фон Нейман, Р. Харрод, які емпірично довели вплив фактора прогресу знань на

економічне зростання. Огляд вітчизняних наукових джерел свідчить, що упродовж останніх років провідні українські науковці, зокрема О. Грішнова, Т. Заєць, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Лісогор, В. Новіков, О. Новікова, В. Онікієнко, І. Петрова, С. Пирожков, У. Садова, А. Семів, М. Семикіна, А. Чухно, Л. Шаульська [3; 5] з тривогою відмічають кризову ситуацію у стані соціально-трудова потенціалу України, через його недовикористання, диспропорції та розбалансованість розвитку у переважній більшості регіонів. Разом з тим, висновки вчених у публікаціях зводяться до думки, що побудова економіки знань потребує усвідомлення того, що пошук невикористаних можливостей економічного зростання можливий через інноваційний розвиток соціально-трудова потенціалу регіонів України, через усвідомлення потреби знаннеорієнтованого розвитку населення, засвоєння інноваційної культури.

Метою статті є визначення можливостей зміни параметрів освітньої компоненти як основного чинника інноваційного розвитку соціально-трудова потенціалу, а також окреслення головних проблем, що зумовлюють диспропорції між рівнем освіти працівників та їх конкурентоспроможністю на ринку праці в Україні.

Сучасний ринок праці в Україні потребує робочої сили, яка володіє прогресивними знаннями та техноло-

гіями й здатна до постійного самонавчання та вдосконалення. Це зумовлено, у першу чергу, високою швидкістю старіння знань і навичок та необхідністю їх постійного оновлення. Таким чином, освітня компонента соціально-трудового потенціалу є найбільш активною складовою інноваційних зрушень в економіці.

Якщо дотепер знання були важливою, то нині вони стали основною, життєво необхідною, умовою забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку. Таке твердження узгоджується з висновками все більшого числа науковців, експертів. Так, експерти Світового банку стверджують, що «здатність суспільства створювати, відбирати, адаптувати, перетворювати в джерело прибутковості і використовувати знання має вирішальне значення для економічного зростання і підвищення життєвого рівня населення. Знання перетворюються у найбільш важливий чинник економічного розвитку» [6].

Як зазначає А. М. Колот, економіка знань – це економіка, основою якої є високопродуктивні, конкурентоспроможні робочі місця, на яких працюють висококваліфіковані, інноваційно орієнтовані працівники; у ній впроваджуються інформаційні, комунікаційні та інші сучасні прогресивні технології і виготовляється високотехнологічна, наукомістка та конкурентоспроможна продукція. Вища освіта має забезпечити конкурентні переваги, які можна сформувати і розвивати за наявності нової економіки, що орієнтована на знання, на інтелект нації. Для розбудови такої економіки і забезпечення її сталого розвитку необхідні фахівці нової формації, які володіють потужним інтелектуальним потенціалом, знаннями, навичками, компетенціями, які в сукупності складають основу людського капіталу, що формується значною мірою саме в сфері освіти. Нова економіка потребує, щоб людина стала носієм цілого ряду нових компетенцій та якостей, які ще донедавна були другорядними (уміння працювати в команді, у сучасному інформаційному середовищі; уміння вчитися; готовність до змін та нововведень тощо) і які не можна сформувати поза вищою освітою [3].

Саме освіта є визначальним інноваційним чинником формування і підвищення конкурентоспроможності робочої сили і включає не лише рівень освіти, а й освітній потенціал та освітню компетентність, результатом сформованості якої є готовність до інноваційної діяльності, сприйняття змін, розвинений індивідуальний стиль діяльності та досконалий рівень розвитку культури. У порівнянні з іншими результатами освіти компетентність – це інтегрований результат освіти, який на відміну від навичок є усвідомленим, на відміну від уміння є здатним до перенесення та на відміну від знання існує у формі діяльності, а не інформації про неї [2].

Виклики глобального світу зумовлюють взаємозалежності: глобалізація – конкурентні переваги – економіка знань – людський капітал. Хоча такий важливий соціальний інститут, яким є вища освіта, збільшує обсяги, складність необхідних для сучасного виробництва наукових знань так, що вони перевищують критичний для психофізіологічного сприйняття рівень. При цьому слід враховувати, що обсяги інформації, якою володіє

цивілізація, подвоюються кожні п'ять років, а у створенні більшості товарів провідна роль належить освітній, інтелектуальній компоненті. При цьому сама праця викладача вже має високу насиченість знаннями, інформацією, творчістю і підпадає під визначення «інноваційна праця». Швидкість, динамізм розвитку економіки нині є такими, коли знання катастрофічно застарівають, а проміжок часу, за якого фахівець своєю роботою може виправдати витрачені на освіту кошти, різко зменшується. [3]. Людський капітал вищого навчального закладу є ресурсом, що акумулює знання, уміння, навички, творчі та інтелектуальні здібності, досвід, мотиваційні настанови, потенціал мобільності, командної роботи, орієнтації персоналу і, передусім, професорсько-викладацького складу па високі кінцеві результати. Він здатен «працювати» на підвищення якості освітніх послуг і формувати конкурентні переваги завдяки високій якості навчально-методичних, інформаційно-інтелектуальних ресурсів.

Однак, на жаль, значна частина молоді з вищою освітою не затребувана на ринку праці, поповнює лави безробітних. За даними Держкомстату України, у 2010 р. було зафіксовано найменшу за десять останніх років чисельність населення у віці 15 – 24 років – 6541,1 тис. осіб, що на 394,1 тис. осіб менше, ніж у 1990 р. і на 937,5 тис. (або майже 13%) менше, ніж у 2004 р. Разом з тим рівень безробіття молоді у віці 15 – 24 роки становив 17,4%, що на 1,7 процентних пункти більше, ніж у 2004 р. Моніторинг показав, що за 10 останніх років серед економічно активного населення віком від 15 до 70 років на 31,5% (майже на третину) збільшилася частка тих, хто має повну вищу освіту, що є свідченням суттєвих зрушень щодо можливостей доступу населення до вищої освіти, з точки зору можливостей отримання диплому, безвідносно до якості здобутої освіти [1].

Структуру економічно активного населення України за показником рівня вищої освіти представлено в *табл. 1*.

Розглянувши показник рівня освіти зайнятого та безробітного населення, можна зазначити, що рівень освіти економічно активного населення України у віці 15 – 70 років є досить високим: 25,8% (кожен четвертий) цієї категорії населення має повну вищу освіту (майже кожен четвертий), 20,5% – неповну вищу освіту (майже кожен п'ятий). Близьким до цього за рівнем освіти є розподіл, який стосується як зайнятих, так і безробітних. Щодо поселень (міських, сільських), то випереджаюче місце належить мешканцям міст, де майже на 22% більше економічно активного населення з повною вищою освітою, на 10% – з неповною вищою освітою. У міських поселеннях концентрується більша частина економічно активного населення з вищою освітою – повною та неповною.

Підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня населення, інноваційної активності працівників, з одного боку, відкриває нові можливості для піднесення конкурентоспроможності виробництва товарів та послуг, що дозволило б вивести країну в коло конкурентоздатних держав світу та забезпечило б суспільству добробут, якого воно заслуговує, але, з іншого боку, незатребуваність молоді на ринку праці та високий рівень мо-

лодіжного безробіття призводить до вкрай негативних наслідків, серед яких: суттєве скорочення потенційного ВВП країни; поглиблення бідності та соціальної нестабільності в суспільстві; звуження податкової бази формування бюджету; зростання державних видатків на виплату допомоги по безробіттю; погіршення матеріального становища безробітних; зростання захворюваності, збільшення показників злочинності та суїцидів; загострення соціальної напруженості в суспільстві; асоціалізація безробітних та ін.

рішення про здобуття вищої освіти або ж подальший її розвиток. Крім того, в умовах інноваційних змін отримані в навчальних закладах знання не можуть гарантувати високий рівень конкурентоспроможності робочої сили протягом усієї трудової діяльності. Лише за умови узгодженого і гармонійного розвитку в Україні системи освіти та ринку праці можна забезпечити високий рівень конкурентоспроможності робочої сили та економічного розвитку країни.

Таблиця 1

Структура зайнятості населення України за показником рівня вищої освіти у 2010 році [4,60-62].

Показник	Усього	Зайняті		Безробітні		Міські поселення		Сільська місцевість	
	тис. осіб	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%
Усе населення	22051,6	20266,0	91,9	1785,6	8,1	15083,9	68,4	6967,7	31,6
Мають повну вищу освіту	5693	5303,1	93,2	389,9	6,8	4959,7	87,1	733,3	12,9
Мають базову вищу освіту	231,4	197,5	85,4	33,9	14,6	151,3	65,4	80,1	34,6
Мають неповну вищу освіту	4528,1	4190,9	92,6	337,2	7,4	3495,8	77,2	1032,3	22,8
Усе населення	100,0	100,0		100,0		100,0		100,0	
Мають повну вищу освіту	25,8	26,2		21,8		32,9		10,5	
Мають базову вищу освіту	1,0	1,0		1,9		1,0		1,1	
Мають неповну вищу освіту	20,5	20,7		18,9		23,2		14,8	

Використано дані: Економічна активність населення України, 2010.

І хоча вища освіта є основою формування конкурентоспроможності робочої сили та інноваційного потенціалу, варто констатувати той факт, що в сучасних умовах розвитку ринку праці освітній рівень не завжди забезпечує можливості працевлаштування тим, хто її здобував. Освіта не гарантує отримання роботи за фахом з перспективами кар'єрного зростання, що, у свою чергу, обмежує соціальну мобільність і не гарантує відповідного соціального статусу.

Українські організації не отримують кваліфікованої робочої сили, а випускники не в змозі реалізувати набуті знання, уміння та навички. Такий стан речей на ринку праці України зумовлює те, що наше суспільство зазнає втрат найбільш освіченої молоді, яка в пошуках кращих умов працевлаштування мігрує за кордон. У поєднанні з істотним зростанням загальних показників освіти, зокрема невідповідним збільшенням чисельності випускників вищих навчальних закладів упродовж 2000 – 2010-х років, зростає міграція за кордон 25 – 34-річних осіб з вищою освітою [1].

Така ситуація є логічним наслідком, зумовленим диспропорціями розвитку ринку праці та ринку освітніх послуг в Україні, коли не лише кількісні, а й якісні параметри пропозиції робочої сили не відповідають попиту на неї. Сьогодні ринок праці перенасичений деякими спеціальностями, а ВНЗ продовжують здійснювати їх підготовку, готуючи таким чином потенційних безробітних. З підвищенням рівня освіти зростають вимоги індивіда до умов праці та її оплати. Між рівнем доходів населення країни та його освітнім розвитком існує також зворотній зв'язок, який проявляється у прийнятті

## ВИСНОВКИ

Під інноваційним розвитком соціально-трудового потенціалу ми розуміємо безперервний процес гармонізації компонентної структури соціально-трудового потенціалу. На сучасному етапі інноваційна праця і потужний інтелектуальний капітал стають передумовою економічного розвитку, для якого головною цінністю буде освічена, культурна, фізично здорова, інтелектуально насичена, творча людина, яка здатна створювати, сприймати і використовувати нові знання. Інноваційний розвиток соціально-трудового потенціалу слід розглядати в одній площині із вагомими чинниками сприяння модернізації економіки та суспільства, де освіта є найбільш впливовим чинником. Разом з тим можемо стверджувати, що інноваційна праця у вищій школі – це трудова діяльність, для якої характерною є висока частка знанневої, інтелектуальної, творчої компоненти і яка здатна задовольнити суспільні потреби в якісних освітніх послугах з найбільшим корисним ефектом. Знецінення ролі освіти, високої кваліфікації є неприпустимим, оскільки саме від них залежить формування як загального людського капіталу, так і професійної його частини (професійних знань і умінь, які працівники здобувають у процесі своєї професійної діяльності безпосередньо на робочих місцях). Відповідно має бути дорогою висококваліфікована робоча сила, має бути високооплачуваною праця найбільш освічених працівників. Саме з недооцінкою ролі освіти, важливості зв'язку між оплатою праці і освітою ми пов'язуємо погіршення якості соціально-трудового потенціалу суспільства, еміграцію молоді з вищою освітою, знання яких не можуть бути реалізовані у національному ринку праці.



Отже, шлях до прогресивних змін в економіці, як доводить розвиток передових країн світу, лежить у площині поліпшення освітньо-кваліфікаційних характеристик населення через забезпеченні якісного людського розвитку, усвідомлення цінності освіти, інноваційне використання накопиченого освітнього та наукового потенціалу, його гідну оцінку у соціально-трудовій сфері життя. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Ключові освітні компетентності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osvita.ua>

**3. Колот А. М.** Інноваційно-інтелектуальні чинники розвитку вищої освіти як провідного інституту економіки знань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vpu/Ekon/2009\\_7/2.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/2.pdf)

**4.** Статистичний збірник. – К. : Державний комітет статистики України. – 2011. – 205 с.; С. 60 – 62 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

**5.** Соціально-трудові відносини: проблеми гармонізації : [колективна монографія] / М. В. Семикіна, З. В. Смутчак, С. Р. Пасека та ін. / За ред. М. В. Семикіної. – Кіровоград : «КОД», 2012. – 300 с.

**6.** Формирование общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы / Доклад Всемирного банка // Весь мир. – 2003. – С. 7.

## ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

**ВАСИЛЬЧУК Е. С.**

*кандидат экономических наук*

**ЗАМАЛАЕВ П. С.**

*аспирант*

**Иваново (Россия)**

**В** настоящее время одной из основных проблем, стоящих перед системой управления хозяйствующими субъектами, является своевременное и достоверное определение финансовой несостоятельности. Проблема банкротства, касающаяся, на первый взгляд, отдельных хозяйствующих субъектов, вызывает существенные социально-экономические последствия для экономики как связанных с ними других организаций, так и для состояния экономики муниципального образования, региональной экономики и развития экономики страны в целом. И. А. Бланк выделил следующие отрицательные моменты банкротства предприятия:

- ✦ «...финансово несостоятельное предприятие генерирует серьезные финансовые риски для успешно работающих предприятий – его партнеров, нанося им ощутимый экономический ущерб в процессе своей деятельности. Это снижает общий потенциал экономического развития отдельных регионов и страны;
- ✦ финансово несостоятельное предприятие осложняет формирование доходной части бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов, замедляя реализацию предусмотренных региональных и государственных программ экономического и социального развития;
- ✦ неэффективно используя предоставленные ему кредитные ресурсы в товарной и денежной форме, финансово несостоятельное предприятие влияет на снижение общей нормы прибыли

на капитал, используемый в сфере предпринимательства;

- ✦ вынужденно сокращая объемы своей хозяйственной деятельности в связи с финансовыми трудностями, такие предприятия генерируют сокращение численности рабочих мест и количества занятых в общественном производстве, усиливая тем самым социальную напряженность в регионе и стране» [1, с. 259].

Значимость негативных последствий банкротства обуславливает настоятельную необходимость устранения разрушительных для предпринимателей последствий банкротства или, что лучше, предотвращение наступления банкротства вообще.

В современной практике для диагностики вероятности банкротства используются несколько подходов, основанных на применении:

1) трендового (динамического) анализа обширной системы финансовых и социально-экономических показателей: рентабельности, ликвидности, дефицита оборотного капитала, оборачиваемости капитала, износа оборудования, текучести кадров и т. д.;

2) ограниченного круга финансовых показателей (коэффициент текущей ликвидности, показатель обеспеченности собственным оборотным капиталом, коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности и т. п.);

3) интегральных показателей, которые могут быть построены на основе:

а) суммирования или осреднения рейтинговых оценок отдельных рыночных критериев финансового состояния предприятий;

б) факторных стохастических моделей, построенных с помощью применения многофакторного корреляционно-регрессионного анализа и мультипликативного дискриминантного анализа;

в) интегрально-балльных моделей.

Методы, основанные на трендовом анализе, могут включать два типа критериев и признаков:

а) критерии и признаки, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем (тенденции к увеличению до критических величин продолжительности оборота, доли заемного капитала, тенденции к снижению коэффициентов ликвидности и т. п.);

б) критерии и признаки, не дающие оснований рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализирующие о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер.

Основным недостатком трендового анализа является отсутствие однозначной оценки финансового состояния предприятия, т. к. может наблюдаться существенный разнонаправленный тренд в показателях.

Примером анализа ограниченного круга показателей может служить методика ФСФО РФ, включающая три показателя: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственных средств и коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Более расширенной является методика У. Бивера, в которой используется пять показателей для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики кризиса:

- ✦ рентабельность активов;
- ✦ удельный вес заёмных средств в пассивах;
- ✦ коэффициент текущей ликвидности;
- ✦ доля чистого оборотного капитала в активах;
- ✦ коэффициент Бивера (чистая прибыль + амортизация)/заёмные средства.

Кроме этого, У. Бивер расширяет типологию предприятий по степени несостоятельности, выделяя три градации: благополучные предприятия, предприятия-банкроты (за пять лет до банкротства), предприятия-банкроты (за год до банкротства). Это дает возможность выявить показатели, отклонение которых от нормативных значений оказывает наибольшее влияние на вероятность наступления банкротства в краткосрочной и среднесрочной перспективе, а также зафиксировать размер отклонений соответствующих показателей, влекущих за собой негативные последствия.

Недостаток методики У. Бивера состоит в том, что она не адаптирована к российским условиям и отсутствует итоговая оценка вероятности банкротства.

В основе наиболее известных рейтинговых оценок (методики Д. Дюрана, Г. В. Савицкой, Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой и др.) лежит классификация предприятий по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинговой оценки каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок. По результатам суммарной оценки выделяется пять классов предприятий, и в последний, пятый, класс попадают предприятия высочайшего риска, практически банкроты.

**Ш**ирокое распространение в практической деятельности, как за рубежом, так и в России получили модели на основе мультипликативного дискриминантного анализа (*multiple-discriminant analysis* – MDA), впервые использованные для целей диагностики банкротства Э. Альтманом [2]. Всего Э. Альтманом

последовательно было предложено четыре модели: двухфакторная – самая простая и наглядная; пятифакторная – для акционерных обществ, чьи акции котируются на бирже; пятифакторная – для компаний, чьи акции не торгуются на бирже [3]; семифакторная модель.

Наибольшее распространение в российской практике получил Z-счет для компаний, акции которых не котировались на бирже:

$$Z = 0,71X^1 + 0,847X^2 + 3,107X^3 + 0,42X^4 + 0,995X^5,$$

где  $X_1$  – оборотный капитал/сумма активов;  
 $X_2$  – нераспределенная прибыль/сумма активов;  
 $X_3$  – операционная прибыль/сумма активов;  
 $X_4$  – балансовая стоимость собственного капитала / заемный капитал;  
 $X_5$  – выручка/сумма активов.

При  $Z < 1,23$  предприятие признается банкротом, а диапазоне от 1,23 до 2,89 ситуация признается неопределенной.

В последующем подход Э. Альтмана на базе национальных данных был использован британцами: в 1972 г. Р. Лисом (четырёхфакторная модель), в 1977 г. Р. Тафлером и Г. Тишоу (четырёхфакторная модель). Первая французская модель оценки платежеспособности фирм на основе многомерного дискриминантного анализа (MDA) была построена в 1979 г. Ж. Конаном и М. Голдером и включала пять факторов.

Менее известной и распространенной, несмотря на высокую точность, является девятифакторная модель Фулмера, построенная на основе обработки данных 60-ти предприятий США: 30-ти, потерпевших крах, и 30-ти, нормально работающих.

Слабой стороной моделей Э. Альтмана, Р. Лиса, Р. Тафлера и т. д. является то, что модели являются чисто эмпирическими, сформированными на основании имеющейся выборки, и не имеют под собой самостоятельной теоретической базы. Кроме того, следует учитывать, что не только в разных отраслях промышленности, но и в разных странах приведенные коэффициенты будут естественно, отличаться. Как следствие – применение таких моделей ограничено конкретными экономическими национальными параметрами (например, ставками налогов).

**В** российской практике широкое распространение получили построенные с учетом зарубежного опыта (подхода Э. Альтмана) и российской специфики: модель О. П. Зайцевой [4], модель Иркутской государственной экономической академии [5].

В шестифакторной математической модели О. П. Зайцевой предлагается использовать следующие частные коэффициенты:

- ✦  $K_{ул}$  – коэффициент убыточности предприятия, характеризующийся отношением чистого убытка к собственному капиталу;
- ✦  $K_з$  – соотношение кредиторской и дебиторской задолженности;
- ✦  $K_с$  – показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов, этот коэффициент является обратной величиной показателя абсолютной ликвидности;

- ★  $K_{yp}$  – убыточность реализации продукции, характеризующийся отношением чистого убытка к объёму реализации этой продукции;
- ★  $K_{фп}$  – соотношение заёмного и собственного капитала;
- ★  $K_{заг}$  – коэффициент загрузки активов как величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов.

Комплексный коэффициент банкротства рассчитывается по формуле со следующими весовыми значениями:

$$K_{компл.} = 0,25K_{yn} + 0,1K_3 + 0,2K_c + 0,25K_{yp} + 0,1K_{фп} + 0,1K_{заг}.$$

Весовые значения частных показателей для коммерческих организаций были определены экспертным путём, а фактический комплексный коэффициент банкротства следует сопоставить с нормативным, рассчитанным на основе рекомендуемых минимальных значений частных показателей:

$K_{yn} = 0$ ;  $K_3 = 1$ ;  $K_c = 7$ ;  $K_{yp} = 0$ ;  $K_{фп} = 0,7$ ;  $K_{заг} =$  значение  $K_{заг}$  в предыдущем периоде.

Если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, то вероятность банкротства велика, а если меньше – то вероятность банкротства мала.

Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска кризиса (модель  $R$ )

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,54K_3 + 0,63K_4,$$

где  $K_1$  – оборотный капитал/валюта баланса;  
 $K_2$  – чистая прибыль/собственный капитал;  
 $K_3$  – выручка от реализации/ валюта баланса;  
 $K_4$  – чистая прибыль/сумма общих затрат.

Вероятность кризиса предприятия в соответствии со значением модели  $R$  определяется следующим образом: при значении  $R$  меньше 0, вероятность банкротства максимальная (от 90 до 100%); от 0 до 18 – высокая (60-80%); от 0,18 до 0,32 – средняя (35-50%); от 0,32 до 0,42 – низкая (15 – 20%).

**Е**динственным из интегральных методов прогнозирования банкротства, основанным не на финансовых показателях, является модель Аргенти, или иначе *A-score*, который характеризует, в первую очередь, управленческий кризис, который может повлечь банкротство компании [6].

Согласно данной методике, исследование начинается с предположений, что а) идет процесс, ведущий к банкротству, б) процесс этот для своего завершения требует нескольких лет и в) процесс может быть разделен на три стадии:

**Недостатки.** Компании, скатывающиеся к банкротству, годами демонстрируют ряд недостатков, очевидных задолго до фактического банкротства.

**Ошибки.** Вследствие накопления этих недостатков компания может совершить ошибку, ведущую к банкротству (компания, не имеющие недостатков, не совершают ошибок, ведущих к банкротству).

**Симптомы.** Совершенные компанией ошибки начинают выявлять все известные симптомы приближающейся неплатежеспособности: ухудшение показателей (скрытое при помощи «творческих» расчетов), признаки недостатка денег. Эти симптомы проявляются в последние два или три года процесса, ведущего к банкротству, который часто растягивается на срок от пяти до десяти лет.

При расчете *A*-счета конкретной компании необходимо ставить либо количество баллов согласно Аргенти, либо 0 – промежуточные значения не допускаются. Каждому фактору каждой стадии присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель – *A*-счет.

Если сумма баллов более 25, компания может обанкротиться в течение ближайших пяти лет. Чем больше *A*-счет, тем скорее это может произойти.

**Н**а основе анализа используемых для диагностики банкротства методик можно выделить три общие характерные для всех недостатки:

1) ни одна из существующих методик не исходит из того, что банкротство является высшим проявлением трех кризисов предприятия – управленческого, экономического и финансового, то есть ни одна из рассмотренных методик не может претендовать на использование в качестве универсальной именно по причине «специализации» на каком-либо отдельном виде кризиса;

2) методическое содержание большей части методов не подвержено корректировке с учетом особенностей деятельности организаций различных отраслей экономики, наделая их необходимостью соответствовать одним и тем же требованиям проведения антикризисной диагностики. Если же в отдельных случаях такая возможность имеется, то модель не применима по другим параметрам;

3) получение оценок статического характера: оценка вероятности банкротства на какую-либо дату или за один период – это не более, чем результат некоторого фиксированного сочетания всех влияющих факторов. Конкретное статическое сочетание может быть абсолютно любым, поэтому делать не его основе какие-либо выводы относительно финансового состояния исследуемого объекта в конкретный момент не вполне корректно [7, с. 59].

По нашему мнению, все рассмотренные модели и методики имеют и другой важный недостаток: при расчете вероятности банкротства по любой из них не учитывается имеющий решающее значение фактор – интересы лиц, по чьей инициативе или с выгодой для которых осуществляется процедура банкротства конкретного хозяйствующего субъекта. Данный фактор играет порой определяющее значение при решении вопроса о возбуждении дела о несостоятельности. Часто результаты оценки платежеспособности подгоняются под интересы субъектов, заинтересованных в банкротстве. Такой анализ не дает адекватной картины происходящего, а только вводит в заблуждение. Непринятие во внимание заинтересованности третьих лиц, – основная ошибка при прогнозировании финансовой несостоятельности с помощью любой модели или методики.



В абсолютном большинстве случаев и в российской, и в зарубежной практиках при банкротстве компании есть сторона, для которой банкротство является способом экономии ресурсов или способом приобретения новых активов. Это может быть собственник, не желающий рассчитываться по имеющимся обязательствам и планирующий списать старые долги по результатам проведения процедуры, управляющие, преследующие свои интересы или организация-конкурент, ведущая агрессивную политику внутри конкретной отрасли и пытающаяся через процедуру банкротства существенно снизить стоимость компании-должника, с целью последующего завладения ею.

Исходя из того, что практически при каждом случае, связанном с банкротством хозяйствующего субъекта, присутствуют заинтересованные субъекты, складывается ситуация, при которой до самого последнего момента ни один из рассмотренных критериев и методов не позволяет объективно спрогнозировать надвигающееся банкротство. Заинтересованные лица, участвующие в банкротстве прямо или косвенно, будут принимать все усилия к тому, чтобы ни один показатель не раскрывал факторы, обуславливающие положительные тенденции в деятельности предприятия.

Другим недостатком существующих способов прогнозирования несостоятельности является то обстоятельство, что в условиях сильно монополизированной российской экономики многие из приведенных выше моделей и методов будут констатировать полную несостоятельность хозяйствующего субъекта практически на протяжении всего периода его деятельности, хотя в действительности этот субъект может успешно существовать и приносить дивиденды своим собственникам.

Из всего вышесказанного следует вывод – в современных условиях применяемые методики и модели, основанные на анализе одних лишь экономических показателей, раскрывающих деятельность хозяйствующих субъектов, не дают адекватную картину состояния предприятия. Зачастую они лишь фиксируют уже свершившийся факт. Необходим комплексный подход, учитывающий не только официальную отчетность предприятий, но и детальный внутренний управленческий анализ. А именно такой анализ заинтересованных лиц меньше всего выгоден. Соответственно, принятые на основе ошибочного прогноза, не учитывающего деятельность заинтересованных лиц, решения окажутся неверными. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Бланк И. А.** Основы финансового менеджмента. Т. 2. – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с.
2. **Altman E. I.** Financial Ratios, Discriminant Analysis, and the Prediction of Corporate Bankruptcy // *Journal of Finance*, September 1968.
3. **Altman E. I.** Corporate Financial Distress. – New York, John Wiley, 1983.
4. **Зайцева О. П.** Антикризисный менеджмент в российской фирме // *Аваль*. (Сибирская финансовая школа). – 1998. – № 11-12. – С. 18 – 21.
5. **Давыдова Г. В., Беликов А. Ю.** Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // *Управление риском*. – 1999. – № 3. – С. 13 – 20.
6. **Argenti, John (1976).** Corporate collapse – the causes and symptoms (New York: Halstead Press, a Division of John Wiley and Sons, Inc.)
7. **Юрзинова И. Л.** Новые подходы к диагностике финансового состояния хозяйствующих субъектов // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2005. – № 14. – С. 58 – 64.

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ ПАРАМЕТРОВ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

САЛУН М. Н.

кандидат экономических наук

Харьков

**В** условиях послекризисной стабилизации развития украинской экономики в целом и ее отрасли машиностроения в частности особую значимость приобретают проблемы, связанные с обоснованием оптимальных параметров развития машиностроительного производства, обеспечивающих устойчивое экономическое развитие отрасли, модернизацию ее ресурсного потенциала.

В этой связи разработан и предложен методический подход, реализация которого позволит выявить стратегические направления модернизации ресурсного потенциала промышленных предприятий отрасли машиностроения. Предлагаемый методический подход осуществляется в несколько этапов.

На *первом этапе* на основе исследований технико-экономических показателей промышленных предприятий предлагается выявить модельные значения цепных индексов прибыльности и рентабельности компонент ресурсного потенциала предприятий машиностроения, относящихся к различным подотраслям, используя которые, можно смоделировать и получить ожидаемые уровни прибыльности вложения средств в ресурсную базу соответствующей подотрасли.

На *втором этапе* происходит выделение дискретных исходов случайных условий производства и сопоставление с этими исходами вероятности. В принципе исходом является любая возможная комбинация уровня рентабельности компонент ресурсного потенциала предприятия. Однако охватить все возможные комбинации представляется невозможным, поэтому возникает необходимость укрупнения исходов. Естественно, что чем больше исходов, тем точнее будет решение, хотя возможность решения и интерпретации результатов с

увеличением числа исходов уменьшается. Для упрощения и наглядности результатов выделено пять исходов в зависимости от уровня рентабельности ресурса труд. Это связано с тем, что в структуре операционных затрат производственных предприятий, доли затрат на оплату труда приблизительно равны и не зависят от масштабов, типа, формы производства и отраслевой принадлежности предприятия.

*Исход 1* – критическое состояние (рентабельность персонала приблизительно равна 0).

*Исход 2* – кризисное состояние (рентабельность персонала ниже 0,15).

*Исход 3* – неустойчивое состояние (рентабельность персонала варьируется в промежутке от 0,15 до 0,3).

*Исход 4* – стабильное состояние (рентабельность персонала находится в границах от 0,3 до 0,7).

*Исход 5* – абсолютно устойчивое состояние (рентабельность персонала превышает 0,7).

Результаты группировки и вероятности их наступления приведены в *табл. 1*.

**Таблица 1**

**Вероятность наступления исходов**

Показатели	Исход 1	Исход 2	Исход 3	Исход 4	Исход 5
Вероятность наступления исхода, %	11,43	44,00	9,71	22,86	12,00
Средний уровень рентабельности персонала, %	0	3,93	21,05	48,20	86,65

На *третьем этапе* для каждого исхода формируется экономико-математическая модель и определяют оптимальные параметры ресурсного потенциала.

В структурном виде экономико-математическую модель можно выразить следующим образом: максимизировать значение валового дохода промышленного предприятия:

$$ВД = x_{РП} + x_{МГВ} + x_{ОП} \rightarrow \max,$$

где  $x_{РП}$  – доход (выручка) от реализации продукции;  $x_{МГВ}$  – затраты материально-технических и финансовых ресурсов;  $x_{ОП}$  – затраты на оплату труда.

При условиях:

– оптимальный план должен исходить из наличия ресурсов:

$$\sum a_{ij}x_j \leq b_i,$$

где  $a_{ij}$  – затраты  $i$ -й компоненты ресурсного потенциала на  $j$ -й вид продукции;  $C_j$  – накопленный объем  $i$ -й компоненты ресурсного потенциала на предприятии;

– выполнение требований рынка – соотношения спроса и предложения продукции, выпускаемой на предприятии:

$$\sum \Pi_j (\leq; =; \geq) C_j,$$

где  $\Pi_j$  – план производства  $j$ -го вида продукции в соответствии с заключенными договорами;  $C_j$  – верхние или нижние пределы насыщения рынка отдельными видами продукции;

– определение суммы производственных затрат:

$$\sum v_{zj}x_j - x_{МГВ} = 0,$$

где  $v_{zj}$  – производственные затраты в расчете на единицу продукции  $j$ -го вида;

– определение суммарной выручки в стоимостном выражении:

$$\sum v_jx_j - x_{РП} = 0,$$

где  $v_j$  – цена единицы продукции  $j$ -го вида;

– определение общей суммы затрат на оплату труда:

$$\sum om_jx_j - x_{ОТ} = 0,$$

где  $om_j$  – затраты на оплату труда в расчете на единицу продукции  $j$ -го вида.

Переменные величины не могут принимать отрицательные значения

$$x_j \geq 0, x_{МГВ} \geq 0, x_{РП} \geq 0, x_{ОТ} \geq 0.$$

В результате проведения экспериментальных расчетов по исходным данным при помощи вышеприведенной модели с помощью программы Solver можно получить определенные тенденции изменения валового дохода в соответствии от соответствующего исхода.

На *четвертом этапе* в каждом исходе выбирается тот вариант развития, который дает максимальный уровень валового дохода. Оптимальные параметры компонент ресурсного потенциала в разрезе исходов по наилучшим вариантам представлены в *табл. 2*.

Как видно из *табл. 2*, по мере улучшения исходов меняются и основные показатели оптимальных параметров развития – например, снижается удельный вес стоимости ресурса труд и увеличивается удельный вес информационного ресурса.

На *пятом этапе* с целью выявления наиболее приемлемых пропорций развития ресурсного потенциала осуществляется ретроспективный анализ проверки жизнеспособности пяти вышеописанных вариантов развития. По каждому варианту фиксируется оптимальная структура ресурсного потенциала и расчетно-конструктивным путем выявляется, как изменится значение целевой функции при изменении уровня рентабельности персонала предприятия в соответствии с модельными значениями их цепных индексов. Таким образом, по каждому из пяти вариантов было рассчитано 50 различных значений валового дохода.

На *шестом этапе* производится частотный анализ и выявляется уровень рискованности достижения определенного уровня валового дохода по всем пяти вариантам рентабельности ресурса труд. На основе проведения постоптимизационных расчетов можно построить зависимость уровня валового дохода от вероятности его наступления.

На *седьмом этапе* с учетом вероятности достижения заданных уровней валового дохода происходит выбор того или иного варианта структуры ресурсного потенциала промышленного предприятия. Методика

выбора приоритетного направления развития отдельных компонент ресурсного потенциала основывается на проведенном ранее частотном анализе и на вероятности получения определенного уровня валового дохода. Полученные результаты расчетов приведены в *табл. 3*.

Полученные по этому варианту оптимальные параметры ресурсного потенциала промышленного предприятия отрасли машиностроения Харьковской области представлены в *табл. 4*.

**Таблица 2**

**Оптимальные параметры компонент ресурсного потенциала предприятий отрасли машиностроения Харьковской области**

Показатель	Исход 1	Исход 2	Исход 3	Исход 4	Исход 5
Валовой доход, тыс. грн	16102,9	18814	34117	39324,9	43964
Прибыль, тыс. грн	115,66	1160,42	1847,84	2966,45	4687,60
Рентабельность продаж, %	0,72	6,17	5,42	7,54	10,66
<i>Структура ресурсного потенциала, %</i>					
Материально-технический	29,77	51,54	54,86	36,27	39,43
Трудовой	17,00	18,04	16,10	18,55	14,43
Финансовый	53,10	30,30	28,73	44,90	45,56
Информационный	0,13	0,11	0,13	0,28	0,57

**Таблица 3**

**Суммарный уровень валового дохода с учетом вероятности его получения**

Уровень валового дохода, млн грн	Частота наступления исходов				
	Исход 1	Исход 2	Исход 3	Исход 4	Исход 5
До 10	14	0	0	0	0
10 – 12,5	26	0	0	0	0
12,5 – 15	40	18	0	0	0
15 – 17,5	28	32	0	0	0
17,5 – 20	0	44	0	0	0
20 – 22,5	0	50	0	0	0
22,5 – 25	0	30	0	0	2
25 – 27,5	0	14	8	0	2
27,5 – 30	0	16	18	12	5
30 – 32,5	0	0	39	12	2
32,5 – 35	0	0	45	66	0
35 – 37,5	0	0	5	48	16
37,5 – 40	0	0	0	18	31
40 – 42,5	0	0	0	10	21
42,5 – 45	0	0	0	0	17
45 – 47,5	0	0	0	7	38
47,5 – 50	0	0	0	0	42
ИТОГО	78	104	115	173	176

Как видим, наиболее предпочтительным в долгосрочной перспективе является пятый подход, следует также обратить внимание на четвертый подход, который также можно считать предпочтительным. Это означает, что при определении оптимальных параметров компонент ресурсного потенциала промышленного предприятия следует ориентироваться на такое сочетание структурных элементов ресурсного потенциала, которое характерно для пятого или четвертого исхода. Именно такое сочетание при ретроспективной проверке дает максимальный уровень валового дохода и обеспечивает наиболее устойчивый экономический рост.

Выход на проектные параметры предусматривает разработку и внедрение организационно-технических мероприятий по обновлению и модернизации компонент ресурсного потенциала предприятия, что позволяет при естественных колебаниях спроса на продукцию и цен обеспечить эффективное и устойчивое функционирование исследуемых предприятий в долгосрочной перспективе.

Расчет экономической эффективности ресурсного потенциала по оптимальному плану, в среднем по исследуемым предприятиям и по отрасли за период с 2004 по 2010 гг. приведен в *табл. 5*.



**Оптимальные параметры ресурсного потенциала промышленного предприятия отрасли машиностроения  
Харьковской области**

Показатель	По оптимальному плану	Среднее значение по исследованным предприятиям за 2004 – 2010 гг.	Среднее значение по отрасли машиностроения за 2004 – 2010 гг.
Валовой доход, тыс. грн	41377,84	31700,1	27172,5
Прибыль, тыс. грн	1947,83	764,3	512,4
Рентабельность продаж, %	6,32	2,46	0,93
<i>Структура ресурсного потенциала, %</i>			
Материально-технический	44,43	36,52	37,4
Трудовой	16,42	16,51	19,7
Финансовый	37,92	43,65	37,7
Информационный	1,23	3,32	5,2

Таблица 5

**Экономическая эффективность компонент ресурсного потенциала промышленного предприятия**

Показатель	По оптимальному плану	Среднее значение по исследованным предприятиям за 2004 – 2010 гг.	Среднее значение по отрасли машиностроения за 2004 – 2010 гг.
Рентабельность продаж, %	6,32	2,46	0,9
Рентабельность производства, %	4,11	5,46	2,3
<i>Рентабельность компонент ресурсного потенциала, %</i>			
Материально-технической	24,43	23,64	17,4
Трудовой	101,2	73,29	49,7
Финансовой	22,17	10,32	7,3
Информационной	162,72	189,21	151,2

Об эффективности предложенной структуры ресурсного потенциала свидетельствуют также проведенные ретроспективные расчеты. Так, для того, чтобы определить, как предлагаемая оптимальная структура работала бы на практике на протяжении 2002 – 2010 гг., был определен расчетно-конструктивным способом уровень валового дохода для 25 промышленных предприятий тяжелого, среднего и точного машиностроения Харьковской области. Проведенная проверка показала, что при всех прочих равных условиях предлагаемая структура ресурсного потенциала дает гораздо лучший результат по сравнению с фактически сложившимся на момент выполнения расчетов.

Таким образом, использование предлагаемой методики определения оптимальной структуры компонент ресурсного потенциала на основе методов стохастического и имитационного моделирования позволяет определить такие параметры развития предприятий отрасли машиностроения на региональном уровне, которые ориентированы не только на возможность получения максимального валового дохода и прибыли, но и на устойчивый экономический рост в долгосрочной перспективе. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Баркалов С. А.** Минимизация упущенной выгоды в задачах управления проектами / Баркалов С. А., Бурков В. Н. – М. : ИПУ РАН. 2001. – 56 с.
- 2. Бурков В. Н.** Модели и методы мультипроектного управления / Бурков В. Н., Квон О. Ф., Цитович Л. А. – М. : Препринт /Институт проблем управления, 1997. – 62 с.
- 3. Косолап А. І.** Оптимізація початку виконання проєктів при обмежених ресурсах / Косолап А. І., Кушнарєнко Д. Г. // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2009. – № 3. – С. 62 – 65.

# РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ І ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ В ПОСТКРИЗОВОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

МУЛЯКОВА-БОЧІ А. К.

здобувач

СУНЦОВА О. О.

доктор економічних наук

Київ

Платіжний баланс є важливим показником економічного розвитку в усіх країнах. Він відображає, наскільки країна технічно розвинена і конкурентоспроможна на світовому ринку. Існує багато обмежуючих факторів, що впливають на платіжний баланс, але в посткризових умовах розвитку економіки України потрібно зробити значний акцент на тих, які обмежують внесок інвестицій. Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій є індикатором інвестиційної привабливості України, і всі негативні фактори, що впливають, повинні бути усунені для формування позитивного іміджу і покращення економічного розвитку.

Дослідженню проблем платіжного балансу присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як С. Боринець [1], Д. Єрін [2], С. Ніколайчук [4], П. Пищик [5], О. Романюк [6], Т. Савченко [7], А. Ставицький [8], О. Сунцова [9] та інші.

Метою статті є визначення негативних факторів впливу на складові рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій і основних заходів його лібералізації. Для досягнення мети було сформовано такі завдання: визначити основні ризики даного рахунку, проблеми залучення іноземних інвестицій та коло заходів щодо лібералізації рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій.

Рахунок операцій з капіталом є частиною процесу глобалізації. Одним із найбільш переконливих аргументів на його користь є те, що глобалізація повинна бути частиною зростаючої фінансової інтеграції країн на світових фінансових ринках.

На рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій реєструються міжнародні операції з фінансовими і нефінансовими активами. Сальдо рахунку показує чисті надходження іноземної валюти від усіх угод з активами. Якщо сальдо позитивне, то існує чистий притік капіталу в країну [6, с. 139].

Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій є частиною платіжного балансу, основними складовими якого є рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій, який складається з прямих, портфельних та інших інвестицій.

На сьогоднішній день основними ризиками рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій:

1. Загострення боргової кризи в Європі може спровокувати різке скорочення прямих інвестицій, складнощі з рефінансуванням й пролонгацією поточної зовнішньої заборгованості, залучення нових позик, відтік коштів нерезидентів з України тощо.

2. Високий попит на валюту з боку тіньового сектора та населення. Відтік валюти на готівковий ринок (\$5,4 млрд за 7 місяців 2011 р.; за січень – липень 2010 р. – \$48 млн).

3. Зупинка співпраці з МВФ [3].

4. Динаміка припливу іноземних інвестицій показує, що в посткризовий період темп їх приросту є нижчим, ніж в докризовий період.

5. Лібералізація рахунку операцій з капіталом є недостатньою, що показує високий рівень регулювання діяльності суб'єктів державою.

6. Грошово-кредитна політика в регулюванні рахунку операцій з капіталом стає неефективною.

Основними чинниками що здійснюють вплив на приплив іноземних інвестицій, є:

- ★ *економічні* – проявляється у макроекономічній стабільності, сформованій бюджетно-податковій, грошово-кредитній політиці, фінансовому ринку. Також залежить від наявних заощаджень та інвестицій у населення і конкурентоспроможності на ринку;
- ★ *адміністративні* – державне регулювання інвестиційної сфери, зокрема нормативно-правова база, підтримка інноваційних розробок;
- ★ *політичні* – прозорість виборчого процесу та виконання правлячою елітою передвиборчих обіцянок, рівень впливу політичних процесів на економічний розвиток;
- ★ *інформаційні* – формування позитивного іміджу країни за рахунок міжнародних рейтингів;
- ★ *глобалізаційні* – вплив економічного розвитку країн-реципієнтів, а також світова економічна кон'юнктура.

Важливим питанням в оцінці впливу прямих іноземних інвестицій на реальний сектор економіки є її вплив на внутрішні заощадження та інвестиції. Економічна теорія не дає однозначних прогнозів про те, як внутрішні інвестиції можуть бути порушені від припливу іноземного капіталу. Загалом, це буде залежати від рівня розвитку економіки, ступеня її інтеграції з світовою економіку.

Різниця між прямими іноземними та портфельними інвестиціями мають важливе значення з таких причин:

1) прямі іноземні інвестиції мають частіше більш довгостроковий характер, ніж прямі;

2) призначення прямих іноземних інвестицій полягає не тільки у досягненні доходу, а й пов'язана з інтенсифікацією виробництва, застосуванням інтелектуального капіталу, ноу-хау, тоді як для портфельних інвестицій основна мета полягає в отриманні доходу;

3) портфельні інвестиції вкладаються в цінні папери, а основним призначення прямих є отримання управління над підприємством.

Для того щоб визначити значення портфельних інвестицій для платіжного балансу, потрібно визначити їхню роль в економічному розвитку. На сьогоднішній день роль портфельних інвестицій з кожним роком зростає, проте необхідно з'ясувати все ж таки, чи витрати на їх залучення будуть покриватися доходами. Вони впливають на економіку головним чином через вплив на фондовий ринок. Конкуренція між іноземними інвесторами стає все більш важливим фактором для забезпечення привабливості ринку для портфельних інвесторів, оскільки вона є своєрідним катализатором стимулювання розвитку вітчизняного фондового ринку і відкриває шлях для похідних фінансових інструментів.

Іноземні портфельні інвестиції позитивно впливають на економіку, що пов'язано з збільшенням внутрішніх заощаджень, підвищує ефективність розподілу ресурсів, покращує розвиток внутрішнього фондового ринку (рис. 1).

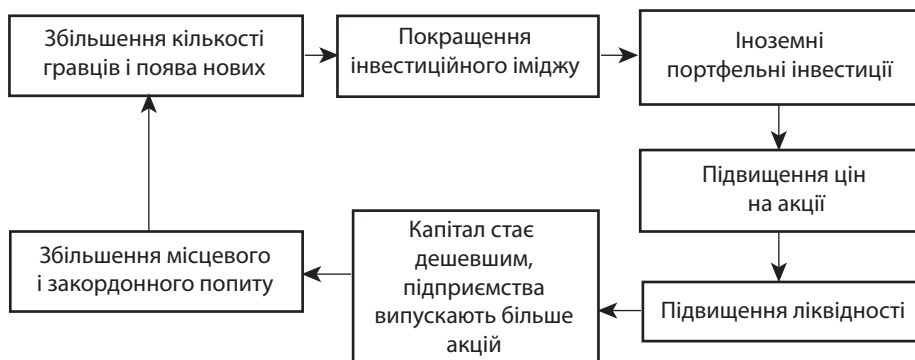


Рис. 1. Вплив іноземних портфельних інвестицій на покращення інвестиційного іміджу

З огляду на економічну ситуацію одним з необхідних заходів є активізація діяльності іноземних інвесторів, зокрема портфельних. Це допоможе залучити додаткові фінансові ресурси внаслідок IPO, а також підвищити конкурентоспроможність серед вітчизняних підприємств – емітентів цінних паперів. Тому потрібно, найперше, створювати надійне правове поле для забезпечення прав інвесторів, а також підвищення гарантій з боку держави. Такі заходи дозволять досягнути взаєморозуміння між інтересами держави та іноземних інвесторів, що дозволить мінімізувати ризики для обох сторін.

Портфельні інвестиції є своєрідним індикатором конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та відкритості економіки. Вони допомагають збільшити капітал підприємства, який може бути використаний для інтенсифікації виробництва, запровадження управлінських інновацій і цим самим покращення якості продукції.

Законодавче забезпечення діяльності інвесторів на території України також не досконале. Крім того,

воно характеризується великою кількістю нормативно-правових актів, які часто суперечать один одному. Негативним є також недосконалий механізм імплементації більшості законів.

Важкість ведення бізнесу також підтверджує рейтинг Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації «Doing business 2012» [10]. Згідно з ним, Україна займає 152 місце з 183 країн світу, і за рік опустилася ще на дві сходинки. Тепер вона знаходиться між Ліберією і Болівією.

На вклад іноземних інвестицій також впливає рівень корупції – в Україні вона проявляється в усіх гілках влади як на державному, так і місцевому рівнях, у судовій системі, видачі різноманітних дозволів, патентів, тощо, у земельних питаннях, а також щодо справляння податків. Все це відлякує іноземних інвесторів, що вкладають як прямі, так і портфельні інвестиції. Тісно пов'язана з корупцією і бюрократія, через яку час для оформлення багатьох документів збільшується і провокує підприємців до корупційних дій.

Фондовий ринок характеризується низькою капіталізацією та ліквідністю цінних паперів. Це впливає на вклад іноземних портфельних інвестицій, адже отримання високих прибутків є під загрозою. На сьогоднішній день збільшується кількість підприємств, які здійснюють IPO на іноземних ринках, проте потрібно також

зробити все для того, щоб таке розміщення відбувалося на українських ринках, оскільки буде відбуватися значне покращення інфраструктури фондового ринку. Проте закордонні інвестори купують акції великих українських компаній на світових торговельних площадках, що свідчить про їх значний рейтинг.

На сьогоднішній день одним із методів покращення рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій є його лібералізація. Вона розглядається як можливість іноземців підвищити внутрішній капітал, веде до підвищення добробуту, а також зростання ВВП. Тому першочерговими є такі заходи.

*Бюджетна консолідація* – консолідація фінансового становища держави є одним з ключових компонентів успішного зусилля щодо лібералізації рахунку операцій з капіталом. Це не тільки допомагає забезпечити макроекономічну стабільність, але й підвищує довіру до політики ослаблення зобов'язань з обслуговування боргу. В Україні рівень дефіциту державного бюджету щороку зростає, тому необхідно приймати відповідні заходи.

*Процентні ставки* – великий бюджетний дефіцит може залишити високими процентні ставки. Високі темпи інфляції дестабілізуючі і вимагають більших номінальних і реальних процентних ставок, які чинять негативний вплив і можуть підсилити приплив капіталу. З іншого боку, штучна підтримка низьких процентних ставок може викликати великий відтік капіталу.

*Фінансовий сектор* – центральний компонент будь-якої політики, спрямованої на сприяння лібералізації рахунку операцій з капіталом, є реформа і реструктуризація фінансового сектору, щоб запобігти не-ефективному розподілу капіталу. В умовах лібералізації потоків капіталу слабкість фінансової системи може призвести до макроекономічної нестабільності та криз. Тому існує вибір між реформами фінансової системи до або в процесі лібералізації, або надзвичайних реформах після кризи. Розвиток непрямих інструментів, таких як операції на відкритому ринку і процентні ставки, повинні стати однією з ключових завдань політики.

*Грошово-кредитна політика і поглиблення фінансових ринків* – перехід від прямого управління грошовою політикою до непрямого дозволить уникнути негативних явищ у фінансовому посередництві і стане більш гнучким для цілей політики. Крім того, розвиток непрямого управління також дозволяє центральному банку більш ефективно виконувати операції з припливу капіталу.

*Курсова політика* – влада повинна вирішити оптимальну ступінь гнучкості обмінного курсу з метою запобігання або нестійкості реального обмінного курсу, що може підірвати конкурентоспроможність. Баланс між цими міркуваннями складний, хоча є загальна думка, що режими обмінного курсу мають бути більш гнучкими.

*Баланс рахунку поточних операцій* – дефіцит поточного рахунку відображає використання глобальних заощаджень для досягнення бажаного рівня зростання та інвестицій. Досвід показує, що розумне обмеження повинне бути встановлене на розширення дефіциту. Дефіцит поточного рахунку розширює зовнішні зобов'язання, тому для обслуговування боргу припадає значна частка зовнішніх доходів, які можуть в іншому випадку використовуватися для збільшення імпорту.

*Зниження тарифних бар'єрів* – реформування торгового режиму, щоб зробити його більш відкритим для міжнародної економіки, має бути частиною структурних реформ.

*Обмеження короткострокових потоків* – найбільший позитивний вплив на економічне зростання здійснюють довгострокові інвестиції в довгострокові проекти. Дисбаланс рахунку операцій з капіталом в цілому вказує на неефективність управління капіталом.

*Досягнення збалансованості бюджету* – необхідний для успішної лібералізації рахунку капіталу. Після лібералізації необхідне посилення контролю, оскільки фінансування зростаючого бюджетного дефіциту за рахунок приватного капіталу може зробити країну більш вразливою.

## ВИСНОВКИ

Впорядкована лібералізація рахунку операцій з капіталом також вимагає підвищеного нагляду для мо-

ніторингу дотримання основних положень. Вона може сприяти стимулюванню іноземних інвестицій. Вільний рух капіталу призводить до додаткових переваг у вигляді потоку технологій та інтелектуальної власності. Він, як очікується, впливає на збільшення податкових ставок. Лібералізований рахунок операцій з капіталом також розглядається як спосіб дисциплінування внутрішньої політики. Можна констатувати, що існує кілька переваг лібералізації рахунку операцій з капіталом, але найбільша – це вдосконалення руху капіталу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- Боринець С. Я.** Міжнародні валютно-фінансові відносини : Підручник. – 2-ге вид., перероб. й доп. – К. : Т-во «Знання», КОО, 1999. – С. 305.
- Єрін Д. Л.** Статистичне оцінювання рівноваги платіжного балансу: автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.03.01 - статистика / Л. Д. Єрін; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К, 2005. – 18 с.
- Інформаційні матеріали до дискусії «Держборг та платіжний баланс: наскільки серйозні загрози для фінансової стабільності без допомоги МВФ?». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.finrep.kiev.ua/download/infopaper\\_pc\\_12sep11\\_ua.pdf](http://www.finrep.kiev.ua/download/infopaper_pc_12sep11_ua.pdf)
- Ніколайчук С.** Вплив глобальної фінансово-економічної кризи на платіжний баланс України та динаміку його основних показників / С. Ніколайчук, І. Каушан // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 11(65). – С. 32 – 40.
- Пищик П. В.** Регулирование платежного баланса и проблема макроэкономического равновесия / П. В. Пищик // Деньги и кредит. – 2002. – № 8. – С. 38 – 44.
- Романюк О. П.** Макроекономічна політика / Романюк О. П., Сніжко О. В. – К. : Вид-во УАДУ, 2003. – 182 с.
- Савченко Т. Г.** Вплив стану платіжного балансу та банківської системи на формування макроекономічної рівноваги [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dSPACE.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/5271/1/Savchenko\\_tezu\\_1.pdf](http://dSPACE.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/5271/1/Savchenko_tezu_1.pdf)
- Ставицький А. В.** Аналіз та прогноз платіжного балансу України / А. В. Ставицький // Проблеми трансформації економічних систем та становлення ринкового господарства в Україні. – К., 1996. – С. 100 – 104.
- Сунцова О. О.** Фінансові аспекти соціально-економічного розвитку держави та її регіонів : монографія // О. О. Сунцова. – К. : Міністерство освіти і науки України, УкрІНТЕІ, 2009. – С. 300.
- IMF. Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/annual-reports/english/db12-fullreport.pdf>



# ВПЛИВ ОБСЯГІВ ГРОШОВИХ РЕСУРСІВ НА ПРИБУТОК КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

АНДРЮЩЕНКО І. Є.

кандидат економічних наук

Запоріжжя

Сучасна економічна теорія приписує банкам одну з основних функцій – трансформацію заощаджень в інвестиції, тобто перерозподіл грошових коштів. Основними джерелами грошових коштів вітчизняних комерційних банків залишаються українські ресурси (місцеві пасиви). У цій роботі розглянуто залежність економічного зростання від ефектів компенсації і заміщення грошових ресурсів та їх наслідків, як цінового шоку.

Теоретичні та прикладні аспекти впливу обсягів грошових ресурсів на прибутки комерційних банків досліджено в наукових працях учених і практиків: С. С. Дзерасов, С. М. Меньшиков, Г. Х. Попов [1], А. Д. Сластников [5], В. М. Уоскін [7].

*Мета статті* – дослідження залежності економічного зростання від ефектів компенсації та заміщення грошових ресурсів, їх наслідків, як цінового шоку, а саме:

- ✦ дослідити вплив якісних (стабільних) і кількісних (нестабільних) грошових ресурсів комерційних банків на економіку в цілому;
- ✦ дослідити залежність ефекту компенсації й ефекту заміщення грошових ресурсів;
- ✦ дослідити причини і наслідки цінового шоку.

Головна тимчасова відмінність банківської функції нашої держави за останні сто років містить у собі джерела і способи перерозподілу грошових ресурсів.

На початку ХХ століття цей процес здійснився озброєним шляхом, коли вся банківська система була поставлена в екстремальні умови життєдіяльності, пов'язаної з найпершим досвідом побудови держави соціальної справедливості, який закінчився невдачею і показав неспроможність державної системи з абсолютним переважанням планової економіки і насильницьким розподілом капіталів і грошових ресурсів, яку намагалися прищепити прихильники колективних методів господарювання і організації виробництва. Очевидний той факт, що так звана «планова економіка», хоч і була працездатною, все ж таки не змогла задовольнити потреби суспільства, її «ефективність» не дозволяла країні не тільки зберегти ті позиції, що ведуть (які по багатьох напрямках все-таки існували) до світової спільноти, але й забезпечити нормальні умови життя для своїх громадян, у зв'язку з чим і виникла потреба в реконструкції, а потім і зміні адміністративно-командної системи управління [1].

На початку 90-х років ХХ століття в Україні стався різкий перехід до ринкової економіки – шокова терапія. Стара структура суспільства і громадських відносин по-

ступово зникла з історичної арени, а на її залишках стала зводитися нова. Сучасний стан банківської системи України ми можемо охарактеризувати як перехідний. Його відмінними рисами є криза, нестійкість макроекономічних показників, відставання законодавчої бази від швидкозмінних реальних економічних відносин.

Вільне розміщення грошових ресурсів можливе лише в координатах логічного часу. Перехід до історичного часу передбачає, що зміна комбінацій банківських послуг і цін на банківські активи неможлива в короткостроковому періоді. Однак натурально-вартісні пропорції не завжди повинні бути постійними. При деякому темпі їх змін економіка продовжує зростати або відчуває незначний спад, що сприяє позитивній структурній перебудові і подальшому зростанню. Допустима швидкість цих змін залежить від здатності банківської системи провести нові перерозподіли грошових ресурсів у наступному інвестиційному циклі. Зрештою, ця величина визначається максимально можливими темпами конвертації одних видів ресурсів у інші, наприклад, масових у якісні. Якщо швидкість змін перевищує допустиму межу, то виникає катастрофа, механізми якої доцільно розглянути докладніше [2].

Відповідність цін і обсягів грошових ресурсів може бути порушена по лінії вартісних пропорцій. Радикальна лібералізація економіки, частиною якої є одноразове підвищення цін, викликає ціновий шок. Він виявляється в раптовій зміні вартісних пропорцій, яка порушує макроекономічні чинники банківського перерозподілу ресурсів і вартісні умови зростання на вільні грошові кошти [3]. У результаті економіка відхиляється від цілкової зайнятості - частина ресурсів виводиться із грошового обороту і падають обсяги кредитування. Це явище можна досліджувати за допомогою спрощеної моделі з двома видами ресурсів [5].

Теорія якісної неоднорідності грошових ресурсів дозволяє розглянути процес економічного зростання всієї банківської системи України і процесу банківських капіталовкладень у вітчизняну економіку. До якісних (стабільних) грошових ресурсів комерційних банків можна віднести кредити отримані від НБУ, різні накопичувальні фонди, внески населення, до кількісних (нестабільних) - депозити і залишки на поточних рахунках юридичних осіб, рахунки до запитання. Недолік других у економіці можна компенсувати застосуванням великої кількості перших, якщо вони доступні за відносно низькою ціною, і умовно назвати це ефектом компенсації. У свою чергу ресурси низької якості завжди можна замінити меншою кількістю якісних ресурсів. Це явище називається ефектом заміщення. Процес економічного зростання в кожній країні пов'язаний з унікальним розподілом ефектів компенсації і заміщення. Аналогічними дослідженнями в промислово-

му секторі займався Ю. В. Яременко. «Таке грубе ділення всієї сукупності народногосподарських ресурсів на дві категорії умовне, оскільки воно абсолютизує крайні стани в якісній диференціації ресурсів. Воно зручне для викладу і не ускладнює розгляд суті досліджуваної проблеми» [8, с. 29, 30]. Сукупність цих комбінацій представлена за допомогою функцій ресурсного вибору – графік на рис. 1.

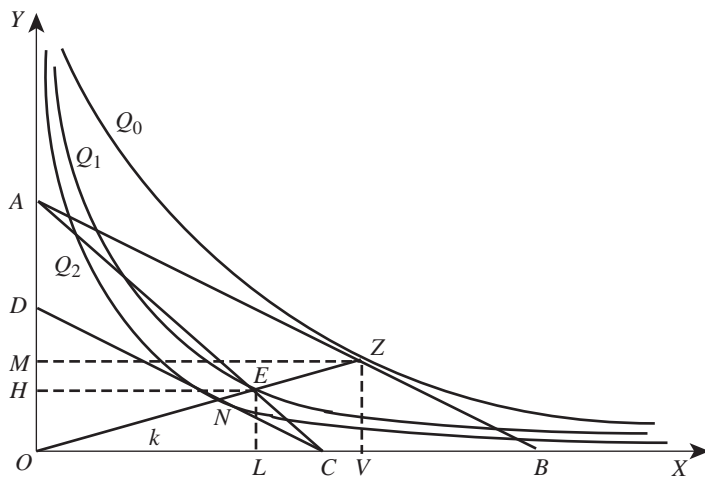


Рис. 1. Ціновий шок

Графік функції має гіперболічну форму. На всіх його ділянках реалізується комбінація двох ресурсів. Це означає, що в банківській системі, як і в економіці, завжди використовуються різноякісні ресурси. Застосування якісних ресурсів при банківських капіталовкладеннях не завжди доступне, наприклад, кредити отримані від НБУ. Тому масові ресурси для більшості банків є основним джерелом для кредитування. На рис. 1 цю ситуацію характеризує ліва верхня ділянка кривої з домінуванням якісних ресурсів. З іншого боку, далеко не всі українські банки мають можливість залучати якісні грошові ресурси, таку ситуацію характеризує права ділянка кривої з домінуванням масових ресурсів.

При русі по кривій справа наліво ефект заміщення масових ресурсів якісними поступово знижується. Наприклад, у точці Z малу величину якісних ресурсів замінює значна кількість масових ресурсів, а при зміщенні точки Z вліво – навпаки. Цей ефект наростає поступово, тому графік функції є гладким.

У довгостроковій перспективі кількість споживаних якісних і масових ресурсів змінюються. Обсяги перших зростають паралельно з розвитком банку, а обсяги других збільшуються за рахунок імідажевої політики конкретного комерційного банку.

Якщо банк залучає лише якісні ресурси, то вони будуть задіяні в обсязі OA. Якщо тільки масові ресурси, то – в OB. На лінії фінансових обмежень AB розміщені комбінації, які можуть бути використані при даному фінансовому обмеженні. Співвідношення ресурсів, відповідно точкам, розташованим усередині трикутника OAB, є меншими за обсягом, ніж доступні, а ті, що розташовані вище за лінію AB, – недоступні зараз. Крива  $Q_0$  є найпологішою кривою байдужості, а точка Z – точкою, яка задовольняє заданим фінансовим обмеженням.

Інколи органи державної влади штучно занижують ціни на якісні ресурси для структурної перебудови економіки. Наприклад:

- ✦ відомий економіст С. М. Меншиков відзначає: «ринок фіксує в певний період часу відносно низькі ціни на нафту, а держава сприяла переходу радянської економіки з вугільних на нафтові технології, що відіграло велику роль у модернізації народного господарства» [1, с. 303];
- ✦ запровадивши обмеження на кредитування інсайдерів, НБУ таким чином сприяє розвитку об'єднаних банківських капіталовкладень і т. д.

Нехай економіка описується по кривій ресурсного вибору – графік  $Q_0$ , AB – лінія фінансових обмежень і умовною лінією k. Графіки всіх трьох функцій проходять через точку Z, в якій лінія AB торкається кривої  $Q_0$ . При цьому споживається вся доступна зараз кількість масових OV і якісних OM ресурсів. У точці Z виконується вартісне зростання, і передбачається, що економіка розвивається переважно за рахунок ефекту компенсації і це зумовлено тим, що довжина відрізка OF більша, ніж довжина відрізка

OM. Одиницями виміру обох осей графіка є натуральні величини, що характеризують обсяги ресурсів. Відрізки на осях можна зіставляти лише умовно. На практиці, звичайно, безглуздо намагатися встановити, що більше: кількість вкладників чи відсоткова ставка; рівноцінним прикладом для порівняння можуть бути: літри і метри, кілограм цвяхів чи кілограм вати.

Припустимо, що при тих же бюджетних обмеженнях відбулося різке збільшення відсоткових ставок на залучення масових ресурсів у два рази, а ціна якісних ресурсів не змінилася. Це означає, що банки, використавши всі доступні фінанси, тепер перекуповуватимуть один у одного якісні ресурси OA, заробляючи при цьому на маржі, або вдвічі менше масових ресурсів OC замість OB.

У точці Z виконуються вартісні умови зростання і передбачається, що економіка розвивається переважно за рахунок ефекту компенсації.

Вартісні умови зростання змістяться з точки Z в точку E. Точка E виходить в результаті перетину нової лінії фінансових обмежень AC з умовною лінією k. Зсув у короткостроковому періоді відбувається по k (див. стрілку ZE), тому що кількість ресурсів на ринку залишаються незмінними. Нова конфігурація ресурсів містить величину X, рівну OL, і величину Y, рівну OH. Обсяг масових ресурсів, рівний LV, і величина якісних ресурсів, рівна HM, виявляються не затребуваними.

Рис. 1 показує, що при різкому дорозчванні одного з видів ресурсів скорочується споживання всіх ресурсів. При цьому будуть зменшені і обсяги капіталовкладення. Банк уже не зможе забезпечити кредитними ресурсами постійну кількість позичальників за допомогою меншої кількості вільних грошових коштів.

Наявність надлишку ресурсів означає, що нова крива  $Q_1$ , на якій перебуває точка E, не відповідає повній зайнятості вільних банківських коштів. Відбувається

ся спад прибутковості банку, пропорційний обсягам не задіяним банком, але залученим уже грошовим ресурсам. Лінія бюджетних обмежень АС і крива ресурсного вибору  $Q_1$  не торкаються одна одну, а перетинаються в двох точках.

Виниклі після цінового шоку відносні ціни не забезпечують розподіл ресурсів відповідно до попиту і, отже, не покривають поточні витрати за змістом ресурсної бази комерційного банку. Можна сказати, що відбувається таке відхилення цін на активні операції від вартості грошових ресурсів, що порушується відтворення, тобто падає обсяги кредитування. У результаті утворюються не використовувані банком ресурси, що призводить до зменшення прибутку [6].

Ще більш негативними наслідками цінового шоку виявляються при двократному подорожчанні і масові, і якісні ресурси. Ця ситуація відображена на рис. 1 за допомогою лінії фінансових обмежень DC. У цьому випадку спад споживання ресурсів і обсягів кредитування буде ще більшим (див. стрілку).

## ВИСНОВКИ

Вищесказане означає, що ціновий шок сам по собі не веде до структурної перебудови економіки. Зміна вартісних пропорцій може сприяти заміщенню, тільки якщо банк здатний приваблювати більше якісних ресурсів. Технологія залучення банком грошових коштів готує зміну цін на ресурси. Більше того, останнє може бути ефективним лише тією мірою, якою банк здатний залучити нові грошові ресурси. Незважаючи на ці обмеження, ціновий шок призводить до обвального спаду обсягів кредитування і збільшення незадіяних вільних грошових коштів тих, що зазнають збитків, тобто до технологічної деградації.

Розібравшись з основними наслідками порушення вартісних пропорцій, можна приступити до дослідження специфіки цього явища в нашій країні. Різке збільшення цін на грошові ресурси може завдати особливо сильного удару по економіці, яка переважно орієнтується на їх споживання. Саме такою була ситуація в СРСР, оскільки в радянській економіці головним отримувачем якісних ресурсів був військово-промисловий комплекс. Громадянські галузі переважно споживали масові ресурси. Рівновагу цих ефектів забезпечували сектори, що здійснювали підтримувальні функції. Виробники масових ресурсів повинні були відповідно до директив центральних органів планування поставляти свою продукцію споживачам за досить низькими цінами і у великих кількостях.

Але на ресурсну вартість можуть впливати історичні чинники. Наприклад, при розвалі СРСР грошові кошти «Ощадбанку» залишилися в Росії. Не менш важливу дію на ресурсну базу здійснюють природно-кліматичні та географічні характеристики країни. Ці особливості додатково зумовлюють необхідність залучення великих кількостей масових грошових ресурсів.

Безліч зіставлень нашої країни з іншими державами за витратами на енергозабезпечення і транспорт у різних галузях виробництва можна наводити на підставі широко відомої книги А. П. Паршева «Чому Росія

не Америка» [4]. Отже, історичні, природно-кліматичні і географічні особливості нашої країни формують об'єктивну основу для споживання великих кількостей грошових ресурсів як через їх залучення банківськими установами, так і їх перерозподіл.

Таким чином, при різкому здорожчанні одного з видів ресурсів скорочується споживання всіх ресурсів. При цьому падають обсяги капітало-вкладення. Банк уже не зможе забезпечити кредитними ресурсами постійну кількість позичальників за допомогою меншої кількості вільних грошових коштів.

Радикальна лібералізація економіки, частиною якої є являється одноразове звільнення цін, викликає ціновий шок.

Виниклі після цінового шоку відносні ціни не забезпечують розподіл ресурсів відповідно до попиту і не покривають поточні витрати за змістом ресурсної бази комерційного банку, що призводить до зменшення прибутку.

Ціновий шок призводить до обвального спаду обсягів кредитування і збільшення незадіяних вільних грошових коштів тих, що зазнають збитків, тобто технологічної деградації комерційного банку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Дзарасов С. С.** Судьба политической экономики и ее советского классика / С. С. Дзарасов, С. М. Меньшиков, Г. Х. Попов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004.
2. **Дзарасов Р. С.** Крупный бизнес и накопление капитала в современной России / Р. С. Дзарасов, Д. В. Новоже-нов. – М. : Едиториал РСС, 2005.
3. **Кейнс Д. М.** Общая теория занятости, процента и денег. Избранные произведения / Д. М. Кейнс / Предисл., ком мент., сост. А. Г. Худокомов. – М. : Экономика, 2003.
4. **Паршев А. П.** Почему Россия не Америка / А. П. Паршев. – М. : Крымский мост-9Д, 2000.
5. **Сластников А. Д.** Модели экономического роста со скачкообразно меняющейся технологией: стационарный поход / А. Д. Сластников // Стохастическое управление в экономике / Под ред. А. Д. Сластников. – М. : ЦЭМИ АН Рос-сии, 2010.
6. **Уильямсон О. И.** Логика экономической организа-ции / О. И. Уильямсон // Природа фирмы / Под ред. О. И. Уильям-сона и С. Дж. Унтера. – М. : Дело, 2001.
7. **Уоскин В. М.** Современный коммерческий банк / В. М. Уоскин. – М. : ИПЦ «Вазар-Ферро», 2004.
8. **Яременко Ю. В.** Теория и методология исследова-ния многоуровневой экономики / Ю. В. Яременко. – М. : Наука, 2007.



## ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ БАНКІВ

**БАЖАНОВ О. Є.**

*кандидат економічних наук*

**Харків**

У сучасних умовах господарювання та загострення фінансово-економічної кризи актуальним стає питання підвищення ефективності функціонування банківської системи України. У цьому аспекті особливої актуальності для українських банків набуває питання щодо вдосконалення стратегії та тактики своєї кредитної діяльності з метою уникнення несприятливих для банку ситуацій щодо повернення боргу за виданими позиками. Забезпечення оптимізації аналізу та вдосконалення методів управління проблемними кредитами банками робить можливим отримати максимальний ефект щодо мінімізації кредитного ризику. Зазначені обставини обумовили вибір теми дослідження, як практично важливої та актуальної для економіки України.

*Метою* статті є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій з удосконалення методів управління проблемною заборгованістю клієнтів банку.

До даної проблематики у своїх наукових статтях та доповідях звертаються вітчизняні вчені і практики, зокрема, такі як Васюренко О. В., Івасів Б. С., Матвієнко В. П., Мороз А. М., Савлук М. Т., Стойко О. Я. та ін. Проте недостатньо вивченими залишаються питання удосконалення методів управління проблемною заборгованістю для умов України.

Незалежно від якості кредитного портфеля та методів управління кредитним ризиком усі банки тією чи іншою мірою стикаються з питаннями несвоечасного повернення наданих кредитних ресурсів. У процесі роботи з проблемними кредитами банк може застосувати основні методи управління: реструктуризацію, реабілітацію чи ліквідацію.

Метод реабілітації полягає в розробці спільного з позичальником плану заходів щодо повернення кредиту. Метод ліквідації означає повернення кредиту через проведення процедури банкрутства та продажу активів позичальника. Реструктуризація означає зміни в умовах повернення кредиту, у відповідності до яких позичальнику тимчасово надаються пільгові умови погашення кредиту, наприклад, зменшення розміру щомісячного платежу, тимчасова відстрочка з погашення основної суми кредиту та/або відсотків, зміна графіку погашення, збільшення строку кредитування [1].

Рішення про те, який метод краще використати, приймається керівництвом банку залежно від конкретних обставин і результатів попереднього аналізу проблеми. Найприйнятнішим варіантом завжди вважається

такий перегляд умов кредитної угоди, який дає і банку, і його клієнтові шанс на поновлення нормальної діяльності. Але при цьому необхідно завжди пам'ятати про мету, яка полягає в максимізації ймовірності повного повернення коштів банку. Якщо ймовірність становить менш як 90–95%, то реабілітацію краще не розпочинати.

Процес реабілітації складається з декількох етапів: виявлення проблемної заборгованості; збір і підготовка інформації; зустріч із позичальником; розробка плану дій; реструктуризація боргу; постійний контроль за виконанням плану реабілітації.

Реабілітація починається зі швидкого виявлення будь-яких проблем, пов'язаних з кредитом, і причин їх виникнення. Для цього вивчаються: податкові декларації; судові позови для виявлення того, чи існують у позичальника інші невиконані боргові зобов'язання; документація на заставу, особливо у випадках, коли є претензії, відмінні від претензій з боку банку [1].

Після визначення ступеня ризику банку розробляється попередній план заходів з поліпшення роботи позичальника. Під час підготовки плану увага концентрується на аналізі структури балансу та складі грошових потоків, детально перевіряються активи, вивчаються можливості їх ефективного використання.

Експертам банку слід оцінити суму коштів, необхідну для впровадження плану реабілітації, оскільки банк часто самостійно фінансує ці заходи. Поставлені завдання вирішуються під керівництвом і контролем кредитного інспектора банку чи групи спеціалістів.

Проте іноді цього буває недостатньо, коли менеджмент компанії-боржника показує свою неспроможність керувати в екстремальних умовах. Якщо банк зацікавлений у порятунку кредиту та самого позичальника, то він може змінити керівництво і залучити спеціальну групу висококваліфікованих менеджерів, підготовлених до роботи в екстремальних умовах. У розвинутих країнах існують спеціалісти для виходу з кризових ситуацій, але вартість таких послуг досить висока. Банківським фахівцям необхідно провести реструктуризацію боргу, установити нові строки платежів та повного повернення суми кредиту, укласти нову тимчасову угоду, якщо проблеми за своєю природою короткострокові. Протягом усього періоду реабілітації банку слід ретельно контролювати дії боржника і бути готовим у будь-який момент до кардинальної зміни попередньо прийнятих рішень і планів.

У процесі реабілітації банк має враховувати не лише фінансовий стан позичальника, а й загальну економічну та політичну ситуацію у країні. Важко сподіватися на успішне завершення роботи з повернення кредиту в умовах кризового стану економіки країни. У такому разі керівництву банку слід розглянути всі розумні альтернативи повернення коштів, хоча б часткового. Інші мож-



ливості передбачають пошук додаткового забезпечення, використання гарантійних прав, перепродаж кредиту з дисконтом третій стороні. За наявності достатнього забезпечення реалізація права на заставу фактично залишається єдиною реальною можливістю повернення боргу [2].

Варіантів реструктуризації не так вже багато, але з перерахованих можна підібрати вигідний як для банку, так й для позичальника (табл. 1).

силь довго, оскільки потребує відповідного судового рішення, створення ліквідаційної комісії, розгляду претензій усіх кредиторів та організації процесу продажу активів компанії. У деяких випадках банки лише через два-три роки повертають свої кредити [3].

Ліквідація і реабілітація – досить дорогі методи управління проблемними кредитами з погляду часу, фінансових і трудових витрат, оплати юридичних послуг. Звичайно, найкраща політика з управління втратами по-

Таблиця 1

**Форми реструктуризації кредитної заборгованості**

Форма реструктуризації	Переваги	Недоліки
Пролонгація кредиту	Тимчасове зменшення боргового навантаження	Збільшення суми переплати по кредиту в цілому
Кредитні канікули		
Зміна валюти зобов'язання	Зниження ризику банкрутства за умови девальвації національної валюти	Збільшення процентної ставки по кредиту
Тимчасове зниження процентної ставки	Тимчасове зменшення боргового навантаження	Збільшення суми переплати по кредиту в цілому. Необхідність регулярного подання до банку фінансової звітності
Додаткове фінансування	Позитивний грошовий потік	Збільшення суми переплати по кредиту в цілому
Отримання частки в бізнесі на розмір боргу (частини боргу)	Зменшення боргового навантаження	Можлива втрата контролю над компанією
Пошук стратегічного покупця боргу		

Розглянемо деякі з них. Пролонгація кредитного договору – спосіб реструктуризації боргу досить безболісний для банку і вельми корисний для клієнта. Якщо вдвічі збільшити термін погашення боргу, то щомісячний платіж знизиться на 20 – 25%. При цьому банк нічого не втрачає. Більш того, він навіть отримує більше. Адаже позичальнику доведеться платити за кредитом набагато довше не за найнижчими відсотками.

«Кредитні канікули» – найпопулярніша міра серед банкірів, тому що для них це найбільш безболісний варіант реструктуризації. Позичальник на певний термін звільняється від виплати тіла кредиту з тим, щоб надалі «накопичена сума» була рівномірно розподілена на місяці, що залишилися. Замінити валюту зобов'язання з кредиту в іноземній валюті на гривневий доцільно за таких умов: чим вища ставка по валютному кредиту, тим вигідніше перейти на гривневий кредит.

Якщо жоден з розглянутих заходів не дає реальної можливості повернення кредиту, банк може використати процедуру ліквідації підприємства-боржника.

Ліквідація – це останній захід з боку банку, який означає приховане визнання того факту, що банк припустився помилки, надавши кредит, і вчасно не вжив виправних заходів. У будь-якому разі проведення процедури ліквідації свого клієнта в цілому не поліпшує репутацію банку.

Ліквідація може бути спокійною або з ускладненнями, залежно від поведінки власників компанії та зовнішніх обставин. Компанію можливо ліквідувати продажем як діючого підприємства або через розподіл та продаж частинами. Іноді процес ліквідації триває до-

лягає в їх уникненні, але у реальному житті досягнути цього не завжди вдається. Якщо повернення кредиту неможливе, банком розробляється механізм його списання за рахунок сформованих резервів на покриття втрат.

Проблема виплат кредитів в умовах економічної кризи, природно, є однією з найбільш актуальних: втрачаються робочі місця, знижується попит, і, як наслідок, фізичні особи і підприємства не в змозі виплачувати згідно своїх зобов'язань. На думку багатьох кредитних експертів, більш діючим методом збереження конструктивних відносин між банками та позичальниками є реструктуризація боргу. У цілому, реструктуризація кредитів потрібна банкам, тому що на базі цього вони здобувають можливість покращити свої активи (хоча й втрачають вигоду). Та й самому позичальникові однаково потрібно враховувати, що сама процедура може виявитись дорогою для нього [4].

На основі вищевикладеного можна зробити висновки, що основними напрямками вдосконалення методів управління проблемною заборгованістю банків можуть бути такі:

- ✦ створення окремого підрозділу, який би працював як з проблемними кредитами, так і з проблемними активами загалом;
- ✦ автоматизація організації процесу, що дозволить забезпечити суворе виконання всієї послідовності необхідних дій відповідно до затвердженого графіку, знизити вимоги до кваліфікації персоналу, зменшити кількість помилок і підвищити оперативність процесу загалом. Усе це знизить ціну комплексу заходів щодо по-

- вернення проблемних кредитів і підвищить їх ефективність;
- ✦ постійний збір, обробка і аналіз інформації про платника, що сприятиме покращенню якості банківського кредитного портфелю і запобіганню дефолту;
- ✦ своєчасне і адекватне реагування на виникнення проблемного кредиту, у тому числі й шляхом його реструктуризації.

Отже, управління проблемною кредитною заборгованістю є одним із важливих напрямків роботи банку, оскільки спрямовано на реалізацію заходів щодо поліпшення впливу проблемних кредитів на дохідність банку, тобто зменшення та зведення до мінімуму частки проблемних кредитів у кредитному портфелі. Ефективне управління проблемними кредитами є вирішальним компонентом системи управління

кредитним ризиком. Основними методами управління проблемними кредитами є реструктуризація та ліквідація проблемної заборгованості. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Вахненко Т. П.** Фінансова криза в Україні: фактори, механізми дії, заходи подолання / Т. П. Вахненко // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 3 – 21.
2. **Битулева А.** Стратегія поведення російських банків в період кризи / А. Битулева // Управление в кредитной организации. – 2008. – № 6. – С. 41 – 44.
3. **Коваленко В. В.** Банківська криза та інструменти антикризового управління / В. В. Коваленко, О. Г. Корненєва, О. В. Крохмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 73 – 81.
4. **Набожняк А.** НБУ зацікавився проблемними заємцями / А. Набожняк // Деловая столица. – 2010. – № 1. – С. 451 – 452.

## БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

**БУГАС Н. В.**

*кандидат економічних наук*

**Київ**

**Ж**орстка конкурентна боротьба за споживача, динамічно мінливі умови ринку вимагають особливо ефективного процесу управління підприємством, що неможливо без повноцінного стратегічного та оперативного планування, аналізу витрат, контролю та регулювання діяльності. Отже, перед кожним вітчизняним підприємством невід'язливо стоїть питання про вибір оптимальної моделі управління витратами, на базі якої можливо провести впровадження такого контролю, що дозволить збільшити ефективність інвестицій підприємства в цілому. Правильний вибір моделі обліку витрат у даний момент можна віднести до одного з найважливіших рішень, яке повинен прийняти менеджер сучасного підприємства.

Одним з основних інструментів, що дозволяє правильно розподілити ресурси відповідно до стратегічного плану, пов'язати кількісно виражені стратегічні цілі підприємства з оперативними планами та показниками, виявити роль і вагу факторів, що впливають на досягнення цілей підприємства, є бюджетне планування і контроль.

Розвитку теоретичних і методичних основ управління витратами підприємств присвячені праці таких провідних вітчизняних і зарубіжних науковців, як: Дж. Антос, Адамова Н. А., Бень Т. Г., Бланк І. О., Голов С. Ф., Горбунова А. Н., Кисельова Т. С., Комарова В. Л., Мельник О. А., Міллер Д., Терещенко О. О., Чумаченко М. Г.

Наявність значної кількості наукових розробок свідчить про особливу зацікавленість науковців щодо даного напрямку дослідження, проте залишаються нерозкритими питання бюджетування витрат. Серед вітчизняних вчених, які досліджували питання щодо бюджетування на підприємствах, можна виділити праці Білик М. Д., Гречан А. П., Денисенко М. П., Кузьміна О. Є., Немировського І. А., Савчука В. П., Орлова О. О., Рясних Є. Г., Хрумкого В. Є. Однак на сьогоднішній день у сучасній українській економічній літературі відсутні фундаментальні розробки, що розкривають природу, функції, методи, зміст бюджетування, що показують можливості застосування цього інструменту економічного управління на підприємствах з урахуванням специфіки їхньої діяльності.

*Метою* статті є обґрунтування теоретико-методичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо управління витратами підприємств на основі бюджетування.

На підприємстві, яке займається виробничою діяльністю або яке надає послуги, необхідність впровадження процесу бюджетування є досить актуальним. Технології бюджетування в нашій країні дотепер ще не сформувалися у вигляді стійких і широко поширених методологій. У той же час, керівники вітчизняних підприємств часто відчують складнощі, пов'язані з підвищенням рівня витрат, поганою дисципліною виконання завдань, втратою прозорості і ясності в системі управління організацією, зниженням ефективності діяльності і погіршенням фінансових показників. У результаті – недофінансовуються дійсно важливі завдання, невірно розставляються пріоритети, підприємство діє неефективно по цілому ряду напрямів, причому неможливо встановити відповідальних за це осіб.

Бюджетування ж пов'язує всі задачі з конкретними цілями підприємства, чітко визначає відповідальних осіб по кожній сфері і завданню, дозволяє ефективно управляти фінансовими ресурсами підприємства, стимулює керівників відділів до максимально ефективної роботи, робить всю діяльність прозорою і ясною для вищого керівництва. Тому бюджетування останнім часом стало актуальним завданням в організації роботи підприємств.

Необхідність впровадження системи бюджетування на вітчизняних підприємствах можна обґрунтувати за допомогою таких факторів: у сучасних умовах у багатьох підприємств виникла необхідність знаходити внутрішні резерви зниження витрат, обґрунтувати оптимальний рівень витрат фінансових коштів, оптимізації податкової політики й інших завдань, пов'язаних з удосконаленням системи управління підприємством [1].

Існуючі системи управління витратами більшість підприємств значною мірою орієнтовані на рішення короткострокових і поточних задач, розробка системи бюджетування дозволяє не тільки визначити орієнтири цього розвитку, досягти спільності розуміння задач структурними підрозділами підприємства, але і створи-

ти надійну і гнучку систему управління витратами, спрямовану на рішення питань бюджетної, кредитної, інвестиційної політики, управління фінансовими потоками, доходами, витратами, оцінки результатів своєї діяльності [2]. Така система просто повинна функціонувати, спираючись на розгорнуту технологію бюджетування, що дозволить оцінити ефективність діяльності підприємства, а це можливо лише тоді, коли у ході створення системи бюджетування вирішуються ряд завдань (рис. 1).

Отже, бюджетування – це не просто кількісне обґрунтування плану, але й механізм управління, який дозволяє координувати роботу співробітників усіх підрозділів підприємства для досягнення спільної мети, показник якості управління на підприємстві, відповідності рівня його менеджерів та управлінських рішень сучасним вимогам. Тільки правильно організований процес фінансового планування і управління бюджетом дозволяє підприємству рухатись уперед [3, 4].

Хоча, як і в будь-якій системі, де повинна взаємодіяти велика кількість фахівців різних спеціальностей, котрі, до того ж, знаходяться на різних щаблях організаційної ієрархії, у системі бюджетування можуть вини-

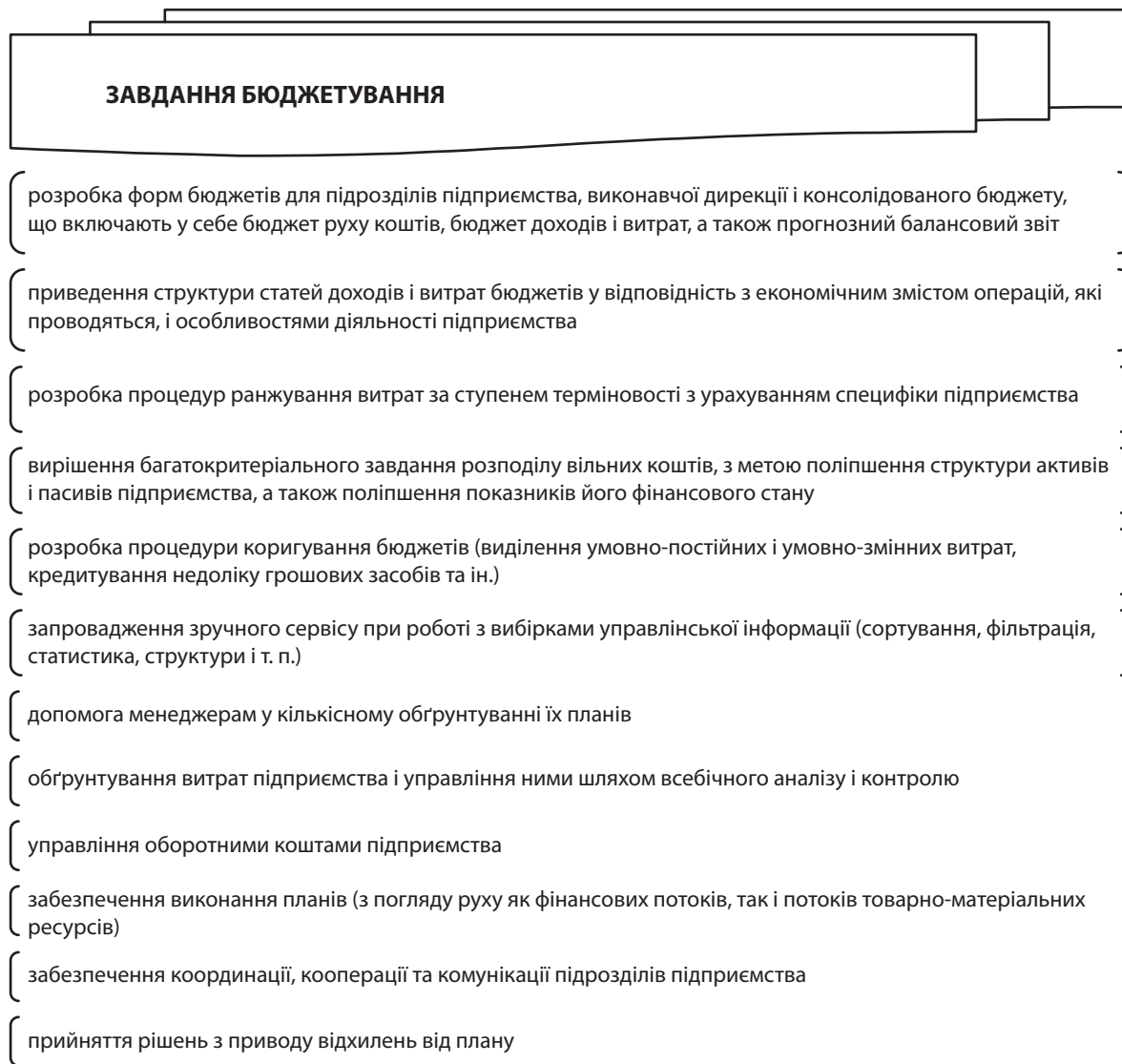


Рис. 1. Завдання бюджетування



кати проблеми. Основні з них такі, як відсутність відповідальних осіб за забезпечення процесу бюджетування на всіх його стадіях, невідповідність системи управлінського обліку завданням планування, відсутність оперативності у процесі надання інформації і т. ін.

**П**ідвищення конкурентної боротьби між підприємствами приводить до необхідності одержання додаткових конкурентних переваг, наприклад, за рахунок більш ефективної системи управління витратами; при створенні системи бюджетування виникає можливість органічної інтеграції сучасних управлінських та інформаційних технологій, що якісно підвищує ефективність управління.

Невдалий досвід використання системи бюджетування на багатьох підприємствах є наслідком відсутності системності в процесі розробки стандартів. Найчастіше видається велика кількість одноразових нормативних актів – наказів, розпоряджень, службових записок тощо з усіх функціональних сфер діяльності, що створює проблеми як при використанні, так і при актуалізації документів. Крім того, якість нормативного документа визначається його структурою. Для того,

щоб перебороти цей бар'єр і зупинитися на загальному баченні процесу бюджетування, автором запропоновано підхід до вибору моделі бюджетування, що враховує гнучкість і консервативність внутрішнього середовища підприємства, а також етап розвитку організації і стійкість її поточного положення.

Процес бюджетного управління у вигляді системи послідовних етапів наведено на *рис. 2*.

Кожне підприємство залежно від своїх цілей розвитку, факторів впливу на господарську діяльність, від стадії життєвого циклу повинно сформулювати низку завдань управління витратами з метою підвищення ефективності свого функціонування. У загальному вигляді програму заходів щодо мінімізації витрат може бути розроблено за двома напрямками, це – зниження витрат при запланованому рівні виробництва та підвищення прибутковості підприємства при запланованому рівні витрат.

Таким чином, процеси планування, аналізу і складання бюджетів на підприємствах зливаються в єдиний оперативний комплексний процес управлінських дій, а, відповідно, консолідований бюджет підприємства – в оперативну фінансову модель діяльності на поточний рік. Отже, можна відмітити, що визначення будь-яких

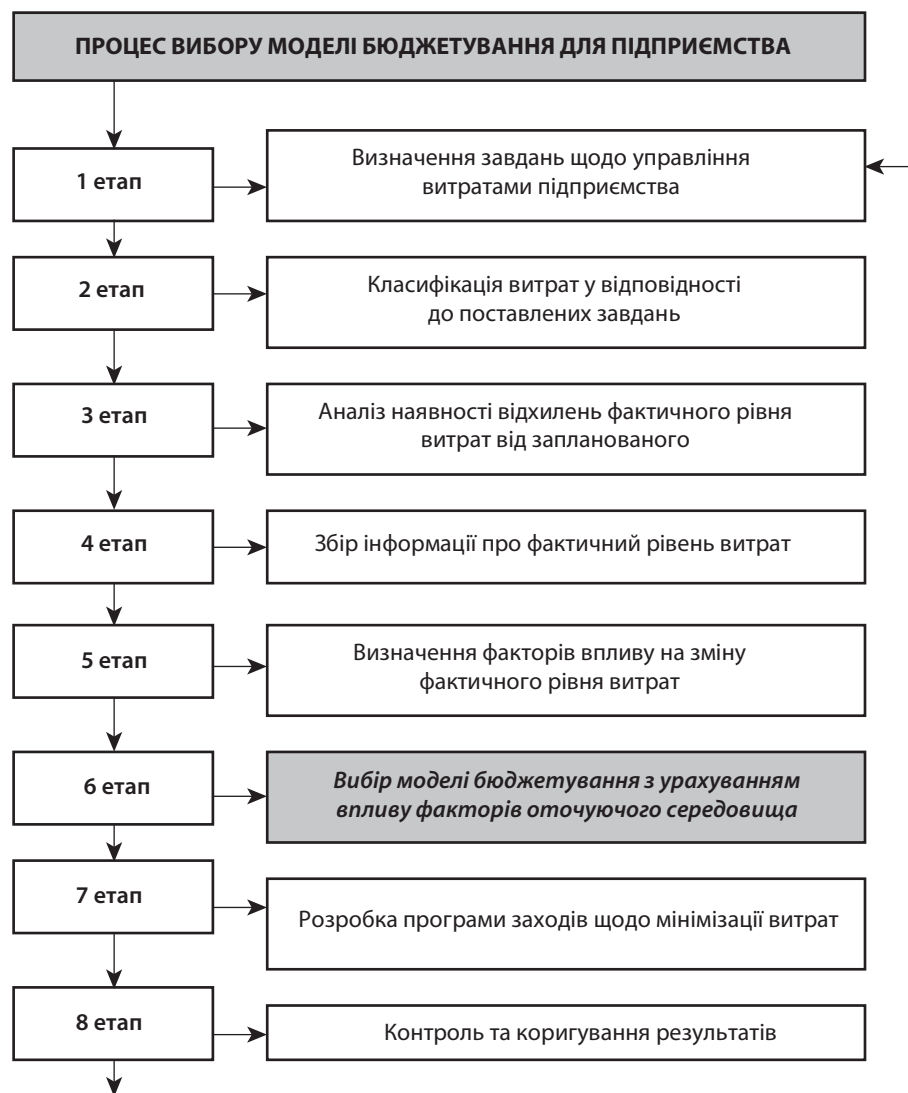


Рис. 2. Етапи процесу вибору моделі бюджетування для підприємства

заходів для підвищення конкурентоспроможності підприємства вимагає формування певної системи, у якій можна буде відслідковувати зміни, що відбуваються. Бюджетування допомагає установити ліміти витрат ресурсів і нормативи чи рентабельність ефективності по окремих видах продукції, послуг, видах діяльності і структурним підрозділам підприємства. Перевищення встановлених лімітів – сигнал небезпеки, привід розібратися в положенні справ на конкретній ділянці і визначити шлях його вирішення. Усі показники якості і продуктивності, моніторинг процесів їхнього підвищення так чи інакше пов'язані із системою бюджетів. На підставі бюджетів можна побудувати модель функціонування підприємства з метою визначення оптимального асортименту, обсягів продажу, з погляду можливостей підприємства. Крім того, правильно поставлене, повноцінне бюджетування дозволяє вирішити проблеми оптимізації фінансових потоків, збалансованості джерел надходження коштів і їх використання, визначити обсяги і форми, умови і терміни зовнішнього фінансування і багато інших управлінських завдань. Управління діяльністю підприємства із застосуванням процесу бюджетування є необхідним кроком до підвищення ефективності діяльності на сучасному етапі. І найголовніше, система бюджетування дозволяє упорядкувати потік інформації, розподілити відповідальність за прийняття рішень, здійснювати контроль за діяльністю окремих господарських одиниць, вирішувати та контролювати стратегічні, тактичні кроки підприємства.

**П**роведений аналіз точок зору відомих вітчизняних і зарубіжних економістів щодо принципів побудови бюджетів підприємств та практичний досвід роботи підприємств дозволяє стверджувати, що процесу бюджетування притаманні такі принципи: єдності, координації, участі, безперервності, гнучкості, точності, пристосування до потреб ринку, повноти, відповідальності і матеріальної зацікавленості [5].

При цьому, впровадження принципів бюджетного планування на підприємстві дозволить:

- ✦ складати реальні прогнози фінансово-господарської діяльності;
- ✦ вчасно виявляти найбільш вузькі місця в управлінні підприємством, використовуючи інструменти різноманітного аналізу;
- ✦ швидко підраховувати економічні наслідки при можливих відхиленнях від наміченого плану за допомогою фінансових моделей і прийняти ефективне управлінське рішення;
- ✦ скоординувати роботу структурних підрозділів і служб на досягнення поставленої цілі;
- ✦ підвищувати керованість підприємства за рахунок оперативного відстеження відхилень факту від плану і своєчасного прийняття рішень;
- ✦ здійснювати режим строгої економії фінансових ресурсів підприємства, що особливо важливо для забезпечення фінансової стабільності.

Впровадження процесу бюджетування на підприємствах дозволить:

- ✦ розподіляти і використовувати ресурси, оптимізувати витрати по підприємству і впровадити оперативний контроль за постійними і змінними витратами;
- ✦ поліпшувати платоспроможність підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками;
- ✦ підвищувати якість та оперативність прийняття управлінських рішень;
- ✦ узгоджувати, координувати дії окремих підрозділів і відділів підприємств, а також напрямків діяльності для досягнення поставлених глобальних завдань.

## ВИСНОВКИ

Отже, впровадження бюджетування може та повинно відігравати ключову роль у фінансовому оздоровленні підприємства. У сучасних кризових умовах господарювання запровадження системи бюджетування на підприємствах повинно ефективно вплинути в комплексі з використанням заходів антикризового управління на розвиток підприємств, покращення конкурентних переваг та зростання їх ринкової частки.

Оптимізація управління системи витратами впливає зі стратегічного завдання системного розвитку фінансово-економічних служб. Тактичний механізм вирішення даної стратегічної задачі передбачає реорганізацію системи управління витратами на підприємствах за рахунок впровадження обґрунтованої моделі бюджетування. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Исаев Д.** Функции бюджетирования и их реализация в информационных системах / Д. Исаев // Финансовая газета. – 2002. – № 31(555). – С. 14 – 15.
2. **Ковтун С.** Бюджетування на сучасному підприємстві, або Як ефективно управляти фінансами / С. Ковтун. – Х.: Фактор, 2005. – 340 с.
3. **Колесников С.** Бюджетирование – теория, реальность и реализация / С. Колесников // Корпоративные системы. – 2002. – № 4. – С. 38 – 42.
4. **Косарев О. Й.** Методология бюджетування діяльності підприємств: Навч. посібник / О. Й. Косарев, В. М. Волик. – К.: НАУ, 2004. – 96 с.
5. **Дюкарева Х.** Принципи бюджетування в системі управлінського обліку / Х. Дюкарева // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2007. – № 2. – С. 90 – 98.

## РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ

ОГЛІХ В. В.

кандидат фізико-математичних наук

АРТЕМЕНКО Ю. Ф.

Дніпропетровськ

Незважаючи на те, що за останні десятиліття ринок страхових послуг в Україні набув певного рівня розвитку, на сьогодні він так і не став реальним фактором стабільності й не відповідає завданням розвитку національної економіки і тенденціям світових страхових ринків. Сучасний вітчизняний страховий ринок не відіграє достатньої ролі у забезпеченні ефективного функціонування економіки, соціального захисту населення та вагомим джерелом інвестиційних ресурсів в економіку країни. Причому невиконання страхуванням своїх безпосередніх функцій, до яких в контексті сталого розвитку відносять компенсаційну, превентивну, контрольну, накопичувальну, інвестиційну, заощаджувальну, стабілізуючу, перерозподільну та стимулюючу функції [2], спостерігається як на національному, так і на регіональному рівнях.

Сучасний регіональний страховий ринок є важливим елементом економічної інфраструктури регіону, саме в цьому контексті його ефективне функціонування може стати важливим чинником та дієвим фінансовим інструментом розвитку всієї регіональної динамічної системи. Маємо визнати, що у більшості регіонів України не створено достатньо умов для ефективного використання потенціалу страхового ринку задля прискорення економічного зростання, а відтак і розвитку самого страхового ринку.

Дисбаланс між рівнем розвитку страхового ринку країни та викликами економіки в частині ресурсного забезпечення й активізації інвестиційно-інноваційної діяльності свідчить про необхідність й актуальність аналізу та дослідження розвитку регіональних страхових ринків в Україні.

Зазвичай науковці підходять до аналізу страхового ринку з позицій його стану, конкурентоспроможності, ймовірності банкрутства страхових компаній тощо. Публікації з регіональних проблем [2; 4; 5] стосуються лише окремих напрямів і підходів. У деяких дослідженнях розглядаються проблеми його становлення, але без впливу на економіку регіону в цілому. Комплексних досліджень теоретико-методологічних основ і прикладних аспектів стану та розвитку страхового ринку на рівні регіонів майже немає. Водночас, останнім часом, дослідниками та фахівцями було запропоновано ряд підходів щодо аналізу нерівномірності регіонального розвитку [6], але вони майже не стосуються регіональних страхових ринків України. Рівень вивченості питання їх функціонування у вітчизняній економічній науці не-

достатній. Проблемні питання розвитку регіональних страхових ринків в Україні, а також методи оцінки, моделювання та прогнозування страхових ринків в регіоні потребують поглибленого дослідження та аналізу.

Розвиток і зміцнення регіональних страхових ринків України неможливий без глибокого аналізу сучасного стану всієї страхової галузі країни та її регіональних особливостей. Слід ретельно проаналізувати існуючі у цій сфері проблеми. Тому метою даної роботи є з'ясування та відокремлення напрямів підвищення ефективності регіональних страхових ринків в умовах транзитивного зовнішнього середовища на основі системного вивчення його функціонування.

Не дивлячись на те, що страхування є однією зі сфер, що найбільш динамічно розвивається в нашій країні, його повноцінному розвитку перешкоджає значний явний дисбаланс, який спостерігається як в функціональному, так і в регіональному розрізі.

Типовим для України є такі тенденції в діяльності страхових ринків.

Кількість філій страхових компаній, що діють в Україні, стабільно збільшується (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості страхових компаній України за період 2005 – 2010 рр., од.

Показник	Рік					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість зареєстрованих страховиків	398	411	446	469	450	456
з них: компанії зі страхування життя	45	55	65	72	72	67

Але незважаючи на розширення філіальної мережі, страховий ринок має свої «регіональні центри». Менш за все страхових компаній зосереджено в західній Україні, найбільше – у східних і центральних регіонах, а саме: в Донецькій, Дніпропетровській, Харківській, Одеській областях та м. Київ (рис. 1). На їх долю припадає майже 90% страхового ринку. Можна стверджувати, що страхова система в Україні розвинута у формі високого ступеня централізації.

Існує позитивна динаміка основних показників діяльності страхового ринку. Незважаючи на деякий спад на початку кризи страховий ринок України характеризується макроекономічним відновленням і розвивається досить стабільно (табл. 2). Аналіз стану і динаміки страхових премій та виплат свідчить, що в середньому за період 2005 – 2010 рр. валові страхові премії зростали на 2045,6 млн грн, валові страхові виплати – на 631,2 млн грн щорічно, а чисті страхові премії та чисті страхові виплати – на 1169 та 611,5 млн грн відповідно.



Рис. 1. Кількість зареєстрованих страхових компаній по регіонах України на 2010 р.

Складено за даними [1].

Таблиця 2

Динаміка основних показників діяльності страхових компаній України за період 2005 – 2010 рр.

Показник	Рік					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість договорів страхування, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, тис. од		16931,4	20179,9	22828,7	22343,2	26340,5
Валові страхові премії, млн грн	12853,5	13829,9	18008,2	24008,6	20442,1	23081,7
Валові страхові виплати, млн грн	1894,2	2599,6	4213	7050,7	6737,2	6104,6
Чисті страхові премії, млн грн	7482,8	8769,4	12353,8	15981,8	12658,0	13327,7
Чисті страхові виплати, млн грн	1894,2	2326,2	3884	6546,1	6056,4	5885,7
Страхові резерви, млн грн	5045,8	6014,1	8423,3	10904,1	10141,3	11371,8
Загальні активи страховиків, млн грн	20920,1	23995	32213	41930,5	41970,1	45234,6

Складено за даними [1].

Але, знову таки, в регіональному розрізі цей розвиток вкрай не рівномірний. Одним з важливих показників розвитку страхування, який визначає щільність страхування є показник валових страхових премій на душу населення. Аналіз значень коефіцієнта варіації Уільямсона

$$V_w = \frac{\sqrt{\sum_i (y_i - \mu)^2 \cdot \frac{P_i}{p}}}{\mu}$$

та коефіцієнта регіональної

$$\text{асиметрії } AS = \sqrt{\frac{n}{\sum_i (y_i - \mu)^2}} \times \frac{\sum_i (y_i - \mu)^3}{\sum_i (y_i - \mu)^2}$$

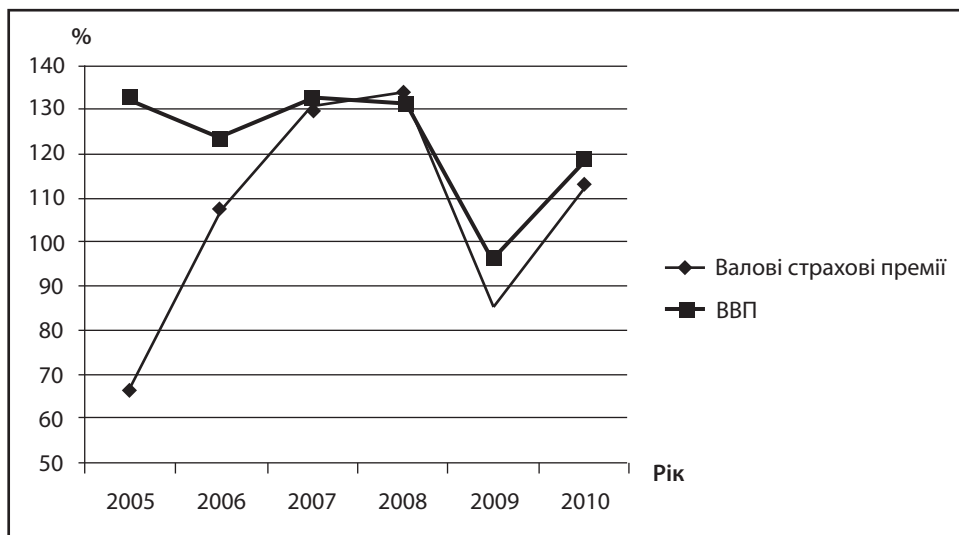
по да-

ному показнику свідчать про наявність в Україні дуже

суттєвих диспропорцій регіонального розвитку страхування та про укріплення цієї нерівномірності регіональному розрізі.

Порівняння динаміки страхових премій та ВВП України у 2005 – 2010 рр. (рис. 2) демонструє, що страховий ринок розвивається синхронно з національною економікою. Але за низкою важливих показників, таких як відношення страхових премій до ВВП, капіталізація, кількість працівників, середні витрати 1 особи на страхування, кількість потужних страхових компаній, які займаються реальним страхуванням, на 1 млн жителів тощо, страховий ринок в Україні значно відстає від рівня розвинених країн. В Україні відношення страхових премій до ВВП в 2010 р. складало лише 2,13% (у 2009 р. – 2,24%), тоді як у світі цей показник значно вищий.





**Рис. 2.** Динаміка ВВП і обсягу страхових премій в Україні, % до попереднього року

Потенціал регіональних страхових ринків є не використаним майже в усіх регіонах України. До страхового захисту в регіональних економіках залучені тільки окремі сегменти господарювання та незначна кількість населення. Структуру чистих страхових премій за видами страхування представлено на рис. 3.

ня страховими послугами у 6 – 7 разів є нижчим, ніж у розвинених державах світу; за експертними оцінками, вітчизняні страхові компанії страхують лише 10% від можливих страхових ризиків, тоді як в розвинених країнах цей показник складає 90 – 95%.



**Рис. 3.** Структура чистих страхових премій, %

Складено за даними [1].

І хоча в кожному окремо взятому регіоні, залежно від природнокліматичних, соціокультурних, економічних та інших умов більш виражено може бути сформована дещо інша структура, але результати аналізу регіональних страхових портфелів показують, що все одно найбільша частка належить таким видам страхування, як автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»), страхування майна, страхування від вогневих ризиків, страхування життя, страхування фінансових ризиків.

На жаль, в Україні дуже велика частина ризиків не охоплена страхуванням. За офіційними даними, український страховий ринок за рівнем охоплення населен-

Можна впевнено ствердити, що для української економіки характерне недовикористання інвестиційного потенціалу регіональних страхових ринків. Використання інвестиційного потенціалу страхових компаній може слугувати регулюванню та розвитку економіки, забезпеченню підвищення рівня соціального захисту населення та бути реальним засобом зменшення навантаження на бюджети всіх рівнів через позабюджетні механізми фінансування. Орієнтація роботи регіональних страхових організацій на задоволення потреб регіону та стимулювання їхньої інвестиційної активності на рішення найбільш актуальних територіальних проблем

може надати значну частину необхідних для економіки регіону інвестицій.

Страхування та соціально-економічний розвиток регіону здійснюють взаємний вплив один на одного: страхування безпосередньо впливає на можливості реалізації успішного розвитку в регіоні, який у свою чергу, представляє частину сфери страхових інтересів. Таким чином, у сучасних умовах, страхування може бути одним із головних факторів стійкого розвитку всіх підсистем регіону та каталізатором розвитку певних напрямів діяльності. Одна з проблем функціонування, розвитку та охоплення всіх складових потенціалу регіонального ринку страхування пов'язана з його адаптацією до певного середовища. При визначенні перспектив страхового ринку в окремому регіоні обов'язково слід враховувати, що страхування не розвивається само собою, а супроводжує та супроводжується економічним зростанням як в державі в цілому, так і розвитком певного регіону. Тому досягнення та недоліки у діяльності страхової сфери в регіоні багато в чому залежать і від макроекономічної, і від мезоекономічної ситуацій. Залежність розвитку страхового ринку в регіоні від різних чинників можна представити такою схематичною моделлю (рис. 4).

Успішний розвиток страхового ринку на території регіону можливий лише у разі проведення єдиної політики, яка б забезпечувала найбільш повне задоволення населення в страхових послугах і надійному страховому

захисті території. В її основу має бути покладено системний підхід, який забезпечить збалансоване поєднання економічної активності в регіоні, соціальних інтересів та захист всіх важливих для регіону сфер.

#### ВИСНОВКИ

Розвиток регіонального страхового ринку може стати дійсно успішним лише за умови вироблення й послідовної реалізації науково обґрунтованої політики, що утілюється в інтересах всіх потенційних учасників регіонального страхового процесу: страхувальників, страховиків, регіональних органів влади та держави. Масштаб і складність проблем адаптації страхових ринків до регіональної структури можна визначити тільки в процесі комплексного аналізу із застосуванням системи формалізованих методів. Тому подальше дослідження повинно відбуватися в таких напрямках:

- ✦ ідентифікація реальних ринкових процесів функціонування страхових ринків у регіонах, що, у свою чергу, вимагає формування системи показників і дослідження ознак сегментів, які мають суттєве значення в економіці регіону.
- ✦ розробка моделей оцінки потенціалу страхового ринку регіону та побудова методики визначення величини потенціальних страхових можливостей ринку. При цьому слід враховувати оцінку змін зовнішнього та внутрішнього регіонального ринкового середовища, та моделювати цей вплив на результати функціонування страхового ринку в регіоні.

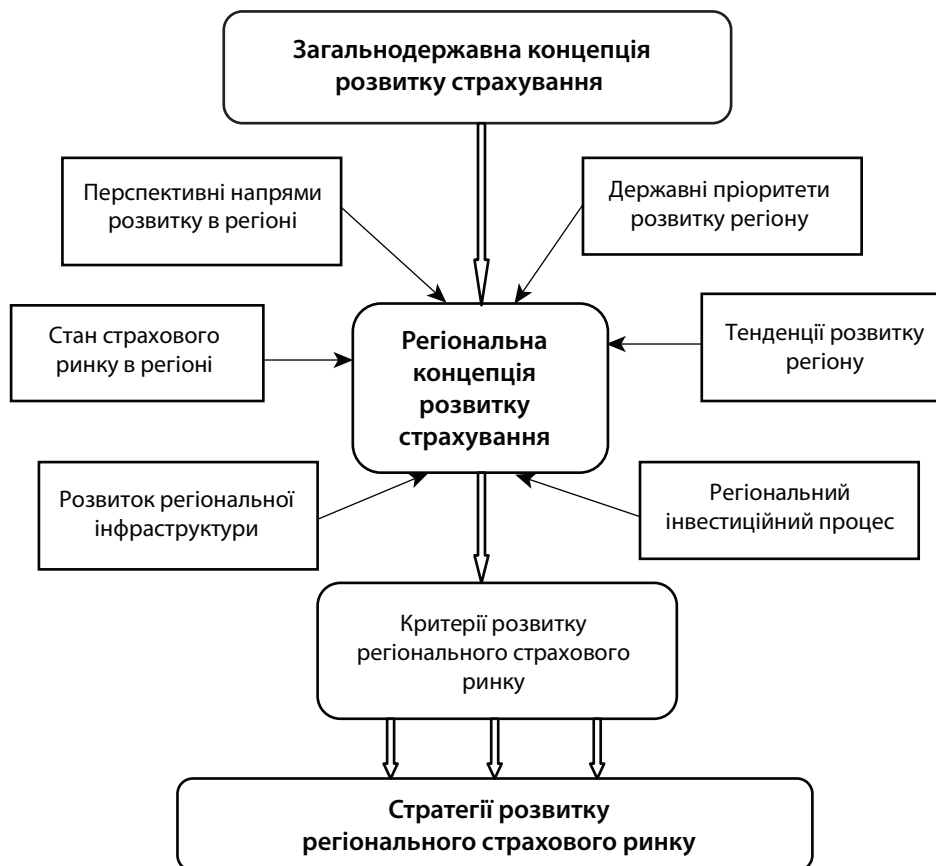


Рис. 4. Чинники розвитку страхового ринку в регіоні

- ✦ визначення засобів для усунення недоліків функціонування страхових компаній в регіоні та обґрунтування стратегічних напрямів розвитку регіональних страхових ринків в Україні. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Страховий ринок України / Офіційний сайт державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua>
2. **Козьменко О. В.** Страховий ринок України у контексті сталого розвитку : Монографія / О. В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.
3. **Фурман В. М.** Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку : Монографія / В. М. Фурман. – К. : КНЕУ, 2005. – 296 с.

**4. Феоктистова Н. А.** Формирование системы методов диагностики региональных страховых рынков : автореф. дисс. ... кандидата экономических наук / Н. А. Феоктистова. – Хабаровская государственная академия экономики и права, 2005.

**5. Пойда-Носик Н. Н.** Страховое підприємництво регіону: сучасний стан і перспективи розвитку : Монографія / Н. Н. Пойда-Носик, Р. Й. Бачо. – Ужгород : Мистецька Лінія, 2010. – 232 с.

**6. Кизим Н. А.** Неравномерность регионального развития в Украине: теоретические основы, инструментарий диагностики : Монография / Н. А. Кизим, Е. В. Раевнева, А. Ю. Бобкова. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2011. – 224 с.

## ПОДАТКОВІ РЕФОРМИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ГУРНАК О. В.

кандидат економічних наук

Донецьк

Існування і розвиток сучасної держави неможливі без акумуляції значних обсягів фінансових ресурсів. З давніх часів основним інструментом, за допомогою якого вирішувалася ця проблема, були податки. У той же час, вилучаючи шляхом оподаткування частину доходів громадян і господарюючих суб'єктів, держава не тільки отримує можливість утримувати себе, фінансувати виробництво суспільних благ і різні програми соціального розвитку, а й істотно впливає на економічний розвиток. Історичний досвід показує, що в певних випадках оподаткування стає непомірним тягарем для економіки країни, гальмує її розвиток, в інших випадках податкова політика оцінюється як одна з найбільш важливих складових економічного зростання. Усе це обумовлює значну актуальність теоретичної рефлексії проблем оподаткування в контексті соціально-економічного розвитку.

Початок теоретичного осмислення оподаткування пов'язується з формулюванням А. Смітом чотирьох принципів оподаткування, а сьогодні теорія оподаткування має значну кількість важливих результатів, використовує складний математичний апарат дослідження і втілюється у великій науковій літературі. Однак досягнення теорії оподаткування можуть бути використані для їх втілення в життя тільки за умови успішної реалізації відповідних податкових реформ. Разом з тим податкові реформи є складним явищем в суспільно-економічному розвитку будь-якої держави. Теоретичним та практичним проблемам податкових реформ присвячено роботи багатьох вітчизняних й зарубіжних науковців, серед яких особливо слід відзначити: А. Ауер-

баха, Р. Бьорда, С. Вайнера і В. Хеттіча, В. Вишневського, С. Джеймса, Дж. Зодру, Ю. Іванова, А. Крисоватого, І. Майбурова, Дж. Слемрода та інших.

Незважаючи на існування певних вагомих наукових праць зазначених авторів, цілісна теорія податкових реформ поки ще не сформована. Проте можна бачити, що чітко виокремилися декілька підходів до дослідження податкових реформ.

Метою даної статті є узагальнення та розвиток існуючих концептуальних підходів до проведення податкових реформ, їх впливу на соціально-економічний розвиток країни.

Найбільш поширеним у науковій літературі підходом до проведення податкових реформ є підхід на основі теорії оптимального оподаткування, яка є невід'ємною складовою неокласичної теорії економіки, що, в свою чергу, визнається основою (мейнстримом) сучасної економічної науки. Дослідження оподаткування в рамках цієї теорії проводиться на основі його впливу на функцію суспільного добробуту (*social welfare function*). При цьому на суспільний добробут впливають як економічна ефективність податків, так і їх відповідність сформованим уявленням про соціальну справедливість [1].

Податкові реформи пов'язуються з необхідністю реалізації таких заходів, які спрямовані на формування певного компромісу між економічною ефективністю і соціальною справедливістю оподаткування і дозволяють досягти максимуму функції соціального добробуту.

Другий підхід отримав назву макроекономічного підходу. У рамках цього підходу податкові реформи розробляються з метою здійснення певного впливу на окремі макроекономічні показники, серед яких, як правило, рівень ВВП і темпи економічного зростання національної економіки. Дослідження проводяться на основі емпіричного методу, широко використовується економічне моделювання впливу податків на макроеко-



номічні показники. Варто зазначити, що ідеологія, так званих фундаментальних, податкових реформ в розвинутих країнах світу у другій половині 80-х років ХХ століття полягала у стимулюванні економічного зростання за рахунок зниження податкових ставок і розширення бази оподаткування, тобто базувалася саме на макроекономічному підході.

Останнім часом з'являються певні спроби інтеграції теорії оптимального оподаткування з макроекономічним підходом до обґрунтування податкових реформ. Так, при побудові макроекономічних моделей все більш послідовно враховуються мікроекономічні основи, а моделі оптимального оподаткування включають макроекономічний аспект [2, р. 6].

Адміністративний підхід робить наголос на те, що потрібні податкові реформи, які сприяють вдосконаленню адміністрування податків, створюють умови для виконання платниками податків податкового законодавства. З практичної точки зору це означає, що потрібно знайти такі рішення проблем адміністрування податків, які дозволяють залучати у розпорядження держави фінансові ресурси у необхідному обсязі, з мінімальними витратами і зусиллями. Аналітичним показником, на основі якого можна планувати і оцінювати успішність податкових реформ пропонується використовувати податковий розрив (*tax gap*), який визначається як різниця між сумою податків, яка мала б бути сплаченою на основі діючого законодавства і фактично сплаченою сумою. Величина податкового розриву, по суті, включає суми несплачених податків внаслідок ухилення від оподаткування, суми податків задекларованих, але несплачених, недоплачені суми податків внаслідок нерозуміння платником податків податкового законодавства тощо.

Заслуговує на увагу сформована на основі досліджуваного підходу теза Р. Бьорда, що податкові реформи мають формувати у податкових органів відношення до платників податків як до клієнтів, а не як потенційних злочинців [3, 4]. Прийняття такої філософії на сучасному етапі розвитку податкових систем потребує розробки чітких інструкцій, зрозумілих форм податкової звітності, впровадження on-line систем сплати податків та звітності, інформаційну та практичну допомогу платникам податків від органів податкового адміністрування.

Як відображено в огляді, підготовленому фахівцями PricewaterhouseCoopers і the World Bank Group, саме в руслі такого підходу відбувалося більшість податкових реформ протягом 2011 року і такі ж тенденції будуть зберігатися, оскільки можливості зменшення податкових ставок в основному вичерпані через обмеження, пов'язаних з формуванням доходів бюджетів [5, р. 24].

Відповідно до теорії суспільного вибору, існуючі податкові системи є результатом суспільного вибору, який безпосередньо реалізується в межах політичного процесу, зазнає спотворюючого впливу особистих інтересів політиків, чиновників, груп особливих інтересів. Дослідження дій уряду привели до того, що найбільш реалістичною метою податкових реформ виявилася максимізація очікуваної підтримки на наступних виборах [6]. Отже, зміст, час та інші параметри податкової

реформи визначаються виходячи з того, наскільки вони сприятимуть збільшенню кількості прихильників діючої влади, а відтак відсутні будь-які гарантії, що вони обов'язково сприятимуть збільшенню суспільного добробуту або зростанню темпів економічного росту, чи спрощенню існуючої податкової системи.

Заслуговує на увагу підхід до дослідження податкових реформ, формування якого відбулося на основі поведінкової (біхевіористської) економічної теорії, тобто поведінковий підхід. Варто зазначити, що ототожнення предмета економічної науки з дослідженням специфічної поведінки економічних агентів мотивованих власними інтересами, має тривалу традицію, що починається від Сміта, закріплюється в маржиналізмі і входить до фундаменту сучасної неокласики. Однак принципова різниця між неокласикою і поведінковою економікою полягає в тому, що перша досліджує поведінку і прийняття рішень раціональними людьми і фірмами, а друга відкидає посилку раціональності як нереалістичну і виходить з обмеженої раціональності економічних агентів. Успішність податкової реформи залежить не від того наскільки вона відповідає різним критеріям, в тому числі, максимізації суспільного добробуту, а від того, наскільки вірно були передбачені поведінкові реакції, так би мовити врахована психологія обмежено раціональних платників податків.

У роботі [7] С. Джеймс досліджує наслідки двох податкових реформ проведених у Великобританії і пов'язаних з реформуванням місцевого оподаткування та введенням ПДВ. Обидві реформи мали чітке обґрунтування на основі економічного мейнстріму, але перша з них провалилася, і навіть більш того стала однією з головних причин відставки уряду М. Тетчер, яка її ініціювала, а друга досягла поставлених цілей. Учений доводить, що такі протилежні результати пояснюються тим, що при введенні ПДВ та його подальшому реформуванні значна увага приділялася саме поведінковому фактору, а реформування місцевого оподаткування, покликане сприяти підвищенню справедливості в оподаткуванні зазнало фіаско саме через те, що сприймалося громадянами як несправедливе, і викликало відповідні негативні реакції.

Крім перерахованих вище концептуальних підходів до проведення податкових реформ, доцільним є виділення також еволюційного підходу, заснованого на розумінні того, що податкова система, як складне інституційне утворення, змінюється за законами власної еволюції, що обґрунтовується в роботі [8].

У рамках еволюційної економіки основною характеристикою економічної реальності визнається перманентність змін. Зміни постають не як короткострокове явище, покликане відновити порушену під впливом екзогенних факторів рівновагу, а як постійна і невід'ємна ознака функціонування економічних систем. Зміни обумовлені внутрішньою логікою функціонування економічної системи. При цьому існує безперервність еволюційного процесу, тобто подальший стан економічної системи пояснюється поточним.

Виходячи з базових принципів еволюційної економіки, оподаткування, так само як і проведення податкових реформ, не можуть не залежати від часових і просторових координат конкретної держави. Ігнорування еволюційних законів розвитку податкової системи держави при проведенні податкових реформ призводить до суперечливих і, найчастіше, непередбачуваних результатів. Наочним підтвердженням цього може бути досить невдалий досвід реформування японської податкової системи в період американської окупації Японії після закінчення Другої світової війни [9, р. xv-xvi; 10]. Генерал Макартур запросив найбільш відомого в той час ученого у сфері публічних фінансів професора Карла Шоупа (Carl S. Shoup) для того, щоб розробити нову податкову систему для Японії. Запропоновані К. Шоупом рекомендації ґрунтувалися на основі принципу платоспроможності (*concept ability to pay*), який відіграв ключову роль у проведених у західних країнах податкових реформах. При цьому пропонувалося обкладати прогресивним податком сукупний дохід, незалежно від джерел його формування. Японці ввічливо вислухали професора Шоупа і запровадили податки, які відповідали американським рекомендаціям. Однак, як тільки американці залишили Японію, вони чемно і спокійно почали змінювати податкову систему з тим, що б вона краще відображала японські традиції і переваги, які, очевидно, значно відрізняються від американських.

Якими ж повинні тоді бути податкові реформи, що б бути успішними, позитивно впливати на соціально-економічний розвиток?

Відповідь на це питання в рамках еволюційного підходу полягає в тому, що проведення податкової реформи має нести в собі філософію еволюційного управління, тобто мати на меті не нав'язування чогось чужого податковому менталітету платників податків, а поступове коригування існуючих і формування нових податкових інститутів.

Податкові реформи будуть успішними лише в тому випадку, коли вони сформують певний резонанс з існуючими процесами в податковій системі характерними відповідній стадії її еволюційного розвитку.

#### ВИСНОВКИ

Проведений аналіз показав, що існують різні підходи до обґрунтування доцільності і змісту податкових реформ з метою забезпечення ними сприятливого впливу на соціально-економічний розвиток держави. Не дивлячись на те, що окремі підходи досліджують податкові реформи під різними кутами зору і досить часто дають суперечливі поради відносно того, які податкові зміни необхідно втілити у життя, існують певні спроби їх конвергенції. Разом з тим розуміння умов успішності реалізації тієї чи іншої податкової реформи неможливе без урахування особливостей еволюційного розвитку податкових систем. Проте питання конкретизації філософії еволюційного управління податковими системами в практичних рекомендаціях щодо податкового реформування потребує подальшої наукової розробки. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Fundamental tax reform issues, choices, and implications / Edited by John W. Diamond and George R. Zodrow. – Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2008. – 546 p.
2. Lledo V. Governance, taxes, and tax reform in Latin America / V. Lledo, A. Schneider, M. Moore // IDS Working Paper 221. – Brighton: Institute of Development Studies, 2004. – 57 p.
3. Bird R. Managing Tax Reform / R. Bird // Bulletin for International Fiscal Documentation. – 2004. – Vol. 58. – No. 2. – P. 42 – 55.
4. Bird R. Administrative Dimension of Tax Reform / R. Bird // Asia-Pacific Tax Bulletin. – 2004. – No. 3. – P. 134 – 150.
5. Paying Taxes 2012. The global picture. – PricewaterhouseCoopers and the World Bank Group, 2011. – 128 p.
6. Winer S. L. Taxation / S. L. Winer, W. Hettich // Readings in Public Choice and Constitutional Political Economy. – Chapter 23. – Springer Science+Business Media, LLC 2008. – P. 391 – 422.
7. The contribution of behavioral economics to tax reform in the United Kingdom / S. James // The Journal of Socio-Economics (article in press). – 8 p. / Режим доступа : <http://dx.doi.org/10.1016/j.socsec.2011.07.004>
8. Гурнак О. В. Формування концепції еволюційної моделі розвитку податкової системи / О. В. Гурнак // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2010. – № 3(31). – С.4 – 9.
9. Tax systems and tax reforms in South and East Asia / Edited by L. Bernardi, A. Frascini and P. Shome. – New York: Routledge, 2006. – 279 p.
10. Nerré B. Tax culture: a basic concept for tax politics / B. Nerré // Economic Analysis & Policy. – 2008. – Vol. 38. – No. 1. – P. 153 – 167.

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ

ЖУРАВКА О. С.

кандидат економічних наук

Суми

У сучасних умовах ринку України важливу роль в стабільності страхової компанії відіграє страховий портфель. Розуміння, забезпечення збалансованості страхового портфеля, стає особливо актуальним. Страховий портфель являє собою основу, на якій базується вся діяльність страховика і яка визначає фінансову стійкість страхової компанії в цілому.

Дослідженню сутності поняття страхового портфеля та управлінню ним як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі приділено недостатню увагу, незважаючи на його важливість у забезпеченні фінансової надійності страхової організації. Вагомий внесок у дослідження проблематики формування та управління страхового портфеля внесли вітчизняні вчені: В. Д. Базилевич, О. І. Барановський, Н. М. Внукова, К. Г. Воблий, О. Д. Вовчак, О. О. Гаманкова, О. В. Мурашко, С. С. Осадець, А. О. Позднякова, Я. П. Шумелда, а також зарубіжні – Т. Є. Гварліані, С. Л. Єфімов, Є. В. Коломін, В. К. Коньшин, А. О. Орланюк-Малицька, В. К. Райхер, А. І. Рейтман, К. Є. Турбіна, В. В. Шахов, Р. Т. Юдашев, Л. О. Юрченко, Н. М. Яшина.

Необхідно наголосити, що вітчизняна економічна думка з питань страхування, в основному, розглядає сутність страхового портфеля лише через призму чинників, що впливають на фінансову надійність страховика. Окремого системного дослідження управління страховим портфелем в сучасних умовах немає. Крім того, теорія страхового портфеля відстає від практики. Ґрунтовний зарубіжний досвід управління страховим портфелем не може бути використаним в повній мірі. Це пов'язано, перш за все, із особливостями законодавчого регулювання, відсутністю висококваліфікованих кадрів, які б могли пристосувати його до умов вітчизняної страхової справи, різними умовами господарювання страхових організацій.

*Метою* статті є розкрити основні теоретичні засади формування та управління страховим портфелем з метою досягнення його збалансованості а також забезпечення фінансової надійності страхової компанії.

У страховій науці є різні підходи до визначення категорії «страховий портфель». Так, одні дослідники характеризують дану категорію досить звужено, зводячи розуміння страхового портфеля до кількості застрахованих об'єктів або діючих договорів страхування на даній території або в певній страховій компанії. Інші дослідники в поняття страхового портфеля вкладають більш широкий зміст. Слід відзначити визначення, яке надала Н. М. Яшина: «страховий портфель – це вартість страхових ризиків, прийнятих на страхування з набором певних фінансових інструментів, які забезпечують фінансову стій-

кість страхової організації, на принципах еквівалентності, збалансованості та ефективності» [7]. Виходячи з критико-аналітичного огляду наукової літератури з даної проблематики пропонуємо наступне визначення цього поняття: «страховий портфель – це обсяг прийнятих на страхування ризиків і вартісних зобов'язань страховика по сформованій сукупності договорів».

Сутність страхового портфеля проявляється через його функції, серед яких дослідники виділяють такі: функція відбору страхових послуг, функція диверсифікації страхового портфеля, ревізійна функція, функція формування.

*Функція відбору страхових послуг* проявляється через право страховика обирати такий тип страхового портфеля, який би забезпечував певну якість і асортимент страхових послуг, що пропонуються страховиком відповідно до потреб страхувальників. Функцію характеризує показник величини страхового портфеля. Цей показник може виражати як число застрахованих об'єктів, так і обсяг страхової відповідальності, що приймається страховиком.

*Функція диверсифікації страхового портфеля* зводиться до структурного формування портфеля. Структура страхового портфеля визначається співвідношенням між формами (форма здійснення страхування може бути обов'язковою чи добровільною, індивідуальною або колективною) і системою видів страхових продуктів.

*Ревізійна функція* включає в себе перегляд існуючого портфеля, який полягає у порівнянні ефективності діючого портфеля із запланованою прибутковістю та рівнем ризику, виробленні рекомендацій та пропозицій.

*Функція формування* – це заключна функція з формування «нового» портфеля страхування, його прибутковості і ризику, з урахуванням ротації попереднього «старого» портфеля.

В останній час велика увага з боку страхових компаній приділяється процесу формування страхових портфелів. Страховий портфель слугує індикатором якості страхових зобов'язань. У свою чергу, обсяг страхових зобов'язань свідчить про майбутній фінансовий стан та динаміку розвитку страхової компанії.

Величина та структура страхового портфеля характеризують цілі та завдання страхової компанії на ринку, перелік страхових послуг, які ними надаються. Звичайно, будь-яка страхова компанія намагається певним чином впливати на величину та структуру страхового портфеля з метою отримання бажаних якісних показників своєї діяльності, втілених в кінцевому результаті – у прибутку. Для вітчизняних страховиків такі зусилля є поодинокими в залежності від ситуації, що складається на страховому ринку. Що ж стосується їхніх зарубіжних колег, то для них управління страховим портфелем давно набуло постійного та цілеспрямованого характеру, перетворившись у систематичну діяльність.



Головна мета формування страхового портфеля полягає у досягненні оптимального поєднання між ризиком і доходом для страховика. Будь-який страховий портфель можна охарактеризувати за допомогою таких основних показників як величина ризику та норма доходу або прибутковості.

Ризик страхового портфеля – це ймовірність настання страхових подій, за яких страховик може понести збитки, спричинені формуванням певної величини та структури даного портфеля, а також певним переліком страхових послуг, що надаються страховиком на ринку.

Другою характеристикою кожного портфеля є його прибутковості або норма прибутку. Прибуток можна розрахувати як різницю між доходами, отриманими від страхової діяльності, та відповідними витратами страховика, склад яких визначений чинним законодавством України. У свою чергу, враховується норма прибутковості від кожного виду страхування, її розраховують як відношення прибутку від конкретного виду страхування, до витрат, пов'язаних з реалізацією страхових послуг з даного виду страхування. Норма прибутку є одним з основних критеріїв яким керуються страховики під час прийняття рішення щодо здійснення того чи іншого виду страхування. Цей показник обов'язково враховується як на стадії створення страхової компанії, так і в процесі її поточної діяльності та розвитку у майбутньому. Величина норми прибутку залежить від багатьох чинників. Можна виділити, як внутрішні, так і зовнішні.

До внутрішніх основних чинників можна віднести рівень збитковості страхової суми, що склався за даним видом страхування, зменшення витрат на ведення справи за рахунок економного витрачання грошових коштів, величину власного утримання з даного виду страхування при здійсненні перестраховальних операцій, тощо.

До зовнішніх чинників можна віднести ситуацію, що склалася на страховому ринку в сегменті даного виду страхування, величину платоспроможного попиту з боку потенційних страхувальників, тощо. Весь спектр цих чинників в кожний момент часу певним чином впливає на норму прибутку, причому як в сторону збільшення, так і в сторону зменшення.

**С**тративний портфель страховика – це систематизована сукупність страхових ризиків, які прийняті страховиком на страхування. Залежно від ступеня ризику можна виділити такі типи страхового портфеля: агресивний, консервативний, диверсифікований.

Кожен з цих трьох типів портфеля можна охарактеризувати за допомогою чотирьох критеріїв: рівнем ризикованості портфеля, доходності, фінансової стійкості та структурою страхового портфеля.

*Агресивний страховий портфель* має високий ступінь ризику, високий рівень доходності, але є фінансово нестійким. У структурі такого портфеля переважають договори зі специфічних видів страхування, які характеризуються великими ризиками (страховими сумами), але в той же час і високим рівнем збитковості (космічне, морське, екологічне, страхування вантажів, страхування транспортних засобів). Специфічні ризики в такому портфелі складають більше 40% від загально-

го обсягу договорів страхування. Для забезпечення фінансової стійкості такого портфеля страхова компанія повинна застосовувати такі фінансові інструменти, як гнучка тарифна політика та перестраховування.

*Консервативний страховий портфель* має низький ступінь ризику та доходності, але є фінансово стійким. Він складається з договорів обов'язкового та добровільного майнового, особистого та страхування відповідальності.

*Диверсифікований страховий портфель* характеризується середнім рівнем ризикованості, доходності і стійкості. Такий портфель сформований переважно договорами майнового та особистого страхування. Незначна кількість договорів припадає на страхування відповідальності та підприємницьких ризиків.

Формування страхового портфеля повинно відповідати поставленим стратегічним цілям страхової компанії, серед яких можна виділити такі основні:

- ✦ одержання максимального прибутку та збільшення частки присутності на страховому ринку;
- ✦ збереження досягнутих позицій на страховому ринку та збереження капіталу;
- ✦ забезпечення приросту капіталу.

**Р**еалізація тієї чи іншої цілі може призводити до формування різних як за величиною, так і за структурою страхових портфелів. Крім того, кожна страхова компанія прагне до створення більш-менш стійкого та збалансованого страхового портфеля. Тобто такого портфеля, що складався б із якомога більшої кількості страхових ризиків, що за своєю величиною, вартісним вираженням і схильністю до можливих небезпек були б рівнозначними.

Аналіз наукової літератури з проблематики дослідження довів, що поставлені стратегічні цілі компанії не завжди узгоджені із практикою формування страхового портфеля. Перейдемо до аналізу страхового портфеля українського страхового ринку.

За весь період функціонування страхового ринку України, в його страховому портфелі переважають види страхування з високим рівнем ризику, оскільки вони приносять великі доходи, але такий страховий портфель не може забезпечити фінансової стійкості страховій компанії. Основним прикладом вибору такого виду страхування є переважання в українському страховому портфелі КАСКО-страхування. Практика показує, що саме популярні на ринку види страхування є високо збиткові (КАСКО; ОСЦПВ; фінансові ризики, які пов'язані зі споживчим кредитуванням). На етапі виходу страхової компанії на нові ринки – це найбільш часто вживаний тактичний прийом, що забезпечує необхідну динаміку розвитку. Виключенням не стали і останні роки. У структурі чистих страхових премій за видами страхування станом на 31.12.10 р. найбільша частка належить таким видам страхування, як: авто страхування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 38%, страхування майна складає 12%, страхування від вогневих ризиків – 9% і страхування фінансових ризиків склали 6%. Подібна тенденція спостерігалась і у попередні роки. В Україні взагалі страхування наземного транспорту зростає ви-



переджаючими темпами. Добре це, чи погано? Однозначної відповіді бути не може. З огляду на міжнародний досвід розвитку ринків страхування в Центральній і Східній Європі необхідно зазначити, що саме розвиток авто страхування сприяє розвитку всього ринку ризикового страхування і становить 50 – 60% такого ринку, але розвиток мають і інші сегменти. В Україні таке суттєве переважання авто страхування над майновим страхуванням та іншими сегментами ринку свідчить про незбалансованість страхового портфеля.

Для більш повного аналізу пропонуємо проаналізувати страхові портфелі TOP-20 страхових компаній України за страховими платежами та виплатами за 2010 рік. Якщо розглянути структуру страхових портфелів лідерів – СК «ДЖЕНЕРАЛІ ГАРАНТ» і СК «Лемма», то страхові портфелі даних компаній відповідають загальній ситуації на ринку страхових послуг України: найбільша частка припадає на авто страхування, а саме на КАСКО – 38% і 61% відповідно. Авто страхування переважає майнове страхування у середньому на 56%. Дані результати свідчать про тенденцію формування незбалансованих страхових портфелів страховиків. Це пов'язано з тим, що КАСКО – один із найбільш збиткових видів страхування, і за думкою багатьох дослідників цієї проблематики, а також практиків у сфері страхування, якщо в компанії автотранспортне страхування більше 40 – 50%, то, через певний проміжок часу, виплати почнуть перевищувати збори. Самим зваженим вважається портфель, в якому на КАСКО доводиться менше 35%, при умові розвитку і інших видів майнового страхування, яке не повинно перевищувати 30%. Серед зазначених 20 страхових компаній лише три задовольняють даній умові, це – «УАСК АСКА», СК «БРОКБІЗНЕС», СК «Allanz Україна». Частка на КАСКО складає 16%, 15% і 23% відповідно, а на майнове страхування приходить – 26%, 25% і 30%. Найбільш незбалансовані страхові портфелі мали: СК «Українська страхова група», СК «АХА Страхування», «Українська пожежна страхова компанія», де частка КАСКО складає близько або більше 60%.

**В**перше на збалансованість страхового портфеля українські компанії почали звертати увагу у 2005 році. Знову актуальним дане питання стало у 2009 – 2010 рр., у зв'язку із наслідками фінансової кризи. Сьогодні питання оптимізації страхового портфеля є дуже актуальним. Під оптимізацією страхового портфеля будемо розуміти зниження рівня ризику і підвищення фінансової стійкості портфеля. Для досягнення даної мети необхідно здійснювати ефективне і раціональне управління страховим портфелем. Для цього страховики розробляють цілу систему методів та інструментів управління ризиками формування страхового портфеля.

Так, кожна страхова компанія повинна чітко сформулювати андеррайтерську політику, яка є концепцією страхової компанії, направленою на прийняття певних ризиків і відмову від інших. Таким чином, процедура андеррайтингу покликана здійснювати відбір ризиків на основі прийняття відповідним кваліфікованим спеціалістом рішень, по-перше, з приводу прийняття чи неприйняття певного ризику на страхування, по-друге,

якщо ризик приймається на страхування, то з приводу встановлення певного страхового тарифу, величини франшизи, особливостей умов страхування, тощо. Такі рішення приводять до певної селекції ризиків, що пропонуються страховику. Саме андеррайтери мають забезпечити в повній мірі відбір тих ризиків, у страхуванні яких зацікавлена страхова компанія.

Проте, висока конкуренція на страховому ринку не завжди дає можливості для вільного відбору сприятливих ризиків, тому в портфелі страхової компанії можуть виявитися ризики з надмірно високою відповідальністю, з високим рівнем кумуляції або збитковості. Тому для забезпечення фінансової надійності та рентабельності страхових операцій страховики застосовують ще один метод зниження ризиків – перестраховування.

**О**сновною функцією перестраховування є вторинний розподіл ризику, завдяки якому відбувається кількісне і якісне вирівнювання страхового портфеля. Крім того, перестраховування виконує деякі допоміжні функції. Воно дозволяє приймати на страхування унікальні і великі ризики. Завдяки перестраховуванню з'являється можливість організації нових видів страхування. Взаємодія з перестраховиком дозволяє первинному страховику залишати на власному утриманні тільки ту частину ризику, яка не порушує стійкості страхового портфеля [3].

Основною гарантією виконання страховиком своїх договірних зобов'язань перед страхувальниками є страхові резерви компанії. Як елемент страхового механізму страхові резерви є інструментом розкладки збитку. Їх величина повинна бути прямо пропорційна обсягу страхових премій, що поступають, і опосередковано – обсягу відповідальності страховика. Для закордонної практики властиве також формування додаткового резерву превентивних заходів для попередження ризиків.

Для вирішення проблеми оптимальної структури страхового портфеля необхідно також розглядати аспекти взаємодії страхових компаній із філіями.

Більшість страхових компаній – це класичні страхові компанії, які розвивають власну мережу філій і представництв. Філіям страхової компанії, що працюють в регіонах в умовах високої конкуренції та обмежених повноважень, значно складніше витримувати внутрішні нормативи, які стосуються формування оптимального страхового портфеля. Тому для оптимізації страхового портфеля можуть бути використані такі заходи:

- ✦ передача частки відповідальності за договорами страхування у філії компанії. Сприятиме тому, що філії почнуть досить виважено і ретельно підходити до андеррайтингу ризиків (ретельно проводитимуть селекцію ризиків, не захоплюючись демпінгом цін, виконуючи завдання по збільшенню валових надходжень страхових платежів);
- ✦ за підсумками фінансового року надати можливість філіям брати участь у розподілі прибутку по компанії (за рішенням акціонерів, директори філій беруть участь у розподілі чистого прибутку, заробленого філіями);

- ✦ структура страхового портфеля по філії має існувати як один з планових показників;
- ✦ у зв'язку з наявною специфікою регіональних ринків і досить високою конкуренцією передбачити можливість для філії страхувати на змінних умовах (гнучка цінова політика, специфічні умови, тощо), але відповідальність за відмінними умовами приймає на себе філія страхової компанії.

Отже, кожна страхова компанія прагне до формування ефективного та збалансованого страхового портфеля, оскільки це є запорукою її фінансової надійності у майбутньому. Збалансованим страховий портфель є тоді, коли він задовольняє потребу страховика в просторовій розкладці ризику та забезпечує збалансування між договорами, які закінчуються, і тими, що укладаються; коли вирівнюється ризик між видами страхування; коли забезпечується оптимальне співвідношення між доходом та ризиком по портфеля. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Баранов А.** Теоретичні засади управління страховим портфелем / А. Баранов // Ринок цінних паперів. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2006. – № 3. – С. 35 – 39.
2. **Баранов А.** Збалансованість страхового портфеля та його вплив на фінансову надійність страховика / А. Баранов // Ринок цінних паперів. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2006. – № 9. – С. 65 – 73.
3. **Бойко А. О.** Оптимізація портфеля страхової компанії на основі застосування операцій перестрахування / А. О. Бойко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 160 – 170.
4. **Вовчак О. Д.** Страхування: навчальний посібник / О. Д. Вовчак. – 3-тє вид. – Львів : Новий Світ -2000, 2006. – 480 с.
5. Страховий портфель. Книга підприємця. Книга страховщика. Книга страхового менеджера / Под ред. Ю. Б. Рубина. – М. : Соминтэк, 1994. – 640 с.
6. **Яшина М. Н.** Сущность и виды страхового портфеля / М. Н. Яшина // Финансы. – 2003. – № 2. – С. 50 – 53.
7. **Яшина Н. М.** Страховой портфель как основа обеспечения финансовой устойчивости страховой организации / Н. М. Яшина // Финансы и кредит. – 2007. – № 20. – С. 84 – 87.

## ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА МІКРОРІВНІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

**КРАУС Н. М.**

*кандидат економічних наук*

**Полтава**

**Н**а сучасному етапі розвитку економіки України спостерігається суттєве, проте нерівнозначне податкове навантаження на суб'єкти господарювання, що призводить до диспропорційності умов конкуренції. З огляду на це особливого значення набуває впровадження в діяльність підприємств заходів, щодо законної оптимізації податкових платежів, теоретичні та методичні засади яких визначає податкове планування.

У національній економіці передумовами податкового планування організацій мають бути об'єктивний характер існування податків і системи оподаткування, орієнтація підприємств на збільшення прибутку. Саме тому важливе значення у формуванні та розподілі фінансових ресурсів держави відіграє розвиток податкової системи України. Найбільш дієвий вплив система оподаткування має на функціонування і ділову активність підприємницьких структур.

Сьогодні вітчизняна система оподаткування характеризується недотриманням принципу економічної обґрунтованості податкової реформи, наслідком чого є надмірне податкове навантаження на виробників. У податковому законодавстві відсутні положення, які чітко і однозначно регламентують механізм реалізації цілей і завдань податкової політики, що гальмує розвиток

суб'єктів господарювання. За таких обставин вітчизняним підприємствам не обійтись без податкового планування [5, с. 47].

Теоретичні та практичні дослідження податкового планування суб'єктів господарювання висвітлювалися в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених: Е. С. Вилкова, А. В. Єлісєєва, Т. І. Єфименка, А. Г. Загороднього, О. В. Кірша, А. М. Поддєрьогіна, М. П. Підлужного, В. К. Черненка та ін.. Питаннями податкової політики і податкового навантаження займалися: З. С. Варналій, В. М. Геєць, Л. В. Дікань, А. Я. Кізіма, Д. Ю. Мельник, Ю. В. Прокопенко і т. д.

Проте, у роботах названих науковців відсутня єдність поглядів щодо теоретичних і методичних засад податкового планування: визначення поняття податкового планування, форм і методики його здійснення, принципів розподілу податкового тягаря в теоріях оподаткування. Наявність цих проблем обумовила вибір теми наукової статті.

Фінансова стабільність підприємства в умовах кризи повинна досягатися бюджетуванням. Воно дає змогу застосовувати суворий режим економії витрат, але роль, податкового планування при цьому зростає. Така економічна політика суб'єкта господарювання, спрямована на законну мінімізацію оподаткування. *Метою* даної статті є обґрунтування необхідності податкового планування суб'єктами господарювання та пошук напрямків його удосконалення.

Нині вже науково обґрунтовано можливості податкового планування та принципи розподілу подат-

кового тягаря, що служать для досягнення поставленої мети (рис. 1). Серед них: законність, системність, альтернативність, багатоваріантність, цілеспрямованість, безперервність, оперативність, гнучкість, оптимальність та збалансованість.

Процес податкового планування на підприємствах України охоплює чотири стадії (рис. 2) та здійснюється в трьох формах (табл. 1).

Податкове планування призначене як зменшувати податкові нарахування підприємств, так і регулювати



Рис. 1. Можливості податкового планування та принципи розподілу податкового тягаря в теоріях оподаткування [1, с. 48]

Податкове планування – складова частина фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, завданням якої є максимізація доходу за рахунок мінімізації податків. Плануючи податкові наслідки своєї діяльності, важливо знати – куди, коли, як і скільки необхідно сплатити податків, які існують методи, що дозволяють не переплачувати їх, максимізувати доходи законними шляхами і залишатися при цьому з легальною діяльністю у межах бізнесової етики. Податкове планування базується на знанні існуючого податкового законодавства та права.

Сьогодні роль податкового планування зростає, так як в період кризи абсолютно неприпустимі зайві витрати на сплату податків, а тим паче штрафи через необачний підхід до оптимізації оподаткування. Займатися податковим плануванням доцільно завжди: на етапі заснування підприємства, в процесі його діяльності, оскільки це сприяє сплаті оптимальної суми податків.

процес управління підприємством, бо мінімізація та оптимізація податкового портфеля відповідає стратегічним потребам господарюючого суб'єкта. Іноді підприємству вигідніше не занижувати свою базу оподаткування з тих чи інших причин. Наприклад, коли витрати з мінімізації податків перевищують доходи, які отримує підприємство від заходів з мінімізації податків, або коли інвестиційний план розвитку господарюючого суб'єкта не передбачає зменшення податкових витрат. Прикладом можуть бути малі підприємства, які перейшли на єдиний податок і в яких немає необхідності в розробці схем з мінімізації податків [6, с. 114 – 116]. Мінімізація податків у зазначених випадках не означає відмову від застосування податкового планування, а навпаки, податкове планування залишатися одним з основних видів фінансового планування. Отже, податкове планування – це інтеграційний процес, спрямований на упорядкування господарської діяльності у відповідності

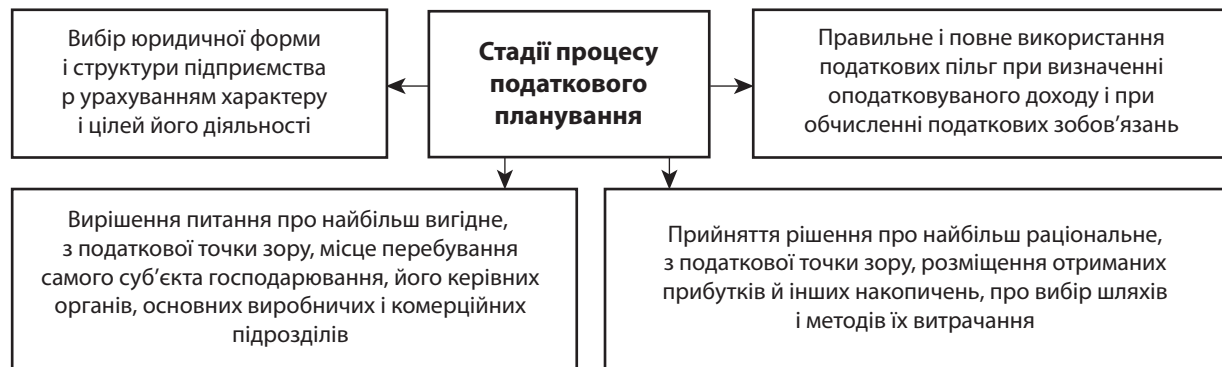


Рис. 2. Стадії процесу податкового планування на українських підприємствах



до діючого податкового законодавства та інноваційної стратегії розвитку суб'єкта господарювання.

Для управління податками, спершу слід визначити й оцінити зміни фінансових результатів угод, подій та інших факторів господарського життя, що відбуваються під впливом податків. В інноваційну основу управління податками покладенні три основні напрямки: взаємний вплив оподатковуваних баз різних податків; можливість перекадання всіх або частини податків на споживача; включення податкової складової в «кост-карту» одиниці продукції і визначення впливу податкової складової на вироблений і реалізований товарний асортимент [4, с. 26].

ковування, але й оцінюється економічний вплив ухвлених рішень на поточну діяльність і перспективу. Тому сьогодні вдосконалення економічного механізму податкового планування на українських підприємствах повинно відбуватися шляхом:

- ✦ використання показника економії витрат на оплату праці персоналу, який відповідає за розробку та прийняття управлінських рішень за умов використання інформації податкового планування, та критерію випередження темпів зростання прибутку до оподаткування над темпами зростання суми податків і зборів, які спла-

Таблиця 1

**Форми податкового планування на підприємствах України**

Тип підприємства	Форми планування
Малі підприємства	Моніторинг податкових питань виділеним працівником бухгалтерії чи фінансового відділу підприємства
Середні підприємства	Податкове планування і поточний фінансовий контроль за податковими зобов'язаннями підприємства силами спеціалізованого відділу, групи
Великі підприємства	Залучення зовнішніх консультантів для податкової експертизи нових проектів або контролю над поточними податковими платежами фірми, аж до складання податкової звітності та представлення її податковим органам

В організації податкового планування на підприємствах України важливою є системність, яка дає можливість збільшити обігові кошти, підвищити їх конкурентоспроможність шляхом самостійного законного регулювання рівня податкового навантаження. Кожним підприємством має бути сформована своя політика податкового планування, зі своїми принципами, методами, розрахованими показниками [2, с. 5].

Методика і реалізація податкового планування залежать від виду діяльності підприємства, хоча деякі методи податкового планування є спільними для всіх підприємств: зниження бази оподаткування; перенесення бази оподаткування на іншу структуру, у якій ставки податків менші; метод диференціювання відносин; метод відстрочення податкового платежу.

Податкове планування в інноваційній економіці повинне передбачати правильність сплати податків, оптимальність їх стягнення в одному податковому періоді та мінімальність сплати податків з використанням законних методів. Оптимізація податків передбачає перехід на спрощену систему оподаткування та планування діяльності підприємства з використанням спеціально розроблених оптимізаційних схем, а саме розділення бізнесу на декілька господарюючих суб'єктів.

Оптимізація податкового навантаження господарюючого суб'єкта вимагає врахування низки чинників, до яких належать: ступінь впливу ПДВ на взаємини підприємства з основними контрагентами, рівень рентабельності продажів, співвідношення витрат і доходів підприємства, частка фонду оплати праці в доходах. Кожен із зазначених чинників може диференційовано впливати на підсумковий вектор, що формує оптимальний вибір режиму оподаткування підприємства.

Таким чином, у процесі податкового планування не тільки визначаються можливості мінімізації оподат-

чуються. Це дозволить знизити витрати часу на розробку та прийняття управлінських рішень;

- ✦ здійснення контролю та аналізу інформації про хід виконання планів із податкових платежів, у ході якого визначається відхилення фактичних податкових зобов'язань підприємства від запланованих. Це дозволить не тільки отримати інформацію для досягнення поставленої мети, але і буде обов'язковою умовою виникнення нового циклу управління податковими платежами та податковим навантаженням підприємства;
- ✦ використання критерію чистої приведеної вартості, скоригованої з урахуванням трансакційних видатків, у тому числі витрат податкового адміністрування і витрат ризику податкових перевірок, що дозволить більш повно врахувати вплив податків і податкової політики держави на оцінку інвестиційних проектів;
- ✦ зменшення рівня трансакційних податкових витрат суб'єкта господарювання, які пов'язані зі здійсненням заходів податкового планування: розмежування у законодавстві ухилення від сплати податків від легальних способів уникнення оподаткування, у тому числі податкового планування.

**Р**еформування фіскального простору [3, с. 21] в рамках інноваційного податкового планування сприятиме стабільному наповненню місцевих і державного бюджетів країни, підвищенню ефективності використання коштів на підприємствах та орієнтувати суб'єкти господарювання на пріоритети фінансової стабілізації та економічного зростання України. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Вилкова Е. С.** Налоговое планирование : учебник для магистров / Е. С. Вилкова. – М. : Издательство Юрайт, 2011. – 639. – (Серия : Магистр).

**2. Єлісєєв А.** Організація податкового планування на підприємстві / А. Єлісєєв, А. Загородній // Податкове планування. – 2007. – № 8. – С. 5 – 6.

**3. Єфименко Т. І.** Формування фіскального простору економічних реформ / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 3 – 23.

**4. Прокопенко Ю. В.** Податкове планування на підприємстві / Ю. В. Прокопенко, О. М. Шарнопольська // Ма-

теріали міжнародної студенської конференції «Сучасні тенденції менеджменту : правові й економічні аспекти». – Донецьк, ДонНТУ – 2010. – С. 26 – 27.

**5. Поддєрьогін А. М., Черненко В. К.** Корпоративне податкове планування у фінансовому управлінні підприємством / А. М. Поддєрьогін, В. К. Черненко // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 47 – 58.

**6. Цимбалюк В.** Концептуальні питання інформатизації податкового планування суб'єктів підприємницької діяльності / В. Цимбалюк // Право України. – 2006. – № 5. – С. 113 – 118.

## УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ЛИТВИНЕНКО Я. В.

кандидат економічних наук

Київ

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується як складний з урахуванням економічної кризи, складної зовнішньоекономічної ситуації, залежності від імпорту енергоносіїв та більшості матеріальних ресурсів, у застосуванні застарілих технологій у виробництві, які обумовлюють витрати великої кількості ресурсів та інше. Ті чинники й вимушують переходити до зміни економічної політики, застосування економічних методів керівництва державою.

Одними з ефективніших методів економічного впливу на підприємство з боку держави є стимулювання виробництва через зменшення податкового тиску на платників податків та надання пільг. При цьому потрібно мати на увазі, що регулююча функція є однією з головних функцій податків, яка дозволяє здійснювати такий принцип податкової системи, як справедливий розподіл податкового навантаження між суб'єктами господарювання з урахуванням дотримання інтересів держави. За рахунок цієї функції держава має можливість регулювати обсяги діяльності, стимулювати збільшення виробництва одних і гальмувати інших виробів з метою зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, або зменшення споживання таких товарів (головним чином які є небезпечними або шкідливими для вживання населенням).

Проблеми організації податкової системи України розглядаються в багатьох наукових і публіцистичних працях як закордонних, так і вітчизняних фахівців. До них можливо віднести таких вчених, як Варналій З. С., Данілов О. Д., Єфименко Т. І., Крисоватий А. І., Кизи́ма А. Я., Мельник П. В., Педь І. В. Тарангул Л. А. Ці питання є темою обговорення на різноманітних наукових форумах, економічних симпозиумах, зустрічах фахівців

тощо. Головна увага приділяється розвитку податкової системи в цілому або окремих податкових платежів при цьому висуваються та розглядаються різні пропозиції та поради, які в подальшому не знаходять відповідного впровадження в практичній діяльності.

Головною метою проведеного дослідження є аналіз сучасного стану оподаткування прибутку підприємств, визначення тих проблем і недоліків, які зараз існують в Україні. Завданням статті є знаходження основних напрямків удосконалення системи оподаткування цим податком в майбутньому.

Головною метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є зростання добробуту його власників. У першу чергу це може бути за рахунок збільшення отримання прибутку підприємством як за рахунок зменшення його витрат, так і за рахунок зменшення податків.

У цілому податкове регулювання може бути в декількох формах, головними з яких є економічні (податкова пільга, податкові канікули, інвестиційні податкові кредити, відстрочка оплати податкового платежу та інше), та адміністративно-командні (головним чином застосування штрафних санкцій). До економічних можна віднести зниження ставки податку або надання пільг окремим об'єктам господарювання. Останнім часом ставки цього податку мають тенденцію до зниження з 90% (на початку 90-х років минулого століття) до 23% з 1 січня 2012 року із подальшим зниженням до 16% з 1 січня 2014 року. Така тенденція має позитивний вплив на діяльність підприємств та збільшення отримання податку на прибуток до державного бюджету. Крім того це також сприяє виходу підприємств з так званого «тіньового сектора» економіки країни. У цілому стан надходження податкових платежів і, у тому числі, податку на прибуток за останні роки наводяться в *табл. 1*.

Як свідчать наведені дані, взагалі податкові надходження за останні п'ять років збільшилися майже в 2.4 раза, у той же час податок на прибуток тільки в 1.7 раза. Але потрібно відзначити іншу тенденцію – питома вага податкових надходжень у загальній доходній частині

зведеного бюджету поступово збільшується, у той час як питома вага податку на прибуток у загальних податкових платежах та загальному доході зведеного бюджету зменшується. Так, частина податкових платежів в загальному зведеному бюджеті за 2005 – 2010 рр. збільшилась з 73.1 до 74.5 (на 1.4 пункту), а частина податку на прибуток в загальній сумі податкових платежів зменшилась з 23.9% в 2005 р., до 17.2 в 2010 р. (тобто на 6.7 пункту).

При наданні пільг потрібно дотримуватись особистих принципів, до яких відносяться:

1. *Законодавчий характер надання пільг.* Рішення про надання пільг повинно прийматись тільки на засіданні Верховної Ради як головного та єдиного законодавчого органу України. Це ж стосується і їх змін, тимчасового припинення або взагалі скасування. Такий порядок повинен застосовуватись для всіх податкових платежів, які діють в країні.

Таблиця 1

Надходження податкових платежів та податку на прибуток в Україні за 2005 – 2010 рр. (млн грн)

№ з/п	Показник	Рік				
		2005	2007	2009	2010	2011 р. у % до 2005 р.
1	Зведений бюджет (доходи)	134183.2	219936.5	272967.0	314506.3	234.7
2	Податкові надходження	98065.2	161264.2	208073.2	234447.7	239.1
3	Податок на прибуток	23464.0	34407.2	33048.0	40359.1	172.0
4	Частина податкових платежів у загальних доходах зведеного бюджету	73.1	73.3	76.2	74.5	1.4
5	Частина податку на прибуток у загальних податкових надходженнях	23.9	21.3	15.8	17.2	-6.7

Разом з тим потрібно визначити і зміни у фінансовій діяльності підприємств. Так, якщо в 2005 р. серед всіх підприємств прибуткових було 65.8%, у 2007 р. – 67.5%, у 2009 р. їх кількість зменшилась до 60.1%, то в 2010 р. кількість прибуткових підприємств скоротилось до 59.0%. Тобто, за шість років кількість збиткових підприємств зросло з 34.2% в 2005 р. до 41.0% в 2010 р. Зменшення питомої ваги податку на прибуток, який надходить до державного бюджету, може статися у зв'язку з різними чинниками, до головних з яких можливо віднести: зменшення прибуткових підприємств; зменшення ставок на податок; надання пільг.

Перший чинник можливо віднести до об'єктивних, тобто як результат погіршення економічної ситуації внаслідок кризових явищ як у світі, так і в Україні, збільшення витрат на енергоносії, що відповідно приводить до зростання витрат підприємства, відмова по об'єктивних та суб'єктивних причинах від впровадження новітніх технологій у виробництво (відсутність необхідних фінансових ресурсів, небажання відволікати грошові кошти на тривалий час, бажання отримання швидкого прибутку), зниження конкурентоздатності підприємств, труднощі при виході на зовнішній ринок.

Не дуже впливово запрацював і чинник зменшення ставок податку на прибуток. Головна причина полягає у великій кількості збиткових підприємств. Крім того, потрібно мати на увазі, що навіть серед прибуткових підприємств не менш ніж третину, а в деяких галузях національної економіки і більшу частину, займають підприємства, які отримують мінімальний прибуток, і, відповідно, податок на прибуток таких підприємств невеликий.

Надання пільг є однією з причин зменшення надходження грошових ресурсів з цього податку, а з іншого боку, є головним важелем впливу на діяльність суб'єктів господарювання і взагалі методів регулювання господарської діяльності.

2. *Рівномірність надання.* Тобто їх надання не має носити вибірковий характер і залежити від форми власності підприємства, його організаційно-правової форми, відношення до будь-якої політичної партії, суб'єктивної оцінки особи, від якої залежить надання пільги. На жаль, зараз навіть якщо пільга затверджується через рішення Верховної Ради, то воно в більшості випадків лобіюється окремими політичними силами або окремими депутатами.

3. *Порядок отримання податкових пільг.* Їх може отримати суб'єкт господарювання тільки після звернення до відповідного податкового органу з його обґрунтуванням.

4. *Спрямованість надання.* Податкові пільги повинні носити цільовий характер і надаватись під загальнодержавні та інші проекти для забезпечення виконання економічних, технічних, технологічних, екологічних, соціальних та інших програм.

5. *Економічність та доцільність надання.* Податкова пільга, яка надається, повинна бути обґрунтованою та спрямованою на виконання мети, яка поставлена і, разом з тим, її надання не повинно наносити шкоду державному та місцевому бюджетам і зменшувати доходи, які вони отримують. З іншого боку, вона має приносити ефект у вигляді збільшення виробництва товарів, надання послуг для споживачів.

При наданні пільг потрібно враховувати багато чинників, до головних з яких можливо віднести такі: держава, де знаходиться суб'єкт оподаткування або місце його походження (резидент або нерезидент); розмір об'єкта оподаткування; джерело отримання прибутку; розмір бюджетного дефіциту; пріоритети в розвитку економіки країни або відповідного регіону; можливі економічні, екологічні, соціальні та політичні наслідки надання податкової пільги; характеристика товару, який виробляється, або вид послуги, яка надається, та її важливість і необхідність для споживача.



Потрібно також особливо враховувати, що надання пільги обов'язково потребує перерозподілу частини державного або місцевого бюджету між різними підрозділами економіки країни, суб'єктами господарювання, або верствами населення.

Податкові пільги можуть надаватися в різних формах, до головних з них відносяться такі:

1. Зменшення ставок податку на прибуток, при цьому потрібно дотримуватись умови не зменшення доходів, які отримують державний та місцеві бюджети.

2. Надання суб'єкту господарювання податкового кредиту. Це найбільш корисно при великих темпах інфляції, тому що частина податку зменшується за час, на який надається ця пільга.

3. Повне звільнення від сплати податку на прибуток. Наприклад, згідно з прийнятим Податковим Кодексом України взагалі звільняються від сплати цього податку підприємства, які засновані громадськими організаціями інвалідів і які є їх повною власністю, при умові що чисельність інвалідів становить не менше 50% від загальної середньооблікової їх кількості та фонд заробітної плати не менше 25% від загального фонду оплати праці.

4. Звільнення від сплати податку на прибуток, отриманий підприємствами за рахунок міжнародної технічної допомоги або за рахунок коштів державного бюджету, які спрямовані як внесок України до Чорнобильського фонду «Укриття».

5. При здійсненні окремих господарських операцій. Наприклад, від продажу на митній території України продуктів дитячого харчування власного виробництва.

6. Встановлення нульової ставки податку на прибуток.

7. Особливі пільги передбачаються для окремих підприємств виробників сільськогосподарської продукції, які займаються страховою діяльністю та інше.

Окремим напрямком податкового регулювання можливо вважати утворення в Україні вільних економічних зон. Вони утворюються з метою розширення можливостей зовнішньоекономічної діяльності та активізації окремих видів підприємств. Особливо вони мають широкий ступінь відкритості для іноземних інвестицій, дозволяють скоротити час на реєстрацію та швидше починати виробляти продукцію або надавати послуги споживачам. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий Кодекс України. – К. : Видавництво «Преса України», 2010. – 400 с.
2. Статистичний щорічник Україна за 2010 рік. Державна служба статистики України 2010 р.
3. Статистичний збірник «Регіони України», 2010.
4. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) – статистика Держкомстату.

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ УКРАЇНИ

**ОГЛІХ В. В.**

*кандидат фізико-математичних наук*

**НІКОЛАЄВ Т. Г.**

**Дніпропетровськ**

Становлення фінансового ринку України проходило в умовах недосконалого правового поля, граничної нестачі ресурсів, глибокої недовіри населення до фінансових і банківських установ. Поступове зростання національної економіки, яке супроводжувалося стабілізацією національної валюти, збільшило довіру до банківського сектора та дало поштовх іпотечному кредитуванню. Але світова криза, яка почалася у 2008 р., показала неспроможність фінансової системи своєчасно реагувати на ринкову ситуацію. Будівництво, яке є каталізатором розвитку традиційних для України галузей, майже завмерло. З одного боку, іпотечне кредитування є джерелом інвестицій в економіку країни, сприяє розвитку не лише будівельної галузі, а й металургії, машинобудування тощо, і як результат – збільшенню темпів економічного зростання. З іншого – дозволяє вирішити деякі соціальні проблеми, такі як забезпечення

населення власним житлом, збільшення кількості робочих місць, зростання мобільності робочої сили.

Тому робота, присвячена пошукам шляхів виходу з іпотечної кризи, є актуальною як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Вивченню проблематики становлення та розвитку ринку іпотечного кредитування присвячені роботи багатьох вітчизняних та іноземних вчених. Так, у роботі Г.-Й. Дюбеля, Л. Андерсена [3] значна увага приділяється аналізу тенденцій та факторів розвитку іпотечного кредитування, розглядаються різні ринкові механізми, які історично склалися деяких країн світу, та використовуються для забезпечення повноцінного функціонування ринку іпотечного кредитування, зокрема у Великій Британії, Данії, Іспанії, Казахстані, Німеччині, Польщі, Росії, США, Франції та Чеській Республіці.

У роботах Євтуха О. Т. [1], Лютого І. О. [5] увага приділяється теоретичним і правовим аспектам функціонування іпотечного ринку в Україні. Позитивом в [2, 4, 5] виглядає спроба визначення не тільки тенденцій, а й факторів розвитку іпотечного кредитування.

Однак слід зазначити, що мінливість ситуації породжує необхідність подальшого поглиблення теоретичних і, особливо, практичних досліджень стосовно механізмів діяльності фінансових установ з урахуван-

ням специфіки національної системи іпотечного кредитування, що і показала остання економічна криза.

Тому метою роботи є виявлення особливостей функціонування, тенденцій розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні протягом 2009 – 2011 років.

**А**налізуючи стан і динаміку розвитку іпотечного ринку, потрібно враховувати, що іпотечними кредитами НБУ вважає всі кредити під заставу нерухомості, у тому числі нецільові. У першу чергу слід звернути увагу на такі характеристики, як обсяги іпотечного кредитування, регіональний розподіл ринку іпотечного кредитування, ступінь валютизації іпотечного ринку.

За даними Національного банку України, загальний обсяг кредитів на придбання, будівництво і реконструкцію житла, виданих українськими банками позичальникам, склав на 01.01.2012 р. 171820,71 млн грн.

Світова фінансова криза негативно позначилася на діяльності іпотечного ринку України. Так, станом на 01.01.2012 р. обсяг іпотечних кредитів, наданих депозитними корпораціями (крім НБУ), зменшився на 23,92% (рис. 1).

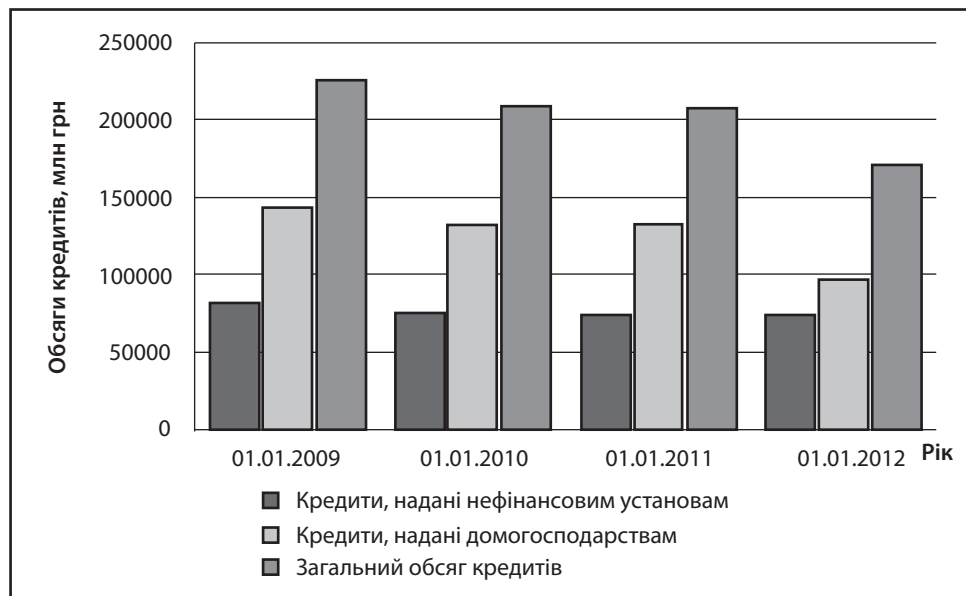
Донецька, Харківська) збільшилася на 3,52% порівняно з 01.01.2009 р., а частка десяти – на 5,4%.

Маємо звернути увагу на те, що обсяги іпотечного кредитування в Київській області складають 45,72% від загального, а середній по Україні у 12,5 раза менший порівняно з ним (рис. 3). Тому доцільно розглядати її окремо. Розподіл обсягів іпотечного кредитування по регіонах за виключенням Київської області станом на 01.01.2012 р. наведено на рис. 4.

Це можна пояснити тим, що ці регіони є найбільш розвинутими в Україні, з більшим валовим регіональним продуктом та вищим рівнем середньої заробітної плати по країні.

У той же час частка п'яти найменших областей України за обсягами іпотечних кредитів зменшується і на даний момент не складає і 5% від загальної обсягу наданих позик [6].

Про нерівномірність розвитку ринку іпотечного кредитування свідчить і нерівність середньозважених процентних ставок за позиками, які на кінець 2011 р. коливалися від 10,1% до 18,1% при середньому по Україні рівні 16,1% (рис. 5).



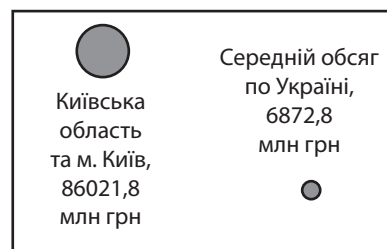
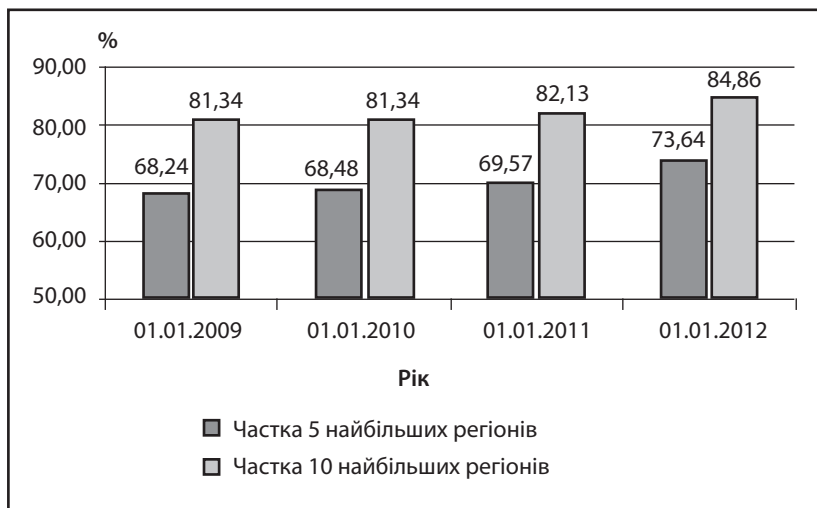
**Рис. 1. Кредити надані депозитними корпораціями (крім НБУ).**

Складено авторами на основі даних [6].

Зменшення обсягів кредитування, обумовлене зниженням реальних доходів населення, котре викликало його меншу зацікавленість до кредитних програм в цілому, і іпотечних зокрема, на тлі зростання відсоткових ставок, відсутності вільних коштів у банківській системі, зменшенням кількості фінансових установ, які надають іпотечні кредити, спостерігається як у кредитуванні підприємств та організацій на 9,81%, так і домогосподарств – на 32,04%.

Результати аналізу регіонального розподілу ринку свідчать не лише про нерівномірність його розвитку (рис. 2), а й про поглиблення цієї тенденції. Як видно на діаграмі, має місце тенденція її зростання. Так, частка на 01.01.2012 р. п'яти найбільших за обсягом кредитування областей (Київська, Одеська, Дніпропетровська,

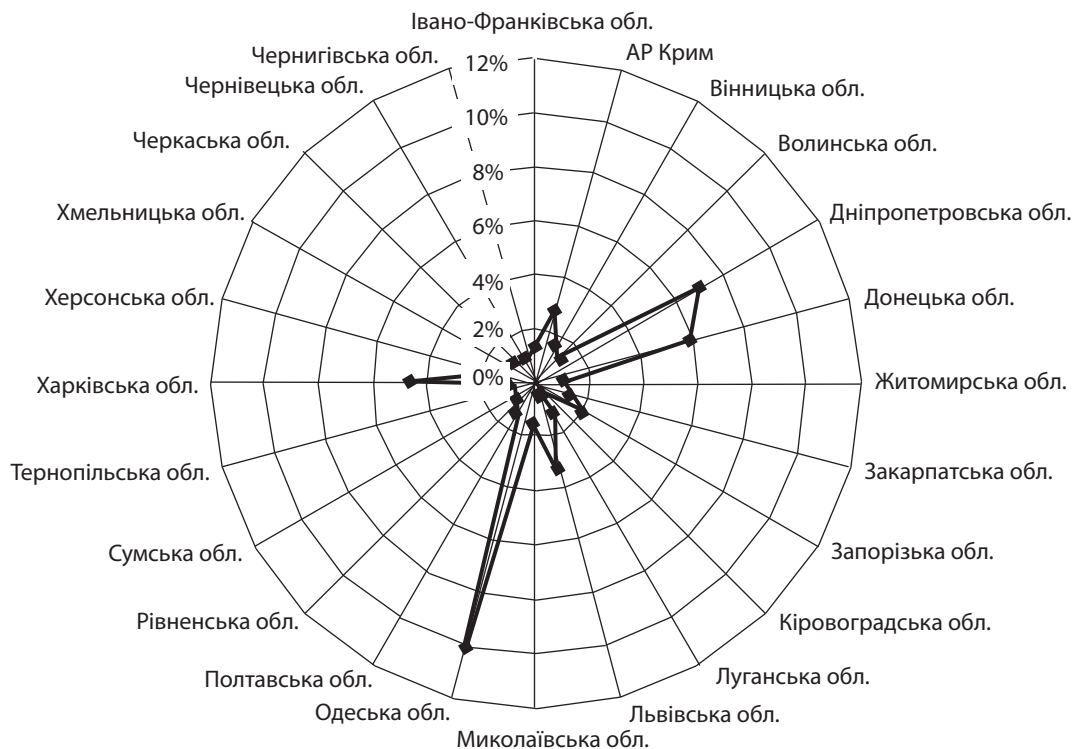
Залежність економіки в цілому, та банківської системи зокрема, від іноземної валюти, та як наслідок, прив'язка ціноутворення на ринку нерухомості до долару, зробили характерною рисою іпотечного кредитування в Україні високу частку валютних позик і спричинило кризу заборгованості українців перед банками за іпотечними кредитами. За результатами 2011 р. заборгованість по кредитах на житло зростає, хоча вона припадає не на нові кредити, а на рефінансування виданих до кризи валютних позик. За останній рік позичальники змогли погасити або рефінансувати в гривні 28% доларових іпотечних кредитів. Обсяг валютних кредитів скоротився до еквіваленту 104683,36 млн грн. Втім, майже 61% іпотечних кредитів все ще обчислюється в доларах.



**Рис. 3. Обсяги іпотечного кредитування у Київській області та середні по Україні**  
Складено авторами на основі даних [6].

**Рис. 2. Частка 5 та 10 найбільших регіонів України в обсягах іпотечних кредитів**

Складено авторами на основі даних [6].



**Рис. 4. Розподіл обсягів іпотечного кредитування по регіонам за виключенням Київської області**

Складено авторами на основі даних [6].

Низка факторів таких як падіння курсу гривні, подорожчання валютних кредитів, дефіцит ліквідності, обмеження доступу до валютних ресурсів у поєднанні з бажанням банків зменшити валютних ризиків на тлі заборони валютних позик з жовтня 2011 року зумовило зменшення долі валютних позик — з 74% до 61% (рис. 6).

Аналіз розвитку іпотечного ринку України свідчить, що його розміри та тенденції не задовольняють потреби суспільства. Макроекономічні показники не дають надії на швидкий вихід з іпотечної кризи, а політичні ризики створюють додаткові проблеми на іпотечному ринку. Довгострокове іпотечне кредитування є

вкрай ризикованим як для банківського сектора, так і для фізичних осіб.

Іпотечне кредитування стримується невизначеністю та нестабільністю державної політики, відсутністю належної правової бази. А втім, воно могло стати потужним стимулом залучення інвестицій та коштів населення у розвиток будівництва та промисловості.

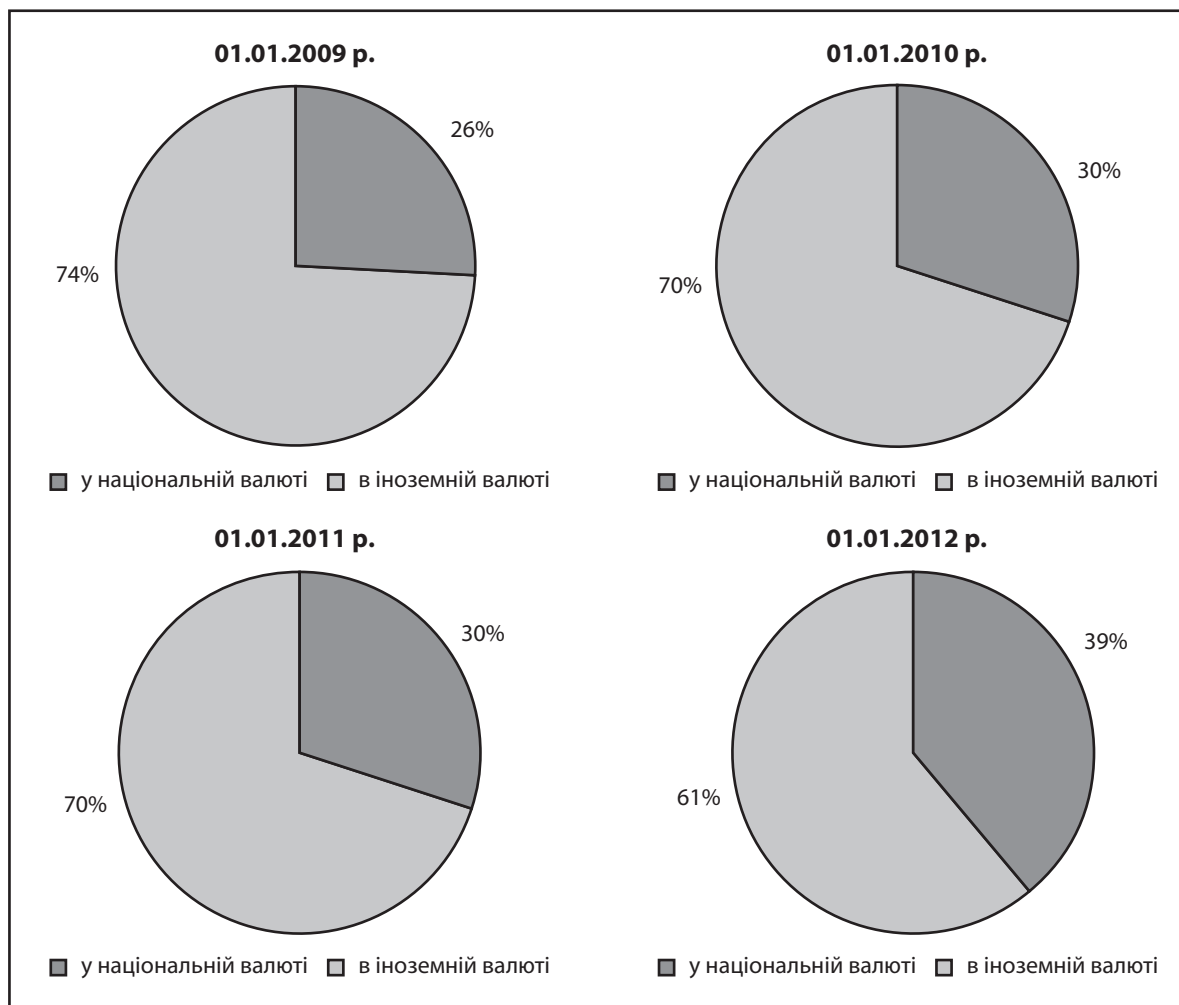
Динаміку та перспективи розвитку іпотечного кредитування потрібно розглядати в контексті впливу макроекономічних факторів, нормативно-законодавчої бази, підвищення якості життя населення, джерел фінансування та інфраструктури іпотечного ринку.





**Рис. 5. Середньозважені ставки за іпотечними кредитами по областях України**

Складено авторами на основі даних [6].



**Рис. 6. Співвідношення іпотечних кредитів, виданих у національній та в іноземній валюті**

Складено авторами на основі даних [6].

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Евтух А. Т.** Іпотечний механізм інвестування / А. Т. Евтух. – Луцьк : Вежа, 2000. – 260 с.

2. **Евтух О. Т.** Моделі іпотечних механізмів і вплив на них різноманітних факторів / О. Т. Евтух // Вісник НБУ. – 2001. – № 3. – С. 16 – 23.

3. Закордонні іпотечні системи: огляд ринків житлового кредитування у вибраних країнах / Г.-Й. Дюбель, Л. Андерсен, О. Прокопович. – Київ : УНІА, 2006. – 300 с.

4. **Костюкевич О. І.** Вплив факторів на розвиток іпотечного ринку України / О. І. Костюкевич // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, 2010. – № 2. – С. 119 – 130.

5. **Лютий І. О.** Іпотека: Сучасні концепції, тенденції та суперечливості розвитку / І. О. Лютий, В. І. Савич, О. М. Калівошко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2009. – 546 с.

6. Додаток до статистичного бюлетеню Національного банку України [Електронне видання] / Національний банк України. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=84921](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84921)

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ЯК ІНСТРУМЕНТА РЕГУЛЮВАННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

**ОРЛОВА В. О.**

*кандидат економічних наук*

**КОЗАК Г. О.**

*аспірантка*

**Донецьк**

Складні економіко-фіскальні процеси та суттєві зміни, характерні сьогодні для розвитку банківської системи України, вимагають нового інформаційно-методичного забезпечення управління рівнем податкового навантаження як на державному рівні, так і на рівні господарюючого суб'єкта. Одним із інструментів управління та регулювання податкового навантаження є факторний аналіз, що також дозволяє забезпечити стабільність фінансового стану та максимізувати прибуток банку. Актуальність питання викликана своїм практичним значенням як інформаційної складової прийняття рішень на відповідних рівнях управління.

У сучасній науці і практиці розгляду різних методик, видів і напрямів фінансового аналізу господарюючих суб'єктів приділяється значна увага. Окремі питання фінансового аналізу в банках досліджували такі автори, як А. М. Герасимович, І. М. Парасій-Вергуненко, Т. Д. Косова [1 – 2] та інші. Серед учених, які займалися проблемою аналізу податкового навантаження, слід зазначити роботи О. І. Амоши, В. П. Вишневого, Ю. Б. Іванова, О. О. Папаки, Л. О. Сухаревої [3 – 6] та інших. Але незважаючи на наявність певних досліджень з аналізу, на сьогоднішній день недостатньо розкрито саме питання ролі факторного аналізу в управлінні податковим навантаженням комерційного банку.

Таким чином, *метою* статті є дослідження та визначення факторного аналізу як інструмента регулювання податкового навантаження комерційного банку.

Сьогодні про факторний аналіз у сфері оподаткування господарюючих суб'єктів можна говорити не тільки як про вид фінансового аналізу, але й в науковому та

практичному аспектах – як інструмента регулювання податкового навантаження на різних рівнях управління – державному і корпоративному. З набуттям чинності 01.01.2011 р. Податкового кодексу України факторний аналіз податкового навантаження став невід'ємним інструментом у роботі податкових органів щодо визначення та регулювання податкового навантаження. Так, згідно з вимогами Податкового кодексу аналіз бази оподаткування та напрями роботи щодо її розширення, а на цій основі і аналізу податкового навантаження та управління ним на державному рівні або макрорівні, встановлено як ключові у роботі органів Державної податкової служби. З цією метою податковою практикою виділено такі напрями аналітичної роботи податкових органів [7]: формування доходів та аналіз бази оподаткування окремих видів економічної діяльності; аналіз і обслуговування великих платників податків; оцінка фінансового стану платників податку при проведенні документальної перевірки; планування, організація та проведення документальних перевірок; організація роботи із забезпечення погашення податкового боргу та розстрочення грошових податкових зобов'язань. Аналітична робота податкових органів як елемент комплексу заходів інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів державної податкової служби є способом забезпечення здійснення ефективного податкового контролю, а отже, складовою податкового адміністрування. Відмітимо, що ст. 73 Податкового Кодексу [8] встановлено беззаперечне право податкових органів отримувати інформацію та звертатися до платників податків і інших суб'єктів інформаційних відносин із письмовим запитом про подання інформації, необхідної для виконання покладених на органи державної податкової служби функцій, завдань, та її документального підтвердження. А платники податків та інші суб'єкти інформаційних відносин, у свою чергу, зобов'язані подавати інформацію, визначену в запиті органу державної податкової служби, та її документальне підтвердження протягом одного місяця з дня, що настає за днем надходження запиту. Крім того, Податковим кодексом встановлено,

що Національним банком України, іншими банками інформація на запит органу державної податкової служби надається безоплатно в порядку і обсягах, встановлених Законом України «Про банки і банківську діяльність». Усе це сприяє створенню більш комфортних умов для банків як платників податків у процесі їх документальних перевірок податковими органами.

**Я**к відомо, метою діяльності банку є отримання прибутку, який реально відображає ефективність його діяльності, та, на цій основі, формує міцну клієнтську базу. Як відмічає Т. Д. Косова [2], значення прибутку банку полягає в тому, що він є базою для збільшення й оновлення основних фондів, вагомим елементом приросту власного капіталу, який гарантує фінансову стійкість та ліквідність балансу банку, що прибуток є основою забезпечення відповідного рівня дивідендів, розвитку та підвищенню якості послуг. Разом з тим отриманий банком прибуток підлягає оподаткуванню, тому, на нашу думку, є одним з підходів визначення податкового навантаження та напрямом факторного аналізу. Відмітимо, що на корпоративному рівні аналіз прибутку комерційного банку може проводитись шляхом структурного аналізу, аналізу коефіцієнтів, факторного аналізу, визначення динаміки тенденцій прибутку за звітний період. Оскільки утворення прибутку є наслідком впливу різноманітних факторів, дослідження прибутку як кінцевого результату і бази оподаткування не може вважатися повним без проведення факторного аналізу. Факторний аналіз – це дослідження впливу окремих показників-факторів на

величину показника, який розглядається як результат стохастичних і детермінованих функціональних зв'язків [9 с. 45]. У фінансовому та економічному аналізі під фактором розуміють (від лат. *factor* – виробляючий) умови, які необхідні для здійснення господарського процесу, а також причину, яка його змінює. Отже, факторний аналіз покликаний з'ясувати вплив окремих чинників на показники фінансового стану банку, виявити його сильні і слабкі сторони, зорієнтувати, як найповніше використовувати внутрішні резерви, приймати правильні управлінські рішення та розробляти ефективну стратегію розвитку [2]. Для вирішення цієї задачі в практиці факторного аналізу широко використовуються специфічні методи та прийоми, які необхідні і більш за все доступні для проведення такого аналізу. Аналітичною практикою виділено такі можливі методи факторного аналізу: метод абсолютних різниць, метод ланцюгових підстановок, індексний метод, інтегральний метод, метод регресії та кореляції.

Результати дослідження дають підстави зазначити, що до факторів, які обумовлюють суму прибутку до оподаткування та впливають на рівень податкового навантаження комерційного банку, у першу чергу слід віднести доходи та витрати комерційного банку, порядок визначення і склад яких закріплено ст. 135 та ст. 138 Податкового Кодексу України [7]. Доходи та витрати комерційного банку, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, включаються до доходів або витрат звітного періоду на підставі первинних документів, що підтверджують отримання платником податку доходів. Склад доходів і витрат банків наведено в *табл. 1*.

**Таблиця 1**

**Структура доходів і витрат комерційного банку**

<b>Доходи банківської установи</b>	<b>Витрати банківської установи</b>
а) процентні доходи за кредитно-депозитними операціями (в тому числі за кореспондентськими рахунками) та цінними паперами, придбаними банком;	а) процентні витрати за кредитно-депозитними операціями, у тому числі за кореспондентськими рахунками та коштами до запитання, цінними паперами власного обігу;
б) комісійні доходи, у тому числі за кредитно-депозитними операціями, наданими гарантіями, розрахунково-касове обслуговування, інкасацію та перевезення цінностей, операціями з цінними паперами, операціями на валютному ринку, операціями з довірчого управління;	б) комісійні витрати, в тому числі за кредитно-депозитними операціями, розрахунково-касове обслуговування, інкасацію та перевезення цінностей, операціями з цінними паперами, операціями на валютному ринку, операціями з довірчого управління;
в) прибуток від операцій з торгівлі цінними паперами;	в) від'ємний результат (збиток) від операцій з купівлі/продажу іноземної валюти та банківських металів;
г) прибуток від операцій з купівлі /продажу іноземної валюти та банківських металів;	г) від'ємне значення курсових різниць від переоцінки активів та зобов'язань у зв'язку зі зміною офіційного курсу національної - валюти до іноземної валюти;
г) позитивне значення курсових різниць	г) суми страхових резервів, сформованих у порядку, передбаченому статтею 159 цього Кодексу;
д) надлишкові суми страхового резерву, що підлягають включенню до доходу, та суми заборгованості, що підлягають включенню до складу доходів	д) суми коштів (зборів), внесені до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;
е) доходи від відступлення права вимоги боргу третьої особи або виконання вимоги боржником (факторингу);	е) витрати з придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги (факторинг);
є) дохід, пов'язаний з реалізацією заставленого майна;	є) витрати, пов'язані з реалізацією заставленого майна;
ж) інші доходи, прямо пов'язані зі здійсненням банківських операцій та наданням банківських послуг;	ж) інші витрати, прямо пов'язані зі здійсненням банківських операцій та наданням банківських послуг;
з) інші доходи банківської установи	з) інші витрати банківської установи



Слід відмітити, що новацією Податкового кодексу є наближення порядку визначення доходів та витрат банківської установи до порядку їх визначення за правилами (стандартами) бухгалтерського обліку. Отже доходи та витрати є чинниками прямого та зворотного впливу на формування прибутку банку.

**Н**ауковці також відзначають, що суму прибутку до оподаткування обумовлюють не тільки доходи та витрати, але й такі фактори [1], як обсяг капіталу банку, рівень ефективності використання активів, мультиплікативний ефект капіталу та рентабельність доходу. Разом з цим, проведене дослідження теорії і практики аналізу та оподаткування банківської діяльності дає підстави автору зазначити, що до факторів формування прибутку банку та впливу на рівень податкового навантаження комерційного банку слід також відносити рівень забезпеченості витрат за рахунків резервів на покриття збитків. Вважаємо, що даний фактор, з одного боку, має прямий вплив на обсяги витрат банку, оскільки пп. 159.2.1. Податкового кодексу України [8] закріплено право на формування та списання страхового резерву банком самостійно в розмірі та порядку, передбаченими методикою, яка визначається для банків Національним банком України. З іншого боку, формування та списання страхового резерву, забезпечуючи дохідність і якість кредитного портфеля, опосередковано впливає на обсяг прибутку та базу оподаткування комерційного банку взагалі.

Враховуючи вищевикладене, можна дійти таких висновків, що:

- ✦ факторний аналіз є важливим інструментом регулювання податкового навантаження комерційного банку як на державному, так і на корпоративному рівнях;
- ✦ з метою регулювання податкового навантаження вважаємо доцільним врахування таких основних факторів, які обумовлюють суму прибутку до оподаткування та впливають на рівень податкового навантаження комерційного банку: доходи та витрати комерційного банку, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування; обсяг капіталу банку; рівень ефективності використання активів; мультиплікативний ефект капіталу; рентабельність доходу; рівень забезпеченості витрат за рахунок резервів на покриття збитків;
- ✦ метою управління та регулювання податкового навантаження комерційного банку рекомендуємо приділяти особливу увагу факторному аналізу прибутку, як бази оподаткування.

Усе це заслуговує подальшого дослідження та розроблення концептуальних положень. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Косова Т. Д.** Аналіз банківської діяльності [Текст]: Навч. пос. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 486 с. – ISBN 978-966-364-687-9.

**2.** Аналіз банківської діяльності [Текст] : Підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А. М. Герасимовича. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 600 с. – ISBN 966-574-567-0.

**3.** Амоша О. / До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневецький // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 11 – 19.

**4.** Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : Монографія / За заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с. – ISBN 978-966-392-127-3.

**5. Папаїка О. О.** Інфляційне коригування: нормативно-правовий аспект / О. О. Папаїка, А. Б. Горбанський // Вісник ДонНУЕТ. – 2011. – № 3(51). – С. 246 – 254.

**6. Сухарева Л. О.** Податкове планування в системі управління підприємством [Текст] : монографія. – Л. О. Сухарева, П. М. Сухарев, Я. І. Глуценко. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 209 с. – ISBN 966-385-028-0.

**7.** Економічний аналіз у діяльності органів державної податкової служби. Частина 2. «Аналіз бази оподаткування та напрями роботи органів ДПС щодо її розширення» [Текст] : Навч. посібник для слухачів проф. прогр. підвищення кваліфікації/ ДПС України; Упоряд І. С. Санжаревська, Н. В. Нечай. – К.: ДП «ІВЦ ДПА України», 2011. – 160 с. – (Б-ка журн. «Вісн. податкової служби України»). – ISBN 978-966-1609-20-3.

**8.** Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

**9.** Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз [Текст] : Підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с. – ISBN 978-966-364-649-7.

## НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТЬ ОПТИМИЗАЦИИ ФИСКАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

ПАЕНТКО Т. В.

кандидат экономических наук

Киев

**Ф**искальное регулирование финансовых потоков, его рычаги и ожидаемые результаты являются предметом дискуссий не только отечественных, но и зарубежных ученых. Не смотря на всю остроту проблемы на сегодняшний день, она не является абсолютно новой – ее истоки имеют более чем столетнюю историю. На разных этапах развития экономической истории ученые и практики предлагали свои рецепты фискального регулирования финансовых потоков, обосновывая большую эффективность своих предложений, их абсолютную оптимальность и т. д.

Проблемам фискального регулирования финансовых потоков посвящены труды отечественных ученых: А. Данилова, Ю. Иванова, И. Крысоватого, А. Соколовской, А. Тищенко и др. За рубежом проблема фискального регулирования и фискальной политики исследовалась К. Адамом, Ф. Блоком, Б. Эйхегринном, Д. Эпштейном, Д. Родриком и др. Особенности фискального регулирования в условия турбулентности были рассмотрены Ф. Котлером и Дж. Каслионе. Однако вопрос о необходимости, а главное, вероятности оптимизации фискального регулирования финансовых потоков в современных условиях остается открытым. Целью нашей статьи является обоснование возможности оптимизации фискального регулирования финансовых потоков в современных условиях.

На протяжении всей истории развития капиталистического способа хозяйствования внимание исследователей привлекал феномен цикличности развития экономики. Если на ранних этапах развития капитализма причиной возникновения кризисов было однозначно определено перепроизводство товаров, то экономические кризисы второй половины XX – начала XXI вв. являются специфическим феноменом. Если в эпоху раннего капитализма вмешательство государства в экономическое развитие считалось нецелесообразным, то на современном этапе развития экономики оно признано необходимым. Так же, как менялись взгляды на необходимость общего вмешательства государства в экономическое развитие, менялись и подходы к степени государственного вмешательства в перемещение финансовых потоков.

Развитие экономики США и Западной Европы в конце XIX – начале XX веков характеризовалось достаточно высокой степенью интеграции движения финансовых потоков. В то же время философия управления экономическими процессами в целом и перераспределением капитала, в частности, базировалась на

постулатах классической экономической теории, т. е. не предусматривала значительного вмешательства государства в функционирование рынка. Движение товарных и финансовых потоков было практически свободным. Частично такую свободу можно объяснить действующим на то время золотым стандартом, но именно эта система способствовала бурному развитию стран-метрополий за счет использования ресурсов колоний [12]. Возможности такого роста не являлись безграничными, вполне закономерно, что через определенное время после значительно перегрева экономики наступил спад.

**К**ризис 1930 г. внес свои коррективы в дальнейшее развитие мировой экономики. Среди причин Великой депрессии ученые достаточно часто называют и диспропорции в перераспределении финансовых потоков [9; 13]. После Великой депрессии последовал следующий удар – Вторая мировая война, последствия которой для большинства европейских стран были катастрофическими. В этот период сформировался новый подход к регулированию международных финансовых потоков, который не только существенно повышал роль государства в регулировании финансовых рынков, но и значительные полномочия возлагал на международные финансовые организации, в частности Международный валютный фонд. Ведущая роль в формировании новой парадигмы государственного управления экономикой принадлежит Дж. М. Кейнсу. Роль кейнсианства является неоспоримой, на наш взгляд, именно кейнсианская политика способствовала «золотому периоду» экономического развития с 1950 по 1960 гг. Однако уже в этот период начали зарождаться предпосылки для нового кризиса. Движущей силой новых кризисных явлений многие ученые считают крах Бреттон-Вудской системы [14] и ослабление роли государства на финансовых рынках. Этот период истории регулирования финансовых потоков не настолько однозначен, как может показаться на первый взгляд. Результаты политики М. Тетчер и Р. Рейгана, базирующихся на дерегулировании финансовых потоков, поддержке предпринимательства способствовали экономическому росту в США и Великобритании, однако не последнюю роль в стимулировании экономического роста этих стран сыграло привлечение внешних финансовых потоков благодаря созданию более благоприятной экономической среды в сравнении со странами-источниками финансовых потоков. На первый взгляд, в таком перераспределении финансовых потоков нет ничего опасного, однако если этот процесс выходит из-под контроля, то его следствием может быть переизбыток финансовых потоков в одной стране и недостаток в другой, что также может спровоцировать волну кризиса.

Последующие двадцать лет экономической истории можно охарактеризовать как активный поиск ком-

промисла относительно степени вмешательства государства в регулирование финансовых потоков, а также относительно инструментов, используемых при перераспределении капитала.

Эта проблема обострилась в 1997 г., когда Азиатский кризис нанес существенный урон экономикам Таиланда, Южной Кореи, Малайзии. Волной этого кризиса накрыло и экономику России. И снова одной из причин кризиса была названа либерализация финансовых потоков, мягкое регулирование деятельности финансового сектора в целом и банковского в частности [14].

Причиной глобального кризиса 2007 – 2008 гг., начавшегося в США, ученые и практики также называют неадекватное регулирование финансовых потоков, нерациональное вмешательство государства в перераспределение капитала между секторами экономики [3; 14]. Что касается кризисных явлений, постигших за последние двадцать лет экономику Украины, также следует отметить не всегда рациональное вмешательство государства в экономические процессы, вследствие чего Украина так и не преодолела глубокий структурный кризис, который усугубляется перманентными финансовыми кризисами. Сложившаяся ситуация частично объясняется низкой эффективностью проводимых экономических реформ.

Подводя промежуточный итог, следует отметить, что нерациональное перераспределение финансовых потоков между территориями, секторами экономики и т. д. является одной из предпосылок развития кризисных явлений. Поэтому необходимость фискального регулирования финансовых потоков является неоспоримой.

**С**ледует отметить, что экономика Украины (малая и открытая) остро ощущает на себе влияние турбулентности глобального экономического развития. Этот процесс характеризуется сокращением длительности экономического цикла, а значит и увеличением количества кризисов, приходящихся на аналогичный период времени в сравнении с прошлыми годами. Опасность такого явления состоит в том, что сокращение длительности делового цикла может происходить за счет сокращения периода экономического подъема, вследствие чего экономика не будет успевать восстановиться после очередного удара кризиса. Развитие событий по такому сценарию в Украине является весьма вероятным – подстегиваемые ожиданием очередного кризиса владельцы финансовых ресурсов будут стремиться их вкладывать в сферы, приносящую быструю прибыль, нанося этим существенный урон финансовому обеспечению реального сектора экономики. В связи с этим стоит согласиться с мнением Ф. Котлера и Дж. Каслионе, что в современных условиях нельзя вести речь о фискальном регулировании в период экономического подъема или спада, существует необходимость разработки механизма фискального регулирования в условиях турбулентности [3]. Это касается как экономики в целом, так и финансовых потоков в частности.

Таким образом, главным требованием, которое выдвигается в условиях турбулентности, к фискальному регулированию, является его *гибкость*, быстрая

адаптация к изменениям экономической среды. Однако выполнение этого требования не является залогом успеха, поскольку гибкость фискального регулирования напрямую зависит от того, как воспримут изменения в фискальном регулировании экономические агенты. Поэтому следующей важной характеристикой фискального регулирования финансовых потоков является его *оптимальность*. Исходя из определения Оксфордского экономического словаря [8], под оптимизацией следует понимать выбор наилучшего варианта, удовлетворяющего всех участников исследуемого процесса. Ранее мы рассматривали процесс оптимизации налогообложения с точки зрения сбалансирования интересов налогоплательщика и государства [5]. Оптимизация фискального регулирования, на наш взгляд, должна строиться на согласовании интересов трех сторон – фирмы, потребителя и государства. Учитывая полярность интересов всех участников процесса фискального регулирования финансовых потоков, его оптимальность приобретает вероятностный характер. Если рассматривать упрощенный вариант, то должно произойти синхронное согласование интересов фирм и потребителей согласно ресурсам и потребностям экономики. Таким образом, свидетельством оптимальности регулирования финансовых потоков можно считать экономическое равновесие. Однако на рынке равновесие фирмы, потребителя и государства – это разные явления. Кроме того, возможен случай нескольких равновесий, когда необходимо выбрать лучшее и не всегда оно может быть в пользу государства. Например, так происходит при наличии большой доли теневой экономики, когда интересы потребителей и фирм могут быть согласованы, а интересы государства будут существенно ущемлены.

**Р**ассматривая оптимизацию фискального регулирования финансовых потоков в контексте согласования интересов государства и фирмы, можно выделить два базовых условия (1):

$$\begin{cases} P_{firm} \rightarrow \max \\ TI_{gov} \rightarrow \max \end{cases} \quad (1)$$

где  $P_{firm}$  – прибыль фирмы;  
 $TI_{gov}$  – налоговые поступления в казну государства.

Вполне логично, что фирма старается максимизировать свою прибыль путем снижения любых затрат (даже на уплату налогов), а государство стремится к максимизации своих налоговых поступлений, в том числе за счет ужесточения контроля деятельности фирм. При этом ни максимизация прибыли фирмой, ни налоговых поступлений государством не может быть бесконечной. У государства есть существенное ограничение – это легальная предпринимательская активность, которая не должна уменьшаться под влиянием фискальных рычагов. Такое ограничение можно выразить через уровень допустимой налоговой нагрузки (2):

$$T_{bur} \rightarrow \text{alow} \quad (2)$$

Для фирмы ограничением являются интересы потребителя – она не может до бесконечности максими-



зировать прибыль путем повышения цены или путем снижения затрат за счет ухудшения качества производимого продукта, поскольку заинтересована, как минимум, в стабильном спросе на свою продукцию, а еще лучше – в его повышении (3):

$$Q_d = const. \quad (3)$$

Наиболее сложным аспектом оптимизации фискального регулирования можно считать учет интересов потребителя. С одной стороны, потребитель заинтересован в качественных и доступных по цене товарах, что можно выразить через функцию полезности потребителя (4):

$$U_{cons} \rightarrow \max. \quad (4)$$

Кроме того, потребитель заинтересован в получении определенного перечня государственных благ, в том числе социальных гарантий (для физических лиц). Исходя из того, что потребитель тоже является плательщиком налогов, учесть его интересы с точки зрения государства в ходе оптимизации фискального регулирования довольно сложно. На наш взгляд, одним из важных критериев оптимизации с этой точки зрения может быть уровень отдачи от уплаченных налогов, т. е. доля государственных благ на единицу уплаченного налога, полученных налогоплательщиком. Как свидетельствует зарубежный опыт, этот показатель должен лежать в пределах 0,6 – 0,8, таким образом, ограничение можно записать в виде (5):

$$Tax_{return} \in 0,6 - 0,8. \quad (5)$$

Не менее сложным является определение результирующего эффекта от оптимального фискального регулирования финансовых потоков. На наш взгляд, их может быть несколько, и зависят они от цели фискального регулирования – темп привлечения внешних финансовых потоков в экономику страны, степень мобилизации внутренних финансовых потоков и т. д. В то же время, главным результирующим индикатором оптимальности фискального регулирования финансовых потоков является их перераспределение между секторами экономики. Такое перераспределение для каждой страны и каждого конкретного периода времени будет разным. Для Украины в современных условиях в соответствии с заявленными целями государственной экономической политики (повышения конкурентоспособности национальной экономики, обеспечения экономического роста и т. п.) такое перераспределение должно быть в пользу реального сектора экономики в сравнении с финансовым сектором, что можно записать следующим образом (6):

$$\frac{FinFlows_{rs}}{FinFlows_{fs}} \geq 1, \quad (6)$$

где  $FinFlows_{rs}$  – финансовые потоки реального сектора экономики;

$FinFlows_{fs}$  – финансовые потоки финансового сектора экономики.

Следовательно, процесс оптимизации фискального регулирования финансовых потоков можно представить в виде многокритериальной оптимизационной задачи (7):

$$\begin{cases} \frac{FinFlows_{rs}}{FinFlows_{fs}} \geq 1 \\ P_{firm} \rightarrow \max \\ TI_{gov} \rightarrow \max \\ T_{bur} \rightarrow \text{alow} \\ Q_d = const \\ U_{cons} \rightarrow \max \\ Tax_{return} \in 0,6 - 0,8. \end{cases} \quad (7)$$

Таким образом, сложность оптимизации фискального регулирования финансовых потоков состоит в необходимости выполнения всех критериев, при этом согласованности названных критериев сложно достичь в одном периоде времени. Такое несоответствие в краткосрочном периоде приводит к нарушению равновесия, следствием чего могут являться диспропорции в перераспределении финансовых потоков. Следует отметить, что разовое возникновение диспропорций, которое было быстро преодолено, не является опасным. Опасность представляет возникновение перманентных диспропорций, которые являются своеобразным фактором турбулентности, расшатывающим экономику. Поэтому фискальное регулирование финансовых потоков можно считать оптимальным в том случае, когда приведенные условия стабильно выполняются в долгосрочном периоде. Перспективой дальнейших исследований является оценка фискального регулирования финансовых потоков в Украине. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Данілов О. Д.** Фінансові потоки держави в умовах ринкових перетворень / Данілов О. Д., Паєнтко Т. В. // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – Випуск 153. – Черкаси: ЧНУ імені Б. Хмельницького, 2009. – С. 129 – 134.
2. **Іванов Ю. Б.** Современные проблемы налоговой политики: уч. пособие / Иванов Ю. Б., Тищенко А. Н. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 328 с.
3. **Котлер Ф.** Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж. А. Касліоне: [пер. з англ. під ред. Т. В. Співаковської, С. В. Співаковського]. – К.: Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. – 208 с.
4. **Крисоватий А. І.** Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: Монографія / Крисоватий А. І. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
5. **Паєнтко Т. В.** Оптимізація механізмів прибутково-ого оподаткування / Паєнтко Т. В. // Економіка та держава. – 2005. – № 9. – С. 48 – 54.
6. **Соколовська А. М.** Податкова система держави: теорія і практика становлення / Соколовська А. М. – К.: Знання-Пресс, 2004. – 454 с.
7. **Adam K., Bill R.** Monetary Conservatism and Fiscal Policy // ECB Working Paper. – 2005. – # 663. – P. 3 – 48.
8. **Black J.** A Dictionary of economics. Second edition. Oxford university press. 2003. – 508 p.



**9. Block Fred. I.** The origins of international economic disorder. A study of international monetary policy. – 1977. – Berkeley: University of California Press.

**10. Benston G. J., Smith C. W.** A Transaction Cost Approach to the theory of Financial Intermediation// Journal of Finance. – 1976. – Vol. 31. – P. 215 – 231.

**11. Eichengreen Barry.** Golden fetters: The gold standard and the great depression 1919-1939. – New York: Oxford University Press, 1992.

**12. Epstein Gerald.** Should Financial Flows Be Regulated? Yes.// Desa working paper. – № 77. – P. 1 – 16.

**13. Kinderger Charles.** The world in depression, 1929 – 1939// Rew. and enlarged edition. Berkeley: University of California Press, 1986.

**14. Rodrik Dani.** Who needs capital account convertibility? Essays in International Finance. – 1998. – № 207. – P. 55 – 65.

## БЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ В ПЕРІОД ПОСТКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ

ПАСІЧНИЙ М. Д.

кандидат економічних наук

Київ

**Б**юджетне регулювання є вагомим інструментом забезпечення соціально-економічного розвитку країни, визначення пріоритетності державної фінансової політики у сфері формування доходної частини бюджету, здійснення бюджетних видатків, дефіциту бюджету та державного боргу, міжбюджетних відносин значним чином впливає на темпи економічного зростання, стан стійкості фінансової системи, результативність структурних соціально-економічних перетворень. Сучасні трансформаційні процеси в економіці супроводжуються посиленням ризиків щодо економічного спаду у формі «м'якої» рецесії в розвинутих країнах світу, накопиченням значного обсягу державного боргу у країнах ЄС, США, Японії, що відповідно впливає на підвищення рівня невизначеності, нестабільності на фінансових ринках та середньострокову перспективу відновлення світової економіки. Важливим є удосконалення механізму бюджетного регулювання з метою стимулювання рівня зайнятості, сукупного попиту та пропозиції, підвищення дієвості системи державного інвестування, проведення ефективної соціальної політики з урахуванням циклічності економічного розвитку та показників боргової стійкості.

Вагомий внесок у дослідження проблем бюджетного регулювання, його впливу на соціально-економічний розвиток присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених: О. Василика, В. Гейця, С. Глазьева, А. Даниленка, І. Запатріної, Дж. М. Кейнса, П. Кругмана, А. Лаффера, І. Лук'яненко, В. Мау, Г. П'ятченко, Д. Полозенка, П. Самуельсона, М. Сперанського, В. Федосова, М. Фрідмана, І. Чугунова, А. Чухна, Е. Хансена та інших. На сучасному етапі економічних перетворень важливим є визначення основних напрямів та пріоритетів фінансово-економічного регулювання на середньострокову перспективу з урахуванням відповідних можливостей держави для його ефективної реалізації, що сприятиме посиленню керованості національної економіки.

*Метою* даної статті є розкриття теоретико-методологічних засад та розробка практичних рекомендацій удосконалення механізму бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку країни в період посткризового відновлення економіки.

У науково-фаховій економічній літературі присутні різні підходи щодо визначення сутності бюджетного регулювання та його основних складових. Так, Грицюк В. надає таке визначення бюджетного регулювання: це організована система управління бюджетним устроєм держави [3, с. 17]. А. Буряченко відмічає, що бюджетне регулювання – засіб перерозподілу фінансових ресурсів між державним та місцевими бюджетами з метою фінансового вирівнювання [1, с. 23].

Натомість, вітчизняний дослідник у сфері державних фінансів К. Павлюк визначає бюджетне регулювання як систему взаємопов'язаних методів, способів, правових форм формування, розподілу та перерозподілу бюджетних ресурсів для збалансування інтересів суспільства і громадян у процесі економічного та соціального розвитку [7, с. 342].

Бюджетне регулювання – метод державного економічного регулювання економіки, який передбачає оптимальне співвідношення між державними доходами (передусім податковими надходженнями) та державними витратами, а також перерозподіл коштів між різними бюджетами з метою впливу на циклічний розвиток економіки, на структурні зрушення в економіці, темпи науково-технічного прогресу, соціально-економічну політику держави, співвідношення сукупного попиту та пропозиції [4, с. 68].

Вітчизняний науковець І. Чугунов зауважує, що змістом бюджетного регулювання є розроблення основних напрямів формування та використання бюджетних коштів, виходячи із необхідності завдань, які стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку [10].

Виходячи із вищенаведеного, можна дійти висновку, що сутність бюджетного регулювання найбільш повно розкривається як метод державного фінансово-економічного регулювання з метою впливу на циклічний розвиток економіки задля стимулювання економічного зростання та забезпечення відповідного розширеного розвитку суспільства.

Основна мета системи бюджетного регулювання полягає у реалізації збалансованої економічної політики держави. Характерною особливістю посткризового періоду економіки є значний рівень державного боргу, який утворився внаслідок необхідності фінансування дефіциту бюджету за рахунок державних запозичень, зниження показника валового внутрішнього продукту та наявність певних ризиків на ринках фінансового капіталу у зв'язку з можливою кризою неплатоспроможності позичальників. Динаміка показника питомої ваги державного боргу у валовому внутрішньому продукті у країнах з розвинутою та трансформаційною економікою протягом періоду 2007 – 2011 рр. наведено в табл. 1.

тенденцій соціально-економічного розвитку країни, відтоку іноземного капіталу, суттєвого зниження показника інвестиційної привабливості.

Важливим є врахування структури боргових зобов'язань, у тому числі в розрізі терміну та валюти погашення. Так, у 2012 р. прогнозований обсяг питомої ваги видатків на погашення та обслуговування державного боргу у валовому внутрішньому продукті для Ірландії становить – 9,2 відсотка, Греції – 19,8, Португалії – 15,5, Великобританії – 6,7, США – 18,0, Японії – 44,4, України – 4,8 відсотка відповідно. З урахуванням прогнозованого значення дефіциту бюджету на 2012 р., потреба у залученні державою фінансових ресурсів становить для

Таблиця 1

Питома вага державного боргу у ВВП в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою, %

Країна	Рік					
	2007	2008	2009	2010	2011*	2011 – 2007
Японія	187,7	195,0	216,3	220,3	224,8	37,1
Ірландія	24,9	44,3	65,2	94,9	106,7	81,8
Греція	107,4	113,0	129,3	144,9	160,9	53,5
США	62,0	71,0	84,3	93,6	99,4	37,4
Італія	103,1	105,8	115,5	118,4	120,0	16,9
Португалія	68,3	71,6	83,0	93,3	110,1	41,8
Іспанія	36,2	40,1	53,8	61,0	66,0	29,8
Великобританія	43,9	52,0	68,3	77,2	81,6	37,7
Німеччина	65,2	66,7	74,4	83,2	81,8	19,6
Франція	64,2	68,2	79,0	82,3	85,8	21,6
Польща	45,0	47,1	50,9	54,9	56,3	11,3
Росія	8,5	7,9	11,0	11,7	10,5	2,0
Китай	19,6	17,0	17,7	17,7	17,1	-2,5
Україна	12,3	20,0	34,8	39,5	36,0	23,7
Латвія	7,8	17,1	32,8	39,9	41,8	34,0
Литва	16,9	15,6	29,6	38,7	42,6	25,7

\* Попередні дані.

**Джерело:** складено автором на підставі даних Міжнародного валютного фонду, Організації країн економічного співробітництва та Міністерства фінансів України.

На основі представлених даних можна дійти висновку, що рівень державного боргу за останні 5 років у даних країнах значно підвищився, за винятком Росії та Китаю. Найбільший приріст державного боргу спостерігався у таких країнах, як Ірландія (+ 81,8 відсоткових пункти), Греція (+ 53,5), Португалія (+ 41,8), Великобританія (+ 37,7), США (+ 37,4), Японія (+ 37,1). Накопичення державного боргу зумовлює зростання видатків на його обслуговування та погашення, що впливає на збалансованість бюджетної системи у наступних періодах. За умови досягнення критичних значень показника питомої ваги державного боргу у валовому внутрішньому продукті можливими економічними сценаріями є підвищення податків, перегляд соціальних виплат, зростання індексу споживчих цін та оголошення дефолту. Останній варіант є достатньо негативним економічним явищем та може призвести до посилення негативних

Ірландії – 18,0 відсотків ВВП, Греції – 25,2 відсотка ВВП, Португалії – 21,0 відсоток ВВП, Великобританії – 13,6 відсотка ВВП, США – 26,0 відсотків ВВП, Японії – 52,5 відсотка ВВП, України – 6,5 відсотка ВВП. Вищевикладене свідчить про значні потреби держав із розвинутою та трансформаційною економікою у фінансуванні бюджетного дефіциту та державного боргу в посткризовий період відновлення економіки. Слід констатувати, що проблеми з фінансовою стабільністю ряду країн Єврозони, у тому числі Греції, Іспанії, Італії, Португалії, Ірландії та країн з трансформаційною економікою (до яких відносимо і Україну) посилюють ризики неплатоспроможності країн-позичальників у зв'язку із зростанням вартості боргового рефінансування. Необхідним є зменшення рівня державного боргу шляхом забезпечення достатніх темпів економічного зростання, оптимізації видатків бюджету та стимулюванням ділової активності, що

значним чином впливатиме на збільшення обсягу доходної частини бюджету.

**В**арто зазначити, що для країн із обмеженим доступом до залучення кредитних фінансових ресурсів, в умовах економічних трансформацій, є потреба у проведенні стимулюючої бюджетної політики з метою забезпечення довготривалого економічного зростання, натомість можливим видається лише реалізація заходів щодо зниження рівня дефіциту бюджету та боргового навантаження на бюджет, що спрямовано на досягнення стабілізації фінансово-економічного становища країни. Від своєчасності та масштабу заходів бюджетної консолідації залежить рівень економічного зростання. Встановлено, що в умовах посткризового відновлення бюджетна консолідація може негативно впливати на економічне зростання країни у короткостроковому періоді, водночас у середньо- та довгостроковій перспективі сприяє розвитку економіки та посиленню рівня стійкості фінансової системи.

Доцільним є проведення виваженої, поетапної бюджетної консолідації з урахуванням тенденцій розвитку економіки та необхідності виконання державою взятих на себе зобов'язань, у тому числі як соціальних так і боргових. Фінансово-бюджетні інститути повинні підтримувати реалізацію заходів бюджетного регулювання, направлених на зниження обсягів дефіциту бюджету в посткризовий період відновлення економіки шляхом формування середньострокової стратегії бюджетної консолідації з високим рівнем обґрунтованості та прозорості з метою знаходження консенсусу проведення даних заходів у суспільстві; удосконалення інституційних механізмів розробки, ухвалення та виконання бюджету. Пріоритетними напрямками реалізації механізму бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку на даному етапі вдосконалення фінансово-бюджетної політики держави є: у сфері регулювання бюджетних доходів – підняття акцизних податків, удосконалення адміністрування майнових податків, посилення дієвості бюджетно-податкових механізмів, скорочення кількості податкових пільг та введення мораторію на запровадження нових; у сфері регулюванні видатків бюджету – реформування системи соціального забезпечення населення, встановлення граничних значень бюджетних видатків на середньострокову перспективу, оптимізація структури видатків бюджету, у тому числі зменшення частки поточних видатків шляхом регулювання розмірів заробітних плат у бюджетному секторі; у сфері міжбюджетного регулювання – посилення питомої ваги місцевих бюджетів у структурі бюджетної системи, у сфері управління дефіцитом бюджету – посилення взаємозв'язку регулювання бюджетного дефіциту з циклічністю економічного розвитку.

Разом з тим, вбачаємо доцільним здійснити аналіз можливостей імплементації деяких вищенаведених заходів у сфері бюджетного регулювання в сучасний умовах посткризового відновлення економіки України.

Розглядаючи можливості для введення та подальшого вдосконалення адміністрування майнових податків, необхідно зазначити, що у Податковому кодексі пе-

редбачено запровадження з 1 липня 2012 року податку на нерухоме майно. Слід констатувати, що ставки даного податку встановлюються місцевими радами в межах до 2,7 відсотка від розміру мінімальної заробітної плати за 1 метр квадратний. Водночас, на нашу думку, доцільним є встановлення ставки податку на нерухоме майно виходячи із ринкової вартості квадратного метра нерухомого майна. Хоча визначення ставки податку, виходячи з розміру мінімальної заробітної плати, є більшим простим з точки зору адміністрування, однак не забезпечують у достатній мірі дотримання принципу солідарної справедливості.

**О**дним із вагомих завдань формування дієвого механізму бюджетного регулювання є створення відповідних умов для стимулювання розвитку базисних виробництв високотехнологічних укладів та модернізації ключових секторів національної економіки, що дозволить забезпечити передумови для довготривалого економічного зростання з урахуванням пріоритетів макроекономічної політики. Важливим є концентрація бюджетних ресурсів у критично значимих обсягах для посилення державної інноваційно-інвестиційної діяльності в частині модернізації добувних галузей промисловості, паливно-енергетичного комплексу, сільського господарства, авіаційного комплексу, транспортної інфраструктури, розвитку атомної промисловості, нанотехнології та інших галузей високотехнологічного виробництва.

Щодо питання скорочення податкових пільг, слід зауважити таке. З економічної точки зору, податкова пільга це – інструмент системи державного регулювання соціально-економічного розвитку [7]. У Податковому кодексі України визначення податкової пільги представлено як передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку чи збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі. Використання податкових пільг ставить на меті стимулювання ділової активності та розвитку економіки у цілому. Водночас, необхідно звернути увагу на те, що податкові пільги можуть мати і негативний вплив на економіку, який проявляється у порушенні справедливості оподаткування та втратою значних бюджетних надходжень.

Як свідчать наведені дані (табл. 2), за період 2007 – 2011 рр. номінальний обсяг втрат доходів державного бюджету від пільгового оподаткування збільшився у 2,9 раза. Частка втрат від пільгового оподаткування в доходах бюджету коливалась в межах від 9,7% у 2008 р. до 15,7% у 2011 р. за аналізований період. Відповідно частка втрат доходів державного бюджету у ВВП знаходилась у діапазоні 2,4 – 3,7 відсотка. Виходячи із вищенаведеного, можна сформулювати висновок, що такий стан надання податкових пільг не лише не сприяє економічному розвитку але й спричинює значні втрати бюджетних доходів. Тому можливим є зниження податкового навантаження на економіку шляхом зменшення податкових ставок з одночасним скороченням кількості податкових пільг, що забезпечить підвищення прозорості процесу адміністрування податків і збільшить по-



**Динаміка втрат доходів Державного бюджету України внаслідок пільгового оподаткування у 2007 – 2011 рр.,  
млрд грн**

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011*
Валовий внутрішній продукт	720,7	948,1	913,3	1094,6	1316,6
Доходи державного бюджету	165,9	231,7	209,7	240,6	314,6
Втрати від пільгового оподаткування	17,1	22,4	27,5	36,1	49,4
Питома вага втрат від пільгового оподаткування у доходах бюджету, %	10,3	9,7	13,1	15,0	15,7
Питома вага втрат від пільгового оподаткування у ВВП, %	2,4	2,4	3,0	3,3	3,7

\* Попередні дані.

**Джерело:** розраховано автором на підставі Рахункової палати України, Державної податкової служби України та Державної служби статистики України.

даткові надходження до бюджету, а отже і обсяг доходів бюджету.

Окремої уваги заслуговує аналіз структури видаткової частини зведеного бюджету за економічною класифікацією. Так питома вага поточних видатків у загальній структурі видаткової частини бюджету становили у 2007 р. – 82,9%, у 2009 р. – 93,5%, у 2010 р. – 93,8%, у 2011 р. – 90,7% відповідно. До того ж, питома вага видатків на оплату праці (у т. ч. з нарахуваннями на заробітну плату) по відношенню до загальної суми видатків бюджету коливалась у межах від 30% у 2005 році до 34,5% у 2009 році. При цьому рівень заробітних плат працівників бюджетної сфери залишається на доволі невисокому рівні. Середня заробітна плата за лютий 2012 р. у сфері державного управління становить – 2864 грн, в освіті – 2332 грн, у галузі охорони здоров'я та соціальної допомоги – 1974 грн. Цілком очевидно, що найголовнішою мотивацією праці є рівень заробітної плати. Задля того щоб підняти її рівень, слід зменшити чисельність працюючих у бюджетній сфері. Причому відповідне скорочення слід провадити поступово – у першу чергу під скорочення мають попадати люди пенсійного віку. Таким чином, можливості щодо регулювання розмірів заробітної плати у бюджетному секторі, направлені на зниження частки поточних видатків у загальній структурі видатків, є достатньо обмеженими в сучасних умовах розвитку економіки України.

Доцільність запровадження довгострокового прогнозування фінансово-економічних показників викликана необхідністю оцінки впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на бюджетну стійкість в період трансформаційних перетворень з урахуванням циклічності економічного розвитку. Однією з головних цілей довгострокового бюджетного прогнозування є узгодження бюджетної політики з завданнями якісного економічного зростання, підвищення рівня добробуту населення, результативності соціально-економічних реформ в умовах обмеженості бюджетних ресурсів. Крім того, реалізація прогнозування показників бюджетної стійкості на довгострокову перспективу підвищить обґрунтованість прийняття бюджету із дефіцитом, ефективність бю-

джетних видатків, у тому числі за рахунок кореляції росту видаткової частини бюджету з динамікою сукупності макроекономічних показників розвитку. Можливим є запровадження інтегрованого показника впливу на бюджетну стійкість з урахуванням потенційних ризиків на довгострокову перспективу.

Таким чином, розробка та реалізація дієвого механізму бюджетного регулювання в період посткризового відновлення економіки має спиратися на науково обґрунтовані положення, у тому числі в частині посилення взаємозв'язку бюджетного регулювання із циклічністю економічного розвитку, підвищення рівня обґрунтованості бюджетного планування та прогнозування, впровадження дієвого механізму використання бюджетного дефіциту, зниження частки державного боргу у валовому внутрішньому продукті, обмеження збільшення державних видатків виходячи із темпів економічного зростання, запровадження довгострокового прогнозування показників бюджетної стійкості, що посилить результативність бюджетної політики, спрямованої на досягнення довгострокового економічного зростання та підвищення соціально-економічного розвитку суспільства. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- Буряченко А. Є.** Короткострокові позички як інструмент оперативного бюджетного регулювання / А. Є. Буряченко // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 22 – 29.
- Глазьев С. Ю.** Стратегія опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.
- Грицюк Т. В.** Бюджетное регулирование, макроэкономическая стабильность и экономический рост / Т. В. Грицюк // Финансы и кредит. – 2003. – № 13 (127). – С. 14 – 26.
- Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1 / За ред. С. В. Мочерного: [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій]. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.**
- Лисяк Л. В.** Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія / Л. В. Лисяк. – К.: ДННУ АФУ, 2009. – 594 с.

**6. Мау В.** Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису / В. Мау // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. – С. 4 – 23.

**7. Павлюк К. В.** Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки: монографія / К. В. Павлюк. – К.: НДФІ, 2006. – 584 с.

**8. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку: монографія / І. Я. Чугунов, Я. Я. Дьяченко,**

**В. І. Міщенко та ін.; за ред. І. Я. Чугунова.** – К.: ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.

**9. Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку: монографія / А. І. Даниленко, А. А. Гриценко, В. В. Зимовець та ін.; за ред. А. І. Даниленка.** – К.: Ін-т екон. та прогнозів, 2010. – 456 с.

**10. Чугунов І. Я.** Теоретичні основи системи бюджетного регулювання / І. Я. Чугунов. – К.: НДФІ, 2005. – 259 с.

## ФИСКАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПОГАШЕНИЯ И ОБСЛУЖИВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА УКРАИНЫ

СИДЕЛЬНИКОВА Л. П.

кандидат экономических наук

Херсон

В последние годы значительной проблемой для системы государственных финансов Украины является стремительный рост внутреннего и внешнего государственного долга. Так, с учетом гарантированного государством долга, отношение госдолга Украины к ВВП составляло: в 2007 г. – 12,3%; 2008 г. – 20,0%; 2009 г. – 34,8%; 2010 г. – 39,9%; в 2011 г. – 36,0%. Причем, снижение данного показателя в 2011 г. вызвано, в первую очередь, не проведением взвешенной долговой политики, а непредоставлением МВФ трех квартальных кредитов в размере примерно 1,5 млрд долл. каждый в рамках программы stand-by из-за нарушения Украиной согласованных с фондом сроков проведения пенсионной реформы и повышения тарифов на газ для населения.

Решение проблемы погашения и обслуживания растущего госдолга требует увеличения ориентации на внутренние источники формирования бюджетных ресурсов – в первую очередь, на налоговые поступления.

Теоретическим и практическим аспектам формирования налоговых поступлений в бюджеты всех уровней уделяется значительное внимание отечественными учеными: В. Андрущенко, В. Вишневым, А. Даниловым,

Ю. Ивановым, А. Крисоватым, И. Луниной, И. Лютым, В. Мельником, П. Мельником, А. Молдованом, С. Оньшко, А. Соколовской, В. Суторминой, В. Федосовым, С. Юрием и др.

Вместе с тем, вопросы повышения фискального потенциала погашения и обслуживания госдолга в условиях нестабильности государственных финансов и проведения налоговых реформ остаются изученными недостаточно.

Целью статьи является изучение перспектив финансирования расходов на погашение и обслуживание государственного долга Украины за счет налоговых поступлений в контексте реформирования отечественной налоговой системы.

В условиях активизации государственного заимствования налоговые финансы призваны, обеспечивая стабильную доходную базу бюджетов для финансирования общественно необходимых расходов и формируя благоприятные для ускорения воспроизводственных процессов перераспределительные отношения, создавать условия для функционирования заемных финансов [1, с. 135].

В последние годы государственный долг Украины стремительно растет. Так, по сравнению с 2006 г. в 2011 г. размеры внутреннего госдолга увеличились в 10 раз (с 16,6 до 161,5 млрд грн), внешнего долга – в 4 раза (с 49,5 до 195,8 млрд грн). Наибольшие темпы роста совокупного госдолга зафиксированы в 2008 г. (на 83,3%) и в 2009 г. (на 73,7%) (рис. 1).

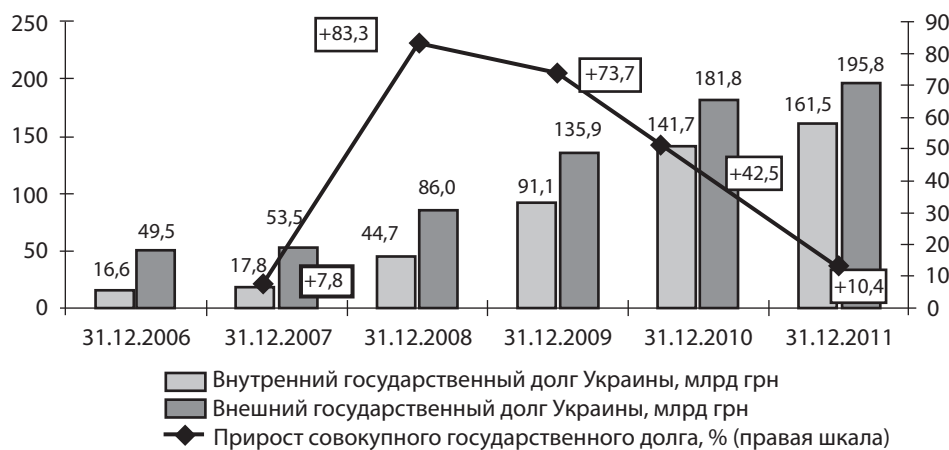


Рис. 1. Динамика государственного долга Украины, млрд грн [2]

Текущие доходы и расходы бюджета не сбалансированы. В 2011 г. правительство продолжало проводить активную долговую политику: заимствование в государственный бюджет осуществлено в объеме 80,7 млрд грн, что в 1,6 раза больше, чем объем погашения основной суммы долга. Законом о Государственном бюджете Украины на 2012 г. при погашении госдолга на сумму 65,9 млрд грн предусмотрены новые займы в размере 98,5 млрд грн, что в 1,5 раза превышает сумму погашения. Т. е. продолжается тенденция по активному наращиванию суммы государственного долга.

В результате проведения такой политики госдолг Украины по отношению к ВВП стремительно увеличивается. Так, по сравнению с 2006 г. в 2011 г. соотношение внутреннего долга к ВВП увеличилось в 4 раза (с 3,1% до 12,3%), внешнего долга к ВВП – в 1,6 раза (с 9,1% до 14,9%). Соотношение совокупного госдолга к ВВП за рассматриваемый период увеличилось в 2,2 раза (рис. 2). И здесь речь идет только о прямом государственном долге.

дарственных заимствований наряду с продолжающимся ростом госдолга, предопределенным чрезмерным наращиванием внутренних государственных заимствований, привлечением в значительных объемах международных кредитов, неконтролируемым предоставлением государственных гарантий и трансформацией условных обязательств правительства в прямой государственный долг, может спровоцировать долговой кризис в Украине уже в ближайшие годы.

**В** мировой практике наиболее реальным источником погашения государственных займов являются доходы, полученные от инвестирования заемных средств. К сожалению, одним из основных проблемных вопросов долговой политики Украины является неэффективное использование средств, мобилизованных от внутренних и внешних государственных займов, не обеспечивающее полной реализации их инвестиционного назначения и, таким образом, не обеспечивающее ре-



**Рис. 2. Соотношение государственного долга Украины к валовому внутреннему продукту (на конец соответствующих лет), % [2]**

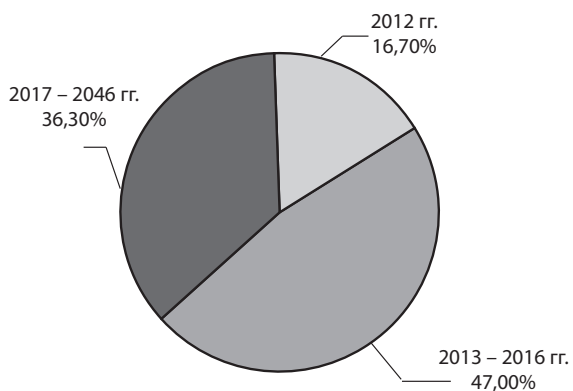
Объемы прироста внешних обязательств Украины и отсутствие продуктивной основы для обслуживания накопленных долгов вызывают серьезную обеспокоенность. Стремительное наращивание задолженности по кредитам международных финансовых организаций может порождать угрозы неплатежеспособности государства и возникновения кризиса платежного баланса в период погашения накопленных долгов. Так, расходы бюджета на погашение и обслуживание государственного долга Украины существенно увеличатся в 2012 – 2013 гг. Только по кредитам МВФ в этот период необходимо будет выплачивать суммы, эквивалентные 12 – 25% валовых международных резервов Украины [3, с. 170]. В целом, структура государственного долга Украины по срокам погашения (рис. 3) свидетельствует о том, что в 2012 г. выплата подлежат 16,7% взятых государством внутренних и внешних обязательств; в 2013 – 2016 гг. – еще 47,0%. То есть в ближайшие 5 лет Украина обязана погасить 63,7% имеющегося государственного долга. Нерациональная структура погашения и обслуживания госу-

сурса для погашения долгов в будущем. Так, в среднем 84% заемных средств направляются на финансирование бюджетного дефицита, 14% – на формирование валютных резервов и поддержку национальной валюты и лишь 2% – на инвестиционные проекты [4, с. 240].

В 2011 г. совокупные расходы по долговым обязательствам (обслуживание и погашение) почти в 4 раза превысили объем капитальных расходов Государственного бюджета Украины [5, с. 26]. В 2012 г. размер займов для реализации инвестиционных программ (проектов) планируется в сумме всего 5,1 млрд грн, или 5,2% от общего объема государственных займов.

Здесь следует учесть и то, что заемные средства, направленные на реализацию инвестиционных проектов, в частности, на поддержку и развитие институциональной возможности органов исполнительной власти и государственных учреждений, используются неэффективно и фактически являются дополнительным финансированием их основной деятельности.





**Рис. 3. Структура государственного долга Украины по состоянию на 31.12.2011 г. по срокам погашения [2]**

Рост государственной задолженности в условиях низкого уровня инвестиционных расходов означает, что в будущем еще больше налоговых поступлений будет направляться именно на обслуживание государственного долга, а не на выполнение общественно значимых функций государства и реализацию инновационной модели развития национальной экономики.

В данном контексте возможности погашения и обслуживания госдолга за счет дополнительных поступлений от налогов вследствие реформирования отечественного налогового законодательства приобретают особое значение.

Сперва рассмотрим показатели налоговых поступлений и расходов на управление государственным долгом (табл. 1).

Из данных табл. 1 следует, что на протяжении 2006 – 2008 гг. темпы роста налоговых поступлений в Государственный бюджет Украины значительно превышали темпы роста расходов на погашение и обслуживание государственного долга. При этом соотношение мобилизованных налогов и расходов на управление госдолгом постепенно снижалось: 2006 г. – 13,1%; 2007 г. – 8,5%;

2008 г. – 5,5%. Ситуация кардинально изменилась в 2009 г., когда наиболее ощутимыми стали последствия мирового финансово-экономического кризиса. Резко подскочили темпы роста расходов на погашение госдолга (552,0%) и расходов на его обслуживание (239,5%) на фоне снижения темпа роста налоговых поступлений – до 88,7%. Начиная с 2009 г., расходы на погашение и обслуживание государственного долга составляют более четверти, а в плане на 2012 г. – треть всех налоговых поступлений госбюджета. При этом в 2012 г. темпы роста расходов на управление госдолгом значительно превысят темпы роста налоговых поступлений (138,9% и 109,4% соответственно).

До 2008 г. объемы поступлений всех налогов увеличивались, благодаря расширению базы налогообложения (в том числе рост доходов плательщиков и увеличение объемов хозяйственных оборотов).

В 2009 г. в результате экономического кризиса объемы поступлений по основным налогам упали, поскольку из-за ухудшения финансового положения плательщиков значительно уменьшилась база налогообложения.

Рост налоговых поступлений в 2010 г. был предопределен не только экономическими факторами, но и усилением фискальной нагрузки на экономику, прежде всего повышением ставок акцизных сборов, а также увеличением начисленных штрафов за нарушение налогового законодательства. Кроме того, заметный взнос сделан Государственной таможенной службой, которая стала широко применять непрямые методы определения налоговой базы. Правительство усиливало фискальное давление и через авансовые налоговые платежи и невозвращение НДС.

В 2011 г. рост налоговых поступлений обусловлен 3 группами факторов:

- ★ объективные макроэкономические факторы: рост ВВП, доходов населения, прибылей корпоративного сектора, импорта, оборота розничной торговли;

**Таблица 1**

**Соотношение расходов на погашение и обслуживание госдолга и налоговых поступлений Государственного бюджета Украины**

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (план)
Налоговые поступления (НП), млн грн	94812,0	116670,8	167883,4	148915,6	166872,2	261605,0	286071,8
Темпы роста НП, %	127,3	123,1	143,9	88,7	112,1	156,8	109,4
Расходы на погашение госдолга (РПГД), млн грн	9349,2	6514,9	5534,5	30552,1	26675,5	45627,5	65899,6
Темпы роста РПГД, %	67,9	69,7	85,0	552,0	87,3	159,8	144,4
Расходы на обслуживание госдолга (РОГД), млн грн	3109,9	3349,9	3774,7	9038,8	15538,9	23134,4	29582,9
Темпы роста РОГД, %	100,0	107,7	112,7	239,5	171,9	148,9	127,9
Расходы на погашение и обслуживание госдолга (РПОГД), млн грн	12459,1	9864,8	9309,2	39590,9	42214,4	68761,9	95482,5
Темпы роста РПОГД, %	73,8	79,2	94,4	425,3	106,6	162,9	138,9
РПОГД / НП, %	13,1	8,5	5,5	26,6	25,3	26,3	33,4

\* Составлено автором по данным Комитета Верховной Рады Украины по вопросам бюджета [6].

- ✦ позитивные новации налоговой реформы: повышение ставок отдельных налогов (ренты за добычу газа, нефти и газового конденсата, акцизного налога, платы, за землю); наведение порядка в сфере возмещения НДС; перекрытие схем сужения базы налогообложения налогом на прибыль; активизация борьбы с уклонением от уплаты налогов;
- ✦ управление финансовыми потоками: переплаты налогов; задержка возмещения НДС; освобождение от налогообложения НДС операций по поставке зерновых, что привело к потере сельхозпредприятиями права на возмещение НДС; давление на плательщиков единого налога с целью «стимулирования» их к переходу на общую систему налогообложения.

Следствием налоговой экспансии стало ощутимое увеличение налоговой нагрузки на экономику. Такая тенденция ощутимо диссонирует с заданиями уменьшения налогового давления, поставленными в рамках стратегии модернизации экономики.

В 2012 – 2013 гг. ситуация будет значительно сложнее. Рост доходов бюджета, даже по оптимистическому сценарию развития событий, будет минимальным. Во-первых, из-за значительного замедления темпов роста экономики, а соответственно, и доходов бюджета. Экономические реформы 2010 – 2011 гг. не привели к значительному улучшению бизнес-климата в государстве: ни отечественный, ни иностранный бизнес не желает развивать свою деятельность в Украине. Во-вторых, снижение уровня инфляции уменьшит объем инфляционных доходов госбюджета. В-третьих, доходы бюджета от борьбы со схемами минимизации налогообложения также не безграничны. Все, что возможно было перекрыть, контролирующие органы в 2011 г. уже перекрыли благодаря принятию Налогового кодекса.

В 2014 г. ставки ключевых налогов (НДС и налога на прибыль предприятий) снизятся до задекларированного в Налоговом кодексе уровня, который ощутимо уменьшит доходы государственного бюджета. Если в 2013 г. ставка налога на прибыль сократится всего на 1 в.п., благодаря чему предприятия сэкономят 4,7 млрд грн, то в 2014 г. состоится снижение на 3 в.п. и налога на прибыль (до 16%), и НДС (до 17%). Это лишит госбюджет 34,7 млрд грн. Параллельно будут расти расходы на погашение и обслуживание долгов, которые Украина взяла в 2008 – 2011 гг. В этом контексте 2011 – 2013 гг. должны стать периодом интенсивного преодоления дисбалансов в системе государственных финансов Украины.

**О**беспечить дополнительные налоговые поступления можно за счет усиления фискальной нагрузки на хозяйственную деятельность, связанную с эксплуатацией природных ресурсов. В Украине уровень налогообложения добывающей промышленности в 8 – 10 раз ниже, чем в европейских странах. Это приводит не только к колоссальным потерям доходов бюджета, но и к избыточной и нерациональной эксплуатации недр и значительным объемам экспорта продукции с наименьшей добавленной стоимостью. Другими

словами, Украина продает не добавленную стоимость, созданную интеллектом и технологиями, а национальное богатство.

Другим способом повышения фискального потенциала является расширение перечня полезных ископаемых, за добычу и реализацию которых взимается рента. Кроме нефти, газа и газового конденсата, в Украине добывается значительный объем других полезных ископаемых, которые являются собственностью украинского народа, однако последний не получает доход от их промышленного освоения. Было бы целесообразно в перечень объектов взимания ренты включить добычу железорудного сырья, марганцевой и урановой руды, коксового угля, руды цветных металлов. Это значительно увеличит объем доходов бюджета, что обеспечит гражданам Украины эквивалентную плату за масштабную эксплуатацию отечественных недр [6].

**С**ледует отметить и противоречивые позиции Налогового кодекса Украины относительно снижения налогового давления. Во-первых, достаточно сомнительным с точки зрения фискальной эффективности является снижение ставки налога на добавленную стоимость. НДС является одним из непрямых налогов, потому фактический субъект налогообложения – конечный потребитель, а не предприятие, которое его платит. Следовательно, НДС по своей природе не осуществляет дополнительного давления на финансовое состояние предприятия. Проблемы его функционирования в Украине связаны с несовершенным администрированием. Во-вторых, отсутствующие системность и последовательность в вопросах снижения налогов. При резком снижении ставок НДС и налога на прибыль Кодекс значительно расширяет перечень налоговых льгот. Это дает основания утверждать об отсутствии четкой стратегии сокращения налогового давления на экономику. Кроме того, при проведении политики экономического роста путем снижения уровня налогообложения государство вынуждено будет привлекать дополнительные займы, чтобы покрыть свои расходы на начальном этапе ее реализации.

## ВЫВОДЫ

Учитывая нестабильный и противоречивый характер развития отечественной экономики, необходимо выбрать эволюционный путь реформирования налоговой системы, который предусматривает постепенную адаптацию заданий и целей складывающимся социально-экономическим условиям. Альтернативы структурным реформам в налоговой сфере нет. Но Налоговый кодекс Украины – это пока что не налоговая реформа, а больше собрание в единое целое законодательных и нормативных актов. После его принятия все еще очевидной является недостаточная четкость и ясность прописанных положений, сложный механизм расчета и уплаты налогов, что дает возможность налогоплательщикам находить разные пути уклонения от налогообложения, снижая объемы налоговых поступлений бюджетов всех уровней. Поэтому, кроме вышеперечисленных, одними

из первоочередных должны стать мероприятия, направленные на повышение эффективности взыскания имеющейся, но не реализованной базы налогообложения. Основными ее составляющими являются налоговый кредит, налоговый долг и теневые операции, которые значительно сужают базу налогообложения. В этом контексте уместным видится утверждение правительством комплекса технических мероприятий по борьбе с наращиванием налоговой задолженности в государственном секторе, а также активное применение инструментария, предусмотренного в Налоговом кодексе, для повышения налоговой дисциплины в частном секторе.

**В** условиях нестабильности государственных финансов актуальным направлением дальнейших исследований является определение оптимального соотношения источников финансирования погашения и обслуживания государственного долга и разработка соответствующих мероприятий, в том числе внесение изменений в Налоговый кодекс Украины. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Крисоватий А. І.** Парадигма податкових та позикових фінансів [Текст] / А.І. Крисоватий // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 1. – С. 132 – 140.
2. Официальный сайт Министерства финансов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minfin.gov.ua>
3. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь [Текст] / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
4. **Фінанси** : Підручник [Текст] / За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
5. **Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки: аналітична доповідь** [Текст] / за ред. Я. В. Белінської. – К. : НІСД, 2011. – 38 с.
6. Официальный сайт комитета Верховной Рады Украины по вопросам бюджета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/index>
7. **Молдован О. О.** Державні фінанси України: загрози посилюються [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finsettings.com/statt/1895-derzhfiansi-ukrayini-zagrozi-posilyuyutsya.html>

## ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПО МИНИМУМУ ПЕРВИЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ О ЗАЕМЩИКЕ

**СОСЛОВСКИЙ В. Г.**

*кандидат экономических наук*

**ЗАБАШТА А. А.**

**Харьков**

**К**редитная деятельность банка является, с одной стороны, источником получения прибыли, а с другой – дополнительным риском, связанным с возможным невозвратом кредитных средств. С целью снижения риска банки используют различные методики оценки кредитоспособности (КСП) заемщиков, в основном, связанные с расчетом большого числа количественных и качественных показателей. При этом предполагается, что, чем больше массив исходных показателей, тем объективнее оценка КСП и меньше риск по выданному кредиту. Это предположение положено в основу всех известных методик оценивания КСП и обуславливает то, что их совершенствование идет, в основном, по пути увеличения сведений о прошлой деятельности заемщика и, в меньшей степени, о его будущей деятельности.

Теоретические и методологические аспекты поставленной проблемы исследовали Васюренко О. В. [3], Галасюк В. [5], Бугель Ю. [4], Дутченко О. О. [7], Мазурина Т. [8], Мельник Г. [9], Ван Хорн Дж. [6], Бриго Д. [2]. В указанных работах даны определения понятия КСП и представлены разные по количеству показателей методы оценки КСП заемщиков (предприятий).

Несмотря на большое количество методик, актуальным остается вопрос создания методики, которая повышала бы объективность оценивания с меньшими затратами времени и средств, так как использование большего объема информации о заемщике увеличивает трудо- и материалоемкость используемых на практике методик оценки КСП.

Процедура принятия решения о выдаче кредита ( $Y = 1$ ) или отказе в его получении ( $Y = 0$ ) банками требует значительных затрат времени и осуществляется следующим образом: 1) получение от заемщика заявки на кредитование и первичных сведений о его деятельности; 2) контроль этих сведений; 3) расчет производных показателей-коэффициентов, которые характеризуют деловые свойства заемщика; 4) расчет комплексного показателя кредитоспособности (КПК) с учетом или без учета весомости производных показателей; 5) анализ результатов, определение класса КСП; 6) оценка рискованных проектов; 7) принятие решения по заявке.

Для упрощения этой процедуры некоторые крупные банки начинают активно внедрять специальные программные продукты, которые позволяют практически полностью автоматизировать процедуру оценивания КСП по следующей схеме: андеррайтинг – проверка по черным спискам – скоринг [11, 13]. Основными недостатками применения скоринг-метода являются дороговизна программного обеспечения и подверженность влияниям внешней среды, следствием чего является перенастройка параметров программы каждые 3-4 года.

*Цель* данной работы – разработка модели оценки КСП, позволяющей с меньшими затратами ресурсов



рассчитать КПК заемщика, при этом не утратив значения уровня достоверности.

В ходе ранее выполненных на кафедре финансов ХИБД УБД НБУ исследований [12] были систематизированы разные методики оценки КСП и проведен их морфологический анализ, который показал высокий уровень сходства по составу используемых показателей. Также был сделан вывод о необходимости упрощения расчетов КСП и целесообразности разработки методики, которая содержала бы минимальное количество исходных данных (показателей), что позволит быстрее и с меньшими затратами получить результаты оценки, которые будут не хуже, чем рассчитанные по любой существующей методике.

В развитие полученных нами выводов, в работе [10] было предложено рассчитывать индекс кредитоспособности ( $I_{kc}$ ) по многофакторной модели следующего вида:

$$\begin{aligned}
 I_{kc} = & -2,11 + 0,02 \cdot K_{ол} - 0,02 \cdot K_{мл} - 0,056 \cdot K_{мл} + \\
 & + 0,42 \cdot K_{ма} + 0,09 \cdot P_n - 0,03 \cdot P_a - 0,12 \cdot K_{сн} - \\
 & - 0,23 \cdot K_{фy} + 0,12 \cdot K_n + 0,05 \cdot K_a - 0,15 \cdot K_m + \\
 & + 0,48 \cdot K_{oc} + 0,35 \cdot K_{он} - 0,04 \cdot K_{ок},
 \end{aligned} \quad (1)$$

где  $K_i$  – коэффициенты, которые рассчитываются соответственно методике оценки КСП<sup>1</sup>.

Для построения модели (1) автором работы [10] была использована малая выборка из кредитоспособных и некредитоспособных предприятий, кредитоспособным предприятиям было присвоено значение  $I_{kc} = 1$ , некредитоспособным –  $I_{kc} = -1$ . Далее методом распознавания образов были рассчитаны параметры модели (1).

К недостаткам этих моделей можно отнести:

- ✦ для расчета  $I_{kc}$  необходимо предварительно рассчитать значения четырнадцати используемых коэффициентов, взяв данные финансовой отчетности предприятия, что не способствует снижению трудовых и материальных затрат, связанных с оценкой КСП;
- ✦ для произвольных значений входящих в модель коэффициентов вычисленные значения  $I_{kc}$  могут быть как целочисленными (1 или -1, как это определено изначально), так и нецелочисленными и лежать внутри интервала  $1 \leq I_{kc} \leq -1$  или выходить за его границы;
- ✦ параметры модели выражают интенсивность и направление влияния коэффициентов на  $I_{kc}$ . Однако, вопреки экономической логике, увеличение  $K_{мл}$ ,  $K_{тл}$ ,  $P_a$ ,  $K_{сн}$ ,  $K_{фy}$ ,  $K_m$ ,  $K_{ок}$  приводит

<sup>1</sup>  $K_{ол}$  – коэффициент общей ликвидности;  $K_{мл}$  – коэффициент мгновенной ликвидности;  $K_{тл}$  – коэффициент текущей ликвидности;  $P_n$  – рентабельность продаж;  $P_a$  – рентабельность активов;  $K_{он}$  – коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;  $K_{фy}$  – коэффициент финансовой устойчивости;  $K_n$  – коэффициент независимости;  $K_a$  – коэффициент автономии;  $K_m$  – коэффициент маневренности;  $K_{oc}$  – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;  $K_{он}$  – коэффициент денежного потока;  $K_{ок}$  – коэффициент обеспечения кредита.

к занижению КСП, поскольку по результатам модели они имеют отрицательное значение.

С января 2012 года НБУ в Положении № 23 [1] рекомендует оценивать КСП заемщика с помощью многофакторной дискриминантной модели следующего вида:

$$Z = a_1 K_1 + a_2 K_2 + a_3 K_3 + a_4 K_4 + a_5 K_5 + a_n K_n - a_0, \quad (2)$$

где  $Z$  – интегральный показатель;  $K_1, K_2, K_3, \dots, K_n$  – финансовые коэффициенты;  $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$  – параметры весомости и разрядности финансовых коэффициентов;  $a_0$  – свободный член.

Основной недостаток моделей (1) и (2), на наш взгляд, состоит в том, что они увеличивают трудоемкость оценивания заемщика за счет многократного использования одних и тех же показателей первичной отчетности. Для устранения этого недостатка предлагается методика оценки КСП по минимуму первичных показателей о заемщике.

Разделим область допустимых значений КПК на два подмножества  $\Omega$  и  $\Theta$ . К подмножеству  $\Omega$  отнесем значения КПК, при которых принимаются решения о выдаче кредита, в нашем случае класс КСП А, Б (в модели 1, 2), а к подмножеству  $\Theta$  – значения КПК, при которых заемщик получает отказ в выдаче кредита, класс В, Г, Д (в модели – 3, 4, 5). Решение по заявке на кредитование опишем с помощью функции вето следующего вида:

$$Y = \begin{cases} 1, & \text{если } КПК \in \Omega; \\ 0, & \text{если } КПК \in \Theta, \end{cases} \quad (3)$$

где  $\Omega, \Theta$  – соответственно множества значений КПК, при которых заемщику можно выдать/отказать в выдаче кредита.

В (3) необходимо задать численную модель КПК, удовлетворяющую поставленным нами требованиям.

**Р**азработка модели КПК произведена нами в три этапа. На первом этапе исследования были рассчитаны значения КПК по традиционной методике одного из коммерческих банков Украины. На основании финансовой отчетности 30 предприятий вначале были рассчитаны значения коэффициентов, определены баллы, и, в зависимости от суммы баллов, заемщикам был присвоен класс КСП (от 1 до 5). Согласно системы (3), заемщиков, которые относятся к классам 1 и 2 (более 301 балла), мы отнесли к подмножеству  $\Omega$ . Соответственно, заемщиков, относящихся к классам 3, 4 и 5 (менее 301 балла) – к подмножеству  $\Theta$ . В процессе расчета коэффициентов были выделены все первичные показатели ( $X_i, i = 1, \dots, m$ ) финансовой отчетности, которые хотя бы один раз задействовались в вычислениях. Общее количество таких показателей составило  $m = 27$ .

На втором этапе исследования была изучена зависимость значений КПК, выраженных классом КСП (1, 2, 3, 4 и 5), от значений первичных показателей ( $X_i, i = 1, \dots, m$ ), на основании которых этот класс был установлен. Зависимость между ними и КПК в общем виде выражается следующей формулой:

$$\overline{КПК} = \psi(X_i) + \varepsilon, \quad (4)$$

где  $\overline{КПК}$  – комплексный показатель КСП заемщика, класс КСП;  $X_i$  – значения показателей хозяйственно-финансовой деятельности заемщика (статьи финансовой отчетности предприятия), тыс.грн.;  $\varepsilon$  – случайная ошибка, вызванная действием неучтенных в модели факторов.

Чтобы раскрыть форму и силу связи показателей модели (4) было изучено распределение предприятий по классу КСП и установлено, что они распределены по нормальному закону (рис. 1). Это указало на возможность проведения регрессионного анализа.

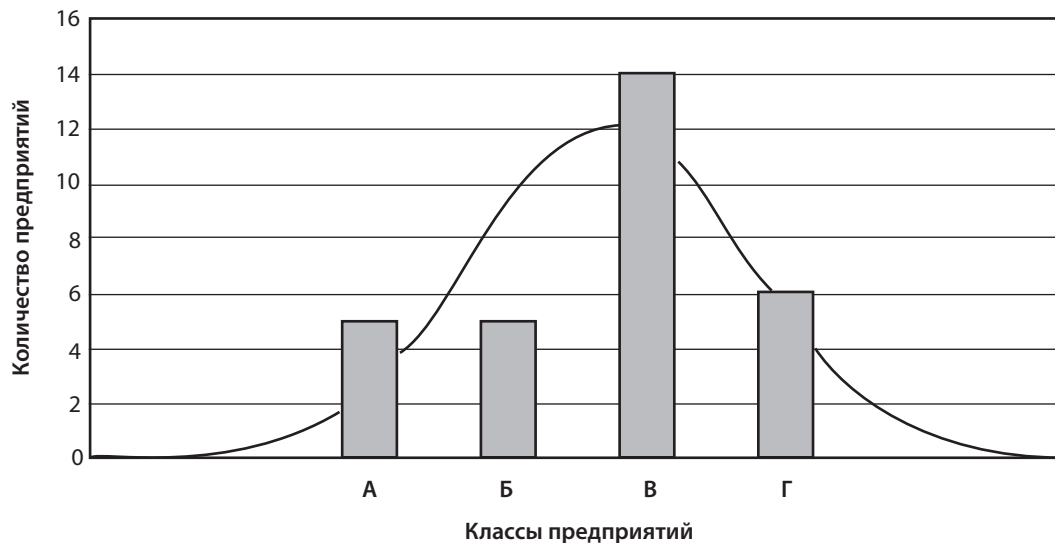


Рис. 1. Распределение наблюдаемых значений

Анализ факторных показателей  $X_i$  позволил установить, что они взаимосвязаны, и их количество превышает объем выборки. Поэтому, на третьем этапе исследования для разработки численной модели (4) и отбора наиболее существенных факторных показателей был использован метод гребневой многошаговой линейной регрессии (*ridge regression*), который применяют в случаях, когда независимые переменные сильно коррелируют между собой (т. е. имеет место мультиколлинеарность) и приводят к неустойчивости оценок коэффициентов регрессии.

В результате многошаговой регрессии было отобрано 17 наиболее значимых показателей из 27 первичных и построена модель КПК следующего вида:

$$\begin{aligned} \overline{КПК} = & 3,82294 + 3,63 \cdot 10^{-4} \cdot \Phi_{1(150)} - 3,4 \cdot 10^{-5} \cdot \Phi_{1(160)} - \\ & - 2,7 \cdot 10^{-5} \cdot \Phi_{1(180)} + 1 \cdot 10^{-5} \cdot \Phi_{1(230)} - 3,23 \cdot 10^{-4} \cdot \Phi_{1(240)} + \\ & + 1 \cdot 10^{-6} \cdot \Phi_{1(380)} - 1,29 \cdot 10^{-4} \cdot \Phi_{1(520)} + 1,19 \cdot 10^{-4} \cdot \Phi_{1(540)} - \\ & - 5,1 \cdot 10^{-4} \cdot \Phi_{1(550)} - 6,66 \cdot 10^{-4} \cdot \Phi_{1(560)} + 1,341 \cdot 10^{-3} \cdot \Phi_{1(580)} + \\ & + 5,56 \cdot 10^{-4} \cdot \Phi_{1(590)} - 1 \cdot 10^{-5} \cdot \Phi_{1(620)} - 2,8 \cdot 10^{-5} \cdot \Phi_{2(035)} - \\ & - 1,3 \cdot 10^{-5} \cdot \Phi_{2(040)} - 4,7 \cdot 10^{-5} \cdot \Phi_{2(220)} + 1,06 \cdot 10^{-4} \cdot \Phi_{2(225)}, \end{aligned} \quad (5)$$

где  $\Phi_i(j)$  – значения показателей в финансовой отчетности по форме с номером  $i$  ( $i = 1$  для баланса предприятия,  $i = 2$  для отчета о финансовых результатах) и статье с номером  $j$ .

Модель (5) характеризуется хорошими прогнозирующими свойствами: средняя относительная ошибка  $\varepsilon = 4,37\%$ ; коэффициент детерминации  $R^2 = 0,98$ ;  $t$ -критерии Стьюдента указывают на значимость практически всех используемых в модели (5) независимых переменных; эмпирическое значение  $F$ -критерия Фишера  $F(17,10) = 36,324$  и превышает его критическое значение.

Графически высокая степень наблюдаемых ( $КПК_i$ ) и предсказанных ( $КПК'_i$ ) по модели (5) значений КПК представлена на рис. 2. Все точки с координатами ( $КПК_i$ ;  $КПК'_i$ ) лежат на биссектрисе квадранта, выбросов практически нет.

Представленная модель успешно прошла апробацию в «Реал Банке» и «Мега Банке» и может быть рекомендована в практическую деятельность других банков и финансовых служб предприятий.

Таким образом, минуя этап расчета множества коэффициентов, с помощью предложенной модели можно менее трудоемким способом установить класс КСП заемщика, используя только 17 показателей из финансовой отчетности предприятий.

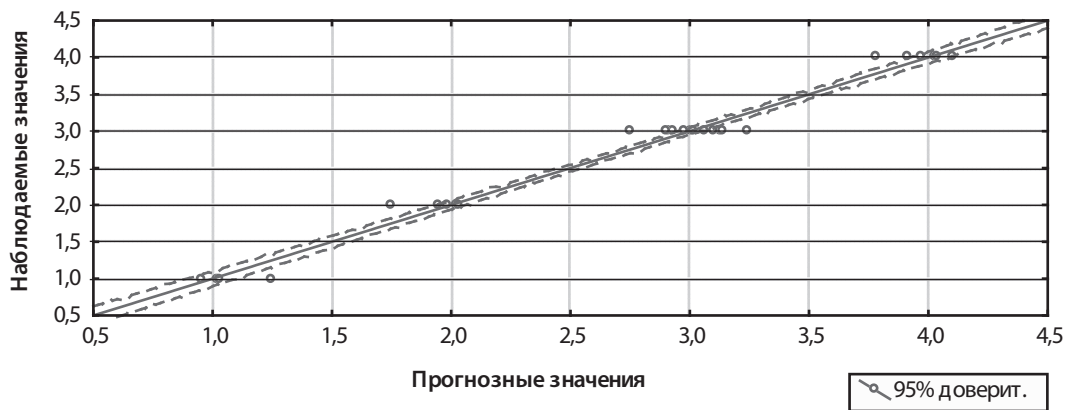
В итоге было решено четыре основные задачи:

1. Разработана модель оценки КСП, которая содержит минимальное количество показателей финансовой отчетности и позволяет быстро и с меньшими затратами времени и средств получить результаты оценки, которые будут не хуже, чем по любой другой существующей методике.

2. По результатам проведенного анализа получено уравнение, с помощью которого можно определить КСП с небольшой средней относительной ошибкой в 4,37%.

3. Определены потенциальные пользователи данной методики: специалисты банковских учреждений, финансовые менеджеры и аналитики коммерческих организаций и предприятий в целях оперативной оценки и мониторинга КСП компаний, а также для определения КСП контрагентов-покупателей и других партнеров по бизнесу.

4. Развитие исследований необходимо проводить в направлении разработки методики оценки КСП,



**Рис. 2. Прогнозное и наблюдаемое значение КПК**

которая должна: содержать минимальное количество исходных показателей (наиболее весомые данные финансовой отчетности заемщика); включать качественные показатели, поскольку без них невозможно в полном объеме оценить финансовое состояние заемщика. Проводить расчеты необходимо в направлении вычисления будущей стоимости предприятия, т. к. в условиях развития современного рынка кредитования важно оперировать не только данными за прошедший период, но и будущими финансовыми показателями предприятий; также важно как можно больше увеличить процесс автоматизации оценки КСП заемщика, что позволит уменьшить затраты времени и средств. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Положення Національного банку України № 23 від 25.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-polozhennja-pro-porjadok-formuvannja-ta-v-doc89633.html>
2. **Brigo D.** Credit Models and the Crisis. / Brigo. D, Palavicini. A, and Torresetti. R. // Correlations and Dynamic Models. Wiley, 2010. – pp. 80 – 85.
3. **Васюренко О. В.** Банківські операції : Навч. посіб. – К. : Т-во «Знання», 2000. – 243 с.
4. **Бугель Ю.** Основні шляхи вдосконалення сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальника / Ю. Бугель // Банківська справа. – 2007. – № 4. – С. 54 – 59.
5. **Галасюк В.** SGMCA – спрощений метод оцінки кредитоспроможності компаній на основі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку / В. Галасюк // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 10. – С. 14 – 17.
6. **Дж Ван Хорн.** Основы управления финансами / Под редакцией И. И. Елисейевой. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 800 с.
7. **Дутченко О. О.** Напрямки вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника банку / О. О. Дутченко // Вісник СНАУ. – 2010. – № 5/1. – С. 113 – 119.
8. **Мазурина Т.** Оценка инвестиционной кредитоспособности заемщиков / Т. Мазурина // Финансы. – 2003. – № 4. – С. 16 – 18.

**9. Мельник Г.** Вероятная оценка кредитоспособности хозяйствующего субъекта / Г. Мельник // Економіка. Фінанси. Право. – 05/2003. – N5. – С.19-22.

**10. Мірошнік О. Ю.** Система експрес аналізу кредитоспроможності підприємств / Мірошнік О. Ю. // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики / Збірник наукових праць. – 2011. – № 1. – С. 200 – 207.

**11. Паклин Н. Б.** Бизнес-аналитика: от данных к знаниям (+ CD): учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / Паклин Н. Б., Орешков В. И. – СПб. : Питер, 2010. – 704 с.

**12. Сословський В. Г.** Морфологічний аналіз методик оцінки кредитоспроможності позичальників / Сословський В. Г., Горбаньова Ю. Н. // Бізнес інформ. – 2008. – № 3. – С. 86 – 93.

**13.** Автоматизация процесса выработки решений по клиентам банка на базе Deductor [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.basegroup.ru/solutions/industry/bank/>

# ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

ВАНІН А. О.

Київ

Становлення іпотечного ринку в Україні є однією з найбільш важливих проблем, що потребують невідкладного розв'язання. Україна відстає від країн Східної і Центральної Європи у сфері іпотечного кредитування, що негативно позначається на темпах її розвитку, розв'язанні соціально-економічних проблем. Відродження інституту іпотеки, створення іпотечного ринку житла в країні є об'єктивною необхідністю, що пов'язано з потребами запровадження механізмів кредитування будівництва житла замість його бюджетного фінансування. Іпотечний ринок житла має створити мультиплікативний ефект прискореного розвитку багатьох галузей економіки, внутрішнього ринку, підвищення платоспроможного попиту населення і сталого зростання ВВП країни. Іпотечний ринок житла виник у зарубіжних країнах останніми десятиріччями і є розвинутою формою організації відносин іпотеки. Наявність іпотечного ринку в сучасній економіці – закономірне явище. У той же час за радянських часів інститут іпотеки не визнавався. Нині провідними інвестиційно-будівельними компаніями та банками України нагромаджено позитивний досвід запровадження іпотечних механізмів фінансування житлового будівництва. Це позитивно вплинуло на економічний розвиток багатьох регіонів, темпи розв'язання житлової проблеми, фінансовий стан суб'єктів господарювання [1, с. 28].

Однією з нагальних проблем розвитку іпотечного кредитування в Україні є відсутність чіткої законодавчої бази. Дослідження зазначеної проблематики визначені як пріоритетні відповідно до Указу Президента України від 8 серпня 2002 року «Про заходи щодо розвитку іпотечного ринку в Україні».

Проблеми іпотечного кредитування досліджуються вченими США, Франції, Великобританії, Німеччини, Росії, Казахстану, України.

*Мета статті* – проаналізувати особливості становлення іпотечного кредитування в Україні, його сучасний стан та тенденції розвитку.

Іпотечний ринок житла виник на певному етапі розвитку інституту іпотеки, який пройшов значну еволюцію від Стародавньої Греції – з IV – VI ст. до н. е., римського права до сучасного іпотечного ринку, вийшовши за межі національних економік. Іпотечний ринок розвивається у світі на базі двох основних правових та економічних систем: європейської континентальної, або класичної, що бере свої витоки від римського права, та англо-американської. Європейська континентальна система іпотечного ринку походить від інституту пігнусу («*pignus*»), згідно з яким предмет застави, що забезпечував зобов'язання, передавався у володіння кредитора,

але право власності на них зберігалось у позичальника. Англо-американська система пов'язана з інститутом «*fiducia*», що передбачає передачу кредитору права власності (титулу) на предмет, який є забезпеченням боргових зобов'язань. У розвинутих країнах світу іпотечні ринки базуються як на однорівневій, так і на дворівневій системі іпотечного кредитування.

Однорівнева система іпотечного кредитування включає первинних іпотечних кредиторів, позичальників та інвесторів.

Однорівнева модель іпотечного кредитування з урахуванням особливостей реалізації традиційно використовується в Данії, Швеції, Канаді, Німеччині, Австрії, Нідерландах, Фінляндії, Франції, Іспанії. Однорівнева модель вторинного іпотечного ринку в Україні реалізується в межах ХК «Київміськбуд» та АКБ «Аркада», якими органічно поєднуються практично усі основні механізми формування ресурсів для фінансування іпотечних кредитів, а саме: механізми акумуляції коштів на спеціальних ощадно-будівельних рахунках; механізми акумуляції коштів у фондах банківського управління та управління цими коштами; механізми емісії іпотечних цінних паперів з подальшим їх продажем інвестору та спрямуванням виручених таким чином коштів на фінансування житлового будівництва; іпотечне кредитування. Це підтверджує висновок про можливість і доцільність співіснування в національних економіках паралельно різних моделей іпотечних систем.

Дворівнева система спирається на вторинний ринок заставних, на якому банк продає кредит, забезпечений заставою житла, що купується, одному з агентств іпотечного кредитування. Агентство негайно відшкодовує банку виплачені позичальнику кошти і натомість просить переказувати одержувані від нього щомісячні виплати, за винятком прибутку (маржі) банку, в агентство.

Дворівнева модель, яка відрізняється насамперед необхідністю залучення довгострокових ресурсів, найбільшого розвитку набула в США. Перспективні параметри сучасної іпотечної системи України проглядаються у поступовому переході до дворівневої іпотечної моделі, хоча для її повноцінного функціонування сформована лише основоположна правова база, яка визначає концептуальні напрями створення і параметри функціонування іпотечного ринку. Основні учасники вторинного дворівневого іпотечного ринку, його інфраструктура, в Україні знаходяться на етапі формування або ж на стадії організаційного оформлення. Питання переваги тієї чи іншої моделі функціонування іпотечного ринку є досить риторичним. Як свідчить досвід США, намагання залучити для виконання поточних платежів додаткові грошові ресурси створює небезпеку краху фінансової піраміди, загрозу інфляції і ризиків неплатежів.

Багатоступенева структура іпотечного ринку, яка обумовлюється функціонуючими типами моделей еко-



номічних систем, дозволяє диверсифікувати механізми застосування заставних. Останні виступають основним інструментом, завдяки якому забезпечується постійний малий (на первинному ринку) та великий (на вторинному ринку) кругообіг іпотечного капіталу. Такі механізми забезпечують можливість оптимізації взаємовідносин між позичальником та кредитором по взаємних платежах, мінімізації можливих ризиків процентної ставки. В основу класифікації заставних доцільно покласти два головних критерії – рівень ризику та рівень дохідності від кожної конкретної операції [2, с. 43].

Перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні пов'язані з формуванням дворівневого вторинного іпотечного ринку, підтвердженням чому є прийняте урядом рішення про створення Державної іпотечної установи.

Специфіка перехідного періоду, в якому перебуває Україна, зумовлює необхідність присутності держави на іпотечному ринку, принаймні на початковому етапі. Цілком очевидно, що така присутність не може поширюватися на усю систему іпотечного кредитування, проте її межі досить чітко вимальовуються у плані реалізації однієї з важливих функцій держави на іпотечному ринку – соціальної.

**В**арто зазначити, що відповідно до українського законодавства єдиними установами, які мають право кредитувати на операції з нерухомості, є комерційні банки. Відповідно до цього вплив процесу глобалізації на банківський сектор пропорційно впливає на розвиток іпотечної системи в країні.

Процес глобалізації – це комплексна інтеграція держави в світове суспільство, яка духовне, соціальне, економічне та політичне життя держави.

Сутність глобалізації полягає в різкому розширенні та ускладненні взаємовідносин як людей, так і держав, що виражається в процесах формування світового ринку капіталів, збільшенні потоку портфельних та прямих іноземних інвестицій, збільшенні впливу транснаціональних корпорацій, концентрації та централізації капіталу на основі процесу злиття та поглинання компаній та банків, збільшення ролі міжнародних економічних та фінансових організацій.

Прихід іноземних банків до національних систем шляхом встановлення контролю над державними або націоналізованими банками інтенсивно проходив в країнах з перехідною економікою.

У країнах ЄС іноземні банки мають рівні права з національними кредитними установами. У цих країнах діє принцип взаємності: дозвіл на відкриття філії або представництва надається у випадку надання взаємного дозволу країни-представника банку на дозвіл відкриття банків з країн ЄС. У США на рівні федерального законодавства іноземні банки знаходяться в більш вигіднішому положенні, ніж їх американські колеги.

За даними НБУ, відзначається скорочення частки іноземного капіталу в українській банківській системі в січні 2012 р. на 0,1 відсотковий пункт – з 41,9% до 41,8%.

До позитивних рис присутності іноземних банків у національній банківській системі належать такі.

*По-перше*, ресурсна база іноземних банків, передусім зі стовідсотковим іноземним капіталом, значно перевищує за цим показником вітчизняні банківські структури. Це дозволяє їм претендувати на досить значний сегмент ринку іпотечного кредитування через достатньо високий обсяг пропозиції іпотечних кредитів.

*По-друге*, з приходом на український ринок іноземних банків, як вже зазначалося, очікується збільшення пропозиції саме «довгих» кредитних ресурсів, що надзвичайно важливо, передусім, для формування ринку іпотечних цінних паперів.

*По-третє*, іноземні банки мають реальну можливість збільшення пропозиції на українському іпотечному ринку відносно дешевих кредитів. Це можливо, насамперед, за рахунок їх потужної ресурсної бази, а також завдяки можливостям зазначених суб'єктів залучати ресурси для подальшого кредитування на світових фінансових ринках. Таке джерело, як правило, виявляється дешевшим порівняно з депозитною базою на внутрішньому ринку. Здешевлення кредитів дозволяє суттєво розширити коло їх користувачів, особливо з числа тих, які дійсно потребують поліпшення житлових умов, а не займаються пошуком ефективних шляхів збереження своїх заощаджень, що власне, сьогодні відбувається на ринку іпотечного житлового кредитування. Крім того, дешеві кредити мають сприяти територіальній диверсифікації ринку іпотечного житлового кредитування, який на сьогодні обмежується фактично одним регіоном – столицею [3, с. 440].

*По-четверте*, іноземні банки мають значні можливості для здешевлення іпотечних кредитів за рахунок скорочення витрат на утримання філійної мережі. Такі суб'єкти можуть просувати власний продукт на ринок через існуючу мережу філій українських банків, витрати на що виявляються значно меншими, ніж на створення власної мережі. Запас міцності в іноземних банках у даному випадку формується також за рахунок формування дешевого кредитного ресурсу шляхом зовнішніх запозичень. Така практика, зокрема, має місце в українській дійсності – взяти хоча б Міжнародний іпотечний банк.

*По-п'яте*, прихід на український ринок банків з високим кредитними рейтингами суттєво зміцнить їх позиції на внутрішньому депозитному ринку, цим самим забезпечить їм доступ до вітчизняного інвестиційного ресурсу.

*По-шосте*, потужні іноземні банки слід розглядати в контексті виходу на український іпотечний ринок не лише потенційного кредитора, а й потенційного інвестора, який формуватиме реальний попит на іпотечні цінні папери, емітовані як банками, так й спеціалізованими іпотечними установами, в тому числі Державною іпотечною установою, тим самим забезпечуючи функціонування механізму рефінансування іпотечних кредитів. Недостатній розвиток фінансової інфраструктури в державі є аргументом на користь зацікавленості іноземних банків у присутності на іпотечному ринку.

Сьогоднішня фінансова криза виявила, що українська банківська система є не достатньо керованою та підвладна зовнішнім явищам, що відбуваються в світовій банківській системі [4, с. 112].

**П**роцес становлення іпотечної системи характеризується утворенням стійких структурних елементів із нещільністю і неміцністю зв'язків між ними, відсутністю стійких обмінних процесів, чіткістю в окресленні механізму руху іпотечного капіталу. У процесі становлення структура іпотечного ринку підвладна деформаціям: незначні зміни у властивостях елементів іпотечної системи можуть вплинути на функціонування системи в цілому. У зв'язку з цим під час становлення іпотечного ринку визначальну роль повинна відігравати держава, роль якої зростає до вектора, спрямованого на формування стійкої іпотечної системи. З посиленням відкритості національної економіки українські банки, очевидно, зазнають конкуренції з боку іноземних банків. Це, у свою чергу, має стати поштовхом для нарощування капіталу банків, а також перегляду власних продуктивних стратегій, підходів до ціноутворення на банківські продукти, зрештою, рентабельності власної діяльності та позиціонування себе в сегменті загальних соціально-економічних відносин.

Для порівняння, іпотечні кредити у США становлять близько 26 – 30% ресурсів комерційних банків, у тому числі іпотечні житлові кредити населенню – 18 – 20%. Іпотечні кредити формують 45% сукупного кредитного портфеля, з них іпотечні кредити населенню становлять 67%. У США кредити видаються переважно на придбання житла, в Україні, навпаки, для промисловості та комерційної діяльності [5, 136].

Українські комерційні банки пропонують високі відсоткові ставки за іпотечними кредитами і, як наслідок, – значні суми переоплат за ними. Це пояснюється тим, що вітчизняні банки формують власні ресурси здебільшого за рахунок депозитів, вартість яких складає у середньому 15% річних, і вони не спроможні пропонувати довгострокові кредити за нижчими ставками.

Прогнози експертів на 2012 рік свідчать, що відсоткова ставка для кожного, хто захоче отримати іпотечний кредит залежатиме від суми доходу особи чи її сім'ї, терміну кредитування та внесеної початкової суми. У цьому випадку можна буде добитися зниження відсоткової ставки до 17%. Проте, врахувавши усі додаткові комісії та інші платежі, загальна сплачена сума відповідатиме ставці у 20 – 22%.

Більш того, короткостроковий характер депозитів створює для банків, які надають кредити більш ніж на 10 років, додатковий ризик втрати своєї ліквідності. Усе це гальмує розвиток вітчизняного іпотечного кредитування.

Протягом двох останніх десятиріч відсоткові ставки за кредитами в багатьох країнах знизилися.

Наприклад, в Європі та США нині середні іпотечні ставки не перевищують 8% річних, в Італії, Франції, Норвегії, Швеції, Данії та Нідерландах кредити видаються під 5% річних, у Великобританії, США, Німеччині – під 6%, в Іспанії, Швейцарії та Фінляндії – 3,5%. [6, с. 194].

Найширшу систему іпотечних банків має Німеччина, де контрольний пакет акцій належить державі; у Фінляндії іпотечний кредит надають приватні іпотечні банки, а у Швеції іпотечні банки перебувають під державним контролем.

## ВИСНОВКИ

Уже сьогодні доцільно створити в Україні механізм, у якому суб'єктами іпотечного кредитування спочатку виступали б державні інститути.

Державне регулювання іпотечного кредиту пов'язане з державними субсидіями, гарантіями і страхуванням. Мета цих заходів – зробити іпотечний кредит доступнішим для широкого загалу юридичних та фізичних осіб.

До завдань державних інститутів необхідно віднести створення ефективного фінансово-кредитного механізму операцій з нерухомістю. Пріоритетними напрямками щодо створення та розвитку системи іпотечного кредиту в Україні слід вважати: поліпшення стану вітчизняної економіки, зниження вартості залучення довгострокових грошових ресурсів, формування нормативно-правової бази з питань іпотеки, створення системи державного регулювання іпотечного ринку, випуск та обіг іпотечних цінних паперів, створення спеціалізованих іпотечних банків та інших іпотечних установ.

Велику роль в розвитку іпотечного кредитування відіграватиме ринок іпотечних цінних паперів, особливе місце на якому посідають заставні листи, головні юридичні документи які свідчать про заставу боржником нерухомості, що йому належить. Даний цінний папір досить поширений у європейських країнах.

Спираючись на зарубіжний досвід у сфері іпотечного кредитування, можна зробити висновок, що найбільші перспективи в сучасній українській економіці має розвиток житлової іпотеки. Будівництво соціального житла сьогодні неможливе внаслідок обмеженої фінансової бази і нестачі бюджетних коштів. Очевидно, що повернення до бюджетного фінансування будівництва житла в Україні не буде; майбутнє за іпотечним житловим кредитом.

Для розвитку житлової іпотеки необхідно прийняти новий Житловий кодекс України. Важливою передумовою успішного розвитку житлового кредитування є низький рівень інфляції, стабільність цін та підвищення платоспроможного попиту населення на ринку житла.

Іпотечний ринок в Україні знаходиться на стадії розвитку. Розширення масштабів і підвищення ефективності системи іпотечного кредитування має здійснюватися поступово. Використання складніших фінансових схем і механізмів, ширшого набору іпотечних інструментів сприятиме загальній підтримці іпотечного ринку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- Іванілов О. С.** Іпотечне кредитування у країнах Західної Європи, США та України / Іванілов О. С., Тітенкова М. В. // *Фінанси України*. – 2007. – № 4. – С. 28.
- Лагутін В. Д.** Іпотечний кредит в Україні: перспективи і можливі наслідки / Лагутін В. Д. // *Банківська справа*. – 2003. – № 4. – С. 43.
- Левандівський О.** Банківська справа: Навчальний посібник. – 2-ге вид. / Левандівський О., Забчук Г., Савич В. – Івано-Франківськ: ІМЕ «Галицька академія», 2005. – 440 с.
- М'якішевська О. М.** Стан і перспективи іпотечного кредитування // *Фінанси України*. – 2003. – № 11. – С. 112.
- Придбайло О. М.** Іпотека як фінансовий інструмент ринку // *Фінанси України*. – 2004. – № 6. – С. 136.
- Савич В. І.** Про ризики іпотечного кредитування // *Тези доп. наук.-практ. конф. «Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства»*. – Львів, 2007. – С. 194.

## ПРОБЛЕМНІ ПОЛОЖЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

ОЛІЙНИК Я. В.

кандидат економічних наук

Київ

**В** Україні неприбуткові організації, які створюються для задоволення широкого спектра соціальних інтересів громадян і досягнення суспільних благ, набувають все більшого значення. Благодійні фонди, молодіжні, професійні, дитячі, жіночі, ветеранські, релігійні організації, політичні партії, профспілки, недержавні пенсійні фонди, аналітичні центри діють здебільшого у соціальній сфері, для фінансування якої у держави не вистачає коштів. Кількість і стан розвитку неприбуткових організацій свідчить, що вони є реальним економічним сектором, який акумулює значну кількість коштів держави та донорів.

Неприбуткові організації, як і всі юридичні особи, зобов'язані вести бухгалтерський облік, керуючись Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та іншими нормативно-правовими актами щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Проте національні стандарти орієнтовані на підприємства, які здійснюють підприємницьку діяльність, що на практиці викликає проблеми з визнанням активів, зобов'язань, власного капіталу та відображення їх в обліку та фінансової звітності неприбуткових організацій.

Практична відсутність нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку, які враховують особливості їх діяльності, обумовлюють необхідність проведення системних досліджень та науково-теоретичного обґрунтування методологічного, організаційного та методичного забезпечення ведення обліку неприбуткових організацій.

Комплексне дослідження господарської діяльності неприбуткових організацій як окремого об'єкта обліку, особливостей системи їх обліку, методології та організації майже не проводилось. Ґрунтовні напрацювання щодо економіки житлово-комунального господарства та обліку в ньому присвячено праці Н. О. Гури, Т. М. Качали, Г. А. Крамаренко, Н. М. Лисенко, Г. І. Онищука, В. В. Погорелової, В. П. Полуянова, Г. М. Семчука, В. І. Чиж. Колективом авторів за редакцією Пархоменко В. М. та Сопко В. В. було зроблено спробу розробити уніфіковану систему обліку та звітності неприбуткових (громадських) організацій. Теоретичні та практичні основи обліку, організації та складання фінансової звітності в бюджетних установах досліджувалися Свірко С. В., Левицькою С. О., Ткаченко І. Т. Інші галузі діяльності неприбуткових орга-

нізацій залишаються малодослідженими, що обумовлює необхідність системних наукових досліджень та узагальнення методологічних засад їх бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Головним завданням даного дослідження є спроба оцінити стан організаційно-методичного забезпечення обліку неприбуткових організацій з метою виявлення його проблемних положень.

Неприбуткові організації набувають статусу юридичних осіб відповідно до законодавства, що регулює існування та діяльність таких організацій. Законодавство про неприбуткові організації складається з Конституції України, Бюджетного кодексу України, Податкового кодексу України, величезної кількості законів України, що регулюють діяльність відповідної неприбуткової організації. Така значна кількість нормативних документів не може не привести до виникнення неоднозначності тлумачень в них та, як наслідок, проблем в практиці їх застосування.

**Г**оловними проблемними аспектами щодо регулювання діяльності неприбуткових організацій, які вимагають вирішення на державному рівні, є: узгодження понятійного апарату; уточнення класифікації видів неприбуткових організацій з метою обліку та оподаткування; порядок ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності; забезпечення контролю за діяльністю неприбуткових організацій з боку держави, суспільства та донорів.

Першою проблемою законодавчого регулювання діяльності неприбуткових організацій є впорядкування понятійного апарату.

У Конституції України застосовується термін «об'єднання громадян» [1]. Така сама термінологічна конструкція застосовується у Законі України «Про об'єднання громадян», який являється основним нормативним актом, що регулює діяльність неприбуткових організацій. У ст. 1 цього Закону визначена сутність об'єднань громадян, якими є «добровільне громадське формування, створене на основі єдності інтересів для спільної реалізації громадянами своїх прав і свобод» [2].

У Цивільному кодексі України у ст. 85 використовується термін «непідприємницькі товариства» та наведене їх визначення, як тих, «які не мають на меті отримання прибутку для його подальшого розподілу між учасниками» [3].

У Податковому кодексі України (ПКУ) п. 14.1.121 застосовується термін «неприбуткові підприємства, установи та організації» як «підприємства, установи та організації, основною метою діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності



та меценатства і іншої діяльності, передбаченої законодавством» [4].

На нашу думку, якщо врахувати, що головною відмінністю таких організацій є те, що мета їх діяльності не полягає в отриманні прибутку, то більш доцільним вважається дотримання підходу, який покладений в основу Податкового кодексу, а саме застосування терміну «неприбуткові підприємства, установи та організації».

Проте ця дефініція також вимагає уточнення. В українському законодавстві бюджетні та громадські організації віднесені до однієї статті закону як неприбуткові, оскільки і ті, і інші не мають прибутку. Але економічна сутність цих організацій зовсім різна. Бюджетні (державні) неприбуткові організації створюються за рішенням нормативних актів публічної влади та гарантовано фінансуються за рахунок бюджетних коштів, у той час як громадські (недержавні) організації створюються на засадах добровільності та є юридичними особами, які підпорядковуються законодавству приватного права.

Тому доцільним є виділяти з метою державного регулювання такі види неприбуткових організацій: неприбуткові організації публічного права та неприбуткові організації приватного права. Проте на цьому проблемі не закінчується.

Починаючи з 1 квітня 2011 року, тобто дати набуття чинності розділу III Податкового кодексу України, неприбуткові установи та організації, зареєстровані згідно з вимогами законодавства та внесені органами ДПС у встановленому порядку до Реєстру неприбуткових установ та організацій, керуються спеціальною ст. 157 ПКУ. Саме в цій статті визначено порядок оподаткування неприбуткових організацій. У ПКУ виділяються вісім груп неприбуткових організацій за особливостями оподаткування в залежності від видів отримуваних доходів.

Реєстр неприбуткових установ та організацій – це автоматизована система збору, накопичення та обробки даних про неприбуткові підприємства, установи та організації та їх відокремлені підрозділи, визначені підпунктом 14.1.121 пункту 14.1 статті 14 розділу I ПКУ, доходи яких згідно із статтею 157 розділу III ПКУ звільняються від сплати податку на прибуток. За Реєстром виділяється шістнадцять видів неприбуткових організацій за ознаками неприбутковості.

Таким чином, в українському законодавстві виділяють вісім груп неприбуткових організацій за особливостями оподаткування залежно від видів отримуваних доходів згідно з ПКУ та шістнадцять видів неприбуткових організацій за ознаками неприбутковості.

Ще одним проблемним аспектом регулювання діяльності неприбуткових організацій є те, що за Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД) неприбуткові організації віднесені до різних секцій [5]. Наслідком цього є складність в отриманні статистичної інформації щодо діяльності таких організацій.

Неприбуткові організації за чинним законодавством не займаються підприємницькою діяльністю. Допускається господарська діяльність благодійних організацій у будь-якій формі, але за умови її спрямування на виконання статутних завдань. Проте якщо благодійна

організація здійснюватиме господарську діяльність, не створивши власної підприємницької структури, вона втрачає статус неприбутковості та має сплачувати податок на прибуток. Організації, що розпочинають діяльність, спрямовану на отримання прибутку, виключаються з реєстру неприбуткових організацій, і відповідно повинні сплачувати всі податки, встановлені для юридичних осіб, що не відносяться до неприбуткових.

Згідно з українським законодавством, легалізуючий орган самостійно або за поданням будь-якого іншого державного органу чи посадової особи, а також прокурор, мають право через суд накладати на неприбуткову організацію різні види санкцій, якщо така організація почне діяльність, що не відповідає її цілям і статутним завданням, або у разі встановлення реєструючим органом факту фальсифікації установчих документів, не надання або несвоечасного надання повідомлення про зміни у статутних документах або структури власності юридичної особи – засновника або за наявності особи, яка здійснює прямий або опосередкований вплив на юридичну особу – засновника та/або одержує значну частину прибутку від її діяльності, що внесена до переліку осіб, пов'язаних із здійсненням терористичної діяльності, включаючи примусовий розпуск організації.

Проте спеціальних способів виявлення відхилень неприбутковими організаціями від цільової спрямованості їх діяльності в Україні не передбачено. В Україні державних органів і способів публічного контролю за діяльністю неприбуткових організацій не існує. Нагляд за діяльністю неприбуткових організацій здійснюється: органами легалізації щодо контролю дотримання положень статуту організації; податковими органами щодо контролю за правильним і своєчасним поданням фінансової звітності; органами прокуратури щодо контролю порядку загального нагляду, як це передбачено Конституцією України; донори благодійних організацій в межах своїх повноважень мають право вимагати від благодійників та органів управління благодійної організації надання їм необхідних документів та отримувати необхідні пояснення.

За умови відсутності державного органу, прямими функціями якого є контроль діяльності неприбуткових організацій, функцію забезпечення законності та цільової спрямованості їх діяльності мають взяти на себе зацікавлені члени громади та засоби масової інформації.

Для забезпечення належного контролю в Україні має бути розроблена система звітності неприбуткових організацій, яка забезпечить всіх зацікавлених користувачів, перш за все державу, донорів та суспільство, необхідною достатньою, відкритою інформацією про їх діяльність. Надати державі, донорам і суспільству відомості для визначення відповідності діяльності неприбуткових організацій меті та завданням, зазначеним у статутних документах, має відкрита, достовірна, повна інформація. Таку інформацію має забезпечити фінансова звітність неприбуткових організацій, крім того громадськості повинна бути надана можливість ознайомлення з нею.

В Україні основною формою звітності неприбуткових організацій є Податковий звіт про використання



коштів неприбутковими установами й організаціями, затверджений наказом ДПАУ № 56 [6]. Податковий звіт формується за правилами, встановленими ст. 48 ПКУ та подається неприбутковими організаціями до органів державної податкової служби незалежно від того, провадив такий платник податку господарську діяльність у звітному періоді чи ні. Згідно з п. 46.2 ст. 46 ПКУ платник податку на прибуток повинен подавати разом з відповідною податковою декларацією квартальну або річну фінансову звітність (крім малих підприємств) у порядку, передбаченому для подання податкової декларації.

Згідно з Законом № 996-XIV порядок ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності про виконання бюджетів та госпрозрахункових операцій бюджетних установ устанавлюється Державним казначейством України відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку за погодженням з Міністерством фінансів України.

Недержавні неприбуткові організації є юридичними особами приватного права. Недержавні неприбуткові організації, як і всі юридичні особи, зобов'язані вести бухгалтерський облік, керуючись Законом № 996-XIV, положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та іншими нормативно-правовими актами щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Проте національні стандарти бухгалтерського обліку орієнтовані на підприємства, які здійснюють підприємницьку діяльність. У той час як навіть якщо неприбуткові організації здійснюють підприємницьку діяльність, то отриманий прибуток вони повинні спрямовувати виключно на виконання основних завдань своєї діяльності.

Обзначені аспекти викликають на практиці проблеми з визнанням активів, зобов'язань, власного капіталу та відображення їх в обліку та фінансової звітності недержавних неприбуткових організацій, що впливає на достовірність та правдивість інформації, яка відображається у їх фінансової звітності.

Згідно з п. 6 ст. 6 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» міністерства, інші центральні органи виконавчої влади у межах своєї компетенції відповідно до галузевих особливостей мають розробляти на базі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку методичні рекомендації щодо їх застосування [7]. На сьогодні для деяких видів неприбуткових організацій, більшою частиною державних неприбуткових організацій, розроблено такі методичні рекомендації, які слугують зручним допоміжним матеріалом при організації та веденні бухгалтерського обліку цих юридичних осіб. Однак для недержавних неприбуткових організацій такі рекомендації не розроблялися. Тому при організації та веденні бухгалтерського обліку вони повинні керуватися лише нормативними документами, які орієнтовані на підприємства, які здійснюють підприємницьку діяльність. Застосування таких організаційно-методичних документів на практиці призводить до виникнення багатьох проблем і суперечностей, що не може не вплинути на якість фінансової звітності неприбуткових організацій, яка покликана задовольнити її користувачів (державу, донорів і суспіль-

ство) інформацією про законність та цільову спрямованість діяльності неприбуткових організацій.

## ВИСНОВКИ

Особлива соціальна значущість неприбуткових організацій в умовах ринкової економіки, з одного боку, та реформування бухгалтерського обліку у напрямку адаптації до міжнародних стандартів та гармонізації з вимогами податкового законодавства, з іншого, обумовлює необхідність удосконалення нормативно-правового забезпечення діяльності неприбуткових організацій як суб'єктів економіки та об'єктів бухгалтерського обліку.

У той же час ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності неприбуткових організацій в Україні залишаються малодослідженим та без уваги з боку держави. Незначна кількість публікацій, які присвячено діяльності неприбуткових організацій як об'єкту бухгалтерського обліку, призводить до дефіциту теоретичного забезпечення методології бухгалтерського обліку неприбуткових організацій з урахуванням особливостей їх діяльності. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV // ВВР.- 2003.-№ 41-44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про об'єднання громадян» від 16 червня 1992 року № 2460-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
5. Класифікатор видів економічної діяльності ДК 009:2010, затверджений наказом Держспоживстандарту України від 11.10.2010 № 457 від 22.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua>
6. Наказ ДПАУ «Про затвердження форми та Порядку складання Податкового звіту про використання коштів неприбуткових установ та організацій» від 31.01.2011 р. № 56, зареєстрований Мін'юстом України від 14.02.2011 № 192/18930 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. № 996 – XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

# ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ІНТЕГРОВАНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

**ГОНЧАРЕНКО Н. Г.**

кандидат економічних наук

**НАУМЕНКО М. О.**

кандидат економічних наук

**Харків**

У сучасних умовах господарювання значно актуалізувалася проблема організації управління інтегрованими корпоративними структурами (ІКС), яка об'єктивно обумовлена значним зростанням кількості інтеграційних процесів у національних суб'єктів господарювання та ускладненням умов їх життєдіяльності. Емпіричним підтвердженням означених тенденцій є хоча б те, що загальний обсяг угод зі зливань й поглинань (M&A) національних компаній у 2011 році перевищив 6 млрд. дол. США (це майже в два рази більше показника минулого року). При цьому доля стратегічних українських інвесторів впродовж року зросла також майже вдвічі й досягла 60% [4]. На жаль, базуючись на оцінках провідних консалтингових компаній світу, наголосимо, що в більшості випадках в результаті M&A не відбувається покриття вкладених в утворення ІКС коштів (за даними Mergers&Acquisitions Journal, окупними є лише 39% угод), погіршується динаміка розвитку (у 43% розглянутих компанією PricewaterhouseCoopers угод) та відбувається зменшення акціонерної вартості (53% угод, аналізованих KPMG). Дещо інші, але в цілому подібні проблеми виникають й у разі утворення ІКС у вигляді альянсів. Отже потрібен певний методичний підхід, що сприятиме подоланню означених негативних тенденцій.

Розглядаючи процес організації управління ІКС, пропонуємо орієнтування на положення теорії функціональних систем П. К. Анохіна [1], яка наголошує, що головним системоутворюючим фактором (у випадку заявленої теми статті – фактором виникнення інтегрованого утворення) є певний корисний результат діяльності системи. Оскільки корисним результатом діяльності ІКС є виведення на ринок певної споживчої вартості, то доречним стає підпорядкування контурів управління та відповідних циклів зворотних зв'язків саме процесу ідентифікації та створенню такої споживчої вартості. Зрозуміло, що означений процес може розглядатися як маркетингове управління. Відразу слід наголосити на певних теоретичних невідповідностях стосовно терміну «маркетингове управління». З одного боку, вживання такого словосполучення не є доречним, оскільки у будь-якому випадку відбуватиметься організація впливу суб'єкта управління на об'єкт управління, а маркетингова підсистема підприємства визначатиме вектор цілей для руху цього об'єкта.

З іншого, розглядаючи розвиток функції маркетингу, можна підтримати Є. М. Короткова, який до її змістовного наповнення відносить формування таких організаційно-економічних умов, які б забезпечували безупинне здійснення відтворювальних процесів, зниження витрат й досягнення визначеного рівня ефективності [2, с. 160]. Відповідно по відношенню до ІКС виникає ряд додаткових функцій, які диференціюють управління та маркетингове управління ІКС (хоча останнє й міститиме у своєму складі всі «загальноприйняті» функції управління, вони дещо змінять своє змістовне наповнення на користь формування потрібного ринку корисного результату взаємодії стратегічних бізнес-одиниць у складі ІКС). На користь доречності виділення саме маркетингового управління непрямо свідчить підхід [3; 6] диференціації маркетингу на тактичний та стратегічний. Так, оскільки стратегічний маркетинг присвячено постійному й систематичному аналізу потреб ринку з метою розробки ефективних товарів з особливими властивостями, то й системне забезпечення оптимального співвідношення складових ІКС, що надають споживчу цінність, має відбуватися в рамках особливих контурів саме маркетингового управління.

Метою статті є розвиток теоретико-методологічних засад організації управління функціонування та розвитку інтегрованих корпоративних структур на засадах маркетингу. Для досягнення мети статті розгляд системи маркетингового управління ІКС слід здійснювати лише у її співвіднесенні з наявними у ІКС конкурентами (оскільки взагалі доречність організації саме маркетингового управління пояснюється наданням на ринок певного корисного результату, параметри якого мають встановлюватися лише в результаті рефлексивного розгляду параметрів надаваної на ринок цінності конкурентами). У такому разі пропонується розглядати маркетингове управління в контексті такої властивості як спроможність більш швидко адаптуватися до зміни умов середовища (дана спроможність зараз описується таким досить вживаним терміном як «*business agility*» [8, 9]).

Головною умовою маркетингового управління є досягнення поставленої мети у наданні певної цінності. Тут маркетинг з оглядом на його використання в рамках ІКС починає виконувати подвійну роль. З одного боку, відбувається підпорядкування діяльності усієї ІКС (усіх підрозділів) створюваному та пропонованому ринку продукту або споживчій цінності (у даному випадку особливості застосування маркетингу залежать від архітекtonіки ІКС). З іншого боку, маркетингове управління може розглядатися як спосіб реалізації стратегії ІКС. Отут пропонується взяти за основу підхід А. А. Пилипенко [5], який розглядає стратегію ІКС у двох основних напрямках: як перегляд конфігурації учасни-

ків ІКС і як реалізацію консолідованого вектора цілей. При цьому можна розширити пропозиції А. А. Пилипенка розробками І. В. Ялдіна [7], який розглядає діяльність інтегрованих утворень через об'єднання ресурсів і компетенцій інтегрованих учасників. Маркетинг у цьому випадку буде визначати напрямки такого об'єднання ресурсів і компетенцій (ефективна комбінація такого об'єднання буде визначатися виходячи з потреб ринку у певній споживчій цінності).

Отже, саме в розрізі принципів маркетингу відбувається узгодження цілей, інформації, правил взаємодії, виконуваних ролей та окремих параметрів процесів створення споживчої вартості представниками ІКС. Зробимо акцент на приверненні дослідниками досить значної уваги економічному обґрунтуванню принципів маркетингової діяльності на рівні підприємства. Усі дані принципи в традиційному представленні орієнтують діяльність підприємства на задоволення потреб споживача. Реалізація ж положення про використання маркетингу ще й для внутрішнього структурування ІКС потребує відповідного спрямування решти принципів організації маркетингової діяльності. Результати проведеного аналізу дозволили нам виділити специфічні принципи маркетингу, й розподілити їх за трьома групами, представленими у *табл. 1*. При формуванні такого розподілу ми прагнули запропонувати мінімально необ-

хідне для розробки дієвої стратегії число принципів.

Отже, як видно з *табл. 1*, наявність в рамках ІКС окремих суб'єктів господарювання дозволяє нівелювати слабкі сторони та підсилити сильні сторони окремих учасників (відбувається компенсування слабких сторін одних стратегічних бізнес-одиниць у складі ІКС сильними сторонами й властивостями інших стратегічних бізнес-одиниць). У даному разі комбінування сильних та слабких сторін знову ж таки має підпорядковуватися параметрам створюваної нової споживчої цінності. Орієнтування на означену систему принципів дозволяє визначити певні відмінності в площині маркетингового управління на окремому суб'єкті господарювання та в інтегрованому утворенні. З оглядом на це у *табл. 2* опишемо особливості організації маркетингового управління інтегрованою корпоративною структурою

Виходячи з *табл. 2*, можна наголосити на міждисциплінарному підґрунті маркетингового управління, яке базується на інтеграції до єдиного контуру управління безпосередньо маркетингу (виконує завдання створення запитів з ринку до корисного результату діяльності ІКС та узгодження зони компромісів між учасниками ІКС), стратегічного управління (оптимізація конкурентної поведінки ІКС у межах вироблених маркетингових настанов і забезпечення вироблення стійких конкурентних переваг) та менеджменту (цикли зворотних зв'язків щодо додержання та коригування траєкторії розвитку).

**Таблиця 2**

**Особливості організації маркетингового управління в інтегрованих корпоративних структурах**

<b>Елемент парадигмального зрізу</b>	<b>Традиційний підхід до використання комплексу маркетингу</b>	<b>Організація маркетингового управління в інтегрованому утворенні</b>
Напрямки застосування маркетингового управління	Маркетинг виступає як спосіб задоволення попиту, а отже лише визначає параметри створюваної цінності без визначення напрямків інтеграції компетенцій	Підпорядкування усієї діяльності ІКС та її підрозділів параметрам і атрибутам утвореного продукту. Маркетинг виступає інструментом консолідації діяльності СБО у ІКС
Представлення маркетингового управління	Базується на ретроспективному аналізі споживчих уподобань з подальшим прогнозуванням траєкторії розвитку суб'єкта господарювання в заданих умовах	Розглядається як новий підхід до організації управління, базований на принципах проактивності та підтримці процесу постійного відтворення компетенцій учасників ІКС
Цикли зворотних зв'язків	Від'ємні зворотні зв'язки з додержання обраної траєкторії розвитку й параметрів цінності	Позитивні зворотні зв'язки, що підсилюють відповідність консолідованих компетенцій запитам ринку
Інструментарій маркетингового управління	Загальноживані й відомі методи маркетингового дослідження, орієнтовані на визначення специфічних потреб споживачів	Методи узгодженого визначення напрямків використання колективних активів відокремлених стратегічних СБО, що входять до ІКС
Моделювання маркетингової активності	Динамічні моделі споживчого попиту та імітаційні моделі поведінки споживача	Моделювання ланцюга корпоративної взаємодії учасників ІКС та варіативні моделі управління партнерськими відносинами зі стейкхолдерами
Інформаційне забезпечення	Створення системи маркетингової інформації, що аналізує первинні та вторинні дані про ринок	Організації взаємного моніторингу діяльності СБО та окремих контрагентів, що створюють спільну цінність
Програмування розвитку	Сукупність кількісних, структурних та якісних змін пропонованої на ринок цінності	Трансформація взаємодії ресурсів та компетенцій, що беруть участь у створенні цінності для споживача

Таблиця 1

Специфічні принципи організації маркетингового управління інтегрованою корпоративною структурою

Принцип	Характеристика та особливості реалізації в рамках ІКС
Цілеспрямованості	Підпорядкування напрямків взаємодії учасників ІКС параметрам надаваного ринку результату
Орієнтація на споживача	Класичний критерій ефективності діяльності ІКС щодо повного задоволення запитів споживача транс-формується у систему утворюючий фактор, який визначає комбінування компетенцій учасників ІКС
Зосередження ресурсів	Максимально корисне використання релевантних ресурсів окремих стратегічних бізнес-одиниць (СБО) які входять до складу ІКС для виведення на ринок консолідованої споживчої цінності
Забезпечення потрібної якості	Розуміння якості життєдіяльності ІКС як міри задоволення потреб й запитів споживачів. Тому напрямки взаємодії СБО, які не потрібні споживачам, не можуть бути якісними й вилучаються з ІКС
Активного пошуку потреб	Передбачає розгляд потреб у широкому змісті, який виходить за межі традиційно відомих засобів їхнього задоволення. Необхідне задоволення навіть тих потреб, які в явній формі ще не сформувалися в споживача
Домінування ціни споживання	Орієнтація на скорочення сукупних витрат споживача й урахування їх в процесі ціноутворення (домінування ціни споживання над ціною продажу та в процесі трансфертного ціноутворення)
Активного реагування	Перевага методів не реактивного типу, а таких що прогнозують та активно формують попит
Перспективності	Домінування орієнтації на довгострокову перспективу розвитку ринку, на всіх вирішальних напрямках
Комплексності	Взаємоув'язка конкретних проблем та способів й інструментів їхнього вирішення
Оптимальної децентралізації	Оптимальне сполучення централізованих й децентралізованих методів управління – центр управлінських рішень переноситься як можливо ближче до споживача (проактивна діяльність СБО)
Ситуаційності управління	Прийняття рішень не тільки у встановлений термін, але й у міру виникнення, виявлення нових проблем, змін ситуації. Ситуаційність також підпорядковується корисному результату взаємодії
Сполучення адаптивності з впливом на споживача	Сполучення заходів щодо активного пристосування до умов ринкового оточення через перегляд складу СБО з цілеспрямованим впливом на ринок (через збільшення влади за рахунок зростання розміру ІКС), поєднання необхідності задоволення вимог потенційних споживачів з цілеспрямованим впливом на них
Єдності стратегії та тактики	Комплексне використання інструментарію маркетингу з метою активної адаптації до мінливості вимог покупців при одночасному впливі на формування й стимулювання їхніх потреб
Націленість на кінцевий результат	Постійне оновлення виробництва, розробка нових видів продукції для забезпечення стабільної конкурентоспроможності підприємства й вироблених ним товарів
Відкритості маркетингового цілеполягання	Кожен новий договір або контракт, що укладається, повинен приносити прибуток або інші додаткові блага не тільки учасникам акту обміну, але й суспільству в цілому. Укладена угода повинна сприяти задоволенню потреб сторонніх людей або суспільних верств населення
Динамічності	Швидкість зміни напрямків використання залучених до ІКС компетенцій повинна за можливістю випереджати зміни оточення. СБО не повинні пасивно додержуватися змін оточення ІКС в цілому
Ковзного планування	Передбачає послідовне коректування показників (регулювання діяльності) у поточному режимі
Стимулювання попиту	Активний вплив на попит різними методами, що не суперечать національному законодавству країни, на ринок якої виходить окрема стратегічна бізнес-одиниця зі складу ІКС
Адаптивності	Максимальне пристосування виробництва продукції й усієї виробничо-збутової діяльності до вимог ринку

Розкривають філософію маркетингу у відношенні до потреб клієнтів

Відбивають підхід щодо вибору та формування маркетингової стратегії

Визначають напрямки реалізації маркетингової стратегії (тактику дій ІКС)



Саме така міждисциплінарність й дозволяє інтегрувати про активно організовану маркетингову функцію до механізму управління ІКС та СБО у її складі.

Реалізація маркетингового управління в рамках ІКС вимагає формування певного механізму, основу якого складатиме відповідний інструментарій та певні важелі управлінського впливу. Подібний інструментарій має в свою чергу також підтримувати процес проактивного надання цінності. За для цього доречним стає використання в циклі маркетингового управління таких новітніх інструментів як бенчмаркінг (трансформування корисного результату діяльності ІКС в контексті найкращих практик ринку), збалансована система показників (сполучення лагових та випереджальних індикаторів як важелів формованого механізму управління), управління знанням (утворення правил і культури освоєння нових маркетингових можливостей шляхом підвищення структурованості та попередньої обробки інформації) чи управління лояльністю клієнтів (розширення ланцюга взаємодії ІКС через залучення клієнтів до внутрішнього ринку).

Використання означеного інструментарію має враховувати не лише стратегічні настанови діяльності ІКС, а й формувати відповідні елементи маркетинг-міксу вхідних до інтегрованого утворення СБО. При цьому слід певною мірою розширювати 4P парадигму маркетингу, включаючи до складових маркетинг-міксу елементи довіри (розповсюдження на відносини між СБО), залучення стейкхолдерів (у даному разі мова ведеться про взаємодію з постачальниками й субпідрядниками та тих же принципах, що й з лояльними клієнтами), інтересу (забезпечує підвищення спроможності до перегляду параметрів створюваної цінності за рахунок консолідації інформації про наближення зон інтересів СБО та відповідних клієнтів) та якості обслуговування (наращування соціального потенціалу в напрямку консолідованого з інтересами споживача створення нових ключових компетенцій та перегляду надаваного сервісу).

З точки зору організації впровадження маркетингового управління діяльністю ІКС можна запропонувати двоетапну процедуру, виконання якої вирішуватиме завдання формування архітекtonіки (системного конструювання моделі) маркетингового управління та забезпечення безперервної реалізації (додержання стійкості життєдіяльності) надання споживчої цінності. При цьому виконання другого завдання має враховувати можливість гнучкого (врахування згадуваної властивості «business agility») перегляду архітекtonіки ІКС.

Виконання першого завдання має відбуватися в рамках процедур проектного менеджменту, коли робоча група визначатиме необхідну ресурсно-компетентнісну базу, напрямки взаємодії СБО у межах надаваного діяльністю ІКС корисного результату та правила взаємодії для досягнення результату. Друге завдання, в свою чергу, передбачає формування умов й перегляд параметрів представлення результату діяльності ІКС на ринку. За для цього пропонується сполучення таких управлінських інструментів як SCM, CRM і контролінг у межах

утвореного інституціонального середовища корпоративної взаємодії.

Таким чином, у статті визначено специфічні принципи організації маркетингового управління та наведено складові відповідної до них трансформації парадигмального зрізу маркетингового управління, орієнтованого на проактивне створення споживчої цінності. Разом з тим, потребує проведення подальших досліджень визначення напрямків переорієнтування складових розглянутого інструментарію управління в напрямку його проактивного використання. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Анохин П. К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем // Принципы системной организации функций. – М.: Наука, 1973. – С. 5 – 61.
2. Коротков Э. М. Антикризисное управление / Э. М. Коротков. – М.: Инфра-М. – 2003. – 432 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
4. Охотники за кешем // Инвест-газета. – 2011. – № 44. – С. 30 – 35.
5. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : Монографія / Пилипенко А. А. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 408 с.
6. Фатхудинов Р. А. Стратегический маркетинг / Фатхудинов Р. А. – М.: ЗАО «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
7. Ялдин І. В. Ресурсно-компетентністний підхід до організації управління життєдіяльністю інтегрованих структур бізнесу / Ялдин І. В. // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : Зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 2(7). – С. 90 – 99.
8. Guide to the engineering management body of knowledge. – NY : ACME, 2010. – 396 p.
9. The Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK). – Boston : IIBA, 2008. – 270 p.

# ОЦІНКА ЯКОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

ЕЛІСЄЄВА О. К.

доктор економічних наук

ТАРАСЕНКО Т. В.

Дніпропетровськ

Якісне оновлення українського суспільства, формування демократичного середовища вимагає реконструкції всіх його соціальних інститутів. На перший план виходить потреба реформування інституту освіти, зокрема вищої школи, відповідно до потреб суспільства і освітніх тенденцій у сучасному світі.

Якість освіти є однією з найбільш актуальних проблем сучасної української вищої школи. Проблема якості вищої освіти є багатомірною, що охоплює всі характеристики освітньої діяльності, визначається факторами різного порядку, пов'язаними з розв'язанням проблем як на рівні окремого вищого навчального закладу, так і на загальнонаціональному рівні. Для вирішення цих проблем необхідне застосування комплексного підходу та моніторингу окремих навчальних закладів.

Якість освіти є запорукою сталого розвитку України. Питання сучасного стану освіти в Україні та перспективи її розвитку досліджуються багатьма вченими, зокрема А. Алексюком, І. Бехом, О. Гребельником, М. Дробноходом, І. Зязюном, Б. Клименко, Т. Красіковою, В. Кремень, О. Сухомлинською, Т. Усатенко, Ю. Шумиловим та іншими. Серед дослідників, що активно займаються вирішенням проблеми підвищення якості освіти, можна виділити також Карпюка О.А., Верес О. М., Андрухова О. М., Чирун А. Б., Ляпунову В. А., Юрчук А. М., В. І. Жованик та ін. Проте і сьогодні, незважаючи на значну увагу науковців до проблем ринку освітніх послуг, питання оцінки якості освіти та її розвитку є остаточно невирішеними і вимагають пошуку та застосування нових методів та підходів.

Мета даної роботи полягає в дослідженні факторів, що впливають на якість розвитку освіти в Україні, на основі застосування когнітивної моделі, обґрунтування напрямків щодо покращення якості.

У сучасних дослідженнях існують різні підходи до визначення категорії «якість освітніх послуг». Так, Крижанівська О. П. та Павловський В. В. розглядають якість освітніх послуг як систему двох складових – якості навчання і якості підготовки. Перше поняття включає в себе стан матеріальної та лабораторної бази, кількість науково-методичної літератури, кваліфікацію викладачів, якість навчальної бази, результативність студентських практик та інше. У другому понятті поєднуються такі компоненти, як здатності випускника засвоїти матеріал у повному обсязі, позитивна мотивація до навчання, відповідальність студента за рівень отриманих знань і досвіду, зацікавленість у працевлаштуванні за фахом тощо [1].

З іншого боку, як стверджує О. В. Родіонов, якість освітніх послуг – це комплексна характеристика процесу надання освітніх послуг ВНЗ та їх результату, що задовольняє усі зацікавлені сторони цього процесу, задовольняє вимогам державних, міжнародних освітніх стандартів та взятими на себе ВНЗ зобов'язаннями з організації навчального процесу [2].

Ці два визначення є доповненням одне до одного і разом створюють чітку картину поняття «якість освітніх послуг».

Відповідно існують і різні підходи до оцінки якості освітніх послуг, зокрема у сфері надання послуг з вищої освіти. Між тим, зважаючи на специфіку сфери оцінки, для цього переважно використовуються рейтингові оцінки. Так, на сьогодні найвідомішими оцінками є рейтингування, яке проводять як на міжнародному рівні (UNESCO), державному рівні (Міністерство освіти), так і різноманітні авторитетні національні агентства.

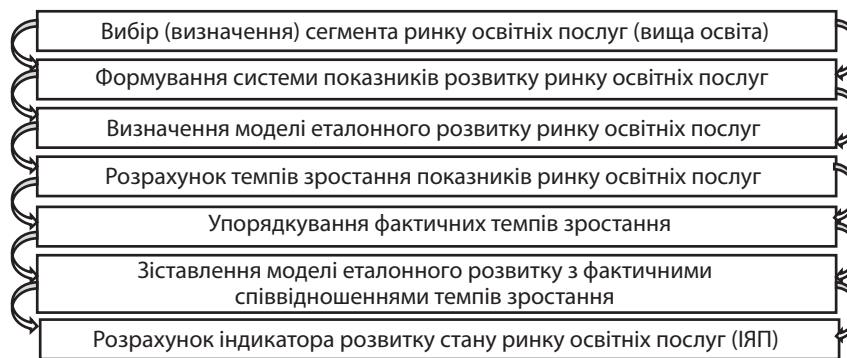
Серед організацій, які мають власні рейтинги, було визначено нами як найкомпетентніші: 1) Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України (МОНмолодьспорт); 2) Міністерство освіти і науки Російської Федерації (МОНРФ); 3) «ФОКУС» – авторитетне періодичне видання в Україні, яке спеціалізується на рейтингах; 4) Рейтинг ВНЗ України «Компас», який був ініційований компанією «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ) у рамках програми «Сучасна освіта».

Однак, слід відзначити, що як названі, так і усі відомі методи рейтингового оцінювання, дозволяють оцінити якість освітніх послуг, що надаються окремим навчальним закладом і не дозволяють охарактеризувати якість ринку освітніх послуг в цілому. Крім того, система статистичної інформації на рівні держави орієнтована переважно на кількісні показники, які дозволяють оцінити зміни на ринку освітніх послуг. Доповнити аналіз змін у системі вищої освіти їх якісною характеристикою та оцінити якість розвитку ринку освітніх послуг дозволяє розробка когнітивної моделі та розрахунок індексу якості розвитку ринку освітніх послуг.

Методологія когнітивного моделювання використовується для аналізу і прийняття рішень у погано визначених ситуаціях [7]. Цей метод моделювання провадиться через когнітивну карту, яка створена в результаті спостережень за активною взаємодією суб'єктів зовнішнього середовища (певної галузі).

На рис. 1 наведено алгоритм аналізу ситуації на ринку освітніх послуг під час дослідження якості його розвитку.

На основі проведеного аналізу, у ході якого використовувались методики Монмолодьспорт України [3], Міністерство освіти і науки Російської Федерації [4], журналів «Фокус» [5] та «Компас» [6], нами було обрано таку систему факторів для дослідження якості розвитку ринку освітніх послуг:



**Рис. 1. Алгоритм діагностики якості розвитку ринку освітніх послуг (на основі індексу якості послуг)**

- ✦ фінансування освіти (частка бюджету, що виділяється на освіту та інвестиції в освіту). Значення даного показника характеризує увагу держави до цієї сфери, можливості установ сфери освіти створити необхідні умови для надання освітніх послуг у частині матеріально-технічного забезпечення, матеріального стимулювання викладачів тощо;
- ✦ кількість кандидатів і докторів наук характеризує якість наукових кадрів, задіяних у системі вищої освіти, що безпосередньо впливає на якість освітніх послуг;
- ✦ кількість аспірантів і докторантів характеризує перспективи підвищення якості освіти;
- ✦ кількість науково-дослідницьких інститутів (НДІ) відображає як політику держави у науковій сфері, яка тісно пов'язана зі сферою вищої освіти, так і потребу народного господарства країни в наукових дослідженнях. Розвиток наукової сфери має безпосередній зв'язок із якістю освіти з точки зору науковості;
- ✦ доходи населення та освітян відображають, на погляд авторів, з одного боку, можливість доступу населення до освітніх послуг, а з іншого – зацікавленість у наданні цих послуг;
- ✦ технічне оснащення ВНЗ та НДІ характеризує можливість надання якісних послуг, адже на сьогодні є неможливим надання подібних послуг без використання ЕОМ, не кажучи вже про серйозніші механізми;
- ✦ кількість переможців студентських наукових конкурсів, учасників конференцій молодих учених. Даний показник є прямим індикатором якості послуг освіти, що надаються.

До переліку обраних показників було включено і показник кількості ВНЗ для відображення змін у доступності вищої освіти як однієї з її якісних характеристик. Абсолютні значення перерахованих показників за період 2000 – 2010 рр. наведено в *табл. 1*.

У процесі формування моделі еталонного розвитку ринку освітніх послуг було визначено пріоритетність обраних показників у забезпеченні якісного розвитку освіти (*табл. 2*).

**Таблиця 1**

**Абсолютні значення показників якості вищої освіти**

Показник		Рік										
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Частка бюджету, що виділяється на освіту, %	$B_o$	4,2	4,3	4,7	5,1	5,6	6,1	6,8	5,9	6	6,1	6,6
Інвестиції в освіту, млн грн	$I_o$	360	407	578	652	953	870	1164	1651	2322	1484	1889
Доходи освітян, грн	$K_{нді}$	115	156	220	340	429	641	806	1060	1448	1611	6953
Кількість кандидатів і докторів наук, тис. осіб	$D_o$	4887	5090	5296	5331	5444	5549	5815	6047	6382	6656	23
Технічне оснащення ВНЗ і НДІ (кількість ЕОМ на 100 студентів)	$D_n$	7	8	9	10	10	12	15	18	20	21	1303
Кількість науково-дослідницьких інститутів (НДІ), закладів	$T$	1490	1479	1477	1487	1505	1510	1452	1404	1378	1340	854
Кількість ВНЗ, закладів	$K_{а,д}$	979	983	997	1009	966	951	920	904	881	861	
Кількість аспірантів і докторантів, тис. осіб	$K_{к.н.,д}$	6745	6887	7091	7298	7334	7448	7554	7821	8054	8390	3620
Доходи населення, грн	$K_{НЗ}$	230	290	359	462	590	806	1041	1351	1806	1906	2239
Кількість переможців студентських наукових конкурсів, учасників конференцій молодих учених	$K_p$	601	699	831	960	1023	1113	1262	1486	1713	1725	2134

Таблиця 2

## Індикативні (нормативні) ранги показників якості вищої освіти

Індикативний ранг	Показник
1	Частка бюджету, що виділяється на освіту
2	Інвестиції в освіту
3	Кількість кандидатів наук та докторів наук
4	Кількість аспірантів та докторантів
5	Доходи освітян
6	Кількість переможців студентських наукових конкурсів, учасників конференцій молодих учених
7	Кількість науково-дослідницьких інститутів (НДІ)
8	Технічне оснащення ВНЗ та НДІ
9	Доходи населення
10	Кількість ВНЗ

На основі визначених пріоритетів сформовано матрицю еталонного розвитку, яка відображає принципове співвідношення темпів росту показників розвитку з системи обраних. Так, наприклад, на думку експертів, темпи зростання частки витрат бюджету на освіту повинні перевищувати темпи зростання кількості аспірантів і докторантів.

На основі інформації щодо абсолютних значень системи обраних показників на наступному етапі дослідження проведено впорядкування фактичних темпів росту та підготовлено базу для відображення цілісної картини взаємовідношень характеристик розвитку ринку освітніх послуг.

Зіставлення моделі еталонної якості з фактичними співвідношеннями темпів зростання та розрахунок інверсій допомагає встановити ступінь відхилення індикативних рангів від фактичних, тобто бажаних темпів зростання того чи іншого показника від фактичних. Так, наприклад, якщо прийняти за пріоритетний показник частку витрат бюджету на освіту, то результати зіставлення моделі еталонного розвитку з фактичними рангами буде мати вигляд, відображений в *табл. 3*.

Політика підвищення якості освітніх послуг має будуватися таким чином, щоб забезпечувати, у першу чергу, випереджаюче зростання найважливіших показників якості освітніх послуг (тих, що мають низькі значення індикативних рангів). Лише за такої умови стає можливим максимальний збіг фактичних та індикативних рангів показників, що забезпечує сталість розвитку ринку освітніх послуг, оскільки індикативні ранги є постійними досить тривалий період часу.

Відхилення індикативних і фактичних рангів вказують на відсутність якісного розвитку ринку освітніх послуг, що є наслідком неефективної політики освіти в Україні. Результатом останнього може бути зниження загальної рівня якості освітніх послуг ВНЗ у країні.

На *рис. 2* наведено когнітивну модель, яку було зроблено для аналізу факторів, які впливають на якість розвитку ринку освітніх послуг. При цьому використано 6 видів стрілок, опис змісту яких наведено в *табл. 4*.

Можна сказати, що наявність великої кількості жирних пунктирних ліній, що складаються з точок, є негативним явищем, оскільки маємо не просто нижче значення фактичних рангів відносно індикативних (нормативних) (нижчі темпи зростання більш пріоритетних показників), а навіть погіршення ситуації (від'ємні темпи приросту), що найгіршим чином впливає на ситуацію на ринку освітніх послуг ВНЗ у цілому.

Реалізація попередніх етапів дослідження дозволила виконати розрахунок індексу якості розвитку ринку освітніх послуг в Україні за формулою:

$$ІРП = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n m_i}{n(n-1)} = 1 - \frac{I(\Phi, H)}{n(n-1)},$$

де *ІРП* – індекс розвитку послуг освіти;

*n* – число показників індикатора якості;

*m* – кількість інверсій у фактичному порядку для показника, що має перший ранг (1-е місце) у ІСР;

*I(Φ, H)* – сума інверсій у фактичному порядку показників (Φ) щодо нормативного порядку (H), заданого в ІРП;

*a<sub>ij</sub>* – змінна, що відбиває наявність чи відсутність у фактичному упорядкуванні показників відносини «швидше» між *i*-м та *j*-м показниками, заданими в ІРП;

*i* – ранги *i*-го та *j*-го показників у фактичному упорядкуванні.

Таблиця 3

## Результати розрахунків когнітивної карти відносно показника частки бюджету, що виділяється на освіту

Показник	Показник другого ступеню	Фактична зміна	Індикативна зміна
Частка бюджету, що виділяється на освіту	Інвестиції в освіту	+2	-3
	Доходи освітян	+6	-1
	Кількість докторів та кандидатів наук	+1	-6
	Технічне оснащення ВНЗ та НДІ	+3	-2
	Кількість науково-дослідницьких інститутів (НДІ)	-3	-9
	Кількість ВНЗ	-1	+5
	Кількість аспірантів та докторантів	-2	-8
	Доходи населення	+5	-4
	Кількість переможців студентських наукових конкурсів, учасників конференцій молодих учених	+4	+7



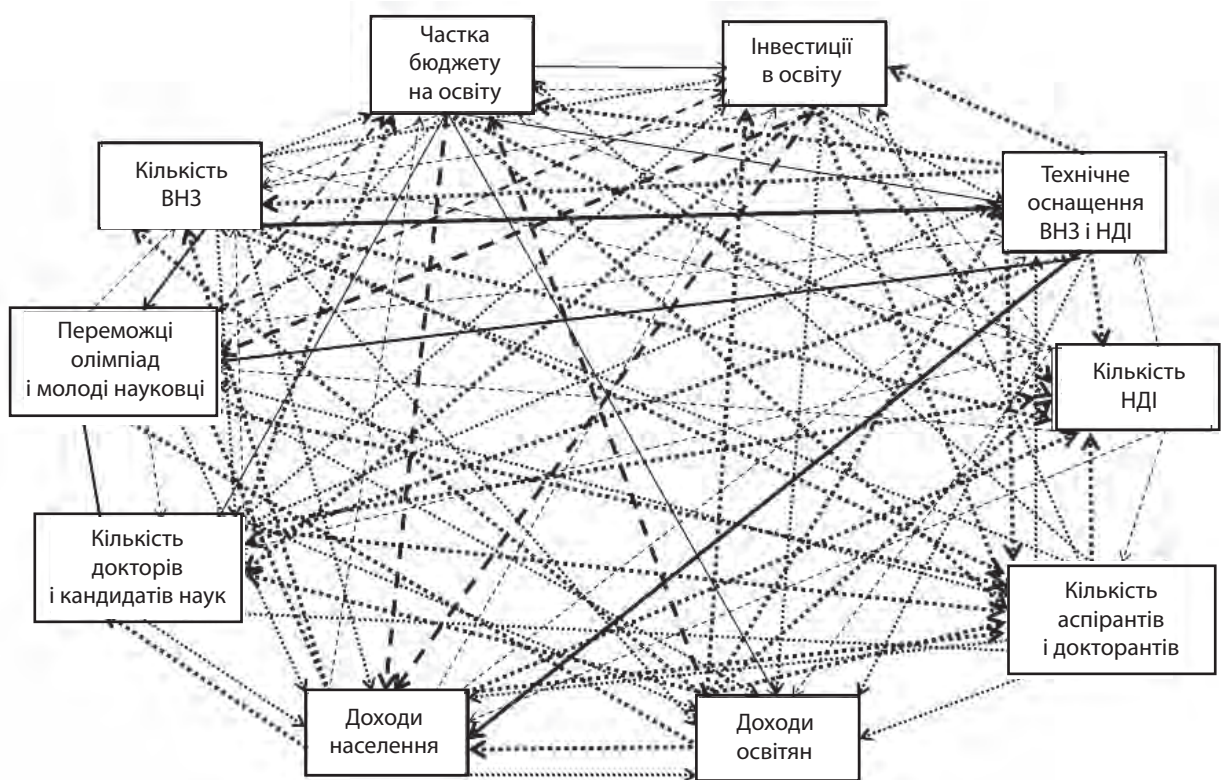


Рис. 2. Когнітивна карта факторів впливу на якість розвитку ринку освітніх послуг

Таблиця 4

## Позначення у когнітивній карті

Позначення	Значення
→	Фактичний ранг (ФР) показника, з якого виходить дуга, більше, ніж фактичний ранг показника, на який вказує стрілка; індикативний ранг (ІР) показника, з якого виходить дуга, менше, ніж ІР показника, на який вказує стрілка
➔	Фактичний ранг (ФР) показника, з якого виходить дуга, значно більше, ніж фактичний ранг показника, на який вказує стрілка; індикативний ранг (ІР) показника, з якого виходить дуга, значно менше, ніж ІР показника, на який вказує стрілка
-----➔	Фактичний ранг (ФР) показника, з якого виходить дуга, менше, ніж фактичний ранг показника, на який вказує стрілка; індикативний ранг (ІР) показника, з якого виходить дуга, більше, ніж ІР показника, на який вказує стрілка
- - - ➔	Фактичний ранг (ФР) показника, з якого виходить дуга, значно менше, ніж фактичний ранг показника, на який вказує стрілка; індикативний ранг (ІР) показника, з якого виходить дуга, значно більше, ніж ІР показника, на який вказує стрілка
.....➔	Фактичний ранг (ФР) показника, з якого виходить дуга, більше, ніж фактичний ранг показника, на який вказує стрілка; індикативний ранг (ІР) показника, з якого виходить дуга, більше, ніж ІР показника, на який вказує стрілка
.....➔	Фактичний ранг (ФР) показника, з якого виходить дуга, менше, ніж фактичний ранг показника, на який вказує стрілка; індикативний ранг (ІР) показника, з якого виходить дуга, менше, ніж ІР показника, на який вказує стрілка

Індекс розвитку освіти має виступати еталоном при проведенні аналізу стану ринку освіти та обґрунтованні стратегії його розвитку.

Виконаний розрахунок показника оцінки якості розвитку ринку освітніх послуг за даними 2001 та 2010 років свідчить про її зниження. Так, якщо у 2001 році він склав 0,778, то у 2010 році – лише 0,71. Тобто у 2010 році відповідність фактичних рангів індикативним складала лише 71% проти 77,8% у 2001 році.

З розрахованих індикаторів бачимо, що ситуація в Україні на ринку освітніх послуг погіршилася. Якість розвитку ринку освітніх послуг, що надаються ВНЗ, знизилася на 6,8%. Таке погіршення є реакцією ринку на погіршення ситуації з факторами, які впливають на якість освітніх послуг.

## ВИСНОВКИ

Виконане дослідження дозволяє зробити такі висновки.

Якість освітніх послуг – це інтегральна характеристика освітнього процесу та його результатів, що виражається ступенем її відповідності до очікувань та вимог. Це складна категорія, яка залежить як від внутрішніх, так і зовнішніх чинників, що впливають на діяльність освітнього закладу як відкритої соціально-педагогічної системи.

Напрацьовані натепер методики оцінки якості освітніх послуг дозволяють провести дослідження на рівні конкретної освітньої установи та базуються на порівняльних рейтингових оцінках.

Існуюча статистична база та методологія не створюють можливості виконати оцінку якості освітніх послуг в Україні. Тому доцільним є проведення оцінки якості змін на ринку освітніх послуг на основі когнітивного моделювання та розрахунку індексу якості розвитку ринку освітніх послуг.

Порівняння фактичних та індикативних рангів системи обраних показників свідчить про їх невідповідність і необхідність у розробці державної політики у сфері освіти, спрямованої на забезпечення більш високих темпів росту таких показників, як: інвестиції в освіту, частка бюджету, що виділяється на освіту та технічне оснащення ВНЗ та НДІ.

Врахування визначених індикативних співвідношень при обґрунтуванні стратегії розвитку освіти до-

зволить створити необхідні умови для надання якісних освітніх послуг. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Зіньковський Ю. Ф.** Якість освіти – основа громадянської довіри до ВНЗ / Ю. Ф. Зіньковський // Вища освіта: проблеми і перспективи розвитку в контексті Болонського процесу : Тези доп. – К. : Політехніка, 2005. – С. 123.

**2. Родіонов О. В.** Методичні основи управління якістю освітніх послуг ВНЗ на основі міжнародних стандартів / О. В. Родіонов // Управління підприємствами в туристичній сфері. – 2011. – № 2. – С. 81 – 83.

**3.** Офіційний сайт Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.mon.gov.ua/](http://www.mon.gov.ua/)

**4.** Офіційний сайт Міністерства освіти і науки Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ru/>

**5.** Офіційний сайт журналу «ФОКУС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://focus.ua/>

**6.** Офіційний сайт журналу рейтингу українських ВУ-Зів «Компас» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yourcompass.org/>

**7. Єлісеєва О. К.** Оцінка розвитку економічних систем на основі індикативних та когнітивних методів / Єлісеєва О. К. // Научный вестник ДГМА. – 2011. – № 2 (8Е). – С. 257 – 264.

## ПІДХІД ДО КІЛЬКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

КАЛЮЖНА Н. Г.

кандидат економічних наук

Луганськ

Потенціал системи управління є складовою і стратегічною основою формування потенціалу підприємства. Його пріоритетна роль обумовлюється тим, що саме від системи управління, її якості та конкурентоспроможності залежить вирішення проблем функціонування та розвитку підприємства. У цьому контексті визначального значення набуває вирішення завдання кількісного оцінювання потенціалу системи управління підприємством.

У відповідності з результатами досліджень автора щодо встановлення загальнонаукової та філософської сутності поняття «потенціал» [1] під потенціалом системи управління підприємством (ПСУП) пропонується розуміти можливість ефективного управління процесами функціонування й розвитку підприємства, забезпечені управлінськими ресурсами та зумовлені здатностями індивідуального й соціально-психологічного характеру персоналу управління. Величина ПСУП залежить від потенціалу її складових блоків. Функція залежності

потенціалу системи управління підприємством від потенціалів його складових блоків має вигляд:

$$P_{СУП} = F(P_{IT}, P_{УП}, P_{СФ}, P_{УР}), \quad (1)$$

де  $P_{СУП}$  – потенціал системи управління підприємством;

$P_{IT}$  – потенціал інформаційного-технічного блоку в структурі потенціалу системи управління підприємством;

$P_{УП}$  – потенціал блоку управлінського персоналу в структурі потенціалу системи управління підприємством

$P_{СФ}$  – потенціал структурно-функціонального блоку в структурі потенціалу системи управління підприємством;

$P_{УР}$  – потенціал блоку підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень у структурі потенціалу системи управління підприємством.

Отже, для вирішення завдання формування і вдосконалення потенціалу системи управління підприємством необхідно, передусім, встановити кількісну залежність між потенціалом системи управління і її складових блоків. Для цього необхідно побудувати математичну модель, яка зв'язуватиме набір вхідних величин, якими виступають потенціали блоків, з вихідною – потенціалом системи управління підприємством.

Оскільки потенціал системи управління не є чітко визначеним поняттям, то задати його у вигляді аналітичного вираження досить важко. Але можна побудувати лінгвістичну модель, яка працює з лінгвістичними вхідними і вихідними змінними, що представляють результати його оцінювання – «низький потенціал», «середній потенціал», «високий потенціал». У рамках цієї моделі може бути сформульований ряд правил, які пов'язують лінгвістичні змінні для потенціалу системи управління з лінгвістичними змінними для потенціалів її складових блоків.

**М**оделі такого типу є предметом розгляду нечіткої логіки, у рамках якої можна трансформувати лінгвістичну модель у числову, тобто, на основі сформульованих для лінгвістичних змінних правил, поставити у відповідність кожному набору числових значень вхідних змінних числову величину вихідної змінної. Методика такої трансформації називається нечітким логічним виводом (системою нечіткого логічного виводу). Існує два типи таких систем – Мамдані [4] і Сугено [5]. Основна відмінність між цими системами полягає в різних способах завдання значень вихідної змінної у правилах, що визначають взаємозв'язок між входами і виходами досліджуваного об'єкта. У системах Мамдані значення вихідної змінної задаються нечіткими термами, в системах Сугено – як лінійна комбінація вхідних змінних.

З метою кількісного визначення потенціалу системи управління підприємством як функції потенціалів його складових блоків розглянемо послідовність дій в системі нечіткого логічного виводу типу Мамдані, яка є однією з найбільш загальних методологій нечіткої логіки [2, 3].

Нечіткий логічний вивід – це апроксимація залежності «вхідні змінні – вихідна змінна» на основі лінгвістичних висловлювань <Якщо – тоді> і логічних операцій над нечіткими множинами. Нечіткий вивід Мамдані виконується за такою базою знань:

$$(x_1 = \bar{a}_{1j} \Theta_j, x_2 = \bar{a}_{2j} \Theta_j \dots \Theta_j, x_n = \bar{a}_{nj} \text{ с весом } w_j) \Rightarrow y = d_j, j = \overline{1, m}, \quad (2)$$

де  $\bar{a}_{ij}$  – нечіткий терм, яким оцінюється змінна  $x_j$  в  $j$ -му правилі,  $j = \overline{1, m}$ ;

$d_j$  – висновок  $j$ -го правила;

$m$  – кількість правил у базі знань;

$\Theta_j$  – логічна операція, що зв'язує фрагменти антецедента  $j$ -го правила (нею може бути логічна операція AND або OR);

$\Rightarrow$  – нечітка імплікація;

$w_j \in [0, 1]$  – ваговий коефіцієнт  $j$ -го правила, який виражає міру впевненості експерта в адекватності правил, що зв'язує входи  $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  з виходом  $y$ .

Процес нечіткого логічного виводу по Мамдані складається з таких етапів:

1. *Фаззифікація*. Вхідні змінні є набором чітких чисел, обмежених областю визначення цих змінних. Фаззифікація вхідних змінних передбачає перехід від цих чітких чисел до лінгвістичних змінних за допомогою складання для них функцій приналежності.

2. *Формування нечіткої бази знань*. Нечіткою базою знань називається сукупність нечітких правил типу <Якщо – тоді>, що задають взаємозв'язок між вхідними та вихідними змінними досліджуваної системи. Посиланням правила, або антецедентом, є твердження типу « $x$  низький», де «низький» – це терм, заданий нечіткою множиною на універсальній множині значень лінгвістичної змінної  $x$ . Висновок правила, або консеквент – це факт типу « $y \in d$ », в якому значення вихідної змінної задається нечітким термом (« $y$  є високий»). Отже, формування нечіткої бази знань передбачає складання набору правил, що описують поведінку системи залежно від вхідних лінгвістичних змінних.

3. *Застосування операторів нечіткої логіки для оцінювання системи правил*. Оцінювання здійснюється паралельно для всіх правил, а його результатом є чітке число для кожного правила, що оцінює ступень його виконання.

4. *Застосування методу імплікації*. Імплікацією називається процес зміни функції приналежності вихідної змінної в залежності від ступеня виконання правил. Вхідною величиною для процесу імплікації є чітке число (єдине для кожного правила), вихідною – нечітка множина для вихідної лінгвістичної змінної. Її функція приналежності має відбивати результат оцінювання антецедентів правил бази знань на основі загальних правил нечіткої логіки.

У результаті логічного виводу за  $j$ -м правилом бази знань отримується таке нечітке значення вихідної змінної  $y$ :

$$\bar{d}_j^* = \text{imp}(\bar{d}_j, \mu_j(X^*)), j = \overline{1, m}, \quad (3)$$

де  $\text{imp}$  – імплікація, яка в нечіткому виводі зазвичай реалізується операцією мінімуму, тобто «зрізанням» функції приналежності  $\mu_{d_j}(y)$  на рівні  $\mu_j(X^*)$ :

$$\bar{d}_j^* = \int_{y \in [y, \bar{y}]} \min(\mu_j(X^*), \mu_{d_j}(y)) / y. \quad (4)$$

5. *Агрегація всіх вихідних нечітких множин в одну нечітку множину*. Агрегація – це процес об'єднання всіх функцій приналежності, отриманих для кожного правила, в одну загальну нечітку множину. Результат логічного виводу за всією базою знань віднаходять агрегацією нечітких множин:

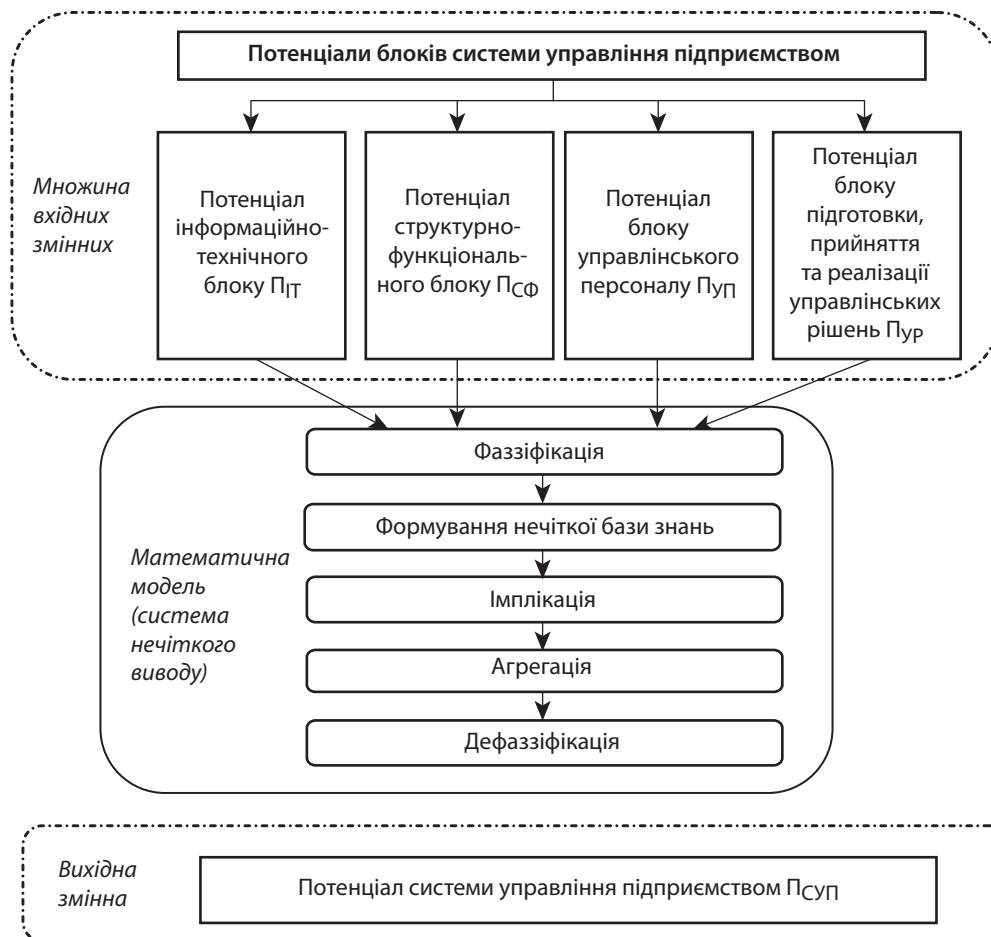
$$\bar{y}^* = \text{agg}(\bar{d}_1^*, \bar{d}_2^*, \dots, \bar{d}_m^*), \quad (5)$$

де  $\text{agg}$  – агрегація нечітких множин, яку зазвичай реалізують операцією максимуму.

6. *Дефаззифікація нечіткої множини*. Дефаззифікація – це отримання з нечіткої множини, визначеної в результаті агрегації, чіткого числа, яке є числовим значенням вихідної змінної. Чітке значення вектора  $y$ , відповідне вхідному вектору  $X^*$ , визначається через дефаззифікацію нечіткої множини.

Узагальнену схему постановки завдання кількісного оцінювання потенціалу системи управління підприємством на основі системи нечіткого логічного виводу Мамдані наведено на *рис. 1*.





**Рис. 1.** Узагальнена схема постановки завдання кількісного оцінювання потенціалу системи управління підприємством на основі системи нечіткого логічного виводу Мамдані

Як видно з рис. 1, розробка математичної моделі потенціалу системи управління підприємством на основі системи прийняття нечітких рішень типу Мамдані потребує побудови відповідної системи нечіткого виводу для кожного з блоків ПСУП, потенціал яких, згідно з постановкою завдання, визначає загальний потенціал системи управління.

## ВИСНОВКИ

Розробка системи нечіткого логічного виводу типу Мамдані для кожного із блоків системи управління дозволить надати кількісну оцінку потенціалів цих блоків, та послугоуватиме підґрунтям для оцінювання загального потенціалу системи управління підприємством. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Калюжна Н. Г.** Потенціал суб'єкта господарювання як загальнонаукова та філософська категорія / Н. Г. Калюжна // Інноваційна економіка. – 2010. – № 3(22). – С. 87 – 92.
2. **Штовба С. Д.** Проектирование нечетких систем средствами MATLAB / С. Д. Штовба. – М. : Горячая линия – Телеком, 2007. – 288 с.
3. Fuzzy Logic Toolbox™ User's Guide [Electronic resource]. – Access mode : [http://www.mathworks.com/help/pdf\\_doc/fuzzy/fuzzy.pdf](http://www.mathworks.com/help/pdf_doc/fuzzy/fuzzy.pdf)

4. **Mamdani E. H.** An experiment in linguistic synthesis with a fuzzy logic controller / E. H. Mamdani, S. Assilian // International Journal of Man-Machine Studies. – 1975. – No. 1(7). – P. 1 – 13.

5. **Sugeno M.** Industrial applications of fuzzy control / M. Sugeno. – N. Y. : Elsevier Science, 1985. – 246 p.

## АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

**КВАСНІЙ Л. Г.**

кандидат економічних наук

**Дрогобич**

**ЩЕРБАН Т. Й.**

**Львів**

Дослідженням економічного потенціалу підприємства займалися такі видатні вчені, як Абалкін Л. І., Білоусов Р. А., Волкова О. М., Горбунов Е. П., Ігнатовський П. А., Євдокімов Ф. І., Мізіна О. В., Лукинов І. І., Марушков Р. В., Мочерний С. В., Олексюк О. І., Репіна І. М. та ін. Основи теорії антикризового управління фінансами підприємств у нинішніх економічних умовах містяться в наукових працях вітчизняних економістів: О. Барановського, І. Бланка, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Крупки, А. Лігоненко, С. Осадця.

Вивчення теоретичних концепцій щодо сутності економічного потенціалу та емпіричний аналіз практики антикризового управління сприяли виявленню актуальних проблем, які потребують наукового вирішення, зокрема, питання, пов'язані з визначенням фінансово-економічного механізму антикризового управління, діагностики фінансової кризи, планування, фінансування та управління економічним потенціалом з розробкою конкретних антикризових заходів, які б сприяли виходу більшості вітчизняних підприємств з кризового стану.

Під економічним потенціалом підприємства розуміємо сукупність усіх форм ресурсного забезпечення та характеру його використання. Економічний потенціал представляє собою також сукупність природних умов та ресурсів, можливостей, запасів та цінностей, які можуть бути використані підприємством для досягнення поставлених цілей та реалізації вибраних стратегій.

Оскільки економічний потенціал розглядається як сукупна спроможність економіки проводити виробничо-економічну діяльність, що являє собою ціль, з урахуванням елементів продуктивних сил [1, с. 6], то основними завданнями антикризового управління економічним потенціалом повинні стати заходи, пов'язані з управлінням продуктивними силами, зокрема, потенціалом продуктивних сил, техніко-економічних відносин, організаційно-економічних відносин, відносин власності та господарського механізму у відповідності до цілей та поставлених завдань.

Саме управління ресурсами повинно забезпечуватися ефективним вмінням розпоряджатися ними і використовувати в конкретних досяжних цілях. У нинішніх умовах ринкових перетворень економіки України економічний потенціал підприємства визначається спроможністю менеджерів використовувати ресурси для створення товарів і послуг з метою одержання максимального прибутку при мінімальних витратах. Рівень

і результати реалізації економічного потенціалу підприємства визначаються також обраною формою підприємництва з відповідною організаційною структурою.

Основні чинники, які визначають особливості антикризового управління та стан економічного потенціалу, такі:

- ✦ спроможність працівників (фахівців, робітників, допоміжного персоналу) до створення будь-якої продукції;
- ✦ вміння менеджерів оптимально використовувати наявні на підприємстві ресурси;
- ✦ обсяг та якість наявних ресурсів: чисельність зайнятих основними виробничими і невиробничими фондами, обіговими фондами або матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією;
- ✦ інформаційна спроможність, тобто здатність обробляти та перетворювати інформацію для використання у господарській діяльності;
- ✦ фінансові спроможності, а саме: кредитоспроможність, внутрішня та зовнішня заборгованість у сфері фінансів;
- ✦ інноваційна спроможність, що визначається застосуванням нових технологій, оновленням виробництва.

Таким чином, управління економічним потенціалом нерозривно пов'язане з наявним освітнім, кваліфікаційним, управлінським та мотиваційним потенціалом підприємства.

Особливістю антикризового управління економічним потенціалом є те, що загальний його рівень не визначається як арифметична сума складових, а узгодженими їх діями, зокрема, ефективністю управління. Оскільки в нинішніх умовах мінливого середовища ринку часто змінюються окремі складові економічного потенціалу, то доцільно підкреслити і змінюваність напрямів та механізмів їх управління. Тому для успішної роботи підприємства особливо важливим є те, щоб кожна зміна усіх елементів потенціалу була узгодженою, оскільки ефективність антикризового управління економічним потенціалом пов'язана із збалансованістю темпів розвитку всіх складових потенціалу.

Своєчасне застосування антикризових заходів в практиці управління вітчизняними підприємствами може сприяти уникнення ними фінансової кризи та банкрутства. Таким чином, адекватною реакцією на підвищені вимоги до управління економічним потенціалом є запровадження антикризового фінансового менеджменту. У процесі організації антикризового управління економічним потенціалом слід враховувати характерні особливості управління фінансами підприємств в нинішніх умовах:

- ✦ функціонування повноцінної системи ризик-менеджменту, що уможливорює регулярне від-

стеження та прогнозування зовнішніх і внутрішніх ризиків фінансово-господарської діяльності;

- ✦ використання емпірично-статистичних методів прогнозування та аналізу фінансово-господарської інформації;
- ✦ наявність дієвої системи фінансового контролю та внутрішнього аудиту;
- ✦ впровадження інтегрованої системи оперативного бюджетування та стратегічного планування;
- ✦ орієнтація управлінського процесу на створення доданої вартості за рахунок інтенсифікації впровадження інновацій;
- ✦ відкритість та симетричний розподіл фінансово-економічної інформації.

Брак достатніх інституційних і функціональних передумов для ефективного антикризового управління економічним потенціалом значною мірою пояснюється відсутністю цілісної наукової парадигми як концептуальної схеми ідентифікації та вирішення науково-практичних проблем з оптимізації фінансових рішень і вдосконалення фінансових відносин у рамках антикризового управління.

**А**наліз стану вітчизняних підприємств свідчить про те, що реалізація їх стратегічних цілей потребує конкретних, оптимальних для кожного етапу функціонування, рішень щодо витрат ресурсів. Оскільки практика господарювання вітчизняних і зарубіжних підприємств свідчить про те, що майбутнє не завжди можна повністю передбачити, тому витрати ресурсів завжди супроводжуватимуться тим чи іншим рівнем ризику. Зовсім позбутися ризику неможливо, його можна звести до мінімуму, що, як правило, потре-

бує додаткових витрат і може бути іноді зовсім неекономічно. Тому при розробці ресурсних стратегій доцільно обґрунтовувати як можливий, так і допустимий рівні ризику, який керівництво готове прийняти при використанні ресурсів з максимально можливою віддачею.

Ресурсне забезпечення стратегічної діяльності підприємства в умовах антикризового управління доцільно здійснювати у відповідній формі на основі розробки ресурсних стратегій, які сприяють розв'язанню таких завдань (рис. 1) [2]:

- ✦ визначення перспективних потреб підприємства в ресурсах всіх необхідних видів;
- ✦ розрахунок допустимих ресурсних обмежень і формування прогресивних норм витрат ресурсів різних типів;
- ✦ використання підходів з позиції логістики щодо системи реалізації ресурсних стратегій.

Здатність підприємства виконувати свої поточні платіжні зобов'язання, а також здійснювати інвестиційні вкладення залежить від стану чистого грошового потоку, як сукупного, так і в розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

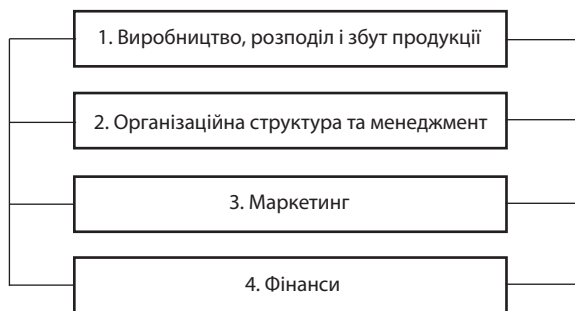
Діагностику потенціалу підприємства доцільно проводити методом порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою системи показників за такими функціональними блоками (рис. 2).

За першим блоком «Виробництво, розподіл та збут продукції» необхідно провести аналіз таких характеристик:

- обсяг, структуру та темпи виробництва;
- фонди підприємства;
- стан обладнання;
- інфраструктуру та особливості місцезнаходження виробництва;



Рис. 1. Механізм управління економічним потенціалом



**Рис. 2. Графоаналітична модель управління економічним потенціалом [4]**

- умови збуту;
- екологічні аспекти виробництва.

Другий блок «Організаційна структура та менеджмент» включає аналіз та оцінку:

- організації системи управління;
- кількісний та якісний склад працівників;
- рівень менеджменту;
- культуру виробництва.

Відповідно третій блок «Маркетинг» включає дослідження:

- товару, ринку, каналів збуту продукції;
- стан інноваційної діяльності;
- стан комунікаційних зв'язків реклами та інформації;
- маркетингові дослідження.

Блок «Фінанси» передбачає аналіз фінансового стану підприємства за допомогою коефіцієнтів рентабельності, ефективності, ділової активності, ліквідності та ринкової стійкості.

В основі розрахунку кінцевої рейтингової оцінки покладається порівняння підприємств за кожним показником з названих функціональних блоків моделі з умовним еталонним підприємством або з реальним підприємством, яке має найкращі результати на ринку.

Таким чином, основні зусилля антикризового управління економічним потенціалом як окремого господарюючого суб'єкта, так і економіки України в цілому, повинні бути спрямовані на оптимізацію величини чистих грошових потоків у окремих періодах. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Игнатенко Н. Т.** Производственно-ресурсный потенциал территории / Игнатенко Н. Т., Руденко В. П. – К., 1986.
2. Чуб Б. А. Стратегический менеджмент организации: Курс лекций / Чуб Б. А., Бандурин А. В. – М., 2002. – 361 с.
3. **Altman E. I.** A Further Investigation of the Bankruptcy Cost Question. // Journal of Finance – No 39 (Bd. 39). – 1984. – P. 1067 – 1089.
4. Інтернет-ресурс: Режим доступу : <http://www.houseofmcdonnell.com/konspekti-lekcz/148-upravlnnya-potenczalom-pdprimstva.html>



## СИСТЕМА МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

**ОГЛІХ В. В.**

*кандидат фізико-математичних наук*

**КРИВОРУЧКО С. П.**

*аспірантка*

**Дніпропетровськ**

**Н**а сучасному етапі темпи розвитку економіки України безпосередньо залежать від результативності роботи вітчизняних підприємств, яким для забезпечення ефективного зростання фінансово-господарських показників доцільно здійснювати ретельне планування стратегії майбутнього розвитку [4, 7, 8]. Традиційні способи та підходи [3, 5, 6, 14] проведення зазначеного процесу планування в умовах сучасних реалій, які характеризуються складністю транзитивних процесів, не дають бажаних результатів, оскільки економічні явища та процеси на сьогоднішній день є мінливими та непередбачуваними. Суб'єктам господарювання для досягнення успіху необхідні нові принципи, підходи та інструментарій вибору й корегування чут-

ливої до змін і коливань стратегії розвитку бізнесу, які мають враховувати зміни кон'юнктури ринку, в межах якого вони планують здійснювати свою майбутню діяльність. Незважаючи на складність проблеми, нестачу необхідних наукових доробок, вітчизняні вчені [1, 2, 9, 10, 15] пропонують способи її вирішення. Однак, слід зазначити, що планування виробництва вимагає комплексного підходу щодо розробки єдиної кібернетичної системи, елементи якої знаходяться в тісному синергетичному зв'язку, а початкові дані не тільки несуть в собі інформацію про наявний стан підприємства, але й про стан зовнішнього середовища, в якому воно провадить свою виробничу діяльність, що і досі є не достатньо вивченим. Тому, *метою* роботи є підвищення ефективності діяльності підприємства на засадах економіко-математичного моделювання, функціонування системи «споживачі – підприємство – конкуренти» (рис. 1).

Формування в умовах конкуренції ефективної бізнес-стратегії підприємства щодо створення нової продукції, розширення або вдосконалення вже існуючого асортименту товарів, передбачає побудову виробничого плану. Воно має базуватися на результатах аналізу узагальненої інформації щодо існуючих конкурентів

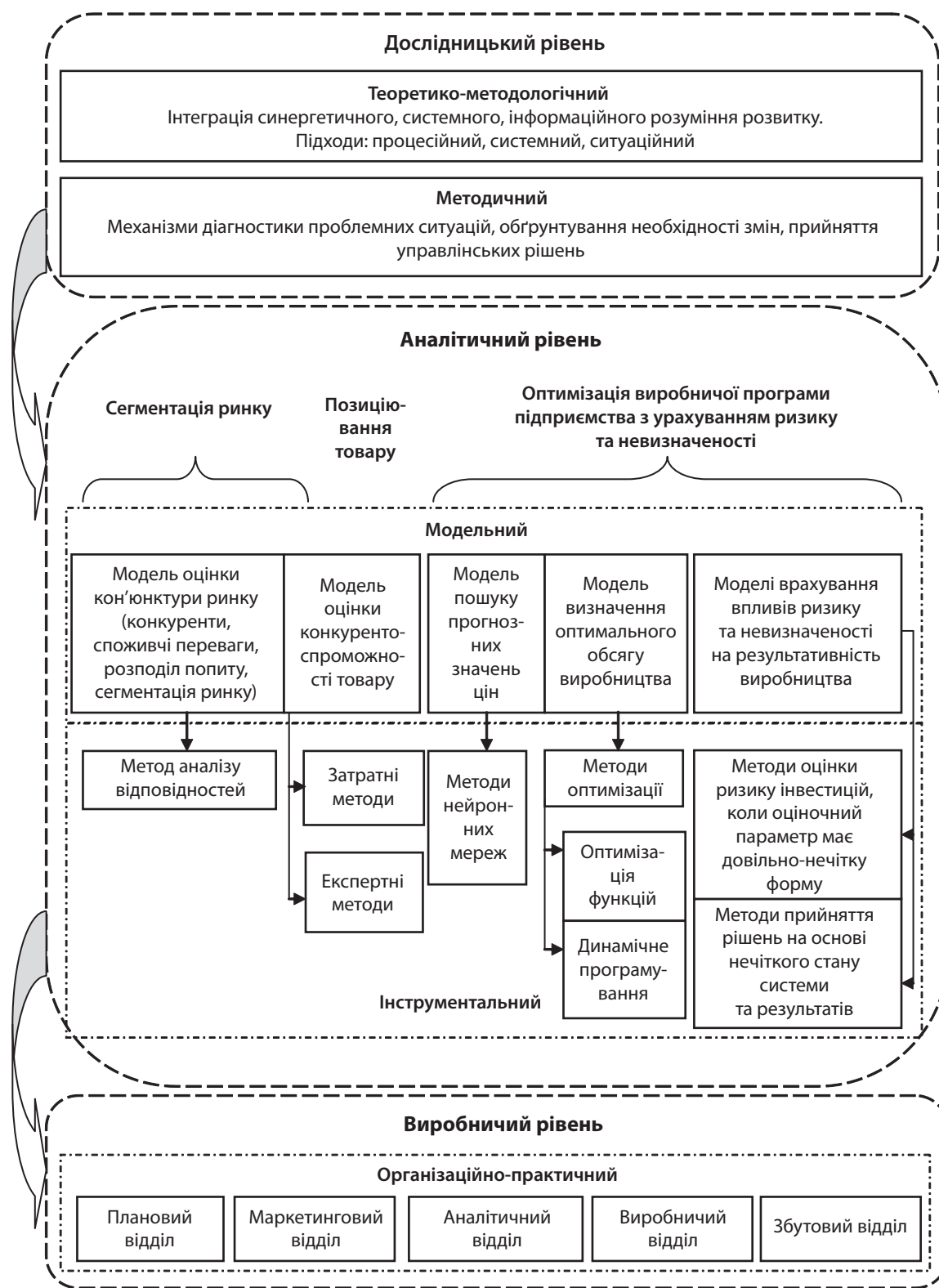


Рис.1 Схема концепції моделювання процесу побудови бізнес-стратегії підприємства

в обраній галузі виробництва, асортименту та цінової політики кожного з них, щодо початкових вкладень та виробничих можливостей підприємства-виробника та потенційних станах, в яких може опинитися економіка країни в майбутньому. Прийняття рішення з урахуванням такої великої кількості факторів є дуже складним процесом, тому для його полегшення пропонується

здійснити декомпозицію вихідної задачі на низку задач, що можуть бути послідовно розв'язані.

1. **Сегментація ринку**, яка полягає у проведенні специфічних маркетингових досліджень, спрямованих на виявлення груп споживачів за їх рівнем доходу із подальшим обранням цільових сегментів, виробництво товарів для яких є доцільним і вигідним, а також здатне забез-

печити в майбутньому прибуток виробникові. Крім того, розв'язання даної задачі дозволить підприємству визначитися не лише з можливими конкурентами в конкретному сегменті, а й з направленістю та асортиментом.

**2. Позичування товару** відповідно до встановлених сегментів на базі показника конкурентоспроможності, який враховує не лише кількісні, а і якісні характеристики. Вирішення даної проблеми пов'язане з оцінкою можливостей виробника порівняно з можливостями конкурентних фірм. По закінченні необхідно розробити стратегію просування товару на ринок з урахуванням показників його конкурентоспроможності та кількості й складу сегментів.

**3. Оптимізація виробничої програми** підприємства з урахуванням ризику та невизначеності.

**3.1. Визначення рівня цін на майбутню продукцію.** Важливим елементом є прогнозування рівня цін на продукцію у майбутньому, яке ускладнюється малою кількістю існуючої статистичної інформації.

**3.2. Визначення оптимальної виробничої програми підприємства.** Після отримання відповіді на питання: що, для кого і якого рівня якості ми маємо намір виготовляти, необхідно оптимізувати обсяг запланованого виробництва, тобто визначити ефективну кількість товару, з урахуванням раніше отриманої інформації стосовно прогнозованого рівня цін у майбутньому на продукцію, яку планує випускати підприємство, та можливості її реалізації завдяки запланованому способу позиціонування і рівню конкурентоспроможності. Також на даному етапі здійснюється оптимальний розподіл наявних грошових засобів між запланованими напрямками виробництва з урахуванням можливих альтернатив ведення господарської діяльності.

**3.3. Визначення оптимальної альтернативи грошових вкладень серед усіх можливих.** Це має враховувати економічну невизначеність та ризики, пов'язані з тим фактом, що чиста приведена вартість ефективності грошових вкладень у виробничий процес, через неоднозначність прогнозованих показників цін у майбутньому в кризовому стані, має розпливчатий характер.

**Постановка задачі сегментації ринку товарів.** Підприємство аналізує можливість удосконалення вже існуючого товару і вихід з ним на ринок подібних благ.

Вихід на ринок ускладнений тим, що він вже заповнений повноцінними виробниками, які мають позитивну репутацію і позицію на ринку збуту. Подальша діяльність виробника буде ефективною і результативною у разі проведення сегментації ринку, тобто встановлення відносних споживчих переваг товарів, існуючих сегментів ринку і відповідних цим сегментам товарів –  $m$ ,  $i = 1, \dots, m$ , та конкурентів –  $n$ ,  $j = 1, \dots, n$ . Даний етап є невід'ємною складовою розробки стратегії розвитку свого бізнесу в конкурентному середовищі [2, 4, 11].

Підставою для проведення сегментації є результати опитування  $N$  споживачів, які містяться в матриці  $S = \{s_{ij}\} = (s_1, \dots, s^f) = (s'_1, \dots, s'_n)$ ,  $s_{ij} > 0$ ,  $i = 1, \dots, n$ ,  $j = 1, \dots, f$ , рядки якої відповідають споживаним видам товарів, а стовпці класам опитуваних споживачів (критерієм виділення класу може виступати рівень доходу на одного члена сім'ї), на їх перетині знаходиться інформація про кількість респондентів із певного класу, що віддали пе-

ревагу відповідному виду продукції. Результатом виступає матриця зважених нормованих профілів  $VV = \{v_{ij}\}$ ,  $i = 1, \dots, n$ ,  $j = 1, \dots, f$ , подальший аналіз якої дозволяє оцінити ступінь взаємозв'язності класифікаційних ознак (рядків та стовбців), тобто визначити споживчі переваги різних класів опитуваних респондентів щодо різних марок товару та сегментувати ринок. Це також забезпечує інформацією про кількість конкурентів у кожному з таких сегментів –  $\psi_i$ ,  $i = 1, \dots, m$ ,  $m$  – кількість обраних для виробництва сегментів.

**Постановка задачі позиціонування товару на підставі розрахунку рівня його конкурентоспроможності.** Усі параметри, за якими потрібно оцінити конкурентоспроможність, поділяються на  $r$ ,  $t = 1, \dots, r$  цінових,  $s$ ,  $q = 1, \dots, s$  якісних та  $\Phi_{ki}$ ,  $\phi_{ki} = 1, \dots, \Phi_{ki}$  витратних (кількісних), які, у свою чергу, згруповані за  $R$ ,  $k = 1, \dots, R$  напрямками.

З аналізу звітностей конкурентів відомі:

– склад різних статей витрат, спрямованих на виробництво і просування товару на ринок збуту;

–  $W_{i\phi_{ki}}$  – величина додаткових витрат за  $\phi_{ki}$  параметром на виробництво одиниці  $i$ -го виду виробу для збільшення ціни й доходу  $\phi_{ki} = 1, \dots, \Phi_{ki}$ ;  $i = 1, \dots, m$ ;  $k = 1, \dots, R$ .

–  $S_{i\phi_{ki}}$  – прибавка в собівартості виробництва одиниці  $i$ -го виду виробу після певних витрат  $\phi_{ki}$  за параметром  $\phi_{ki} = 1, \dots, \Phi_{ki}$ ;  $i = 1, \dots, m$ ;  $k = 1, \dots, R$ .

Визначення коефіцієнта конкурентоспроможності вимагає врахування:

– найбільш важливих параметрів, що впливають на ефективність позиціонування продукту на ринку, і відповідні їм питомі ваги за номером  $\phi_{ki}$  з  $k$ -ї групи для  $i$ -го виду продукції –  $P_{i\phi_{ki}}$ ,  $\phi_{ki} = 1, \dots, \Phi_{ki}$ ;  $i = 1, \dots, m$ ;

$$k = 1, \dots, R, P = \left\{ \begin{array}{l} P_{111}, \dots, P_{m1m}, \dots, P_{1\phi_{11}}, \dots, P_{m\phi_{1m}}, \dots \\ P_{1\phi_{k1}}, \dots, P_{m\phi_{km}}, \dots, P_{1\phi_{R1}}, \dots, P_{m\phi_{Rm}} \end{array} \right\};$$

–  $C^0_{i\phi_{ki}}$  – прибавки в ціні за параметром  $\phi_{ki}$  на одиницю  $i$ -го виробу,  $\phi_{ki} = 1, \dots, \Phi_{ki}$ ;  $i = 1, \dots, m$ ;  $k = 1, \dots, R$ ;

–  $T$  – загального числа періодів використання придбаного товару;

–  $Z_{it}$  – витрат, які пов'язані з придбанням і використанням товару даної фірми в період часу  $t$ ,  $i = 1, \dots, m$ ;  $t \in [0; T]$ ;

–  $r_t$  – дисконтної ставки в періоді  $t$ ,  $t \in [0; T]$ .

Оцінку за якісними параметрами доцільно проводити експертним методом за участю  $d$  експертів. Результати кількісного і якісного оцінювання конкурентоспроможності мають бути поєднані в єдиний інтегральний рівень конкурентоспроможності товару –  $\tilde{Y}_i$ ,  $i = 1, \dots, m$  [4, 11].

**Постановка задачі визначення оптимальної виробничої програми підприємства і коригування її з урахуванням ефекту невизначеності економічної інформації.** Керівництво фірми розглядає множину  $\tilde{a} \in A = \{a_1, a_2, \dots, a_{v_1}, \dots, a_{v_1}\}$ , альтернатив грошових вкладень у виробництво. Є дані про те, що економічна

система в майбутньому може знаходитися в одному з  $\tilde{z} \in Z = \{z_1, z_2, \dots, z_{s1}, \dots, z_{S1}\}$  станів, який характеризується:

- функцію приналежності –  $\mu_{\tilde{z}}(\tilde{z})$ ;
- ціною реалізації товару –  $PRP_{i\phi}^v$ ,  $\phi$ -того конкурента-виробника аналогічного  $i$ -му виду продукту на ринку за попередні  $v$  періодів;
- витратами на виготовлення одиниці продукції  $i$ -го виду –  $C_i^{s1}$ ;
- загальним об'ємом коштів на виготовлення продукції  $i$ -го виду –  $W_i^{v1} = \{W_{l1}^{v1}, \dots, W_{li}^{v1}, \dots, W_{lm}^{v1}\}$ ,  
 $l = 1, \dots, L$ ;  $v1 = 1, \dots, V1$ .

Ємність ринку не є константою. Безпосереднє збільшення обсягу виробництва не призводить до аналогічного зросту об'ємів продаж. Тому її обмеження задається вектором  $\rho = (\rho_1, \rho_l, \rho_L)$ , де індекс  $l$  визначає можливий обсяг грошових вкладень. Важливо, що вплив множини різних факторів, таких як можливе коливання  $\pm c_{RP_i^{s1}}$  середньої прогнозованої ціни –  $PR_i^{s1}$ ,  $i = 1, \dots, m$ ;

$s1 = 1, \dots, S1$  та ставки дисконту –  $r_t$  у періоді  $t$ ,  $t \in N$  не дозволяє розраховувати на всю величину аналітично обчисленого прибутку, таке існування додаткових видатків зменшує його об'єм. Ступінь такого впливу характеризується значеннями матриці  $\Lambda$ , розміру  $V1 \cdot S1$ , рядки якої відповідають альтернативам грошових вкладень  $\tilde{a} \in A = \{a_1, a_2, \dots, a_{v1}, \dots, a_{V1}\}$ , а стовпці – станам економічного середовища  $\tilde{z} \in Z = \{z_1, z_2, \dots, z_{s1}, \dots, z_{S1}\}$ , на перетині знаходиться величина коефіцієнту такого впливу –  $\lambda_{v1s1}$ .

Метою виробничого підприємства є максимізація очікуваного прибутку від реалізації виготовленої продукції на всіх сегментах ринку за умов мінімізації впливу ризику. Дана задача є складною, бо вимагає врахування низки взаємозалежних факторів, тому її розв'язання у зазначеній постановці майже неможливе. У роботі запропоновано провести її декомпозицію на дві окремі підзадачі (рис. 2):

- *по-перше*, здійснити оптимізацію виробничої програми підприємства [12] за умов, що прибуток залежить не лише від оптимальних обсягів випуску по кожному виду продукції –  $X_i^{v1s1}$ , а й від її конкурентоспроможності –  $Y_i$ , наявних фінансових ресурсів, заданих можливими альтернативами грошових вкладень –  $\tilde{a} \in A = \{a_1, a_2, \dots, a_{v1}, \dots, a_{V1}\}$ , виробничих ресурсів, стану, в якому знаходиться економічне середовище –  $\tilde{z} \in Z = \{z_1, z_2, \dots, z_{s1}, \dots, z_{S1}\}$ , впливу ємності ринку, заданому вектором  $\rho = (\rho_1, \rho_l, \rho_L)$  та додаткових видатків, заданих матрицею  $\Lambda = \{\lambda_{v1s1}\}_{v1=1, \dots, V1, s1=1, \dots, S1}$  чення майбутньої середньої ціни на аналогічні продукти –  $PR_i^{s1}$ ,  $i = 1, \dots, m$ ;  $s1 = 1, \dots, S1$ .

- *по-друге*, здійснити її коригування через урахування ефекту невизначеності економічної інформації [13], як з позиції максимізації знайденого прибутку від виробничої діяльності за умов описаної ринкової кон'юнктури, так і з позиції мінімізації ризику, що супроводжує будь-яку виробничу та підприємницьку діяльність, оскільки параметри функціонування ринкової економіки можуть допускати певний рівень коливань власного значення. Серед множини яких описана задача побудови оптимальної бізнес-стратегії виробничого підприємства із використанням методики [9], потребує врахування можливих змін величини ставки дисконтування –  $r_t$  на рівні  $\pm c_{r_t}$ .

Це, у свою чергу, на першому етапі приводить до необхідності розв'язувати задачу динамічного програмування, особливість якої полягає в тому, що дані на підставі яких провадяться розрахунки не задаються, а обчислюються в ході розв'язання окремої оптимізаційної задачі та задачі прогнозування.

Отже,

$$F = \sum_{i=1}^m PP_i^{v1s1}(X_i^{v1s1}(W_{li}^{v1})) \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^m W_{li}^{v1} = \tilde{a}, \\ W_{li}^{v1} \geq 0, \end{cases} \quad (2)$$

де  $X_i^{v1s1}(W_{li}^{v1})$  – кількість продукції, яка забезпечує максимум загальної інтегральної конкурентоспроможності всього обсягу продукції на  $i$ -тому сегменті в разі, коли витрати на його виготовлення допускають дискретизацію і дорівнюють –

$$W_l^{v1} = \{W_{l1}^{v1}, \dots, W_{li}^{v1}, \dots, W_{lm}^{v1}\}, \quad l = 1, \dots, L;$$

$$v1 = 1, \dots, V1; \quad s1 = 1, \dots, S1.$$

$\tilde{a} \in A = \{a_1, a_2, \dots, a_{v1}, \dots, a_{V1}\}$  – одна з альтернатив, що відповідає кількості коштів, які може використати виробник починаючи свою діяльність.

Водночас, для кожного  $l$ ,  $l = 1, \dots, L$  та  $i$ ,  $i = 1, \dots, m$ :

$$Y_i \cdot X_i^{v1s1}(W_{li}^{v1}) \rightarrow \max, \quad (3)$$

$$\begin{cases} C_i^{s1} X_i^{v1s1} \leq W_{li}^{v1}, \\ X_i^{v1s1} \geq 0, \end{cases} \quad (4)$$

де  $X_i^{v1s1}(W_{li}^{v1})$  – обсяг випуску продукції виду  $i$  в разі вкладення  $W_l^{v1} = \{W_{l1}^{v1}, \dots, W_{li}^{v1}, \dots, W_{lm}^{v1}\}$ , коштів у виробництво;

$Y_i$  – інтегральний коефіцієнт конкурентоздатності продукції виду  $i$ ;

$C_i^{s1}$  – витрати на виготовлення одиниці продукції  $i$ -го виду,  $s1 = 1, \dots, S1$ ;

$W_{li}^{v1}$  –  $l$ -тий варіант  $l = 1, \dots, L$  можливих вкладень у виробництво  $i$ -того виду продукції,  $i, i = 1, \dots, m$  за умов



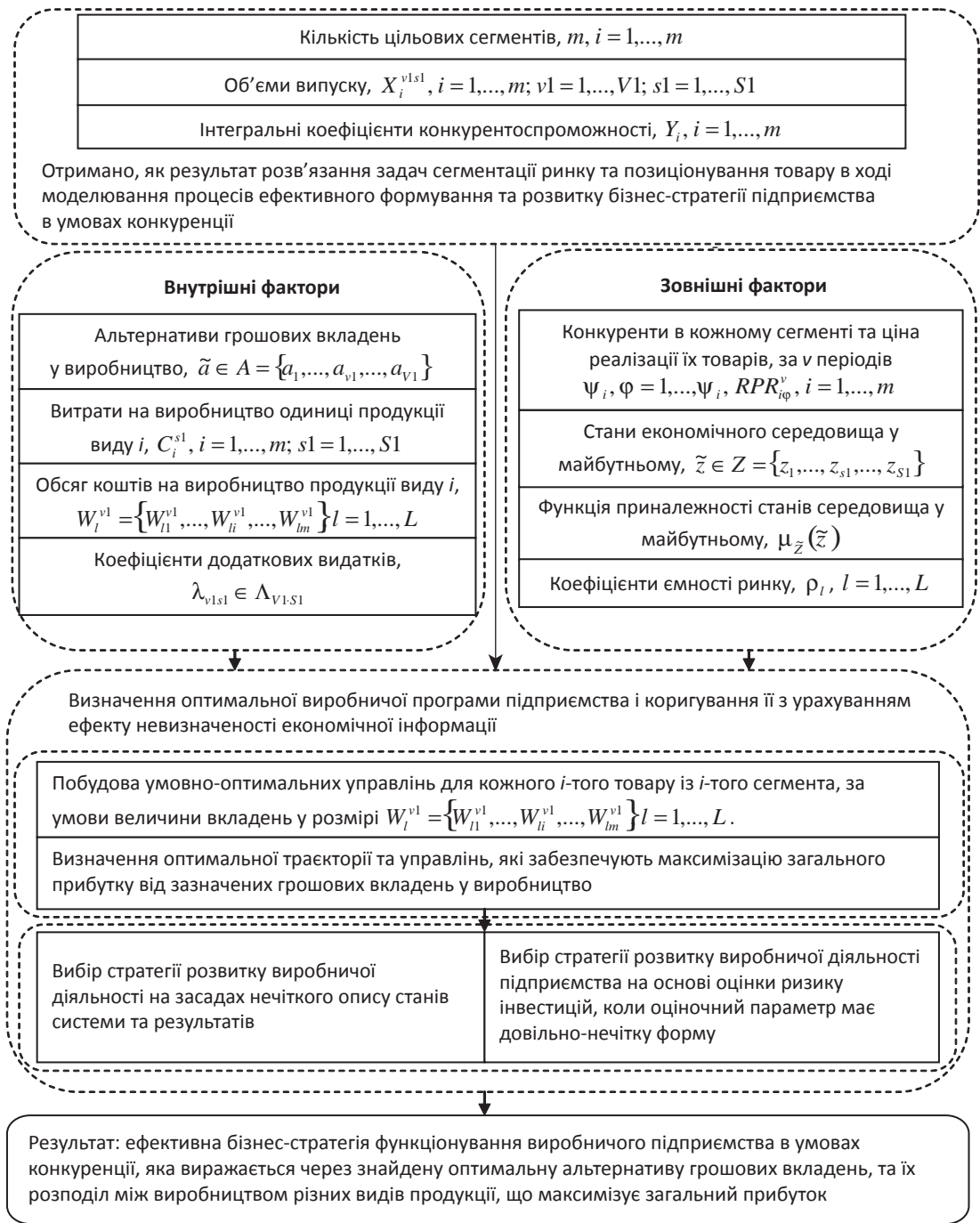


Рис. 2. Схема декомпозиції задачі

обрання  $v1$ -ї альтернативи грошових вкладень.  $W_L^{v1}$  – це кошти, що вкладаються у виробництво усіх  $m$  видів продуктів, тобто  $W_L^{v1} = \sum_{i=1}^m W_{li}^{v1}$ , при цьому зазначимо що  $W_L = \tilde{a}$ , за умов обрання  $v1$ -ї альтернативи грошових вкладень;

$PP_i^{v1s1}(X_i^{v1s1}(W_{li}^{v1}))$  – прибуток, що одержує підприємство після реалізації продукції на  $i$ -тому сегменті ринку:

$$PP_i^{v1s1}(X_i^{v1s1}(W_{li}^{v1})) = \rho_l \cdot (RP_i^{s1} - C_i^{s1}) \cdot X_i^{v1s1}(W_{li}^{v1}), \quad (5)$$

де  $\rho_l$  – коефіцієнт місткості ринку,  $l = 1, \dots, L$ ;

$RP_i^{s1}$  – середня прогнозна ринкова ціна  $i$ -того виду продукції на  $i$ -тому сегменті ринку, що може коливатися у межах  $\pm c_{RP_i^{s1}}$ .

Таким чином, розв'язання запропонованих задач дозволить розробити ефективну бізнес-стратегію виробничого підприємства, яке діє в системі «споживачі – підприємства – конкуренти». Розроблено прогнозне забезпечення та здійснено апробацію запропонованого методу розв'язання поставленої задачі, спираючись на реальні дані, і доведено його дієвість та ефективність. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Беллман Р.** Принятие решений в расплывчатых условиях / Р. Беллман, Л. Заде. – М. : Мир, 1976. – С. 172 – 215. – (В кн.: Вопросы анализа и процедуры принятия решений).
2. **Верзилин Д. Н.** Использование метода анализа соответствий при управлении производственно-сбытовой деятельностью предприятия / Д. Н. Верзилин, В. В. Черешнев // Экономика и математические методы. – 2005. – Том 41, № 1. – С. 80 – 93.
3. **Вітлінський В. В.** Моделювання економіки / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 224 – 251.
4. **Криворучко С. П.** Теоретичні основи та практичне застосування маркетингових досліджень у ході планування ефективної виробничої діяльності підприємства : монографія / [Андріяшина О. В., Кузьменко Р. В., Куценко В. Й та ін.]; за загальною редакцією С. Ю. Хамініч. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2010. – С. 102 – 133.
5. **Лепа Н. Н.** Методы и модели стратегического управления предприятием / Н. Н. Лепа. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2002. – 186 с.
6. **Лепа Н. Н.** Модели оперативного регулирования производства в условиях изменения рыночного спроса / Н. Н. Лепа // Міжнародний науковий журнал «Економічна кібернетика». – 2005. – № 1-2(31-32). – С. 13 – 21.
7. **Лепа Р. Н.** Подготовка управленческих решений при планировании производства / Р. Н. Лепа, Ю. Ю. Пищенко // Міжнародний науковий журнал «Економічна кібернетика». – 2003. – № 3-4(21-22). – С. 66 – 74.
8. **Лепа Р. Н.** Прийняття управлінських рішень на підприємстві: теорія та практика / Р. Н. Лепа, В. М. Тимохін. – НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2004. – 262 с
9. **Недосекин А. О.** Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко множественных описаний: дис. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.13./ А. О. Недосекин. – Санкт-Петербург, 2003. – 280 с.
10. **Носенко Н. А.** Методи оцінки і аналізу конкурентоспроможності продукції / Н. А. Носенко, О. А. Понежда // Акціонер. – 2001. – № 6/7. – С. 34 – 37.
11. **Огліх В. В.** Використання маркетингових досліджень при формуванні та розвитку ефективної бізнес-стратегії підприємства / В. В. Огліх, С. П. Криворучко // Культура народов причерноморья. – 2007. – № 123. – С. 98 – 102.
12. **Огліх В. В.** Врахування ефекту невизначеності при формуванні ефективної бізнес-стратегії виробничого підприємства / В. В. Огліх, С. П. Криворучко // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 27. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – С. 217 – 228.
13. **Огліх В. В.** Формалізація процесу ефективного формування та розвитку бізнес-стратегії як основа сучасної системи управління підприємством / В. В. Огліх, С. П. Криворучко // Економічний простір: збірник наукових праць. – № 18. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2008. – С. 246 – 252.
14. **Трухаев Р. И.** Методы принятия решений в условиях неопределенности / Р. И. Трухаев. – М. : Наука, 1980 – 321 с.
15. **Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИКЦ «Маркетинг», 2002. – 892 с.

## ЛОЯЛЬНІСТЬ КЛІЄНТІВ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

**ПЕТРИЧЕНКО П. А.**

*кандидат економічних наук*

**РУДІНСЬКА О. В.**

*кандидат економічних наук*

**ЯРОМІЧ С. А.**

*кандидат економічних наук*

**Одеса**

Стан маркетингу в провідних країнах світу характеризується розвитком нової концепції, яку прийнято називати маркетингом взаємин. Головна його відмінність від попередніх полягає у формуванні довгострокової співпраці із споживачами за допомогою дії на їх поведінку в процесі здійснення покупки і на відношення до компанії. У той же час поведінка і переваги споживачів не є стабільними, відрізняються постійними змінами.

Прихильність споживачів до певного бренду є основою їх утримання і збереження компанією ринкової долі. Досягти цього можна лише при формуванні

довгострокових стосунків між споживачем, брендом і його виробником, віддзеркаленням яких є лояльність. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки методик формування таких взаємин і програм лояльності на українських підприємствах.

Тема дослідження лояльності актуальна і відносно посередників як суб'єктів маркетингового середовища підприємства. Поточний стан ринку характеризується розвинутою системою розподілу продукції, появою нових каналів збуту, високою конкуренцією між виробниками в роздрібній мережі. Це, у свою чергу, визначає залежність між результативністю діяльності підприємства і взаєминами, що склалися, усередині каналу збуту його продукції, причому, не лише з менеджерами, що приймають рішення про співпрацю, але й із співробітниками, які вступають в безпосередній контакт із споживачами. Усе це доводить необхідність вживання комплексного підходу до дослідження лояльності, що дозволяє вибрати методи формування взаємин з різними суб'єктами ринку.

Наукові дослідження різних аспектів лояльності на споживчому ринку знайшли своє віддзеркалення в працях зарубіжних і вітчизняних учених. До значних представників західної економічної думки, у досліджен-

нях яких відбито 1 вказану проблему, можна віднести Д. Аакера, Н. Вудкока, П. Гембла, П. Дойля, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Г. Ли, Ф. Рейчельда, М. Стоуна, П. Темпорала, К. Ховарда та інших.

Мета дослідження полягає у визначенні відмінностей маркетингу взаємин у сфері послуг і формуванні елементів лояльності клієнтів до відповідних послуг. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці вказаних авторів, слід зазначити збільшена увага учених до дослідження лояльності і її складових на сучасному етапі розвитку ринку. У той же час, ця тема розкривається фрагментарно, понятійний апарат до кінця не сформований, не пропонуються методики комплексного дослідження лояльності і методичні основи її формування. Це обумовлює необхідність проведення додаткових досліджень в даному напрямі.

**П**роаналізуємо дефініції поняття лояльності. *Лояльність* (від франц. або англ. *loyal* – вірний) – 1) вірність законам, що діють, постановам органів влади (інколи лише формальна, зовнішня); 2) коректне, доброзичливе ставлення до кого-небудь або чого-небудь. Лояльність – безумовні позитивне ставлення і емоційна прихильність, що є визначальними чинниками при ухваленні будь-яких рішень, що стосуються об'єкта лояльності.

У маркетинговій літературі можна знайти досить багато понять терміна «лояльність». Дослідники відзначають, що передумови маркетингу взаємин почали формуватися на початку 20-х років ХХ століття в рамках копенгагенської школи. У 1923 р. вперше було дано визначення поняттю «лояльність бренду» з боку споживачів. Визначення лояльності було таким: «Споживач, лояльний до бренду, – це людина, яка купує цей бренд у 100% випадків» [1].

На думку Ф. Котлера і С. Льові, в 70-ті роки відбувалося розширення концепції маркетингу – економічний зміст маркетингу доповнюється психологічним, зокрема аналізом поведінки покупців. Системне дослідження поняття «лояльність» почалося в 1980-ті роки, коли концепція маркетингу взаємин розглядалася в ракурсі управління нематеріальними активами і формування неекономічних категорій, таких як довіра, створення цінностей, формування комунікацій із споживачами, результативність парних взаємин.

У 1985 р. Б. Джексон відзначив визначальне концептуальне значення маркетингу взаємин. На початку 1990-х років починається дискусія про маркетинг взаємин як про нову парадигму в загальній теорії маркетингу, яка покликана доповнити парадигму маркетинг-мікс.

В останні роки ХХ століття в рамках концепції маркетингу взаємин почали застосовуватися терміни «партнерство», «управління ключовими клієнтами», формуються передумови для вживання маркетингових стратегій на основі взаємин, інструментарію управління життєвим циклом клієнта, у тому числі за допомогою маркетингового управління клієнтськими базами даних.

На думку Я. Хофмейера та Б. Райса (Jan Hofmeier і Butch Rice [6, с. 85]), споживачі дуже часто купують саме той бренд, який представлений у даний момент на рин-

ку, або спостерігаються ситуації, при яких споживач в змозі купити лише цей бренд. Вони визначають лояльність бренду як «стійку поведінкову реакцію відносно певного бренду, що виникла в результаті психологічного процесу оцінки» [6, с. 22]. Іншими словами, лояльність розуміється ними як тенденція якого-небудь споживача купувати бренд знову і знову, тому що споживач віддає перевагу йому над всіма іншими.

Інші автори згодом визначали «лояльність» і як «схему переваги однієї марки при кожній покупці продукту» [2].

Споживач слідує схемі повторної покупки, тому що саме ця торгівельна марка добре задовольняє його потреби або тому що у нього формується особиста прихильність марці. Дж. Н. Шет і С. У. Парк визначають лояльність до бренду як тенденцію до позитивної емоційної оцінки і поведінкової реакції на брендирований, диференційований або маркірований варіант або вибір людини як користувача, особи, відповідальної за ухвалення рішення про покупку бренду, і його покупця.

На думку Дж. Же. Л'есса і С. Шлютера, «прихильність марці також може бути наслідком її емоційного впливу на споживача або її впливу на самооцінку споживача» [6, 7].

Д. Аакер визначає лояльність як «міру прихильності споживача бренду» [4]. На його думку, лояльність показує, яка міра вірогідності перемикання споживача на інший бренд, особливо коли він зазнає зміни по цінових або яких-небудь інших показниках. При зростанні лояльності знижується схильність споживачів до сприйняття дій конкурентів. Інші автори поряд з емоційною складовою лояльності вказують на наявність також і раціонального її компонента (П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок) [2]. Це виражається в тому, що споживач може бути відданий одночасно декільком компаніям, що конкурують між собою.

В. А. Бондаренко і А. С. Сагоян вважають, що лояльні клієнти формують базову клієнтську структуру компанії, визначають об'ємні показники її діяльності, «повторно споживають послуги, забезпечуючи відносно стабільний фінансовий результат» [1]. Це є стратегічним показником успішності компанії.

Споживач, що купує бренд постійно і що виявляє при цьому емоційну прихильність і глибоку задоволеність ним, є лояльним по обох типах лояльності (поведінковій лояльності, пов'язаній з відношенням). Я. Хофмейер Б. Райс визначають лояльність, пов'язану з відношенням, як «прихильність».

**У**слід за тим, деякі маркетологи розуміють лояльність як «міру нечутливості поведінки покупців товару або послуги до дій конкурентів – таким як зміни цін, товарів, послуг, супроводжувана емоційною прихильністю до товару або послуги Х» або як «рішення, у першу чергу, про регулярний вжиток того або іншого бренду (усвідомлене або неусвідомлене), що виражається через увагу або поведінку» [3].

Погляди дослідників на визначення поняття «лояльність» систематизовано в *табл. 1*.



## Погляди на визначення поняття «лояльність»

Сутність	Автор(-и)
Споживачі, які зберігають рівень покупок на колишньому рівні або збільшують його, оцінюються як лояльні	Компанія Мак-Кінсі
Тенденція до позитивної емоційної, оцінної і поведінкової реакції на брендирований, маркірований або диференційований варіант або вибір людини як користувача, особи, відповідальної за ухвалення рішення про покупку бренду, і його покупця.	Дж. Н. Шет, С. У. Парк
Споживач слідує схемі повторної покупки, тому що саме ця торгівельна марка добре задовольняє його потреби або тому що у нього формується особиста прихильність марці.	Ж. Л'есс, С. Шлютер
Визначає лояльність як «міру прихильності споживача бренду». На його думку, лояльність показує, яка міра вірогідності переходу споживача на інший бренд, особливо коли він зазнає зміни по цінових або яких-небудь інших показниках. При зростанні лояльності знижується схильність споживачів до дій конкурентів	Д. Аакер
Лояльність – це вірність партнерів загальним цілям і інтересам, які повинні превалювати над особистими поточними вигодами	І. Н. Дзюменко, С. В. Никифорова
Бажання споживача купувати певний продукт саме в цій компанії, саме у цього продавця, коли клієнт є таким, який рекомендує	Фань Тханг

На основі даних визначень можна зробити висновки, що лояльність – це високий рівень довіри клієнта до конкретної організації або торгівельної марки, внаслідок чого клієнт не розглядає конкуруючі пропозиції від інших організацій (торгівельних марок). Лояльність є одним з найважливіших чинників стабільної і вдалої роботи компанії, підприємства організації в сучасних умовах.

Враховуючи тенденції розвитку маркетингу взаємин, можна виділити нові напрями маркетингової діяльності:

- ✦ спільне створення цінності з партнерами між-фірмової мережі, у т. ч. споживачем, тобто інтеграція цільових ресурсів в процесі створення цінності;
- ✦ організація гнучкої екосистеми компанії і координація взаємодій в процесі створення цінності;
- ✦ пошук оптимальної архітектури створюваного продукту в контексті співвідношення матеріальної та сервісної складових;
- ✦ збір і використання інтегрованих знань про клієнта;
- ✦ формування комунікативного поля зі споживачем, пошук інноваційних форм взаємодії з клієнтом.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, вектор відношень у межах еволюції маркетингових концепцій зумовлює формування мережевих підходів у маркетингу як подальшого етапу в розвитку лояльності клієнтів. Синергетичний ефект від вживання інструментів маркетингу взаємин дозволить використовувати знання комплементу про потреби клієнтів і підсилити позиції компанії на новому конкурентному полі товарів і послуг.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення ступені залучення споживачів до маркетингової діяльності компаній. Якщо тривалий час ринок регулював виробництво стихійно, то зараз почи-

нається ера свідомого його регулювання ринком: покупцями через їхню безпосередню участь у маркетинговій діяльності компаній. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. **Бондаренко В. А.** Новые возможности оценки клиентской лояльности на рынке подвижной святы / В. А. Бондаренко, А. С. Сагоян // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – С. 34 – 41.
2. **Гембл П.** Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок. – М.: Изд-во Торговый дом «Гранд», 2002. – С. 250 – 252.
3. **Дзюменко И. Н.** Формирование системы управления лояльностью сетевых партнеров / Дзюменко И. Н., Никифорова С. В. // Научные основы экономики и управления предпринимательской деятельностью. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – С. 34 – 40.
4. **Старов С. А.** Маркетинг / С.А. Старов // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Серия 8. – Выпуск 2, 2007. – С. 126 – 131.
5. **Сонина Т. Е.** Маркетинг взаимоотношений: эволюция концепций / Т. Е. Сонина // Маркетинг. – 2011. – № 3 (118). – С. 111 – 124.
6. **Шет Дж. Н.** Теория многомерной лояльности к бренду / Дж.Н. Шет, С. У. Парк // Последние достижения в области изучения потребителей. Том 1, 1974. – С. 449 – 459.
7. **Aaker D. A.** Managing Brand Equity. / D. A. Aaker. – The Free Press, 1991. – P. 39.

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ПЛОХА О. Б.

кандидат економічних наук

Харків

У сучасних умовах господарювання, які характеризуються поступовим перенасиченням ринку продукцією, обсяг збуту визначається не внутрішніми виробничими можливостями підприємства, а диктується потребами ринку. Функціонування підприємства в таких умовах викликає об'єктивну необхідність удосконалення управління маркетинговою діяльністю. Напрямом такого удосконалення є здійснення постійного контролю за функціонуванням системи маркетингу шляхом проведення аналізу та оцінки ефективності її функціонування.

Проблемам управління маркетинговою діяльністю у своїх працях велику увагу приділяють такі вчені, як Л. В. Балабанова, Л. Ф. Єжова, Н. В. Карпенко, Т. Н. Рижкова, В. Судник та ін. Питання щодо способів оцінки ефективності функціонування системи управління маркетингом в економічній літературі та практиці залишається актуальним, оскільки існуючі методичні рекомендації не достатньо опрацьовані.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо оцінки ефективності функціонування системи управління маркетингом на підприємстві.

У роботах [1, 2] оцінку ефективності маркетингової діяльності пропонується проводити на основі співставлення доходів і витрат на реалізацію маркетингових заходів. Але, на думку автора, досягнення певного рівня кількісних та якісних показників, які використовуються при проведенні оцінки (абсолютні та відносні відхилення витрат на маркетинг, динаміка різних показників рентабельності), не завжди залежить саме від функціонування системи управління маркетингом, тому що не розкривають специфіки її функціонування з урахуванням внутрішньої структури і складу елементів.

Стверджувати, що система управління маркетингом ефективно функціонує можна тільки у тому випадку, коли кожен її елемент відповідає певним вимогам. Виходячи з цього, завданням процедури оцінювання є виявлення ступеня відповідності стану системи управління маркетингом конкретного підприємства певним критеріям оцінки.

Перш, ніж розкрити сутність методики оцінювання, визначимо склад елементів системи управління маркетингом, які й будуть підлягати оцінюванню. Багато науковців зазначають, що процес управління маркетингом здійснюється з метою вибору, розробки та впровадження маркетингової стратегії або маркетингових програм [3, 4], тобто процес розробки маркетингової стратегії

і являє собою процес управління маркетингом, що на погляд автора є дещо однобічним трактуванням. У роботі [5] визначається, що «організаційно-економічна система управління маркетингом формується у вигляді послідовного процесу побудови і функціонування взаємопов'язаних між собою підсистем, які поділяються на основні і супровідні. У свою чергу, основні підсистеми – це ті, що направлені на планування, реалізацію і контроль маркетингової діяльності, а супровідні – формуються у вигляді підсистем організації та інформаційного забезпечення маркетингової діяльності». При цьому не обґрунтовується включення певних підсистем та їх складових елементів до структури системи управління маркетинговою діяльністю.

При формуванні структури системи управління маркетинговою діяльністю не достатньо виділити тільки елементи цієї системи, необхідно обґрунтувати їх включення в систему. З цією метою доцільно підбір елементів системи почати з виявлення системоутворюючого чинника шляхом визначення «структури системи», під якою розуміється організація зв'язків і відносин між підсистемами й елементами системи, а також власне склад цих підсистем і елементів, кожному з яких відповідає певна функція. Систему функцій управління маркетингом варто трактувати як комплекс взаємозалежних у часі й просторі видів діяльності, які здійснюються суб'єктом при цілеспрямованому впливі на об'єкт. Виходячи з цього, системоутворюючим чинником при підборі елементів системи управління маркетингом має виступати такий принцип, як *функціональна повнота системи*. Він означає, що функція управління маркетингом реалізується стосовно всіх елементів об'єкта управління. У цьому випадку визначення елементів системи здійснюється на основі виявлення:

1. *Основних (загальних) функцій* – відображають сутність управління маркетингом. До них належать: прогнозування та планування, організація, мотивація (стимулювання), контроль (облік та аналіз), координація та регулювання.

2. *Конкретних (специфічних) функцій* – розкривають зміст процесу управління маркетингом, тобто функція управління реалізується стосовно певних об'єктів (елементів маркетингу), які в загальному вигляді можна класифікувати в розрізі типових маркетингових політик: управління товарною політикою, управління ціновою політикою, управління комунікативною політикою, управління розподільчою політикою.

3. *Функцій забезпечення управління маркетингом* – створюють умови та включають засоби для роботи підсистем управління маркетингом, які сформовано на підставі основних та конкретних функцій. Зміст кожної підсистеми забезпечення визначається функціями,

здійснення яких забезпечує реалізацію процесу управління маркетингом, а саме: методичне, інформаційно-технічне, організаційне, та кадрове забезпечення.

Склад і характеристика кожної з підсистем управління маркетингом детально наведені в роботі [6]. Як зазначалось раніше, у процесі проведення оцінювання ефективності функціонування підсистеми основних, конкретних та забезпечуючих функцій маркетингу певного підприємства має бути визначено шляхом порівняння з критеріями оцінки. Критерій оцінки – це еталонна міра, яка характеризує об'єктивно необхідний стан системи управління маркетингом, з яким співвідносять фактичний стан системи маркетингу конкретного підприємства. Об'єктивно необхідний стан системи управління маркетингом характеризується тим, що сукупність певних функцій реалізується щодо всіх елементів об'єкту управління з урахуванням умов його функціонування

Для проведення оцінки системи управління маркетингом необхідно виділити кінцеві результати діяльності суб'єкта, спрямовані на формування структури та складу елементів системи, які підлягають оцінюванню, шляхом їх зіставлення з критеріями. Результати діяльності суб'єкта управління визначаються цілями, які перед ним постають. У зв'язку з цим оцінка системи управління маркетингом зводиться до визначення ступеня досягнення основних цілей і ступеня реалізації функцій, які забезпечують досягнення цих цілей.

Для виявлення цілей і функцій системи управління маркетингом доцільно використовувати метод структуризації [7], який полягає у формуванні дерева взаємозв'язків шляхом побудови графа, що враховує взаємозв'язок цілей і функцій за всіма рівнями та елементами системи управління маркетингом. Виявлення функцій нижчого рівня відбувається через деталізацію цілей і функцій на верхніх рівнях ієрархії, а оцінювання – шляхом встановлення ступеня їх відповідності об'єктивно необхідним характеристикам.

**В**ажливим етапом при формуванні дерева цілей є визначення головної мети функціонування системи, яку пропонується сформулювати відповідно до методики структуризації, заснованої на концепції системи, яка враховує середовище і цілепокладання. Отже, головна мета функціонування системи управління маркетингом: забезпечення реалізації процесу управління маркетингом, спрямованого на підвищення ефективності функціонування підприємства. Оскільки в основі створення системи управління маркетингом лежить діяльність суб'єкта управління, спрямована на формування складу та структури системи, то подальшу декомпозицію головної мети системи пропонується проводити відповідно до методики, яка базується на концепції діяльності й передбачає декомпозицію функцій (видів діяльності) другого рівня з використанням ознаки «сфери діяльності» [7]. Діяльність суб'єкта управління має бути орієнтована на створення умов, які сприяють реалізації процесу управління маркетингом, і полягатимуть в діях, які підрозділяються на дві сфери: 1) дії щодо формування функціональних підсистем управління маркетингом;

2) дії щодо створення умов для роботи функціональних підсистем за допомогою формування підсистем забезпечення управління маркетингом.

Виходячи з цього, функції другого рівня формулюються таким чином:

1.1. Забезпечення реалізації процесу управління маркетингом за допомогою створення функціональних підсистем, в межах яких реалізуються основні та конкретні функції.

1.2. Забезпечення реалізації процесу управління маркетингом за допомогою створення підсистем забезпечення управління.

На третьому рівні декомпозиція проводиться з використанням ознаки «вид діяльності», яка передбачає подальшу деталізацію функцій в межах підсистем різного виду [7]. Наприклад, функції третього рівня, які деталізують функцію 1.1, формулюються таким чином:

1.1.1. Забезпечення ефективності управління товарною політикою;

1.1.2. Забезпечення ефективності управління ціновою політикою;

1.1.3. Забезпечення ефективності управління комунікативною політикою;

1.1.4. Забезпечення ефективності управління розподільчою політикою.

Функції третього рівня, які деталізують функцію 1.2, формулюються у такий спосіб: забезпечення реалізації процесу управління витратами шляхом створення підсистеми:

1.2.1. Методичного забезпечення;

1.2.2. Інформаційно-технічного забезпечення;

1.2.3. Організаційного забезпечення;

1.2.4. Кадрового забезпечення.

На четвертому рівні декомпозиція проводиться з використанням ознаки «структура діяльності» [7], яка передбачає структуризацію видів діяльності в операційному аспекті. Наприклад, управління товарною політикою передбачає: планування товарної політики, організацію розробки товарної політики, контроль за реалізацією товарної політики, координацію та регулювання реалізації товарної політики, мотивацію ефективної реалізації товарної політики, тобто застосування основних функцій управління до кожної із специфічних підсистем. Види діяльності в межах підсистем, що забезпечують управління маркетингом, також деталізують за операціями.

**П**ісля того, як виділені об'єктивно необхідні функції управління маркетингом, проводиться процедура оцінювання шляхом порівняння з ними фактичних функцій, які реально реалізуються на підприємстві. Оцінювання здійснюється за допомогою інтегрального показника, який характеризує ступінь відповідності фактичного стану системи управління маркетингом підприємства її об'єктивно необхідному стану.

Етапи розрахунку інтегрального показника передбачають визначення одиничного та групового показників. Одиничний показник ( $P_{ij}$ ) характеризує ступінь відповідності кожної функціональної підсистеми та підсистеми забезпечення управління маркетингом їх об'єктивно необхідному стану та розраховується за

функціями четвертого рівня з урахуванням їх вагомості у функціях третього рівня за формулою:

$$P_{ij} = \frac{F_{ij}}{F_{ij}^e}, \quad (1)$$

де  $F_{ij}, F_{ij}^e$  – значення  $i$ -тої характеристики функцій третього рівня з урахуванням їх вагомості, відповідно фактичної та об'єктивно необхідної.

Груповий показник ( $P_i$ ) характеризує ступінь відповідності сукупності функціональних підсистем та підсистем забезпечення управління маркетингом, їх об'єктивно необхідному стану та розраховується за функціями третього рівня з урахуванням їх вагомості у функціях другого рівня за формулою:

$$P_i = \sum_{ij} \lambda_{ij} \cdot P_{ij}, \quad (2)$$

де  $\lambda_{ij}$  – вагомість функцій третього рівня у функціях другого рівня.

З урахуванням цього інтегральний показник ( $P_l$ ) розраховується за формулою:

$$P_l = \sum_{i=1} \gamma_i \cdot P_i, \quad (3)$$

де  $\gamma_i$  – ваговитість функцій другого рівня в головній меті системи управління маркетингом.

Фактичні функції четвертого рівня ранжируються залежно від їх відповідності об'єктивно необхідним. Так, привласнення балу 1 фактичній функції четвертого рівня означає її наявність. Якщо функція реалізується частково, то її бал складає 0,5; якщо функція відсутня – 0 балів. Оцінювання починається з розрахунку значення  $i$ -ої характеристики функцій третього рівня, кожна з яких дорівнює сумі добутків бальної оцінки функцій четвертого рівня, які входять в її склад та їх вагомості у функціях третього рівня. Вагомість кожної функції нижчого рівня у функції верхнього рівня визначається експертним шляхом.

Отже, якщо значення інтегрального показника не перевищує 0,5 балів, то підприємству необхідно спрямувати зусилля на виконання (впровадження, приведення у відповідність) більшості операцій в рамках кожної конкретної підсистеми. Якщо значення інтегрального показника більше ніж 0,5 балів, то це свідчить, що система управління маркетингом в цілому функціонує нормально, проте деякі елементи системи потребують приведення їх у відповідність з об'єктивно необхідним станом.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином, наведені методичні рекомендації передбачають проведення оцінки системи управління маркетингом шляхом зіставлення фактичних цілей і функцій системи, спрямованих на забезпечення реалізації процесу управління маркетингом, з об'єктивно необхідними цілями і функціями. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Рыжикова Т. Н. Особенности расчета эффективности сбытовой деятельности предприятий / Рыжикова Т. Н.,

Огородникова В.Н. // Справочник экономиста. – 2003. – № 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.profiz.ru/se/2\\_2003/845/](http://www.profiz.ru/se/2_2003/845/)

2. Судник В. Оценка эффективности маркетинговой деятельности предприятия / Судник В. // Справочник экономиста. – 2004. – № 8 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.profiz.ru/se/8\\_2004/](http://www.profiz.ru/se/8_2004/)

3. Балабанова Л. В. Маркетинг підприємства : Навч. посіб. / Балабанова Л. В., Холод В. В., Балабанова І. В. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 612 с.

4. Єжова Л. Ф. Інформаційний маркетинг: Навч. посібник / Єжова Л. Ф. – К. : КНЕУ, 2002. – 560 с.

5. Карпенко Н. В. Формування системи управління маркетингом на підприємствах споживчої кооперації України / Карпенко Н. В. // Маркетинг: Теорія і практика : Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – Луганськ : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2009. – С. 190 – 198.

6. Плоха О. Б. Формування системи маркетингу на підприємстві / Плоха О. Б. // Збірник наукових праць молодих вчених Тернопільського державного економічного університету. – 2005. – № 4. – С. 32 – 34.

7. Системный анализ в экономике и организации производства : Учебник / С. А. Валуев, В. Н. Волкова, А. П. Градов и др.; под общ. ред. С. А. Валуева, В. Н. Волковой. – СПб. : Политехника, 1991. – 398 с.



# СИНЕРГІЧНА ОРІЄНТАЦІЯ СТРАТЕГІЙ МІЖНАРОДНОЇ КОРПОРАЦІЇ

ХИТРА О. В.

кандидат економічних наук

Хмельницький

Глобалізаційні тенденції в економіці висувають особливо високі вимоги до стратегії поведінки міжнародної корпорації на світовому ринку. Для багатьох підприємств основна проблема полягає вже не стільки в ефективному пристосуванні до різноманітних умов зовнішнього середовища, а у використанні ефектів масштабу, синергічних ефектів від міжнародної діяльності. Відтак, основне завдання стратегії міжнародної компанії – досягнення збалансованості переваг, що є результатом пристосування до місцевих умов, та переваг інтеграції усіх видів діяльності у світовому масштабі. Конвергентність потреб споживачів у різних країнах, модифікація механізму конкуренції на стадії переходу до постіндустріальної глобалізації відкривають можливість для генерації синергічних ефектів.

Особливості формування та реалізації стратегій міжнародної корпорації в різних аспектах досліджуються багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими. Зокрема, порівняльний аналіз стратегій конкуренції в міжнародному середовищі виконували Д. Аакер, В. Л. Гіл Чарлз, Джон Д. Деніелс, Дж. Майер, Д. Олесевич, М. Портер, Лі Х. Радеба, А. Майзель, С. Пивоваров, Л. Тарасевич, В. Білошапка, Ю. Данько, О. Каніщенко, В. Куриляк, М. Луцький, А. Михайлов, Л. Михайлова, В. Новицький, Є. Панченко, О. Плотников, В. Рокоча, Л. Руденко, І. Сіваченко, О. Чернега, О. Юрченко.

Водночас, з огляду на наростання нестійкості глобалізації, часткове порушення причинно-наслідкових зв'язків в еволюції світової економіки і високий рівень неврівноваженості бізнес-середовища, для підвищення ефективності стратегічних дій міжнародних компаній доцільно застосовувати положення синергетичної парадигми. Економічна синергетика активно розвивається завдяки дослідженням таких вчених, як І. Ансофф, Е. Кемпбелл, К. Саммерс Лаче, А. Дж. Стрикленд, А. А. Томпсон, В. Білоус, О. Вовк, А. Гальчинський, О. Головніна, Н. Гражевська, І. Грабар, С. Єрохін, В. Марченко, Ж. Поплавська, В. Решетило, Т. Світлична, В. Тарасевич, Є. Ходаківський, Ю. Цал-Цалко, О. Шевчук та ін. Однак специфіка досягнення синергізму на основі виваженої комбінації міжнародних економічних стратегій залишається недостатньо висвітленою у наукових публікаціях.

*Метою* дослідження є визначення передумов формування синергічної стратегії міжнародної корпорації, яка функціонує в умовах глобального бізнес-середовища.

*Стратегія* – це взаємозв'язаний комплекс дій, які здійснює фірма для досягнення своїх цілей з урахуванням власного ресурсного потенціалу, а також факторів і обмежень зовнішнього середовища. Стратегія – це

об'єднаний план, що зв'язує усі елементи фірми і різні аспекти її діяльності; усі складові стратегії повинні бути інтегровані і сумісні [1, с. 31].

У міжнародному менеджменті стратегія являє собою комплекс дій, пов'язаний зі створенням і посиленням конкурентних переваг міжнародних корпорацій. Принципова особливість стратегічного планування у міжнародних корпораціях полягає у тому, що при розробці стратегій доводиться робити складний вибір між глобалізацією та національною відданістю. Виходячи з цього конфлікту, корпорація може скористатись вигодами глобалізації за рахунок переваг масштабу і цінової конкуренції або ж вигодами диференціації, яка дає можливість сформувати унікальну пропозицію для ринку [2, с. 119 – 120].

Однак реальні конкурентні переваги міжнародні компанії можуть здобувати не лише завдяки оптимізації діяльності окремих іноземних філій, а передусім за рахунок цілісності своєї діяльності у міжнародному масштабі [3, с. 120]. З іншого боку, стратегія світового ринку – це та сама стратегія бізнесу, що забезпечує відповідну різноманітну діяльність на визначених ринках для задоволення потреб клієнтів світового ринку [4, с. 58].

Наведені визначення свідчать, що стратегічний менеджмент в міжнародних корпораціях є досить складним циклічним процесом, націленим на розв'язання різних, інколи суперечливих завдань. Важливу роль у цьому процесі відіграє стратегічна ціль – своєрідний «атрактор», під яким розуміють бажану ціль системи, до якої вона прагне внаслідок «розгортання своєї сутності», але яка може бути не досягнута через відсутність необхідних і достатніх умов. Той факт, що ціль розвитку системи є недетермінованою, рухливою за координатами, пояснює неврівноваженість систем і, відповідно, періодичний перегляд (свідомий або спонтанний) стратегічних цілей компанії.

Випадкові відхилення системи від її закономірного стану дістали у синергетиці назву «флуктуації». У стані нерівноваги важливість навіть однієї незначної флуктуації зростає, оскільки вона може бути визначальною при виборі типу атратора як майбутнього шляху розвитку системи. І чим більш неврівноваженою є система, тим більша ймовірність наближення її до «точки біфуркації», перехід якої призводить до хаосу та появи, зрештою, нового атратора. Стан біфуркації ототожнюється з відхиленнями від стандартної причинно-наслідкової детермінованості та рівноваги [5, с. 62].

Будучи своєрідним втіленням динамічного синтезу організаційних, самоорганізаційних та управлінських засад розвитку складної системи, стратегія передбачає узгодження та впорядкування заради підвищення стійкості та стабілізації життєдіяльності компанії у конкурентному середовищі. Наявність стратегії забезпечує цілісність системи через наявність у ній особливого

«блоку управління», прямого і зворотного зв'язку між підсистемами, вироблення і передачі коригуючої інформації, контролю і взаємоконтролю, управління та самоуправління [6].

Доречно також припустити, що стратегія (як дисипативна структура) виконує синтезуючу роль у чергуванні хаосу й порядку. Так, завдяки стратегії формуються дві умови порядку: наявність енергетичного потенціалу та інформаційної програми реалізації цього потенціалу. У свою чергу, взаємодія різних потенціалів або видів енергії у цілісній дії позначається терміном «синергізм». Важливою умовою синергізму є комунікація, інформаційне розмаїття; синергічні зв'язки виникають лише на основі взаємодоповнюваності та взаємозалежності окремих частин; одержуваний при цьому ефект перевищує результат, який може дати роздільне функціонування елементів.

**Е**фект синергізму часто визначає мультифакторні зміни у всій організації внаслідок незначної зміни в результатах діяльності одного сегмента. Така взаємодоповнюваність забезпечується завдяки «синхронізації коливань» – функції, яку, по суті, виконує стратегічне управління, дозволяючи раціонально поєднувати різні фактори виробництва заради досягнення спільної мети. Завдяки самоорганізації виділяється відносно невелика кількість змінних, які визначають динаміку всієї системи, – параметри порядку. За таких умов усі складові системи підлаштовуються під ці параметри і дотримуються такого режиму розвитку, який можна назвати взаємосприянням, або *когерентністю*.

Результатом когерентного сполучення підструктур є побудова складної організації, особливість якої полягає у підвищеній чутливості до зовнішніх впливів, а зміни у зовнішньому середовищі (зокрема, у кон'юнктурі ринку, рівнях цін на ресурси, відсоткових ставках, інноваційному потенціалі галузі, інвестиційних потоках тощо) стають чинником генерації та відбору різноманітних структурних конфігурацій (тобто стратегічних рішень керівництва). З появою нових рівнів самоорганізації система диференціюється, водночас перебудовується блок управління і самоуправління, виникають нові параметри порядку, тобто забезпечується циклічність розвитку. У цьому контексті стратегія скеровує рух від хаосу до дедалі більшої упорядкованості на основі певних параметрів порядку й узагальненої синергетичної інформації, тобто перешкоджає наростанню ентропії.

Таким чином, стратегія забезпечує не лише функціональність структури, її стабільність і стійкість, але й синергетичність – здатність створити умови, за яких система-середовище на основі взаємодії внутрішньої інформації та ресурсів з вхідними потоками створює продукти, які мають еволюційну новизну (інноваційність) та значущість (результативність).

Економічну стратегію, на наш погляд, можна також розглядати як аналог алгоритму реалізації (використання) енергетичних імпульсів у просторі й часі. Щоб втілитися у конкретний результат – збільшення упорядкованості системи, енергія має бути поєднана з внутрішніми факторами самої системи. Наприклад,

якщо вільні грошові кошти залучаються в обіг, це може обумовити багаторазове збільшення стартового капіталу. Однак кінцевий результат залежить від багатьох стратегічних рішень: щодо напрямку використання інвестованого капіталу, способу дозування в часі грошових вкладень і т. ін. Вибір помилкових сфер і параметрів діяльності або часового порядку внесення коштів може обернутися упущеною вигодою, збитками, втратою капіталу, переходом від порядку до хаосу внаслідок наростання ентропії [7, с. 215 – 218].

Кінцевий результат реалізації стратегії залежатиме від багатьох факторів, обумовлених майбутнім станом зовнішнього середовища. Це означає, що формування стратегії має здійснюватись з урахуванням такого важливого методологічного принципу синергетики, як детермінація процесів еволюції з майбутнього. Згідно з цим принципом, розвиток визначається не стільки минулим (історією, традиціями, досвідом), скільки майбутнім (структурами-атракторами еволюції). А отже, в економіці з'являється можливість змоделювати спектри структур-атракторів, спектри «цілей» саморозвитку системи, визначити спектри допустимих для цієї компанії економічних структур [8, с. 57]. З цієї точки зору, стратегія кореспондує з поняттям «пам'яті» (інформаційної місткості) системи. Завдяки існуванню «пам'яті» кожне наступне стратегічне рішення постає у вигляді комбінації попередніх (перевірених на практиці у подібних ситуаціях) та нових (нестандартних, інноваційних) поглядів.

Досить важливим є зв'язок між поняттями стратегії та інформації. Інформація (нові знання, досвід, ідеї) має максимальну здатність до підвищення рівня впорядкованості системи. Стратегія «запускає» процес послідовного збільшення інформативності матеріально-енергетичних потоків, в ході якого людина підвищує рівень упорядкованості використовуваних нею матеріальних активів. Критерієм ефективності розробленої стратегії у даному аспекті можна вважати мінімізацію ентропії – максимізацію інформації та мінімізацію розсіювання енергії, що, у свою чергу, відповідає максимуму впорядкованості та ефективності [7, с. 268].

**О**собливо важливим є синергетичний підхід до формування стратегій диверсифікації та інтеграції міжнародних корпорацій. Так, А. А. Томпсон і А. Дж. Стрикленд розглядають синергізм як прояв певної стратегічної відповідності, що досягається у процесі диверсифікації компанії у споріднені галузі, оскільки споріднена диверсифікація задовольняє вимоги «критерію додаткових вигод» та збільшує прибутковість, забезпечує високу гнучкість у виборі конкурентної позиції [9, с. 345 – 348]. Переваги, які виникають від диверсифікації, значною мірою пов'язані з ефектом перерозподілу. Інвестуючи у різні галузі, компанія стабілізує спільні грошові потоки, знижує ризик банкрутства; підтримка і розвиток нових бізнес-проектів за рахунок бізнесів, які стійко функціонують, сприяє продовженню життєвого циклу компанії.

У зв'язку з інтеграцією виділяються такі форми синергізму, як доступ до необхідних ресурсів (матеріальних, сировинних, інвестиційних), удосконалення корпоратив-

ної стратегії (зокрема, за рахунок отримання передового управлінського досвіду), доступ до нових каналів збуту та підвищення ефективності в роботі з постачальниками [10]. Т. Світлична вважає, що синергетична стратегія містить в собі ідею об'єднання в одну групу бізнес-одиниць, тісно пов'язуючи їх функціонування; відтак поширення є ототожнення синергії і стратегічних переваг в результаті об'єднання певної кількості підприємств. Синергетичне об'єднання несе в собі більший внутрішній потенціал та опір зовнішнім негативним впливам, ніж можливості окремо взятого підприємства. У результаті об'єднанні бізнес-одиниці зміцнюють свої ринкові позиції, а отже, і стійкість всієї групи [11].

**В**живається також термін «синергетичний портфель» – група підприємницьких підрозділів, стратегічно пов'язаних між собою [12]. При встановленні можливості досягнення синергізму виходять з наявності чотирьох портфелів: портфель товарних ринків; ресурсний; споживчий; технологічний. Ринковий портфель означає, що в основі логіки портфельної матриці закладена крива досвіду. Аналіз ресурсного портфеля (ресурсами є завод, цех, лінія, склад, комп'ютерна система) може бути використаний для визначення ключових видів діяльності та їх ефективності за витратами відносно конкурентів. Споживчий портфель може бути використаний як аналітичний метод ідентифікації сильних і слабких сторін. Технологічний портфель надає можливість ідентифікувати нові параметри синергізму [13].

І. Ансофф розглядає синергізм як невід'ємний компонент стратегії фірми, що шукає такі товарно-ринкові комбінації, в яких ефект від суми більший, ніж сума ефектів складових частин [14, с. 123 – 124]. Крім традиційного оцінювання сильних і слабких внутрішніх сторін компанії, пропонується у стратегічному менеджменті здійснювати виявлення синергетичних характеристик фірми (для пошуку нових можливостей) та вимірювання синергетичного потенціалу можливого варіанта стратегічного розвитку.

Крім іншого, синергетичний ефект пов'язаний з тим, що комбіноване використання кількох взаємоузгоджених стратегій виявляється кориснішим, ніж ізольоване впровадження якоїсь однієї. Водночас, для досягнення позитивних синергетичних ефектів, крім стратегії і структури виробничого потенціалу, необхідна гармонійна система цілей, а тому концепцію підприємства слід передусім перевірити на всі можливі дисгармонії [15]. При цьому доречно проаналізувати перспективи досягнення різних типів синергізму: ефект масштабу виникає внаслідок широкомасштабних операцій; ефект інтеграції – це ефект від переваг, що отримується одним підрозділом у процесі розробки, виробництва та продажу визначеного товару; ефект комплексних переваг означає, що пакет послуг, товарів або угод за умови оптових поставок є більш привабливим, ніж кожна окрема частина або сума окремих частин; ефект конгломерату означає, що збільшення кількості підрозділів розподіляє ризик, а не зменшує його [16]. Доречно зазначити: якщо компліментарний ефект орієнтований лише на повне використання наявних ресурсів і потужностей, то синергетичний

ефект безпосередньо пов'язаний зі створенням стратегічних переваг.

**В**ажливо підкреслити, що обґрунтована стратегія стає запорукою досягнення динамічного синергізму. Компанія зазвичай розпочинає свою діяльність з невеликими ресурсами, не маючи належної відповідності. Дисбаланс веде до активних дій, ресурси акумулюються і створюється стійка основа для майбутньої стратегії, яка веде до виграшу у конкурентній боротьбі. Стратегія динамічного синергізму потребує моделювання цілої послідовності подій, покрокового визначення динамічних змін та часового їх чергування [13].

Важливим синергетичним критерієм ефективності стратегії міжнародної корпорації є узгодженість стратегій на усіх рівнях – корпоративному, підрозділів, функціональному. Так, корпоративна стратегія визначає напрямки розвитку організації, її структурних підрозділів, товарних ліній, комбінації яких дозволяють сприймати компанію як єдине ціле і забезпечують формування передумов для досягнення глобального синергетичного ефекту.

Основним завданням структурних підрозділів є безпосередня участь у конкурентній боротьбі, а тому на цьому рівні має відбуватися узгодження суперечливих орієнтирів – синергізму і гнучкості. У міжнародних корпораціях, які мають багато напрямків діяльності, існує практика визначення місії, цілей та завдань окремо кожним структурним підрозділом, що може слугувати ще одним проявом поєднання ознак залежності та автономності у функціонуванні елементів складної синергетичної системи. Материнська компанія все меншою мірою виконує завдання управління і контролю, а більшою мірою здійснює «контекстне управління» децентралізованими процесами прийняття рішень управлінськими органами дочірніх підприємств [3, с. 163 – 170]. Окремо слід зазначити, що на рівні структурних підрозділів міжнародної корпорації проявляється принцип симетрії синергетичного ефекту [14, с. 134 – 135], про що свідчить взаємозв'язок глобальних і локальних інтересів, а також взаємовігідність обмінних процесів між материнською і дочірніми фірмами.

Залежно від характеру взаємодії підрозділів міжнародної корпорації виділяють три типи синергетичних взаємозв'язків: матеріальні, нематеріальні і конкурентні. Матеріальні взаємозв'язки ведуть до виникнення конкурентних переваг у тих випадках, коли спільна діяльність знижує витрати. Нематеріальні взаємозв'язки передбачають передачу управлінського ноу-хау з одного ланцюжка цінностей до іншого і формують конкурентну перевагу за рахунок передачі генетичних навиків, ноу-хау, або компенсують витрати трансферів знань. Конкурентні взаємозв'язки реалізуються завдяки суперникам, які безпосередньо або потенційно конкурують з корпораціями у більш ніж одній країні. Завдяки синергетичному ефекту міжнародні корпорації спроможні децентралізовано розвивати нематеріальні ресурси в різному середовищі, поновому їх комбінувати і сприяти глобальному навчанню.

Функціональні стратегії стосуються найважливіших функцій підприємницької діяльності: виробництва, маркетингу, логістики, фінансів, кадрів, НДДКР і т. ін.

Синергізм на цьому рівні забезпечується гармонійним поєднанням означених функцій. Наприклад, синергізм маркетингу і логістики забезпечує синхронізацію руху всіх ресурсів, проведення ефективної збутової політики та досягнення синергізму продажів.

Таким чином, взаємозв'язок розглянутих рівнів формування стратегії (рис. 1) утворює ефект стратегічного синергізму міжнародної корпорації, коли взаємопідтримка і взаємопосилення структурних підрозділів та функціональних сфер забезпечує більш ефективне пристосування до мінливих умов глобальної конкуренції. У виникненні нових структур, властивостей або моделей поведінки на макрорівні, що виникають із взаємодії елементів системи на мікрорівні, полягає ефект емерджентності складної системи.

## ВИСНОВКИ

Стратегія міжнародної корпорації являє собою сформований на синергетичних засадах комплекс дій щодо створення і посилення конкурентних переваг у невизначеному бізнес-середовищі. Формування такої стратегії передбачає визначення спектра атракторів еволюції економічної системи, реакцію на несподівані флуктуації у внутрішньому й зовнішньому середовищі, а також підготовку системи до якісного оновлення у процесі проходження точок бифуркації.

Запропонований підхід дозволяє розглянути процес формування і реалізації стратегії міжнародної корпорації крізь призму теорії самоорганізації і досягнення комплексу синергічних ефектів. Перспективи подальших досліджень вбачаються в удосконаленні процедури вимірювання синергетичного потенціалу стратегічного розвитку міжнародної корпорації. ■

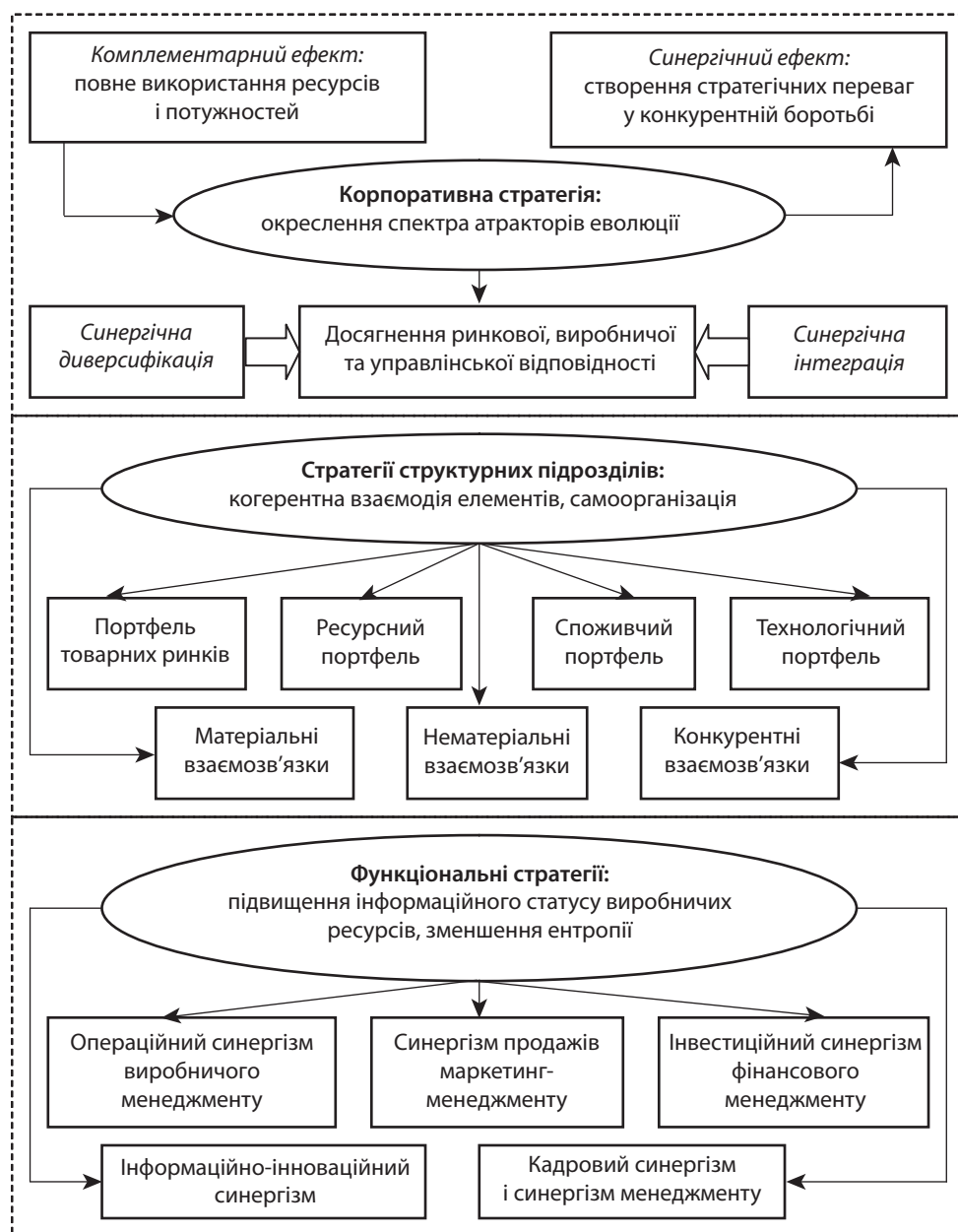


Рис. 1. Багаторівневість стратегічного синергізму міжнародної корпорації



## ЛІТЕРАТУРА

1. **Белошапка В. А.** Стратегическое управление: принципы и международная практика / В. А. Белошапка, Г. В. Загорий. – К. : Абсолют-В, 1998. – 358 с.
2. **Панченко Є. Г.** Міжнародний менеджмент : навчально-методичний посібник / Є. Г. Панченко. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
3. **Куриляк В. Є.** Міжнародний менеджмент / В. Є. Куриляк. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2004. – 268 с.
4. **Руденко Л. В.** Транснаціональні корпорації : навчально-методичний посібник / Л. В. Руденко. – К. : КНЕУ, 2004. – 227 с.
5. **Гальчинський А. С.** Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти : наукове видання / А. С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2006. – 312 с.
6. **Гражевська Н.** Управління складними соціально-економічними системами в контексті синергетичної парадигми / Н. Гражевська // Вища школа. – 2008. – № 3. – С. 62 – 70.
7. **Основи стійкого розвитку : навчальний посібник /** За заг. ред. д. е. н., проф. Л. Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2005. – 654 с.
8. **Білоус В. С.** Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності : навчальний посібник / В. С. Білоус. – К. : КНЕУ, 2007. – 376 с.
9. **Томпсон А. А.** Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
10. **Дейнека Ю. П.** Особливості прояву ефекту синергії від злиттів та поглинань компаній / Ю. П. Дейнека // Вісник НУ «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 683. – С. 238 – 243.
11. **Светличная Т. И.** Синергетическая стратегия деятельности предприятий строительного комплекса Украины / Т. И. Светличная // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сборник. – № 77. – С. 143 – 147.
12. **Карлоф Б.** Деловая стратегия / Б. Карлоф. – М. : Экономика, 1991. – 154 с.
13. **Ляхов А. В.** Понятия и виды синергизма / А. В. Ляхов, М. В. Крачулова // Экономика промышленности. – 2009. – № 4. – С. 25 – 30.
14. **Ансофф И.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
15. **Поплавська Ж.** Ефект взаємодії: синергізм в економіці / Ж. Поплавська // Вісник НАН України. – 2001. – № 5. – С. 39 – 42.
16. **Головнина О. Г.** Методологія синергетичності соціально-економічної системи / О. Г. Головнина // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2008. – № 1. – С. 232 – 240.

## КАТЕГОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СВІТІ

ГРЕБНЬОВ Г. М.

Київ

В умовах подальшого розгортання глобалізаційних тенденцій у світовій економіці відбувається суттєве загострення конкуренції між суб'єктами господарювання та загалом спостерігається трансформація її механізму. Сьогодні жодне підприємство не може розраховувати на те, що знайдеться ринок, недоступний для більш потужних виробників, а тому проблема забезпечення конкурентоспроможності як власної продукції, так і самого підприємства, потребуватиме постійних рішучих дій для свого вирішення. Проблема підвищення конкурентоспроможності стосується, по суті, усіх сторін життя суспільства. У розвинутих країнах, наприклад, вона постійно перебуває в центрі уваги державних діячів і ділових кіл, адже загострення конкурентної боротьби за збут продукції змушує країни постійно шукати нові можливості й резерви для збуту своєї продукції, удосконалювати технологію з метою створення якісних та конкурентоспроможних товарів. Проблема конкурентоспроможності в сучасній економіці має універсальний характер, від того наскільки успішно вона вирішується залежить економічна доля будь-якого суб'єкта господарювання. Останнім часом в Україні відбувається поступове посилення конкуренції на споживчому ринку, зміни попиту та пропозиції на різні товари спричи-

няють необхідність формування в структурі системи управління конкурентоспроможністю підприємств, здатної адекватно реагувати на вплив мінливості та невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища.

З огляду на важливість та актуальність проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств вона знайшла адекватне висвітлення у роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників. Вагомий внесок у розробку проблематики конкурентоспроможності внесли зарубіжні науковці, у першу чергу такі автори, як І. Ансоф, Г. Асель, Ж.Ж. Ламбен, Ф. Котлер, М. Портер, Г. Мінцберг, А. Томпсон та ін. Значний внесок у опрацювання даної проблематики внесли і вітчизняні дослідники, передусім такі автори, як Воронкова А. С., Гончарук Т. І., Куденко Н. В., Поліщук В. М., Шершньова З. Є. та ін. Незважаючи на значну кількість теоретико-методологічних і наукових напрацювань у даній галузі, недостатньо висвітленими та систематизованими є питання як щодо конкретного механізму реалізації конкуренції і конкурентоспроможності, так і щодо чіткої класифікації стратегій формування конкурентоспроможності.

Відповідно до виявлених прогалин та не доопрацювань у галузі теорії та методології конкуренції і конкурентоспроможності можемо визначити як основне завдання даної наукової статті – вичерпне розкриття сутності конкурентоспроможності підприємства та визначення ключових стратегій її формування.

Сучасна ринкова економіка являє собою організм, що складається із величезної кількості різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, що взаємодіють на тлі розгалуженої системи правових норм бізнесу і поєднуються єдиним поняттям – ринок. Ринок – це організована структура, де «зустрічаються» виробники і споживачі, де в результаті взаємодії попиту споживачів та пропозиції виробників встановлюються ціни товарів, та обсяги їх продажу» [5].

Однією з важливих рушійних сил розвитку ринку є конкуренція, яка означає боротьбу між товаровиробниками за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів та послуг, за привласнення найбільших прибутків. Конкуренція є головним регулюючим механізмом ринкової економіки. В основі конкуренції лежить особиста економічна свобода, а також властиве кожній людині праг-

нення до власної вигоди та суперництва. Ще Адам Сміт розглядав конкуренцію як поведінкову категорію, коли індивідуальні продавці і покупці борються на ринку за більш вигідні продажі і покупки відповідно. Конкуренція – «невидима рука» ринку, що координує діяльність його учасників [5].

У табл. 1 представлено систематизовані визначення «конкуренції», надані різними авторами.

Аналіз існуючих тлумачень показав, що головним чином більшість авторів під конкуренцією розглядає боротьбу (конкурентне суперництво) товаровиробників на національних та світових ринках, основною метою якої є забезпечення компанії найкращих умов ведення бізнесу та отримання найбільшого рівня економічного прибутку. На наш погляд, саме таке її трактування найбільш точно характеризує економічну суть конкуренції.

Таблиця 1

Визначення сутності конкуренції (систематизовано автором на основі аналізу літературних джерел)

Автор	Суть	Механізм реалізації	Мета (кінцевий результат)
Ассель Г.	Конкуренція виробників на ринку, яка включає в себе як внутрігалузеву, так і міжгалузеву форми конкуренції	Через суперництво виробників на світовому ринку	Перемога у конкурентній боротьбі на світовому ринку
Гончарук Т. І.	Економічна категорія, що виражає виробничі відносини між товаровиробниками в процесі обміну продуктами праці	Через товарно-грошовий обмін на світовому ринку	Забезпечення найбільш ефективного товарно-грошового обміну
Ламбен Ж.-Ж.	Політико-економічні відносини між державами стосовно отримання кращих умов на ринках збуту для себе та своїх виробників	Через формування конкурентної політики держави	Зайняття міцних позицій на ринку національних виробників
Петровська С.	Боротьба між фірмами різних країн за більш вигідні умови виробництва і збуту товарів на міжнародному ринку та отримання найбільшого прибутку	Через суперництво виробників на світовому ринку	Забезпечення найбільшого прибутку
Прайснер А.	Змагальність фірм, при якій самостійні дії ефективно обмежують можливості кожної із них односторонньо впливати на загальні умови обігу продукції на світовому ринку або на окремих національних чи регіональних ринках	Через суперництво виробників на світовому ринку	Забезпечення фірмі найкращих умов ведення бізнесу на світовому ринку
Печенкін А.	Механізм регулювання пропорцій суспільного виробництва	Через відносини між виробниками та споживачами	Забезпечення найбільш ефективної структури світового ринку
Томпсон А.	Невід’ємна властивість ринку та одна з найбільш важливих характеристик зростаючої інтернаціоналізації господарської діяльності	Через процеси інтернаціоналізації та вихід національних виробників на світові ринки	Досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності товаровиробників
Кріппендорф К.	Особлива форма взаємодії і боротьби на світовому ринку між національними і транснаціональними виробниками з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції й одержання найбільшого прибутку	Через взаємодію національних та транснаціональних компаній	Забезпечення кращих можливостей продажу своєї продукції та найбільшого прибутку
Книш М. І.	Боротьба за сектори «з більшою доданою вартістю». Реальний дохід країни може рости тільки якщо її праця і капітал притікають у бізнес, що дає більш високу вартість у перерахуванні на зайнятого і країна утримує позиції в такому бізнесі краще, ніж її міжнародні конкуренти	Через механізми перерозподілу праці та капіталу між секторами у світовій економіці	Спрямування наявних у підприємства ресурсів в сектори з найбільшою доданою вартістю

Динамічний розвиток світової економіки створив жорсткі умови для економічних агентів, у результаті яких топ-менеджмент був змушений замислюватися про перспективи розвитку і виживання підприємств у турбулентному середовищі [2]. В умовах конкуренції, швидких змін кон'юнктури ринку, зміни бізнес-партнерів, постачальників і смаків споживачів менеджмент підприємств повинен концентрувати свою увагу не тільки на внутрішньому середовищі, але і орієнтувати діяльність на зовнішнє оточення [4]. Кінцева мета будь-якого підприємства — перемога в конкурентній боротьбі на ринках, причому перемога не разова, не випадкова, а як закономірний підсумок постійних і грамотних зусиль компанії. Досягається вона чи ні, передусім залежить від конкурентоспроможності, тобто від того, наскільки воно краще від своїх конкурентів.

**З**абезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі його економічної стійкості є надзвичайно важливим та складним завданням, оскільки і економічна стійкість підприємства і його конкурентоспроможність є узагальнюючими характеристиками підприємства, для опису яких використовується значна кількість чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. М. Портер вважає, що «конкурентоспроможність відбиває продуктивність використання окремих матеріальних та нематеріальних ресурсів» [14]. Однак не завжди навіть найкраще використання наявних ресурсів дозволяє перемогти у конкурентній боротьбі.

У сучасній економічній літературі існує декілька підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність». Так, Іванов Ю. Б. термін конкурентоспроможність трактує як здатність витримувати конкуренцію, протистояти конкурентам [5]. Як ми бачимо, дане визначення конкурентоспроможності не дає повного уявлення і не може бути застосоване для оцінки конкретного товару чи послуги. М. І. Книш характеризує конкурентоспроможність як ступінь привабливості даного про-

дукту для споживача, який здійснює реальну покупку [6]. Конкурентоспроможність пов'язана не з відмінними характеристиками товару як такими, а з його привабливістю для клієнтів, які здійснюють покупку.

Шимко О. В. дає таке визначення конкурентоспроможності: це здатність об'єкта витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку. Автор підкреслює, що товар або послуга є конкурентоспроможними чи неконкурентоспроможними на конкретному ринку [17].

Лошенко І. Р. дає визначення конкурентоспроможності як спроможності приносити прибуток на вкладений капітал у короткостроковому періоді не нижче заданого, чи як перевищення над середньостатистичним прибутком у відповідній сфері бізнесу [10].

Також в економічній літературі значна увага приділяється поняттю «міжнародна конкурентоспроможність» та її особливостям. Так, професор Гарвардської школи бізнесу М. Портер розуміє під міжнародною конкурентоспроможністю підприємства його можливості створювати та реалізовувати продукцію, цінові й нецінові якості якої більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів на зовнішньому ринку [14].

У табл. 2 перелічено підходи різних акторів стосовно визначення понять «конкурентоспроможність підприємства». Проаналізувавши та систематизувавши усі представлені визначення поняття конкурентоспроможності, ми можемо сказати, що *конкурентоспроможність підприємства* – це здатність використовувати свої сильні сторони і концентрувати свої зусилля в тій області виробництва товарів і послуг, де воно може зайняти лідируючі позиції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Між категоріями конкурентоспроможності продукції, підприємства і виробництва існують взаємозв'язок і взаємозалежність: перша категорія формує базис фундамент для другої, тоді як друга категорія створює відповідні передумови для реалізації першої.

Таблиця 2

**Визначення понять конкурентоспроможність підприємства (систематизовано автором на основі аналізу літературних джерел)**

№ п/п	Автор	Сутність	Механізм реалізації	Кінцева мета
1	2	3	4	5
1	Прайснер А.	Набір характеристик товару, що визначає його відмінність від інших аналогічних товарів за ступенем і рівнем задоволення потреб покупців	Створення й удосконалення продукту	Задоволення споживача
2	Данінг Дж.	Спроможність суб'єктів господарювання оперативно реагувати на зміни у світовому попиті та структурі виробництва	Дослідження та задоволення попиту на продукцію	Задоволення попиту на ринку
3	Доленко Л. Х.	Відповідність характеристик продукції потребам споживача	Створення й удосконалення продукту	Задоволення споживача
4	Іванов Ю. Б.	Спроможність витримувати конкуренцію, протистояти конкурентам	Конкурентна боротьба	Перемога над конкурентами
5	Лошенко І. Р.	Можливість приносити прибуток на вкладений капітал у короткостроковому періоді не нижче заданого	Фінансово-економічна діяльність підприємства	Максимізація прибутку



1	2	3	4	5
6	Книш М. І.	Рівень привабливості продукту компанії для споживача	Створення й удосконалення продукту	Задоволення споживача
7	Печенкін А.	Володіння суб'єктом господарювання властивостями, що дають можливість розвиватись та перемагати у конкурентній боротьбі на світовому ринку	Комплексне управління внутрішнім середовищем підприємства	Всебічний розвиток підприємства
8	Портер М.	Можливості створювати та реалізовувати продукцію, цінові й нецінові якості якої більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів на зовнішньому ринку	Створення й удосконалення продукту, боротьба із конкурентами	Задоволення споживача та перемога над конкурентами
9	Шимко О. В.	Здатність об'єкту витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на ринку	Конкурентна боротьба	Перемога над конкурентами
10	Шершньова З. Є.	Суперництво між суб'єктами ринкової економіки за найкращі умови виробництва, вигідну позицію на ринку тощо	Конкурентне суперництво, боротьба за позицію	Доступ до ресурсів, зайняття найбільш вигідної позиції

Проведені дослідження показують, що не існує єдиної думки вчених з приводу того, які саме чинники необхідно брати за основу під час оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Так, більшість авторів виділяє такі чинники конкурентоспроможності організації: сили, які працюють на ринку, можливості виробництва, управлінські аспекти, маркетингова діяльність підприємства (товарна, цінова, розподільна та комунікаційна політики), кадрова складова, фінансове становище, репутація підприємства.

Гончарук Т. І. зауважує, що основними складовими забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств є широкий асортимент продукції та послуг, рівень цін, якість товарів і послуг, маркетингове сприяння збуту, регулювання якості та вартості передпродажного та після продажного сервісу, якісна співпраця з постачальниками та виробниками товарів, висококваліфікований персонал, місце розташування торговельного підприємства та його економічний потенціал, імідж підприємства торгівлі тощо [3]. Основні фактори, які визначають конкурентоспроможність підприємства на споживчому ринку, відображено на рис. 1.

Таким чином, конкурентоспроможність окремого підприємства на певному сегменті товарного чи регіонального ринку виступає як узагальнююча оцінка його конкурентних переваг в питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи, які мають місце на момент чи протягом періоду оцінювання. Конкурентоспроможність є одним з вагомих показників стану підприємства як господарчої (виробничої) системи, який визначає перспективи його подальшого розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей і завдань. Підтримування або підвищення конкурентоспроможності може розглядатися і як одна з функціональних стратегічних цілей (завдань) підприємства.

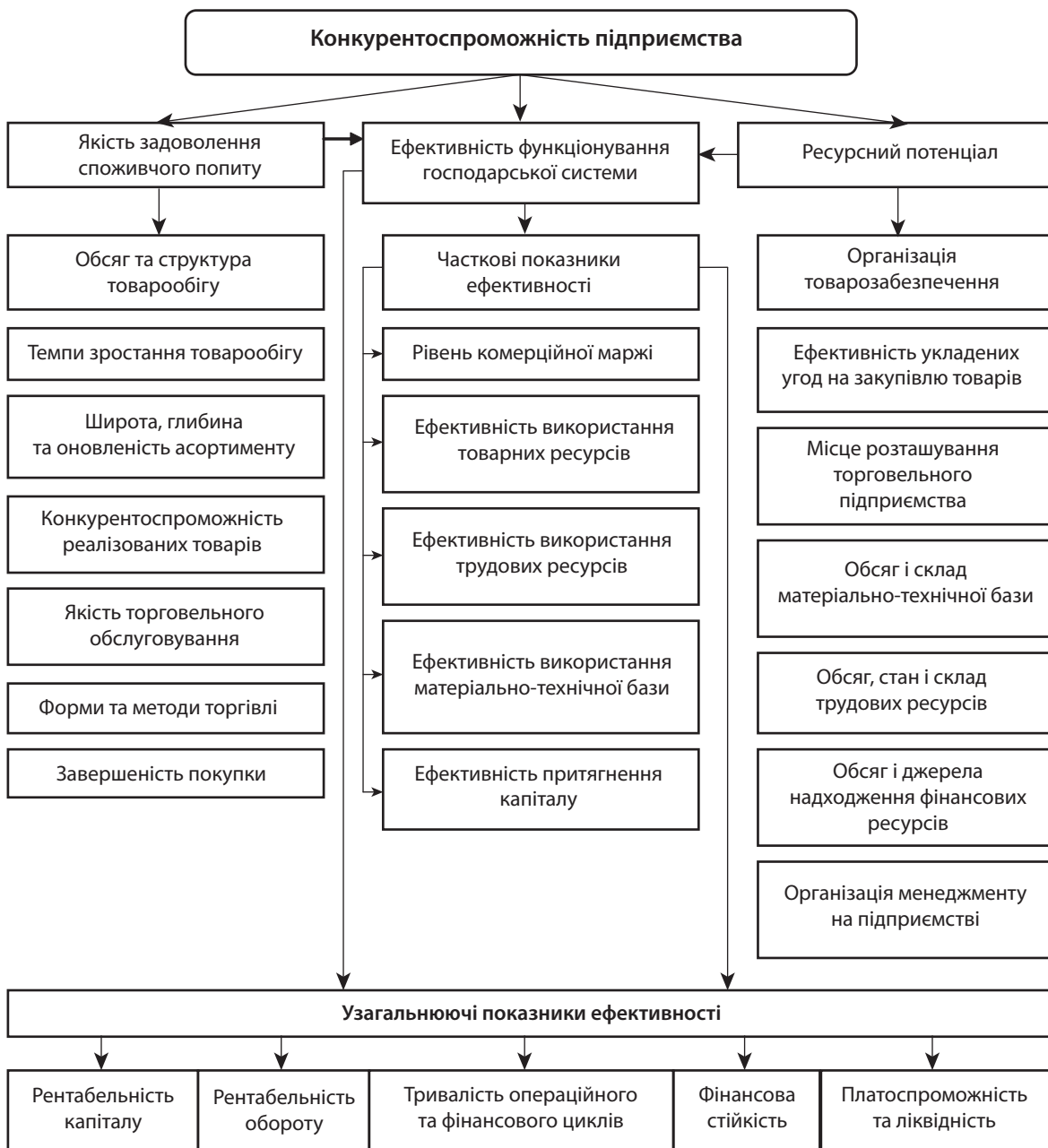
Слід відзначити, що для створення та подальшої підтримки конкурентних переваг та конкурентоспро-

можності підприємства на ринку в довгостроковій перспективі кожному підприємству потрібно розробляти стратегію формування конкурентних переваг, тобто конкурентну стратегію. Вона визначає те, як компанія має намір конкурувати у визначеній галузі і яким чином вона створює собі вигідне положення в галузі.

Використання відповідної певним кон'юнктурним умовам конкурентної стратегії є одним із заходів забезпечення стійких позицій підприємства у мінливих ринкових умовах. Динамізм змін середовища функціонування компанії вимагає врахування факторів, які впливають на її конкурентні позиції. Дієвість конкурентної стратегії підприємств на ринку забезпечується шляхом використання та утримання протягом тривалого періоду чистих постійних конкурентних переваг, основними рисами яких є цінність для покупця, складність для дублювання конкурентами, особливості чи унікальність та можливість використання протягом тривалого періоду. Сама наявність у підприємства чистих конкурентних переваг є причиною того, чому споживач віддає йому перевагу у порівнянні з конкуруючими організаціями.

На підставі здійсненого дослідження підходів різних авторів до формування конкурентних стратегій підприємств на ринку можемо виділити такі їх особливості (табл. 3).

На наш погляд, при виборі конкурентної стратегії підприємства на ринках недоцільно дотримуватись якогось одного підходу, найбільш доцільною була б комбінація підходів різних дослідників. Тому вважаємо, що при виборі конкурентної стратегії в найбільшій мірі доцільно орієнтуватись на наявні конкурентні переваги підприємства (підхід М. Портера), враховувати при цьому можливі зміни у зовнішньому середовищі, характер конкуренції та характер попиту (підходи Г. Азоева та К. Омея) та відштовхуватись від реального ринкового потенціалу (потужності) фірми – підходи Ф. Котлера (із значним акцентом на маркетингових компонентах) та В. Шумської.



**Рис. 1. Фактори, які визначають конкурентоспроможність підприємства на конкретному ринку**

Складено автором на основі [3].

**Таблиця 3**

**Особливості конкурентних стратегій підприємства  
(систематизовано автором на основі аналізу літературних джерел)**

Автор	Конкуренентні стратегії	Особливості підходу
1	2	3
Портер М.	Лідерство за витратами, диференціація та концентрація	В основі вибору конкурентної стратегії лежать два фактори – наявність конкурентних переваг (цінові, нецінові) та ступінь охоплення ринку
Котлер Ф.	Стратегії ринкового лідера, стратегії челенджера, стратегії послідовника та стратегії нішера.	Головний акцент у формуванні конкурентної стратегії – на маркетингових зусиллях. При цьому стратегії головним чином диференціюються залежно від поточного ринкового статусу компанії
Азоєв Г.	Стратегії впровадження нововведень та стратегії негайного реагування на потреби ринку	В основі підходу до стратегії – реагування підприємства на динамізм зовнішнього середовища та нові умови ринків

1	2	3
Омей К	Стратегія, яка базуються на «стратегічних ступенях свободи», стратегія, яка базується на ключових факторах успіху, стратегія «агресивних ініціатив» і стратегія «відносного лідерства».	Вибір стратегій базується на урахуванні наявного рівня конкуренції у галузі, ступеню ринкової новизни продукції, наявністю відповідних ресурсів для розвитку у підприємства
Книш М.	Віолентна, патієнтна, комутантна та експлерентна	Віолентна, патієнтна та комутантна стратегії є аналогами стратегії лідерства за витратами, стратегії диференціації та стратегії концентрації відповідно. Що стосується експлерентної стратегії, то вона подібна до стратегії впровадження нововведень Г. Азосва
Шумська В.	Стратегії агресивного зростання, злиттів і поглинань; стратегії концентричної диверсифікації, розвитку продуктів та ринків, стратегії концентрації на ринкових сегментах, стратегії кооперування	Існує суттєва диференціація типу використовуваних стратегій в залежності від масштабів та потужності компаній. Саме ці характеристики компаній і визначають її конкурентну стратегію

## ВИСНОВКИ

За результатами дослідження встановлено, що саме конкуренція між економічними суб'єктами стає визначальним чинником, що обумовлює вектори розвитку сучасних товарних ринків. Аналіз існуючих тлумачень показав, що під конкуренцією слід розглядати боротьбу, або конкурентне суперництво, товаровиробників на національних та світових ринках, основною метою якої є забезпечення підприємству найкращих умов ведення бізнесу та отримання найбільшого рівня економічного прибутку. При цьому можемо стверджувати, що в умовах загострення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках саме проблемі забезпечення конкурентоспроможності належить домінуюча роль в системі цілей і задач управління підприємством. Можемо дійти висновку, що конкурентоспроможність підприємства є здатністю використовувати свої сильні сторони і концентрувати свої зусилля в тій області виробництва товарів і послуг, де воно може зайняти лідируючі позиції на внутрішньому і зовнішньому ринках. При цьому для створення та подальшої підтримки конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємства на ринку в довгостроковій перспективі кожному підприємству потрібно розробляти стратегію формування конкурентних переваг, тобто конкурентну стратегію. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Ансофф І.** Новая корпоративная стратегия / Ансофф І. / Пер. с англ., 3-е изд. – СПб. : Питер Ком, 2007. – 413 с.
- 2. Ансофф І.** Стратегическое управление / Ансофф І. – СПб. : Терра, 2001. – 574 с
- 3. Гончарук Т. І.** Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці / Гончарук Т. І. – Суми : ВВП «Мрія-1» ЛТД, 2008. – 60 с.
- 4. Доленко Л. Х.** Теория стратегии предприятия / Доленко Л. Х. – Одесса : Астропринт, 2009. – 158 с.
- 5. Иванов Ю. Б.** Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений / Иванов Ю. Б. – Х.: ХАРГ, 2007. – 246 с.
- 6. Книш М. И.** Конкурентные стратегии : Учебное пособие / Книш М. И. – СПб., 2009. – 495 с.

**7. Котлер Ф.** Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер ; [Пер. с англ. В. А. Гольдича, А. И. Оганесовой; Науч. ред. и авт. вступ. ст. Б. А. Соловьев]. – М. : АСТ, 2001. – 271 с.

**8. Криппендорф К.** Стратегия для победы в эпоху конкуренции / К. Криппендорф ; [Пер. с англ. С. Жильцов; Гл. ред. Е. Строганова]. – СПб. : Питер, 2010. – 256 с.

**9. Ламбен Жан-Жак.** Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен / Пер. с фр. – СПб. : Наука, 2007. – 589 с.

**10. Лошенко І. Р.** Маркетингове управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства / Лошенко І. Р. // Економічні науки. – Луцьк, 2007. – Вип. 4 (14). – Серія: Економіка та менеджмент. – С. 194 – 203.

**11. Минцберг Генри.** Стратегический процесс / Минцберг Г. и др. – СПб. : Питер, 2001. – 684 с.

**12. Петровська С. В.** Маркетингова конкурентна стратегія: сутність і підходи до класифікації / Петровська С. В. // Проблеми транспорту. – К., 2010. – Вип. 2. – С. 89 – 92.

**13. Печенкин А.** Об оценке конкурентоспособности товаров и товаропроизводителей / Печенкин А., Фомин В. // Маркетинг. – 2007. – № 2. – С. 23 – 26.

**14. Портер М.** Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Портер М. – К., 2008. – 211 с.

**15. Прайснер А.** Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте / Прайснер А. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2011. – 304 с.

**16. Томпсон А. А.** Стратегический менеджмент / Томпсон А. А., Стрикленд А. Аж. (III). – М. : ИНФРА-М: Н.Ф.П.К., 2009. – 411 с.

**17. Шимко О. В.** Конкурентоспроможність торговельних підприємств: теоретико-методологічний і практичний аспект / Шимко О. В. // Наук. зап. – Острог, 2005. – Вип. 7, ч.1. – С. 428 – 434.

**18. Шершньова З. Є.** Стратегічне управління : Підручник / Шершньова З. Є. / Київ. нац. екон. ун-т. – 2-е вид., перероб. і допов. – К., 2004. – 699 с.

**Науковий консультант:** Куденко Н. В., доктор економічних наук, професор Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана