



НАЦІОНАЛЬНА  
АКАДЕМІЯ  
УПРАВЛІННЯ

**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ  
РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ  
ЕКОНОМІКИ І ШЛЯХИ  
ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ**

КОЛЕКТИВНА НАУКОВА МОНОГРАФІЯ

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ**

**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ  
РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ  
ЕКОНОМІКИ І ШЛЯХИ  
ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ**

**КОЛЕКТИВНА НАУКОВА МОНОГРАФІЯ**

За науковою редакцією  
доктора економічних наук,  
професора М.М. Єрмошенка

**Київ 2008**

УДК 330.3 (477)  
ББК 65 (4 Укр)  
С – 91

Розповсюдження та тиражування  
без офіційного дозволу НАУ  
заборонено

Рекомендовано до друку Вченою радою Національної академії управління (протокол №7 від 25.09.2008).

Рецензенти:

**Гуткевич С.О.**, *завідувач кафедри менеджменту*

*Європейського університету, д.е.н., проф.*

**Столяров В.Ф.**, *професор кафедри фінансів*

*Київського національного університету*

*технологій та дизайну, д.е.н., проф.*

**Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання:  
Колективна наукова монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка. –  
К.: Національна академія управління, 2008. – 452 с.**

ISBN 978 – 966 – 8406 – 38 – 6

У монографії розглядаються теоретичні і практичні проблеми розвитку економіки України, пропонуються шляхи їх розв'язання з метою зростання її конкурентоспроможності та ефективності.

Буде корисною для аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів, практичних працівників.

УДК 330.3 (477)  
ББК 65 (4 Укр)  
С – 91

© Авторський колектив, 2008  
© Майнові, ВНЗ «Національна академія управління», 2008

ISBN 978 – 966 – 8406 – 38 – 6

<b>ЗМІСТ</b>	<b>3</b>
Вступ .....	6
<b>Розділ I</b>	
<b><i>Теоретичні і практичні засади розвитку економіки та управління національним господарством і його галузями</i></b>	
1.1. Нова парадигма економічної науки в контексті формування в Україні інформаційної економіки .....	8
1.2. Інформація в системі продуктивних сил і виробничих відносин в національній економіці .....	14
1.3. Шляхи розвитку теорії економіки знань .....	24
1.4. Сучасні виміри валютно-фінансової стабільності світового господарства .....	35
1.5. Рационалізація оцінки конкурентоспроможності країн .....	39
1.6. Методологічні підходи до конкуренції як сегмента механізму ринкових відносин .....	45
1.7. Глобалізація як чинник трансформації стратегії підприємства .....	54
1.8. Удосконалення управління державними корпоративними правами в Україні .....	58
1.9. Основи формування системи цін в Україні .....	65
1.10. Сукупність ризиків нововведень як складова системи інноваційних ризиків .....	74
1.11. Рейдерство як чинник впливу на діяльність українських корпоративних структур .....	80
1.12. Економічні проблеми впровадження євростандартів у нафтопереробку України .....	87
1.13. Шляхи розвитку нерегулярних перевезень у системі цивільної авіації України .....	95
1.14. Формування конкурентного середовища аграрного сектора України в умовах євроінтеграції .....	102
1.15. Теоретико-методологічні основи інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки України .....	108
1.16. Формування гуртового ринку плодоягідної продукції .....	116
1.17. Стан та перспективи розвитку підприємств молочної галузі України .....	121

## Розділ II

### ***Шляхи підвищення ефективності економіки та управління підприємствами***

2.1. Технологія формування інноваційного потенціалу підприємства .....	128
2.2. Методика оцінки рівня конкурентоспроможності промислової продукції .....	136
2.3. Стратегічна стійкість підприємства: змістове наповнення та структурна декомпозиція .....	142
2.4. Алгоритм реалізації диверсифікації діяльності підприємства .....	147

2.5. Удосконалення системи управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства .....	152
2.6. Оцінка інноваційного потенціалу та ефективність його реалізації на підприємствах .....	162
2.7. Реінжиніринг корпоративного управління .....	166
2.8. Шляхи підвищення ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств .....	170
2.9. Прогнозування макрооточення підприємства .....	178
2.10. Вплив чинників на процес реалізації стратегії підприємства .....	184
2.11. Функції маркетингової діяльності підприємства у зовнішньому та внутрішньому середовищі .....	189
2.12. Динаміка розвитку підприємства за наявності ринкових обмежень ....	193
2.13. Удосконалення інноваційних програм підприємства .....	197
2.14. Маркетингові комунікації як складова ефективного функціонування системи розподілу і просування товарів .....	202
2.15. Теоретичні підходи до управління бізнес-процесами підприємств сфери послуг .....	212
2.16. Заробітна плата як основа матеріального стимулювання на сільськогосподарських підприємствах .....	217

### Розділ III

#### *Економічні проблеми регіонів, природокористування, праці і соціальних процесів*

3.1. Правові аспекти регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості .....	224
3.2. Формування механізму управління фінансовою безпекою регіону .....	230
3.3. Концепція стійкого розвитку і економіка природокористування .....	235
3.4. Організаційна екологія: сутність, становлення, сучасна проблематика .....	242
3.5. Соціальний кодекс – крок до інтеграції України в європейську спільноту .....	247
3.6. Економічна модель інноваційного розвитку енергоактивних техногенних парків на порушених землях .....	253
3.7. Інноваційна складова підприємницького потенціалу агротуристичного підприємства в межах кластеру .....	265
3.8. Транскордонне економічне співробітництво (на прикладі Закарпатської області) .....	270
3.9. Ефективність і шляхи автоматизації нафтопереробних заводів в Україні .....	279

### Розділ IV

#### *Удосконалення фінансово-грошових і кредитних відносин в національній економіці*

4.1. Валютно-курсова політика України в умовах переходу до режиму інфляційного таргетування .....	288
4.2. Еволюція системи оподаткування: від фіскальної до стимулюючої функції .....	294

4.3. Розвиток банківської системи у контексті ризиків .....	300
4.4. Деякі підходи до аналізу процесу трансфертного ціноутворення в Україні .....	306
4.5. Визначення сутності стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків .....	313
4.6. Державне регулювання взаємодії страхового сектору і банківської сфери .....	320
4.7. Моделі аналізу ефективності управління комерційними банками .....	340
4.8. Програмно-цільовий метод бюджетування: європейський досвід .....	346
4.9. Стратегічна конкурентоспроможність інституту спільного інвестування: сутність, особливості, оцінка .....	352
4.10. Організаційно-економічна оцінка фінансового стану підприємств України .....	359
4.11. Бюджетування податкових платежів підприємства .....	370
4.12. Організаційно-економічні засади довірчого управління майном .....	375
4.13. Фінансові ресурси як джерело забезпечення розвитку вищих навчальних закладів .....	378
4.14. Перспективи розвитку таймшеру в Україні .....	383

## Розділ V

### *Застосування економіко-математичних моделей та інформаційних технологій в економіці та управлінні*

5.1. Проблеми та перспективи виробничого використання інформації і знань в Україні .....	390
5.2. Удосконалення інформаційного забезпечення системи управління затратами на впровадження інформаційних технологій .....	394
5.3. Інформаційне забезпечення маркетингового управління в посередницькій діяльності .....	399
5.4. Оптимізація грошових потоків на основі використання математичної моделі з елементами нечіткої логіки .....	405
5.5. Моделювання стратегічної карти на основі системи збалансованих оцінних індикаторів .....	411
5.6. Підвищення ефективності комп'ютерної системи розпізнавання та ідентифікації користувачів на основі дискретних моделей .....	417
5.7. Забезпечення наступних витрат і платежів: облік та звітність .....	428
5.8. Організація обліку відтворюваних економічних ресурсів на поточному етапі .....	435
5.9. Підготовка облікової інформації для управління підприємством .....	442

## ВСТУП

Вступ України до Світової організації торгівлі, інтеграція економіки країни до світової вимагають суттєвого підвищення її конкурентоспроможності та ефективності. Але, на жаль, на сьогодні політика превалює над економікою, намічені програми розвитку економіки не реалізуються, законодавство не оновлюється і не поповнюється.

Такий стан не може довго продовжуватися, економіка не терпить порожнини у вигляді недосконалого і некомплексного законодавства, відсутності ефективних заходів щодо суттєвого зростання конкурентоспроможності економіки країни в цілому і кожного підприємства окремо. У таких умовах економіка не може перерости в інформаційну, якою є економіка розвинутих країн світу.

Виходячи з цього Національна академія управління за інформаційної підтримки науково-економічного журналу «Актуальні проблеми економіки» провела у грудні 2007 року Всеукраїнську конференцію під назвою «Актуальні проблеми економіки – 2007», де було розглянуто багато проблем подальшого розвитку економіки України, запропоновано економічні та організаційні заходи щодо виведення економіки фактично зі стану стагнації. Ці проблеми аналізувалися і пропонувалися шляхи їх розв'язання за такими напрямками: «Економіка та управління національним господарством і його галузями», «Шляхи розвитку економіки та управління підприємствами», «Економіка регіонів, природокористування, праці і соціальних процесів», «Фінансово-грошові і кредитні відносини», «Економіко-математичні моделі та інформаційні технології в економіці та управлінні». Дотримуючись цих напрямів і було побудовано структуру даної наукової монографії, до складу якої увійшли наукові розробки та доповіді учасників конференції, оформлені у відповідності з вимогами до монографій.

**Авторський колектив:** Єрмошенко М.М. (керівник авторського колективу) – розділи 1.1, 1.2; Азьмук Л.А. – 3.4; Александрова М.О. – 1.4; Ареф'єва О.В. – 2.15; Артем'єва І.О. – 1.7; Аргус М.М. – 1.9; Астахова М.М. – 5.7; Белінська Я.В. – 4.1; Білошкурський М.В. – 4.10; Бондаренко Т.М. – 1.5; Борщук Є.М. – 3.3; Бузак Н.І. – 5.2; Буцька О.Ю. – 4.13; Васильченко Н.В. – 2.16; Вахнюк С.В. – 5.1; Верига Ю.А. – 5.7; Весперіс С.З. – 2.2; Галушко В.Б. – 2.3; Ганушак Л.М. – 2.6; Герасимчук Н.А. – 3.7; Гончарова Н.П. – 2.1; Горобінська І.В. – 4.2; Городянська Л.В. – 5.8; Грищенко А.І. – 4.3; Грищенко О.С. – 4.5; Грозний І.С. – 4.4; Гуменюк В.В. – 4.14; Гура В.Л. – 1.17; Дворніченко О.С. – 5.9; Дерев'яно В.І. – 3.6; Дутка С.М. – 3.6; Єрмошенко А.М. – 4.6; Жуков С.А. – 3.8; Загородній А.Г. – 2.4; Заяць В.М. – 5.6; Ігошина М.Є. – 4.4; Касич А.О. – 2.5; Коваленко М.А. – 2.14; Козіцька Ю.А. – 1.13; Корнев Ю.Г. – 1.1, 1.2; Кравченко І.Ю. – 4.11; Кучеров О.П. – 1.3; Литвин М.З. – 2.14; Лукін С.Ю. – 2.7; Луцька Т.В. – 2.15; Малько М.В. – 5.4; Мартинюк О.А. – 5.5; Марцин В.С. – 1.6; Мельник О.Г. – 2.8; Микицей Н.М. – 1.8; Мойсеєнко І.П. – 4.7; Моторин Р.М. – 2.9; Назарчук Л.М. – 1.12; Нестеренко О.Ю. – 2.11; Орленко О.В. – 1.14; Полянська Н.Є. – 1.13; Потеряйло І.Ю. – 4.8; Пташ-

---

ник М.М. – 1.16; Резнік Н.П. – 1.15; Ремига Ю.С. – 2.7; Рубан В.Я. – 2.10; Саленко О.Ф. – 5.4; Семко Т.В. – 5.4; Смирнов С.М. – 3.2; Топоровська Л.Й. – 2.13; Флорескул Н.П. – 3.5; Харчук В.Ю. – 1.10; Ховрак І.В. – 1.11; Цеханович В.Б. – 3.1; Цогла О.О. – 2.4; Шацька З.Я. – 2.10; Шелест В.В. – 4.12; Шерстенников Ю.В. – 2.12; Шерстюк Р.В. – 3.9; Шпанко А.С. – 4.9; Яромолка В.М. – 5.3; Яценко Н.В. – 5.5.



## Розділ I ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ І ЙОГО ГАЛУЗЯМИ

### 1.1. НОВА ПАРАДИГМА ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Перш за все, слід з теоретичних позицій розглянути нову парадигму економічної науки у світлі становлення в Україні інформаційної економіки, визначити якісні наслідки її формування, показати, що вирівнювання асиметричної інформації можливо лише в умовах розвитку інформаційної економіки.

Багато економістів – вчених, виробничників, бізнесменів, політиків задавалися, починаючи з початку 1992 р., принциповим питанням, чи правильним шляхом пішла Україна у процесі здійснення курсу докорінного реформування економіки, слідуючи порадам Міжнародного валютного фонду (МВФ), слідуючи західній економічній моделі у межах старої економічної парадигми. Виходячи з позицій нової економічної парадигми, тобто парадигми інформаційної економіки, виявилось, що ні, це був помилковий курс.

Це наочно і з теоретичних позицій ґрунтовно довів лауреат Нобелівської премії 2001 р. і один з колишніх керівників Всесвітнього банку Дж. Стигліц. У своїх фундаментальних роботах "Globalization and its Discontents" («Глобалізація та її недоліки» – 2002 р.) і "The Roaring Nineties" («Бурхливі 90-і» – 2003 р.) на конкретних прикладах посткомуністичних і західних країн, у тому числі США, піддає руйнівній критиці плачевні результати спроб МВФ впровадити у світовому масштабі західну економічну модель у тому вигляді, в якому вона представлена в теоріях старої економічної парадигми [12]. У цих роботах він дуже наочно демонструє, виходячи із засад нової економічної парадигми, теоретичну і практичну безпідставність того курсу реформ, яким досі слідують посткомуністичні країни, у тому числі Україна.

У цілому концепція інформаційної економіки Дж. Стигліца надає ґрунтовне теоретичне пояснення багатьом економічним явищам 1990-х і початку 2000-х років. Він показав, що «інформаційна економіка представляє собою фундаментальну зміну парадигми, яка панує в економічній науці» [12]. Поява нової парадигми економічної науки, на наш погляд, пов'язана з наявністю основної суперечності сучасної епохи, а саме: суспільство вже вступило в інформаційну фазу свого розвитку, тоді як економічна наука залишається на старих класичних позиціях, які ще відповідають фазі індустріального суспільства.

Відкриття сигналізованих потоків в економіці у вигляді інформації є особливо важливим в умовах сучасного науково-технічного прогресу, коли на споживача обвалюється величезна маса високотехнологічних товарів, і осмислений вибір між ними потребує знань, які далеко перевищують можливості пересічної людини. Це відноситься до широкого спектру товарів, починаючи від легкових автомобілів і закінчуючи продукцією фармацевтичної промисло-

вості. Разом із потоком товарів на споживача «лине» потік сигналів, насамперед, у вигляді реклами. Зрозуміло, що в таких умовах споживач самостійно неспроможний вибрати товар і він стає об'єктом багаточисленних маніпуляцій з боку продавців товарів і послуг.

У рамках концепції інформаційної асиметрії добре пояснюються провали ліберальних реформ, які відбуваються на пострадянському просторі і у тому числі в Україні. Ця теорія надає нову інтерпретацію проблемі менеджменту, який формально діє за дорученням і в інтересах акціонерів. Однак існування інформаційної асиметрії дозволяє менеджерам часто діяти у своїх власних інтересах, які зовсім не співпадають з інтересами акціонерів.

Дослідження в галузі інформаційної економіки почалися більше 30 років тому. Слід підкреслити, інформаційна економіка має справу саме з асиметричною інформацією і більше того – базується на ній. Однак як нова парадигма економічної теорії вона отримала визнання лише у 2001 р. із присудженням Дж. Акерлофу, М. Спенсу і Дж. Стигліцу Нобелівської премії «за їхній аналіз ринків з асиметричною інформацією» [1; 11; 12]. Тобто за такого підходу поняття «асиметрична інформація ринків» є ключовим у концепції інформаційної економіки.

Класична теорія загальної рівноваги на ринках товарів і послуг працювала не тільки за відсутності трансакційних витрат, але і в умовах повної і досконалої інформації. Іншими словами, в умовах, коли кожний учасник ринку мав усю і достовірну інформацію для прийняття рішення, та інформація, яку мав певний учасник ринку, була в принципі доступна будь-якому іншому учаснику ринку. Це забезпечувалося тим, що вся необхідна інформація містилася у ціні товару, а ціна була однаковою для всіх і відома всім.

Введення в економічну теорію трансакційних витрат пробило діру в класичній теорії: виявилось, що не вся інформація міститься в ціні, потрібна ще інформація про трансакційні витрати. І тільки шляхом порівняння ціни товару і трансакційних витрат учасник ринку може прийняти рішення про купівлю.

Одним з результатів запропонованої Дж. Стигліцем теорії є твердження, що фактично на ринках існує не єдина врівноважена ціна, а деякий розподіл цін, причому цей розподіл є свій для кожного конкретного ринку. Головним результатом теорії інформаційної економіки є визнання невірними всіх основних висновків класичної теорії, насамперед, положення про те, що «конкурентна економіка, начебто керована невидимою рукою, веде до розподілу ресурсів, ефективному у смислі Парето, і що кожний розподіл ресурсів, ефективний у смислі Парето, може бути досягнутий через механізм цінової конкуренції» [12].

Нагадаємо, що під оптимумом Парето розуміється така ситуація, коли ресурси розподілені оптимальним способом, тобто коли хто-небудь може поліпшити своє положення без одночасного погіршення становища когось іншого. Тому стало зрозумілим, що при «провалах ринку» з-за інформаційної асиметрії, тобто за умови недосконалої ринку, ринкових відносин економіка не є Парето-ефективною. Такі «провали» можуть бути ліквідовані тільки завдяки державному втручання на основі відповідної інформації.

З іншого боку, економічний критерій Парето, виходячи із моделі чистого обміну, можна інтерпретувати наступним чином: хоча корисність кожного блага

для кожного індивідуума однакова, набір благ, який максимізує корисність, для кожного індивідуума свій. Тому рівновага Парето відіграє центральну роль у сучасній економічній теорії, оскільки досі не знайдено критерію ефективності, який так би добре погоджувався з іншими блоками цієї теорії.

Розробники концепції інформаційної асиметрії пішли далі. Три основних положення нової економічної парадигми полягають у тому, що:

1) інформація, яка використовується для прийняття економічних рішень, є різноманітною;

2) учасники ринку, як правило, мають різний рівень інформованості про стан ринку, товари, конкурентів;

3) для здійснення ринкової операції учасники повинні обмінятися сигналами, тобто інформацією, причому ці сигнали можуть передавати як істинну, так і невірну інформацію, розраховуючи на отримання односторонньої вигоди за рахунок партнера.

Можна навести деякі конкретні приклади асиметричної інформації на ринках різного виду:

- наймані працівники знають більше про свою професійну придатність, ніж фірма, на яку вони хочуть влаштуватися;

- клієнт, що купує страховку, краще знає стан свого здоров'я, ніж страхова компанія;

- власник автомобіля знає про нього більш, ніж потенційний покупець;

- власник фірми знає про свою фірму більше, ніж потенційний інвестор;

- позичальник краще знає про ризики, яких він зазнає, краще знає свою спроможність нести тягар ризиків, ніж кредитор. Таких прикладів можна навести сотні.

Далі Дж. Стигліц та його колеги показали, що висновки інформаційної економіки відкидають положення трьох основних складових сучасної «теорії фірми», а саме: фінансування корпорацій, корпоративного управління і вибору організаційних схем.

1. *Теорія фінансування корпорацій.* Відповідно до старої теорії, яка базувалася на існуванні досконалої інформації, було все рівно, залучає фірма капітал через позикові кошти або за допомогою збільшення власного капіталу. Але готовність зберігати у себе чи продавати акції вже передає інформацію, і тому вже не все рівно, яким шляхом фірма збільшує свій капітал. Тим більше, що фірми в сучасних умовах все більше схильні до дій з підвищеним ризиком, викликаним неповною інформацією.

2. *Корпоративне управління.* Згідно з традиційною теорією, тобто в умовах досконалої інформації, фірми просто максимізують очікуваний прибуток, який дорівнює ринковій вартості. Це було суто технічним питанням. Але в умовах асиметричної інформації виникає проблема прийняття рішень з боку корпоративного менеджменту/нагляду через неспівпадіння інтересів менеджерів і акціонерів.

3. *Теорія організаційних схем.* У разі досконалої інформації вибір організаційної схеми або структури фірми не відіграє значної ролі. Але в сучасних умовах, в умовах асиметричної інформації – це центральна проблема для бізнесу. Це стосується і стимулювання, і децентралізації управління [12].

Дж. Стигліц суто математично довів, що за умови неповної, неточної і асиметричної інформації стає неможливим досягнення загальної ринкової рівноваги, що асиметрія інформації є причиною «негативного відбору», забруднення оточуючого середовища, підвищеного морального ризику та інших «провалів ринку». А в цілому нова економічна парадигма слугує новим обґрунтуванням необхідності селективного державного втручання у функціонування ринкової економіки, про що наочно свідчить позитивний досвід проведення економічних реформ в Китаї і В'єтнамі, а раніше в Росії (20-ті роки ХХ-го століття) – НЕП.

Концепція інформаційної асиметрії і засновані на ній моделі підводять мікроекономічну базу під кейнсіанське положення про множинність можливих економічних рівноваг і тим самим доводиться необхідність державного втручання в економічний процес у вигляді інструмента переведення економіки зі стану менш ефективної рівноваги до стану більш ефективної.

Нова парадигма була далі просунута у напрямку підризу засад конкурентно-рівноважного ринку і фундаментальних економічних законів, у тому числі:

- закону попиту і пропозиції, який встановлює, що ринкова рівновага характеризується співпадінням попиту і пропозиції;

- закону єдиної ціни, відповідно до якого один і той же товар продається на всіх ринках за єдиною ціною;

- закону конкурентної ціни, який встановлює, що у стані рівноваги ціна дорівнює граничним витратам;

- гіпотези ефективних ринків, яка полягає в тому, що курси фондових бірж передають від інформованих учасників ринку до неінформованих усю релевантну інформацію.

Для всіх цих законів було отримано спростування або доведено, що кожен з них діє у набагато більш обмежених умовах.

Поняття «інформаційна економіка» було введено в науковий оборот ще на початку 60-х років ХХ-го століття і стало фактично загальноновизнаним відносно реальності, яка склалася у західному світі. Цей новий соціально-економічний уклад, який прийшов на зміну індустріальному укладу, став основою становлення «інформаційного суспільства». Період «інформаційної економіки» відрізняється найвищими показниками продуктивності праці за рахунок комплексного впливу інновацій, які стали джерелом зростання добробуту населення.

Зараз існує 3 інтерпретації терміну «інформаційна економіка»: «інформаційно-інформаційна» [7], «інформаціологічна» [14; 15] і «інформаціогенна» [14]. Оскільки основою всіх трьох понять є інформація, заснована на знаннях, то будемо використовувати надалі термін «інформаційна економіка».

Розглядаючи основні особливості т. зв. інформаціологічної економіки, В.І. Мунтян висловлює думку, що вона, по перше, «є теоретичною основою інформаціогенної моделі економіки» і, по-друге, – «повністю відмовляється від закону товарно-грошових відносин. Як це не дивно виглядає, така економіка відмовляється від усіх форм грошей, у тому числі й електронних». На його думку одиницею виміру вартості стане біт інформації або будь-яка інша величина інформації. Такою одиницею може стати «інформаціал» [14].

Більшість дослідників ставлять знак рівняння між поняттями «інформаційна економіка» та «економіка знань» [14]. Економіка знань, або інформаційна економіка, функціонує одночасно у трьох вимірах: 1) інформаційному; 2) енергетичному; 3) матеріально-речовинному. Взаємопов'язаними складовими «економіки знань» у даний час вважають:

- якісну і безперервну освіту для всього населення країни;
- наявність економічних стимулів та інституціонального режиму, які заохочують до ефективного застосування національних і світових знань в усіх секторах економіки;
- функціонування ефективної інноваційної системи, котра поєднує в єдиному комплексі економіку, наукові і дослідницькі центри і навчальні заклади;
- наявність динамічної інформаційної інфраструктури, яка надає інформаційні і комунікаційні послуги суб'єктам ринку, державним установам і, головне, всьому населенню;
- становлення держави ініціатором і координатором розвитку економіки знань в усіх сферах суспільства.

У прикладному аспекті під інформаційною економікою в сучасних умовах розуміють виробництво у сполученні зі сферою споживання, де інформація стає провідною продуктивною силою, тобто вирішальним засобом і предметом праці, а також основним продуктом виробництва і предметом споживання.

В результаті аналізу наукових джерел з даної проблеми нами узагальнено, враховуючи і власну думку, основні якісні наслідки формування (становлення) інформаційної економіки, тобто визначено таким чином її основні риси. До них можна віднести наступні:

- стосовно сукупності виробничих відносин – перехід від відносин, заснованих на економічних угодах, до відносин, заснованих на інформаційному контролі, тобто інформація проникає у виробничі відносини і стає їх субстанцією;
- відносно парадигми розвитку економіки – від економіки, заснованій на необмежених ресурсах і відкритому просторі, до економіки, яка базуватиметься на обмежених ресурсах і закритому просторі;
- відносно концентрації чинників виробництва – від концентрації виробничих чинників у просторі до концентрації виробничих чинників в часі і розосередження їх у просторі;
- по відношенню до виробничого середовища – від централізованого колективного виробничого середовища до децентралізованих робочих місць;
- відносно мотивації праці – від пріоритету мотивації праці, заснованій на економічному примушенні, до пріоритету мотивації, заснованій на соціально-психологічному впливі;
- відносно економічної політики – від влади власників засобів виробництва до влади інтелектуальної еліти, яка спроможна контролювати інформацію;
- стосовно конкурентної стратегії – від прямої конкуренції на ринках товарів і послуг до змагання за залучення засобів споживання;
- стосовно технологічного укладу – від технологій, заснованих на матеріальних засобах виробництва до технологій, заснованих на інформації;

- відносно інноваційної стратегії – перехід від стратегії, заснованій на інноваційній експансії на існуючих ринках товарів і послуг, до розвитку принципово нових сфер інноваційної діяльності і на основі цього – зайняття повністю вільного ринкового простору;

- по відношенню до менеджменту (управління) – 1) перехід від реалізації спеціалізованих функцій менеджменту і централізованого управління до децентралізованого управління та індивідуального самоуправління і 2) ослаблення основного принципу управління, побудованого на лінійному мисленні (основна задача якого – ослаблення або нейтралізація дії несприятливих чинників для даного рівня гомеостазису) і посилення дії сприятливих чинників, які базуються на нелінійній логіці (основна задача якої – перехід системи від одного рівня гомеостазису системи до іншого).

Як висновок слід підкреслити наявність тісного зв'язку нової економічної парадигми із становленням і розвитком прикладної інформаційної економіки. Вирівнювання асиметричної інформації або ліквідація асиметрії інформації стають можливими лише в умовах розвитку інформаційної економіки.

1. *Акерлоф Дж.А.* Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение: Нобелевская лекция 8 декабря 2001 года // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов.* – Т. 5: В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – Кн. 2. – М.: Мысль, 2005. – С. 444–483.

2. *Апатов Н.* Методологические основы исследования информационной экономики // *Экономика Украины.* – 2005. – №7. – С. 58–64.

3. *Винарик Л.С., Щедрин А.Н., Васильева Н.Ф.* Информационная экономика: становление, развитие, проблемы / НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2002. – 312 с.

4. *Дятлов С.* Информационные основы экономических отношений // *Гуманитарные науки.* – 1998. – №2. – С. 25–34.

5. *Евтух А.Т.* Информационная эпоха и актуальные проблемы экономики // *Актуальні проблеми економіки.* – 2004. – №12. – С. 5–16.

6. *Єрмошенко М.М.* Інформація в системі виробничих відносин // *Актуальні проблеми економіки.* – 2007. – №10. – С. 66–73.

7. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 608 с.

8. *Мельник Л.Г.* Информационная экономика. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.

9. *Мельянцева В.* Информационная революция «новой экономики» // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2001. – №2. – С. 3–10.

10. *Славин Б.* Информационное общество и рыночные отношения // *Проблемы теории и практики управления.* – 2007. – №7. – С. 55–63.

11. *Спенс А.М.* Передача сигналов в ретроспективе и информационная структура рынков: Нобелевская лекция 8 декабря 2001 года // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов.* – Т. 5: В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – Кн. 2. – М.: Мысль, 2005. – С. 484–534.

12. *Стиглиц Дж.Е.* Информация и смена парадигмы в экономической науке: Нобелевская лекция 8 декабря 2001 года // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов.* – Т. 5: В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – Кн. 2. – М.: Мысль, 2005. – С. 535–629.

13. *Реймерс Н.Ф.* Азбука природы: микроэнциклопедия биосферы. – М.: Знание, 1980. – 207 с.

14. *Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця.* – К.: Основа, 2006. – 592 с.

15. *Юзвішін І.Й.* Інформаціологія або закономірності інформаційних процесів та технологій в мікро- та макросвітах Всесвіту. – Луганськ, 1999. – 202 с.



## 1.2. ІНФОРМАЦІЯ В СИСТЕМІ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИН В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У сучасній філософській думці утвердилася теоретична теза, що об'єктивна реальність, до якої належить і економічна дійсність (реальність), включає такі субстанції: матерію, простір, час та інформацію.

Матерія — об'єктивна реальність, основа буття, яка має властивості часу, просторової протяжності, інформаційно-енергетичного збудження (флуктуації) і дискретного втілення. Матерія включає як речовину (об'єкти, які мають ма-су покою), так і фізичні поля (реалізують енергетичну потенцію матерії) [17]. Наукою доведено, що всі матеріальні об'єкти (системи) в реальності мають подвійну природу: з одного боку, вони інформаційні, з іншого — матеріальні. Це пов'язано з тим, що кількість матеріального (суми складових) при утворенні системи не змінюється, а якість єдиного цілого збільшується. Це означає, що такий приріст відбувається на рахунок зростання в системі інформації [17]. З погляду нобелівського лауреату з фізики Е. Шредингера поряд з матеріальними компонентами процесів обміну (речовиною і енергією) слід враховувати також інформацію, оскільки саме інформаційна характеристика об'єкта, системи є мірою їх впорядкованості [33].

У 60-ті роки минулого століття Н.Ф. Реймерс запропонував трактувати категорію «інформація» як одну із найважливіших природних ресурсів і одночасно — суспільним надбанням, оскільки весь розвиток людства є результатом освоєння і переробки інформації, яка отримується із навколишнього середовища і накопичується суспільством [24].

Л.Г. Мельник разом з іншими дослідниками виділяє чотири сутнісних начала природи: енергія, інформація, синергія, самовідтворювальний потенціал [17]. В останні десятиліття минулого століття у надрах природознавства народився новий науковий напрям — синергетика — теорія самоорганізації, предметом пізнання якої виступають нелінійні процеси, котрі відбуваються в усіх без винятку формах руху матерії. Завдяки синергетиці відкрито 4-й закон діалектики — закон структурогенезу явищ світу, їх коопераційної самоорганізації і самодезорганізації [5].

Таким чином, субстанцію інформації було включено до складу реального світу (об'єктивної реальності, реальної дійсності) в середині ХХ-го століття завдяки роботам Н. Вінера [38], У.Р. Ешбі [33], К.Е. Шеннона [37], пізніше — А.І. Берга [3], В.М. Глушкова [35], Ю.М. Канигіна [13], Н.Ф. Реймерса [24], Ф.Н. Цирді [30] та інших. Таку структуру об'єктивної реальності обґрунтовувати не має сенсу, оскільки її сприймають вже як аксіому, постулат. В роботах наведених вчених та в інших в теоретичному плані зміст категорії «інформація» розглядається у таких аспектах:

- 1) первісна сутність інформації — це відомості, повідомлення, нові знання, які знімають невизначеність, яка існувала до їх надходження [32; 42];
- 2) з позиції теорії відображення інформація — це категорія відображення, відбиття як властивість всієї матерії [3; 39];

3) інформація як категорія розрізнення. Інформація – це те, що передає розрізнення природних об'єктів (предметів, процесів, явищ) у просторі і часі [27];

4) інформація – це ступінь різноманітності в об'єктах і процесах природи [34; 37; 43];

5) інформація як міра впорядкованості об'єктів і процесів матеріального світу [33].

В останні десятиліття ХХ-го століття наука стала підходити до розуміння інформації як нематеріальної сутності, яка, однак, є керуючим чинником, своєрідною програмою дій для матеріальних і соціальних систем. Тобто інформація не є матерією, але вона формує матеріальні сутності – об'єктивні реальності (предмети і явища природи) і управляє ними. Л.Г. Мельник, з урахуванням попередніх думок дослідників, таким чином характеризує категорію «інформація»: це сутнісне начало природи (на наш погляд, краще – субстанція), яке несе в собі характерні ознаки предметів і явищ природи, які проявляються у просторі і часі [17].

Такі підходи надають реальну можливість визначити місце інформації в системі продуктивних сил і виробничих відносин.

Однак у наведених роботах та в інших проведених дослідженнях [6; 17; 19; 32] не визначено місце інформації в структурі економічних відносин, не досліджуються проблеми структури інформаційної реальності у зв'язку з економічною дійсністю, не використовується триада «економічний закон – економічна закономірність – конкретна форма економічної діяльності» для характеристики інформаційної діяльності.

Не будемо обґрунтовувати і характеризувати категорію «інформація», оскільки це більш-менш детально визначено іншими дослідниками. До того ж найбільш узагальнено характеризує категорію «інформація» Л.Г. Мельник, який вважає, що інформація – це:

- повідомлення;
- форма відображення;
- категорія розрізнення;
- ступінь різноманітності в природі;
- природний ресурс;
- програма дій;
- ступінь свободи [17; 18];

- і слід додати від себе: *інформація – це результат ідентифікації властивостей предметів і явищ у просторі і часі, нові знання, засіб обміну із зовнішнім середовищем*. Слід підкреслити, що в цій класифікації сутностей інформації наведено різні рівні інформаційної реальності: від глибинних до поверхневих.

В теоретичному плані сформульовано базові закони інформації, а саме:

- закон збереження інформації;
- всесвітній інформаціогенно-вакуумний закон інформаціології;
- закон інформаційної рівноваги Всесвіту;
- закон постійної зміни інформації;
- закон симетризації і десиметризації інформаційних процесів;
- всесвітній закон ритмічності, циклічності і періодичності (діє в інформаціогенній системі) [27; 34; 36].



Є і суперечливі думки стосовно цих законів. Так, В.І. Мунтіян вважає, що «які б зміни не відбувалися в інформаційному Всесвіті, загальна кількість інформації залишається незмінною» [26]. Не зрозуміло, а як же тоді бути зі зростанням обсягу знань, основаних на інформації?

Для того щоб обґрунтувати місце інформації в структурі продуктивних сил і виробничих відносин (структурі економічної дійсності або реальності) скористаємося відомими філософськими категоріями, а саме, такими: «закон – закономірність – форми їхнього проявлення», «загальне – особливе – окреме (одиничне)», «сутність – явище – дійсність», «зміст – форма – структура», «матеріальне (об'єктивне) – ідеальне (суб'єктивне)». При цьому в суб'єктивній реальності об'єктивне віртуально переплетено із суб'єктивним. Тобто суб'єктивна реальність є суперечливою єдністю матеріальних і духовних начал. За таких умов закономірність виступає проявом категорії «закон» і в такому разі закономірність спроможна забезпечувати відповідність змін у матеріальних та ідеальних об'єктах причинно-наслідковим зв'язкам за двох умов:

1) якщо за одних і тих же обставин зміни в об'єкті будуть відбуватися суворо визначеним образом;

2) коли в одних і тих же причинах за одних і тих же умов буде завжди один і той же наслідок.

Базуючись на наведених філософських категоріях, автором раніше було висунуто наукову гіпотезу щодо структури економічної дійсності (реальності) як системи економічних відносин, які реалізуються на різних рівнях цієї реальності [10]. Іншими словами в цій роботі система виробничих (економічних) відносин виступає як субстанція різнорівневої економічної дійсності. Користуючись таким підходом і наведеними філософськими категоріями структура економічної дійсності виглядатиме наступним чином (рис. 1).

Відповідно до загальноновизнаної думки економічної теорії, первинними економічними відносинами виступають відносини власності: при капіталізмі – приватна, при соціалізмі – суспільна (державна). Це – найбільш глибинна частина (шар, рівень) виробничих відносин, які визначають всі інші економічні і неекономічні відносини, і які знаходяться на інших рівнях економічної реальності. Саме відносини власності можна охарактеризувати такими філософськими категоріями як «закон», «загальне», «зміст», «сутність» і «об'єктивне».

Для наочності наведемо ще одну схему економічної дійсності як системи виробничих відносин у контексті філософської тріади «економічний закон – економічна закономірність – конкретна форма економічної діяльності» і через призму категорій «об'єктивне – суб'єктивне» (рис. 2). Це теж надає можливість обґрунтувати місце інформації в системі виробничих відносин.

Про які економічні закони йдеться? Маються на увазі основні загально-економічні закони, які діють у сучасних соціально-економічних формаціях – капіталістичній і соціалістичній:

1) закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил;

2) закон економії часу;

3) закон вартості;

- 4) закон пропорційності;
- 5) закон конкуренції;
- 6) закон грошового обігу.

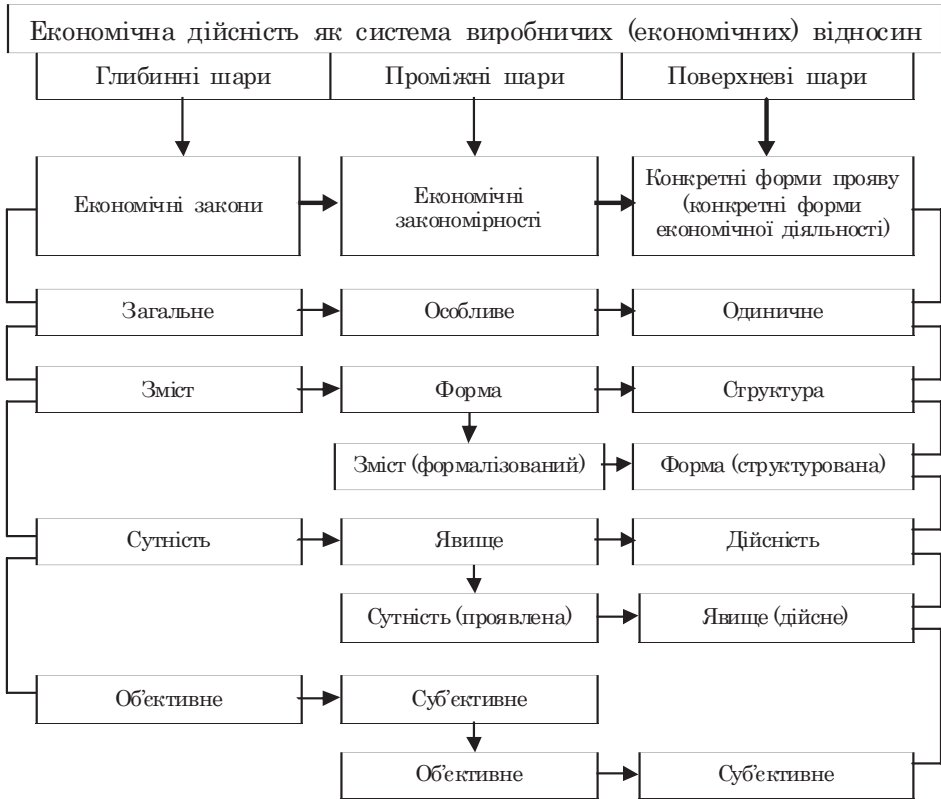


Рис. 1. Структура економічної дійсності в контексті філософських категорій

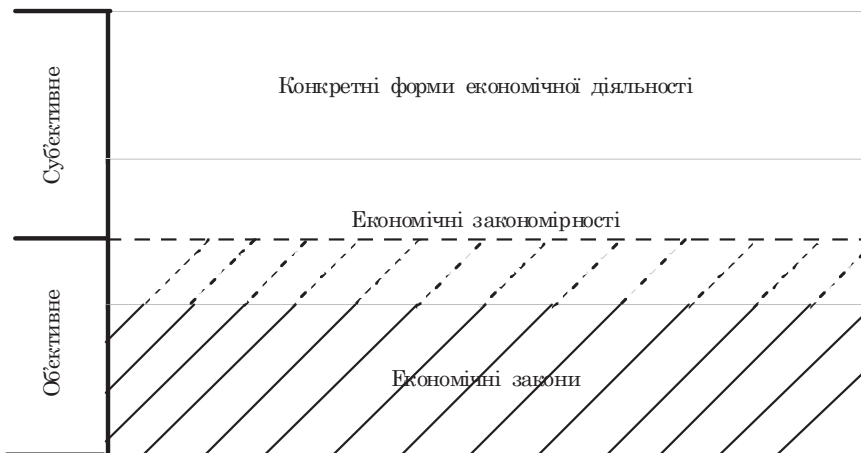


Рис. 2. Умовна структура економічної дійсності як співвідношення категорій «об'єктивне» і «суб'єктивне»

Метою статті не є розгляд сутності наведених законів, тому на цьому зупинятися не будемо. Економічні закономірності виступають, як видно з рис. 1, проявом економічних законів у проміжних шарах економічної реальності. Її можна охарактеризувати за допомогою наступних категорій: об'єктивність-суб'єктивність, необхідність, повторюваність, особливість.

Конкретні господарські (економічні) форми як похідні виробничі відносини – це принципи, методи, функції, економічні інструменти, структури тощо. Вони виступають як об'єкт безпосереднього впливу на розвиток економіки з боку держави (державна власність) або ринку (приватна власність). До конкретних форм економічної діяльності відносяться наступні: собівартість, ціна, прибуток, гроші, кредит, оренда, фінансові деривативи, інструменти управління (програма, план, прогноз, державне замовлення, економічні нормативи) тощо. Усі ці економічні форми використовуються і в організації інформаційній діяльності.

Стійкий характер стану будь-якої економічної системи забезпечується тільки тоді, коли значення параметрів системи несуттєво реагують (змінюються) у відповідь на зміну характеристик зовнішнього середовища. Це відбувається у тому випадку, якщо системі за допомогою механізму негативного зворотного зв'язку вдається утримувати незмінний рівень гомеостазису\*. Іншими словами, підтримувати стан гомеостазису системи слід за рахунок інформації. Тут інформація виступає провідним чинником, який визначає стан будь-якої системи, процесу, у тому числі стан динамічної рівноваги, тобто у вигляді гомеостазису (по відношенню до класу економічних систем або процесів його можна назвати – економостазис), чи зміни цього стану. Економостазис виступає як спроможність економічної системи утримувати свій рівноважний стан і сукупність властивостей під впливом чинників зовнішнього середовища, дія яких заснована на інформації. Це прямо відноситься і до системи продуктивних сил і виробничих відносин суспільства. Динаміка функціонування системи *продуктивних сил і виробничих відносин слугує* в остаточному рахунку зовнішньою причиною економічного розвитку будь-якої країни. На рис. 3 видно, що в цій системі є як прямі, так і зворотні зв'язки і тому при дисбалансі в ній виникають кризові ситуації в економіці, що потребує втручання або у продуктивні сили, або у виробничі відносини саме через наявність необхідної інформації.

Тому важливим є також визначення місця інформації як об'єктивної категорії в системі продуктивних сил і виробничих відносин (рис. 3).



Рис. 3. Місце інформації в системі продуктивних сил і виробничих відносин

Це пов'язано з тим, що на думку С.А. Єрохіна, формою розв'язання суперечностей між продуктивними силами і виробничими відносинами виступає

\* поняття гомеостазису як о вбудованих механізмах регулювання життєздатності машин і живих організмів, у тому числі і людини, введено Н.Вінером у кібернетику в роботі [39].

структурний трансформаційний процес [12]. З цим слід погодитися. Адже цей процес неможливий без інформації.

Відповідно до структури економічної дійсності інформаційна реальність теж структурована і пронизує усі шари (рівні) економічної реальності (рис. 4).

III рівень інформаційної реальності	Поверхневі шари економічної дійсності або поверхневі (третинні) виробничі відносини
Конкретні форми інформаційної реальності (інформаційної діяльності)	або конкретні економічні форми (форми економічної діяльності) як проявлення економічних законів та закономірностей. Причинно-наслідкові зв'язки між конкретними економічними формами
II рівень інформаційної реальності	Проміжні шари економічної дійсності або проміжні (вторинні) виробничі відносини
Закономірності як проявлення законів інформаційної реальності	або економічні закономірності як прояв економічних законів. Причинно-наслідкові зв'язки між економічними закономірностями
I рівень інформаційної реальності	Глибинні шари економічної дійсності або первинні виробничі відносини
Законои інформаційної реальності	або економічні закони. Причинно-наслідкові зв'язки між економічними законами

Рис. 4. Структура інформаційної реальності в системі виробничих відносин

Спробу охарактеризувати у деякій мірі сутність інформаційної реальності здійснено Л.Г. Мельником [17; 18]. Однак ним розглянуто лише рівні інформаційної сутності, тобто її структуру у складі 6 рівнів. Але такий підхід, який можна тільки вітати, не може комплексно характеризувати інформаційну реальність. Для цього потрібні інші категорії і в першу чергу – категорія «закон». Саме ця категорія, точніше їхня сукупність, може характеризувати той чи інший вид реальності, у тому числі – інформаційної. Вже вказувалося, що з філософської точки зору категорію «закон» характеризують такі риси як об'єктивність, суттєвість, необхідність, стійкість, загальність [27].

Виходячи з цього доцільно висунути в контексті економічної дійсності наукову гіпотезу щодо сукупності законів, які визначають інформаційну дійсність (реальність). У такому розумінні слід сказати, що закони інформаційної реальності начебто «обслуговують» економічну дійсність, знаменуючи перехід до інформаційного суспільства. До них можна віднести такі основні:

- закон динамічного, постійного і комплексного забезпечення інформацією відповідності виробничих відносин суспільства рівню і характеру розвитку продуктивних сил. Саме завдяки інформації, яка знаходиться між сукупністю виробничих відносин і системою продуктивних сил (рис. 3), має забезпечуватися їхня відповідність. І у такому вигляді інформація стає базовим чинником суспільного виробництва, продуктивною силою інформаційного суспільства. З'являється все більше технологій, в яких інформація є і засобом виробництва, і робочим тілом, і предметом праці (комп'ютерні технології, генетичне оновлення в сільському господарстві, кіно- та відео індустрія тощо);

- *закон інформатизації економіки*. Це пов'язано із тим, що за думкою Й. Ко-на будь-які економічні системи є хранителем інформації, тобто виступають геологією економічних процесів. Він навіть вводить такий термін як «економічний мемон» (від англ. "memory" — пам'ять) у вигляді аналогу економічного генотипу. Ці економічні мемони спроможні пристосовуватися до конкретних економічних умов, подібно тому як біологічні види пристосовуються до біогеографічних умов свого існування шляхом вбирання і накопичення додаткової інформації [36]. Тому можна стверджувати, що певна сукупність економічних мемонів виступає інформаційним ресурсом економічної системи або процесу і саме завдяки їхньої наявності чи надходження (поповнення) забезпечується економостазис господарської системи (процесу) в ході її функціонування. Більше того, завдяки інформатизації економіки забезпечується постійне зростання ефективності виробництва шляхом застосування інформаційного ефекту інновацій в економіці. В міру інформатизації економіки, включаючи її інтернетизацію, суттєвих змін зазнають відносини власності на інформаційні засоби виробництва, товарно-грошові відносини тощо. Це призвело до *становлення такого нового поняття як «інформаційна економіка»\**, під якою розуміють виробничу систему у сполученні зі сферою споживання, де інформація стає провідною продуктивною силою (вирішальними засобом і предметом праці), а також основними продуктом і предметом споживання [17; 18; 30];

- *закон зростаючої залежності «людини економічної» ("Homo economicus") від інформаційної реальності*. З одного боку, інформація стає основним засобом інтелектуалізації праці, а з іншого — призводить до зростання рівня інформаційного контролю за діяльністю «людини економічної». Перший процес пов'язаний із тим, що в результаті застосування інформаційних технологій та інформації суттєво зростає частка робочої сили, яка зайнята обробкою інформації і відповідно — знижується частка людей, зайнятих фізичною працею, а також матеріального виробництва в цілому. Завдяки використанню все зростаючих масивів інформації і необхідності її постійної обробки і аналізу посилюється творче (креативне) начало в діяльності людини (виробничої або побутової). Наявність інформаційних і комунікаційних технологій призводить до суттєвого посилення і поширення взаємодії людей між собою. Крім системи «людина — машина» з'явився новий вид зв'язків — машин з машинами — через комп'ютер;

- *закон зростання синергетичного ефекту людської діяльності від використання інформації*. Синергетичний ефект зростає багатократно завдяки поєднанню в єдині інформаційні мережі діяльності розрізаних виробників і посередників як всередині підприємств, так і зовні. Глобальні масштаби розповсюдження Інтернету зробили його всеохоплюючою всесвітньою мережею, а повсюдне розповсюдження стільникового зв'язку перетворюють його вплив на окрему людину — в тотальний;

- *закон зростання конкуренції в результаті віртуалізації економіки*. Наявність і дія цього закону пов'язана із віртуалізацією економічного простору, яка відбувається під впливом розробки і впровадження комп'ютерних мереж та інтернетизації економіки. Віртуалізація економіки створила небачені раніше

---

\* сам термін «інформаційна економіка» вперше введений в науковий оборот у 1976 р. М. Поратом.

можливості щодо прискорення виробничих процесів, а головне, – підготовки виробництва і збуту готової продукції. Багато компаній і приватних підприємців користується послугами Інтернету для пошуку замовлень, а віртуальні магазини стали повсякденною складовою нашого буття. Завдяки Інтернету і в результаті глобалізації економіки кількість конкурентів у конкретного підприємства, компанії суттєво зростає, оскільки перестали бути перепоною для продажу товарів географічні умови і кордони країн.

До конкретних форм інформаційної реальності або форм інформаційної діяльності можна віднести найбільш значимі з них, а саме: інформаційні та інформативні системи. Перші засновані на інформації, передбачають провідну роль інформації при виконанні технологічних процесів, а саме, в ході виробництва і продажу товарів. Це – системи суто інформаційного спрямування. Другі – являють собою сукупність методів і засобів, які забезпечують збір, накопичення, обробку, зберігання, передавання і представлення інформації в різних сферах економічної діяльності. Інформативні системи пов'язані з обробкою і передачею інформації, тобто – це системи технічного спрямування у вигляді сукупності певних інформаційних технологій. Крім того, до конкретних форм інформаційної діяльності слід відносити принципи, методи, функції, інструменти здійснення інформаційної діяльності.

Виходячи з такого тлумачення інформація в інформаційній економіці виконує наступні 5 економічних функцій:

1) *інформаційного капіталу* у вигляді сукупності інформаційних та інтелектуальних активів і виступає як об'єкт інтелектуальної власності і джерело прибутку;

2) *предметів інформаційної праці або діяльності*, а саме речовинних та інформаційних матеріалів;

3) *засобів інформаційної праці (діяльності)*, тобто у вигляді, по-перше, знарядь інформаційної праці, за допомогою яких люди діють на предмети праці і, по-друге, матеріальних умов забезпечення інформаційної діяльності (виробничі споруди, приміщення тощо);

4) *готової продукції* у вигляді інформаційних продуктів і послуг, які ще не надійшли на ринок;

5) *інформаційного товару (послуги)*, тобто готової інформаційної продукції, але вже як об'єкту купівлі-продажу. Такий зміст і спрямованість економічних функцій інформації теж підтверджує її місце в системі продуктивних сил і виробничих відносин і показує наявність тісного зв'язку інформації з конкретними формами економічної діяльності як прояву економічних відносин.

В узагальненому вигляді основними властивостями інформації як товару або послуги виступають:

- можливість тиражування будь-якої інформації нескінченне число разів;
- фізична незношуваність, достовірність, точність, надійність;
- збереження інформації у її продавця після продажу покупцю і в той же час – принципова фізична можливість подальшого тиражування і продажу інформації іншим покупцям;
- відсутність фізичних перепон безкоштовного привласнення інформаційних товарів і послуг;

- для отримання благ основним стає не фізичне володіння засобами виробництва, а інтелектуальна спроможність їхнього використання через наявність про них інформації.

Такі властивості інформації та її економічні функції свідчать про те, що саме вона визначає темпи, характер і напрямки будь-яких економічних процесів і в ринковій економіці в цілому.

Висновки:

1. Найбільш тісними є зв'язки економічних функцій інформації та конкретних форм економічної діяльності у поверхневих шарах інформаційної та економічної реальності, тобто на третинному (поверхневому) рівні виробничих відносин.

2. Наведена теоретична концепція щодо місця інформації в системі виробничих відносин і продуктивних сил має велике практичне значення, оскільки такий підхід стосовно структури інформаційної реальності може суттєво впливати в міру інформатизації суспільства на розвиток економічних відносин. Це насамперед забезпечуватиме значні зміни у відносинах власності на інформаційні товари, послуги, засоби виробництва, а також товарно-грошові відносини в сфері ринкової економіки.

1. *Акерлоф Дж.А.* Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение: Нобелевская лекция 8 декабря 2001 года // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов.* – Т. 5: В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – Кн. 2. – М.: Мысль, 2005. – С. 444–483.

2. *Апатов Н.* Методологические основы исследования информационной экономики // *Экономика Украины.* – 2005. – №7. – С. 58–64.

3. *Берг А.И.* Введение. Кибернетика на службе коммунизма. – М.; Л.: 1966.

4. *Бир С.* Мозг фирмы / Пер. с англ. – Изд. 2-е, стереотипное. – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 416 с.

5. *Бро Г.В., Позитной Н.М.* Проблемы выживаний Земной цивилизации в третьем тысячелетии. – Иркутск, 2001. – 197 с.

6. *Винарик Л.С., Щедрин А.Н., Васильева Н.Ф.* Информационная экономика: становление, развитие, проблемы / НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2002. – 312 с.

7. *Головінов О.М.* Загальнотеоретичні засади функціонування державного сектора // *Актуальні проблеми економіки.* – 2008. – №1. – С. 5–17.

8. *Дятлов С.* Информационные основы экономических отношений // *Гуманитарные науки.* – 1998. – №2. – С. 25–34.

9. *Евтух А.Т.* Информационная эпоха и актуальные проблемы экономики // *Актуальні проблеми економіки.* – 2004. – №12. – С. 5–16.

10. *Ермошенко Н.Н.* Управление НТП: политико-экономический аспект. – К.: Политиздат Украины, 1989. – 221 с.

11. *Ерохина Е.А.* Теория экономического развития: системно-синергетический подход // [www.center.fio.ru](http://www.center.fio.ru).

12. *Єрахін С.А.* Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): Наукова монографія. – К.: Вид-во «Світ Знань», 2002. – 528 с.

13. *Іванова В.В.* Інформаційна основа економічних трансформацій // *Актуальні проблеми економіки.* – 2008. – №5. – С. 215–221.

14. *Каныгин Ю.М.* Информатизация управления: социальные аспекты. – К.: Наук. думка, 1991. – 156 с.

15. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 608 с.

16. *Ленинская теория отражения в свете развития науки и практики: В 2-х т. – Т. 1.* – София, 1981.



17. Мельник Л.Г. Информационная экономика. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
18. Мельник Л.Г. Тайны развития (не очень серьезная книга об очень серьезном). – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 378 с.
19. Мельянец В. Информационная революция «новой экономики» // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №2. – С. 3–10.
20. Славин Б. Информационное общество и рыночные отношения // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №7. – С. 55–63.
21. Спенс А.М. Передача сигналов в ретроспективе и информационная структура рынков: Нобелевская лекция 8 декабря 2001 года // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. – Т. 5: В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – Кн. 2. – М.: Мысль, 2005. – С. 484–534.
22. Стиглиц Дж.Е. Информация и смена парадигмы в экономической науке: Нобелевская лекция 8 декабря 2001 года // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. – Т. 5: В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – Кн. 2. – М.: Мысль, 2005. – С. 535–629.
23. Стиглиц Дж.Е. Экономика государственного сектора / Пер. с англ. – К.: Основы, 1998.
24. Реймерс Н.Ф. Азбука природы: микроэнциклопедия биосферы. – М.: Знание, 1980. – 207 с.
25. Реймерс Н.Ф. Будущее начинается вчера // Энергия: экономика, техника, экология. – 1984. – №12. – С. 33–40.
26. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Основа, 2006. – 592 с.
27. Урсул А.Д. Информация. – М.: Наука, 1971. – 296 с.
28. Узбестер Ф. Теории информационного общества / Пер. с англ. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
29. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. – М.: Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.
30. Цырдя Ф.Н. Информатизация, познание, социальное управление. Философские очерки. – Кишинев: Штиинца, 1992. – 182 с.
31. Чубукова О.Ю. Економіка інформації: Навч. посібник. – К.: Нора-Прінт, 2006. – 254 с.
32. Шеннон К.Э. Работы по теории информации и кибернетике. – М.: Изд-во иностр. лит., 1963. – 325 с.
33. Шредингер Э. Что такое жизнь? Физический аспект живой клетки. – Ижевск: Редакция журнала «Регулярная и хаотическая динамика», 1999. – 96 с.
34. Экоинформатика. Теория. Практика. Методы и системы / Под ред. В.Е. Соколова. – СПб.: Гидрометеоздат, 1992. – 520 с.
35. Юзвизин И.И. Основы информатиологии: Учебник. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Междунар. изд-во «Информатиология», Высшая школа, 2000.
36. Юзвизин И.И. Информатиология або закономірності інформаційних процесів та технологій в мікро- та макросвітах Всесвіту. – Луганськ, 1999. – 202 с.
37. Ashby W.R. An Introduction to Cybernetics. – Chapman and hall, 1956.
38. Beer S. Cybernetics and Management. – English Universities Press, 1959.
39. Glushkov V.M. An Introduction to Cybernetics. – Academic Press, New York, 1966. Published in Russian, 1964.
40. Kohn J. Hierarchic Theory and Velocity of Systems. What Makes a Development Sustainable? – Rostock: Rostock University, 1996. – 76 p.
41. Muntlyn V. Informationology and Economic security. – К.: КІВЦ, 2001. – 413 с.
42. Shannon C.E. Mathematical Theory of Communications. – Bell Syst. Tech. J., 1948.
43. Wiener N. Cybernetics or Control and Communication in the Animal the Machine, Wiley, New York, 1948.
44. Wiener N. Homeostasis in the Individual and Specialty // Journal of the Franclin (Praline) Institute. – 1951. – Vol. 251. – P. 65–68.



### 1.3. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

В епоху глобального процесу інформатизації та інтелектуалізації суспільства й економіки конкурентоспроможність і технологічна незалежність країни визначається її інтелектуальним виробничим потенціалом, потужністю теорії економіки знань, наявністю кваліфікованих фахівців, здатних генерувати нові ідеї та втілювати їх у дієздатні структури. Тому сьогодні актуальним є питання створення сучасних виробничих систем, які відтворюють рух інтелектуального капіталу.

В новій економіці витрати на фізичну працю – це незначна частка від нового ресурсу – знання. Замість витрат на трудові операції, що раніше складало ключовий напрямок концентрації ділової активності, зараз основною рушійною силою розвитку стає експлуатація знань, яка веде до удосконалення господарської діяльності. Такий перехід від витрат на трудові операції до витрат на управління знаннями сприятиме піднесенню наукомісткої продукції як конкурента традиційного масового виробництва.

*Економіка знань* – це економіка, в якій джерелом зростання є як спеціалізовані (наукові), так і повсякденні знання, в результаті використання яких, поряд з природними ресурсами, капіталом і працею, домінуючими є процеси накопичення і використання знань, внаслідок чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки. В економіці знань визначальним є інтелектуальний потенціал суспільства, на який вона спирається і який є сукупністю повсякденних (буденних) і спеціалізованих (наукових) знань, які наявні у свідомості людей та матеріалізовані в технологічних засобах виробництва [10].

М.М. Єрмошенко у праці [3] в контексті економічної дійсності визначає два кола мислення. Л.Ф. Кузнець встановлює закон, згідно з яким ці два кола мислення з'єднуються у вигляді лемніскати, причому кожне коло складається з двох фаз [7].

Користуючись парадигмою двох кіл мислення, можна зібрати в єдину схему всі категорії теорії економіки знань у розрізі їхнього історичного розвитку і вивчити їх взаємодію.

**Категорія 1. Закони виробництва і споживання штучного інтелекту.** Для сучасної методології управління організацією характерне уявлення про апарат управління як про систему переробки інформації. Інформація є одним із ресурсів організації. Як і інші види ресурсів, інформацію можна одержувати, переробляти, зберігати, купувати, продавати та розумно використовувати.

Інформаційна реальність – це штучно створений опис множини об'єктів предметної галузі у вигляді текстів, записів у базах даних, схем, креслень, логіко-математичних знакових формул, думок тощо. Вони відображають суть реальних об'єктів і відтворюють процеси їх функціонування, хоч і в простому вигляді, але в придатному для розуміння суті реального об'єкта. Інформаційна реальність – це сутність, яка існує за своїми законами.

Загальна інформаційна реальність, яка описує предметну галузь, в сукупності з інформаційними реальностями, що описують інші предметні галузі, відображає онтологію повної картини світу.

Перше логічне коло мислення реалізується в умовах, коли розумова діяльність здійснюється в інформаційній реальності. У мозку людина тримає не реальний стан, а інформацію щодо об'єктивної реальності. Інформаційна реальність адекватно відображає реальні об'єкти і допомагає їх вивчати, пов'язано з певними труднощами, великими витратами коштів, іноді просто неможливе. Цінність інформаційної реальності полягає в тому, що вона дозволяє класифікувати та систематизувати ускладнені ситуації, складні і важко зрозумілі процеси об'єднувати в структури. Створення структурованого простору характеризує друге інтелектуальне коло мислення.

М.М. Єрмошенком у праці «Інформація в системі виробничих відносин» [3] в контексті економічної дійсності висунуто наукову гіпотезу щодо сукупності законів, які визначають інформаційну дійсність. Варто зауважити, що закони інформаційної реальності «обслуговують» економічний розвиток, знаменуючи перехід до заснованого на знаннях суспільства.

До категорій теорії економіки знань (табл. 1) додається квіртет законів: 1) закон інформатизації економіки; 2) закон зростаючої залежності «людини економічної» (*Homo economicus*) від інформаційної реальності; 3) закон зростання синергетичного ефекту людської діяльності від використання інформації; 4) закон зростання ефективності виробництва в результаті віртуальної економіки.

Таблиця 1. Категорії теорії економіки знань

Закони	Сили	Фази	Ринки	Капітал
Інформаційна реальність	Чуття	Теза	Інструментальні	Патенти
Людина економічна	Погляд	Аналіз	Документальні	Авторські права
Синергетичний ефект	Розуміння	Система	Ринки ноу-хау	Права ноу-хау
Віртуальна економіка	Раціональність	Структура	Механізм доступу	Класифікатори

Проаналізуємо ці закони більш детально.

**Закон інформаційної реальності.** Закон полягає в динамічному, постійному та комплексному забезпеченні інформацією виробничих відносин суспільства відповідно до рівня і характеру продуктивних сил. У такому вигляді інформація стає базовим чинником суспільного виробництва, продуктивною силою інформаційного суспільства. З'являється все більше технологій, у яких інформація є засобом виробництва, робочим тілом і предметом праці (комп'ютерні технології, генетичне оновлення в сільському господарстві, кіноіндустрія тощо). Це призвело до становлення такого нового поняття, як інформаційна економіка, під якою розуміють виробничу систему у поєднанні зі сферою споживання, де інформація стає провідною продуктивною силою (вирішальним засобом і предметом праці), а також базовим продуктом і предметом споживання [11].

**Закон зростаючої залежності «людини економічної» (*Homo economicus*) від інформаційної реальності.** З одного боку, обробка й аналіз інформації стає ключовим засобом інтелектуалізації праці, з іншого — закон призводить до

зростання рівня інформаційного контролю за діяльністю «людини економічної» за рахунок автоматизованої обробки й аналізу великої кількості інформаційних матеріалів. Разом зі зростанням впливу інформаційних технологій на економіку суттєво зростає частка робочої сили, яка займається обробкою та аналізом інформаційних матеріалів і відповідно — знижується частка людей, яка займається фізичною працею, а також матеріальним виробництвом в цілому.

Закони інформатизації економіки та зростаючої залежності «людини економічної» (*Homo economicus*) від інформаційної реальності характеризують перше логічне коло мислення.

**Закон зростання синергетичного ефекту економічної діяльності від використання інформації.** Синергетичний ефект зростає багатократно завдяки систематизації інформації, яка поєднує діяльність розрізнених виробників і посередників як всередині, так і ззовні організацій. Більше того, завдяки інформатизації економіки забезпечується постійне зростання ефективності виробництва за рахунок синергетичного ефекту інновацій в економіці, який відбувається під впливом розробки та впровадження комп'ютерних мереж. Завдяки систематизації зростаючих масивів інформації виникає інтелектуальне начало в діяльності людей (виробничий або побутовий).

**Закон зростання ефективності виробництва в результаті віртуальної економіки.** Наявність і дія цього закону пов'язана з віртуалізацією економічного простору, яка відбувається за рахунок розробки та впровадження всеохоплюючих структур знань, втілених в інтелектуальні інформаційні системи. Віртуалізація економіки створила небачені раніше можливості для прискорення виробничих процесів, а головне — прискорення процесів підготовки виробництва та впровадження механізмів інтелектуального доступу споживачів до потрібних товарів.

Закони зростання синергетичного ефекту людської діяльності від використання інформації та зростання ефективності виробництва в результаті віртуальної економіки характеризують друге інтелектуальне коло мислення.

Інформаційна реальність не може існувати сама по собі, її приводять в дію сили, які існують за законами виробництва та споживання штучного інтелекту.

**Категорія 2. Сили пізнання.** Виходячи із законів виробництва і споживання штучного інтелекту, розглянемо історію виникнення сил, які рухають механізмом створення знань і утворюють другу категорію теорії економіки знань.

Економіка — наукова дисципліна, викладена А. Смітом у 1776 р. у праці «Wealth of Nations» («Багатство націй. Дослідження походження природи і причин багатства націй») [24]. Проте основа для концепції знання праці А. Сміта була закладена в його іншій праці «Теорія моральних поглядів», опублікованій у 1759 р. [16]. Раціональні погляди породжують економічні очікування. Тому в часи А. Сміта економічне розуміння раціональних поглядів безперечно зіграло значну роль в економіці. У працях А. Сміт велику увагу приділяв трансцендентності або за межності пізнання.

К.-Г. Юнг [20] порівняв людський розум із міриадами форм і структур, які є загальною спадщиною всього людства — колективним розумом. Такі струк-

тури народжували типові форми думки та поведінки, які, у свою чергу, втілювались і зберігалися в мареннях, міфах і розповідях усіх народів в історичні та доісторичні часи.

Векторна несвідома причинність К.-Г. Юнга має певні економічні особливості, вона важлива, але непередбачувана, тобто ірраціональна. Використовується ця причинність у системі ціноутворення в традиційній економіці А. Наєка [18], а також у традиційній політології Б. Ждоувенела [19].

Зв'язок між поглядами А. Сміта і К.-Г. Юнга прослідковується у праці Г.Х. Чартранда [15]. Мислителі вивчали сили, які приводять в дію механізм створення знань, або рушійні *сили пізнання (Knowledge Faculties)*, тільки К.-Г. Юнг працював над поняттями засобів пізнання, а А. Сміт – над їх трансцендентністю, або замежністю. Щоб порівняти чотири сили пізнання К.-Г. Юнга (чуття → погляд → інтуїція → інтелект) з економічною епістемологією А. Сміта, Г.Х. Чартранд обрав чотири сили (чуття → погляд → розуміння → раціональність). Передусім важливо усвідомити, що це не просто зв'язок між А. Смітом і К.-Г. Юнгом, який поєднує аналітичну психологію з економікою знань. Справа в тому, що таке поєднання створює механізм, за допомогою якого кожна людина має змогу акумулювати знання та приймати рішення на їх основі. Залучення цього механізму важливе для розвитку теорії вартості і виробництва в економіці.

Інтелект з'являється після використання всіх чотирьох засобів пізнання, коли раціональність (яка з'являється через розуміння, погляд, чуття) займає своє певне місце в кодовій таблиці структури знань світу. В наш час найвищою формою раціональності може вважатися математика.

Досить цікавими є факт, що всі тіла у Всесвіті рухаються завдяки дії чотирьох сил. Це сила гравітації, електромагнітна сила, сильні і слабкі взаємодії в мікросвіті. Рухаючись під впливом сил, механізм створення знань поступово змінює одну фазу на іншу. Фази є третьою категорією теорії економіки знань.

**Категорія 3. Фази пізнання.** Економісти визначають культурний, фінансовий, технологічний, фізичний, суспільний капітал або капітал знань. Структура знань повинна мати свій вимір капіталізації.

Вивчення внутрішніх і найбільш суттєвих причинно-наслідкових зв'язків та взаємозалежностей елементів і процесів реального світу дало змогу встановлено закон управління знаннями, який є своєрідним дороговказом у практиці управління економікою.

Викладення несуперечливої теорії знань проведемо на базі закону чотирифазного формування знань.

Знання – це простір, який формується шляхом послідовного проходження чотирьох стадій. На кожній стадії знання набуває певної форми. Сформулюємо перший закон управління знаннями таким чином: здобування елементів знань відбувається в результаті чотирифазного процесу: «теза → аналіз → система → структура». Фази пізнання (табл. 1) визначають третю категорію теорії економіки знань.

Першу частину цього закону сформулював Г.В.Ф. Гегель у праці «Наука логіки» у 1812 р. [1]. Гегель доводить, що ядром систематичної теорії діалектики є поняття діяльності Абсолюту (Світового Духу), його позачасовий рух в

колі чистої думки зі створенням зростаючого ланцюга категорій, які стають дедалі конкретнішими. В результаті дії сил розвитку з'являється внутрішнє джерело у формі тріади: «теза → аналіз → система».

Другу частину цього закону сформульовано в 1998 р. [6] як перетворення елементів знань на структуру. В результаті тривалого процесу «теза → аналіз → система» утворюються узагальнюючі категорії, які стають все більш конкретними й утворюють ієрархічну структуру. **В процесі народження знання послідовно проходять чотири фази свого існування: «теза → аналіз → система → структура».**

Щоб представити систему в цілому, вводять поняття структури – упорядкування елементів і встановлення відносин між ними за будь-якою ознакою. Структура системи складається з відносин елементів, які утворюють ієрархічну конструкцію. Таким чином, другий закон перетворення елементів знань на структуру визначає фази пізнання, які утворюють третю категорію матриці теорії економіки знань.

Слід зауважити, що кварту засобів пізнання запропоновано в праці «Рішення IBM Institute for Business Value» [5], але там вона має такий вигляд: знання + доступність + участь + свобода.

Чотирифазний когнітивно-креативний цикл досліджується А.В. Палагіним [8], який визначає чотири фази пізнання:

- 1) зняття інформації з елементів реального світу (теза);
- 2) конвент-аналіз фіксованої інформації (аналіз);
- 3) систематизація знань у форматі, зрозумілому як комп'ютеру, так і користувачу (система);
- 4) складання структур предметних галузей і онтолого-керованих комп'ютерних комплексів (структура).

Розглянемо окремо кожен етап пізнання.

*Тезисне накопичення знань* є процесом послідовного накопичення усіх фактів, ідей і технологій, що стосуються предметної галузі, за змістовними складовими. В процесі накопичення поступово збільшується об'єм інформаційної реальності за рахунок дослідницької діяльності людини.

В результаті тезисна фаза дозволяє відтворювати інформаційну реальність, яка у вигляді інформаційних матеріалів визначає предметну галузь.

*Аналіз* інформаційних матеріалів. Після заповнення простору даними логічним є аналіз змісту отриманої сукупності – виявлення та конкретизації суті, яка міститься у відібраній множині даних, з урахуванням певних критеріїв оцінки цієї суті.

Аналіз завершує процес накопичення всеохоплюючої інформації, яка міститься у відібраних тезисних інформаційних матеріалах і робиться для диференціації множини чинників, що відокремлюють змістовну сутність одного об'єкта (явища) від інших.

Кількісне статистичне наповнення інформаційної реальності завжди є передумовою створення об'єктивної структури знань.

*Систематизація знань* – це переробка проаналізованої інформації та її консолідація.

У самій природі закладено прагнення до систематизації даних. Систематизація використовується для логічного об'єднання множини даних у клас,

який узагальнює змістовну сутність об'єктів реального світу. Вона визначає закономірність зв'язків між елементами.

**Структуризація знань.** Знання в цьому випадку відіграють роль структурного каркасу, на якому в мозку чи в комп'ютері розміщуються елементи бази знань. Наявність даних вимагає створення знань, а знання дають доступ до інформації.

Структурне мислення – це творче мислення, тому для створення нових знань на базі накопиченої інформації М.М. Єрмошенко [4] пропонує використовувати метод мережі (метод ланцюга відношень), сутність якого полягає в декомпозиції (поділі цілого на частини) впритул до знаходження конкретних значень. Метод мережі формує структуру, тобто творить світогляд.

Таким чином, згідно з третьою категорією теорії економіки знань, процес створення знань складається з послідовного проходження чотирьох фаз:

- наявності певної кількості об'єктів – теза;
- виявлення та конкретизація суті – аналіз;
- логічна інтеграція множини елементів у клас – система;
- створення ієрархічного простору елементів – структура.

**Категорія 4. Ринки продажу знання.** Першими, хто розглянув права власності як інструмент економічної політики, були фізіократи [22], які повністю переглянули основу економіки (що купується і продається, як і де, щоб помножити суспільне майно). Фізіократи були впевнені в тому, що організація економіки має символічну основу та використовується як інструмент для вирішення економічних задач. Економіка має бути об'єктом юридичного контролю.

Проаналізуємо правила гри для комерційної експлуатації знання. Як знання може перетворюватися на економічну власність, яка може бути куплена і продаватися на ринках?

Існує два шляхи. Першим є секретність, тобто приховування суті знань і обмеження придатності. Другим шляхом є державні гарантії на інтелектуальні права власності [13].

В теорії знання праці існують два ринки купівлі і продажу знань (табл. 1). Першим є ринок інструментального знання, яке захищене патентами, знаходиться в державній власності та втілене в інструментах і машинному устаткуванні. Воно відображає емпіричну реальність або загальноприйняті теоретичні форми знання. Другим (додатковим) є ринок документованого знання, яке втілене в розробках, захищених правами копіювання, проектами.

Теорія економіки знань додає ще третій і четвертий ринки купівлі та продажу знань. Третім є ринок, пов'язаний із знаннями дій або ноу-хау. Четвертим є ринок, пов'язаний із доступом до інформації або механізмами доступу.

Розглянемо більш детально складові категорії ринків знань.

**Інструментальне знання.** Інструментальне знання купується та продається на ринках для створення інструментів і машинного устаткування. Вони можуть включати знання, захищене патентами, та знання, яке існує в суспільній сфері. Вираз «інструментальне знання» (tooled knowledge) запозичений у Д.А. Шумперера, який визначає економіку як інформаційну реальність інструментального знання [23].



В цьому значенні інструментальне знання в системі цінностей А. Хаєка експонує велику економіку знання [18]. Подібно до системи цін, оброблене знання існує на ринках як для товарів широкого споживання (наприклад, відеокамери), так і засобів виробництва (наприклад, інструменти для устаткування).

**Документоване знання.** Документувати означає перетворювати на код, який є системою позначень для зберігання або передачі повідомлень. Документоване знання – це книги, журнали, бібліотеки і бази комп'ютерних даних, які може прочитати будь-хто. Це здатність знати і прийняти знання від інших – через розмову, візуальні зображення, писання, звук і записування зображення. В цьому значенні документоване знання є упаковане знання.

Людство використовує усне мовлення 60 тис. років; візуальні зображення – 40 тис. років; записане слово протягом 6 тис. років. Все це форми документованого знання – розмовна мова, візуальне зображення й азбука. Останнім часом цифровий або комп'ютерний код став новим суто матеріальним засобом збереження та обміну знаннями між індивідуумами і соціумами.

**Ринки ноу-хау.** Ноу-хау – це знання, якими володіє індивідуум, які не пояснюються і не документуються [22]. В цьому розумінні, це недокументовані знання.

Знання, яке не можливо пояснити або документувати, не можна передавати каналами зв'язку. Воно може передаватися тільки безпосередньо через практику або демонстрацію. Це накладає обмеження на швидкість його розповсюдження. Особисті взаємини між майстром і учнем утворили основу старої цехової системи, яку вивчав А. Сміт. Це знання було поширене в його часі як первинний засіб передачі практичного знання – від одного індивідуума до іншого і від однієї генерації до іншої [21].

Ноу-хау є знанням індивідуального людського існування, яке без документування активізує інструментальне знання.

**Механізми доступу.** Введення структурного простору знань додає до категорії ринків знань четвертий елемент, яким є механізм доступу.

Інформація є предметом і продуктом діяльності в управлінні: спочатку вона є даними («сира інформація»), і через це не може прийматися в необробленому вигляді на практиці.

Як зазначається в ДСТУ 2481-94, знання є джерелом одержання інформації, яка перетворюється із даних [2]. В різних галузях знання проявляються по-різному. Так, у технічних науках мова йде про системотехніку, у кібернетиці – про системи управління, у біології – про біологічні системи та їхні структурні рівні, у соціології – про можливості структурно-функціонального підходу, у медицині – про системне лікування хвороб лікарями-фахівцями, у бізнесі – про структури управління.

Таким чином, четверта категорія ринків знань (табл. 1) включає чотири види ринків: інструментальне знання, кодифіковане знання, знання ноу-хау і механізми доступу.

**Категорія 5. Права власності на капітал знань.** Інтелектуальний капітал складається із накопичення та руху корисних для організації технологій. Ці технології можна розглядати як нематеріальні активи, які разом із матеріаль-

ними (майном та грошми) утворюють ринкову або загальну вартість підприємства і знаходяться під контролем підприємства.

За Т. Стюартом, інтелектуальний капітал має чотири складові [25]:

1. Капітал вміння фахівців організації (ліва півкуля).
2. Технологічний капітал – заощадження та пересування технологій вміння, які накопичуються завдяки мережі взаємостосунків у середині та зовні організації.
3. Капітал знання фахівців організації (права півкуля).
4. Структурний капітал. М. Юндт [26] визначає його як інституційне знання, яким володіє організація і яке зберігається в організаційних структурах. Разом їх називають інтелектуальним капіталом.

Така кварта концепцій інтелектуального капіталу свідчить про те, як виробляють, зберігають і використовують знання окремі люди (капітал людини), ці вміння поширюються шляхом взаємодії між людьми (технологічний капітал), який стає надбанням фахівців організації (системний капітал). У результаті створюється інституційне знання, яким володіє організація (структурний капітал). При цьому слід пам'ятати, що фахівці змінюються, а організації зберігають свої знання постійно. Як образно висловився Дж. Фітценж, «організаційний капітал залишається і після звільнення робітника; а капітал людини – це той інтелектуальний актив, який кожного вечора повертається додому разом із робітником» [17].

Вихідним пунктом процесу реалізації цього завдання на підприємстві може бути пропозиція В.Р. Буковіца та Р.Л. Уільямса щодо особливостей управління активами знань в організації [12].

Категорія права власності на капітал знань складається з чотирьох груп. Дві групи (патенти й авторські права) належать до трудової теорії знання праці, а інші дві групи (права ноу-хау і класифікатори) додаються теорією економіки знань (табл. 1).

**Патенти.** Комерційна сутність науково-технічних проєктів, патентів і торгових марок також розміщена в чіткій юридичній площині, яка визначається економічними властивостями. Ця категорія була темою першого міжнародного інтелектуального договору прав власності [14].

**Авторські права.** Авторські права визначені в міжнародних договорах [15].

**Права ноу-хау.** Слід зазначити, що не кожна країна в законодавчому полі визнала секрети знання справи і торгівлі як інтелектуальні права власності. Більше того, зараз робляться спроби визнати та захистити секрети торгівлі і знання справи на рівні міжнародних договорів [14].

**Класифікатор.** Захист прав власності на інтелектуальну власність відбувається за класифікаторами.

Класифікатор відображає результат процесів структуризації в економіці. Термін «класифікація» розуміється як поділ безлічі елементів на підмножини за схожістю чи відмінністю згідно з існуючими методами.

**Класифікатор** – систематизований (ієрархічний) розподіл явищ, процесів та елементів на певні групи, класи, розряди на основі їх схожості і відмінності, кожному з яких присвоюється шифр [9].



**Період розвитку знань.** Досліджено п'ять категорій теорії економіки знань, всі вони проходять один і той же період, який включає чотири фази. Варто розглянути період розвитку знань з точки зору чотирьох фаз. Накопичення інформаційних матеріалів характеризує перше логічне коло мислення. Створення структурованого простору характеризує друге інтелектуальне коло мислення. Два кола мислення визначають закон лемніскати.

Таким чином, структура знань створюється послідовним проходженням 4-х фаз: *T* – тезисне накопичення матеріалів; *I* – інформаційний аналіз; *S* – систематизація; *Ω* – організація всіх елементів в єдиний структурний простір знань (табл. 2).

Таблиця 2. Період розвитку знань

	Закони	Сили	Фази	Ринки	Капітал
<i>T</i>	Інформаційна реальність	Чуття	Теза	Інструментальні	Патенти
<i>I</i>	Людина економічна	Погляд	Аналіз	Документальні	Авторські права
<i>S</i>	Синергетичний ефект	Розуміння	Система	Ринки ноу-хау	Права ноу-хау
<i>Ω</i>	Віртуальна економіка	Раціональність	Структура	Механізм доступу	Класифікатори

Разом матриця категорій теорії економіки знань перетворюється на чотирифазний цикл пізнання.

На першій, початковій фазі інформатизації *T*, згідно із законом інформаційної реальності, за рахунок чуття з'являються тези, які продаються як інструментальні знання. Права власності на тези закріплюються патентами.

На другій фазі інформатизації *I* пізнання підкоряється закону людини економічної. З'являється здатність власного погляду за рахунок засобів аналізу. Ці знання продаються як документальні знання, права власності закріплюються авторськими правами.

На третій, хаотичній фазі створення знань *S* синергетичний ефект дає розуміння в результаті використання засобів систематизації. Права власності продаються на ринках ноу-хау і закріплюються правами ноу-хау.

На четвертій, вищій фазі створення оптимальних знань *Ω* за законом віртуальної економіки пізнання прагне набути максимальної раціональності засобами створення структури знань. Права власності продаються як механізми доступу до цільової інформації і закріплюються класифікаторами.

Представлення періоду розвитку знань у вигляді чотирьох фаз дає чітке розмежування між теорією знання праці і теорією економіки знань.

Теорія знання праці вивчає взаємини між двома початковими фазами пізнання: дві сили пізнання (чуття і погляд); два закони пізнання (інформаційна реальність і людина економічна); два види інтелектуальних прав власності (патенти й авторські права), два загальні ринки знання (інструментальні та до-

кументальні). Теорія знання праці вивчає перше коло логічного мислення і має три особливості.

По-перше, теорія знань праці вимагає чіткості у вимірюванні кількості інформації. По-друге, теорія знань праці не претендує на геометричну елегантність. По-третє, теорія знань праці прагне розглядати природу капіталу, насамперед, у формі інструментального знання.

Теорія економіки знань вивчає взаємини між двома наступними фазами пізнання: дві сили пізнання (розуміння та раціональність); два закони пізнання (синергетичний ефект і віртуальна економіка); два види інтелектуальних прав власності (права ноу-хау і класифікатори); два специфічні ринки знання (ринки ноу-хау та механізми доступу). Теорія економіки знань вивчає друге коло інтелектуального мислення і має три особливості.

По-перше, теорія економіки знань вимагає чіткості у вимірюванні кількості знання того або іншого типу. По-друге, теорія економіки знань прагне геометричної елегантності. По-третє, теорія економіки знань прагне розглядати природу капіталу, насамперед, у формі структурованого знання.

**Висновки.** Вище було розглянуто етапи становлення трудової теорії знання, базовою передумовою якої є твердження, що тільки індивідуальне людське існування може знати. Теорія економіки знань стверджує, що знання може існувати поза індивідумом. Предметом дослідження цієї теорії є закони виробництва та споживання штучного інтелекту.

Виявлено п'ять категорій теорії економіки знань, а саме: закони, сили, фази, ринки і капітал. Встановлено, що період розвитку знань складають чотири фази.

1. Гегель Г.В.Ф. Наука логіки. – СПб., 1997. – 800 с.
2. ДСТУ 2481-94 Держстандарт України. Системи оброблення інформації. Основні поняття. Інтелектуальні інформаційні технології. Терміни та визначення. – К.: Держстандарт України, 1994.
3. Єрмошенко М.М. Інформація в системі виробничих відносин // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №10. – С. 66–73.
4. Єрмошенко М.М. Маркетинговий менеджмент. – К.: Національна академія управління, 2001.
5. Как превратить знания в стоимость, Решения IBM Institute for Business Value, Q6 / Составители: Э. Лессер, Л. Прусак. – М.: Альпина бизнес бук, 2006. – 248 с.
6. Кучеров О.П. Науково-інформаційне забезпечення органів державного управління: Звіт про НДР. Держреєстрація № 019825003500. – К., 1998.
7. Кучеров О.П., Кузнець Л.Ф. Перманентний процес відтворення інформації у формі знань // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №9. – С. 68–74.
8. Палагин А.В. Основы знание-ориентированных технологий // Искусственный интеллект. – 2004. – №6(спец. вып.). – С. 4–11.
9. Статистический словарь / Гл. ред. М.А. Королев. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 621 с.
10. Україна у вимірі економіки знань / За ред. М.В. Гейця. – К.: Основа, 2006. – 588 с.
11. Чубукова О.Ю. Економіка інформації: Навч. посібник. – К.: Нора-Принт, 2006.
12. Bukowitz W.R., Williams R.L. The Knowledge Management Fieldbook. – Harlo; London: Financial Times. – Prentice Hall, Pearson's Education Limited, 1999.
13. Chartrand H.H. Compleat Multilateral Copyright & Related Agreements, Conventions, Covenants & Treaties 1998, Compiler Press, Sasktoon, 1998.
14. Chartrand H.H. Compleat Multilateral Trademark and Industrial Design Agreements, Conventions & Treaties 2001, Compiler Press, Sasktoon, 2001.
15. Chartrand H.H. Intellectual Property // The Global Village, Government Information in Canada. – 1995. – Vol. 1. – No. 4.

16. *Chartrand H.H.* Towards an American Arts Industry in The Public Life of the Arts in America / J. Cherbo, M. Wyszomirski (eds), Rutgers University Press, April 2000.
17. *Fitzenj J.* The ROI of Human Capital, American Management Association, New York, 2000.
18. *Hayek F.A.* The Use of Knowledge in Society // American Economic Review.— 1945.— Vol. 35.— No. 4. — Pp. 519–530.
19. *Jouvenel B.* On The Nature of Political Science // American Political Science Review.— 1961.— Vol. 55.— Issue 4. — Pp. 773–779.
20. *Jung C.G.* The Collected Works of C.G. Jung. 20 vols. Bollingen Series XX, translated by R.F.C. Hull, edited by H. Read, M. Fordham, G. Adler, and Wm. McGuire. — Princeton University Press, Princeton, 1953–1979.
21. *Rothschild E.* Economic Sentiments: Adam Smith, Condorcet, and the Enlightenment — Chapter 4: Apprenticeship and Insecurity, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 2001, Text pp. 87–115, Notes 283–288.
22. *Samuels W.J.* The Physiocratic Theory of Economic Policy, Quarterly Journal of Economics, 76(1), Feb. 1962, pp. 145–162.
23. *Schumpeter J.A.* History of Economic Analysis (1954), Oxford University Press, New York, 1968.
24. *Smith A.* The Wealth of Nations, John Murray, Edinburgh (Clarendon, Oxford, 1976)
25. *Stuart T.A.* Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. London, 1997.
26. *Youndt M.A.* Human resource considerations and value creation: the mediating role of intellectual capital, Paper delivered at National Conference of US Academy of Management, Toronto, August, 2000.

#### 1.4. СУЧАСНІ ВИМІРИ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

З 1990 р. світова економіка стала більш відкритою та інтегрованою. По суті, саме з початку 90-х ХХ ст. можна говорити про справжню глобальну економіку та глобальний фінансовий ринок. В ці роки змінюється структура національних і світових фінансових ринків. Якщо до цього часу вона складалася з національних фінансових ринків, на яких відбувалися операції між резидентами, і міжнародних ринків, що були частиною національних, де функціонували іноземні або змішані фінансові інститути й діяльність ринкових агентів строго регламентувалася державними органами, то тепер вона трансформувалася в нову систему, в якій провідну роль стали відігравати транснаціональні банки (ТНБ) і міжнародні фінансові монополії. Це система, де формуються нові світові гроші та принципи їх функціонування, змінюються основні правила «гри», тому розвиток цієї системи потребує ретельної уваги.

Проблеми глобалізації світової економіки та світової фінансової системи зокрема є досить актуальними. Тому не дивно, що основні дослідження з даного питання проводяться у межах організації, відповідальної за стабільність світової валютно-фінансової системи, – Міжнародного валютного фонду (МВФ). Серед основних публікацій привертають увагу два останні звіти організації за 2007 р. щодо глобальної фінансової стабільності [8; 9] та праці зарубіжних і вітчизняних учених: Л. Майєра [5], М. Обстфельда [10], О.В. Плотнікова [6], Ф. Шмідта [5], К. Шулера [5] та інших.

Лібералізація фінансових і валютних ринків призвела до посилення проблеми глобальної економічної стабільності. Як приклад, валютно-фінансові кризи останньої декади ХХ ст., які розпочалися на ринках країн, що розвивалися, та країн з перехідною економікою, які зараз все частіше називають емерджентними ринками.

У зв'язку з цим необхідно визначити зміст терміна «емерджентний ринок» (emergent market), оскільки він не є загальноживаним, і багато хто перекладає його як: країна з ринком, що розвивається. Однак, емерджентні ринки мають певну специфіку. Так, емерджентними називають ринки, основною рисою яких є дуже швидкий темп розвитку під впливом зовнішніх чинників. Результатом стрімкого формування ринків є несформованість ринкових інститутів, здатних забезпечити стабільність економічного розвитку.

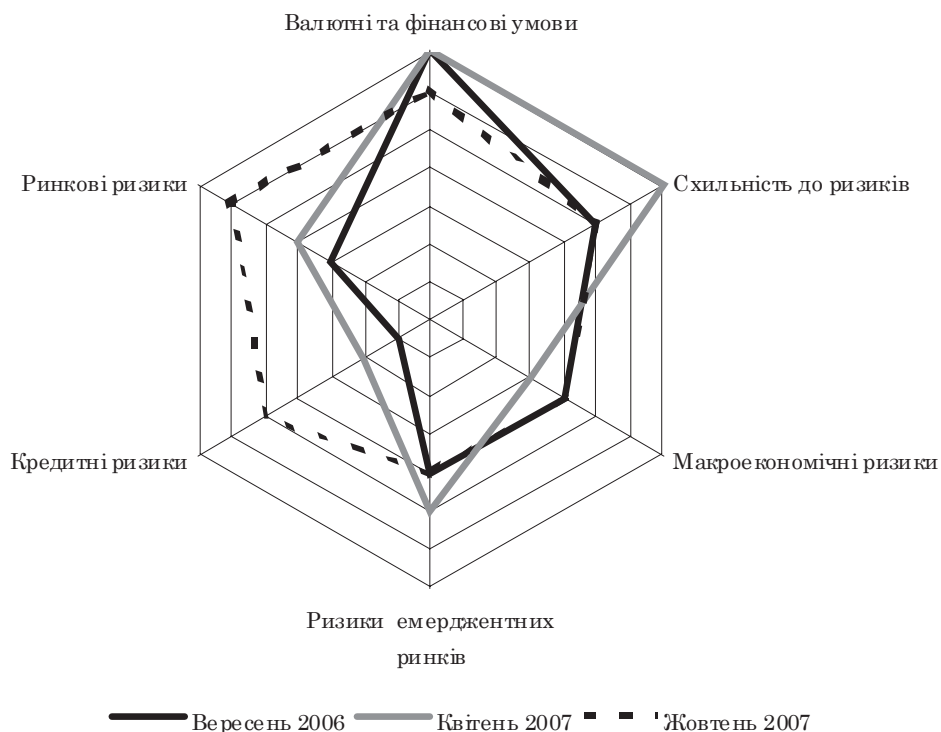
Емерджентні ринки можна характеризуються такими ознаками [3]:

- запізнілим формуванням ринкових відносин порівняно з іншими країнами;
- примусовим втягненням економік країн у ринкові відносини через вплив світового ринку;
- специфічним співвідношенням між формальними і неформальними інститутами;
- особливою роллю держави, яка стає первинною рушійною силою ринкових перетворень – на відміну від еволюційно створеного ринку, де цю роль виконують суб'єкти мікрорівня.

Глобальна економіка та ринки переживають сьогодні незвичайний час. Вони передбачають вплив структурних зрушень, які взаємодіють між собою. У результаті цього учасники міжнародної фінансової системи потрапляють під вплив змін, які є досить суперечливими.

Що ж стосується сучасного стану світової фінансової стабільності, то в плані подальшого дослідження є досить цікавою Карта глобальної фінансової стабільності. Ця карта була представлена у звіті МВФ «Доповідь з питань глобальної фінансової стабільності» у квітні 2007 р. [8] та доповнена і розширена у жовтневому звіті [9].

Карта глобальної фінансової стабільності дає схематичне уявлення про основні причини та чинники ризику, які впливають на стабільність фінансових ринків, та ілюструє, як змінилася глобальна фінансова стабільність за рік (рис. 1, табл. 1).



**Рис. 1. Карта глобальної фінансової стабільності**

Карта глобальної фінансової стабільності включає такі показники:

- **ринкові ризики** — вимірюють систематичний вплив важливих фінансових інститутів і можливість втрат, що є результатом переоцінки на основі поточного рівня цін, так само як і ступінь, відповідно до якого ринки можуть встановлювати ціни, які не покривають собівартості;

- **кредитні ризики** — вимірюють вплив кредитів, створюючи можливості для невиконання своїх зобов'язань, що може спричинити втрати у важливих фінансових інститутах;

- *ризик емерджентних ринків* – вимірюють ризики, пов'язані з основними показниками фінансових ринків країн, що розвиваються, та їхньою чутливістю до зовнішніх ризиків;

- *макроекономічні ризики* – вимірюють ризики макроекономічних шоків, які можуть викликати різкі ринкові зміни, спричинені існуючими умовами ринку капіталів або тиском на фінансові інститути;

- *схильність до ризиків* – вимірюють бажання інвесторів взяти на себе додатковий ризик шляхом підвищення вкладів у ризикові активи, таким чином підвищуючи можливість збитків;

- *валютні та фінансові умови* – вимірюють доступність і вартість залучення ресурсів, пов'язаних із валютно-фінансовими умовами.

Таблиця 1. Схематичне відображення зміни основних показників моделі

	Вересень 2006 – квітень 2007	Квітень 2007 – жовтень 2007
Валютні та фінансові умови	↔	↓
Схильність до ризиків	↑↑	↓↓
Макроекономічні ризики	↓	↑
Ризики емерджентних ринків	↓	↔
Кредитні ризики	↑	↑↑↑
Ринкові ризики	↑	↑↑

Варто зазначити, що 2007 р. характеризується досить великим підвищенням загальних економічних ризиків, які, передусім, пов'язані зі зростанням кредитних і ринкових ризиків. Крім того, посилилася волатильність на ринках розвинутих країн світу, зросло усвідомлення ступеня зниження кредитної дисципліни.

Після тривалого періоду сприятливих фінансових умов ситуація на міжнародних ринках ускладнилася. Спостерігаються порушення, що є досить серйозним випробуванням інноваційних фінансових інструментів, які використовуються для розподілу кредитних ризиків.

Слідом за кредитними й ринковими ризиками значно зросли ризики стабільності. Так, відбулося зростання кредитного ризику на ринку іпотечних інструментів США, а також на інших кредитних ринках. Ці кредитні ризики матеріалізувалися та посилилися, тому рейтингові агентства перевели значні обсяги іпотечних цінних паперів у більш низькі категорії. Загостренню цих ризиків сприяли ознаки ослаблення кредитної дисципліни у секторі придбань за рахунок позикових коштів.

Останні події свідчать про взаємозв'язок основних ризиків. Основною причиною порушень, що існують на сьогоднішній день, є дисбаланси в фінансуванні, суть яких полягає в тому, що середньострокові, неліквідні та складні для оцінки активи фінансувалися за рахунок надзвичайно короткострокових коштовних паперів грошового ринку. Ненадійність такої стратегії в поєднанні зі складністю й ринковою неліквідністю структурованих продуктів призвела до порушень на базових фінансових ринках. Це спричинило погіршення фінансових умов, потенційно здатне спричинити загальноекономічні наслідки.

Ризики країн з емерджентним ринком є досить збалансованими. Зниження суверенних ризиків і поліпшення стану балансів, обумовлені високими ос-

новними економічними показниками, урівноважуються підвищенням ризиків у низці країн, що переживають стрімке зростання кредитного ринку, особливо у випадках, коли банки звертаються до ринків капіталу для залучення коштів на фінансування високого попиту на кредити. Країни з ринками, що формуються, також уразливі у випадку різких змін, через те, що деякі позичальники приватного сектора в таких країнах використовують доволі ризиковані стратегії залучення фінансування.

**Висновки.** Таким чином, невпорядкована фінансова глобалізація, її надмірна асиметрія, породжена динамічним зростанням і подальшим ускладненням міжнародного фінансового світу через відсутність дієвих інституційних важелів його регулювання, об'єктивно вимагають посилення міжнародних механізмів регулювання капіталопотоків. Координація національної економічної політики та інтересів глобального капіталу має базуватися на визнанні реальної ролі емерджентних ринків, врахуванні тенденції перетворення ринків, що народжуються, у повноцінні фондові ринки.

Ті фінансові стратегії, які раніше використовувалися в умовах кризи, свідчать про обмежений набір засобів боротьби з такою ситуацією. Фактично інструментарій, що залучається, не виходить за межі боргового сегмента фінансового ринку, не пов'язується з рухом корпоративних цінних паперів, не передбачає видимих інституціональних і структурних зрушень.

1. Давидов О.І., Карайченцева Г.О. Фінансова глобалізація і стратегія формування фондового ринку в країнах з перехідною економікою // Стратегічна панорама.— 2001.— №1–2 // [www.nisp.gov.ua](http://www.nisp.gov.ua).
2. Кириченко О. Аналіз міжнародної інвестиційної позиції як показника міжнародної фінансової інтеграції // Схід.— 2007.— №2 // [experts.in.ua](http://experts.in.ua).
3. Коломієць Г.М., Ушакова Н.Г. Загальні принципи політико-економічної стратегії України в сучасному геофінансовому просторі // Стратегічна панорама.— 1999.— №4 // [www.niurg.gov.ua](http://www.niurg.gov.ua).
4. Коуз Э.М., Прасад И., Рогофф К., Шан-Цзинь Вейю. Финансовая глобализация: не ограничиваясь порицаниями // Финансы и развитие.— 2007.— Март. — С. 9–13.
5. Майер Л., Шмідт Ф., Шулер К. Як глобалізація веде до кризи світової економіки // Економічний Часопис—XXI.— 2004.— №2 // [www.soskin.info](http://www.soskin.info).
6. Плотніков О. Фінансова глобалізація: ризики для України // Політична думка.— 05.10.2003 // [www.politdumka.kiev.ua](http://www.politdumka.kiev.ua).
7. Эль-Эриан М.А. Имея дело с изменениями глобального характера // Финансы и развитие.— 2007.— Март. — С. 32–34.
8. Global Financial Stability Report. — IMF. — April, 2007.
9. Global Financial Stability Report. — IMF. — October, 2007.
10. Obstfeld M., Taylor A.M. Globalization and Capital Markets // NBER Working Paper No. 8846.— 2002. — P. 67.



## 1.5. РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН

Формування конкурентоспроможності національної економіки – головне завдання соціально-економічної політики України. Вирішення цього завдання потребує оцінки рівня конкурентоспроможності. Відомо, що одним із ключових елементів загальної конкурентоспроможності національної економіки є конкурентоспроможність економічного середовища всередині країни. Як визначає сучасний економічний словник, «економічне середовище країни – це сукупність економічних умов розвитку підприємництва та ділового життя» [3], що включає власне макроекономічні, технологічні, політичні, законодавчі, демографічні, культурні та екологічні передумови розвитку бізнесу.

Фахівцями обґрунтовано основні підходи до оцінки конкурентоспроможності національної економіки [4–10]. За синтезом показників будуються міжнародні рейтинги конкурентоспроможності, на основі яких порівнюють якість економічного середовища за його параметрами всередині країни і виділяють основні проблеми та потенційні можливості для сталого розвитку.

В Україні прийнято визначати конкурентоспроможність країни за показниками інституції, інфраструктури, макроекономічної стабільності, системи охорони здоров'я, вищої та післядипломної освіти, ефективності товарних ринків тощо. Рейтинг розраховується на підставі доступних економічних даних і спеціального опитування експертів, яке проводиться Всеукраїнським економічним форумом [2].

Порівнюючи методологію оцінки конкурентоспроможності країн, їхнього економічного середовища за вищенаведеними звітами, виявлено певні відмінності, що позначаються на рейтингових оцінках конкурентоспроможності країн.

У зв'язку з цим постає питання, в чому полягають відмінності методологій, на яких етапах вони виникають і яка методологія є більш придатною для оцінки конкурентоспроможності країн. Отже, постає проблема якісного аналізу [1] будь-яких методик оцінки на основі обробленої інформації.

Такі джерела як Щорічник світової конкурентоспроможності (World Competitiveness Yearbook (WCY) [7; 8] та Звіти глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Report – GCR) по-різному оцінюють проміжні показники конкурентоспроможності [9; 10]. Так, у GCR за 2003–2004 рр. та 2006–2007 рр. основними показниками є індекс зростання конкурентоспроможності, індекс ділової конкурентоспроможності та показник інноваційного рівня. У WCY в 2003 р. та 2006 р. методика визначення конкурентоспроможності враховує чотири основних критерії – показники економічної ефективності, ефективності керівництва, ділової ефективності, інфраструктуру.

Проміжні показники, визначені на основі сталих та експертних оцінок, дещо дублюються та генеруються в більш укрупнені за ідентичними методиками. Порівняння результатів визначення рейтингів конкурентоспроможності за джерелами GCR та WCY [8; 9] свідчить про ідентичність методологій визначення рейтингу конкурентоспроможності в цілому. Для порівняння результатів використано дані кореляційного аналізу 69 країн (рис. 1).



На рис. 1:  $X$  – рейтинг індексу росту конкурентоспроможності (GCI) за GCR;  $Y$  – рейтинг конкурентоспроможності за WCY.

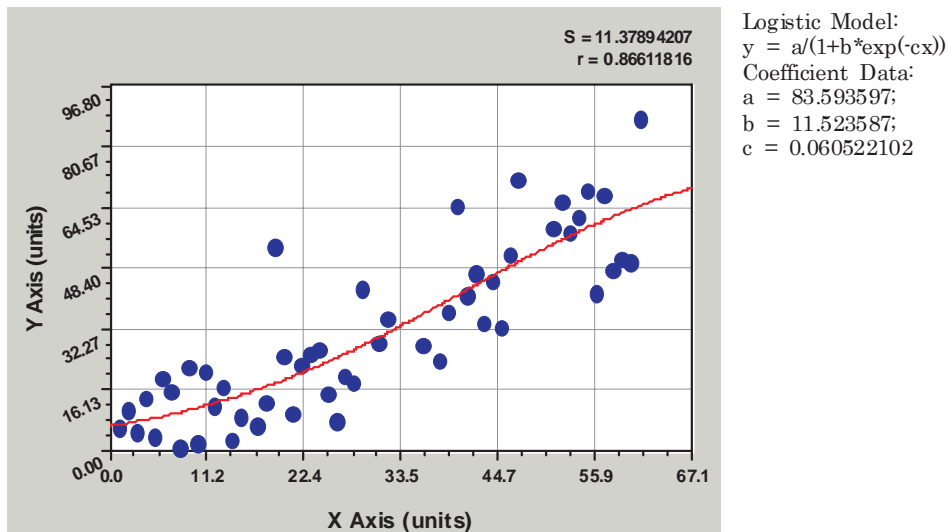


Рис. 1. Порівняння результатів визначення конкурентоспроможності за GCR та WCY за 2006 р. (вбірка за 64 країнами)

Залежними показниками є ранги конкурентоспроможності за 2006 р. (звіти GCR та WCY за 2006–2007 рр.). Оскільки кореляція між показниками суттєва (з малою похибкою), то в обох джерелах результати подібні. Це свідчить про те, що автори обох праць використали значний обсяг інформації та досвід фахівців. Це дало змогу визначитися з напрямом дослідження конкурентоспроможності на мезорівні й обґрунтувати методологію обчислення проміжних і кінцевих показників.

Інша структура оцінки конкурентоспроможності застосовується у щорічних звітах конкурентоспроможності Forfas за 2003 р. та 2006 рік. У цих звітах застосовується однакова методика дослідження, спостерігаються лише незначні зміни в самій структурі і деяких показниках. Розробники вважають, що передусім доцільно чітко визначити ступінчасту структуру залежних показників конкурентоспроможності і показників, які впливають на них. Так, фахівці стверджують, що ділове середовище, матеріальна інфраструктура, інфраструктура знань впливає на результативність підприємницького виконання, продуктивність, ціни та вартість і пропозицію праці. Ці критерії, у свою чергу, формують конкурентоспроможність країни, яка вимірюється доходами, якістю життя, підтримкою оточуючого середовища. Залежність доведена суттєвою стохастичною оцінкою результативних і факторних показників. Вищенаведені показники Forfas є узагальнюючими для інших показників, які обчислюються на основі сталих та експертних оцінок (рис. 2).

При порівнянні рейтингів конкурентоспроможності з рівнем конкурентоспроможності за методикою Forfas (враховується рівень ВВП на душу населення, рівень якості життя) отримуємо рис. 3 та рис. 4.



Рис. 2. Взаємозалежність критеріїв конкурентоспроможності за щорічним звітом Forfas оцінки конкурентоспроможності країн (2006 р.)

На рис. 3: X – рейтинг GCI за звітом GCR за 2006 р. (чим менше значення, тим вищий рейтинг); Y – ВВП на душу населення за 2006 р.

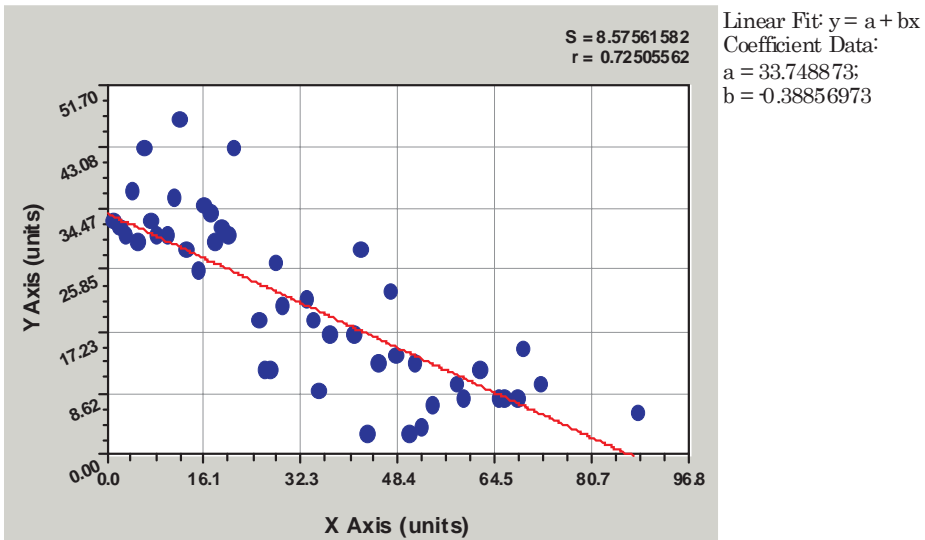


Рис. 3. Тенденція зміни ВВП на душу населення та рейтинг конкурентоспроможності GCI за 2006 р. (вибірка за 64 країнами)

На рис. 4: X – рейтинг GCI за GCR за 2006 р. (чим менше значення, тим вищий рейтинг); Y – рівень якості життя за 2006 р.

Таким чином, розбіжність суттєва, але спостерігається спільна тенденція змін.

Також доцільно звернути увагу на відмінність методики оцінки конкурентоспроможності за звітами Forfas, GCR та WCY, адже з теорії взаємозалежності показників відомо, що необхідно врахувати взаємозалежність між показниками, оскільки це впливає на кінцевий результат оцінки взаємозв'язку результативних і факторних показників.

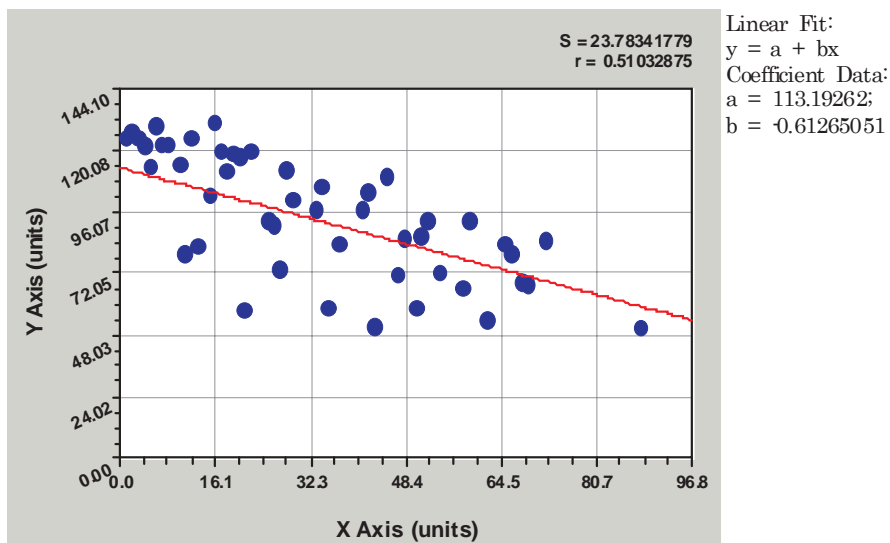


Рис. 4. Тенденція зміни ВВП на душу населення та рейтинг конкурентоспроможності GCI країн за 2006 р. (вибірка за 64 країнами)

Якісний аналіз наведених методологій дав змогу виявити і пояснити причини розбіжностей, серед яких кількість і якість обробленої інформації, кваліфікація експертів тощо.

При обґрунтуванні методологій, наведених у звітах, враховуються результативні і факторні показники. Результативні показники отримуються завдяки поетапному синтезу факторних у середовищі зв'язку (рис. 5). Особливості взаємодії факторних і результативних ознак визначено на основі умовного прикладу їх залежності (рис. 5). Слід зазначити, що між  $X_1$ ,  $X_2$  та  $Y_1$ ,  $Y_1$  та  $Y_3$ , помилково буде встановлювати й описувати залежність між  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $Y_1$  та  $Y_3$ , оскільки  $Y_1$  є проміжною ознакою (результативною для  $X_1$ ,  $X_2$ , але факторною для  $Y_3$ ).

Умовні позначення на рис. 5:  $\rightarrow$  – залежність між ознаками;  $X$  – факторні ознаки;  $Y$  – результативні ознаки;  $\alpha$  – невраховані чинники та міжфакторні зв'язки.

Умовні рівняння функцій:

$$X_1 + X_2 + X_3 + \alpha = Y_1; \quad (1)$$

$$Y_1 + Y_2 + \alpha = Y_3. \quad (2)$$

У результаті підстановки першого рівняння у друге отримаємо:

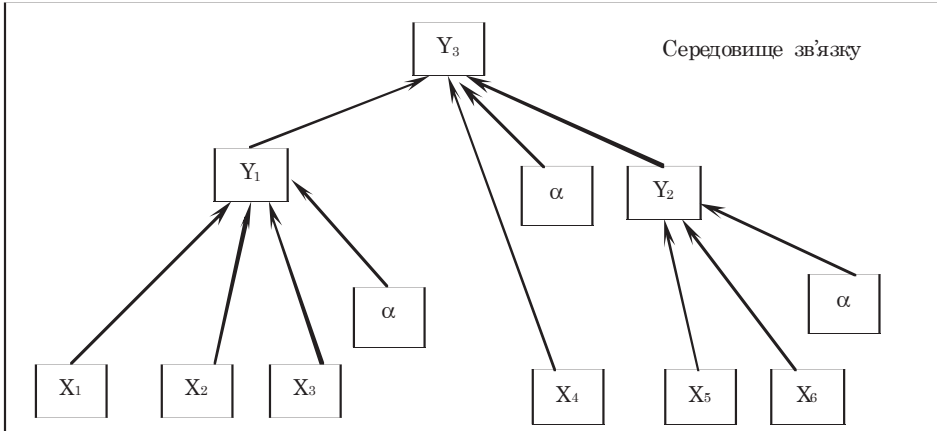
$$X_1 + X_2 + X_3 + Y_2 + 2\alpha = Y_3;$$

$$X_1 + X_2 + X_3 + Y_1 + Y_2 + 2\alpha = Y_3.$$

Вони не ідентичні, а  $Y_1$  – є зайвою, оскільки враховано у формі  $X_1 + X_2 + X_3$ .

Але доведення має зміст за умови аналізу залежності результативних і факторних ознак за один період часу та в одному просторі і врахуванні максимальної кількості чинників впливу та взаємозв'язків між ними,  $2\alpha \approx \alpha$ , та є

нескінченно малою. Для оцінки показників мезорівня ця умова не виконується. Так, рівень освіти вплине на продуктивність, інноваційність, ділову активність через декілька років, а ці критерії сформулюють рівень якості життя, доходів також за певний період часу. До того ж, об'єкт аналізу процесів на мезорівні є досить великим простором оцінки взаємодій параметрів, у зв'язку з чим існує ймовірність неврахування чинників впливу на кінцевий результат.



**Рис. 5. Залежність між факторними та результативними ознаками в системі результативних і факторних показників у середовищі**

Якщо припустити, що  $Y_1$  – результативна ознака, а  $X_1, X_2, X_3$  – факторні, то цілком можливо, що  $X_n$  – суттєвий чинник, який діє періодично у часі та просторі. У цьому випадку доцільно описувати вплив  $X_1, X_2, X_3$  на  $Y_3$  поряд з  $Y_1$  і таким чином враховувати вплив  $X_n$ .

Отже,  $Y_1$  є результативною ознакою для  $X_1, X_2, X_3$  та одночасно для  $Y_3$ , оскільки на  $Y_2$  можуть впливати суттєві чинники, не враховані у  $X_1, X_2, X_3$ , та  $Y_2$  буде відповідати за їхній вплив. Значимість окремих показників визначається при визначенні загального. У цьому випадку слід дослідити суттєвість залежності між  $X_1, X_2, X_3$  та  $Y_1$ . Якщо залежність суттєва, то відповідно доведення оцінки залежності на умовних рівняннях функцій підтверджується, якщо ні – то спростовується. Отже, простір макрорівня – досить великий для дослідження факторних і результативних ознак.

Теорія GCR та WCY більш наближена до цього доведення, тому цілком можливо, що це є одна з причин збігу їхніх результатів у показниках конкурентоспроможності. Тому методики оцінки конкурентоспроможності країн за звітами GCR та щорічним звітом WCY досить обґрунтовані.

При оцінці рівня конкурентоспроможності країн існує проблема обґрунтування методології оцінки. Якісний аналіз засвідчив, що методології різних звітів певним чином відрізняються, що дає підставу для вибору більш раціональної методології. Зважаючи на вищезазначене, доцільно дотримуватись методологій GCR, МСУ, але проблема уніфікації методології оцінки конкурентоспроможності країн потребує подальшого дослідження.

1. *Ліхтер Т.М.* Якісний аналіз – передумова обґрунтованості управлінських рішень // Зб. наук. праць Дніпропетровського національного аграрного університету. – 2003. – №2. – С. 172–174.
2. *Овдієнко Н.* Ми погіршили свої позиції у рейтингу світової економіки // Голос України. – 1.11.2007. – С. 1–5.
3. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцев Е.Б.* Современный экономический словарь: 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
4. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992–2015. – М.: Экономика, 2005. – 606 с.
5. Forfas, Annual Competitiveness Report 2003, NCC Publications, Dublin, 2003.
6. Forfas, Annual Competitiveness Report 2006, NCC Publications, Dublin, 2006.
7. IMD World Competitiveness Yearbook 2003. – IMD in Lausanne, Switzerland, 2003.
8. IMD World Competitiveness Yearbook 2006. – IMD in Lausanne, Switzerland, 2006.
9. The Global Competitiveness Report 2003–2004 / By World Economic Forum, M.E. Porter, K. Schwab, X. Sala-i-Martin. – Oxford University Press, 2004.
10. The Global Competitiveness Report 2006–2007 / By World Economic Forum, M.E. Porter, K. Schwab, X. Sala-i-Martin. – Oxford University Press, 2007.

## 1.6. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО КОНКУРЕНЦІЇ ЯК СЕГМЕНТА МЕХАНІЗМУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Розвиток процесів глобалізації й інтеграція України у європейський економічний простір вимагає докорінного переосмислення суті та формування методологічних підходів до управління конкурентоспроможністю вітчизняної економіки як на макро-, так і на мікрорівні.

Питання дослідження конкуренції є важливою складовою комплексного аналізу ринку в цілому. Найчастіше дослідження конкуренції проводиться за двома основними напрямками: виявлення основних чинників, які визначають конкурентоспроможність підприємства на ринку, та ступінь застосування інструментів наукових досліджень [2, 47]. Стан і тенденції розвитку свідчать, що сподівання швидкого і масштабного прояву підприємницької ініціативи та її реалізація через створення відповідних підприємницьких структур не справилися. Сьогодні можна сказати, що підприємництво має великий потенціал розвитку, але воно ще не стало реальною економічною силою, яка здатна забезпечити розгортання дієвої конкуренції на регіональних товарних ринках [5, 132].

Методологія управління є важливим ресурсом, у якому закладена здатність і вміння визначати мету діяльності та координувати процеси задля досягнення поставлених завдань. Вирішення важливих управлінських проблем вимагає формування нової парадигми управління в цілому й управління конкурентоспроможністю зокрема.

У наукових дослідженнях конкуренцію розглядають не як механізм чи процес, а як окремих конкурентів [2, 48]. Різниця між цими підходами полягає в тому, що в першому випадку розглядається діяльність підприємств на ринку у взаємозв'язку і визначення його впливу на ринок в цілому. Результатом дослідження конкуренції є виявлення можливостей впливу підприємства на ринку в цілому і вплив розвитку конкуренції на саме підприємство. У другому випадку при дослідженні конкурентів розглядається діяльність конкуруючих підприємств. Результатом такого дослідження є розробка стратегії підприємства, спрямованої на конкурентне протистояння одного чи декількох підприємств на ринку.

Для дослідження конкурентних позицій на споживчому ринку застосовуються кількісні та якісні методи [8, 178]. Кількісні методи порівняно з якісними є більш обмеженими, але менш суб'єктивними. Однак, відсутність якісних методів дослідження знижує об'єктивність кількісних показників, тому доцільно застосовувати кількісні та якісні методи комплексно. До якісних методів дослідження конкуренції можна віднести діагностику, аналіз і методологію підходу до конкурентної сегментації.

Для розпізнання, визначення характеру, ознак виявлення причин відхилень у стані конкурентного середовища використовують прийом діагностики, який є методом та інструментарієм всебічного дослідження конкурентних відносин через конкурентну сегментацію [6, 19]. Підсумком проведення діагностики є вивчення й опис як поточного, так і перспективного стану розвитку

конкуренції. На основі встановленого діагнозу визначають пріоритетні маркетингові заходи щодо поліпшення чи посилення потенціалу конкурентних переваг підприємства.

Методика аналізу конкурентних особливостей полягає у визначенні стратегії і тактики конкурентів, їхньої реакції на загрозу та резервні можливості [7, 112]. Вона також доповнює свій зміст необхідним матеріалом діагностики як першого компонента аналізу стану конкуренції, виділяючи в ньому найбільш важливий елемент. Необхідно звернути увагу на визначення чинників, які характеризують конкуренцію. Це виявлення поточних конкурентів, небезпека появи нових конкурентів, небезпека появи замітника товару, здатність споживача йти на поступки, спроможність постачальника приймати неординарні рішення.

Існує також ціла низка психологічних чинників. Це, передусім, невідповідність керівництва до сприйняття та розуміння законів ринкової економіки і необхідності конкуренції; небажання з боку керівників підприємства працювати в умовах конкурентного середовища; з боку галузевих міністерств і відомств, регіональних органів влади – певне нерозуміння доцільності проведення політики демонополізації та здійснення її завдань. Звідси – різка протидія антимонопольним заходам, намагання створити нові та більш потужніші монополні утворення. Також потребує удосконалення політика сприяння конкуренції та розвитку конкурентного середовища в монополізованих галузях [1]. Її проведення повинно полягати в стимулюванні появи нових підприємств у даних галузях, заохоченні діючих підприємств інших галузей до виробництва монополізованих видів продукції, сприянні імпорту такої продукції, полегшенні доступу іноземних фірм до монополізованих вітчизняних ринків.

Важливим завданням сучасної економічної науки є пошук нових джерел конкурентних переваг [13, 41]. Вони можуть виникнути тільки внаслідок зміни природи конкуренції, формування її нової парадигми. Насамперед необхідно задіяти цінності результатів праці та порівняти їх з вимогами споживачів.

Вивчення проявів конкуренції в динамічному ринковому середовищі вимагає формування нових підходів до створення моделі управління конкурентоспроможністю організації, підприємства з позицій інноваційності [3, 77].

Методичний аспект проблеми полягає в необхідності створення на всіх рівнях управління економікою такого механізму дії, який би спонукав до розробки управлінських інновацій з метою формування конкурентних переваг у престижних і прибуткових сферах діяльності.

Актуальність вирішення цієї проблеми підтверджується як вітчизняною економікою, так і умовами міжнародних інтеграційних процесів. Вимагають уваги також проблеми на макро- і мікрорівнях, зокрема проблеми державної політики, регіональних пріоритетів, корпоративних стратегій.

Сучасні умови господарювання обумовлюють необхідність адаптації вітчизняних підприємств до динамічної ринкової ситуації та радикальної зміни конкурентного середовища [4, 137]. Формування ринкових відносин в Україні призвело не тільки до насиченості багатьох сегментів ринку, а й до появи нових ніш, які, з одного боку, значно загострили конкурентну боротьбу, з іншого – створили нові можливості для існуючих і потенційних учасників вітчизняного ринку.



Така економічна ситуація зумовлює необхідність проведення додаткових досліджень зміненої природи конкуренції, сучасних проявів, глибокого переосмислення суті і рушійних сил формування та трансформації системи управління з урахуванням динамічності та стохастичності розвитку ринкового середовища [4, 115]. Результатом таких досліджень повинна стати модель управління конкурентоспроможністю на різних рівнях управління економікою.

Методологічний підхід до управління конкурентоспроможністю, вибір успішних типів поведінки суб'єктів господарювання на ринку з урахуванням особливостей формування конкурентного середовища є предметом досліджень науковців і практиків управління [11, 13].

Сучасний етап розвитку суспільства вносить суттєві корективи в класичні теорії конкуренції, а також у прикладні аспекти стратегії і тактики управління, в методологічні основи управління конкурентоспроможністю підприємств і організацій постсоціалістичних держав. Слід також зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі відсутні систематизовані та результативні дослідження, які б стали основою теоретичного обґрунтування методологічних підходів до конкуренції з позицій моделювання управління конкурентоспроможністю на основі принципів превентивності, гнучкості, перманентності та креативності [10, 238]. Як нормативні акти, так і методологічні розробки з питань управління сегментацією механізму ринкових відносин не завжди відповідають вимогам сучасності і потребують узгодженості з європейськими та світовими стандартами, а також адаптації до нових умов господарювання. Така ситуація пояснюється тим, що в розвинутих країнах багато постулатів конкуренції вважаються непорушними і не вимагають додаткових теоретичних досліджень, тоді як для України вони є проблемними й обумовлені існуючими рівнем економічного розвитку, недосконалим ринковим механізмом і своєрідними формами прояву конкурентної боротьби.

Необхідність дослідження методологічних підходів до конкуренції як складової механізму ринкових відносин обумовлює розгляд цієї проблеми в чотирьох напрямках. Теоретичний напрям передбачає вивчення суті конкуренції, її природи, форми прояву та інструменту управління нею. Другий – охоплює ієрархію підпорядкування (держава, регіон, підприємство та товар (послуги)). Третій напрям – це міждержавний, континентальний. Четвертий напрям – це практичне втілення прикладних розробок і оцінка їхньої дії.

Необхідність додаткових досліджень суті методологічних підходів до управління конкурентоспроможністю визначається наявністю низки як традиційних питань, так і виникненням нових невивчених аспектів, які формуються в процесі еволюції ринкових відносин.

Окремим напрямом методології дослідження конкуренції як сегмента ринкових відносин повинен стати підхід до оцінки конкурентоспроможності на різних рівнях управління. Базуючись на методологічних засадах, аналіз конкурентної ситуації необхідно проводити через відповідну систематизацію усіх конкурентів за ознакою схожості стратегії діяльності на ринку.

Дослідження конкуренції повинно включати визначення головних конкуруючих сил у галузі та формування основних варіантів конкурентних стратегій. Після цього слід виявити діючих і потенційних конкурентів, проаналізувати по-

казники діяльності, цілі і стратегії конкурентів, визначити сильні та слабкі сторони їхньої діяльності. Важливим є також метод групувань конкурентів підприємств, конкретних товарів, які задовольняють ту чи іншу потребу.

Розглядаючи підхід до дослідження конкуренції як взаємозв'язок із різними конкурентами, важливо визначити ступінь жорсткості конкуренції. Необхідно виявити основні підприємства-конкуренти на ринку в цілому, в окремих регіонах і сегментах, які безпосередньо чи непрямо конкурують із певним підприємством, визначити їхні сильні та слабкі сторони, порівняльні переваги у конкретній боротьбі за параметрами якості, ціни, технічним рівнем продукту, його дизайном, зручністю у використанні.

При дослідженні конкуренції необхідно виявити пряму і непряму конкуренцію, канали збуту, продукти-аналоги і продукти замітники, сезонність і регіональність.

Дослідження конкуренції необхідно розглядати як складову частину аналізу ринку [12, 180]. Необхідно визначити обсяги реалізації продукції підприємств-конкурентів, використання маркетингової стратегії, можливості фінансової підтримки. При здійсненні такого ситуаційного аналізу збирається детальна інформація про підприємство, конкурентну ситуацію, ринкові чинники. Наступним етапом є аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників. Поширеним у галузі дослідження конкуренції є метод конкурентної сегментації. Він базується на аналізі кількісної та якісної інформації про ринок [14, 29]. Конкурентну сегментацію слід вважати найважливішою ланкою всього процесу маркетингових досліджень, оскільки вона є умовою та гарантією успіху технологій, товару, послуг, пропонувананих підприємством на ринку.

Проведене вивчення методів і моделей дослідження конкуренції дозволяє визначити їхні недоліки, які можна узагальнити таким чином:

- кількісні методи дослідження конкуренції обмежуються розрахунком окремих показників, які не пов'язані з якісними методами, що значно знижує їхню об'єктивність;
- застосування кількісних методів ускладнюється тим, що потрібна велика (представницька) вибірка статистичних даних, які одержати досить складно;
- якісні методи є суб'єктивними і прямо залежить від інтуїції та знання ринку персоналом, який займається дослідженням;
- більшість моделей враховує тільки якісні показники, що підвищує їхню суб'єктивність, тоді як цілісну характеристику конкуренції можна одержати тільки при використанні як кількісних, так і якісних методів дослідження;
- внаслідок того, що конкуренція знаходиться завжди в динаміці, існуючі моделі не враховують історію розвитку конкуренції на ринку;
- більшість методів і моделей спрямовані на дослідження конкуренції, а не на дослідження окремих підприємств-конкурентів.

Проведений аналіз дослідження конкуренції дає можливість зробити висновки, що алгоритм дослідження конкуренції на споживчих ринках складається в основному з трьох етапів:

- визначення глобальних впливів низки чинників на конкуренцію;
- визначення позицій підприємств і їхнього впливу на розвиток конкуренції;

- товарна політика суб'єктів ринку.

Перший етап передбачає визначення фактичної місткості ринку. Він характеризує кількісний етап ринку та дозволяє оцінити його розміри в цілому, тобто розглядається фактичне споживання продукції у визначений період. Цей показник використовується для розрахунку середнього рівня фактичного споживання на душу населення. Важливим є визначення потенційної місткості ринку [15, 35].

Залежно від економічних чинників потенційно місткість ринку може еволюціонувати під впливом соціально-культурних чинників, які впливають на рівень і характер споживання. Визначення потенційної місткості ринку дозволяє одержати уявлення про розмір ринку за сприятливих соціально-економічних умов. Для більшості ринків споживчих товарів в Україні характерний великий розрив між фактичною та потенційною місткістю.

Дослідження конкуренції на ринку взаємопов'язані з демографічними процесами. Взаємозв'язок економіки і народонаселення має глибокі корені та визначається усвідомленням значущості демографічного чинника в розвитку економіки в цілому і конкуренції зокрема.

Проблеми взаємозв'язку економічного та демографічного розвитку в докапіталістичну епоху трактувалися винятково з позицій демографічного детермінізму, заснованого на твердженні про природну і біологічну обумовленість демографічної динаміки. В працях економістів у спрощеній формі висувалися проблеми співвідношення населення і ресурсів, що припускали як можливість перенаселення, так і недонаселення [14, 29].

Згідно з існуючою теорією демографічного переходу, вирішальним у взаємодії економічної і демографічної систем є зростання доходів на душу населення, технічний прогрес, зростання чисельності населення, зростання виробництва.

Другий етап охоплює визначення позицій підприємств, їхнього впливу на розвиток конкуренції. Починається цей етап із визначення прямих реальних конкурентів, яке здійснюється на основі двох підходів:

- оцінка потреб, які задовольняються на ринку основними конкуруючими підприємствами;
- згрупування конкурентів відповідно до застосованих типів ринкових стратегій.

Чисельність конкуруючих підприємств і їхня порівняльна сила найбільшою мірою визначають рівень конкуренції в галузі. Інтенсивність конкуренції найбільша тоді, коли на ринку взаємодіє значна кількість підприємств і їх можна порівняти між собою за розмірами та можливостями. Кількість підприємств є важливим чинником у зв'язку з тим, що значне число підприємств збільшує ймовірність нових стратегічних ініціатив і зменшує ефект впливу будь-яких окремих підприємств на всіх інших. Тобто дослідження необхідно зосередити на виявленні діючих на ринку конкурентів і оцінці їхньої сили. Важливим є визначення непрямих, реальних і потенційних конкурентів, які виробляють товари-субститути. Існує пряма залежність між рівнем конкуренції на даному ринку і на суміжних споживчих ринках.

Прямими потенційними конкурентами є підприємства-дистриб'ютори, які досконало знають ринок, давно на ньому працюють і мають свою базу клієнтів.

Суттєвим у дослідженні конкуренції на ринку є визначення ринкових стратегій конкурентів у коротко- і довгостроковій перспективі. Конкуренція стає інтенсивнішою, коли вихід з ринку є більш витратним, ніж продовження конкурентної боротьби. Чим вищі бар'єри при виході, тим більше підприємство хоче залишатися на ринку. Прогноз поведінки конкурентів можна охарактеризувати з урахуванням таких чинників: розміру і темпів збільшення обсягів виробництва підприємства-конкурента; мотивів і цілей виробничо-збутової політики; поточної та попередньої стратегії збуту; системи організації виробництва; рівня управлінської культури.

Третій етап дослідження охоплює такі напрямки: товарна політика суб'єктів ринку і розподіл щільності конкуренції за товарними нішами. У зв'язку з тим, що розвиток і щільність конкуренції в межах окремих товарних ніш різна, необхідне дослідження конкуренції в цих нішах. Ринок у цілому може бути конкурентним, але в окремих товарних нішах він може бути монополізованим.

Привабливість товарних ніш для конкурентів різна. Так, на одному ринку можуть існувати як привабливі, так і непривабливі товарні ніші. Широка диверсифікованість діяльності конкурентів не дозволяє уникнути зіткнення з ними за допомогою спеціалізації. Чим вищий рівень диверсифікації товарів, тим нижчий ступінь монополізації ринку.

Узагальнення теоретичних і практичних розробок у сфері конкурентних відносин свідчить, що їх можна звести до таких основних видів: це прагнення до перемоги у конкурентній боротьбі, співіснування і співпраця.

Варто зауважити, що за рівних можливостей конкурентної боротьби проявляються зовсім нові відносини, які у своїй основі мають елементи співпраці. В перспективі така динаміка буде зорієнтована на покращення результатів кожного учасника конкурентної боротьби, тобто партнера. У свою чергу, така група колишніх конкурентів зустрінеться з відповідною групою інших конкурентів. Таким чином, створюються кращі передумови досягнення успіху шляхом корпоративних об'єднань, які зможуть стимулювати великі інноваційні проекти не тільки у межах своїх підприємств, організацій, а й у більш широких масштабах.

Практиці управління відомі факти співробітництва конкурентів, однак нинішня ситуація стимулює традиційних конкурентів до пошуку нових засобів для виживання та співіснування.

Розширення ринків багатьох компаній, виникнення нових технологічних розробок, розвиток телекомунікаційних технологій значно загострюють конкурентну боротьбу. Водночас створюються сприятливі умови для діяльності одних і обмежується конкурентний захист інших. Така ситуація примушує традиційних конкурентів співпрацювати між собою, обмінюватися інформацією і досвідом на паритетних засадах.

У вирішенні поставлених проблем важливе місце має розмір підприємства (компанії), її місце знаходження. Як правило, конкурентними перевагами великих підприємств залишаються відносно низькі питомі затрати на науково-дослідні, дослідно-конструкторські розробки, а також економія за рахунок ефекту масштабів.

Певні переваги мають малі та середні підприємства. Вони ближчі до споживача, динамічно реагують на його вимоги, більш мобільні щодо кількості, асортименту, окремих характеристик.

Окремою проблемою в розробці методології конкурентної боротьби за формування свого сегмента механізму ринкових відносин є процеси глобалізації, які потребують формування ефективного конкурентного середовища [16, 24]. Це важлива складова проблеми трансформації економічної політики держави, яка повинна бути спрямована на формування сприятливих умов діяльності вітчизняних суб'єктів ринкових відносин. Проблема також загострюється розвитком процесів глобалізації, а також прагненням України інтегруватися у європейський і світовий економічний простір.

Іntenсивні процеси економічних перетворень у всьому світі є реальним прикладом формування єдиного глобального простору, розвиток якого висуває в число першочергових завдань побудову і впровадження інноваційної моделі управління конкурентоспроможністю як на макро-, так і на мікрорівнях із врахуванням науково-обґрунтованих заходів стратегічної конкурентної політики. Так, наприклад, постсоціалістичні країни, які відстають у рівні соціально-економічного розвитку від провідних європейських держав, мають різні за значенням і рівнем реалізації як досягнення, так і можливості.

Сьогодні Україна має незадовільне значення індексу зростання конкурентоспроможності. Вона посідає 88 місце в загальному рейтингу 112 країн [16, 22]. Такі результати пояснюються відсутністю досвіду конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Негативно також впливає недосконалість методологічного забезпечення, відсутність нормативних документів щодо державного регулювання діяльності суб'єктів ринку, низький рівень розвитку інформаційної бази та системи моніторингу конкурентного середовища.

Конкурентне середовище є сферою прояву суперництва між окремими суб'єктами ринку, де формуються умови їхньої діяльності й оцінюються позиції кожного конкурента. Тому рівень конкуренції і стан конкурентного середовища необхідно досліджувати паралельно, виявляючи причинно-наслідкові зв'язки конкурентів на товарних ринках, ринках капіталу та робочої сили. Вивчення кожного з напрямів має свої особливості, вимагає відповідних методологічних підходів.

Глибоке дослідження діалектики всіх процесів, пов'язаних з функціонуванням кожного ринку, дає змогу визначити рівень поєднання конкурентного середовища суб'єктів господарювання і здійснення ними своєї місії.

У вітчизняних та зарубіжних дослідженнях методологічних підходів до конкуренції з позицій сегментації ринкових відносин вся увага зосереджується, в основному, на вивченні товарних ринків. Поза дослідженнями залишаються ринки капіталів і трудових ресурсів. Якщо і є спроби їх дослідження, то вони мають похідний характер від дослідження товарних ринків [1].

Ринкові відносини в цілому вимагають формування та розвитку єдиного глобального простору, вносять свої принципи корективи у розуміння і дослідження конкуренції з позицій сегмента механізму ринкових відносин.

Проведені дослідження створюють можливість сформулювати напрями впливу методологічних підходів у період глобалізації конкурентного середови-

ща, що необхідно врахувати при формуванні стратегії конкурентної поведінки окремих суб'єктів господарювання.

Насамперед необхідно звернути увагу на внутрішні процеси, які проходять всередині фінансово-господарської діяльності кожного конкурента. Тут проявляються тенденції до лібералізації світових ринків. Це явище слід розглядати як парадокс глобальної економіки, свободи торгівлі. Високий рівень відкритості економіки багатьох країн обмежує можливості отримувати надприбутки, використовуючи засоби протекціонізму. Цей аспект глобалізації вимагає додаткових досліджень з метою пошуку та захисту нових конкурентних переваг.

Також важливо звернути увагу на спрямованість цінової політики. Характер цінової політики провідних підприємств на ринку може визначити в цілому єдину спрямованість цінової політики всіх інших підприємств цього ринку. Залежно від цінової політики на ринку в цілому можна визначити перспективні напрями конкуренції на цьому ринку.

Суттєвим є аналіз тенденцій у збутовій політиці. Дослідження збутової політики в межах ринку дозволяє визначити її розвиток, виявити загальні напрями, а також з'ясувати зміни дистрибуції та збутової політики, що зумовлює характер конкуренції в каналах збуту у регіонах і дозволяє виявити стратегічно важливі регіони збуту, канали збуту і найбільш привабливих клієнтів. Для цього необхідна чітка політика сприяння конкурентній боротьбі. Засобами здійснення політики сприяння конкуренції повинні бути податкові та митні заохочення, пільгове кредитування підприємств, які вперше вступають на монополізовані ринки. Значні проблеми в здійсненні політики сприяння конкуренції створюють високі бар'єри, які обмежують вступ господарюючих суб'єктів на існуючі ринки та стримують вступ на монополізовані ринки нових суб'єктів господарювання.

Становлення та розвиток механізму регулювання ринкових відносин посилює акцент на стратегічну орієнтацію виробника із новим змістом поняття його конкурентного статусу. Виникає проблема спільного створення конкурентних переваг і спільного зі споживачем інтелектуального капіталу. Крім цього, існуючі невідповідності між створюваними цінностями доповнюють одна одну, тобто знаходять свою нішу у конкурентному сегменті ринку в межах виробник – постачальник – дистриб'ютор – торговець – споживач.

Аналіз комунікаційної діяльності між ними дозволяє визначити низку параметрів, які є базовими для встановлення сили та спрямованості дій конкурентів, приблизно оцінити рекламний бюджет, стратегічні регіони просування тощо.

Розвиток процесів глобалізації в ринкових відносинах визначає нове, пріоритетне місце і головну роль інноваційної сфери в економічному та соціальному розвитку, що водночас обумовлює специфіку методологічних підходів до конкуренції на ринку інновацій, перетворюючи її на інтенсивний процес боротьби за інтелектуальне лідерство.

Лібералізація української економіки зблизила внутрішній ринок із загальним, глобальним ринком. Це вимагає розробки нових методологічних підходів до конкурентної стратегії. Змінюються межі, розміри, видозмінюються масштаби оцінки конкуренції, що призводить до нового функціонального на-



повнення управлінської діяльності в умовах становлення нових ринкових відносин.

Таким чином, запропоновані методологічні підходи дозволяють визначити поточний стан конкурентів, їхню перспективну спрямованість з урахуванням потенційної місткості ринку та тенденцій у демографії і, як наслідок, свої напрямки діяльності на споживчому ринку, які б найменше перетиналися зі стратегічними напрямками конкурентів.

1. Конкуренція в Україні. Аналітична доповідь щодо стану, тенденцій, проблем розвитку економічної конкуренції в Україні у 2004–2006 роках: Доповідь Кабінету Міністрів України від 25.10.2007 №47018 // [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua).

2. *Азов Г.А.* Конкуренция: анализ, стратегия и тактика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.

3. *Булгакова Л.М.* Нові підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць.– 2005.– Вип. 11. – С. 76–79.

4. *Воронкова А.Э.* Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. – Луганск: СНУ, 2004. – 315 с.

5. *Гончарук Т.І.* Конкуренція: сучасна економічна характеристика та її особливості // Актуальні проблеми економіки.– 2004.– №2. – С. 130–145.

6. *Дідківська Л.* Актуальні проблеми конкурентної політики української держави // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету.– 2005.– №4. – С. 13–21.

7. *Заец А.С.* Методологические проблемы создания регулируемого рынка // Економіка.– 2004.– №5. – С. 109–114.

8. *Керанчук Т.Л.* Методичний підхід до оцінки фінансової стабільності підприємств // Економіка і підприємництво: стан і перспективи: Зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 177–179.

9. *Котляр М.Л.* Оцінка фінансової стабільності підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів // Фінанси України.– 2005.– №1. – С. 113–117.

10. *Майер Дж., Олесевич Д.* Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання у глобальній економіці. – К.: Діло, 2004. – 324 с.

11. *Полуднев Ю.* Конкурентоспроможність країни як національна ідея // Дзеркало тижня.– 2005.– №10(538). – С. 12–13.

12. *Пономаренко Н.Ш.* Информационный рынок в условиях переходной экономики // Актуальні проблеми економіки.– 2004.– №2. – С.176–182.

13. *Смолін І.В.* Стратегічне планування розвитку організації: Монографія. – К.: КНТУ, 2004. – 344 с.

14. Современная демография / Под. ред. А.Я. Кваши. – М.: МТУ, 1995. – 272 с.

15. *Шпіряк Л.В.* Визначення фінансової стійкості компаній і підприємств // Фінанси України.– 2005.– №9. – С. 36–42.

16. *Юрченко В., Медведєв А.* Конкурентне регулювання: світовий досвід та уроки для України // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету.– 2005.– №4. – С. 22–28.



## 1.7. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Інтенсифікація глобалізаційних процесів зумовлює безперервні кількісні та якісні трансформації у світовій економічній системі, що залишають все менше місця для уявлень про рівноважність, оборотність і стаціонарність ринків, які лежали в основі класичної та неокласичної економічних теорій. Унаслідок цього традиційні методи діяльності підприємства, побудовані переважно на простій екстраполяції звичних тенденцій і підходів, відходять у минуле. Зміни у світовій економіці стимулюють розробку нових підходів, які мають повною мірою враховувати специфіку глобального конкурентного середовища.

При цьому накопичений підприємствами розвинутих країн досвід є цікавим з погляду його використання у вітчизняних умовах.

Українські та зарубіжні вчені Н. Алексєєв, В. Барінов, П. Друкер, Д. Лук'яненко, М. Портер, А. Ругман, А. Сінельников та ін. доволі глибоко дослідили процес функціонування сучасних підприємств. Разом з тим, питання, пов'язані з визначенням впливу глобалізації на стратегію підприємств, потребують подальшої розробки.

Глобалізація зумовлює значне ускладнення процесу ухвалення стратегічних рішень, який передбачає оптимізацію багатокритеріальної цільової функції на основі пошуку компромісу між різнорідними вимогами. У глобальному конкурентному середовищі, яке постійно перебуває в перехідних процесах, уявлення про благополучне підприємство як про структурно стабільне та цілком кероване, із твердою функціональною ієрархією втрачає свою актуальність. Аналізуючи різні історичні моделі соціального управління, І. Пригожин дійшов висновку, що складна система, поведінка елементів якої є односпрямованою та позбавленою додаткових ступенів свободи, не зможе еволюціонувати [3, 64]. Тільки рухливість індивідуальної поведінки та можливість кореляції, тобто узгодженого функціонування елементів системи в процесі самоорганізації, призводять до цілеспрямованого прогресивного руху.

Тому сучасна управлінська парадигма сприяє розвитку уявлень про підприємства органічного типу, здатні адаптуватися до змін зовнішнього середовища зі збереженням своїх властивостей і функцій. Відповідно до закону необхідної розмаїтості Ешбі, для забезпечення стійкості системи набір управлінських реакцій повинний бути не менш багатим, ніж набір можливих станів оточення, в якому розгортається бізнес [3, 69]. Щоб максимально наблизитися до цього, діяльність, спрямована на досягнення стратегічних конкурентних переваг, повинна забезпечувати творчу реакцію підприємства на динамічні зміни у глобальному ринковому просторі.

Як доводять В. Барінов і А. Сінельников, необхідними й достатніми умовами успішності такої реакції є адаптивність та інноваційність. Адаптивність системи є властивістю її пристосування, формою відносин із зовнішнім середовищем, а інноваційність — основою такої реакції, спрямованою зміною функціонування завдяки освоєнню нових елементів [2, 5].

Отже, головною передумовою розвитку фірми в умовах відкритої економіки стає впровадження інновацій. Незважаючи на довгий термін окупності, високий ризик, непередбачуваність результатів і трудомісткість інвестицій у створення інновацій, на зростання з кожною стадією життєвого циклу інновації витрат на її впровадження, очевидно, що в умовах глобалізації вичерпання різноманіття ідей щодо розробки та реалізації інновацій призведе до невідвротної руйнації системи підприємства [7, 1, 6–7].

Інноваційність передбачає наявність не тільки технологічних переваг, але й унікальних циклів зростання, які формуються в результаті розширення клієнтської бази та забезпечують це розширення [1]. З цього погляду на особливу увагу заслуговують бренди, що формують унікальну індивідуальність і конкурентну позицію фірми або її продукту. Спільне дослідження "Interbrand" і "JP Morgan" виявило, що в середньому вартість як товарних, так і корпоративних брендів або їх поєднання складає більше третини ринкової вартості великих підприємств [8, 1].

На зміцнення циклів зростання в умовах загострення глобальної конкуренції спрямовані також трансформації організаційної структури підприємств. Зокрема, дуже поширеними є злиття й поглинання, які сприяють виникненню конкурентних переваг об'єднаної компанії завдяки операційній і фінансовій синергії підрозділів, тобто помноженому, непропорційному ефекту, який виникає внаслідок комбінування ресурсів. Операційна синергія забезпечується переважно управлінськими здібностями об'єднаної команди та ключовими компетенціями учасників і зумовлює прискорення руху компанії згідно із стратегічною траєкторією. Фінансова синергія сприяє зниженню інвестиційних ризиків і витрат на капітал об'єднаної компанії завдяки зменшенню волатильності надходжень від продажів, стабілізації притоку грошових коштів, зміцненню платоспроможності [4, 26–27]. У 2006 р. у світі відбулося 6974 трансграничних злиттів-поглинань на загальну суму 880 млрд. дол. США, що за кількістю на 14% та за вартістю на 23% більше, ніж у 2005 р. [10, 5].

Проте цикли зростання схильні до руйнування під тиском конкуренції, еволюції галузевого й світового ринку та внутрішніх проблем, тому навіть дуже ефективний цикл не може гарантувати вічне зростання. Це зумовлює необхідність постійного оновлення циклів зростання та створення дієвого механізму їх захисту.

Отже, впровадження технологічних, організаційних та інших видів інновацій є необхідним для формування «індивідуальності» фірми на основі унікальних конкурентних переваг. Вони відрізняються стійкістю, зростають з часом і не можуть бути скопійовані іншими, а тому здатні підтримати глобальну конкурентоспроможність фірми та збільшення її рентабельності протягом тривалого часу.

Іншим важливим напрямом стратегічного розвитку підприємств в умовах глобалізації є забезпечення гнучкості, яка є проявом адаптивності та у разі зіткнення компанії з принципово новими змінами середовища дозволяє виробити адекватну реакцію без кардинальної перебудови внутрішньої структури. Гнучкість збільшує набір умов, за яких компанія може ефективно функціону-

вати, розширює межі ризику та спектр інноваційних можливостей і знижує імовірність невиконання зобов'язань або банкрутства.

Прикладами намагання сучасних підприємств збільшити свою гнучкість є інвестиції в обладнання, здатне виробляти різні види продукції або укладання угод з аутсорсингу. Останні стають все більш масштабними, комплексними та стратегічно важливими. Так, у 1995–2005 рр. було укладено близько ста угод вартістю більше 1 млрд. дол. США кожна [6, 1].

На підвищення гнучкості також спрямований пошук нових сфер діяльності, де традиційна продукція залишалася б ефективною, наприклад, нових регіональних ринків збуту. Це одна з причин стабільного зростання обсягів прямих закордонних інвестицій, які у 2006 р. склали 1306 млрд. дол. США, що на 38% більше, ніж у 2005 р. [10, 3].

Більш гнучким стає й механізм розробки стратегії, адже в нестабільному глобальному середовищі швидкість і маневреність ухвалення рішень є одним з вирішальних чинників конкурентоспроможності. На глобальному ринку раціональність підприємницьких рішень обмежена через неповноту інформації, і тому стратегія все частіше створюється не аналітично, а стає продуктом навчання в процесі адаптації фірми до її оточення.

Очевидно, що структурна нестабільність і рухливість поведінки підприємства, зумовлені розвитком адаптивності та інноваційності, мають певним чином компенсуватися. Функцію «стабілізатора» виконує система безпеки. Вона створюється на основі визначення допустимого рівня ризику і його подальшої оптимізації. В умовах глобалізації цей стратегічний напрям діяльності є надзвичайно важливим, оскільки він:

- стабілізує грошові потоки підприємства;
- знижує витрати на залучення капіталу, сприяє реалізації прибуткових інвестиційних проектів;
- зменшує витрати недостатнього інвестування й утворення боргового тягаря;
- знижує середній податковий тягар в умовах прогресивного оподаткування [9].

Основними тенденціями управління ризиками є врахування складних взаємозв'язків між різними видами ризику та розповсюдження принципів і методів ризик-менеджменту на всі сфери діяльності та рівні управління фірмою, тобто стратегічний ризик-менеджмент стає засобом координації, контролю та моделювання взаємозалежності чинників ризику через призму бізнесу в цілому [5, 64].

Системна еволюція підприємств є елементом глобальних еволюційних процесів, тому діяльність підприємства повинна узгоджуватися зі змінами глобального середовища. При цьому нові, відповідні динамічним умовам глобального ринкового середовища ідеологія та практика стратегічного управління підприємствами ще не повністю склалися та мають перехідний характер.

Довгостроковий розвиток підприємства можливий лише в разі адекватної реакції на різноманітні виклики глобального конкурентного середовища, тому відбувається заміна простої мети конкурентної стратегії фірми на більш реалістичний багатомірний цільовий вектор.

Найважливішими підсистемами стратегії фірми, рівень розвитку яких визначає її конкурентні позиції у глобальному ринковому просторі, стають:

- формування довгострокових конкурентних переваг, які створюються унікальними активами або компетенцією та забезпечують постійний ефект діяльності на світовому ринку;
- підвищення фінансової та операційної гнучкості, яка полегшує пристосування до змін у динамічному глобальному середовищі;
- забезпечення безпеки розвитку, що компенсує нестабільність системи підприємства, спрощує управління ризиками та кризами.

Усі зазначені складові стратегії підприємства внутрішньо пов'язані між собою і доповнюють одна одну, тому заходи із забезпечення їхнього розвитку мають реалізовуватися не ізольовано, а комплексно.

У цілому, зміни в системних процесах і структурі підприємств, зумовлені розглянутими трансформаціями їхньої стратегії, можна оцінити як такі, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності, покращенню поточних показників і перспектив розвитку підприємств в умовах глобалізації.

1. *Ачи З., Домэн Э., Сибони О., Синха Д., Витт С.* Парадокс быстрорастущих компаний // Вестник McKinsey.— 2002.— №2 // [www.mckinsey.com](http://www.mckinsey.com).
2. *Баринов В.А., Синельников А.В.* Развитие организации в конкурентной среде // Менеджмент в России и за рубежом.— 2000.— №6. — С. 3–13.
3. *Иванова Г.Ю., Приходько В.И.* Теория организации. — СПб.: Питер, 2004.
4. *Ивашковская И.* Слияния и поглощения: ловушки роста // Управление компанией.— 2004.— №7. — С. 26–29.
5. *Лобанов А., Чугунов А.* Тенденции развития риск-менеджмента: мировой опыт // Рынок ценных бумаг.— 1999.— №18. — С. 59–65.
6. *Craig D., Willmott P.* Outsourcing Grows up // McKinsey on Finance.— 2005.— №14. — P. 1–6.
7. *Davidson S., Brooks R.* R&D, Agency Costs and Capital Structure: International Evidence. — Econometric Society Australasian Meetings, 2004.
8. *Lindemann J.* Brand Valuation. — Interbrand, 2004.
9. *Rawls S.W., Smithson C.W.* Strategic Risk Management // Continental Bank Journal of Applied Corporate Finance.— 1990.— Vol. 2, №4. — P. 6–18.
10. World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. — N. Y., Geneva: United Nations, 2007.

## 1.8. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ В УКРАЇНІ

На сьогодні для забезпечення конкурентоспроможності економіки України передбачається створення механізмів державного регулювання розвитку корпоративних відносин. Одним із шляхів є вдосконалення управління державними корпоративними правами (ДКП).

Корпоративний сектор є основною сферою фінансово-господарської діяльності в економіці як за обсягами основних засобів і зайнятих трудових ресурсів, так і за масштабами виробництва, однак він усе ще не забезпечує тієї провідної ролі, яку об'єктивно покликаний відігравати.

Отже, корпоративне управління є досить актуальною проблемою для української економіки, оскільки воно відіграє дуже важливу роль у соціально-економічному розвитку країни.

Питаннями корпоративного управління займалися Д. Баюра, Є. Григоренко, А. Дамб, Л. Довгань, В. Євтушевський, Л. Жадан, Д. Задахайло, О. Кібенко, Н. Міноу, В. Міщенко, О. Мендрул, О. Мозговий, Г. Назарова, Ф. Нойбауер, О. Окунев, О. Пасхавер, Ю. Петруня, О. Рябченко, А. Сірко, М. Чечетов, Р.Фрідман, В. Юрчишин, В. Якубенко та інші.

Сьогодні держава є одним з найбільших учасників вітчизняних корпорацій. Значна кількість господарських організацій віднесена до таких, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки країни. Створено та функціонують близько 30 державних холдингових (національних акціонерних компаній), серед яких – НАК «Нафтогаз України», ДАК «Хліб України», НАК «Надра України», тобто компанії, які поглинають практично повністю відповідні господарські комплекси країни або державний сектор. Отже, слід наголосити на тому, що державний корпоративний сектор має нераціональну й економічно необґрунтовану структуру. З одного боку, до нього входять такі гіганти вітчизняної економіки, як ВАТ «Укртелеком», «Одеський припортовий завод», «Турбоатом» тощо, з іншого – підприємства, розмір статутного капіталу та вартість чистих активів яких балансує на мінімально можливій межі, встановленій законодавством: з державною часткою 100%; з часткою менше 10%; частка не сягає навіть 1% [13, 34–38].

В Україні не існує загального підходу до аналізу практики корпоративного управління. У державному розумінні, результативність управління ДКП пов'язується з результатами здійснення соціально-економічних цілей участі держави в статутному капіталі товариства та визначається передусім створенням умов для максимізації цінності суспільного споживання.

На корпоративному рівні результати управління ДКП знаходять свій вияв у двох формах: у вигляді дивідендів – дохід, який отримує держава як власник акцій (часток, паїв) від прибутку відповідного товариства, та у вигляді зростання курсової вартості відповідних активів [10–12].

У сучасній науковій літературі значна увага приділяється визначенню особливостей держави як суб'єкта управлінської діяльності в корпоративному секторі економіки, в т.ч. – як власника певних корпоративних прав. У науко-

вих джерелах підкреслюється, що функції з управління ДКП уособлюють господарсько-організаційну функцію держави, здійснюються від її імені органами виконавчої влади, мають державно-владний характер, закріплюються у правовій формі та набувають інших ознак, властивих для функцій державного управління взагалі та економіки зокрема [15, 182].

Наявність корпоративних механізмів в управлінні ДКП зумовлює специфіку здійснення загальних функцій державного управління – планування (прогнозування), організації, регулювання, мотивації, контролю. Зокрема, функція планування нерозривно пов'язується з бюджетним прогнозуванням, реалізується не в директивний спосіб, а шляхом укладення планового контракту з підприємством та набуває головним чином індикативного характеру [14, 13].

Функція організації передбачає розподіл управлінських повноважень держави між багатьма уповноваженими органами державної влади, кожен з яких здійснює їх відповідно до своєї компетенції. Певні повноваження з управління ДКП передаються представникам держави в органах управління компаній (у радах директорів, наглядових радах, ревізійних комісіях тощо), а також державним холдинговим компаніям – спеціально створюваним господарським організаціям, які володіють контрольними пакетами акцій інших (одного чи більше) суб'єктів господарювання й управляють їхньою діяльністю та контролюють її [7, 17].

Найбільший вплив на прийняття рішень у компанії держава має тоді, коли вона є єдиним учасником (інвестором, засновником) товариства, тобто всі корпоративні права належать саме державі. Також, суттєвий вплив на прийняття рішень органами управління компаній держава має у випадку володіння контрольним пакетом акцій (частки або паю, що відповідає розміру такого пакету). Деякі управлінські повноваження держава має у результаті володіння неконтрольними (блокуючими або міноритарними) пакетами акцій (відповідними частками, паями) – право входити до керівних органів товариства, право здійснення внутрішнього моніторингу діяльності підприємства тощо [10–12].

На сьогодні існує проблема розмивання державного пакету акцій. Через брак коштів держави на викуп цінних паперів додаткових емісій у бюджеті країни закріплені за державою контрольні та блокуючі пакети акцій поступово «розмиваються» і вже не забезпечують необхідного впливу на прийняття рішень. Набувають поширення схеми «тіньової» приватизації державних активів, так званий рейдерський захват. Так, непоодинокими є випадками, коли передані до статутного капіталу державних холдингових компаній корпоративні права держави відчужуються з порушенням норм приватизаційного законодавства. Це не тільки опосередковано сприяє поширенню корупції у господарському житті країни, але й суттєво гальмує процеси інноваційного оновлення та реструктуризації виробничих компаній, а відтак – ускладнює інтеграцію вітчизняної господарської системи країни у глобальний економічний простір.

Слід зазначити, що на сьогодні українська економіка перебуває у стані практичної реалізації формування корпоративних відносин на базі змішаної власності. Власники акціонерних товариств зіткнулися з проблемою формування нової системи управління, яка враховує інтереси широкого кола зацікавлених груп: засновників, акціонерів, працівників, постачальників і покупців, кредиторів, товариства в цілому. Для економіки в перехідному періоді зна-



чення корпоративного управління тісно пов'язане з успішним розвитком корпоративного сектора.

Неоднорідний характер існуючих в Україні акціонерних товариств (відкриті і закриті, створені шляхом заснування або реорганізації в процесі корпоратизації та приватизації тощо) дає можливість для вибору підходів до побудови управлінських структур.

З огляду на це перед уповноваженими органами державної влади постає завдання запровадження нових підходів до цієї сфери державно-управлінської діяльності, тим більше, що з прийняттям Законів України «Про управління об'єктами державної власності», «Про холдингові компанії в Україні» створено необхідне правове підґрунтя для вирішення цього завдання [1; 2]. Здійснення заходів у цьому напрямі має спрямовуватися, насамперед, на оптимізацію корпоративного портфеля держави, оскільки виконання саме цієї вимоги визначає сутність процесу удосконалення управління ДКП на нинішньому етапі господарського розвитку нашої країни.

Реалізація методів управління ДКП передбачає розподіл відповідних управлінських повноважень між органами виконавчої влади – Кабінетом Міністрів України, Фондом державного майна України (ФДМУ), міністерствами та іншими органами виконавчої влади (уповноваженими органами управління) та господарськими товариствами. Чинним законодавством [3] передбачено розмежування функцій та компетенції зазначених органів влади при здійсненні відповідної державно-управлінської діяльності.

Для забезпечення оперативного обліку акцій (часток, паїв), що належать державі у статутному капіталі господарських товариств, здійснення ефективного управління корпоративними правами держави Фондом державного майна України, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 29.10.03 №1679, ведеться Реєстр корпоративних прав держави [5]. Реєстр утворюється ФДМУ за участю міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій. До нього включаються відомості про акції, паї, частки, які належать державі у статутному капіталі господарських товариств – резидентів і нерезидентів. Разом з відомостями подаються копії нормативно правових актів про створення, реорганізацію, ліквідацію господарського товариства, свідоцтва про державну реєстрацію, засновницьких документів (статуту), свідоцтва про реєстрацію випуску акцій та інших документів, які підтверджують розмір державної частки у статутному капіталі господарського товариства.

Уповноважені органи виконавчої влади дають згоду ФДМУ на передачу об'єктів державної власності до статутних фондів господарських товариств; погоджують з ФДМУ плани реструктуризації та санації об'єктів державної власності в разі створення за їх участю нових суб'єктів господарювання тощо.

Станом на 14.12.2007 до Реєстру внесено 820 господарських товариств, які перебувають в управлінні ФДМУ, з них із державною часткою до 50% статутного фонду – 586, більше 50% – 234 товариств (табл. 1).

Крім того, Фонд державного майна України здійснює роботу щодо підвищення ефективності управління державними корпоративними правами в акціонерних товариствах і контролю за фінансовою діяльністю цих товариств:



- ведеться аналіз діяльності наглядових рад відкритих акціонерних товариств і моніторинг рішень прийнятих наглядовими радами;
- контролюється персональний склад наглядових рад ВАТ з метою залучення осіб винятково з числа фахівців, які пройшли навчання, отримали сертифікати на право здійснення функцій з управління корпоративними правами та мають досвід у цій сфері діяльності;
- з метою підвищення якості управлінського контролю надаються доручення відповідальним представникам держави в органах управління господарських товариств;
- проводиться оцінка виконання представниками держави функцій з управління корпоративними правами держави в господарських товариствах, у статутних фондах яких державна частка перевищує 50%, відповідно до основних критеріїв та порядку проведення оцінки;
- на виконання вимог п.14 ст. 11 Закону України «Про управління об'єктами державної власності» відбувається видача завдань на голосування членам наглядових рад відповідно до затвердженого наказом ФДМУ від 12.12.2006 №1857 Типового завдання на голосування членам наглядових рад господарських товариств, які представляють інтереси держави [1; 6];
- готуються та проводяться спільні засідання Комісії з проведення фінансово-економічного аналізу господарської діяльності відкритих акціонерних товариств та Комісії з проведення атестації керівників господарських товариств із державною часткою понад 50%.

**Таблиця 1. Реєстр корпоративних прав держави, які перебувають в управлінні Фонду державного майна України станом на 14.12.2007 [8]**

Вид господарського товариства	Державна частка у статутному капіталі господарського товариства, %				Загальна кількість
	до 10%	від 10% до 25%	від 25% до 50%	від 50% до 100%	
ВАТ	112	108	206	180	606
Холдинги	0	0	0	13	13
ЗАТ	31	14	46	19	110
ТОВ	15	22	32	22	91
Разом	158	144	284	234	820

В кожному господарському товаристві є відповідальний представник держави, який призначається наказом ФДМУ [6]. Діяльність відповідальних представників держави регулюється умовами договорів-доручень, що укладається між ними та уповноваженими органами виконавчої влади. У цих документах визначаються права, зобов'язання, відповідальність сторін, умови та наслідки дострокового припинення угоди. Сукупність завдань відповідальних представників визначається тими органами влади, які їх призначають. Представники погоджують з органами влади характер і зміст своєї діяльності з питань, які передбачені специфікою господарської активності компаній. Це зміни статутного фонду; корекція установчих документів; створення дочірніх підприємств, філій і представництв; обрання та відкликання членів органів управління товариства; реорганізація та ліквідація компанії; погодження умов договорів оренди, застави; визначення порядку та розмірів нарахування дивідендів [4].

Основними методами управління державними корпоративними правами у країнах з усталеними ринковими відносинами є: безпосереднє державне управління; опосередковане, через використання холдингових компаній і довірче (трастове) управління. Визначаються певні загальні чинники забезпечення ефективності запровадження зазначених методів управління ДКП. Вихідною умовою забезпечення успішності такої діяльності є визначення оптимального складу відповідних державних активів, а також чітке розмежування функцій держави-власника та інших державних функцій, які можуть впливати на умови діяльності підприємств з державною часткою у капіталі, особливо щодо ринкового регулювання, створення засад організаційної взаємодії між державними інституціями та господарськими структурами, залученими до процесу здійснення такої діяльності.

Управлінню державними корпоративними правами суттєво заважає невідповідність між задекларованою та реальною ринковою вартістю корпоративних прав. Вартість часток багатьох неефективно працюючих підприємств суттєво завищена. Держава не отримує дивідендів від цих активів і не може визначити їх вартість, оскільки вони не котуються на вторинному ринку. Разом з тим адміністративні витрати держави на управління даними частками поглинають значну частку бюджету, передбаченого органам управління на ці функції [9]. За даними ФДМУ, малоефективні міноритарні пакети акцій поглинають до 80% ресурсів органів управління.

Доцільно зауважити, що в сучасних умовах України відбуваються й протилежні процеси – до державної власності повертаються акції (частки, паї), які було приватизовано, але зобов'язання інвесторів не було виконані.

Корпоративний портфель держави перевантажено дрібними пакетами акцій та сформовано, в основному, за залишковим принципом: більше 20% в його структурі складають підприємства-банкрути. Слід підкреслити, що зміни у нинішній структурі ДКП зумовлюються не потребами забезпечення ефективного регулюючого впливу держави на корпоративний сектор економіки, а досить часто спричиняються можливостями використання бізнесом у своїх інтересах законодавчих прогалин з метою переведення до тіньового обігу державних активів, зокрема, через передачу корпоративних прав держави до статутного капіталу холдингових компаній. Таким чином, наявна структура ДКП не відповідає визначеним Президентом та урядом України цілям і завданням щодо створення ефективного механізму реалізації державної політики у цій сфері державно-управлінської діяльності [16].

На сьогодні аналіз чинного нормативно-правового забезпечення управління ДКП засвідчує, що в Україні створено необхідні умови для запровадження основних методів, які ефективно використовуються в ринковій економіці. Проте практика господарювання доводить, що результативність втілення зазначених методів управління в нашій країні є надзвичайно низькою, що зумовлено «непрозорим» характером їх застосування, відсутністю належного нормативно-правового та інформаційного забезпечення, адекватних контрольних механізмів. Про це також свідчить аналіз динаміки надходження дивідендів, які отримує держава на свої пакети акцій (частки, паї) в статутному фонді господарських товариств.

Недостатню результативність застосування методів управління ДКП зумовлено існуючою концептуальною невизначеністю міждержавного корпоративного сектора. Внаслідок цього відповідна управлінська діяльність держави характеризується, з одного боку, фрагментарністю, хаотичністю прийняття відповідних рішень, з іншого — блокуванням у державній власності великої кількості підприємств та економічних секторів, умови господарювання яких ще неформовано.

Таким чином, вирішення низки проблем корпоративного сектора економіки значною мірою пов'язане з питаннями ефективного управління корпоративними правами держави, з розробкою інституційно-правових засад здійснення цієї діяльності органами державної влади й управління, уповноваженими державою здійснювати управління об'єктами державної власності. Досконале корпоративне управління в усьому світі розглядається як найважливіший чинник конкурентоспроможності корпорацій і національних економік у глобальному конкурентному середовищі.

Підсумовуючи викладене вище, слід зазначити, що створено вихідні теоретико-методологічні засади дослідження управління державними корпоративними правами як особливого різновиду державно-управлінської діяльності. Проте рівень дослідженості цієї проблеми, особливо в контексті сучасних пріоритетів діяльності уряду України у сфері управління державними майном, залишається недостатнім. Це зумовлює актуальність проведення розробок теоретичного та прикладного характеру, зорієнтованих на досягнення практично значимих результатів у галузі державного управління. Подальше вдосконалення дієвих механізмів управління державними корпоративними правами забезпечить конкурентоспроможність України і дасть змогу вийти на зовнішні ринки.

1. Про управління об'єктами державної власності: Закон України від 21.09.2006 №185-V // zakon1.rada.gov.ua.

2. Про холдингові компанії в Україні: Закон України від 15.03.2006 №3528-IV // zakon1.rada.gov.ua.

3. Тимчасове положення про Фонд державного майна України: Постанова Верховної Ради України від 7.07.1992 №2558-ХІІ зі змінами від 12.05.1997 // zakon1.rada.gov.ua.

4. Про управління корпоративними правами держави: Постанова Кабінету Міністрів України від 15.05.2000 №791. // zakon1.rada.gov.ua.

5. Про формування і ведення Реєстру корпоративних прав держави: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.10.2003 №1679 // zakon1.rada.gov.ua.

6. Про затвердження Типового завдання на голосування членам наглядових рад господарських товариств, які представляють інтереси держави: Наказ Фонда державного майна України від 12.12.2006 №1857 // www.spfu.gov.ua.

7. *Авдашев С.Б.* Холдинги с участием государственных и смешанных компаний: оценка российской практики в контексте мирового опыта. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 34 с.

8. Аналітичні матеріали / Фонд державного майна України // www.spfu.gov.ua.

9. *Григоренко С.* Корпоративний портфель держави: проблеми управління ним та можливі шляхи їх вирішення // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію.— 2004.— №3.— С. 2—6.

10. Економічна енциклопедія: У 3-х т. / Ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Академія, 2000. — Т. 1. — 864 с.

11. Економічна енциклопедія: У 3-х т. / Ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Академія, 2001. — Т. 2. — 848 с.

12. Економічна енциклопедія: У 3-х т. / Ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Академія, 2002. — Т. 3. — 952 с.

13. *Лелюх В.* Пропозиції щодо вдосконалення системи управління корпоративними правами держави як фактора формування інвестиційного клімату держави // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2007. – №9. – С. 34–38.

14. *Рассади́на А.* Государственный сектор в развитых странах (опыт Франции и Великобритании) // Экономист. – 2002. – №6. – С. 9–22.

15. Реформування державного управління в Україні: проблеми і перспективи / Кол. авторів.; Наук. керів. *Цветков В.В.* – К.: Оріяни, 1998. – 364 с.

16. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол.: *А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.*; Нац. Ін-т стратег. дослід.; Ін-т економічного прогнозування НАН України, Міністерство економіки України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

## 1.9. ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЦІН В УКРАЇНІ

В ціні як одній з найскладніших економічних категорій товарного виробництва відображається вся сукупність виробничих відносин і взаємозв'язок учасників суспільного виробництва. Вона застосовується для розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, формування бази реалізації фінансових відносин, стимулювання або стримування розвитку науково-технічного прогресу, забезпечення формування структури споживання і товарообігу. За допомогою цін вимірюються витрати на виробництво та реалізацію продукції, визначаються результати фінансово-господарської діяльності підприємств, передається ринкова інформація [10, 97] та узгоджуються економічні інтереси суб'єктів ринкових відносин.

Різноманітні ціни та групи цін, які функціонують в економіці України, характеризуються такими класифікаційними ознаками: ступенем однорідності об'єктів ціноутворення, прямими і зворотними зв'язками. Залежно від вирішення поставлених завдань утворюють взаємопов'язану та взаємозалежну єдність або систему цін, яка відображає узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин. Ціна на кожен товар чи групу товарів перебуває у постійному розвитку під впливом дії закону вартості, співвідношення попиту та пропозиції, конкурентного середовища, структури і типу ринку, податкової політики держави, економічного стану держави тощо.

Ціни на окремі товари і групи товарів у системі цін перебувають у тісному взаємозв'язку, основою якого є, по-перше, об'єктивний процес ціноутворення, зумовлений формуванням суспільно необхідних затрат на виробництво товарів, у якому їхня величина залежить від витрат на виробництво та рівня корисності товарів, що відображає споживчий попит і його інтенсивність. По-друге, формування всіх цін на об'єкти ціноутворення відбувається за методологією, яка ґрунтується на законі вартості та взаємозв'язку елементів ринкового механізму. По-третє, виробничі, економічні й технологічні взаємозв'язки підприємств і галузей економіки, фінансово-господарська діяльність яких забезпечується цінами, становлять єдиний господарський комплекс. Ці зв'язки зумовлюють необхідність системного підходу до формування та застосування цін з метою узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин.

Проблеми ціноутворення займають важливе місце в дослідженнях багатьох українських учених, зокрема О. Гоша, В. Корінева, І. Лукінова, В. Пінішко, Ю. Тормоси, Л. Шкварчук, О. Шпичака та інших. Більшість робіт вітчизняних вчених стосується окремих аспектів теорії і практики ціноутворення. Питання системи цін розглядаються лише в контексті розробки та реалізації цінової політики підприємств.

Система цін є елементом економічної системи і безпосередньо реагує на її зміни. Так, державне регулювання шляхом зміни норм бюджетних витрат, ставок податків, відсоткових ставок за користування кредитом та інших економічних важелів безпосередньо відображається на змінах виробничо-збутових витрат і зміні рівня цін на продукцію. Це зумовлює зміну окремих цін і групи цін, впливаючи таким чином на процес суспільного відтворення. Незва-

жаючи на важливість функціонування системи цін в економіці суспільства, її дослідження не знайшло належного висвітлення в сучасній економічній літературі. Розглядаючи систему цін, автори публікацій здебільшого обмежуються класифікаційними ознаками і лише побіжно зупиняються на їхній характеристиці. Зокрема, в економічній енциклопедії зазначається: «Система цін – це сукупність різних видів цін у межах окремих країн у процесі їх взаємодії» [2, 383]. У наведеному визначенні акцентується увага лише на взаємодії сукупності цін. Л. Шкварчук зазначає: «Система цін є сукупністю взаємопов'язаних і взаємообумовлених цін в економіці, які дають змогу всім підприємницьким структурам нормально здійснювати свою діяльність і реалізувати кінцеву продукцію та послуги з найбільшою вигодою для себе» [9, 23]. У монографічному дослідженні В. Корінев так характеризує систему цін: «В умовах вітчизняної економіки всі ціни утворюють єдину цілісну систему, яка під впливом багатьох чинників безупинно змінюється та розвивається. Дану систему утворюють різні види цін, що між собою тісно пов'язані та взаємозалежні» [3, 19].

Кожне з наведених визначень недостатньо повно характеризує систему цін. Зокрема, Л. Шкварчук акцентує увагу лише на сукупності взаємопов'язаних і взаємообумовлених цін в економіці, а В. Корінев – на єдності системи цін та її динамічності. Іншим недоліком наведених трактувань системи цін можна вважати відсутність функціональної спрямованості зв'язків і розташування окремих цін чи групи цін у загальній системі, яка зумовлює характер спрямування їхньої дії. Більш глибоким є трактування системи цін В. Пінішка: «Система цін – це сукупність усіх конкретних цін, об'єднаних у певні групи (види) за певними ознаками і пов'язаних усередині та за межами системи багатоканальними зв'язками різної тісноти та напрямів» [7, 58]. Водночас наведене визначення не відображає причину функціонування системи цін.

Поняття «система цін» багатогранне, і його зміст необхідно розглядати, по-перше, як динамічну взаємодію цін на окремі товари та групи товарів, що дозволяє виявити загальні закономірності ціноутворення, по-друге, як об'єктивно існуючий комплекс функціональної взаємозалежності цін на товари, які розташовані за ступенем однорідності, прямими й зворотними зв'язками та залежно від вирішення поставлених завдань, які потрібно вирішувати і, по-третє, як взаємопов'язану сукупність методів і способів економічного обґрунтування цін на об'єкти ціноутворення, здатних до реалізації визначеного обсягу продукції у встановлені терміни і забезпечувати отримання прибутку в розмірі, передбаченому ціновою політикою підприємства, та відображати узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин.

Слід зазначити, що систему цін необхідно трактувати як функціональну взаємодію динамічно взаємопов'язаних між собою і зовнішнім середовищем за прямими, зворотними та іншими зв'язками, упорядковану за певними класифікаційними ознаками сукупність цін на об'єкти ціноутворення, що забезпечує узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин.

У наведеному трактуванні система цін розглядається, по-перше, як функціональна взаємодія всієї сукупності цін на об'єкти ціноутворення, класифікованих за визначеними ознаками. По-друге, зазначається, що динамічна взаємодія відбувається між цінами та зовнішнім середовищем і між ними й

економічними категоріями (грошима, фінансами, кредитом тощо) за прямими і зворотними зв'язками і, по-третє, функціонування системи цін спрямоване на узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин: виробників, споживачів і держави через механізм ринкового ціноутворення.

Формування і застосування системи цін в економіці суспільства відображає комплекс економічних, соціальних, організаційних, правових та інших відносин, що визначаються такими її характерними властивостями, як цілісність, інтегрованість та ієрархічність. Цілісність розглядається як внутрішня єдність усіх цін, завдяки якій система цін ідентифікується в економічному середовищі суспільства. Зміна будь-якої окремої ціни певним чином діє на всі інші ціни, відповідно впливаючи на структуру системи цін, і, навпаки, зміни структури системи цін позначаються на всіх цінах. Взаємодія окремих цін внутрішньо упорядковує функціонування всієї системи, надає їй цілісності і нової якісної характеристики. М. Мочерний визначає систему як «комплекс елементів та їхніх властивостей, взаємодія між якими породжує нову цілісність» [5, 80]. Єдність системи цін (цілого) з кожною окремою ціною (частиною системи) досягається за рахунок зв'язків субординації у формі вертикальної впорядкованості і рівнем складності їхніх відносин. Горизонтальна координація забезпечується саморегулюючою налаштованістю кожної ціни на виконання властивого лише їй навантаження, визначеного політикою ціноутворення. Це означає, що кожній ціні притаманні ознаки і властивості якісної визначеності системи. Без системи окрема ціна не функціонує. Водночас, кожна окрема ціна всередині системи цін має певну відносну самостійність та виконує свої функції.

Інтегрованість визначає об'єднання множини цін у взаємодіючу стійкість і зближення системи цін зі спорідненими системами: грошовою, фінансовою, кредитною тощо. Система цін відображає сутнісну характеристику окремих цін із властивою їм внутрішньою структурою, що забезпечує її відносну стійкість до деструктивних впливів економічного середовища. Загалом система цін і рівень її організації відображає основні ознаки та властивості кожної ціни, завдяки чому зберігається її єдність.

Ієрархічність полягає в упорядкованості відносин класифікаційних груп за підгрупами, кожна з яких взаємодіє з їхніми частинами до конкретної ціни на об'єкти ціноутворення. Саме формування та функціонування цін реалізується системно тому, що ціни на товари перебувають не лише у взаємній, але й субординаційній залежності одна від одної. У ціноутворенні, як і в інших складних системах, діє механізм гомеостазису, тобто відбувається саморегулювання системи, в результаті чого рівень цін на окремі товари чи групи товарів підтримується у певних межах. Водночас система цін є частиною складнішої системи – системи економічних відносин, яка, у свою чергу, є частиною ще складнішої, економічної – і так до універсальної системи, якою є Всесвіт. Бувода системи цін представлена у вигляді моделі (рис. 1).

Взаємозв'язок і взаємозалежність цін не позбавляє деякі з них відносної самостійності руху. Підвищення або зниження цін на один товар або групи однорідних товарів не повинно в обов'язковому порядку супроводжуватися відповідною зміною їхнього рівня на всі інші товари. Водночас самостійність



ізолюваного руху окремих цін можлива лише в певних межах. Зміна цін, яка перевищує відповідні межі, викликає зміни і в інших цінах.

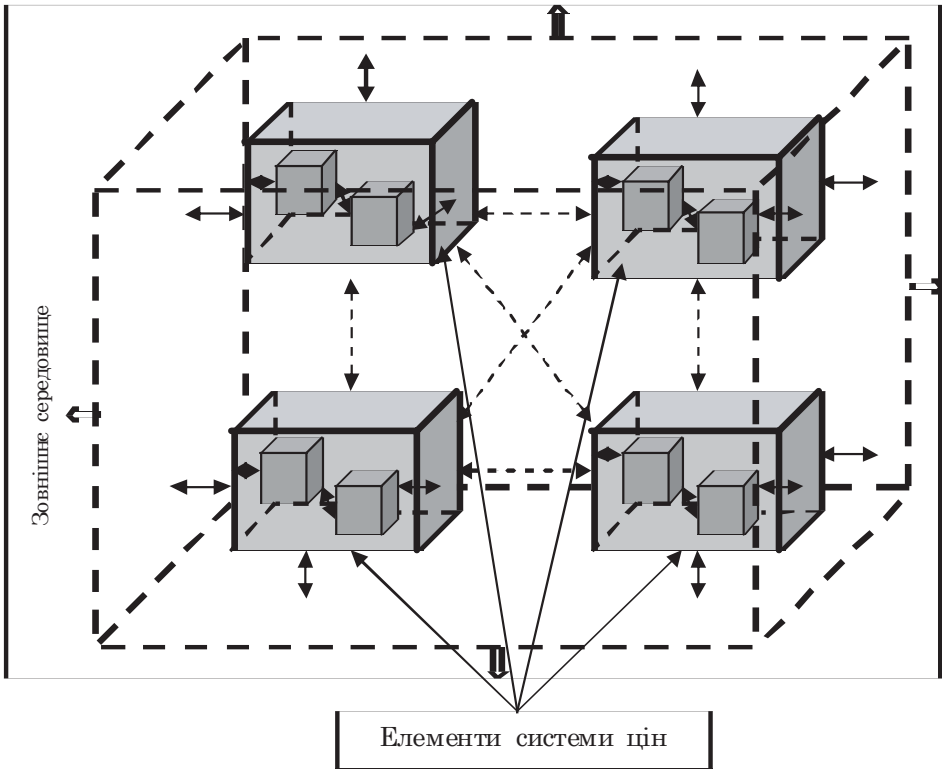


Рис. 1. Модель будови системи цін

Рух цін на товари, які мають стратегічний характер, в той чи інший бік від їхнього вихідного рівня відповідно трансформує усю цінову систему. У наш час до цих цін належать, насамперед, ціни на видобувну сировину й енергетичні ресурси (руда, вугілля, нафта, газ, електроенергія тощо). Наступний рівень включає ціни на кінцеві вироби машинобудування (машинні комплекси під різні промислові технології), продукти хімічного виробництва, сільськогосподарську сировину та продовольчі ресурси. Ціни на вихідну сировину та паливно-енергетичні ресурси є основою матеріальних витрат і відіграють визначальну роль у формуванні ціни на об'єкти ціноутворення.

Різні ціни, які належать до єдиної системи, мають не лише прямі, а й зворотні зв'язки. Наприклад, підвищення цін на продукцію паливно-енергетичного комплексу через певний час повертається в ці галузі подорожчанням споживаних ними матеріально-технічних ресурсів, зокрема машин, обладнання, електроенергії тощо.

Хоча система цін єдина, в ній є підгрупи цін (роздрібні, гуртові та інші, які утворюють підсистему), що об'єднуються за певними спільними ознаками. Цінова група, до якої входить товар, є для нього внутрішньою підсистемою, в

той час як інші групи товарів (а відповідно і ціни) є зовнішніми складовими системи, причому зовнішні складові системи щодо даної групи цін характеризуються неоднаковою силою впливу. Тому кожну з них можна розглядати за ступенем інтенсивності впливу: чим більше спільних ознак мають окремі товари чи товарні групи та ціни на них, тим вищий ступінь їхнього впливу.

Поділ підсистем цін на зовнішні і внутрішні відіграє важливу роль у практиці ринкового ціноутворення на товари господарюючих суб'єктів. Більш чутливими до зміни рівня цін є ціни внутрішньої підсистеми: чим ближчі складові системи, тим реальніший вплив співвідношення цін на обсяг реалізації та результати діяльності господарюючих суб'єктів. Така взаємодія і взаємозалежність не випадкові, оскільки внутрішні підсистеми мають більше спільних закономірностей у формуванні і русі цін, а зовнішні – не можуть зводитись до внутрішніх. Збіг складових системи – випадковість, яка відображає збіг техніко-економічних та інших параметрів товару за умовами виробництва і за умовами споживання.

За характером взаємозалежності ціни на товари поділяються на групи *прямої* залежності (наприклад ціни на товари-замінники), *послідовної* залежності (ціни на сировину і продукцію з неї) й *опосередкованої* залежності (ціни на продукти, одяг, взуття тощо). Кожна залежність має свої особливості: послідовну залежність можна прослідкувати як у загальному аспекті, простежуючи від видобувних галузей до обробних, так і детальніше (наприклад, добування руди, виробництво чавуну, сталі, прокату, окремих частин машини тощо, що реалізується через наростання витрат). Послідовна взаємозалежність зумовлює відображення в ціні кожної ланки технологічного етапу. Взаємозв'язок цін визначає взаємозалежність усіх господарюючих суб'єктів, виробників і галузей у господарському комплексі країни. Так, від величини тарифів на вантажні перевезення певною мірою залежить величина витрат у добувній і обробній галузях промисловості, а також ціни на продукцію цих галузей у місцях споживання чи використання. Межі відносної самостійності руху цін визначаються характером взаємозв'язку між цінами, яка залежить від одночасної дії низки чинників, які узагальнено виявляються у співвідношеннях цін на окремі товари (роботи, послуги).

Дослідження показує, що структура системи цін зазнає впливу різноманітних чинників. По-перше, імпульси цінових змін на економічні чинники, вихідну сировину та паливно-енергетичні ресурси об'єктивно позначаються, насамперед, на результатах зрушень у рівнях витрат і рівні цін таких вирішальних компонентів виробництва, як енергетичні і сировинні ресурси та можливості їх заміни. Якщо плата за ресурси, витрати на добування, постачання та збут цих компонентів виробництва здешевлюється, то за рівних інших умов собівартість і ціни на виготовлену продукцію та її використання знижуються. І, навпаки, тенденції до подорожчання економічних ресурсів, енергії і сировини за відсутності рівної або випереджаючої економії за рахунок інших витрат призводить до підвищення собівартості і цін на вироби, які виготовляються з їх використанням.

По-друге, зменшення витрат живої праці та загальних витрат на одиницю виробу зумовлюється прискоренням науково-технічного прогресу, що при-

зводить до обмеження або цілковитого виключення малопродуктивної ручної праці. Це досягається за рахунок реалізації прогресивних технологій, які базуються на автоматизації. Таким чином підвищується продуктивність праці і певною мірою зменшуються суспільні витрати на одиницю виробу.

По-третє, економічно обґрунтована величина валової доданої вартості, яка включається в ціни на товари, сприяє майбутній стабілізації та зниженню цін. Водночас зниження обсягу валової доданої вартості в ціні не забезпечує спрямування належного обсягу фінансових ресурсів на формування централізованих ресурсів суспільства та розширене відтворення підприємства, впровадження нової техніки і технології виробництва. Це обмежує перспективи майбутнього зниження цін. Завищення величини валової доданої вартості в цінах на товари змушує пошуки резервів економії, що також обмежує майбутні можливості зниження рівня ринкових цін на товари (роботи, послуги). Лише встановлення економічно обґрунтованої величини валової доданої вартості в цінах на товари зумовлює стимулювання їхньої діяльності, забезпечує розширене відтворення та створює умови для майбутнього зниження цін.

По-четверте, конкуренція як економічне явище відображає процес взаємодії, взаємозв'язку й економічної боротьби між господарюючими суб'єктами, що виявляється у зовнішніх і внутрішніх конкурентних перевагах. Зовнішні конкурентні переваги характеризуються перевагами у споживчих властивостях товарів і призводять до підвищення рівня ринкових цін, а внутрішні – зумовлюються перевагами у виробничо-збутових витратах, створюючи економічні умови для зниження цін. І зовнішні, і внутрішні конкурентні переваги впливають на зміни рівня цін на об'єкти ціноутворення та структуру системи цін.

Цілеспрямований вплив на процес суспільного виробництва через ціни значною мірою залежить від рівня керованості динамікою її підсистем. З ним безпосередньо пов'язане функціонування системи цін та її структури, що здійснюється за принципами забезпечення економічно обґрунтованого співвідношення цін на об'єкти ціноутворення та узгодження через ціни інтересів усіх учасників суспільного відтворення.

Оскільки кожна ціна, яка функціонує в системі цін, діє на останню і, одночасно, зазнає її безпосереднього впливу, то така система повинна забезпечуватися належним співвідношенням цін. При цьому необхідно розрізняти співвідношення цін двох рівнів: внутрішньогрупове на взаємозамінні товари та міжгрупове на невзаємозамінні і неоднорідні товари.

Реалізація принципу забезпечення внутрішньогрупового співвідношення цін на об'єкти ціноутворення може здійснюватися за різноманітними методами. Найпоширенішими з них є такі, що ґрунтуються на суб'єктивній основі (метод експертних оцінок) та методи, які ґрунтуються на порівнянні натуральних показників споживчих властивостей або якості порівнюваних товарів. Це, зокрема, метод технічної еквівалентності, метод коефіцієнта заміни, метод складного коефіцієнта якості тощо. Їхня сутність зводиться до виявлення відхилень за технічними параметрами та встановлення оцінки відшкодування чи доплати за відповідним співвідношенням до ціни на товар-аналог.

Якщо реальні можливості вимірювання внутрішньогрупового співвідношення цін на взаємозамінні товари незаперечні, то визначення міжгрупового

співвідношення цін на невзаємозамінні і неоднорідні товари є проблематичним. Це означає, що існують обмеження у порівнянні цін на товари за їхніми споживчими властивостями.

Намагання економістів визначити об'єктивний спільний вимірник споживчих вартостей різних невзаємозамінних товарів не дало позитивного результату. Деякі найнеобхідніші товари різних груп задоволення потреб (їжа, взуття, житло тощо) не можна замінити один одним. Об'єктивну кількісну міру товарів різних потреб не можна визначити за загальними властивостями товарів бути корисними і таким чином здійснювати регулювання рівня задоволення потреб. Суб'єктивне оцінювання таких товарів можна здійснювати лише на основі їх порівняння, шляхом виявлення споживацьких переваг порядкового характеру.

Різні невзаємозамінні, неоднорідні товари непорівнювані за своїми споживчими властивостями. Порівняння цін на такі товари може здійснюватися через послідовне наближення і наступне подолання суперечностей, які виникають між суспільно необхідними витратами на їх виготовлення і результатами від їхнього споживання чи використання.

Належне функціонування системи цін значною мірою зумовлене рівнем реалізації принципу відображення через ціни інтересів учасників суспільного відтворення. У практичній діяльності господарюючих суб'єктів виконання цього принципу відбувається через застосування різних методів ціноутворення. У сучасних умовах розвитку ринкових відносин найчастіше знаходять своє застосування такі методи ціноутворення на товари (роботи, послуги): маржинальний аналіз, метод затрат, агрегатний, бальний, нормативний методи, метод техніко-економічного параметрів тощо. Водночас реальний процес ціноутворення не може ґрунтуватися на будь-якому одному стандартному методі знаходження оптимальної ринкової ціни, оскільки кожен з них заснований на одному критеріальному підході: домінуючій ролі виробництва або споживання. Оцінка суспільної міри витрат виробництва та його результатів має здійснюватися за критеріями, які відображають умови виробництва та споживання. Торкаючись проблеми формування цін, М.І. Туган-Барановський писав: «Трудову теорію як об'єктивну цінність переважно протиставляють теорії граничної корисності як суб'єктивній теорії – і на основі цього вважають їх взаємозамінними. Але насправді одна теорія передбачає іншу... Справжня теорія цінності повинна від суб'єктивних елементів господарства піднятися до об'єктивних елементів – виходячи із суб'єктивної граничної корисності, перейти до праці як об'єктивного чинника цінності» [8, 100].

Реалізація принципів функціонування системи цін передбачає забезпечення економічно обґрунтованого співвідношення цін та узгодження інтересів учасників суспільного виробництва через ціни. Вплив їхньої єдності відображають реально діючі ціни на об'єкти ціноутворення. Вказуючи на недоліки обміну товарами в українській економіці, М. Павлишенко зазначає: «...одна година «лікування зуба» у стоматолога коштує половини місячної зарплати робітника, а 10-хвилинна проста чоловіча стрижка у перукарні – 3,5 год. праці робітника» [6, 89]. Перекося цін на об'єкти ціноутворення характерні для ринкової економіки України. Як зазначає О. Гош, «Сьогодні ніде такого ринку не-

має і вже ніколи не буде. У нас він монополізований кримінальними монополіями, регулюється ними і владою. «Культурний» ринок не склався і не міг скластися на пострадянському просторі, де традиційно панувала командна система. З її взаємодії з глибоко лібералізованим ринком тільки й міг утворитися такий своєрідний гібрид, який реально у нас виник» [1, 81].

Лише дотримуючись розумного балансу між ринковим саморегулюванням і ефективним державним регулюючим впливом на законодавчому рівні, можна забезпечити еквівалентність обміну за цінами, що відповідають закону вартості. Як зазначає В. Мамутов, «...до необмеженої свободи підприємництва без правових рамок підштовхують бізнесмени, схильні до тінізації своєї діяльності, побудови схем ухилення від податкового контролю» [4, 60].

Характеризуючи сучасні ринкові відносини в економіці України та враховуючи, що «ринковий світ» приростає тільки на 2–3% на рік [1, 81], можна стверджувати: розвиток економіки України потребує підвищення відповідальності владних структур за дієве поєднання ринкового саморегулювання з державним регулюванням.

Система цін, яка функціонує в економіці України, є недосконалою. Вона все ще відображає перенесену з минулого гіпертрофовану структуру виробництва та споживання. Водночас недостатньо ефективно врегульована система цін завдає відчутних втрат більшості населенню України.

Дослідження проблем формування системи цін в Україні дозволяють зробити такі висновки:

а) система цін — це функціональна взаємодія динамічно взаємопов'язаних між собою і зовнішнім середовищем множина цін на об'єкти ціноутворення, яка забезпечує узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин;

б) динамічність структури системи цін визначається економічними чинниками, по-перше, змінами рівня цін на видобувну сировину й енергетичні ресурси, які є основою матеріальних витрат провідних галузей економіки, що відіграють вирішальну роль у формуванні цін на товари; по-друге, перевищенням економії ресурсів через прискорення науково-технічного прогресу над затратами живої й уречевленої праці на одиницю виробу; по-третє, змінами обсягу валової доданої вартості в цінах на товари, і по-четверте, конкуренцією, яка реалізується у зовнішній і внутрішній конкурентних перевагах через динаміку цін на окремі товари;

в) формування структури системи цін зумовлюється принципами узгодження економічних інтересів учасників суспільного виробництва через ціни та економічно обґрунтоване співвідношення цін на об'єкти ціноутворення.

Система цін відображає економічні взаємозв'язки усіх суб'єктів суспільного виробництва. Тому дослідження з удосконалення формування структури системи цін на об'єкти ціноутворення та їх практична реалізація сприятимуть соціально-економічному розвитку суспільства через узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин.

1. Гош О. Ринок як засіб відродження перехідної економіки України // Економіка України. — 2005. — №9. — С. 75–82.

2. Економічна енциклопедія: У 3-х т. — Т. 3 / Відпов. ред. С.В. Мочерний. — К.: Академія, 2000. — 847 с.

3. *Корінєв В.Л.* Цінова політика підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.
4. *Мамутов В.* Про поєднання держрегулювання і ринкової саморегуляції // Економіка України. – 2006. – №1. – С. 59–65.
5. *Мочерний С.В.* Системно-структурний аналіз і типи сучасних економічних систем // Економічні системи: Монографія. – Т. 1. / За ред. д.е.н., проф. Г.І. Башнянина. – Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2006. – 484 с.
6. *Павлишенко М.М.* Еквівалентний обмін – основа ринкової економіки // Економіка України. – 2007. – №10. – С. 83–93.
7. *Пінішко В.С.* Ціни і ціноутворення: Навч. посібник. – Львів: Інтеллект-Захід, 2006. – 488 с.
8. *Туган-Барановський М.І.* Основи політичної економії. – Львів: Вид. центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2003. – 627 с.
9. *Шкварчук Л.О.* Ціноутворення: Підручник. – К.: Кондор, 2006. – 460 с.
10. *Науек F.A.* Individualism and economic order. – Chicago: The University of Chicago Press, 1948.

## 1.10. СУКУПНІСТЬ РИЗИКІВ НОВОВВЕДЕНЬ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНИХ РИЗИКІВ

Інноваційна діяльність є тією рушійною силою, яка здатна вивести економіку України на рівень розвинутих європейських держав. Проте одним із головних чинників, які стримують інноваційний розвиток суб'єктів господарювання, є високий ступінь ризику. Інноваційна активність характеризується наявністю ризиків, які властиві лише їй. У зв'язку з цим проблема виокремлення ризиків, притаманних інноваційній діяльності, та дослідження їхніх нових проявів вимагає належного теоретичного дослідження.

Проблемі ризиків, притаманних інноваційній активності, присвячені праці І.Т. Балабанова, В.В. Вітлінського, О.І. Волкової, В.М. Гранатурова, С.Н. Ілляшенка, Л.Н. Тепмана, Е.А. Уткіна та інших. У цих дослідженнях наводиться класифікація ризиків інноваційної діяльності, проте не враховується динамічність даної діяльності та пов'язані з цим нові форми прояву ризиків.

Ризик є атрибутом будь-якого виду підприємницької діяльності. Інноваційна активність є особливою сферою, якій притаманні мінливість навколишнього середовища та можливі відхилення отриманих результатів від поставлених завдань. Зважаючи на це, доцільно розмежувати поняття «інноваційний ризик» та «ризик нововведення». Перша категорія охоплює всю інноваційну діяльність – від формування інноваційного проекту до його дифузії на ринку та взаємодії з усіма учасниками цього процесу. При означенні другої категорії необхідно зосередити увагу на процесі проектування та виробництва нововведення.

Інноваційний ризик явище складне та багатогранне. Існування науково-обґрунтованої та дієвої класифікації інноваційних ризиків зумовлено як теоретичними, так і практичними потребами. Дана проблема характеризується відсутністю узгодженості щодо тлумачення категорії «інноваційний ризик» та використанням поняття «ризик інновацій» як синонімічного. Так, ризик інновацій трактується як загроза виникнення різних втрат при вкладенні коштів в реалізацію інновацій, які виражаються в можливості недосягнення поставленої інноваційної цілі та спричинені невизначеністю шляхів реалізації венчурного проекту чи суб'єктивністю його оцінки [8, 107–108]. В.В. Вітлінський та П.І. Верченко під інноваційним ризиком розуміють міру можливих збитків, які можуть виникнути за вкладення підприємницькою фірмою коштів у виробництво нових товарів, технологій, послуг, що не відразу приймаються ринком або не знаходять свого споживача [2]. Таким чином, інноваційний ризик стосується усіх видів підприємницької діяльності, яка пов'язана з інноваційними процесами, виробництвом нової продукції, товарів, послуг, реалізацією соціально-економічних і науково-технічних проектів [8, 107–108].

Необхідно зазначити, що ризики нововведень варто розглядати як елемент системи інноваційних ризиків, на які впливатимуть несприятливі збурення оточуючого середовища. Тому перш ніж виділити ризики нововведень, доцільно розглянути ризики, які мають об'єктивну природу та притаманні підприємству-інноватору. Їх класифікація наведена у табл. 1.



Таблиця 1. Ризики середовища

РИЗИК	ОЗНАЧЕННЯ
I. Зовнішні ризики:	
1.1. Політичний ризик	Дія на суб'єкт ринкових і соціальних відносин чинників, зумовлених особливостями державного устрою, нестабільністю діяльності державних органів влади, здійсненням керівництвом неефективної економічної політики, етнічними і регіональними проблемами, поляризацією інтересів соціальних груп тощо.
1.2. Ризик країни	Зумовлений функціонуванням підприємства як системи згідно з правилами і законодавчими нормами ведення бізнесу у країні, де підприємство розміщується або здійснює зовнішньоекономічні операції.
1.3. Валютний ризик	Загроза втрат, пов'язаних зі зміною курсу іноземних валют під час здійснення зовнішньоекономічних угод.
1.4. Інфляційний ризик	Можливість знецінення грошових активів, а також доходів і прибутку підприємства внаслідок інфляційних процесів в економіці країни.
1.5. Ризик стихійного лиха	Зумовлений наявністю чи відсутністю непередбачених стихійних явищ і пов'язаних з ними наслідків, масштабними суспільними подіями і рівнем розвитку страхових відносин у країні та за її межами.
II. Внутрішні ризики:	
2.1. Галузевий ризик	Вплив на функціонування підприємства динамічних особливостей певної галузі, визначених її життєвим циклом.
2.2. Виробничий ризик	Імовірність збитків або додаткових витрат, спричинених збоями або зупинкою виробничих процесів, порушенням технології виконання операцій, низькою якістю сировини, роботи персоналу, виготовленої продукції або наданих послуг.
2.3. Комерційний ризик	Пов'язаний з імовірністю виникнення втрат у процесі збуту продукції (послуг) і контактів з контрагентами та партнерами з метою організації продажу.
2.4. Транспортний ризик	Виникає у зв'язку з транспортними операціями, тобто процесом переміщення матеріальних цінностей (продукції, сировини, обладнання тощо) і людей в просторі, пов'язаний з потенційною можливістю зниження споживчих властивостей об'єктів і порушенням умов їх переміщення (терміни, кінцевий пункт тощо).
2.5. Фінансовий ризик	Виникає при здійсненні фінансових операцій і пов'язаний з імовірністю втрат фінансових ресурсів.
2.6. Екологічний ризик	Імовірність настання негативних для життєдіяльності суспільства, зокрема для здоров'я населення, наслідків будь-яких антропогенних або технологічних змін природних об'єктів і чинників.
2.7. Аудиторський ризик	Ризик помилкового визначення аудитором достовірності фінансової звітності, яке при подальшій перевірці не буде підтверджене іншими аудиторами чи контрольними органами або в результаті якого буде прийняте неадекватне управлінське рішення суб'єктом економічних відносин.

Вищенаведені ризики будуть мати суттєвий вплив і на процес створення нововведення, оскільки притаманні всім етапам інноваційної діяльності.

У науковій літературі є чимало підходів до класифікації інноваційних ризиків, що зумовлено існуванням великої кількості чинників і різноманітних форм прояву даного ризику.

На основі дослідження існуючих видів ризику розроблено класифікацію, яку наведено у табл. 2 [7, 203; 8, 121].

Слід також зазначити, що існують і специфічні види ризиків, які притаманні лише підприємствам інноваційного типу, а саме:

1. Науково-технічний ризик – існування якого обумовлене неможливістю точного прогнозування наслідків того чи іншого наукового відкриття, можливості отримання принципово нових науково-технічних розробок у процесі

реалізації інноваційного проекту, зміна смаків та уподобань споживачів під впливом НТП, формування більш жорстких стандартів якості продукції. Особливість даного виду ризику полягає в тому, що він є зовнішнім для проекту, систематичним і можливість його появи не залежить від ступеня опрацювання конкретного інноваційного проекту.

**Таблиця 2. Класифікація інноваційних ризиків**

Класифікаційна ознака	Види ризиків
За джерелами виникнення	Зовнішні, внутрішні
За сферою прояву	Виробничі, управлінські, збутові, фінансові, інвестиційні, економічні, політичні, юридичні, транспортні, екологічні, соціальні, техніко-технологічні
За характером	Технічні, комерційні
За системністю	Системні, несистемні
За реалізацією ризиків	Реалізовані, нереалізовані
За рівнем виникнення	Фірмові, галузеві, міжгалузеві, регіональні, національні, глобальні
За змістом	Управлінські, невиконання договірних умов, форс-мажорні
За здатністю до диверсифікації	Диверсифікаційні, недиверсифікаційні
За часовим аспектом	Ретроспективні, поточні, перспективні
За стадіями інноваційної діяльності	Ризики на стадії фундаментальних досліджень, ризики на стадії прикладних досліджень, ризики на стадії дослідно-конструкторських робіт, ризики на передінвестиційній стадії, ризики на інвестиційній стадії, ризики на експлуатаційній стадії, ризики на стадії ліквідації проекту

2. Ризик оригінальності — полягає в тому, що споживачі можуть бути неготові сприйняти оригінальні товари, послуги чи технології.

3. Ризик інформаційної неадекватності — загроза того, що інформаційний простір та інформаційне поле не підготовлені до сприйняття інновації, не сформована інформаційна інфраструктура, відсутня інформаційна підтримка та не сформована програма збору та опрацювання вхідної інформації.

4. Ризик часової неадекватності, під яким, з одного боку, розуміється відставання процесу реалізації інновації від моменту її появи, з іншого — запізнілий вихід інноваційного продукту на ринок у зв'язку з довготривалим терміном його розробки.

5. Ризик технологічної неадекватності — загроза того, що розроблена інноваційна технологія не може стати об'єктом інвестування, промислової реалізації, оскільки не є перспективною, а продукція, створена на її основі, не буде користуватись попитом на ринку.

6. Ризик, пов'язаний із забезпеченням прав власності — загроза отримання непатентоздатного результату, невідповідність вимогам патентування, викрадення інформації та поява аналогів.

7. Ризик, пов'язаний із захистом прав власності — загроза виникнення легальної чи нелегальної імітації новинки, видачі великої кількості ліцензій на право користування винаходом.

8. Ризик фінансової неадекватності — неможливість виміру величини вигоди від реалізації новинки на ринку та величини фінансових ресурсів, необхідних для її створення.

9. Ризик кадрової неадекватності – загроза втрати в процесі створення новинки ключових працівників, без яких розробки в цьому напрямку будуть безперспективними.

10. Ризик появи ефекту масштабування – загроза того, що ідеальний конструкторський задум виявиться недієздатним при спробі реалізувати його на практиці.

11. Ризик недостатності інноваційного потенціалу – загроза того, що ідея не може бути втілена на практиці через відсутність інтелектуальних і матеріальних ресурсів.

12. Ризик методологічної та методичної неадекватності – обумовлений специфікою методів дослідження на стадіях розробки планування та виведення інноваційного продукту на ринок.

Зважаючи на те, що нововведення є частиною інноваційного процесу, їм притаманні як базові інноваційні ризики, так і специфічні ризики, властиві лише нововведенням. У процесі створення нововведення дослідники могли зіткнутися з непередбачуваними для них ризиками, які класифікуються як ризики нововведень. Виокремлення ризиків нововведень дозволить ефективно використовувати ресурси виробництва, оскільки будуть відомі можливі майбутні загрози.

Враховуючи вищезазначене, ризик нововведення можна визначити як можливість отримання несприятливого відхилення від мети чи понесення втрат ресурсів підприємства в результаті відсутності очікуваних ефектів від впровадження нововведення.

Процес проектування та виробництва нововведення характеризується наявністю специфічних загроз, які призводять до появи ризикових ситуацій на кожній стадії життєвого циклу. Саме тому ризики нововведень доцільно класифікувати за стадіями життєвого циклу. Дана класифікація включає:

#### 1. Маркетингові ризики:

1.1. Ризик необґрунтованого вибору цілей полягає у загрозі отримання втрат через невідповідність цілей нововведень цілям ринкової стратегії підприємства.

1.2. Ризик цільового сегмента полягає у загрозі отримання втрат унаслідок помилкового вибору цільового сегмента чи неадекватному визначенні потреб та перспектив розвитку.

1.3. Інформаційний ризик полягає у загрозі отримання втрат через відсутність або недостатність інформації про кон'юнктуру ринку, конкурентів, постачальників, споживачів.

1.4. Ризик постачальників полягає у загрозі втрат через відсутність чи незнаходження постачальників із необхідними ресурсами чи за прийнятною ціною.

#### 2. Ризики фундаментальних досліджень:

2.1. Ризик невідповідності наукових досліджень поставленим цілям полягає у загрозі одержання втрат унаслідок того, що результати наукових теоретичних розробок не вирішують поставлені завдання.

2.2. Ризик незабезпечення досліджень полягає у загрозі втрат через неналежне чи несвоєчасне фінансування здійснення фундаментальних досліджень.

2.3. Ризик трудових ресурсів полягає у загрозі втрат через неналежний професійний рівень працівників чи втрату ключових генераторів ідей.

3. Ризики прикладних досліджень:

3.1. Ризик зміни цілей проекту нововведення – загроза того, що на стадії пошуку шляхів практичної реалізації раніше отриманих наукових результатів відбувається переорієнтація проекту.

3.2. Ризик вибору являє собою загрозу втрат внаслідок неналежного опрацювання новаторських ідей, підтримання неперспективних ідей чи ігнорування прогресивних ідей.

3.3. Ризик невідповідності полягає у загрозі втрат, спричинених неможливістю застосування наукових результатів у конкретній виробничій структурі підприємства.

4. Дослідно-конструкторський ризик:

4.1. Технологічний ризик – це загроза збитків через втрату якості продукції внаслідок невідповідності устаткування та виробничого потенціалу підприємства потребам даного нововведення.

4.2. Ризик невиконання умов договорів полягає в можливості понесення втрат через неналежне чи несвоєчасне виконання контрагентами умов, зазначених в контракті.

4.3. Ризик недотримання термінів розробки нововведення – це загроза втрат, які виникають унаслідок порушення умов виконання термінів, обумовлених у договорі.

4.4. Ризик споживачів нововведення полягає у можливості збитків через втрату актуальності даного нововведення чи відсутність попиту на нього.

4.5. Екологічний ризик – загроза втрати частини ресурсів підприємством внаслідок погіршення стану навколишнього природного середовища, що зумовлено виробничою діяльністю даного суб'єкта господарювання.

Запропонована класифікація ризиків нововведень має певні переваги:

по-перше, дозволяє аналізувати можливі загрози, які можуть виникнути на будь-якому етапі створення нововведення;

по-друге, виокремлені види ризиків вказують на ті чинники, які спричинили невизначеність та в підсумку призвели до їх появи;

по-третє, така класифікація полегшує процес оцінки та аналізу виявлених ризиків і може бути застосована до будь-якого процесу створення нововведення.

Для забезпечення наочності та простоти оцінки виокремлених ризиків нововведень доцільно ввести поняття «сукупного ризику», складовими елементами якого є маркетинговий ризик, ризик фундаментальних досліджень, ризик прикладних досліджень і дослідно-конструкторський ризик.

Таким чином, визначення ризиків нововведень і їх класифікація дозволяють ґрунтовно підійти до процесу прогнозування можливих майбутніх загроз та формування ефективних заходів, спрямованих на запобігання та нівелювання негативних їх проявів. Тому наступні кроки дослідження будуть спрямовані на виявлення ризикоутворюючих чинників та удосконалення методів кількісної оцінки сукупного ризику нововведень.

1. Балабанов *И.Т.* Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
2. Вітлінський *В.В.*, Верчено *П.І.* Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
3. Гранатуров *В.М.* Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М.: Дело и сервис, 2002. – 160 с.
4. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник / О.І. Волкова, М.П. Денисенко, А.П. Гречанта ін.; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: Професіонал, 2004. – 960 с.
5. Ілляшенко *С.Н.* Инновационные риски и их классификация // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №4. – С. 93–103.
6. Ілляшенко *С.М.*, Божкова *В.В.* Управління екологічними ризиками інновацій. – Суми: Університетська книга, 2004. – 214 с.
7. Інвестиційна та інноваційна діяльність: Монографія / Кузьмін О.Є., Князь С.В., Тувалова Н.В., Кузнецова А.Я.; За наук. ред. проф., д-ра екон. наук О.Є. Кузьміна. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.
8. Риск-менеджмент инноваций: Монография / Под ред. Васильева Т.А., Диденко О.М., Елифанов А.А. и др. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 260 с.
9. Тэпман *Л.Н.* Риски в экономике: Учеб. пособие для студ. вузов / Под ред. В.А. Швандра. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 379 с.
10. Уткин *Э.А.* Риск-менеджмент. – М.: ТАНДЕМ; ЭКМОС, 1998. – 288 с.
11. Хохлов *Н.В.* Управление риском. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.

### 1.11. РЕЙДЕРСТВО ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Сьогодні найпростішим і найшвидшим шляхом входу на український ринок є купівля діючого бізнесу і його розвиток за своєю моделлю та стандартами. Але найдешевший спосіб купівлі діючого бізнесу – це його недружнє поглинання або захоплення. Злиття та поглинання є характерною рисою підвищення ефективності діяльності західних корпоративних структур. Проте для України, як і для інших країн з перехідною економікою, характерне вороже поглинання.

Рейдер стає суб'єктом впливу на корпоративну структуру поряд із власниками, топ-менеджментом, персоналом. За даними Українського союзу промисловців та підприємців, протягом 2004–2006 рр. в Україні відбулося понад 2000 рейдерських атак [5, 7]. За найоптимістичнішими оцінками фахівців, в Україні на сьогодні працюють від 30 до 50 рейдерських компаній. За даними компанії "BPT Group", рівень результативності рейдерських атак складає 80–90% [13, 12]. Середньостатистична норма прибутку рейдера в Україні, за експертними оцінками, становить близько 1000% [1, 17]. Проте офіційна статистика недружніх поглинань або захоплень відсутня, адже в Кримінальному кодексі України не існує відповідної статті.

Проблемі рейдерства присвячені переважно роботи російських учених. Даному явищу в Україні здебільшого приділяють увагу журналісти, інститути дослідження ринкових відносин, а також політики. Журналісти навіть створили певну хроніку боротьби політиків з рейдерством в Україні [15, 18]. Проте дана боротьба не приносить результатів. Адже лише протягом серпня – жовтня 2007 р. в Україні здійснено 13 масштабних рейдерських атак [15, 20]. Наразі політики лише констатують свою неспроможність у боротьбі з рейдерством: «ситуація з рейдерством в Україні і зараз залишається напруженою. Ми так і не змінили системи судочинства, не внесли необхідних змін до Цивільного кодексу і до закону про акціонерні товариства» [6, 8]. Українські вчені проблемою корпоративних конфліктів та рейдерства практично не займаються. Читкого юридичного та наукового обґрунтування термін «рейдерство» не має. Дана проблема розглядається однобоко, також не враховуються позитивні наслідки рейдерських атак.

Недостатню уваги проблемі рейдерства приділяють і власники корпоративних структур. Відповідно до результатів опитування, 90% директорів чекають, коли розпочнеться рейдерська атака, 7% впевнені, що потрібно щось робити, і лише 3% активно займаються антирейдерським захистом [9]. Останнім часом проводяться семінари та бізнес-тренінги, присвячені даній проблемі. Отже, дана проблема потребує комплексного дослідження.

Термін «рейдерство» походить від англійського слова *raid*, тобто наліт, набіг, облога. У світовій практиці під рейдерством розуміють законне придбання корпоративної структури без згоди фактичного власника. Наприклад, у США правила Комісії з цінних паперів і бірж вимагають повідомляти комісію та компанію – об'єкт поглинання про намір придбати понад 5% акцій [2, 8]. В

Україні рейдерство прийнято вважати негативним явищем для корпоративного сектора. Його визначають як:

- вороже захоплення підприємства із застосуванням силових методів [3, 335] (проте, рейдерство не обмежується лише силовими методами). З трактуванням погоджуються Г. Паламарчук та Л. Венгер, які визначають рейдерство як «силове захоплення власності на підставі сфальсифікованих судових рішень» [11, 38];

- придбання компанії проти бажання власників [5, 7] (проте рейдери не завжди купують, інколи просто переписують на себе акції власників);

- недружнє поглинання [2, 8] (дане визначення не є вичерпним, адже після етапу рейдерства корпоративну структуру нові власники не обов'язково поглинуть, можуть залишити як самостійну інституціональну одиницю).

Найбільш наближене до реальних умов України визначення Центру досліджень корпоративних відносин, згідно з яким «рейдерство – підготовлений, організований, юридично обґрунтований захват за попередньо розробленою схемою» [8].

До Кримінального кодексу (КК) України запропоновано ввести додатково статтю «Захоплення підприємства – рейдерство». У проекті це явище визначається як: замовлення і (або) організація нападу на підприємство, установу, організацію з метою його захоплення, що спричинило порушення його нормальної роботи, а також напад на підприємство, установу, організацію з метою його захоплення, здійснене організованою групою.

Отже, рейдерство – це спланований процес, спрямований на встановлення контролю над активами корпоративної структури всупереч бажанню діючих власників та управлінців.

Формою прояву рейдерства є рейдерська атака. Для попередження рейдерських атак власники та управлінці повинні враховувати зовнішні та внутрішні чинники, які створюють можливості для існування рейдерства. Дані чинники обумовлюють специфіку механізмів рейдерства в Україні.

До головних зовнішніх чинників слід віднести: недосконале законодавство; недосконалість судової системи; високий рівень корупції в державних органах влади; політизація економічних процесів; відсутність нормально працюючого фондового ринку; низький рівень правової культури; високий рівень дохідності рейдерства; перерозподіл власності. Відповідно до опитування Центру дослідження корпоративних відносин [8], 60% експертів вважають, що рейдерство пов'язане з перерозподілом власності.

Необхідно зазначити, що відсутність уваги призводить до відсутності нормативного регулювання процедур захоплення підприємств, і найголовніше – до відсутності можливості для кваліфікованого й ефективного захисту.

Найвпливовішими внутрішніми чинниками, які створюють можливість здійснення рейдерських атак, є непублічність більшості власників; конфлікти власників; привабливі активи корпоративної структури; порушення чинного законодавства в операційній діяльності; неконтрольована кредиторська заборгованість корпоративної структури; роздроблений пакет акцій; низька корпоративна культура акціонерів та керівництва корпоративної структури; переважання короткострокового планування та інтересів над довгострокови-



ми; опортуністична поведінка управлінців. Російські вчені виділяють дві форми опортуністичної поведінки вищих управлінців: fraud та non-fraud [16, 99]. Fraud (шахрайство) – навмисна поведінка вищих управлінців, яке призводить до втрат корпоративної структури. Наприклад, відчуження активів корпоративної структури, переливання ресурсів в іншу структуру. Non-fraud – певна необачна поведінка вищих управлінців, що призводить до значних втрат. В даному випадку спостерігаються надмірні ризики, невраховані управлінцем, необгрунтовані витрати.

Рейдерство є спланованим процесом. Рейдерами, які займаються плануванням цього процесу, в Україні можуть бути один з власників або зовнішня сторона. Здійснювати рейдерські атаки рейдер може самостійно або за допомогою рейдерської кампанії. Тому необхідно класифікувати рейдерство (табл. 1).

Таблиця 1. Класифікація видів рейдерства\*

№	Класифікаційна ознака	Види рейдерства
1	Статус рейдера	- внутрішнє (рейдер – один із власників, управлінець); - зовнішнє
2	Рівень здійснення (масштаб)	- одичинчне рейдерство; - рейдерство середнього рівня; - олігархічне рейдерство; - державне рейдерство [10]
3	Рівень самостійності	- самостійне (за власною ініціативою); - виконавче (на замовлення)
4	Рівень законності	- «біле» рейдерство; - «сіре» рейдерство; - «чорне» рейдерство
5	Тип рейдерської компанії	- «брендове» рейдерство; - «астероїдне» рейдерство; - «вільне» рейдерство; - «ситуативне» рейдерство
6	Вид об'єкта рейдерства	- майнове; - земельне; - інтелектуальне
7	Вид механізму проведення рейдерської атаки	- рейдерство через акціонерний капітал [14, 33]; - рейдерство через кредиторську заборгованість; - рейдерство через органи управління; - рейдерство через заперечування результатів приватизації

\* розроблено автором.

До «брендових» корпорацій Н. Малютіна [7] відносить інтегровані корпоративні структури, які динамічно розвиваються та поступово розосереджуються по окремих галузях, технологічні, з акумульованою достатньою кількістю фінансових і організаційних ресурсів. «Астероїдні» команди діють самостійно або під опікою материнської компанії. Конкуренція серед таких команд дуже висока. Це провокує появу великої кількості компромату в пресі про діяльність таких компаній. «Вільні» гравці працюють самостійно, як правило, за дрібними проектами, та використовують «чорні» технології захоплення. Четвертий тип – це рейдери, які зупиняються на одному проекті («ситуативні» рейдери).

Найбільш поширеною є поділ рейдерства на «біле», «сіре» і «чорне». «Білі» рейдери діють за законом, використовуючи «прогалини» у законодавстві. «Сірі» рейдери балансують на межі закону, як правило, переступаючи її. «Чор-

ні» рейдери використовують незаконні та силові методи для захоплення бізнесу [11, 39]. Проте в Україні чітких меж між окремими видами рейдерства не існує. Рейдерські операції можуть починатися з «білого» рейдерства, поступово привертаючи інші методи, зокрема силового характеру.

Загальна логічна схема здійснення рейдерських атак в Україні представлена на рис. 1. Вплив органів влади [15, 16], від яких залежить рейдерська атака, зосереджується на:

- господарському суді (легалізація підробного реєстру акціонерів);
- державній виконавчій службі (забезпечення реалізації судового рішення);
- міністерстві внутрішніх справ (забезпечення силового захоплення корпоративної структури);
- державній комісії з цінних паперів (згода на зміну в реєстрі акціонерів).



Рис. 1. Загальна логічна схема здійснення рейдерських атак в Україні

Будь-яка рейдерська атака включає три головні етапи:

1. Розвідка бізнес-середовища корпоративної структури – збір і обробка інформації про компанію. З'ясування реальних фінансових показників роботи підприємства, оцінка вартості нерухомості, землі, устаткування. Інформація збирається за двома напрямками [12, 17]:

- інформація юридичного характеру: засновницькі документи; кредиторська і дебіторська заборгованість; історія приватизації й емісії акцій; внутріш-

ні положення і регламенти; фактичні обставини проведення емісій; порядок ухвалення рішень органами управління, їхня компетенція; порядок придбання прав на нерухомість і землю; відповідність законодавству порядку оформлення прав на майно, землю і приватизацію об'єкта; структура власності на підприємстві;

- інформація особистого та ділового характеру: неформальні інтереси менеджерів і мажоритарних акціонерів; особисті взаємини; фактичні лідери і незадоволені; можливі причини конфліктів; партнери, постачальники, кредитори, покупці; інформація приватного характеру, звички, зв'язок, контакти, коло спілкування; режим охорони і режим доступу до документів.

2. Оцінка системи захисту – аналіз системи фізичної охорони, стану охоронних систем й наявності відносин з охоронними структурами. Оцінка здатності об'єкта мобілізувати суд, прокуратуру, органи влади. За необхідності складається схема нейтралізації потенційних захисників корпоративної структури.

3. Розробка схеми та організація рейдерської атаки – проводиться аналіз одержаної інформації та розробка тактики і стратегії дій. Розрізняють захоплення із застосуванням сили і без. Без застосування сили, як правило, можна захопити об'єкти, які мають формальну охорону, договори з несерйозними охоронними організаціями і нерішуче керівництво. Силкові захоплення застосовуються при ефективній охороні та можливих різких діях колишніх власників.

За словами експертів, рентабельність рейдерських атак досить висока. Вартість «середньої» рейдерської атаки наведена в табл. 2 [15, 18].

**Таблиця 2. Вартість «середньої» рейдерської атаки**

Стаття витрат	Сума, тис. дол. США
Вивчення об'єкта (з'ясування реального стану справ на об'єкті, наявність «дачу», слабких місць)	до 50
Витімка реєстру акціонерів	20–40
Виграшний судовий позов	до 50
PR-кампанія в ЗМІ (без залучення центральних телеканалів)	30–50
Депутатський запит у Верховній Раді	від 5
Захоплення об'єкта за участю судових виконавців і представників силових структур	від 10

Відповідно до своїх функціональних завдань структура компанії-загарбника матиме такий вигляд:

- аналітичний відділ (основні функції – збір і аналіз інформації);
- юридичний відділ (аналіз інформації правового характеру, розробка і забезпечення юридичного супроводу діяльності рейдера);
- відділ, який безпосередньо займається реалізацією проектів;
- служба безпеки [12, 17].

Встановлення контролю над корпоративною структурою має як негативні, так і позитивні наслідки (табл. 3). Оскільки об'єктом рейдерства є переважно прибуткові корпоративні структури, то такі негативні наслідки, як звільнення персоналу та продаж майна не мають масового характеру. І навпаки, корпоративна структура матиме змогу отримати більш ефективного власника

та підвищити ефективність діяльності. При цьому єдиною постраждалою стороною буде попередній власник. В цілому, позитивний вплив на діяльність українських корпоративних структур можливий за умови зацікавленості рейдерів у розвитку таких структур та реалізації стратегій горизонтальної та вертикальної інтеграції.

**Таблиця 3. Наслідки рейдерської атаки для корпоративної структури**

№	Порівняльна ознака	Негативний вплив	Позитивний вплив
1	Власник	Втрата контролю над корпоративною структурою	Поява більш ефективного власника
2	Апарат управління	Звільнення існуючого апарату управління	Поява більш ефективного управління
3	Персонал	Звільнення існуючого персоналу	Нові можливості професійного росту, введення соціальних гарантій
4	Активи	Розпродаж активів корпоративної структури	- дооцінка активів і перепродаж з отриманням максимально можливого прибутку; - підвищення ефективності використання активів
5	Інвестиційна привабливість	Втрата інвестора через порушення майнових прав інвесторів і кредиторів	Поява інвестицій нового власника
6	Бізнес-процеси	Дестабілізація роботи під час рейдерської атаки: втрата контрактів, простої, збитки	Зростання конкурентоспроможності. Оптимізація бізнес-процесів

За горизонтальної інтеграції корпоративна структура поглинається з метою розширення сегмента ринку. Синергетичний ефект полягає у поєднанні технологій, маркетингу, постачальників, збутових мереж, зростанні інвестиційних можливостей [12, 14].

Вертикальна інтеграція має дві форми: пряму (купівля потенційного або діючого споживача) та зворотну (купівля потенційного або діючого постачальника) [12, 14]. Головною перевагою вертикальної інтеграції є можливість управління якістю за зниження загальної собівартості продукту, який виробляється. Додатковий ефект створюють нові можливості з планування запасів, дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт, поліпшення якості логістики.

Рейдерство – неминуче явище перехідної економіки, в тому числі й української. Тому першочерговим завданням на сьогодні є формування об'єктивного ставлення до рейдерства в українському суспільстві. По-перше, не потрібно ототожнювати рейдерство та незаконне захоплення, адже рейдерська атака може бути цілком законною. По-друге, потрібно різнобічно інформувати громадськість про рейдерство: сутність, види, причини та наслідки.

Також необхідно чітко в нормативно-правовому полі розмежувати види рейдерства. Проблема рейдерства комплексна і одним лише введенням кримінальної відповідальності за силовий варіант рейдерства її не вирішити. Необхідне впровадження судової реформи та систематичних продуманих змін у законодавстві, зокрема щодо цінних паперів, господарських (особливо акціонерних) товариств, діяльності правоохоронних і контролюючих органів.

Власники мають забезпечити прозорість і ефективність діяльності корпоративних структур, безпеку бізнесу. Найбільш ефективним буде проведення таких заходів задовго до початку можливого поглинання. Захищатися в умовах поглинання, яке вже почалося, вкрай складно, і процес захисту пов'язаний зі значними витратами ресурсів.

1. *Варналій З., Мазур І.* Основні передумови та шляхи подолання рейдерства в Україні // Персонал Плюс.— 2007.— №27(230).— 18–24.07.2007.
2. *Головань І.* Удар у стик // Дзеркало тижня.— 2006.— №39(618).— 14–20.10.2006.
3. *Горинь М.* Рейдер як суб'єкт корпоративного управління в Україні // Вісник Львівського університету. Серія економічна.— 2007.— Вип. 37(1).— С. 335–337.
4. *Гуторова Н.* Щодо встановлення кримінальної відповідальності за рейдерство // Юридичний Радник.— 2007.— №2.— С. 6.
5. *Костенко Н.* Пірати бізнесу // Дзеркало тижня.— 2006.— №30(181).— 27.07–2.08.2006.
6. *Крицький Є.* Рейди для рейдерів? // Дзеркало тижня.— 2007.— №32(661).— 1–8.09.2007.
7. *Малютина Н.* Русский рейд // Издание: akb.su от 25.03.2007 // [www.antizahvat.com](http://www.antizahvat.com).
8. Матеріали / Центр дослідження корпоративних відносин // [www.corporativ.info](http://www.corporativ.info).
9. Матеріали // [www.antiraid.com.ua](http://www.antiraid.com.ua).
10. Матеріали // [www.zahvat.ru](http://www.zahvat.ru).
11. *Паламарчук Г., Венгер Л.* Особливості рейдерства в Україні та політика його подолання // Економіка України.— 2007.— №9.— С. 38–45.
12. *Поляков В., Туник І.* Выживание под прицелом // Стратегии.— 2005.— №9.— С. 12–17.
13. *Самойленко І.* Не готов к труду и обороне // BEST OF SECURITY.— 2006.— №11 // [bos.dn.ua](http://bos.dn.ua).
14. *Тунік І.* Кто предупреждён, тот вооружён // Генеральный директор.— 2005.— №10.— С. 32–34.
15. *Тымчук Ю.* Рейд в тылу врага // Власть денег.— 2007.— №44(154).— С. 14–21.
16. *Удалов Д.В.* Институциональная модель фирмы «принципал-агент» // Экономика и управление: Российский научный журнал.— 2006.— №2(23).— С. 99.

## 1.12. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОСТАНДАРТІВ У НАФТОПЕРЕРОБКУ УКРАЇНИ

Сьогодні Україна поступається розвинутим країнам за показником використання нафти у паливно-енергетичному комплексі. Так, у 2006 р. цей показник по Україні становив тільки 10,9%, тоді як в середньому у світі він становить – 35,8%, а у країнах ЄС-25, ОЕСР – 41%. Крім того, наша країна значно відстає від загальносвітового рівня за показником якості моторних палив, що негативно впливає на навколишнє середовище. Таке становище не може сприяти інтеграційним намірам України щодо вступу в Євросоюз. Тому необхідною є трансформація нафтопереробної промисловості України згідно з вимогами європейського ринку нафтопродуктів. Економічним механізмом такого переходу є впровадження євростандартів у національну нафтопереробку [8].

Розробка та впровадження нових євростандартів на моторні палива були пов'язані з вирішенням екологічних проблем. Започатковано цей процес у 80-ті роки ХХ ст. [4; 11; 12]. Передбачалося зниження токсичності вихлопних газів автомобілів за рахунок використання більш якісних автомобільних бензинів і дизельних палив [5]. Нові вимоги по-різному вплинули на діяльність європейських НПЗ, більша частина яких була модернізована за рахунок нових інноваційних технологій і використання різних джерел інвестування. Результатом трансформації галузі було приведення у 2005 р. потужностей НПЗ ЄС у відповідність до вимог ринку нафтопродуктів [7; 9]. Підвищення якості головної частки нафтопродуктів (моторних палив) супроводжувалося зниженням темпів приросту їх споживання порівняно з більш високими темпами приросту ВВП. В Україні згідно з державною програмою «Енергетична стратегія України на період до 2030 р.» передбачаються істотні зміни у нафтогазовому комплексі, які дозволять у майбутньому впровадити євростандарти на якість моторних палив. У той же час існують і деякі економічні проблеми, які можуть загальмувати ці процеси [2].

У зв'язку з тим, що пріоритетне місце серед первинних енергоносіїв у світовому паливно-енергетичному комплексі (ПЕК) посідає нафта (35,8%), розвитку нафтопереробної промисловості в усіх країнах світу приділяють найбільшу увагу.

В Україні за роки незалежності спостерігалася тенденція до падіння фактичного споживання нафтопродуктів із 56,7 млн. т у 1990 р. до 12,5 млн. т у 2006 р. (або в 4,6 раза), що не тільки відображає сутність процесів, які відбуваються в економіці країни, але й значною мірою зумовлено безперервним зростанням світових цін на сиру нафту (табл. 1). Це призвело до падіння обсягів переробки нафти через застосування застарілої технології на нафтопереробних заводах (НПЗ). Ця технологія характеризується низькою глибиною переробки (нижче 70%), що робить переробку менш привабливою порівняно з експортом нафти. Саме з цієї причини було закрито на тривалий ремонт Одеський і Херсонський НПЗ, при цьому Кременчуцький, Лисичанський і Дрогобицький НПЗ різко зменшили обсяги переробки нафти. Більш стабіль-

на робота Надвірнянського НПЗ пов'язана з переробкою тільки української нафти в суміші з газовим конденсатом [8].

Таблиця 1. Виробництво і споживання нафтопродуктів в Україні у 2005–2007 рр., тис. т [2]

Нафтопродукти	Виробництво			Споживання		
	2005	2006	січень-вересень 2007	2005	2006	січень-вересень 2007
Бензин	4609,1	3925,9	3266,6	3516,8	4425,8	3533,7
Дизельне паливо	5527,2	4516,1	3525,6	4973,0	5218,5	4102,9
Мазут	5853,9	3814,8	2738,3	611,9	662,6	427,3

Усе це не могло істотно вплинути на пропорції між складовими внутрішнього ринку нафтопродуктів і призвело до збільшення частки імпорتنих нафтопродуктів та зниження питомої ваги продукції власного виробництва. Так, у загальному обсязі виробництва автомобільних бензинів на частку продуктів з октановим числом А-76 припадало 20,7%, А-80 – 17%; А-92 – 29%; А-95 і А-98 – 34%, тоді як співвідношення ринку продажів мало такий вигляд: роздріб – А-72–80 – 19,7%; А-90–93 – 30,4%; А-94–98 – 49,9% і гуртовий продаж – А-72–80 – 37,5%; А-90–93 – 23,3% і А-94–98 – 39,2% [3].

Порівняння даних про виробництво та споживання автомобільних бензинів в Україні за 2005–2006 рр. свідчить про постійний дефіцит високооктанових продуктів, який покривається за рахунок імпорту з країн близького і далекого зарубіжжя.

Аналіз структури зовнішньоторговельного обороту України в нафтопродуктовій сфері за 2006 р. дав змогу зробити висновок, що в експорті переважають менш кваліфіковані низькооктанові автомобільні бензини з октановим числом (ОЧ) менше 80 – 11,6 млн. дол. США порівняно з бензинами з ОЧ 93–95 – 1,5 млн. дол. США і 95–98 – 3,4 млн. дол. США, тоді як серед дизельних палив домінували високосірчисті продукти: з вмістом сірки близько 1% – 75,2 млн. дол. США, з вмістом сірки 1–2% – 114,1 млн. дол. США, з вмістом сірки 2–2,8% – 743,3 млн. дол. США [3].

Водночас структура імпортованих автомобільних бензинів виглядала так: вартість бензину з ОЧ < 80 становила 4,1 млн. дол. США, з ОЧ 80–93 – 172,1 млн. дол. США, з ОЧ 93–95 – 96,9 млн. дол. США, з ОЧ 95–98 – 162,2 млн. дол. США, з ОЧ > 98 – 9,3 млн. дол. США; імпорт газойлів (в основному малосірчистих) – 1040 млн. дол. США порівняно з експортом газойлів (в основному високосірчистого) – 323,9 млн. дол. США. Експорт мазуту з вмістом сірки 1–2% становив 114,1 млн. дол. США, із вмістом сірки 2–2,8% – 743,3 млн. дол. США, з вмістом сірки близько 1% – 75,2 млн. дол. США. Імпорту із вмістом сірки менше 1% – 52,1 млн. дол. США, із вмістом сірки 1–2% – 127,2 млн. дол. США, з вмістом сірки 2–2,8% – 15,5 млн. дол. США [3].

Розглядаючи цінові параметри експортно-імпоротної продукції різної якості, зазначимо, що експортна ціна 1 л автомобільних бензинів становила: ОЧ 80 – 0,47 дол. США / л (імпорту – 0,54 дол. США / л), ОЧ 80–93 – 0,62 дол. США / л (0,60 дол. США / л), ОЧ 93–95 – 0,62 дол. США / л (0,62 дол. США / л), ОЧ 95–98 – немає (0,63–0,64 дол. США / л), ОЧ > 98 – немає (0,71 дол. США / л). Вартість дизельних палив перебувала на рівні від 490 до 560 дол.



США за тонну (експорт), а імпорт – 549 дол. США за тонну, мазути з вмістом сірки менше 1% – 321,7 і 450,3 дол. США за тонну відповідно, тоді як із вмістом сірки 1–2% – 264,6 і 388,3 дол. США за тонну відповідно [3].

За даними Державної митної служби України, середня імпортерна ціна тонни автомобільного бензину у 2005 р. становила 527,1 дол. США (3536 грн. за тонну власного виробництва), у 2006 р. – 623,6 дол. США (3759 грн.) і за дев'ять місяців 2007 р. – 645,7 дол. США (4499 грн.), тоді як тонна дизельного палива у 2005 р. коштувала 527,3 дол. США (3632 грн. за тонну власного виробництва), у 2006 р. – 556,2 дол. США (3830 грн.) і дев'ять місяців 2007 р. – 524,1 дол. США (4005 грн.), мазуту – 291,8 дол. США (1408 грн.), 385,0 дол. США (1526 грн.) і 370,7 дол. США (1850 грн.) відповідно. Для порівняння: усереднена ціна тонни імпортованої нафти у 2006 р. становила 305,5 дол. США [3].

З аналізу наведених даних можна зробити висновок, що через неефективну структуру виробництва нафтопереробна промисловість України зазнає чималих економічних втрат. Так, експортуючи щороку мільйони тонн мазуту, місцеві НПЗ субсидують західні країни (Велику Британію, Кіпр, Латвію, Румунію, Італію тощо) на мільярди доларів. Модернізувавши українські НПЗ, можна було б в експорті замінити мазут на дорожчі дизельні палива та автомобільний бензин.

При цьому вироблені українською промисловістю автомобільні бензини та дизельні палива поступаються закордонним не тільки за фізико-хімічними показниками, а й за екологічними характеристиками (табл. 2–3). Дефіцит високоякісних моторних палив і мастил має негативні наслідки, пов'язані з наповненням вітчизняного ринку фальсифікованими продуктами. Особливо загострилися ці процеси у зв'язку з різким підвищенням світових цін на нафту.

**Таблиця 2. Порівняння основних показників до і після впровадження стандарту «Паливо дизельне підвищеної якості. Технічні умови» [3]**

Показник	Значення за проектом ГОСТ (ЄВРО)	Значення марок за ГОСТ 3868-99	
		Літні	Зимові
1. Метанове число, не менше	51	45	45
2. Масова частка поліциклічних ароматичних вуглеводнів, %, не більше	11	не нормується	не нормується
3. Вміст сірки, (ppm) мг/кг			
вид I	10	50	50
вид II	50	100	100
вид III		200	200
вид IV		500	500
4. Киснева стабільність, г/м <sup>3</sup> , не більше	25	не нормується	не нормується
5. Змашувальна здатність: діаметр плями зношення при 600°C, мкм, не більше	460	не нормується	не нормується
6. Об'ємна частка метилових ефірів жирних кислот, %, не більше	5	не нормується	не нормується

Таким чином, хронічний дефіцит високоякісних моторних палив, які є основою сучасної нафтопереробки, можна сприймати як відсутність будь-яких кардинальних зрушень у нафтопереробній промисловості України.

Здавалося б, за сформованої кон'юнктури цін на світовому ринку нафти та законсервованої відсталості технології її переробки на українських НПЗ

розв'язання проблеми підвищення глибини переробки до класичного рівня (86%) і вище слід було б вважати пріоритетом при модернізації галузі. Водночас керівництво Мінпаливенерго України орієнтує галузь і Держспоживстандарт України на підготовку до впровадження вже 2008 р. паливного стандарту якості нафтопродуктів «Євро-3» і вище. Аналіз стану й умов переходу українських НПЗ на ці стандарти, як і порівняння чинних стандартів, показує, що в нинішніх умовах технологічно здійснити цей перехід у повному обсязі не реально. Спробуємо обґрунтувати цей висновок світовою практикою.

**Таблиця 3. Порівняння основних показників до і після впровадження національного стандарту «Бензини автомобільні підвищеної якості. Технічні умови» [3]**

Показник	Значення за проектом ГОСТ (ЄВРО)			Значення марок за ГОСТ 4063-2001		
	A-92-ЄВРО	A-95-ЄВРО	A-98-ЄВРО	A-92-ЄВРО	A-95-ЄВРО	A-98-ЄВРО
1. Концентрація свинцю, мг/дм <sup>3</sup> , не більше	5	5	5	13	13	13
2. Вміст сірки, мг/кг, не більше						
вид I	10	10	10	50	50	50
вид II	50	50	50	(100 до 31.12.07)	(100 до 31.12.07)	(100 до 31.12.07)
3. Об'ємна частка ароматичних вуглеводнів, % не більше	35	35	35	53	53	53
4. Об'ємна частка бензолу, %, не більше	1,0	1,0	1,0	5,0	5,0	5,0

Західні НПЗ при виробництві сучасного асортименту бензинів зазвичай використовують не менш як десять компонентів із різними октановими числами, зокрема бутан – від 93 до 96 пунктів, ізопентан – 92–94, ізомеризат – від 83 до 90, риформат – від 93 до 102, алкілат – від 93 до 96, бензин флюїд каталітичного крекінгу – 90–92, ЕТБЕ – 118, ТАМЕ – 114, метанол, етанол – 106. Кожному з цих компонентів відповідають окремі технологічні процеси та установки (табл. 4). Проте в Україні більшість із цих технологічних установок, передусім алкілування, відсутні. При цьому установка ізомеризації є на двох НПЗ із шести, МТБЕ й каталітичного крекінгу – теж на двох заводах [2].

Також для поліпшення якості дизельних палив й одночасного збільшення їх виробництва пріоритетними процесами вважають гідрокрекінг, вісбрекінг і вповільнене коксування. Ці процеси на українських НПЗ відсутні.

Для реалізації подібних проектів Україні слід було б спочатку модернізувати свої НПЗ, як це передбачено «Енергетичною стратегією України на період до 2030 року» й проектами власників заводів, що потребує мільярдних капіталовкладень.

Стан і умови переходу українських НПЗ на випуск продукції за стандартами «Євро-3» і вище в 2008 р. за даними Мінпаливенерго України наведені в табл. 5.

Найефективнішим шляхом розв'язання цієї проблеми в Україні слід вважати використання малих проектів реконструкції нафтопереробних заводів. Реалізація на практиці такої бланкової схеми передбачає модернізацію установок первинної переробки, гідроочистки дизельного палива з одночасною за-

міною каталізатора на установках риформінгу, реконструкцію установок каталітичного крекінгу та конверсію риформінг-установки в установку ізомеризації. Запропонований варіант міг би бути реалізований у повному масштабі на Кременчуцькому й частково на Лисичанському НПЗ, де, на відміну від інших підприємств галузі, є установка каталітичного крекінгу. Розрахунки, зроблені британськими експертами компаній "Anglo Petroleum Mining" і "Euro Technical Services Inc." засвідчили, що у разі такої реконструкції на трьох російських НПЗ у Самарській області (Самарському, Новокуйбишевському, Сизранському) за 18 місяців виробництво моторних палив може зрости на 48%, виробництво мазуту може знизитися на 43%, тоді як глибина переробки збільшиться до 75% при обсягах інвестицій від 35 до 70 млн. дол. США залежно від потужності підприємства з первинної переробки нафти.

Таблиця 4. Технологічні процеси нафтопереробки Євросоюзу [6]

Процеси	Технологія
Коксування	Рідке коксування, сповільнене коксування тощо.
Термічні процеси	Термічний крекінг, зниження в'язкості (вісбрекінг).
Каталітичний крекінг	Флюїд-каталітичний крекінг тощо.
Каталітичний риформінг	Напіврегенеративний, циклічний, безперервний регенеративний тощо.
Каталітичний гідрокрекінг	Дистиляція, підвищення сортності кубових залишків і мастильних матеріалів тощо.
Каталітична гідроочистка	Попередня обробка сировини для установки каталітичного риформінгу, гідродесульфурація нафти, гідрування ароматичних сполук нафти, гідродесульфурація гасу, реактивного і дизельного палива, гідрування ароматичних сполук дистиляту, інші дистиляти, попередня обробка сировини для установки каталітичного крекінгу, інше гідроочищення важкого газу, гідроочищення кубових залишків, доочищення мастильних матеріалів, наступне гідроочищення нафти флюїд-каталітичного крекінгу тощо.
Алкілування	Сірководокислотне і фтор водневе алкілування.
Полімеризація / димеризація	Полімеризація, димеризація.
Ароматичні вуглеводні	ВГХ (бензол, толуол, ксилол). Гідродеалкілування, циклогексан, ізопропілбензол.
Ізомеризація	Сировина C <sub>4</sub> , C <sub>5</sub> , C <sub>6</sub> та C <sub>6</sub> .
Оксигенати	Метил-трет-бутиловий естер, етил-трет-бутиловий естер, трет-аміл-метилловий естер.
Виробництво водню	Паровий риформінг метану, паровий риформінг нафти, часткове окислення.
Вилучення водню	Адсорбція при перервному тиску, кригенне, мембранне тощо.

Іншим розв'язанням цієї проблеми може бути будівництво нових для української промисловості установок вісбрекінгу та коксування з метою переробки мазутів. Велику увагу розвитку цих процесів приділяють в усіх високо-розвинених країнах, у тому числі в Російській Федерації, де на першому етапі виконання програми модернізації галузі в загальному збільшенні потужностей глибокої переробки на 31,25 млн. т у 2002–2005 рр. на потужності установок вісбрекінгу мало припадати 7,57 млн. т, або 24,2% від первинної переробки [2].

Прикладом реалізації сучасної схеми переробки нафти на теренах колишнього СРСР є АТ «Мажейкю Нафта» (Литва). Поряд із виконанням низки технологічних процесів на заводі функціонує установка вісбрекінгу гудрону

(К-1), введена в експлуатацію у 1989 р., потужність якої становить 1,6 млн. т на рік, або 10,7% від потужності атмосферної ректифікації.

**Таблиця 5. Стан і умови переходу українських НПЗ на випуск продукції за стандартами «Євро-3» і вище в 2008 р. [8]**

Завод	Бензин	Дизпаливо
Кременчуцький	Потрібне будівництво установки гідроочистки бензинів каталітичного крекінгу та ізомеризації. Сума інвестицій близько 80 млн. дол. США. Строк реалізації – не менше двох років. Питання фінансування не вирішено	Необхідна модернізація установки гідроочистки. Теоретично завод може розпочати випуск низькосірчастого ДТ уже сьогодні, посиливши режими діючої гідроочистки
Лисичанський	Готовий до випуску	Налагоджено промислове виробництво дизпалива за стандартом «Євро-4»
Херсонський	Для здійснення модернізації необхідно не менш як 4,5 роки і близько 1 млрд. дол. США	–
Одеський	Завод готовий до випуску продукції за євростандартами за вмістом сірки в дизпаливі, бензолу та ароматичних вуглеводнів у бензинах. Питання – сірка в бензинах	–
Дрогобицький	Необхідна установка ізомеризації і модернізація наявного обладнання. Загальний обсяг інвестицій – до 700 млн. дол. США	Сьогодні підприємство готує проект будівництва установки гідроочистки. Строк реалізації проекту – не менше двох років
Надвірнянський	Необхідна установка ізомеризації і модернізація наявного обладнання. Загальний обсяг інвестицій – до 700 млн. дол. США	Розроблений проект будівництва установки гідроочистки. Строк реалізації проекту – не менше двох років
Шебелинський	Розроблений проект установки ізомеризації вартістю 105 млн. дол. США. Не вирішене питання фінансування. Строк реалізації проекту – 2 роки	Необхідне будівництво установки гідроочистки

Корисним для України може також виявитися досвід модернізації Мозирського НПЗ (Білорусь) з метою поглиблення переробки нафти й підвищення якості нафтопродуктів. Так, на третьому етапі реконструкції підприємства в 2000–2003 рр. було модернізовано реакторний блок С-300/1 ЛК-6УН2 і замінено каталізатор на установці легкого гідрокрекінгу на більш ефективний компанії «Акзо Нобель» (Нідерланди), побудовано установку вісбрекінгу гудрону потужністю 1,2 млн. т на рік. Усі ці перетворення забезпечили виробництво дизельного палива з вмістом сірки менше 0,005% у повному обсязі організації випуску євродизель з вмістом сірки менше 0,001% і поліпшеними низькотемпературними властивостями. Також більш якісним став процес ректифікації вуглеводневих газів, одержання стандартного котельного палива без залучення світлих фракцій. Глибина переробки нафти підвищилася на 7–8%.

Нині інвестиції більшою мірою залежать від маржі (доходу) нафтопереробки. За оцінками експертів, дохідність переробки в Україні відрізняється від російської на порядок і становить близько 15 дол. США на тунну. Водночас у Франції, за даними компанії "DIREM", при переробці нафти сорту брент 2006 р. вона становила 4,38 дол. США / бар. (5,84 дол. США / бар. у 2005 р.)

[2]. Маржа бруutto відображає різницю в зміні цін на нафтопродукти та сиру нафту й має компенсувати витрати на процесинг і відсоток на вкладений капітал. У зв'язку зі зростанням світових цін на нафту очікується подальше зниження маржі нафтопереробки. Тому, як впливає з результатів наведеного аналізу, в Україні насамперед слід визначитися з джерелами інвестицій у модернізацію своїх НПЗ і компаніями-ліцензіатами процесів глибокої переробки нафти. З огляду на це доцільно також оцінити ефективність проведеної приватизації НПЗ і розробити дієві організаційно-економічні механізми прискорення прогресу в нафтопереробній промисловості, не відмовляючись при цьому від використання досвіду наших найближчих сусідів, передусім Польщі, де вже виробляють нафтопродукти відповідно до вимог євростандартів.

За своєю технологічною структурою НПЗ України доцільно орієнтуватися на співвідношення вторинних (поглиблюючи переробку) процесів до первинної переробки, яке відповідає сучасній структурі НПЗ країн Євросоюзу, а в подальшому на їх максимальне (мінімальне) значення на період до 2015 р. (табл. 6).

Таблиця 6. Структура НПЗ в ЄС у 2005 р. і 2015 р., млн. т / рік [6]

Потужності усіх НПЗ	2005 (базовий)	2015	
		максимальний	мінімальний
Атмосферна дистиляція нафти	678	747	679
Вакуумна дистиляція	260	284	264
Легкий крекінг	71	83	69
Флоїд-каталітичний крекінг	123	123	90
Гідрокрекінг	77	108	116
Десульфурація кубових залишків	11	15	18
Риформінг	27	47	38
Вилучення ароматичних вуглеводнів	9	11	8
Вилучення пропан-пропіленової фракції	4	5	5
Гідроочистка середніх дистилятів	214	260	232
Водень, тис. т на рік	796	1244	1169
Паровий крекінг	66	77	81

Для більш успішного досягнення прогнозованих показників доцільно було б залучити до модернізації українських НПЗ фахівців країн Євросоюзу, а також провідні компанії-постачальники обладнання й інформаційних систем.

1. Братичак М.М., Гринишин О.Б. Технологія нафти і газу: Навч. посібник. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2002. – 180 с.

2. Бурлака Г. Евростандарты и проблемы нефтепереработки в Украине. МОПЕ // Зеркало недели. – 2007. – №45. – С. 10.

3. Бурлака Г. Евростандарты и пути их внедрения в нефтепереработку стран ЕС и Украины // ТЭК. – 2007. – №12. – С. 56–65.

4. Бурлака Г.Г., Поп Г.С. Нефть и газ в современной экономике / ИБОНХ НАНУ, под ред. Н.С. Герасимчука. – К.: Випол, 2004. – 296 с.

5. Венер С.Ф. Законодательные акты Европейского Союза об охране окружающей среды обусловливают ужесточение требований к моторным топливам // Нефтегазовые технологии. – 2000. – №5. – С. 81–86.

6. Кайзер М.Дж., Гэри Д.Х. Расчет капитальных затрат в нефтепереработке // Oil and Gas Journal Russia. – 2007. – 6(9)июнь. – С. 72–80.

7. Кравец М. Нефтепереработка: членство ЕС влетит в копеечку // Нефтегазовая вертикаль. – 2003. – №7. – С. 36–38.

8. Назарчук Л.М. Инновации в нефтегазовом комплексе: Монография / Под науч. ред. Г.Г. Бураки. – К.: Национальная академия управления, 2007. – 280 с.
9. Сахаев В. Проблемы производства экологических моторных топлив и их решение за рубежом: опыт для Украины // Нефть и газ.– 2003.– №7. – С. 82–90.
10. Стан і перспективи розвитку нафтогазового комплексу України / Карп І.М., Егер Д.О., Зарубін Ю.О. та ін.; За ред. О.Г. Івченка. – К.: Наукова Думка, 2006. – 310 с.
11. Nigel Cuthbert International Markets and the Russian Refiner // Нефтепереработка и нефтехимия в России и странах СНГ, 7-ой ежегодный круглый стол, 9–11 декабря 2003 року. – Берлин, 2004. – Рр. 1–7.
12. Szymanski R., Bandouin C. Production decarburants a tres faible teneur en soufre et progress technique du raffinage // Revue de l'Energie.– 2002.– N539. – Рр. 517–522.

### 1.13. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ НЕРЕГУЛЯРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ У СИСТЕМІ ЦИВІЛЬНОЇ АВІАЦІЇ УКРАЇНИ

Не дивлячись на те, що нерегулярні перевезення в останні десятиліття отримали бурхливий розвиток і займають не менш важливе місце в системі цивільної авіації світу, ніж регулярні перевезення, в міжнародному авіаційному законодавстві досі немає чіткого визначення поняття «нерегулярних перевезень». В більшості випадків цей вид перевезень замінюється поняттям «чартерні перевезення». Це створює труднощі для міжнародного функціонування нерегулярних перевезень.

Чиказька конвенція (1944) про міжнародну цивільну авіацію [6], Варшавська конвенція (1929) про уніфікацію деяких правил, які стосуються міжнародних повітряних перевезень, і Монреальська конвенція (1999), що згодом замінила умови й види відповідальності в багатьох країнах, включаючи ЄС, крім пострадянських держав, включаючи й Україну, більшою мірою орієнтовані на регулярні міжнародні перевезення [5]. Питанням регулювання нерегулярних авіаперевезень в документах приділяється мало уваги, а особливостям функціонування їхніх різновидів – не приділяється зовсім [1; 5; 6; 10; 11].

Питання нерегулярних перевезень досліджуються у працях [2–4; 7–9; 12]. Неоднозначна ситуація з регулюванням діяльності нерегулярних авіаперевезень, а особливо їхніх окремих видів, склалася і в межах національних законодавств багатьох розвинутих країн світу. На жаль, українське авіаційне законодавство теж не стало винятком.

Спеціальне регулювання діяльності нерегулярних авіаперевезень (з урахуванням особливостей функціонування їхніх різноманітних видів) виконується фрагментарно або не виконується зовсім. Це спричинило проблему розмаїття, а в окремих випадках невідповідності окремих національних підходів до міжнародного функціонування нерегулярних авіаперевезень.

Враховуючи зазначені обставини, нерегулярні авіаперевезення з урахуванням специфіки організації діяльності і виконання польотів різноманітних видів перебувають у більш складному становищі порівняно з регулярним повітряним транспортом. Якщо процедура виконання регулярних міжнародних авіаперевезень достатньо налагоджена, зрозуміла і не створює для перевізників будь-яких серйозних проблем, то «нерегулярні» авіаперевізники в процесі організації та виконання польотів (крім чартерних рейсів) вимушені знаходити шляхи вирішення проблем, пов'язаних із недосконалістю міжнародного та національного законодавства.

Питання нерегулярних перевезень в науковій літературі досліджені досить фрагментарно. Так, у [12] визначено напрямки вирішення проблем функціонування нерегулярних перевезень у системі цивільної авіації Росії. На жаль, в Україні зазначеній проблемі достатньої уваги не приділяється не тільки на науковому рівні, але й на державному.

Попередні дослідження проблем регулювання та визначення нерегулярних перевезень [8] показали «недосконалість» і «застарілість» поняття нерегулярних сполучень, що було надане Міжнародною організацією цивільної авіа-



ції (ICAO), яке не може застосовуватися до всіх видів перевезень, крім регулярних. Розгляд повітряних кодексів України, Російської Федерації, Франції та закону «Про авіацію» Республіки Польщі виявив відсутність визначення поняття «нерегулярних перевезень» в авіаційному законодавстві цих країн. Аналіз тенденцій поступового розвитку ринку нерегулярних повітряних перевезень в Україні підтвердив існування необхідності в задоволенні попиту населення України на цей вид транспортування, зважаючи, що темп розвитку таких перевезень збільшується. Такі перевезення поширюються з кожним роком по всіх регіонах, незважаючи на проблеми регулювання.

Функціонування нерегулярних перевезень на практиці, різні напрямки організації процесу та методи роботи відрізняються від існуючого регулювання та потребують різних підходів. На жаль, в проекті Повітряного кодексу України (як і в чинному Повітряному кодексі України) не наведено визначення поняття «нерегулярних перевезень». У більшості випадків зазначається, що нерегулярні перевезення є такими, що відрізняються від регулярних сполучень.

Відповідно до міжнародних правил, що склалися з 1944 р., регулярні та нерегулярні авіатранспортні перевезення регулюються відповідно до двох різних режимів, а саме: регулярні перевезення регламентуються на основі двосторонніх угод між державами, а нерегулярне обслуговування, як правило, на основі односторонніх правил, які встановлюються урядами.

Згідно із загальноприйнятою у світі класифікацією Міжнародної організації цивільної авіації, всі польоти цивільної авіації розподіляються на три категорії: польоти з комерційними цілями, польоти авіації загального призначення (загальна авіація) та польоти з метою виконання спеціальних авіаційних робіт (повітряні роботи). Комерційні повітряні перевезення – польоти для перевезення пасажирів, вантажу або пошти, які виконуються за плату або за наймом. Авіація загального призначення (АЗП) охоплює спеціальні польоти цивільної авіації, які розподіляються за видами на комерційні чи некомерційні. Спеціальні авіаційні роботи базуються на польотах, в яких повітряні судна (ПС) використовуються для надання спеціалізованих послуг, наприклад, у сільському господарстві, будівництві, фотографування, екскурсії, оглядові польоти, спостереження і патруль, пошук і порятунок, повітряна реклама.

У США прийнято розділяти бізнес-перевезення на дві категорії: службові польоти і корпоративні перевезення (рис. 1). Наведена структура показує практичну роботу ЦА США. В цю класифікацію не ввійшли тренувальні, експериментальні, дослідницькі й випробувальні польоти. З часом такі перевезення були розподілені за рішенням ICAO на два окремих поняття: АЗП та повітряні роботи. До повітряних робіт відноситься експлуатація ПС зі спеціальною метою, які в колишньому СРСР називалися ЗАНГ (застосування авіації в народному господарстві). Повітряні роботи можна визначити як оплачувану експлуатацію цивільного ПС, основною метою якої не є перевезення пасажирів або вантажу, пошти, а вахтові перевезення, поштові рейси, обслуговування експедицій тощо. Однак, так звані авіаційні (повітряні) роботи вирішують дуже важливі задачі – аерофотозйомка, хімроботи, патрулювання лісів від пожег, санітарна авіація, швидка медична допомога, патрулювання доріг, дослідження морів, обслуговування експедицій тощо. Всі роботи потребують певних

ПС та відповідного устаткування. Але на сьогодні в Україні навіть на урядовому рівні не вирішуються питання зі швидкою медичною допомогою, патрулюванням доріг (на яких кількість жертв стрімко та постійно зростає) та санітарною авіацією. Загалом, АЗП та повітряні роботи надзвичайно різноманітні та відіграють важливу роль. Найважливішим є чинник гнучкості, який є основною перевагою цих секторів цивільної авіації (ЦА). Роль АЗП унікальна, вона компенсує в більшості випадків дорожнечу та незручності багатьох інших видів транспорту.

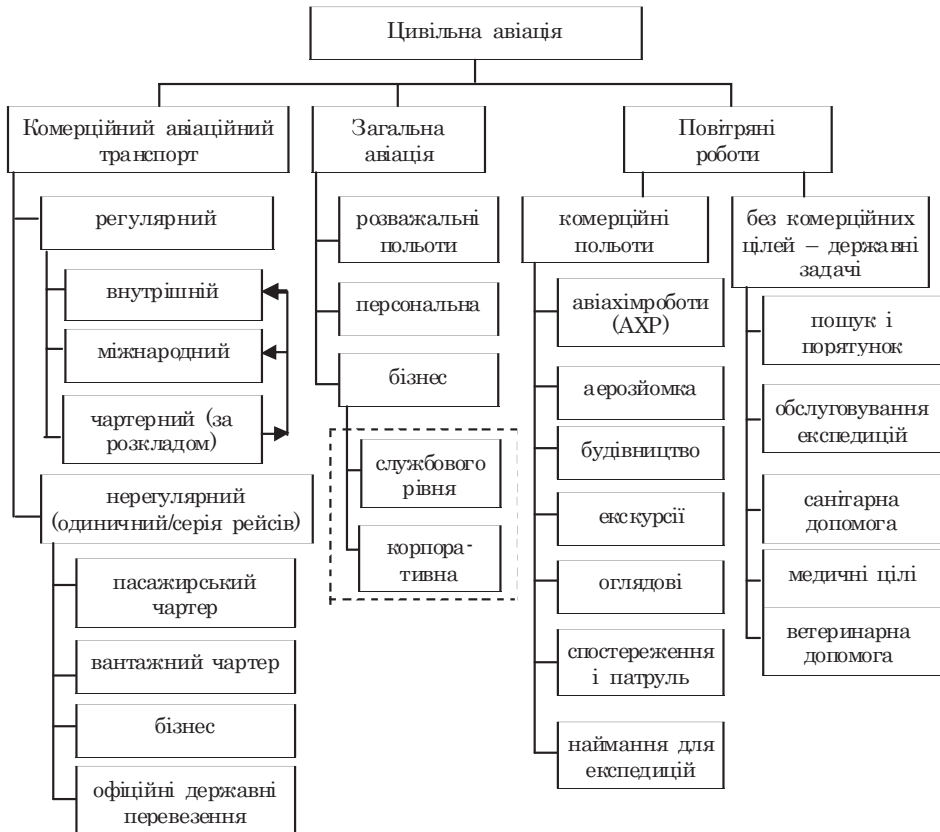


Рис. 1. Структура цивільної авіації США [13]

Всі наведені види перевезень на рис. 1 фактично співпадають з практикою ЦА в Україні. Розвиток бізнес-авіації в Україні значно зростає. Деякі українські авіакомпанії, які працюють як бізнес-авіація, відчуваючи жорстку конкуренцію, купують літаки західного виробництва на заміну ПС радянського виробництва, щоб залучити заможних клієнтів в Україні. Адаже в Російській Федерації вже декілька років використовуються іноземні літаки в бізнес-авіації.

Відповідно до українського законодавства, вся авіація розподіляється на цивільну, державну й експериментальну. У свою чергу ЦА включає комерційну авіацію й авіацію загального призначення. Виходячи з даної градації та специфіки виконання конкретних польотів, вітчизняні нерегулярні перевезення

(бізнес-авіація особливо) застосовуються в двох сегментах: у комерційній авіації і в АЗП. Проте використання в українському законодавстві вітчизняної класифікації ЦА за комерційною ознакою та недосконалість нормативно-правових документів, які регламентують діяльність вітчизняних операторів нерегулярних перевезень, спричиняють численні проблеми.

Нерегулярні авіаперевезення – це особливий та дуже важливий для всієї цивільної авіації вид повітряного перевезення, який залежно від ситуації можуть використовувати як для комерційних, так і для некомерційних перевезень. При цьому необхідно зазначити, що авіація загального призначення включає як комерційні, так і некомерційні польоти. Якщо в некомерційному режимі всі витрати на виконання польотів враховані у собівартість продукції, то комерційні польоти включають: витрати на організацію й виконання польоту, одержаний дохід і прибуток, податки. З усіх суб'єктів, навіть державних, стягуються податки. Тому для компаній, які виконують рейси обох видів, важливий управлінський облік, що відстежує всі польоти і дозволяє юридично коректно представити компанію – платника податків перед податковими органами і, таким чином, захистити свою фінансову звітність. Цікавим є підхід до структурування авіації в Російській Федерації (рис. 2).

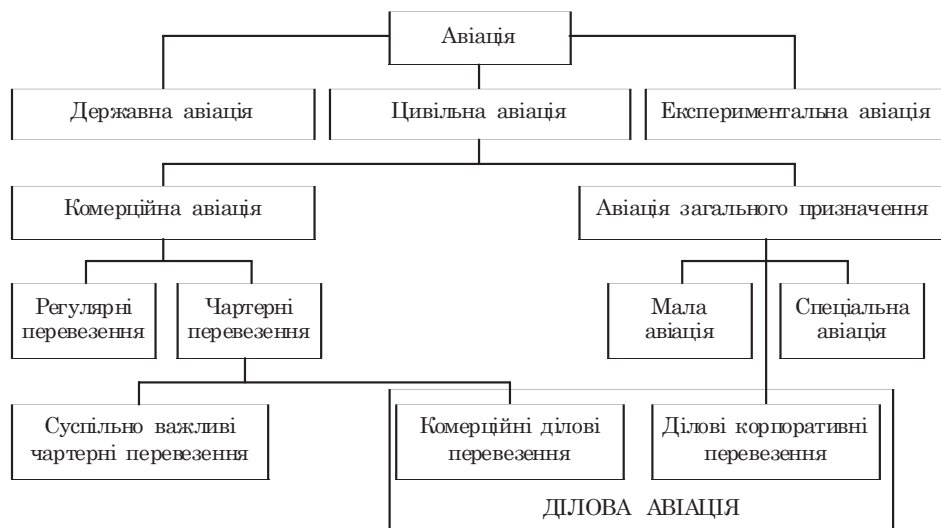


Рис. 2. Структура авіації Російської федерації [12]

Оскільки на законодавчому рівні як України, так і Російської Федерації точно не визначено, що входить в ділову авіацію, то збір даних ведеться несистематично. За наведеною структурою не визначено, чому АЗП некомерційна. Результати польотів довільно включаються або не включаються в статистику. В українській системі статистичних спостережень не існує розділу «Ділові авіаперевезення», відсутня методика збору такої інформації, її подальшої обробки тощо. Також практично не ведеться облік ділових перевезень, які здійснюються зарубіжними операторами. В даному випадку необхідною є розробка методики державної авіаційної статистичної оцінки.

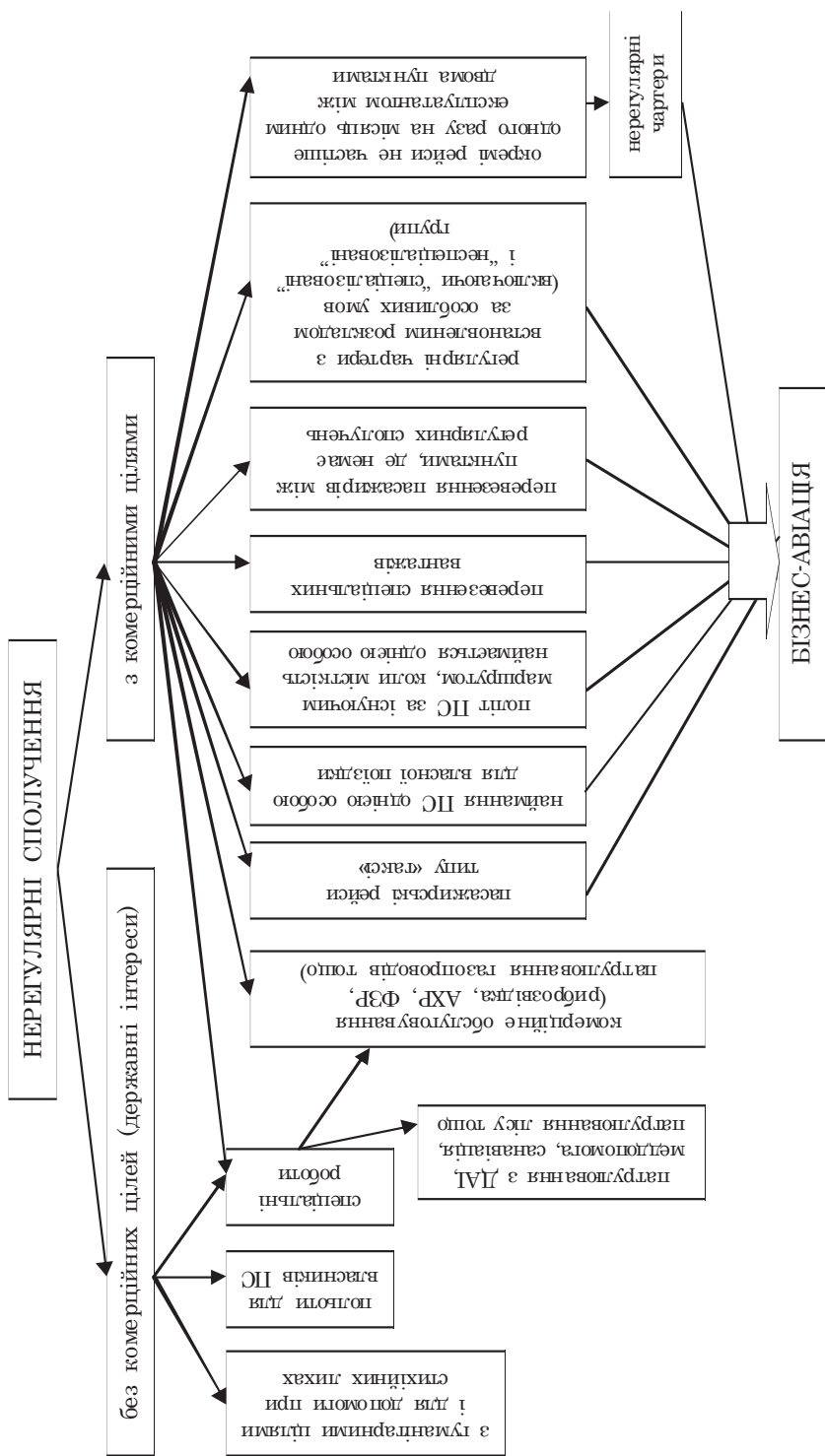


Рис. 3. Розподіл нерегулярних видів перевезень з урахуванням особливостей організації процесу та методів роботи

Можна з упевненістю стверджувати, що український ринок ділових авіа-перевезень має високий потенціал розвитку, але потребує державного регулювання. Власники повітряних суден адміністративного класу прагнуть розширити географію їх застосування і з максимальною повнотою використовувати їх як офіс, що літає, для ефективнішого ведення бізнесу.

Дослідження процесів регулювання дало змогу розробити схему розподілу нерегулярних видів перевезень з урахуванням особливостей організації процесу та методів роботи, які можна застосувати для організації статистики окремих видів нерегулярних перевезень (рис. 3). Важливим є також порівняння розвитку не тільки за регулярними та нерегулярними перевезеннями, а й за всіма видами сполучень. Експерти визначають, що саме бізнес-авіація має найбільший приріст перевезень.

Таким чином, в Україні існують значні проблеми. Так, експлуатація літаків, які перебувають у приватній власності, не регламентована законодавством (не визначені організаційні умови використання таких літаків, права їхніх власників тощо). Відсутність державного регулювання діяльності особливих видів нерегулярних перевезень в Україні стримує формування системи державного регулювання діяльності таких популярних перевезень і порушує принципи роботи аеропортів.

Однією з найважливіших проблем, з якими стикаються держави в регулюванні міжнародних нерегулярних повітряних перевезень, є відсутність міжнародної уніфікації, що ускладнює дотримання політики, правил, розвитку нерегулярних перевезень і спотворює статистику. Існує необхідність у визначенні нерегулярних перевезень в системі цивільної авіації України, уніфікації правил, які регулюють визначення категорій і критеріїв класифікації нерегулярних перевезень.

Визначення нерегулярних перевезень у системі міжнародної цивільної авіації дозволить міжнародному співтовариству усунути диспропорцію в правовому регулюванні діяльності різноманітних видів нерегулярних перевезень на міжнародній арені, сформувати єдиний міжнародний правовий простір функціонування нерегулярних перевезень замість існуючого на даний час різноманіття національних законів, авіаційних правил і стандартів, які визначають нерегулярні перевезення в різних країнах.

Окремого аналізу вимагає концептуальний підхід до розвитку ринку бізнес-авіації, що передбачає вирішення проблем планування та ведення статистики цих сполучень на авіаринку України.

1. Про затвердження Правил виконання чартерних рейсів: Наказ Міністерства транспорту України від 18.05.2001 №297 // zakon1.rada.gov.ua

2. Воздушные перевозки: Нормативные акты. Комментарии и рекомендации / Автор-составитель Б.П. Елисеев. – М.: Право и закон, 2001. – 464 с.

3. Гец І.О., Лаврик С.Ю. Деловая авиация – возможность управлять временем // Матеріали науково-практичної конференції «Січасні проблеми глобальних процесів у світовій економіці». – К.: НАУ, 2007. – С. 55–56.

4. Козіцька Ю.А. Бізнес-авіація: проблеми розвитку в Україні // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна: Економічна серія. – №755. – Харків, 2007. – С. 47–51.

5. Конвенция для унификации некоторых правил международных перевозок. DOC 9740. – Монреаль, ICAO, 1999. – 19 с.

6. Конвенция о международной гражданской авиации. – Чикаго: ICAO, 1944.

- 
7. Полянская Н.Е. Организация коммерческой работы на воздушном транспорте: Монография. – К.: НАУ, 2004. – 320 с.
  8. Полянська Н.Є., Козіцька Ю.А. Авіація загального призначення: дослідження функціонування // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Науковий журнал. – К.: НАУ, 2006. – С. 346–352.
  9. Полянська Н.Є., Шаповал Н.С., Каменчук В.В. Організація авіатуристичних перевезень: дослідження та шляхи вдосконалення // Проблеми системного підходу в економіці: Зб. наук. пр. – Вип. 11. – К.: НАУ, 2005. – С. 135–141
  10. Руководство по регулированию международного воздушного транспорта ИКАО. DOC 9626. – Монреаль, ИКАО, 1996. – 241 с.
  11. Сборник терминов ИКАО. DOC 9713. – Чикаго: ИКАО, 2004.
  12. Ярош А.В. Организационно-методические основы развития деятельности авиакомпаний РФ на рынке деловой авиации (ДА): Автореф... дис. к.э.н.: 08.00.05 / Моск. гос. техн. ун-т. – М., 2006. – 21 с.
  13. National business aviation association (NBAA) // [www.nbaa.org](http://www.nbaa.org).

### 1.14. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Україна усе ще перебуває на етапі формування ринкових відносин. Це складний період для всіх галузей, у том числі й для АПК. Ще не цілком сформована інфраструктура аграрного ринку, правила роботи на ньому, немає чіткості в позиції держави. Але без державного втручання у розробку механізму гармонізації взаємовідносин між усіма учасниками ринку сільськогосподарські товаровиробники постійно будуть мати лише збитки, а надприбутки одержуватимуть посередницькі структури.

З 2000 р. постало питання створення інфраструктури аграрного ринку (діючі біржі, торгові доми, системи страхування, кредитування). Незначні зрушення спостерігаються у сфері кредитування, але більше прибутковим від цього сільське господарство усе ще не стало.

Загальні умови господарювання в країні сформувалися таким чином, що вигідною може бути тільки реалізація схеми вертикальної інтеграції, коли одна структура забезпечує сировину, її переробку, збут готової продукції. У країнах з розвинутою економікою господарювання ґрунтується на чіткій спеціалізації виробництва, що економічно більш вигідно. Але працювати за такою схемою можна тільки в умовах стабільності, при сформованій інфраструктурі ринку, діючих схемах кредитування й страхування.

Новою тенденцією у розвитку світової економіки стало різке посилення державного регулювання, а в окремих випадках – державного управління. Нині у більшості західних країн роль держави більш важлива. Навіть у державах із високоприватизованою економікою (США, Канада, Швеція) здійснюється активна політика державних закупівель, державні органи ефективно регулюють ціноутворення, оподаткування, кредитну діяльність. Тому більшість цих країн досягла значних успіхів у економічному розвитку і на цій основі успішно розв'язують соціальні проблеми. Вирішальним чинником прогресу на Заході стали досягнення у менеджменті на всіх рівнях національної економіки, що нині розглядається як найважливіший ресурс стабілізації і розвитку підприємництва. Тепер господарство (економіка) будь-якої країни є складною сукупністю процесів власне виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ та послуг. «Невидима рука», про яку писав А. Сміт, автоматично не усуває усі недоліки ринкового механізму господарювання, тому ринкові методи господарювання повинні доповнюватися державним регулюванням і управлінням [6].

Суть державного управління та регулювання економіки полягає у впливі держави на відтворювальні процеси в національному господарстві країни за допомогою кон'юнктурної та структурної економічної політики, роздержавлення і приватизації як складових структурної політики, інвестування, правових та економічних регуляторів, системи державних замовлень і контрактів тощо. Як вид державної діяльності, державне управління – це комплексний механізм законодавчих, інституціональних та економічних інститутів, які



сприяють становленню та розвитку легальної економіки, досягненню суспільно-корисних цілей.

Державне регулювання розвитку агропромислового комплексу здійснюється завдяки формуванню аграрної політики держави, підтримці певного цінового, кредитного і податкового механізмів, механізму квотування експорту та імпорту, формуванню виробництва сільськогосподарської продукції, розробці правових аспектів діяльності товаровиробників.

Державне втручання відбувається шляхом примушення (об'єктів господарювання та інших юридичних і фізичних осіб) і встановлення з цією метою, наприклад, допустимих рівнів забруднення, введення узаконеної компенсації за шкоду, завдану діями інших людей, використання податків і субсидій для того, щоб усунути дефекти в цінах, які призначаються споживачам, допомоги юридичним і фізичним особам із метою захисту від несприятливої конкуренції зарубіжних фірм, підтримання дисципліни ринку.

У нашій країні з боку держави здійснюється структурна політика, яка повинна передбачати переведення економіки держави на нову ресурсозабезпечуючу, високотехнологічну й економічно безпечну модель функціонування. Але поки що структура економіки, яка склалася в Україні, характеризується недосконалістю, тому варто назвати деякі негативні структурні зміни в народному господарстві країни, пов'язані зі значним зростанням частки енергоємної продукції. В Україні склалася деструктивна структура імпорту: країна закуповує продукцію, яку здатна частково чи повністю виробляти самотужки. Українські підприємства переоснащуються імпортним устаткуванням, виробництво якого вже є або могло б бути налагоджене в Україні. Структура експорту, головним чином, зорієнтована на товари з низьким ступенем переробки, до яких у ЄС застосовують протекціоністські заходи (текстиль, нафтопродукти, чорна металургія). У країні продовжується випуск неконкурентоспроможної продукції.

Слід наголосити, що розроблений і запроваджений комплекс організаційних, нормативних та інформаційно-аналітичних заходів щодо реформування агропромислового комплексу створював (і створює) тільки стартові умови для перебудови сільськогосподарського виробництва, організації конкурентного ринкового середовища і механізмів відповідної територіальної адаптації до нього товаровиробників усіх форм господарювання з визначенням перспектив розвитку сільської місцевості. В цьому напрямку повинні працювати як центральні органи виконавчої влади, так і місцеві органи самоврядування. Необхідно відійти від хаотичної практики формування довільних варіантів економічного розвитку України з ознаками безсистемності в управлінні.

Але це тільки стартові умови перебудови сільськогосподарського виробництва та входження в конкурентне ринкове середовище. Адже реальне життя настільки різноманітне і швидкоплинне, що неможливо на будь-які зміни його проявів весь час реагувати прийняттям законодавчих актів. Цю регулюючу функцію повинні виконувати ринкові інституції (біржі, гуртові ринки, страхові компанії тощо) з використанням сучасних методів ієрархічного аналізу системних зв'язків, методів пофакторного системного аналізу взаємодії економічних підсистем всередині країни та із зарубіжжям, економіко-матема-

тичних методів оцінки варіантів рішень щодо стратегії розвитку країни, вибору кращої з них та в разі суттєвого відхилення від прийнятої стратегії – забезпечувати індикативний перехід до нового найбільш сприятливого її варіанту з пропозиціями щодо зміни функцій галузевих міністерств і комітетів, змін до законодавчих документів і визначенням шляхів ефективної реалізації стратегії, що в цілому забезпечуватиме досягнення загальнодержавної мети – створення і підтримку умов існування конкурентного середовища для ефективного господарювання всіх сільськогосподарських товаровиробників.

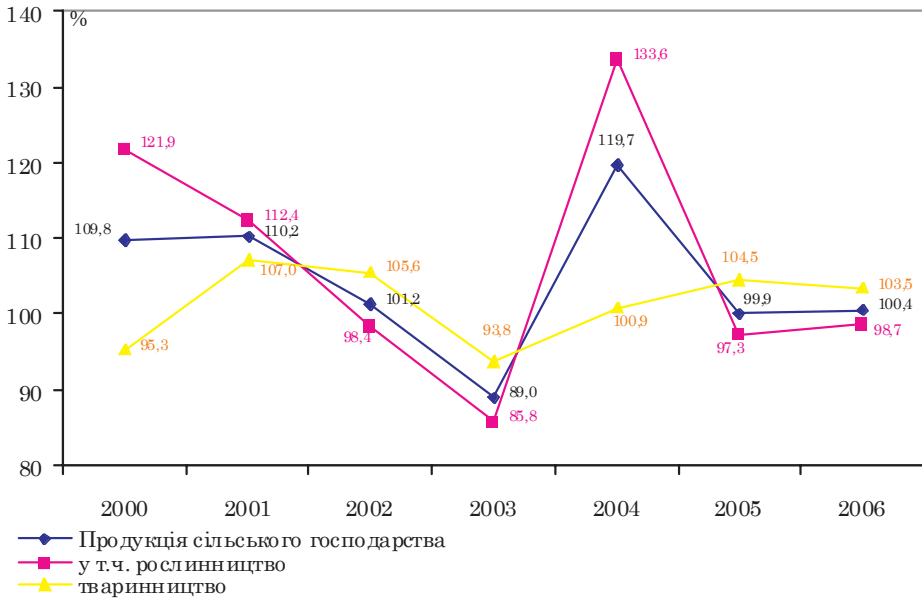


Рис. 1. Динаміка зміни обсягів сільськогосподарського виробництва України, у % до попереднього року [5]

Аграрний сектор України має величезний потенціал, але за браком відповідних економічних та інституційних умов не може його використати. Спад виробництва великою мірою зумовили помилки в здійсненні аграрної політики. Керівники та працівники сільськогосподарських підприємств не мають відповідних стимулів до діяльності, що призводить до низької продуктивності чинників виробництва. Не останню роль відіграє збереження монополізованої та неефективної системи постачання виробничих ресурсів і реалізації продукції. Існує також непрямий контроль над цінами, що його встановлюють через державні угоди та замовлення. За такої політики сільськогосподарські виробники постійно перебувають під тиском і змушені продавати продукцію за низькими цінами, інакше не матимуть доступу до ресурсів і кредитів, які вкрай важко одержати самотужки. Тому існує істотна різниця між світовими і внутрішніми цінами на сільськогосподарську продукцію.

Неправильно розроблений план приватизації не допоміг розв'язати проблеми корпоративного управління, не сприяв реальній реструктуризації сільськогосподарських підприємств – ефективність аграрного сектора загалом не

підвищилася. Через нестачу інвестицій практично не відбувається оновлення матеріально-технічної бази підприємств. Розвиткові та реструктуризації в аграрному секторі перешкоджають, зокрема, такі чинники: невизначеність прав власності на землю, відсутність ефективної правової основи для оренди землі, слабкий розвиток ринку землі та неможливість використовувати землю як заставу, обмежений доступ підприємств до фінансових ринків і, нарешті, непоінформованість сільських мешканців щодо їхніх прав та обов'язків.

Для України неабиякий інтерес становить індикативне планування як система макропланування. Воно передбачає розробку науково обґрунтованих прогнозів економічного розвитку країни, досягнення рівноваги ринку, максимальний збіг пропозиції та попиту. За більш ніж тридцятирічну історію індикативне планування (форма економічного програмування) набуло значного поширення в країнах Західної Європи: Франції, Нідерландах, Бельгії, Італії й Великій Британії. Останнім часом система індикативного планування розвивається в Китаї, де вона ґрунтується на поєднанні державного та приватного секторів економіки за домінування держави.

Для оптимального функціонування агропромислового комплексу та підвищення його конкурентоспроможності в умовах реалізації нової аграрної політики на ринкових засадах особливе значення має розбудова інфраструктури із залученням іноземних інвестицій, великих приватних капіталовкладень. Перспективним для розвитку та розширення подальших торговельних зв'язків України з іншими регіонами, іноземними партнерами має стати широкомасштабне будівництво найсучасніших, модернізованих авто-, авіа- і залізничних шляхів, ліній зв'язку й електропередач, сучасної системи телекомунікацій.

Для створення сучасного конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва в Україні суттєве значення має формування інноваційної культури в країні. Осередком її формування в агропромисловому комплексі України могли б стати сільськогосподарські технополіси, створені в кожному з регіонів нашої країни. Вони дозволять децентралізувати аграрний науково-технічний потенціал, стануть регіональними осередками технологічного розвитку, які об'єднують в науково-виробничий моноліт аграрні заклади освіти різних рівнів, науково-дослідні інститути та станції, підприємства різних форм власності з виробництва та переробки сільськогосподарської продукції і сировини.

Необхідно створити також систему фінансового обслуговування аграрного сектора (спеціальні аграрні банки, фермерські каси взаємодопомоги), розбудувати інфраструктуру та правовий механізм для формування реальних іпотечних відносин.

Слід розробити оптимальну та реальну програму державної підтримки АПК із системою спеціальних економіко-правових, фінансових і адміністративних заходів, які дозволили б, зокрема, оперативно вирішувати питання доцільності підтримки тих чи інших галузей сільськогосподарської продукції, планувати або програмувати агропромислове виробництво та структурні перетворення в ньому з урахуванням як національних, так і міжнародних аспектів.

Важливо створити необхідні умови для захисту вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника і підвищення конкурентоспроможності української сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Стабілізація виробничо-фінансового стану агропромислового комплексу України на ринках СНД, ЄС та інших країн безпосередньо залежить від швидкості й спрямованості структурної перебудови експортно-імпортного потенціалу зі стратегічною визначеністю на вивезення конкурентоспроможної продукції на ці ринки. Стимулювання розвитку експортного потенціалу галузі можливе лише на засадах сучасних структурно-трансформаційних перетворень у сільському господарстві з метою стабілізації та нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності потребує дотримання, насамперед, національних інтересів. Домогтися широкого застосування протекціоністських заходів щодо імпорту товарів і обмеження конкуренції з боку зарубіжних фірм та інших партнерів на внутрішньому ринку можна лише за умови становлення власного виробництва та відповідного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

У програмах розвитку та підвищення конкурентоспроможності регіонів необхідно передбачити стратегію організації роботи сільського господарства, яка б сприяла подальшому розвитку в ринкових умовах сільгосп підприємств і враховувала регіональні особливості, спеціалізацію, розвиток ринків конкретних видів продукції та організацію відповідної інфраструктури. Для цього треба враховувати 2 групи чинників, які впливають на ефективність роботи АПК. Перша група охоплює чинники, які не залежать від товаровиробників. Вони формуються державними органами управління, в тому числі й регіональними (обласними, міськими, селищними). Це цінова, кредитна та податкова системи, політика державної підтримки галузі, регулювання відносин власності, розвиток науки тощо.

Друга група чинників залежить від самого товаровиробника, а також від політики місцевих органів самоуправління, спрямованої на розвиток агропідприємств району. Це способи ведення землеробства, рослинництва, тваринництва, застосування прогресивних технологій, застосування високоврожайних сортів і гібридів сільськогосподарських культур, розвиток інфраструктури та матеріально-технічної бази тощо. Можливі також регіональні та територіальні державні програми, спрямовані на підтримку бюджетними засобами та ресурсами окремих регіонів з несприятливими для ведення сільського господарства природними умовами.

Суттєвими економічними функціями держави щодо агропромислового комплексу є розробка і затвердження стабільних правових основ економічної діяльності, визначення правил взаємодії суб'єктів ринку, гарантування права приватної власності, дотримання контрактів та угод. Держава є гарантом дотримання встановлених «правил гри», регулює відносини сторін, забезпечує економічну свободу, стимулює ділову активність і карає тих, хто обмежує права й інтереси суб'єктів ринку. Але за будь-яких умов різні форми прямого та непрямого (опосередкованого) втручання не спрямовуються на обмеження приватного підприємництва й конкурентного суперництва, які є основою ринкової економіки. Тобто ринковий механізм доповнюється регуляторами і запобіжниками з метою усунення дефектів ринку, обмеження монополізму, забезпечення ефективності зростання і стабільності.

В Україні й дотепер спостерігається переоцінка можливостей ринку в створенні саморегульованого механізму господарювання, послаблене держав-

не втручання у соціально-економічні процеси, які відбуваються в АПК, недостатня наукова обґрунтованість і непослідовність здійснюваних державних заходів стабілізації та розвитку аграрного сектора економіки.

Досвід Польщі та деяких інших постсоціалістичних країн показує, що створення високоорганізованої й ефективної змішаної економіки та цивілізованого ринку потребує, передусім, економічного впливу держави на соціальні процеси, розвиток справжнього самоврядування й регіонального управління.

Щодо зовнішнього ринку та конкурентоспроможності АПК України на глобальному рівні слід зазначити, що передумови стратегічної трансформації експорту аграрної продукції на ринки ЄС потребують сучасних механізмів регулювання зовнішнього ринку, оскільки без досконалих механізмів зовнішня торгівля розвиватися не може. Тому поряд із розвитком власного виробництва таких товарів та насиченням ними в найближчій перспективі внутрішнього ринку зрозумілим і актуальним за нинішньої ситуації є імпорт певних товарів іноземного виробництва для збереження сільськогосподарської галузі від ще більших потрясінь та занепаду, хоча у світовому співтоваристві Україну визнають як потенційного в найближчій перспективі лідера з виробництва сільськогосподарської продукції та найважливіших продуктів харчування; зерна, цукру, олії, м'яса, продуктів переробки молока.

Зусилля держави повинні концентруватись на сприянні розвитку і збільшенні обсягів продукції аграрного виробництва, перетворенні АПК у високо-ефективний, конкурентоспроможний сектор економіки. У цьому зв'язку необхідно прискорити проведення робіт із формування та гармонізації національної бази стандартів якості та безпеки продуктів харчування до вимог країн-членів ЄС. Тож потрібні докорінні зміни в аграрній політиці, а це – основа для більш оптимістичних варіантів розвитку агропромислового виробництва.

1. *Бостін Ф.* Вироблення аграрної політики // *АгроСвіт.* – 30.08.2006. – №11.
2. *Бутко М.* Інвестиційні аспекти підвищення конкурентоспроможності економіки // *Економіка України.* – 2004. – №4. – С. 40–45.
3. *Коротка С.Г.* Держава в управлінні та посиленні конкурентоспроможності зовнішньоторговельної сфери України // *Актуальні проблеми міжнародних відносин.* – 2005. – №52. – Ч. 2. – С. 195–200.
4. *Костусев О.* Захист економічної конкуренції в Україні: стан і проблеми // *Економіка України.* – 2003. – №7. – С. 4–11.
5. *Плющ І.С.* Перспективи розвитку аграрного сектора економіки та важелі його регулювання // *АгроІнКом.* – 2007. – №4. – С. 12–17.
6. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / В.С. Афанасьев (пер. с англ.). – М.: Эксмо, 2007. – 957 с.
7. *Шнипко О.С.* Конкуренція як специфічна форма конфлікту і співіснування суб'єктів ринку // *Економіка і прогнозування.* – 2005. – №1. – С. 33–44.

## 1.15. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В економічному житті кожної країни інвестиції є домінуючим чинником розвитку. Вони посідають провідне місце у відтворенні виробничих ресурсів, а отже, і в прискоренні економічного зростання.

Успішне проведення ринкових реформ в аграрному секторі України неможливе без ефективної структурної перебудови економіки та створення сприятливого інвестиційного клімату.

Важливою умовою успішного залучення іноземних інвестицій є формування та реалізація інвестиційної привабливості економічної системи. Під інвестиційною привабливістю економічної системи, як відомо, слід розуміти її здатність сприймати великі інвестиційні вкладення, забезпечувати повне й ефективне використання, окупність і трансформацію інвестиційних ресурсів у зростання виробництва, насичення ринку ліквідною продукцією, розширення впливу інвестора на ринок і гарантування повернення вкладеного капіталу.

У вітчизняному агропромисловому виробництві в останні роки намітилася тенденція спаду обсягів інвестицій у господарствах усіх форм власності. Внаслідок цього сформований раніше ресурсний потенціал вичерпується. Фактичні строки експлуатації основних засобів у 2,5 раза перевищують нормативні.

За таких умов необхідна активізація інвестиційних процесів з метою пошуку додаткових джерел залучення інвестицій і підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора.

Останнім часом у сфері досліджень впливу іноземних інвестицій на розвиток економіки здійснено чимало досліджень й опубліковано значну кількість наукових праць, які стосуються як загальних тенденцій розвитку глобалізації й ролі в них міжнародних інвестицій, так і основних напрямів інвестиційної діяльності та особливостей її національного, регіонального регулювання, їх впливу на окремі галузі та всю економіку загалом. Проблеми теорії і практики інвестиційних процесів в аграрному секторі знайшли відображення у працях вітчизняних науковців: Д. Ваньковича, П. Гайдуцького, Г. Грицаєнка, С. Гуткевич, М. Дем'яненка, О. Дуфенюка, А. Заїнчковського, Й. Завадського, М. Єрмошенка, М. Кісіля, Г. Лайко, І. Лукінова, М. Маліка, О. Омельченка, П. Орлова, О. Осауленка, Т. Осташка, П. Саблука, Т. Підлісецького, О. Шевчука, А. Шепіцена, Н. Шквирі та інших. Однак, враховуючи складність і багатогранність проблеми, залишаються перспективи для її подальшого дослідження.

На сьогодні стан справ у агропромисловому комплексі України можна визначити як такий, що має стабільну тенденцію до подальшого зростання. Збережено набуті за останні роки позитивні напрацювання, спостерігається подальший розвиток.

Сучасний етап розвитку української економіки та її аграрного сектора характеризується як етап пошуку ефективної моделі управління інвестиційним процесом, формування інвестиційної привабливості на шляху до ринкової економіки [7].



Структурна перебудова у сфері матеріального виробництва, особливо агропромислового комплексу і зокрема сільського господарства, є важливим мотиваційним чинником для інвестування. Тим більше, що Україна має ресурси для виробництва сільськогосподарської продукції та географічно розташована поблизу міжнародних ринків. Основний орієнтир і пріоритет аграрного сектора визначає головним і незамінним природний засіб виробництва — землю, від раціонального використання якої залежить ефективність (прибутковість) аграрного сектора економіки.

У нинішній економічній ситуації в країні одним із основних джерел інвестування виробництв є власні доходи підприємств, що підвищує їхню самостійність у питаннях виробничо-фінансової діяльності і дозволяє раціональніше використовувати власні засоби.

На формування інвестиційної привабливості аграрного сектора впливають такі чинники: потреба в ресурсних поставках сировини для власних переробних потужностей; наявність власних каналів і ринку збуту сільськогосподарської продукції; інтелектуальний потенціал галузі; високий рівень рентабельності окремих виробництв у сільському господарстві; результативність сільського виробництва, а також економічна стабільність регіонів [9].

Найбільш пріоритетними і одночасно прибутковими сферами для іноземного інвестування є впровадження високопродуктивних технологій вирощування сільськогосподарських культур та утримання худоби і птиці, створення потужностей та сировинної бази для виробництва тари та пакувальних матеріалів, розвиток сільськогосподарського машинобудування, налагодження випуску ефективних хімічних засобів захисту сільськогосподарських рослин і тварин, надання виробничих послуг сільськогосподарським та іншим агропромисловим виробництвам, а також застосування прогресивних, ресурсозбеігаючих та екологічно чистих технологій.

Слід ефективно використовувати всі джерела інвестування. Для одержання іноземних інвестицій в основну галузь АПК — сільське господарство — необхідна реальна державна програма, в якій має передбачатися інвестування сільськогосподарського машинобудування, нових технологій виробництва та переробки сільськогосподарської продукції селекції і племінного тваринництва. Саме такі програми формують інвестиційну привабливість галузі.

Для нарощування сільськогосподарського потенціалу необхідно переглянути структуру та використання земельних угідь, технічний потенціал тощо. Ефективність галузей АПК, якість продукції, яка виробляється, залежить від сировинних ресурсів. У галузях АПК недостатньо розвинена ринкова система виробництва та збуту, недосконалі системи оподаткування та ціноутворення, відсутні правові гарантії.

На основі вдосконалення пільгової системи, проведення фінансово-кредитної політики та дії інших важелів держава повинна забезпечувати стабільність економіки і низький темп інфляції, що є важливою умовою активізації інвестиційної діяльності. Іноземний капітал у формі інвестицій надходить передусім у ті країни, де існує політична стабільність, створена ефективна законодавча база щодо залучення та використання іноземних інвестицій. Дуже



важливо, щоб інвестиційна діяльність у країні регулювалася законодавчими актами, які мають довготривалий характер.

Створенню інвестиційної привабливості агропромислового комплексу сприяв Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» [2]. Відповідно до положень цього указу, недержавні сільськогосподарські підприємства були реорганізовані у селянські (фермерські) господарства, приватні підприємства, кооперативи і товариства на основі приватної власності. До того ж, новоствореним господарствам були списані борги перед державою, що значно підвищило їхню інвестиційну привабливість.

Державне регулювання агропромислового виробництва є одним з найбільш пріоритетних напрямів аграрної політики в розвинутих країнах.

Проведений аналіз показав, що державна підтримка АПК в економічно розвинених країнах світу включає здійснення таких заходів: підтримка на належному рівні доходів виробників; цінове втручання; компенсація платежів; сприяння розвитку ринку; сприяння розвитку виробничої інфраструктури; здійснення регіональних програм; макроекономічна політика; активне лобювання інтересів власних товаровиробників на зовнішніх ринках.

Реалізація функцій державного управління в аграрній сфері вітчизняної економіки має низку суттєвих недоліків, усунення яких суттєво вплине на привабливість агропромислового комплексу. До них відносяться:

- відсутність моделі поетапного реформування аграрної сфери економіки;
- порушення балансу міжгалузевих відносин, паритетності еквівалентного обміну між сільським господарством і промисловістю;
- формування ринку товарів і послуг без урахування їхнього соціально-економічного значення;
- недооцінка сутності та значення аграрного сектора в економіці України.

Здійснення цих функцій реалізується значною мірою через інвестиції з використанням як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування [6].

Тривалий час проблема інвестиційної привабливості аграрного сектора залишалася поза увагою дослідників. За 90-ті роки ХХ ст. в аграрний сектор України було залучено менше 80 млн. дол. США іноземних інвестицій, у тому числі за 1998–1999 рр. усього 7 млн. дол. США. Тільки з 2000 р., з початком реальної ринкової трансформації аграрного сектора, впровадженням макроекономічних важелів його фінансової стабілізації, інвестиційна привабливість галузі почала підвищуватись. Але й після цього інвестиційний імідж аграрного сектора залишається досить низьким. У 2004 р. у галузь було залучено всього 20 млн. дол. США, або 1,3% річних іноземних інвестицій, які надійшли в Україну. Значною мірою це зумовлено низьким рівнем теоретичних досліджень і відсутністю дієвих механізмів практичного використання інвестиційної привабливості аграрного сектора.

Наведені дані підтверджують, що інвестиційний процес у вітчизняному сільському господарстві продовжує занепадати, незважаючи на незначне пожвавлення за останні роки. Інвестиційна криза в аграрному секторі України більш глибока, ніж в інших галузях національної економіки. У центрі проблеми інвестування сільського господарства лежав механізм так званого «невиди-

мого» вилучення фінансових ресурсів в аграрних товаровиробників через недосконалу цінову політику. Це призвело до того, що практично за всі роки здійснення аграрної реформи в Україні виробництво більшості видів сільськогосподарської продукції, зокрема у тваринництві, було збитковим або низькорентабельним [14].

Водночас низький рівень рентабельності (до збитковості) аграрного виробництва стали головними причинами падіння його техніко-технологічного рівня, зниження родючості та деградації потенціалу земельних ресурсів сільськогосподарського призначення, їх виснаження тощо.

На перший погляд, перспективи зростання інвестицій в основний капітал аграрної сфери АПК практично відсутні, але формуються позитивні та прогресивні чинники, які можуть змінити ситуацію. Так, стан залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор України не відповідає можливостям і потребам галузі. В окремі роки частка галузі у ВВП становила 14%, а частка галузі в обсязі іноземних інвестицій – всього 1–2%. Іноземні інвестиції використовують лише 319 підприємств, або 2% від загальної кількості. Регіональний розподіл іноземних інвестицій нерівномірний і неадекватний розвитку сільського господарства у структурі економіки регіонів.

З метою залучення інвестицій в аграрний сектор Міністерство аграрної політики України ініціювало розробку регіональних інвестиційних програм, основні положення яких будуть узагальнені у загальнодержавну інвестиційну програму АПК України. Наявність таких комплексних програм дасть можливість з більш високим рівнем обґрунтованості спрямовувати інвестиційні кошти на реалізацію тих інвестиційних проектів, запровадження яких забезпечує найбільший економічний і соціальний ефект [5].

Необхідно зазначити, що завдяки таким програмам і проектам, які дійсно спрямовані на впровадження ефективної політики щодо залучення інвестицій, ситуація в АПК починає змінюватися.

Так, у першому півріччі 2007 р. виробництво валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств порівняно з відповідним періодом 2006 р. зросло на 3,4%, в основному за рахунок сільгосппідприємств (на 8,7%). Зростання обсягів виробництва зафіксоване у 20 регіонах. Промислові підприємства із виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів забезпечили приріст продукції на 13,4%. Частка цієї продукції у загальному обсязі реалізованої в Україні становить майже 13%. За цим показником галузь посідає друге місце після металургійного виробництва і є потужним бюджетоформуючим джерелом.

Продовжуються позитивні процеси у тваринництві. Порівняно з відповідним періодом 2006 р. збільшилася реалізація худоби і птиці у живій вазі, в усіх категоріях господарств зросло поголів'я свиней і птиці, збільшилося виробництво яєць.

У 2007 р. в аграрний сектор економіки залучено 3,9 млрд. грн. кредитних ресурсів, в т. ч. короткострокових – 2,9 млрд. грн., середньострокових – 1 млрд. грн. Із загального обсягу – пільгових кредитів 1,4 млрд. грн., в т.ч. короткострокових – 973 млн. грн., середньострокових 457 млн. грн.

На сьогодні АПК став одним із основних бюджетоформуючих секторів національної економіки. За 4 місяці 2007 р. від агропідприємств до зведеного бюджету податкових платежів надійшло на 24% більше, ніж сплачено за відповідний період 2006 року. Більш як на чверть зменшився податковий борг.

У 2007 р. порівняно з 2000 р. видатки державного бюджету за програмами підтримки розвитку підприємств АПК зросли у 15 разів. Законом України «Про Державний бюджет України на 2007 рік» передбачено бюджетні призначення Міністерства аграрної політики України для здійснення видатків і кредитування за рахунок загального та спеціального фондів в обсязі 9,1 млрд. грн. [1].

Зростають обсяги експорту продукції сільського господарства і продовольства. За січень-квітень 2007 р. експортовано сільгосппродукції на 1816 млн. дол. США, (на 35% більше), імпортовано – на 1240 млн. дол. США (більше на 22%). Зовнішньоторговельне сальдо позитивне і дорівнює 576 млн. дол. США.

Зберігається тенденція зменшення заборгованості з виплати заробітної плати працівникам аграрного сектора. За три місяці 2007 р. сума невиплаченої заробітної плати зменшилася на 10,2 млн. грн., або на 6%. Заробітна плата в агросекторі зросла на 34,9%, в харчовій промисловості – на 22,6%.

Наступна важлива проблема, на якій необхідно зосередити увагу, – це різний рівень залучення інвестицій у регіонах. Найнижчі показники залучення іноземних інвестицій мають західні області України. І це не дивно, адже на цих територіях сільськогосподарське виробництво є менш розвинутим. У залученні значних обсягів іноземних інвестицій у сільське господарство виділяються Київська область та м. Київ. Це пояснюється тим, що в межах м. Києва та області зареєстровано велику кількість представництв іноземних компаній, спільних підприємств, які здійснюють свою діяльність практично на всій території України, а реєструються інвестиції за місцем реєстрації суб'єкта діяльності [13].

За обсягами прямих іноземних інвестицій в АПК попереду Київська (480,0 млн. дол. США), Харківська (149,3 млн. дол. США), Донецька (102,8 млн. дол. США), Одеська (106,3 млн. дол. США) області та м. Київ (166,4 млн. дол. США) [11].

Основні інвестори в агропромисловий комплекс України такі:

- у сільське господарство: Кіпр (125,7 млн. дол. США), США (47,4 млн. дол. США), Велика Британія (42,6 млн. дол. США), Данія (32,2 млн. дол. США), Німеччина (24,9 млн. дол. США), Російська Федерація (16,55 млн. дол. США);

- у харчову промисловість: Нідерланди (355,3 млн. дол. США), Кіпр (160,1 млн. дол. США), США (150,1 млн. дол. США), Велика Британія (127,9 млн. дол. США), Швеція (123,1 млн. дол. США), Німеччина (57,2 млн. дол. США), Швейцарія (79,3 млн. дол. США), Франція (34,8 млн. дол. США), Росія (35,6 млн. дол. США) [11].

Актуальним для підвищення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу також є питання вступу до Світової організації торгівлі, адже вступ України до СОТ є надзвичайно важливим і водночас відповідальним кроком на шляху до сталого економічного зростання. Це ознака інтеграції України до світової господарської системи, нові конкурентні умови співпраці на

міжнародному рівні, які спонукають національну економіку до внутрішніх перетворень, поглиблення реформ, утвердження соціально-орієнтовної конкурентноспроможної, структурно-інноваційної моделі розвитку України.

Вступ України до СОТ спричинить істотний вплив на інвестиційну привабливість аграрного сектора. Про це свідчить і досвід інших країн, адже після вступу до СОТ іноземні інвестиції в аграрний сектор цих країн зросли від 2–3 до 14 разів. Чим нижчим був рівень залучення інвестицій перед вступом, тим більшим було зростання після вступу в СОТ. Позитивним чинником стало також розширення державної підтримки, її адаптація до вимог Світової організації торгівлі [5].

Верховною Радою України вже прийнято відповідні закони, які врегулюють такі сфери, як інтелектуальна власність, ввізне мито на сільгосппродукцію, страхування, експортне мито на насіння олійних культур, аудиторська діяльність, автомобільна промисловість, якість і безпека харчових продуктів, антидемпінгове законодавство, оподаткування сільськогосподарських підприємств. Це значний крок до гармонізації національного законодавства з нормами та принципами СОТ. Тому є підстави для оптимістичного прогнозу щодо зростання іноземних інвестицій в аграрний сектор України після вступу до Світової організації торгівлі.

Економіка України є експортоорієнтованою. Частка аграрного сектора та харчової промисловості в українському експорті становить близько 12%. Тому надзвичайно важливо забезпечити у торговельному просторі режим найбільшого сприяння з боку всіх країн-членів СОТ (150 країн світу) [4].

Якщо говорити про переваги, то вступ України до СОТ дозволить аграріям збільшити прибутки, пов'язані з масштабністю виробництва продукції та її реалізацією на зовнішніх ринках; отримати більш широкий доступ до іноземних інвестицій і сучасних технологій, світових ринків; прискорити структурні та виробничі реформи і створення ринкових інститутів в аграрному секторі. Це дасть можливість захищати своїх експортерів на зовнішніх ринках, прискорити розвиток сільської місцевості.

Запровадження в аграрному секторі норм і правил СОТ відповідає об'єктивним потребам реформування аграрних відносин і повною мірою сприятиме реалізації конкурентних переваг галузі на зовнішніх ринках. Аналіз переваг і ризиків участі у СОТ дозволяє визначити напрями державної політики, здатні нейтралізувати можливі негативні наслідки та прискорити реалізацію переваг лібералізації торговельних режимів. В умовах всіх наявних ризиків можливості, які відкриваються для аграрного сектора (доступ до нових ринків, диверсифікація виробництва, підвищення якості продукції, посилення інвестиційної привабливості АПК), формують принципово нові засади розвитку національної аграрної економіки та прискорюють її перехід на постіндустріальний тип розвитку. Але необхідно оцінювати всі можливі позитивні та негативні наслідки вступу до СОТ і формувати стратегію розвитку галузі таким чином, щоб унеможливити виникнення будь-яких критичних ситуацій [12].

Отже, участь у СОТ стане важливим стимулом прискорення економічного розвитку України, подальшого закріплення процесів реформування. Українське законодавство має бути гармонізоване з відповідними положеннями

СОТ. В економічне життя України доцільно впровадити багаторічний досвід, накопичений міжнародним співтовариством у регулюванні ринкової економіки, але з урахуванням специфіки вітчизняних економічних, політичних та інших умов.

Для підвищення інвестиційного іміджу вітчизняного агропромислового комплексу за межами країни, реалізації його інвестиційного потенціалу слід також активізувати участь у відповідних міжнародних заходах з метою розкриття його інвестиційних можливостей.

Підвищить рівень привабливості агропромислового комплексу також інвестиційний портал у структурі Міністерства аграрної політики України, Міністерства закордонних справ України, його забезпечення необхідною інформацією щодо загальних тенденцій розвитку економіки України, про інвестиційний клімат держави, а також інвестиційними пропозиціями підприємств різних галузей економіки тощо. Це дасть змогу систематизувати інформацію про перспективні інвестиційні проекти та полегшити доступ потенціальних інвесторів. Крім того, посольства України мають ефективніше пропагувати АПК як інвестиційно привабливий сектор української економіки.

Хоча Україна має розвинену сировинну базу, сприятливі природнокліматичні, геополітичні та інші умови для ефективної діяльності аграрного сектора, іноземні інвестори обережно вкладають кошти в розвиток економіки. В агропромисловому комплексі необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат, спростити процедуру реєстрації та оформлення кредитів, створювати спільні підприємства тощо.

Подальший розвиток аграрного сектора економіки України визначатиметься рівнем інвестиційних можливостей та інвестиційною привабливістю галузі, що, у свою чергу, залежить від ефективності інвестиційних процесів у сільському господарстві. Питання фінансування інвестицій та їх раціонального використання особливо важливе в умовах важкого економічного стану багатьох аграрних підприємств.

Забезпечити стабільний, конкурентоспроможний і сталий розвиток національного АПК в умовах прискорення глобалізаційних та інтеграційних процесів можна лише у тому випадку, коли цей розвиток здійснюватиметься на основі інвестиційно-інноваційної моделі. Органічне поєднання інвестиційної та інноваційної діяльності, вкладання значних обсягів коштів у сучасні інноваційні технології та виробництво інноваційних продуктів слід розглядати як найважливішу передумову ефективного функціонування усіх галузей АПК у відкритому конкурентному середовищі.

1. Про Державний бюджет України на 2007 рік: Закон України від 19.12.2006 №489-V // zakon1.rada.gov.ua.

2. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки: Указ Президента України від 03.12.1999 №1529/99 // zakon1.rada.gov.ua.

3. *Андрійчук В.Г.* Економіка аграрного підприємства: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 356 с.

4. *Вишняков В.М.* Торгові угоди СОТ: їх вплив на інвестиційну діяльність // Вісник Академії митної служби України. – 2003. – №3. – С. 10–15.

5. *Гайдуцький А.П.* Інвестиційна привабливість аграрного сектора економіки України на міжнародному ринку капіталу: Автореф. дис... к-та. екон. наук: 08.05.01 / Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – К., 2005. – 20 с.

6. *Гайдуцький А.П.* Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки // Регіональна економіка.– 2004.– №4. – С. 81–86.
7. *Гуткевич С.А.* Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики: Монография. – К. ЄУФІМБ, 2003. – 251 с.
8. *Гуткевич С.О.* Організація управління інвестиційним процесом (в аграрному секторі України): Навч. посібник. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – 58 с.
9. *Гуткевич С.О.* Формування інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки: Автореф. дис... д-ра. екон. наук: 08.07.02 / Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки». – К., 2004. – 31 с.
10. *Коденська М.Ю.* Інтеграція як фактор активізації інвестиційної діяльності. // Економіка АПК.– 2006.– №6. – С. 24–31.
11. Міністерство аграрної політики України // [www.minagro.kiev.ua](http://www.minagro.kiev.ua).
12. *Слаута В.* Наше завдання – працювати заради добробуту українського народу // [www.a7d.com.ua](http://www.a7d.com.ua).
13. *Струніна В.* Основні засади розробки регіональних інвестиційних програм в АПК // Економіка України.– 2003.– №7. – С. 54–58.
14. *Трегобчук В.* Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми // Економіка України.– 2006.– №2. – С. 4–12.

## 1.16. ФОРМУВАННЯ ГУРТОВОГО РИНКУ ПЛОДОЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Сільське господарство в ринкових умовах – це не тільки сфера виробництва, це вже сфера бізнесу, тому головним має бути не лише продукування, а й успішна реалізація виробленого. Ажіотажний попит виникне тоді, коли на ринку з'явиться товар, який створює нову суспільну категорію, принципово нову якість. Це вже буде не старий поліпшений товар, а принципово новий, який займе свою нішу на ринку [6].

Виробляти українці навчилися, а продавати – ні, бо якісна, екологічно чиста та багата на смакові параметри сільськогосподарська продукція – неконкурентоспроможна на світових ринках через високу собівартість і непомірну енерго- та ресурсомісткість, а також відсутність належної рекламної інформації. Сучасне плодоягідне виробництво України функціонує в нових умовах, для яких на сучасному етапі характерним є відсутність централізованих державних закупівель. Перехідний період в українській економіці призвів до розпаду гуртового плодоягідного ринку\*, до того ж у безпосередніх товаровиробників відсутні необхідні навички та вміння формувати вигідні умови для реалізації своєї продукції. Це сприяло виникненню стихійних різновидів реалізації садовини. Вони активізували неконтрольовану посередницьку діяльності у сфері пропозиції та попиту і присвоєнню посередниками вагомої частини прибутку, створеного при виробництві плодоягідної продукції та уникнення від оподаткування. Водночас сільський товаровиробник з аграрного ринку постійно витісняється, канали збуту монополізуються торговим і фінансовим капіталом. Домінують тіньові схеми обміну, відсутні державні регулятори функціонування прозорого ринку. Ситуація ускладнюється ще й тим, що в державі не створено мережі досконалих посередницьких структур у сфері реалізації. Саме вони мали би гарантувати своєчасний збут виробленого на конкурентній основі та за вигідними цінами [7].

Раптовий демонтаж адміністративно-управлінської системи надзвичайно ускладнив фінансово-виробничу діяльність плодоягідних господарств. Якщо раніше вони не мали проблеми із реалізацією виробленого, бо добре діяла налагоджена система державного замовлення, а фіксовані ціни забезпечували певну прогнозованість і прибутковість ведення плодоягідництва, то зараз ситуація кардинально змінилася: з'явилися проблеми з капітальними вкладеннями для створення нових багаторічних насаджень і потрібної інфраструктури, а також з короткотерміновими позиками для формування обігових коштів.

Така ситуація викликає необхідність утворення мережі місцевих, регіональних і міжрегіональних гуртових продовольчих (плодоягідних) ринків – найбільших споживачів виробленого товаровиробниками. Саме вони повинні формувати ефективний ринковий механізм щодо прискорення просування плодоягідної продукції та продуктів її переробки до споживача, позитивно

---

\* Місце, де заготовляється (скуповується у товаровиробників), зберігається, сортується, калібрується, упаковується та формуються потрібні партії плодів і ягід для реалізації їх переробникам і безпосереднім споживачам.



впливати на якість, асортимент, стандарти; формувати торгову доробку, оптимізувати рівень цін, сприяти підвищенню конкурентоспроможності, надходження коштів до бюджету за рахунок обмеження тіньової торгівлі та вагомішого насичення ринку вітамінним товаром [2].

Діяльність гуртового плодоягідного ринку повинна ґрунтуватися на принципах самоокупності, контрольованості, юридично-господарській незалежності. Вибір організаційно-правової форми такого ринку проводиться в межах чинного законодавства щодо форм господарювання. Для формування статутного фонду такого новоутворення можуть бути залучені кошти державного та місцевого бюджетів, приватних інвесторів, господарських товариств. Робота гуртового плодоягідного ринку організується згідно з правилами гуртової торгівлі, ветеринарними і санітарними нормами, нормативними документами.

За останні роки на Львівщині відбулися як кількісні, так і якісні зміни в процесі виробництва та маркетингу плодоягідної продукції: збільшилася кількість споживачів даного виду продукції, формуються та розвиваються нові канали збуту, зростають вимоги до якості, кількості та асортименту, стабілізуються ціни. Суттєву роль починає відігравати система гуртової торгівлі та гуртові ринки, чисельність яких зростає (19 в Україні). Одним з таких ринків є «Шувар», який знаходиться у м. Львові.

Цей ринок почав розгортати свою діяльність у 2000 р. на території площею 0,5 га. У 2003 р. площа розширилася до 2,5 га, а в 2004 р. – до 7,8 га. На ньому здійснюється гуртова торгівля безпосередньо з транспортних засобів товаровиробників. Крім того, тут діють плодоягідні стаціонарні крамниці, формується два павільйони для торгівлі плодоягідною продукцією (5600 м<sup>2</sup>), а також зона первинної переробки та підготовки до реалізації фруктів і ягід (1600 м<sup>2</sup>).

Для зручності клієнтів і для налагодження контактів між продавцями та покупцями створено інформаційний центр «Шувар-Інф», де можна отримати інформацію про сформовані реалізаційні ціни на сільськогосподарські продукти, про величину попиту та рівень пропозиції. Ринок працює цілодобово. Тут є все необхідне для його повноцінного функціонування.

У червні 2005 р. ТзОВ «Шувар» створив дочірнє підприємство «Шувар-Продукт», яке є гуртовою компанією в західноукраїнському регіоні. Основна мета компанії – забезпечення роздрібних торгових мереж, підприємств громадського харчування та інших покупців безперервним постачанням широкого асортименту якісної плодоягідної продукції. Для цього налагоджується система замовлень від компанії на породно-сортові види продукції, її асортимент, терміни постачання, а також вимог до якості. Така продукція буде закуповуватися на гуртовому ринку чи поставлятися безпосередньо виробниками прямо з саду чи поля фермера на контрактній основі [10].

На сьогодні пропозиція продукції плодоягідного підкомплексу на внутрішньому ринку формується за рахунок вітчизняного виробника, який забезпечує трохи більше 50% товарообороту. Водночас ця пропозиція характеризується великою нестабільністю і має чітко виражену сезонну циклічність. Так, на літо припадає третина річного товарообороту плодоягідної продукції, на осінь – до 30%, на зиму та весну приблизно по 18%. Така строкатість пропозицій по-

яснюється тим, що вона формується в основному за рахунок природних чинників, а організаційно-менеджерські чинники зведено до мінімуму. Ця проблема ускладнюється ще й тому, що у садівництві економічний процес відтворення тісно переплітається з природнім.

Крім того, основними проблемами на плодоягідному ринку є: деформована структура попиту через невисоку купівельну спроможність населення та відчутний рівень самозабезпечення; привласнення частини прибутку перекупниками, оскільки торговельна мережа сильно монополізована і перекупники мають можливість занижувати закупівельні ціни та підвищувати роздрібні; несприятлива цінова ситуація (ціни високі для споживачів і низькі для товаровиробників); відсутність споживчої кооперації на плодоягідному ринку та належної ринкової інфраструктури\*.

Головним резервом насичення внутрішнього ринку продуктами плодоягідного підкомплексу є поліпшення використання наявних ресурсів продукуючих підприємств і їхнього біокліматичного потенціалу на основі впровадження інтенсивних ресурсозберігаючих технологій. Також потрібно віддати перевагу технологіям, які скорочують втрати продукції та оптимізують затрати живої праці, запобігають забрудненню навколишнього середовища [3].

Важливим завданням сільськогосподарських товаровиробників є не лише вміле продукування, а й добре організований збут виробленого, який вимагає розвитку мережі ефективних маркетингових служб та інфраструктури гуртового ринку. Це досягається за рахунок розвинутої системи управління, яка прискорюватиме процес просування продукції за одночасного створення передумов для зниження її ціни шляхом збільшення обсягів товарообороту; надаватиме учасникам торгівлі приміщення, послуги, забезпечуватиме товаровиробників відповідними умовами для поліпшення якості, асортименту, умов пакування продукції тощо. Останнє є дуже актуальним як для власників ринку, так і для його користувачів.

Крім того, гуртові ринки сприяють надходженню коштів у місцевий бюджет, активізують соціальний розвиток населених пунктів, особливо сільських. При цьому дільничні медпункти забезпечуються добротним приміщенням, сучасним обладнанням, відкриваються центри соціального захисту місцевого населення, розвиваються спортивно-оздоровчі комплекси, поліпшується харчування дітей у школах, реконструюються водопровідні мережі тощо. Всі ці заходи здійснюються в основному на кошти місцевих бюджетів [9].

У більшості регіонів країни доцільно створювати багатогалузеві гуртові продовольчі ринки, використовуючи для цього виробничі площі колишніх плодоовочевих баз, складів. Останнім часом одержали розповсюдження розподільчі центри, які об'єднують товаровиробників, гуртову та роздрібну торгівлю. Основним представником останньої на Львівщині вважається супер-

---

\* Ринкова інфраструктура – це комплекс елементів, які обслуговують ринок: сервісні структури, інформаційна система, агроторгові формування (збутові кооперативи, гуртово-плодоягідні ринки, агроторгові доми тощо). Її функціями є організація гуртової та роздрібної торгівлі, товарна доробка продукції (сортування, калібрування, упаковка), транспортування, зберігання, кредитування, страхування, консалтингове обслуговування, інвестиційне забезпечення товарообігу, формування ефективного конкурентного середовища для ринкових суб'єктів господарювання, забезпечення контролю якості реалізованої продукції, організація роботи системи зв'язку тощо.

маркет «Арсен», а також мережа дисконтних крамниць – «Барвінок», «Інтер-маркет», низка універсамів «Сільпо», ТзОВ «Торгово-виробнича компанія», «Львівхолод» із системою супермаркетів «Рукавичка». У західноукраїнському регіоні, в т.ч. і на Львівщині працюють й інші представники роздрібно́ї торгівлі. Найвагоміші серед них ЗАТ «Агромаркет» з мережею супермаркетів «Колібри», «Лідер», які функціонують в умовах франчайзингу під керівництвом ТОВ «Українська торгова система», а також мережа «Домашніх магазинів» компанії «ЕкоЛан» тощо [4].

Маючи бази зберігання, такі центри скоротять час і зменшать витрати на проходження продукції до безпосередніх споживачів. Це дає змогу посилити контроль за якістю виробленого, забезпечити її додаткову переробку, фасування та пакування, формування партій на замовлення, прискорити обіг товару та фінансових ресурсів, тобто інтенсивно формувати додану вартість, максимально задовольняючи потреби сучасних покупців.

За таких обставин важливим є вміння досконало орієнтуватися у споживчому попиті на плоди та ягоди, що вже практикує гуртовий ринок «Шувар». Однією з його важливих ознак є надання споживчих переваг тому чи іншому помологічному сорту, який безпосередньо впливає на цінову ситуацію. Життєвий цикл помологічних сортів плодів і ягід формується з таких етапів: виведення сорту, впровадження його у товарне виробництво, стабілізація обсягів виробленого, скорочення періоду використання, витіснення сорту з ринку. Останнє обумовлюється тим, що нові сорти мають вищу ринкову цінність, а сорти тривалішого використання з часом поступаються новим. Важливим при цьому є вміння оперативно реагувати на запити споживачів, які часто бувають примхливими та мінливими [8].

На продуктовому ринку присутні різні суб'єкти комерційної діяльності, які мають свої індивідуальні потреби. Так, для товаровиробників важливим є: врожайність, органолептичні показники, швидкостиглість, крупноплідність, стійкість проти хвороб, шкідників, механічних пошкоджень, зимо- та посухостійкість, одночасність досягання, транспортабельність, біохімічний склад, термін зберігання. Для торговця важливим є: транспортабельність, крупноплідність, органолептичні ознаки, придатність до використання як у свіжому, так і в переробленому виді, термін зберігання. Для споживача – органолептичні ознаки, крупноплідність, придатність до використання, смакові якості тощо.

Здійснювати технічну переробку плодоягідної продукції львівським товаровиробникам не вигідно, бо вони не можуть конкурувати з потужними, добре оснащеними сучасним обладнанням переробними фірмами. Забезпечивши себе плодосховищами, кожен господар зміг би розширити садові площі до 15–20 га і спеціалізуватися на реалізації свіжої плодопродукції. Нестандартні плоди, падалиця – це цінна сировина для місцевої плодпереробної фірми «Галичина», якій катастрофічно її бракує. Все це вселяє впевненість у надійному збуті «нестандарту» на довгі роки. А якщо хоч трохи зросте реальний рівень добробуту населення України, проблем зі збутом плодоягідної продукції взагалі не буде [1].

Ринкові відносини суттєво змінюють мету, завдання і мотиваційну приро-

ду виробництва та споживання продукції садівництва. Ринок – це те місце, де зустрічаються попит і пропозиція, а зміна співвідношення між ними сприяє переливу капіталу та переміщенню ресурсів між галузями і регіонами. Це суттєво впливає на рівень та динаміку цін і є вагомим чинником формування доходів товаровиробників. Ринок – це задоволення потреб споживачів та одержання максимального прибутку на основі вільної та чесної конкуренції товаровиробників, маркетологів і посередників. Отже, виробництво плодів та ягід повинно бути зорієнтоване на ринок, на найповніше задоволення потреб споживачів, а для товаровиробника – на одержання максимального прибутку [5].

Перш ніж почати виробляти плодоягідну продукцію, потрібно провести економічне діагностування, тобто продумати, де можна буде її продати, за якими цінами і який прибуток одержати. Для цього варто опрацювати стратегію маркетингу, ефективність маркетингових служб. Саме це передбачає наявність оперативної інформації про ринкову кон'юнктуру, вимоги до кількості та якості продукції, яку постачають на ринок, умови її зберігання, транспортування тощо. Це не тільки виробництво, а й реалізація, вивчення періодичності коливання попиту як за строками реалізації, так і за окремими регіонами для того, щоб у майбутньому потрапити на цей ринок. Маркетинг плодоягідної продукції можна розглядати як цикл таких видів діяльності: визначення економічно найпривабливішого сегмента споживання продукту, обґрунтування оптимальної ціни, яка була б прийнятною для покупців і водночас давала б бажаний прибуток для товаровиробників.

1. Про затвердження Порядку справляння збору та використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства: Постанова Кабінету Міністрів України від 15.07.2005 №587 // zakon1.rada.gov.ua.

2. Бублик М.О. Основні завдання щодо координації та методики наукових досліджень у садівництві // Садівництво.– 2000.– Вип. 51. – С. 5–6.

3. Бурлака А.І. Економічна ефективність виробництва ягід на Львівщині // Сільський господар.– 2002.– №1–2.

4. Методика економічної та енергетичної оцінки типів плодоягідних насаджень, помологічних сортів і результатів технологічних досліджень у садівництві / Науковий центр УААН «Плодівництво»; Ін-т садівництва УААН; О.М. Шестопаля (ред.), П.В. Кондратенко (підгот.). – К., 2002. – 132 с.

5. Рибак А.В., Шумейко А.І. Концепція розвитку ринку продуктів садівництва // Економіка АПК.– 2005.– №3. – С. 76–79.

6. Ринок фруктів і ягід / Єрмаков О.Ю. та ін.; За ред. О.Ю. Єрмакова. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 84 с.

7. Рульєв В.А. Садова продукція – складова ринку продовольства // Сад, вино і виноград України.– 2006.– №1–3.

8. Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє. – Т. II. Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення. – К.: ІАЕ, 2001. – 484 с.

9. Фурман В.М. Страховий ринок України: стан, проблеми і шляхи їх розв'язання // Фінанси України.– 2004.– №12. – С. 135–137.

10. Шестопаля О.М. Проблема інвестицій у створення (відтворення) промислових садів і основні напрямки її вирішення // Економіка України.– 2003.– №10. – С. 47–55.

## 1.17. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Успішний розвиток економіки країни забезпечується конкурентоспроможністю її підприємств. Це пояснює увагу науковців і керівників підприємств до питань, пов'язаних з конкурентоспроможністю підприємств та продукції, яку вони виготовляють.

Сьогодні не існує єдиного визначення поняття «конкурентоспроможність». Основними чинниками, які обумовлюють можливість великої кількості трактувань цього поняття, є різні вихідні позиції економістів, а також те, що виробником може вважатися окреме підприємство, галузь або вся економіка в цілому. Конкурентоспроможність – поняття відносне, оскільки товар, який успішно конкурує на одних ринках, буде абсолютно неконкурентоспроможним на інших. Це породжує необхідність розмежування конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках. Проте досвід деяких країн показує, що конкуренція на внутрішньому ринку є основою міжнародної конкуренції.

Актуальність даної проблеми пояснюється необхідністю пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, яка відображає особливості розвитку даного підприємства (ступінь задоволення товарами потреб споживачів, ефективність виробничої діяльності тощо). Конкурентоспроможність підприємства характеризує можливості та динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції [6, 123].

Здатність підприємства до ефективної господарської діяльності та прибутковості визначає його конкурентоспроможність в умовах ринку. Досягнення високих результатів діяльності підприємства підсилює необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції, що вимагає вдосконалення роботи всіх служб і підрозділів господарюючого суб'єкта.

Питання конкурентоспроможності, особливо в контексті національних економік, досліджується такими зарубіжними вченими-економістами, як М. Портер, П. Кругман, Г. Вейсброд, К. Гамільтон, А. А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд, Ф. Бланк, Б.Р. Скотт та багатьма іншими. Серед вітчизняних і російських науковців дослідженню конкурентоспроможності країни та підприємства присвячені праці Л.В. Балабанової, А.Е. Воронкової, Я.А. Жаліла, Б.Є. Кваснюка, Н.С. Краснокутської, Г.Ф. Макалова, В.Ф. Оберемчук, В.Є. Реутова, В.Є. Титаренка, Р.А. Фатхутдінова та інших.

Недостатньо вивченими залишаються питання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світових ринках. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства є можливим лише за умов створення ефективної системи управління, яка передбачає ефективне використання ресурсів, застосування кваліфікації та здібностей персоналу, досягнень сучасного менеджменту, інноваційних, інформаційних і фінансових можливостей підприємства.

Молочна галузь належить до провідних у харчовій промисловості і формує достатньо перспективний за обсягами ринок. Це пов'язано з тим, що продукція молочної галузі посідає важливе місце у споживанні – частка витрат

населення на молочні продукти становить 15% від загальних витрат на харчування (це четверте місце після витрат на хлібобулочні, м'ясні, борошняні та макаронні вироби) [4].

Виробництво молока та молочних продуктів належить до матеріаломістких. Постачання сировини пов'язано із сезонними коливаннями виробництва молока та попиту споживачів на молочні продукти. Влітку спостерігається масове надходження сировини й одночасне зменшення споживання молочної продукції. Середня рентабельність виробництва цільномолочної продукції на молокопереробних заводах становить 20%. Виробництво сметани та сиру є більш економічно вигідним, ніж виробництво незбираного молока. Найбільш рентабельним є виробництво дієтичної продукції: йогурту, ряжанки, кефіру.

Ринок молока та молочних продуктів має низку особливостей:

- 1) велика кількість споживачів, кожен з яких має індивідуальні запити, зумовлені уподобаннями та купівельною спроможністю, – звідси існування більш ширшого, порівняно з іншими ринками, товарного асортименту;
- 2) наявність великої кількості споживачів із широким колом запитів полегшує виробникам можливість проникнути і знайти свою нішу на такому ринку, хоча сьогодні для цього необхідно мати значні кошти;
- 3) споживачі розсіяні географічно, тобто є потреба в мобільних каналах просування товарів;
- 4) попит в цілому не може різко змінюватися.

Якщо говорити про вітчизняні підприємства молочної галузі, то деякі з них є достатньо конкурентоспроможними. Це підтверджується їхньою часткою на ринку (один з кількісних показників конкурентоспроможності) цільномолочної продукції (ЦМП) у 2004 р. [8] та 2006 р. [2, 150].

Аналіз ринку (див. рис. 1, 2.) показує, що частка таких підприємств, як «ЮніМілк Україна», «Вімм-Білл-Данн», "Danone" збільшилась у 2006 р. порівняно з 2004 р. з 13 до 14,39%, з 12 до 12,37%, з 1 до 2,07% відповідно. А "Lactalis" і «Рейнфорд» дещо втратили свої позиції у 2006 р. щодо 2004 р. з 7 до 5,95% і з 4 до 1,28% відповідно.

Індекс концентрації у 2004 р. та 2006 р., який показує ступінь концентрації найбільших підприємств, розраховується як сума часток цих підприємств в загальному обсязі продажу. Для розрахунку використаємо частки таких підприємств: «ЮніМілк Україна», «Вімм-Білл-Данн», "Danone", "Lactalis" і «Рейнфорд».

$$C_i = \sum_{i=1}^n Y_i, \quad (1)$$

де  $C_i$  – індекс концентрації, %;  $Y_i$  – частка  $i$ -тої фірми в загальному обсязі продаж, %.

$$C_{i2004} = 13 + 12 + 1 + 7 + 4 = 37\%.$$

$$C_{i2006} = 14,39 + 12,37 + 2,07 + 5,95 + 1,28 = 36,06\%.$$

Розрахунки показали, що ці п'ять підприємств галузі на ринку цільномолочної продукції займали у 2004 р. 37%, у 2006 р. – 36,06%. Таким чином, ринок ЦМП відноситься до слабоконцентрованих, оскільки ступінь концентрації вищеназваних підприємств становить менше 50%, хоча відбулися зміни часток цих підприємств в загальному обсязі продажу.



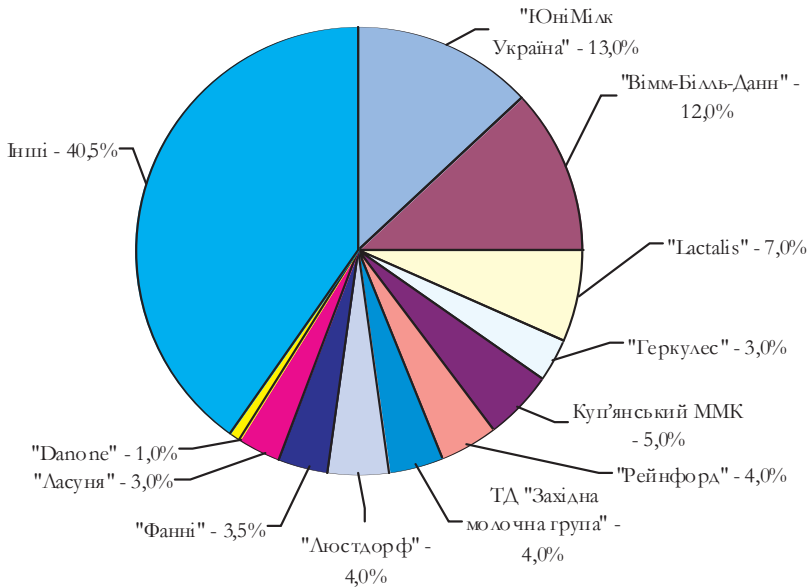


Рис. 1. Частка операторів ринку ЦМП в 2004 р., за даними консалтингової компанії "EFI Consulting" (м. Київ), %

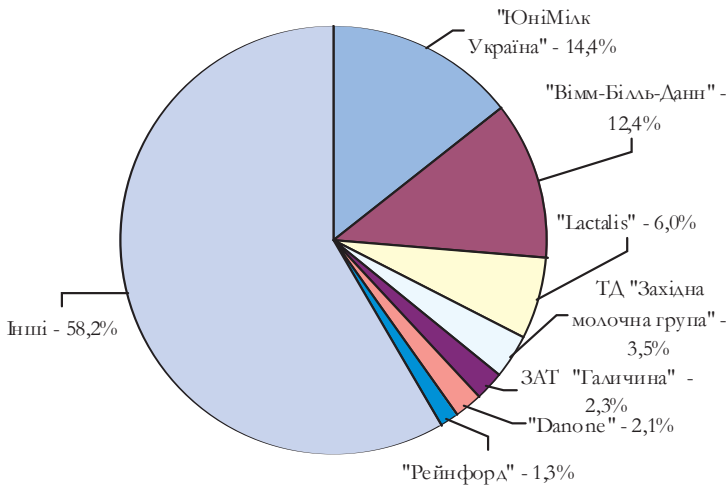


Рис. 2. Частка операторів ринку ЦМП в 2006 р., за даними відповідних підприємств, %

Сьогодні найбільші компанії: «ЮніМілк Україна», «Вімм-Білл-Данн» – російські, "Lactalis", "Danone" – французькі; ТД «Західна молочна група», «Мілкіленд», «Галичина», «Рейнфорд», «Донецький міськмолкозавод №2» – вітчизняні.

Концентрація виробників на українському молочному ринку – це закономірний та очікуваний процес. В даний час 25 підприємств випускають 70–80% всієї молочної продукції, яка виробляється в країні. За даними Державного комітету статистики України [3], кількість підприємств скоротилася з 440 у 2004 р. до 180 у 2007 році.



Іноземні компанії в 2004–2005 рр. займали 25% ринку, на сьогодні контролюють більше 30% вітчизняного ринку.

Наявність потужних регіональних ринків збуту та детально продумана стратегія виробництва і розширення продажу продукції на території України дозволяє активно розвиватися таким підприємствам, як ЗАТ «Галичина» (м. Львів) та ЗАТ «Донецький міськмолкозавод №2».

Великі компанії ринку ЦМП (ТД «Західна молочна група», «Рейнфорд», «Мілкіленд») розвиваються за рахунок збільшення обсягів виробництва кисломолочної продукції. При цьому підприємства-лідери, які контролюються закордонними інвесторами, повільніше нарощують обсяги виробництва, ніж національні виробники.

Якщо говорити про невеликі підприємства, які представлені на локальних ринках, то їм через нестачу фінансових інструментів з кожним роком все важче конкурувати з великими виробниками на ринку сировини та при збуті продукції. Результати аналізу показують, що вони повинні змінити стратегію розвитку за рахунок переорієнтації асортименту на випуск продуктів, які мають короткостроковий термін зберігання, та в недорогому ціновому сегменті. Можливий інший варіант – це виробництво молочних продуктів з додатковою корисністю (сприяють підвищенню імунітету, покращенню процесів обміну в організмі людини), які випускаються в інших країнах. Наприклад, в Польщі, Італії, Франції виготовляється за спеціальною технологією живий йогурт, термін зберігання якого становить не більше одного тижня.

В Україні спостерігається зростання споживання молочних продуктів, що відображено на рис. 3. Причина стабільного росту молочної галузі полягає у все ще недостатній насиченості ринку.

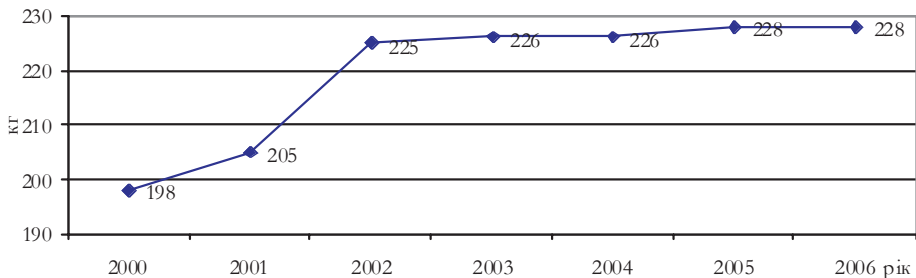


Рис. 3. Споживання молочних продуктів на душу населення (в перерахунку на молоко), за даними Союзу молочних підприємств, кг

Середньостатистичний українець за рік споживає 228 кг молочних продуктів в рік (в перерахунку на сире молоко), в той час, коли середній європейець – 380 кг. В Україні споживання йогуртів на одну людину складає 3,5 кг, а у Фінляндії ця цифра становить 35 кг на рік. Оцінюючи перспективу українського ринку, можна припустити, що в найближчі 5–7 років випуск ЦМП в країні може збільшитися як мінімум у 2 рази [2, 149].

За невисоких, хоча і стабільних темпів зростання ринку молочних продуктів в цілому, сегмент йогуртів зростає значно швидшими темпами. В 2006 р. порівняно з 2005 р. обсяг споживання зріс на 20–22%, а в 2007 р. про-

гнозуються зростання на 8–12% [9, 126]. Інтерес виробників до цієї продукції зумовлений її високим маржинальним доходом, який складає 30–40%. Тому виробниками активно пропагується культура споживання йогуртів як корисного та здорового продукту.

Багато виробників останнім часом зацікавлені у випуску дорогих продуктів. Проте розвиток преміум-сегмента стримує нерозвинутість сировинної бази. Деякі компанії, які намагаються увійти до високого цінового сегмента (поки конкуренція в ньому відсутня), але не мають в достатній кількості високоякісного молока для випуску цієї продукції, почали розміщувати замовлення за кордоном. Так ВАТ «Торговий дім «Ласуня» (виробник – Балтський молочно-консервний комбінат дитячих продуктів) з січня 2007 р. постачає в Україну випущені на європейських заводах сиркові десерти, йогурти та інші молочні продукти ТМ «Ласуня» [2, 151].

Проведені дослідження свідчать, що підприємства молочної галузі мають недозавантажені потужності, що пов'язано з дефіцитом якісної сировини. Дані табл. 1 показують, що з кожним роком в Україні зменшується поголів'я корів (у 2006 р. порівняно з 2000 р. скорочення становить 45%), а виробництво молока і молочної продукції зростає (приріст склав 6% у 2006 р. відносно 2000 р.). Постає питання якості молока як сировини та його кількості для подальшої переробки.

Таблиця 1. Виробництво і продаж молока\*

Показник	2000	2006
Поголів'я корів, всього, тис. голів на кінець року	4958	3410
В тому числі в сільськогосподарських підприємствах	1851	762
в господарствах населення	3107	2648
Виробництво молока, всього, тис. т	12658	13270
В тому числі в сільськогосподарських підприємствах	3669	2453
питома вага, %	29,0	18,5
в господарствах населення	8969	10817
питома вага, %	71,0	81,5
Продаж молока переробним підприємствам всіма категоріями господарств, всього, тис. т	3335	5607
В тому числі сільськогосподарськими підприємствами	1776	1831
питома вага, %	53,3	32,7
господарствами населення	1559	3776
питома вага, %	46,7	67,3
Питома вага продажу молока в загальних обсягах його виробництва	26,3	42,3

\* за даними Союзу молочних підприємств.

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що значно зросла частка виробництва молока господарствами населення. Але така тенденція не сприяє розвитку ринку високоякісного молока для подальшої переробки, оскільки молоко недостатньо високої якості, тому що при доїнні корів відбувається контакт із повітрям. Таке молоко має другий гатунок або часто є негатурковим. Для виробництва якісної молочної продукції з такої сировини підприємства додатково проводять подвійну пастеризацію, охолодження та очищення молока на спеціальному обладнанні, що призводить до непродуктивного збільшення енергетичних і трудових витрат.

Для вирішення проблеми з сировиною деякі переробні підприємства почали створювати власні програми з підтримки тваринництва і, відповідно, мінімізації своїх ризиків щодо забезпечення молоком. Такі програми вже працюють в «Клубі Сиру», на «Галактоні», Шосткінському сирзаводі.

Вихід з проблеми – організація кооперативів індивідуальних виробників молока. Об'єднавшись у кооперативи разом з переробниками, вони зможуть створювати свої пункти заготівлі молока, обладнати їх ємностями з охолодженням, організувати механічне доїння корів, навчати власників худоби правилам санітарії, забезпечувати їх необхідним інвентарем. Прикладом є Польща, яка за фінансової підтримки держави за три роки від дрібнотоварного виробництва перейшла до концентрації і спеціалізації виробництва.

У Франції молоко для промпереробки закуповується у фермерських господарствах з чисельністю не менше 50-ти корів, в Польщі – понад 14 корів. Ці господарства мають відповідні умови утримання худоби і дозвіл на реалізацію. Тому в Польщі сировина з гатунком «екстра-клас» становить 95% сировини, а в Україні з вищим гатунком – лише 4,8% [7].

Останнім часом в Україні з'явилися нові можливості для розвитку молочної галузі у зв'язку зі сприятливою світовою кон'юнктурою. Проблема нестачі земель у світі для випасання худоби та вирощування кормів для неї виникла внаслідок масового збільшення посівних площ під біодизельні культури (ріпак, кукурудзу, сою). Як наслідок, зростають ціни на промислову групу молочних продуктів (сухе молоко, масло). В Україні ще досить земель для розведення і випасання худоби. Для того, щоб скористатися цією ситуацією вітчизняним підприємствам потрібно реалізувати заходи, рекомендовані Українською аграрною конфедерацією, а саме:

1) довести частку молока, яке заготовляється від сільгоспвиробників, до 50%. У 2006 р. вона становила 18,5% (див. табл. 1);

2) збільшити поголів'я молочних корів до 4,6 млн. голів за рахунок сільськогосподарських підприємств (всього 3,410 млн. гол. було у 2006 р.);

3) підвищити середню продуктивність у всіх категоріях господарств до 4,3–4,4 тис. кг молока з однієї корови в рік (сьогодні 3,6–3,7 тис. кг) [5].

Покращити привабливість української продукції на зовнішніх ринках можна за рахунок розвитку великотоварного молочного виробництва в країні. Перешкодою є відсутність довгострокових недорогих кредитів.

Українським підприємствам для виходу на ринок готових молочних продуктів країн Європи потрібно отримати ветеринарні коди (які присвоюються на основі аудиту ветеринарної служби Європейського Союзу). Поки жодне вітчизняне підприємство не має такого коду. Для отримання ветеринарного коду потрібно 3–4 роки, а також повна відповідність європейським стандартам. Крім цього, процедура допуску українських молочних продуктів на європейський ринок чітко не прописана, не підписано також спільний протокол між українськими та європейськими ветеринарними службами [2, 98].

Законодавча база потребує значного доопрацювання. Прийнятий у 2004 р. Закон України «Про молоко та молочні продукти» підпадає під сферу регулювання Угод Світової організації торгівлі, проте цей закон не гармонізується з аналогічним законодавством Європейського Союзу, а також вимогами СОТ.

Варто зазначити, що конкурентоспроможність найбільших молочних підприємств (ТД «Західна молочна група», «Торговий дім «Ласуня», «Мілкіленд») є достатньо високою порівняно з іншими вітчизняними підприємствами, але недостатньо високою щодо європейських підприємств. Тому для підвищення конкурентоспроможності українських підприємств необхідно постійно вдосконалювати та покращувати роботу, шукати та ефективно використовувати можливості, ресурси (лише якісні), виготовляти конкурентоспроможну продукцію та орієнтуватись на європейські стандарти.

За останні 5 років ринок молочної продукції набув олігополістичних ознак, що певним чином сприяє загостренню конкуренції між учасниками ринку. Активно відбуваються процеси злиття та поглинання більшими підприємствами невеликих заводів. За рахунок цього підприємства досягають економії на масштабах виробництва, стають інвестиційно привабливими, значні оборотні кошти дозволяють запроваджувати інноваційні процеси, тобто залишатись конкурентоспроможними. Великі українські підприємства (Корпорація «Клуб Сиру», «УкрПродукт Груп», ТД «Західна молочна група») модернізували виробництво, оптимізували асортиментний ряд продукції, налагодили дистриб'юторську мережу, закріпили позиції на ринку сировини тощо.

Для виходу на закордонні ринки та інтенсивного розвитку підприємств молочної галузі України потрібна нова державна політика, яка б сприяла конкуренції з іноземними підприємствами, що розпочнуть активну боротьбу за вітчизняний ринок після вступу України до СОТ.

Подальші дослідження з питань підвищення конкурентоспроможності підприємств молочної галузі України повинні зосереджуватись, на наш погляд, навколо проблем розробки найбільш ефективних засобів подолання дефіциту якісної сировини завдяки розвитку молочного тваринництва, а також застосування сучасних технологій переробки та зберігання молока.

1. Васильєва Н. Млекопитающие // Бизнес.— 2007.— №31. — С. 96–98.
2. Васильєва Н., Татаренко Г. Удойная сила // Бизнес.— 2007.— №23. — С. 148–151.
3. Державний комітет статистики України // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні / Саблук П.Т., Бойко В.І., Мостенська Т.Л., Коржинський М.П., Данилевська О.Є. — К.: Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2005. — 340 с.
5. Козаченко Л. Молочна галузь України // [www.ier.kiev.ua](http://www.ier.kiev.ua).
6. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. — М.: Дело, 2000. — 704 с.
7. Молочна промисловість: Наук.-вироб. видання // [www.molprom.com.ua](http://www.molprom.com.ua).
8. Самбурс Н., Татаренко Г. Молочные судьбы // Бизнес.— 2005.— №21. — С. 164–167.
9. Силивончик А., Татаренко Г. Кефир в шоколаде // Бизнес.— 2007.— №36. — С. 126–129.
10. Blunck F. What is Competitiveness? Publishing date: 26.06.2006 // [www.competitiveness.org](http://www.competitiveness.org).
11. Weisbrod G., Hamilton K. Company competitiveness // [www.edrgroup.com](http://www.edrgroup.com).

## Розділ II

### ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

#### 2.1. ТЕХНОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Загальновідомо, що проблема інноваційного розвитку вже давно стала проблемою номер один в макроекономічній політиці розвинених країн. В Україні ця проблема здебільшого знаходиться в стадії осмислення. В контексті продовження зазначеного процесу доцільно звернути увагу на визначення технології формування інноваційного потенціалу, оскільки знання технології даного процесу дозволить пов'язати усі багатокomпонентні складові в єдиний технологічний процес, який можна аналізувати, оцінювати, використовувати як основний оціночний параметр позицій національної економіки на зовнішніх ринках. Посиленої уваги ця проблема набуває у зв'язку з активізацією намірів України інтегруватися в розвинені світові економічні відносини (наприклад, вступ до СОТ). Зазначена проблема надто складна, щоб зводити її лише до регулювання зовнішньоекономічної діяльності. По суті, з інноваційним розвитком пов'язані питання економічного устрою. У даному контексті слід, насамперед, звернути увагу на технологію формування інноваційного потенціалу для реалізації зазначених намірів, яка лежить у площині аналізу виробників, що мають інноваційний потенціал до зростання чи здатні набути його в найближчому майбутньому.

Зазначене дає підстави вести мову про формування нового виду діяльності – інноваційного бізнесу (детально проблематика інноваційного бізнесу розглянута в праці [1]). Специфічним різновидом інноваційного бізнесу є підприємство, яке організується для створення та продажу не тільки промислового (інноваційного), а й науково-технічного продукту (науково-технічної продукції). Предметом комерційної реалізації у даному випадку є інноваційні технології. Продуктова лінія, яка впроваджується, може базуватися на продажах розроблених підприємством технологій у формі, наприклад, продажу простих, виняткових і повних ліцензій на винаходи і ноу-хау, у формі одержання замовлень на розробку інновацій з певними техніко-економічними показниками тощо.

З огляду на зазначене, потенціал інноваційного розвитку українських підприємств повинен враховувати ресурсну складову. Необхідно звернути увагу на складові технології, які обумовлюють формування потенціалу інноваційного розвитку. Використання ресурсних переваг виробниками дозволяє відслідковувати загальну чутливість коливань кон'юнктури товарних ринків. Однак, рівень цієї чутливості для підприємств різний, тому що залежить від того, наскільки успішно кожний виробник управляє своїми витратами (технологіями, організацією виробництва і господарства в цілому). Створення стійких ресурсних переваг потребує масованого притоку капіталу в ті галузі, для яких пе-

реваги даного типу є основними. Цей притік повинен забезпечити швидку реакцію підприємств на сприятливі зміни кон'юнктури (зростання виробництва і товарна пропозиція), фінансування товарних запасів у періоди несприятливої кон'юнктури. Одна із умов реалізації ресурсних переваг виробників – стабільність і передбачуваність інфляції, яка, зменшуючи розрив між внутрішніми і світовими цінами, послаблює ресурсну конкурентоспроможність виробників.

Подальше нарощування інноваційного потенціалу розвитку українських виробників повинно базуватися хоча б на частковому поверненні ресурсів у реальний сектор економіки із фінансової і торгової сфер, рентної діяльності, в які за роки так званих ринкових реформ була «перекачана» значна частка активів підприємств.

Використання ресурсних переваг повинно починатися передусім із основного інноваційного ресурсу – людського капіталу, поліпшення його «якості» шляхом використання світових освітніх технологій, включення в технологічний процес інноваційного розвитку такого ресурсу, як знання. Даний підхід заслуговує на увагу, особливо за умов «відтоку» інноваційних ресурсів, який поки що не припиняється. Вплив відтоку людських ресурсів – науковців, висококваліфікованих працівників, інноваторів, спричинена цим втрата товаровиробниками конкурентних переваг на національних і світових ринках є дуже суттєвими. Вплив зазначеної інноваційної ресурсної переваги на економічний розвиток в цілому важко переоцінити, тим більше, що Україна все ще має потужний науковий потенціал. Але, як свідчить практика, його використання майже не позначається на інноваційній активності і, головне, результативності діяльності українських підприємств.

Отже, розробку технології формування інноваційного потенціалу підприємства необхідно починати, насамперед, з активізації результативної інноваційної діяльності українських підприємств як основної ресурсної переваги.

Як відомо, параметри інноваційного розвитку національних підприємств, які визначають можливості відтворення їх в Україні, знаходяться на дуже низькому рівні. Мова йде навіть не про те, що діючі мотивації та регуляторні засоби створюють гірші, ніж у конкурентів, умови розвитку, а й породжують рецесійні тенденції в економіці. За таких обставин механізми, які начебто повинні формувати позитивну динаміку національної економіки, загрожують національній безпеці України, тому їх аналіз є надзвичайно важливим.

На сьогодні основними негативними механізмами, які слугують об'єктивними причинами розвитку небезпечних для національних підприємств тенденцій, є: некерований перерозподіл створеного продукту, який не відповідає принципам справедливості та економічної ефективності, та надзвичайно низька активність владних структур у прагненні відновити паритетний розвиток усіх суб'єктів економічних відносин. Унаслідок цього окремі підприємства отримують надприбутки за рахунок пригнічення розвитку інших. За таких умов навіть із «прибуткових» напрямків до бюджету не надходять кошти, оскільки вони розпоршуються через застосування тінювих схем. Таким чином, надзвичайна витратність вітчизняної продукції створюється за рахунок того, що в офіційній звітності зазначаються збитки, тоді як приховані прибутки не



оподатковуюються і не враховуються державою, а йдуть на збагачення окремих соціальних груп. Безкарне існування та подальше поширення монополізму у цілих сферах призводять до завищення цін на продукцію, яку змушені купувати інші сектори, вилучаючи з обороту такі необхідні для розвитку кошти. Все це позначається на згортанні виробництва «нефаворитних» секторів, унаслідок чого вивільняється робоча сила. Висококваліфіковані фахівці змушені виконувати низькопродуктивну працю. На цьому фоні зростає активність нерезидентів, які захоплюють дешеві активи українських підприємств для винищення конкурентів, отримання спекулятивних прибутків тощо. Порядні інвестори не приходять в офіційну економіку тому, що вироблена в сучасних українських умовах продукція не буде ефективною та прибутковою, а низький платоспроможний попит населення не дозволяє активно розвивати виробництво. При цьому спостерігається висока недовіра до влади через бюрократичні перепони та законодавство, яке не сприяє розвитку підприємств.

Негативний вплив тільки коротко означених зрушень важко переоцінити. Проте єдиним шляхом відновлення гідних позицій у світі є розробка технології формування інноваційного потенціалу національних підприємств як необхідної складової економічної та національної безпеки України. Зазначена технологія також дозволить відслідковувати інноваційну активність усіх учасників інноваційного циклу.

Розробка та використання інновацій є досить складним і ризиковим процесом. Складність його полягає в тому, що необхідно створювати такі засоби виробництва і праці, яких ще не існує, або модернізувати діючі, які повинні якісно перевершити відомі аналоги. Крім того, даному процесу властивий суттєвий ризик, оскільки невідомо, як сприйматиме споживач інноваційний продукт, а якщо він буде використовуватися підприємствами, то невідома його адаптація до ринкової кон'юнктури та економічна ефективність. Інноваційні ідеї стають основою формування відповідних підприємств, які повинні вирішувати окремі проблеми у загальному ланцюгу проблем інноваційного процесу. Кількість і структура інноваційних підприємств залежить від наявності інноваційних проблем у загальному інноваційному процесі. Здебільшого інноваційні підприємства повинні вирішувати завершений цикл виготовлення інноваційної продукції і передавати її іншим суб'єктам (структурам) для просування на ринок.

Кожне підприємство ставить перед собою такі завдання, які відповідають його інноваційним цілям. Вказані цілі повинні формуватися згідно з прогнозами розвитку інноваційного ринку, пошуком фінансових і матеріальних ресурсів для розробки інноваційних проектів, освоєння нових видів технологій, продукції і ринків. Все це свідчить про те, що інноваційні підприємства повинні бути орієнтовані на досягнення певної інноваційної мети і створювати передумови продуктивного й ефективного виробництва. Досягнення сформованих цілей інноваційними підприємствами опосередковується наявністю відповідного інноваційного потенціалу.

Одним із найважливіших завдань інноваційних підприємств є формування такого потенціалу, спроможного вирішити проблеми та досягти обраної мети. Потенціал підприємства має бути динамічним і змінювати свої парамет-



ри відповідно до тих завдань, які виникають у процесі створення інновацій. У свою чергу, потенціал формується шляхом аналізу думок і припущень, форм і методів їх досягнення силами творчого колективу. При цьому враховується вплив внутрішніх і зовнішніх чинників. Технологія формування інноваційного потенціалу дозволить створити єдиний ланцюг ресурсів для подальшого виготовлення інноваційної продукції – як матеріальних, так і людських. Це дозволить визначати контури інноваційної стратегії, формувати засади інноваційної політики підприємств. Інноваційні підприємства формуються на основі змісту і структури самого інноваційного процесу, зокрема напрацьованих фундаментальних і прикладних досліджень, інноваційних розробок, поширення технічних і технологічних інновацій у виробництві, випуску нових видів продукції і їх реалізації. Цей процес складається з окремих видів діяльності, які стають основою створення окремого інноваційного підприємства. Кожне з інноваційних підприємств складає певну ланку загального інноваційного процесу.

Усі підприємства взаємодіють між собою, оскільки діяльність наступної ланки залежить від діяльності попередньої. Ці підприємства не є простою сумою підприємств, а логічно взаємозв'язаними ланками єдиного інноваційного процесу. Система таких підприємств має єдину мету – розробити і використати нову технологію виробництва нового продукту, який може мати попит на ринку. Таким чином, технологія формування інноваційних підприємств підпорядкована логіці інноваційного процесу, зокрема поділу праці.

Розглянемо коротко специфіку поділу праці в інноваційному процесі та основні рівні, які характеризують такі сфери діяльності:

- створення, тобто науково-дослідні установи, які проводять фундаментальні дослідження, науково-дослідні роботи, конструкторські розробки і створюють нові технічні засоби, технології, види продукції;

- поширення, тобто безпосередні виробники інноваційних товарів і послуг, а також підприємства, які обслуговують виробництво, використовують нові технічні засоби, технології, види продукції з метою виробництва високоякісної та конкурентоспроможної продукції.

У свою чергу, кожна сфера інноваційної діяльності має свій внутрішній поділ праці. Наприклад, сфера створення охоплює фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, дослідно-конструкторські роботи, випробувальні роботи. Сфера впровадження охоплює підприємства, які здійснюють технологічну підготовку виробництва, освоєння виробництва, сервісну організацію, тактичний маркетинг, стратегічний менеджмент. Інноваційному процесу, як і виробничому загалом, властиві такі рівні поділу праці: загальний, частковий, одиничний і територіальний. Усі рівні поділу праці у сферах інновацій зумовлені прагненням до глибокого пізнання законів і закономірностей організації суспільства і його економічної системи та створення відповідних передумов стабільного розвитку нації і добробуту людей.

Загальний поділ праці охоплює підприємства за галузями знань, які вони досліджують і узагальнюють (суспільні, гуманітарні, природничі та технічні науки). Організації загальних галузевих наук здебільшого здійснюють фундаментальні (теоретичні) дослідження, які стають основою для розробки відпо-

відних прикладних рішень. Здебільшого до них відносяться в Україні науково-дослідні установи НАН України, університети Міністерства освіти і науки України. Організації конкретних галузевих наук здебільшого здійснюють прикладні розробки і проводять підготовку створених інновацій до їх використання, можуть брати участь у практичній реалізації інновацій. До них відносяться галузеві науково-дослідні інститути, лабораторії, експериментальні заводи, цехи тощо.

Одиничний поділ праці характеризує поділ праці за професійною ознакою зайнятих в інноваційній організації і видом інновації, над яким працює дослідник. Саме тут проводяться дослідження і формуються знання про конкретні інновації: про наукові основи організації праці і виробництва, нові технічні засоби виробництва для різних галузей і виробництв, технології виробництва, переробки сировинних і напівфабрикатних ресурсів, матеріали, сировину, паливо, види товарів і послуг, документи органів статистики, обліку, фінансів, кредитування, капіталовкладень.

На рівні одиничного поділу праці формуються кінцеві знання про конкретну інновацію та способи її реалізації. Одиничний поділ праці властивий інноваційним організаціям як фундаментальних, так і прикладних досліджень.

Систематизація інноваційних організацій за рівнем поділу праці і їх просторовим розміщенням має важливе значення для сегментації інноваційного ринку, збору, концентрації та розповсюдження інноваційної інформації. Така інформація дає можливість з'ясувати стан інноваційного розвитку в тій чи іншій галузі виробництва товарів і послуг, конкретному регіоні чи населеному пункті. Вона посилює конкуренцію як між підприємствами-творцями новацій, так і підприємствами-виробниками товарів на інноваційній основі. Підвищити свій коефіцієнт конкурентоспроможності намагаються підприємства, регіони, країни. Підвищення рівня конкурентоспроможності досягається лише за рахунок розробки і використання інноваційних технологій.

В основі вибору тієї чи іншої стратегії на інноваційному, товарному та інших ринках лежить рівень інноваційного розвитку підприємства, позиції на ринках і коефіцієнт їхньої конкурентоспроможності. Звичайно, кожне підприємство прагне досягти найвищого коефіцієнта конкурентоспроможності і найкращих позицій на тих ринках, які воно освоїло, та тих, які буде освоювати. Відповідно до економічного стану підприємства формується його інноваційна стратегія. Теорія інноваційного менеджменту передбачає декілька типів стратегій: масштабну, нішеву, місцеву, початкову.

Що стосується масштабної стратегії, то вона характерна для тих підприємств, які діють у сфері масштабного, стандартного виробництва. Ці підприємства здійснюють масове виробництво якісної продукції з відносно низькими цінами, що надає їм можливість підвищувати конкурентоспроможність протягом періоду стабільності цін. Вони мають можливості маневрувати показниками не лише ціни, але й якості продукції.

Окрему групу утворюють підприємства, які шукають і знаходять свою нішу на ринку інноваційних товарів. Здебільшого це підприємства з вузькою спеціалізацією, меншими обсягами виробництва і числом споживачів. Вони орієнтуються на споживачів, яких не задовольняють товари масового вироб-

ництва і готові купувати більш якісні, навіть дорожчі товари. Підприємства цієї групи намагаються обходити своїх конкурентів більш вишуканішими однорідними товарами. Хоча обсяг виробництва менший, але вища ціна товарів певною мірою компенсує втрати прибутків, які отримують попередні підприємства за рахунок ефекту від масштабу виробництва.

Підприємства, які не мають чітко визначеної спеціалізації і освоєних сегментів ринків, здебільшого орієнтуються на місцеву стратегію. Така стратегія характерна для малих підприємств, які пристосовуються до невеликого, інколи тимчасового попиту. Неспеціалізовані малі підприємства перебувають у пошуку свого місця на ринку й орієнтуються не на високу якість продукту, а на індивідуалізацію попиту, меншу ціну за товар. Їхня виробнича ситуація є нестабільна, вони можуть часто переорієнтовуватися і за рахунок гнучкості, пошуку нових покупців утримуються на ринку.

Розглянуті типи інноваційних стратегій визначають теоретичну, методичну, організаційну складові технології формування та використання інноваційного потенціалу підприємства.

Доцільно звернути увагу на досить специфічні та складні умови реалізації навіть потужного національного інноваційного потенціалу на світових ринках.

Для реалізації інноваційного потенціалу необхідно, по-перше, створити умови диверсифікації виробництва і товарів на основі поділу праці і звуження спеціалізації; по-друге, збільшити частку товарів, які створюються за рахунок поширення різних видів інновацій; по-третє, підвищити якість товарів і ресурсів за рахунок поглиблення НДДКР і активізації інноваційної діяльності; по-четверте, застосувати до різних товарів залежно від їхньої конкурентоспроможності відповідні інноваційні стратегії; по-п'яте, розширити лібералізацію виробників, підтримку з боку держави, розвивати інтеграційні тенденції і кооперацію з підприємствами ринкових країн.

Все це свідчить про те, що інноваційна діяльність підприємств мусить бути спрямована на випуск такого виду і якості товару, який матиме попит у будь-якій країні, у будь-який час і на будь-якому ринку. При цьому товар має бути конкурентоспроможним для виробника і платоспроможним для покупця. Слід враховувати специфіку підприємств «старих» і «нових» галузей, оскільки методика оцінки наявного інноваційного потенціалу суттєво залежить саме від такого поділу, особливо в практиці господарської діяльності в об'єднаній Європі. Оскільки Україна тільки позначає «точки» інтеграції, слід відслідковувати рівень інноваційності всього ланцюжка, починаючи з науково-дослідної діяльності і закінчуючи логістикою. Традиційні ієрархічні управлінські й адміністративні піраміди в західних компаніях поступово замінюються набагато меншими і більш плоскими мережними структурами. Це відбувається тому, що завдяки технологічній реструктуризації інноваційного процесу ще в 70–80-х роках ХХ ст. робоча сила скоротилася до мінімуму. Компаніям довелося звернути увагу на проблему «зайвих» витрат на утримання менеджменту та бюрократії, а також ефективності своєї науково-дослідної діяльності, логістики і мереж постачальників. У більшості випадків це призвело до скорочення прошарку середніх менеджерів і скасування рутинних адміністра-

тивних функцій. Крім того, розширення інформаційної магістралі і сучасних телекомунікацій під тиском глобальної конкуренції спричиняє і зворотний ефект.

Завдяки інтеграційним процесам у деяких випадках багатонаціональні компанії переміщують науково-дослідні підрозділи з однієї країни в іншу або організують спеціалізовані дослідницькі підрозділи в окремих центрах для того, щоб замінити ними диверсифіковані дослідження, проведені в лабораторіях країни розміщення основної штаб-квартири компанії. Наслідком цього є раціоналізація виробничих потужностей. Після скорочення до мінімуму зайнятої на виробництві робочої сили з метою досягнення компанією максимально високої продуктивності багатонаціональні компанії можуть домагатися подальшої економії тільки шляхом інтеграції. Це здебільшого пов'язано з наміром скоротити або ліквідувати конкуренцію з боку інших компаній, особливо за наявності надлишкових виробничих потужностей. Даний процес розповсюджений у текстильній, швейній, взуттєвій промисловостях (які, як правило, менше контролюються багатонаціональними компаніями) та у сталеливарній, автомобільній, хімічній, фармацевтичній промисловості, виробництві побутової електроніки, деяких підвидах харчової промисловості, виробництві напоїв і тютюнової продукції.

Найгіршим сценарієм є інтеграція або швидке закриття виробництва заради знищення конкурента. Практика свідчить, що, наприклад, німецькі компанії особливо активно використовують дану стратегію (насамперед, у Великій Британії та в деяких країнах Центральної Європи). Наслідком такої стратегії є те, що в межах виробничого ланцюжка одні компанії скорочуються або здобувають більш широку функціональну спеціалізацію за рахунок іншої компанії. Це спостерігається в автомобільній промисловості, де розширення гнучкого та попартійного виробництва дозволяє інтегрованим підприємствам залишатися діючими й обслуговувати нішеві ринки, але за рахунок більш високої продуктивності й істотного скорочення робочої сили.

Найкращий сценарій розвитку досягається там, де багатонаціональні компанії інтегруються з місцевими фірмами, які випускають продукцію зі стійкою торговельною маркою і мають гарною репутацією в країні і світі. Особливо це стосується секторів з пануючою диференціацією продуктів (наприклад, ті, які випускають напої, продовольчі товари, косметику або миючі засоби). У таких випадках багатонаціональні корпорації можуть зберігати і навіть розширювати виробництво.

Активізація світових інтеграційних процесів, очевидно, призведе до розмивання подібних переваг і зробить виробництво об'єктом трансграничної раціоналізації. Але навіть у цьому випадку існують приклади, коли багатонаціональні компанії за рахунок інтеграції поглинають виробничі потужності, доводять їх до реальних промислових стандартів і використовують як висококонкурентні «площадки» для постачань виробленої ними продукції не тільки на національні, але й на більш широкі ринки.

Епоха, коли значну роль відігравали природні ресурси закінчилася; ціни на товари знижувалися в 90-х роках ХХ ст. за рахунок високої ефективності, використання рециклінгу і створення нових матеріалів. Завершується також

епоха виробництва, заснованого на дешевій праці. Держави повинні вкладати капітал у найважливіший ресурс – людський. Саме завдяки цьому вони будуть краще підготовлені до здійснення і сприйняття інновацій, а також подолання невизначеностей, які приховані в динамічному інноваційному розвитку.

1. *Гончарова Н., Степанов А.П.* Інноваційний бізнес: кредитно-модульна система: Навч. посібник. – К.: Книжкове вид. НАУ, 2007. – 420 с.

3. *Мизес Л.* Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. – М.: Экономика, 2000.

4. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2000.

5. *Семенова Е.* Возможности инновационного типа развития // Экономист.– №3.– 2006.– С. 14–26.

2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

6. *Цыганов В.В., Бородин В.А., Шишкин Г.* Интеллектуальное предприятие: механизмы овладения капиталом и властью. – М.: Университетская книга, 2004. – 764 с.

## 2.2. МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Випуск конкурентоспроможної промислової продукції – головна вимога ефективної діяльності підприємства. Проте складність процесу оцінки рівня конкурентоспроможності промислової продукції обумовлюється багатоаспектністю поняття конкурентоспроможності та необхідністю оцінки різних показників; особливостями промислової продукції та сформованим складом персоналіфікованої системи показників; залежністю від інформаційного забезпечення та умов ринкового середовища тощо. Тому проблема вибору методики оцінки рівня конкурентоспроможності промислової продукції є достатньо актуальною.

Методологія визначення конкурентоспроможності продукції розглядалась у наукових працях Г.Л. Азоева, Ю.Б. Іванова, Ф. Котлера, М. Портера, Р.М. Тихонова, Р.А. Фатхутдінова, А.Ю. Юданова та інших вітчизняних і зарубіжних економістів. Проте науковці чітко не розмежовують, для яких товарів доцільно застосовувати ту чи іншу методику. Тому обґрунтування вибору методики оцінки рівня конкурентоспроможності промислової продукції вимагає більш комплексного дослідження.

Узагальнюючи відомі підходи до визначення та оцінки конкурентоспроможності продукції, слід зазначити, що найбільш поширеними є два підходи: розрахунок одиничних і групових показників та порівняння економічних ефектів, які створюють товар, і витрат на його придбання та використання.

У науковому середовищі чітко не визначається, до оцінки яких товарів слід застосовувати той чи інший підхід. Проте О. Капліна [3] зазначає, що методика оцінки рівня конкурентоспроможності товару має будуватися з урахуванням його сутності та специфіки. Х. Фасх'єв наголошує на тому, що оцінка рівня складнотехнічної продукції має свої особливості [11, 25].

Конкурентоспроможність промислової продукції визначається сукупністю властивостей цієї продукції, її якістю, іншими її властивостями, що визначають витрати споживача, які забезпечують можливість реалізації продукції на конкретному ринку в певному періоді.

Основними критеріями, які визначають конкурентоспроможність промислової продукції, є [5, 20–97; 6, 28–125]:

- технічний рівень продукції, який характеризує технічну досконалість оцінюваної продукції порівняно з відповідними базовими значеннями та ступінь використання останніх світових науково-технічних досягнень при розробці конструкції і технології виготовлення;

- рівень якості виготовленої продукції відповідно до вимог міжнародних стандартів ІСО та інших міжнародних організацій, законодавчих органів держави і специфічні вимоги споживачів;

- рівень якості продукції в експлуатації або споживанні, який характеризує ступінь відповідності фактичних значень показників її якості вимогам нормативно-технічної документації;

- рівень витрат споживача на придбання продукції, сплату податків, оплату витрат на транспортування, монтаж, налагодження придбаного устаткування

ня, оплати запасних частин, обслуговування та ремонт виробу, оплати матеріалів, палива, енергії тощо.

Оцінка конкурентоспроможності продукції ґрунтується на порівнянні сукупності значень показників якості і економічних показників цієї продукції з відповідною сукупністю базових значень цих показників [4, 37–45; 8, 75–77]. Алгоритм проведення оцінки конкурентоспроможності промислової продукції наведено на рис. 1.

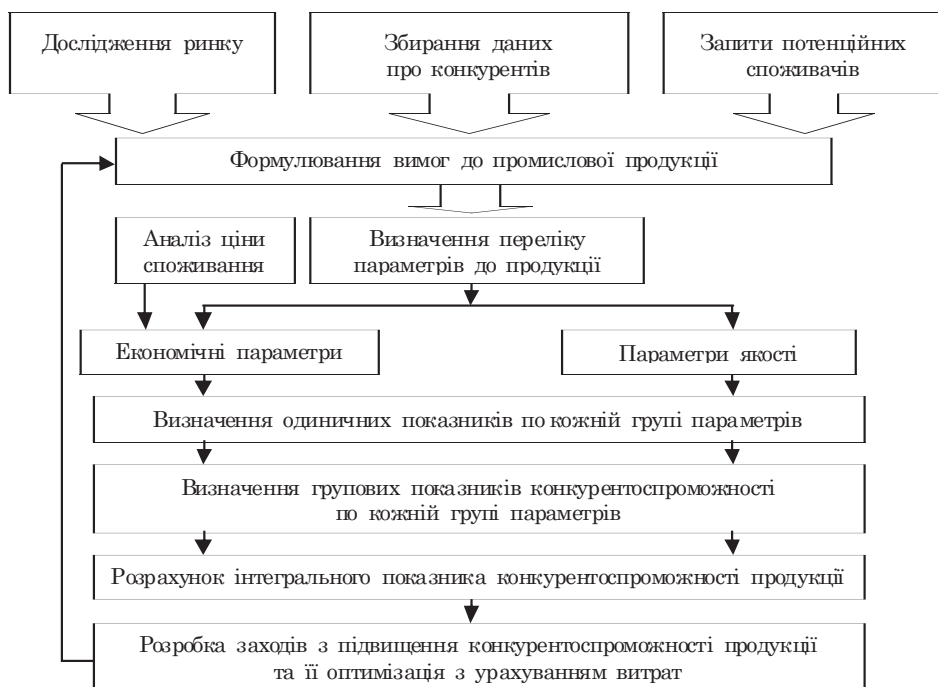


Рис. 1. Алгоритм оцінки конкурентоспроможності продукції

У результаті оцінки рівня конкурентоспроможності продукції можуть бути прийняті рішення щодо:

- зміни складу, структури використовуваних матеріалів (сировини, напівфабрикатів) або конструкції продукції;
- зміни порядку проектування продукції;
- зміни технології виготовлення продукції, методів її випробування, зберігання, упаковки, транспортування, контролю якості;
- зміни цін на продукцію, вартості її технічного обслуговування і ремонту з метою досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності на ринку;
- зміни порядку реалізації продукції на ринку.

Принципи і методи оцінки рівня конкурентоспроможності можуть бути використані для обґрунтування рішень щодо [12, 282–304] комплексного дослідження ринку на основі аналізу динаміки технічного рівня та якості продукції на ринку; розробки заходів із підвищення рівня конкурентоспроможності продукції; оцінки перспектив продажу конкретних виробів і формування



структури продажів; контролю якості продукції; встановленні цін на продукцію, призначену для реалізації; атестації продукції на вищу категорію якості; вирішення питання про доцільність постановки продукції на виробництво; зняття продукції з виробництва або її модернізації; підготовки інформації для реклами продукції.

Номенклатура показників якості промислової продукції включає такі групи показників [7]: показники призначення; показники економного використання сировини, матеріалів, палива та енергії (під час експлуатації продукції); показники надійності (ремонтпридатності, безвідмовності, довговічності, збереженості); ергономічні показники; естетичні показники; показники технологічності (під час експлуатації виробу); показники транспортабельності; показники стандартизації та уніфікації; патентно-правові показники; екологічні показники; показники безпеки.

При виборі номенклатури показників якості продукції для оцінки її рівня конкурентоспроможності:

- у групі показників призначення необхідно виділяти підгрупу класифікаційних показників, які використовуються на етапі вибору відповідного базового зразку і в подальшій оцінці участі не беруть;

- у групі показників призначення, надійності, технологічності, економного використання сировини, матеріалів, палива і енергії необхідно враховувати лише ті показники, які є найбільш важливими для споживача в умовах конкретного ринку;

- у групу показників стандартизації та уніфікації включаються показники, які враховують кількість складових частин виробів, що випускаються за стандартами ISO та національними стандартами;

- у групі патентно-правових показників найбільш важливим при оцінці рівня конкурентоспроможності промислової продукції є показник патентної чистоти, який виражає ступінь втілення у цій продукції технічних рішень, які не підпадають під дію патентів. Якщо виріб має складові частини, що не мають патентної чистоти, необхідно визначити заходи та витрати, необхідні для забезпечення патентної чистоти виробу. Патентний пошук здійснюється згідно із вимогами відповідних стандартів;

- групи екологічних показників і показників безпеки вибираються з урахуванням вимог міжнародних, національних стандартів і технічних регламентів і норм, а також чинного законодавства країни. Продукція, яка не відповідає цим вимогам, є неконкурентоспроможною і не може бути реалізованою на певному ринку.

У випадку, якщо за значенням будь-якого показника якості продукція не відповідає вимогам чинного законодавства та технічним регламентам конкретного ринку, то подальша оцінка конкурентоспроможності цієї продукції є недоцільною.

Номенклатура економічних показників, що використовуються при оцінці рівня конкурентоспроможності промислової продукції, характеризується структурою повних витрат споживача, яка визначається специфічними особливостями продукції, умовами її використання, а також традиціями та умова-

ми продажу на конкретному ринку. Повні витрати споживача містять одноразові та експлуатаційні (поточні) витрати.

Одноразові витрати – це витрати на придбання продукції (ціна продукції), затрати на упаковку, транспортування, монтаж і налагодження, якщо вони не включені у ціну продукції. Іноді одноразові витрати включають витрати на споруди, необхідність у яких обумовлена вимогами експлуатації або споживання продукції.

Витрати на придбання продукції визначаються ціною, передбаченою контрактом або іншими договірно-правовими документами.

Витрати на транспортування продукції складаються з витрат на навантаження та розвантаження, доставку, розконсервацію і послуги, пов'язані зі зберіганням та обслуговування продукції при її доставці. Одноразові витрати іноді включають також витрати на монтаж і демонтаж продукції, налагодження, пробний пуск тощо.

Експлуатаційні (поточні) витрати включають оплату праці обслуговуючого продукцію персоналу; витрати на паливо та енергію; витрати на сировину, основні і допоміжні матеріали; витрати на ремонти (середній і капітальний) та інші статті витрат, не розподілених за елементами; витрати на придбання додаткової технічної та експлуатаційної інформації і документації, необхідної для експлуатації та навчання персоналу.

Витрати на оплату праці обслуговуючого дану продукцію персоналу визначаються нормами та місцевими тарифними ставками у кожному конкурентному випадку. Витрати на паливо та енергію включають вартість спожитого палива та енергії відповідно до норм і діючих цін, а також витрати на доставку, навантаження і розвантаження палива тощо.

Витрати на сировину, основні і допоміжні матеріали визначаються відповідно до норм їх витрат для експлуатації або споживання виду продукції, який аналізується, цін на зазначену сировину і матеріали для конкретного ринку. Витрати на ремонт (середній і капітальний) та інші статті витрат для конкретного споживача визначаються з урахуванням умов експлуатації виробу у цього споживача. У випадку відсутності таких даних вказані витрати визначаються з використанням нормативів і ставок, середніх для галузі, до якої відноситься споживач продукції.

Залежно від цілей оцінки рівня конкурентоспроможності промислової продукції використовують диференціальний, комплексний і змішаний методи.

Диференціальний метод оцінки рівня конкурентоспроможності ґрунтується на використанні одиничних показників якості й економічних показників продукції. При цьому визначають, чи досягнуто рівень базового зразка у цілому, за якими показниками його не досягнуто, які показники найбільш сильно відрізняються від базових значень.

При диференціальному методі розраховують відносні значення показників за формулами:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}}, (i = 1, \dots, n) \text{ або } q_i = \frac{P_i}{P_{i0}}, \quad (1)$$

де  $P_i$  – значення  $i$ -го показника;  $P_{i0}$  – базове значення  $i$ -го показника;  $n$  – кількість показників.

З наведених формул вибирають ту, при якій збільшення відносного значення показника відповідає підвищенню конкурентоспроможності продукції.

Комплексний метод оцінки рівня конкурентоспроможності продукції ґрунтується на використанні комплексних (групових, узагальнених та інтегральних) показників якості продукції.

Інтегральним показником якості промислової продукції є відношення сумарного корисного ефекту у натуральних одиницях від експлуатації або споживання продукції за певний термін її служби ( $\Pi$ ) до сумарних витрат споживача на придбання, експлуатацію або споживання продукції в умовах конкретного ринку ( $B$ ).

Під корисним ефектом від використання або споживання промислової продукції мають на увазі роботу, яку вона використовує, або віддачу за оптимальний термін служби. При визначенні корисного ефекту для конкретного виду продукції необхідно розглядати можливий вплив на його величину інших показників якості (ергономічних, естетичних, екологічних) для того, щоб виявити функціональну залежність корисного ефекту від цих показників.

Рівень конкурентоспроможності промислової продукції за комплексним методом оцінки визначається за формулою:

$$K_{(t)} = \frac{I_{(t)}}{I_{0(t)}} = \frac{\Pi_{\Sigma}}{\Pi_{\Sigma 0}} \times \frac{B_0}{B}, \quad (2)$$

де  $I_{(t)}$ ,  $I_{0(t)}$  – інтегральний показник якості відповідно оцінюваного та базового зразка;  $\Pi_{\Sigma}$ ,  $\Pi_{\Sigma 0}$  – сумарний корисний ефект від експлуатації або споживання відповідно оцінюваного та базового зразка за термін служби;  $B$ ,  $B_0$  – повні витрати на придбання і експлуатацію або споживання відповідно оцінюваного та базового зразка.

Відношення повних витрат на придбання й експлуатацію або споживання порівнюваних зразків визначається за формулою:

$$\frac{B}{B_0} = \frac{B_c + T \times \sum_{i=1}^n B_i}{B_{c0} + T_0 \times \sum_{i=1}^n B_{i0}}, \quad (3)$$

де  $B_c$ ,  $B_{c0}$  – одноразові витрати на придбання відповідно оцінюваного та базового зразка;  $\sum_{i=1}^n B_i$ ,  $\sum_{i=1}^n B_{i0}$  – середні сумарні експлуатаційні витрати, які відносяться до одного року служби відповідно оцінюваного та базового зразка;  $T$  – термін служби;  $n$  – кількість статей експлуатаційних витрат.

Змішаний метод оцінки рівня конкурентоспроможності ґрунтується на одночасному використанні одиничних і комплексних (інтегральних) показників. При змішаному методі оцінки необхідно виконувати такі дії:

- частину одиничних показників об'єднують у групи і для кожної групи визначають відповідний комплексний (груповий) показник. Окремі важливі

показники можна не об'єднувати у групи, а використовувати при подальшому аналізі як одиничні;

- на основі отриманої сукупності комплексних і одиничних показників оцінюють рівень конкурентоспроможності продукції диференціальним методом.

Таким чином, під час проведення оцінки конкурентоспроможності промислової продукції необхідно враховувати не лише технічний рівень продукції, але й витрати на задоволення потреби, а також витрати, пов'язані з експлуатацією продукції. Крім цього, при оцінці конкурентоспроможності промислової продукції особливого значення набуває вибір технічних параметрів продукції, які визначають ефективність її використання.

1. *Азов Г.Л., Челенков А.П.* Конкурентные преимущества фирмы. – М., 2000. – 459 с.
2. *Иванов Ю.Б.* Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики. – Харьков: РИО ХГЭУ, 1997. – 246 с.
3. *Каплина О.В.* Оценка конкурентоспособности массового товара // Маркетинг в России и за рубежом.– 2001.– №4. – С. 33–42.
4. *Кобиляцький Л.С.* Управління конкурентоспроможністю: Навч. посібник. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.
5. *Лифиц И.М.* Теория и практика оценки товаров и услуг. – М.: Юрайт-М, 2001. – 224 с.
6. *Лифиц И.М.* Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг: Учеб. пособие. – М.: Юрайт-Издат, 2004. – 335 с.
7. Методические указания. Выбор оптимальной номенклатуры показателей качества изделия. – М.: Изд-во стандартов, 1974.
8. *Павленко А.Ф., Вовчак А.В.* Маркетинг: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
9. *Портер М.Е.* Конкуренция: Учеб. пособие. / Пер. с англ. под ред. Я.В. Заблоцкого. – М.: Вильямс, 2003. – 496 с.
10. *Тихонов Р.М.* Конкурентоспособность промышленной продукции. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 196 с.
11. *Фасхиев Х.* Оценка конкурентоспособности новой техники // Маркетинг.– 1998.– №6. – С. 25–35.
12. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации: Учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.
13. *Юданов А.Ю.* Конкуренция: теория и практика: Учеб.-прак. пособие. – М.: Тандем; ГНОМ-ПРЕСС, 1998. – 384 с.

### 2.3. СТРАТЕГІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ЗМІСТОВЕ НАПОВНЕННЯ ТА СТРУКТУРНА ДЕКОМПОЗИЦІЯ

Питання безпечного економічного функціонування господарюючих суб'єктів хвилює наукові кола у всьому світі вже багато років. Для вітчизняних науковців ця тема набула актуальності з переходом економіки країни на ринкові відносини. При цьому вчені здебільшого розглядають безпеку підприємства, а значить і його стійкість з точки зору функціональних напрямів його діяльності чи їх поєднання. Такий підхід відображає, передусім, фінансово-економічну безпеку підприємства і висвітлений в працях як вітчизняних дослідників (М. Бендиков, Ф.І. Євдокимов, Д. Ковальов, Є.В. Мізін, А.А. Садеков, Т. Сухорукова), так і зарубіжних (Е. Кемпбелл, К. Прахалад, К. Саммерс, Р.А. Фатхудінов, Г. Хемел).

Розвиток ринкових відносин і пов'язаний з цим пошук форм, методів і механізмів забезпечення довготривалого результативного функціонування підприємства в умовах гіпердинамічного та непередбачуваного бізнес-середовища обумовили появу праць українських і російських науковців з питань стійкості підприємства. Це дослідження С.П. Бараненка, В.В. Шеметова, В.А. Василенка, А.В. Козаченка, А.Е. Воронкової, А.Д. Канчавелі, А.А. Колобова, Р.А. Фатхутдінова та інших.

Стійкість підприємства та його економічна безпека досить тісно пов'язані з конкурентоспроможністю та потенціалом, що також розглядаються в численних працях вітчизняних і зарубіжних авторів. В той же час опрацювання літературних джерел свідчить, що проблема управління стратегічною стійкістю підприємства досліджена лише частково, а надбані результати мають несистематизований характер.

Поняття «стійкість» має застосування в різних галузях наукового пізнання. Загальнофілософське визначення цього поняття окреслює стійкість як «вияв однієї з характеристик руху та розвитку матеріальної субстанції. Серед її можливих форм руху реалізуються лише стійкі форми, а нестійкі – швидко руйнуються в силу принципової стохастичності внутрішніх і зовнішніх впливів» [16, 79]. Дана дефініція має застосування і в математико-статистичному апараті, а термін «стійкість системи» широко використовується в понятійному апараті природничих наук. В той же час існують інші визначення категорії «стратегічна стійкість» (табл. 1).

Поняття стійкості є усталеним в наукових колах і розглядається з різних точок зору: технічної, економічної, соціальної тощо. Деякі трактування видів стійкості представлені в табл. 2. З огляду на економічну спрямованість нашого дослідження дане поняття можна визначити як «...одну з основних динамічних характеристик економічної системи, що проявляється в здатності системи повертатися у вихідний чи близький до нього певний режим після виходу з нього в результаті якого-небудь впливу» [17, 64].

Окрім наведених у табл. 2 видів стійкості, з функціональної точки зору діяльності підприємства можна виокремити також [25, 688]:

- маркетингову стійкість;
- технологічну стійкість;

- екологічну стійкість;
- організаційну стійкість.

Таблиця 1. Деякі визначення категорії «стратегічна стійкість»

Підходи до визначення	Визначення
Військовий аспект	Стан військових потенціалів ворогуючих держав (їх коаліцій), при якому жодна зі сторін не може розраховувати на досягнення перемоги у війні, не отримавши в ній шкоди. Стратегічна стійкість має політичну та стратегічну складові [20].
Часовий аспект	Стратегічна стійкість як елемент економічної стійкості, що проявляється у вигляді вирішення стратегічних (довгострокових) цілей і задач для досягнення цієї економічної стійкості [9, 48].
Конкурентний аспект	Стратегічна стійкість підприємства визначається як результат реалізації його здатності створювати, розвивати й зберігати довгий час конкурентні переваги на ринку покупця в умовах прискорюваного науково-технічного та технологічного прогресу на фоні наростаючих проблем з природними ресурсами і антропогенним впливом на екологію [2, 78].
Ресурсний аспект	Стратегічна стійкість підприємства як результат унікальності для підприємства та недосяжності для конкурентів його організаційної культури [26].

Таблиця 2. Визначення деяких видів стійкості

Вид стійкості	Визначення
Стійкість руху	Здатність рухливої під дією прикладених сил механічної системи майже не відхилитись від цього руху за будь-яких незначних випадкових впливах (легкі штовхання, слабкі пориви вітру). Рух, який не має такої здатності, є нестійким. Умова, за якої зберігається стійкість руху, називається критерієм стійкості. Стійкістю руху повинні володіти автомобіль, літак, куля, ракета та інші технічні об'єкти [5, 1113].
Стійкість рівноваги	Здатність механічної системи, яке знаходиться під дією сил в рівновазі, після незначного відхилення повертатись у стан рівноваги [5, 1113].
Стійкість фінансова	Стабільність фінансового стану, яка виражається в збалансованості фінансів, достатній ліквідності активів, наявності необхідних резервів [5, 1114].
Виробнича стійкість	Характеризує наявність у підприємства такого виробничого потенціалу, який здатен забезпечити беззбитковий об'єм виробництва. Чим більше виробнича потужність перевищує беззбитковий об'єм виробництва, тим вища виробнича стійкість [25, 686].
Економічна стійкість	Стан підприємства, який проявляється в наявності підприємницького підходу до організації виробничої, фінансової, маркетингової діяльності; умінні виявляти «слабкі» сигнали про зміну середовища і швидко реагувати на них шляхом пристосування, активної прогидії спроможності керівництва підприємства ефективно використовувати «плодський капітал» шляхом гармонізації інтересів підприємства й окремих робітників; постійному відновленні технологій, динамізмі та інноваціях [19].
Стійкість підприємства	Таке співвідношення активів та обов'язків юридичної особи, що за нормальних умов виручка від продажу чи використання активів є достатньою для покриття всіх обов'язків [5, 1114].
Стійкість економіки	«Імунітет» до впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, які порушують нормальне функціонування процесу суспільного відтворення, досягнутий рівень життя населення і спричиняють соціальну нестабільність у суспільстві, а також загрозу самому існуванню держави [3].
Загальна стійкість системи	Стан впорядкованої інтегративної сукупності її внутрішніх і зовнішніх елементів [17, 65].
Структурна стійкість системи	Стан субординованих внутрішніх елементів [17, 65].
Факторіальна стійкість системи	Стан під впливом окремих, як правило зовнішніх, чинників, наприклад інфляції [17, 65].

С.В. Царьова зазначає, що «...саме виробнича та фінансова стійкість підприємства більшою мірою, ніж інші, сприяє здійсненню інвестиційної діяльності, спрямованої на розвиток виробництва та забезпечення функціонування підприємства в нестійких умовах зовнішнього та внутрішнього середовища» [25, 688]. Слід зауважити, що інтегральним показником ефективності діяльності підприємства автор вважає стійкість розвитку підприємства. Таким чином, під стійкістю розвитку підприємства розуміється його виробничий і фінансовий стан, що забезпечує такий об'єм виробництва та реалізації продукції, при якому покриваються всі витрати на виробничо-господарську діяльність, зберігаючи фінансову стійкість підприємства, в основному, за рахунок власних засобів. Проте основою досягнення і зміцнення стійкості розвитку підприємства в умовах динамічно змінного ринкового внутрішнього та зовнішнього середовища є постійне інвестування в розвиток виробництва, яке може здійснюватися не тільки за рахунок власних джерел. Залучаючи та позичаючи фінансові засоби, підприємству необхідно прагнути зберегти свою стійкість дотримуючись раціонального інвестиційного плану, втілювати який необхідно з урахуванням визначення інвестиційних потреб підприємства в короткостроковій і довгостроковій перспективах [25, 686].

Економічна стійкість, на відміну від організаційної, виробничої чи фінансової, є більш комплексним поняттям. Це підтверджує навіть назва цього виду стійкості, яка відображає не лише стан справ підприємства у певному функціональному напрямку, а й охоплює економіку всього підприємства. Тому варто погодитися з деякими авторами в тому, що економічна стійкість включає в себе інші функціональні види стійкості [1; 9]. Таким чином, фінансова стійкість є елементом економічної стійкості як більш інтегративної категорії. Економічна стійкість є статичною категорією, яка відображає саме стан стійкості підприємства в конкретний момент, а не за певний проміжок часу в перспективі [19]. Тобто моментальний «зріз» функціональних показників стійкості в конкретний момент у виробничій, технологічній чи фінансовій сфері функціонування підприємства на даний момент відобразить загальний рівень економічної стійкості.

Для розуміння ж стійкості функціонування підприємства з динамічної точки зору доцільно використовувати згадану вище категорію «стійкість розвитку». Таким чином, стійкість розвитку можна представити як сукупність показників економічної стійкості для кожного моменту часу, що в результаті призводить до відображення нею динамічного значення стійкості підприємства.

Огляд джерел з даної проблематики виявив, що, визначаючи категорію стратегічної стійкості, деякі автори ототожнюють її з існуванням у підприємства певної розвинутої організаційної культури [26], інші ж визначають дану дефініцію як здатність розвивати та зберігати конкурентні переваги [2, 78]. Такі трактування стратегічної стійкості не повністю розкривають зміст цієї категорії, оскільки вони пов'язуються лише з певною ключовою компетенцією підприємства чи з існуванням переваг у підприємства на ринку в певному часовому проміжку (хоч й тривалому). Враховуючи вищезазначене пропонуємо таке трактування цієї категорії: *стратегічна стійкість є інтегральною характеристикою діяльності підприємства, яка відображає в динаміці (в перспективі) його здатність до стійкого розвитку в умовах гіпердинамічного зовнішнього сере-*



довища відповідно до попередньо встановлених оптимальних стратегічних цілей підприємства. При чому оптимальність стратегічних цілей підприємства визначається як поточним внутрішнім станом підприємства, стадією його життєвого циклу, так і прогнозами щодо розвитку галузі та ринку в майбутньому.

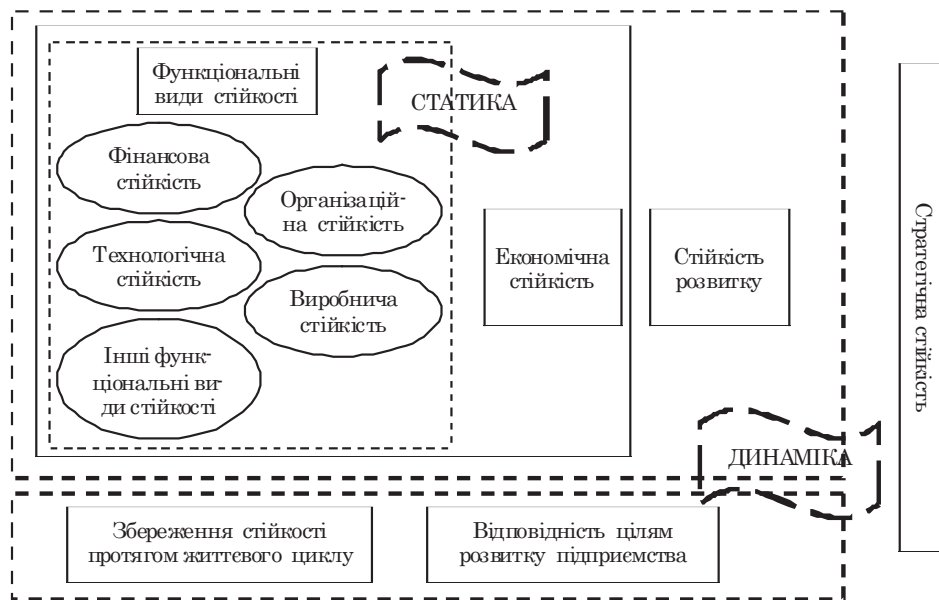


Рис. 1. Взаємозв'язок стратегічної стійкості підприємства з іншими видами його стійкості (авторська версія)

Частота використання понять «стратегічна стійкість», «економічна стійкість» та «фінансова стійкість» в одному контексті вимагає вивчення взаємозв'язку між ними та розмежування сфер використання цих понять. На рис. 1 наведена схема (авторська версія) взаємозв'язку категорій «стратегічна стійкість», «стійкість розвитку», «економічна стійкість» та інших видів стійкості. Зауважимо, що стратегічна стійкість підприємства не означає «цементування», збереження певних показників діяльності на одному й тому ж рівні чи повернення до цього ж рівня після руйнуючого впливу певних негативних чинників. Щодо життєвого циклу підприємства, то усталеною є думка про необхідність кардинальних дій чи змін у діяльності підприємства на етапі «зрілості». Такі дії неодмінно призведуть до тимчасової втрати стійкості підприємства у певних її функціональних напрямках, наприклад фінансової. Тому завдання підприємства полягає у збереженні саме стратегічної стійкості як динамічного інтегрального показника, який охоплює всі інші види стійкості. Результатом виконання такого завдання є досягнення еквіфінальності як здатності «... переходити від менш розвинутої організації до іншої, більш довшої та розвинутої переважно за рахунок зростання порядку й розвитку колишньої організованості шляхом ускладнення структури, появи більш розвинутих елементів та їх кращих структурних співвідношень в організації як результату особливої якості – здатності відкритих систем ...запам'ятовувати ... ті катастрофічні

умови, які ведуть до загибелі та попереджувати їх» [14, 150]. Все це засвідчує необхідність наукових досліджень у сфері теоретико-методологічних аспектів побудови механізму управління стратегічною стійкістю підприємства, комплексної (інтегральної) оцінки рівня стратегічної стійкості, визначення нормативних значень цього параметра та засобів його підтримки тощо. Ці питання поки що лишаються відкритими, тому вимагають подальших досліджень численних науковців та практиків, які спеціалізуються у цій предметній галузі.

1. *Ареф'єва О.В., Городинська Д.М.* Оцінка рівня економічної стійкості підприємств сфери послуг // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – С. 106–111
2. *Бараненко С.П., Шеметов В.В.* Стратегическая устойчивость предприятия. – М: Центрполиграф, 2004. – 496 с.
3. Безопасность экономическая // Энциклопедия социологии // slovari.yandex.ru.
4. *Бендиков М.* Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) // Консультант директора. – 2000. – №2. – С. 7–13
5. Большой экономический словарь / Под. Ред. А.Н. Азрилияна. – 6-е изд. доп. – М: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
6. *Василенко В.А.* Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 645 с.
7. *Евдокимов Ф.И.* Экономическая безопасность – необходимое звено в планировании развития предприятия // Экономика и право. – 2002. – №1. – С. 100–106.
8. *Евдокимов Ф.И., Мизина Е.В.* Экономическая устойчивость предприятия как фактор его безопасности // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 37. – Донецьк, ДонНТУ, 2001. – 216 с.
9. *Иванов В.* Экономическая устойчивость предприятий как фактор обеспечения устойчивого функционирования и развития региона // Экономист. – 2007. – №8. – С. 46–48.
10. *Иноземцев В.Л.* Пределы «догоняющего» развития. – М.: Экономика, 2000. – 295 с.
11. *Кембелл Э., Саммерс К.* Стратегический синергизм. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с.
12. *Ковалев Д., Сухорукова Т.* Экономическая безопасность предприятия // Экономика предприятия. – 2001. – №4.
13. *Козаченко А.В., Воронкова А.Э., Медяник В.Ю.* Малый бизнес: устойчивость и компенсаторные возможности. – К.: Лібра, 2003. – 328 с.
14. *Коренченко Р.А.* Общая теория организации: Учебник. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 286 с.
15. *Мартиненко М., Чернеча В.* Методи визначення конкурентоспроможності підприємства // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну: Зб. наук. пр. – Вип. 3. – К.: КНУТД, 2001. – С. 101–103.
16. Менеджер: Вісник Донецької держ. акад. упр.: Наук. журн. / Ред. С.Ф. Поважний. – Донецьк: ДонДАУ, 2002. – №5. – 305 с.
17. *Попов Р.А.* Антикризисное управление. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 429 с.
18. *Садеков А.А.* Предпринимательство и устойчивое развитие: Монография. – Донецк: ДонГУЭТ, 2001. – 244 с.
19. *Сафин Ф.* Сущность и факторы экономической устойчивости (постановка проблемы) // Вестник ТИСБИ. – 2000. – №2. – С. 123–125.
20. Стратегическая устойчивость // www.businessvoc.ru.
21. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное проектирование бизнеса / А.Д. Канчавели, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко и др.; Под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. – 600 с.
22. *Фатхудинов Р.А.* Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
23. *Фатхудинов Р.А.* Стратегическая конкурентоспособность: Учебник. – М: Экономика, 2005. – 505 с.
24. *Хемел Г., Прахалад К., Томас Г.* Стратегическая гибкость / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
25. *Царева С.В.* Место и роль инвестиционного планирования в обеспечении устойчивости предприятия / Вестник МГТУ. – 2006. – Т. 9. – №4. – С. 686–689.
26. *Цлаф В.М.* Организационная культура и стратегическая устойчивость бизнеса: пути капитализации «человеческого потенциала» // www.management.com.ua.

## 2.4. АЛГОРИТМ РЕАЛІЗАЦІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Необхідність розвитку підприємств за умов росту соціально-економічної нестабільності, високої вартості кредитних ресурсів, дефіциту інвестицій, природно-сировинних ресурсів, посилення конкуренції на внутрішньому та світовому ринках зумовлює розроблення і реалізацію стратегії диверсифікації, яка охоплює всі напрями діяльності підприємства і передбачає дії, спрямовані на утвердження позицій підприємства на певному сегменті ринку та забезпечення рентабельної діяльності.

Вагомий внесок у дослідження проблеми стратегії диверсифікації діяльності підприємств зробили як зарубіжні вчені, серед яких: І. Ансофф, Р. Кунц, Ж. Ліувіль, Ф. Котлер, М. Портер, А. Томпсон, Д. Стрікленд, М. Пасове, так і вітчизняні науковці, зокрема: Є. Шершньова, А. Наливайко, Г. Кіндрацька, Г. Демченко, М. Корінько та інші.

Опрацювання літературних джерел дає змогу стверджувати, що на сьогодні відсутній єдиний підхід до етапів реалізації стратегії диверсифікації діяльності підприємства. Слід зазначити, що реалізація будь-якого стратегічного рішення починається з аналізу можливостей виконання прийнятого рішення, з позиції завдань, які ставить перед собою підприємство. Погляди науковців [1–13] щодо можливих варіантів реалізації стратегії диверсифікації узагальнено в табл. 1.

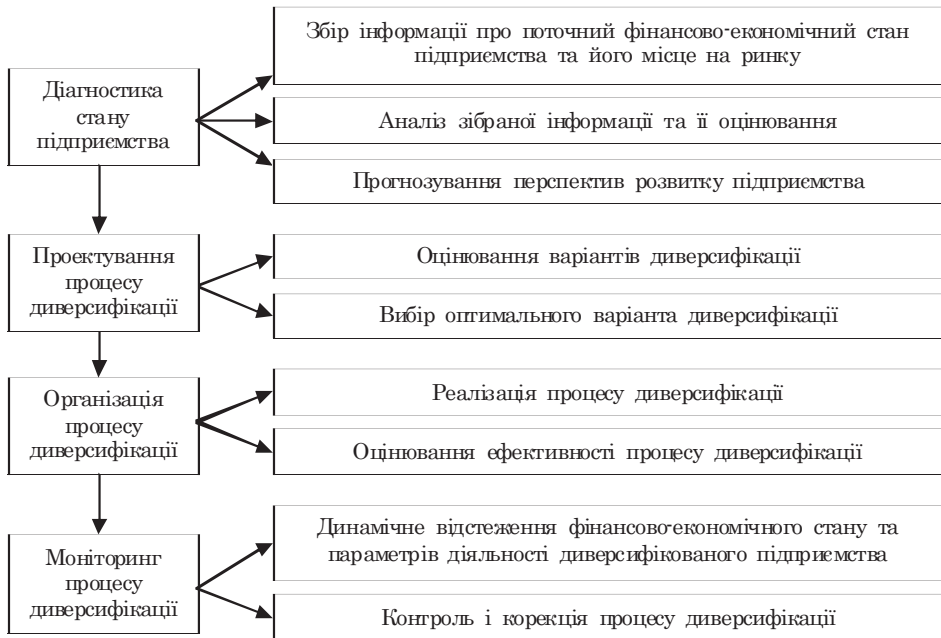
Таблиця 1. Етапи реалізації диверсифікації діяльності підприємства

Етапи	Номер джерела												
	1	2	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Визначення цілей, постановка завдань, формування диверсифікаційного портфеля	+	+		+	+	+		+			+	+	
Діагностика розвитку підприємства	+		+					+	+		+		
Ревізія та перерозподіл ресурсів підприємства	+		+	+							+		
Аналіз ринку та конкурентів					+					+		+	
Розробка альтернативних варіантів диверсифікації				+	+		+	+		+			
Вибір остаточного варіанта	+	+	+			+	+			+		+	
Визначення економічного і соціального ефекту від впровадження диверсифікації						+		+				+	
Реалізація стратегії диверсифікації							+	+	+				
Оцінка та контроль процесу диверсифікації	+	+							+				

Аналіз вищевикладеного матеріалу зумовлює необхідність узагальнення етапів реалізації процесу диверсифікації. Диверсифікація – складний багатоаспектний процес, в якому слід виділити такі основні етапи реалізації:

1. Діагностика стану підприємства.
2. Проектування процесу диверсифікації.
3. Організація процесу диверсифікації.
4. Моніторинг процесу диверсифікації.

У разі прийняття підприємством рішення про диверсифікацію діяльності доцільно дотримуватися схеми реалізації процесу диверсифікації діяльності підприємства, запропонованої на рис. 1.



**Рис. 1. Схеми реалізації процесу диверсифікації діяльності підприємства**

Стратегічна діагностика середовища передбачає три стадії: збір інформації про поточний фінансово-економічний стан підприємства та його місце на ринку; аналіз зібраної інформації та її оцінювання; прогнозування перспектив розвитку підприємства.

У процесі діагностики необхідно детально вивчити взаємозв'язки між загальними цілями підприємства, визначити чинники, які впливають на результати його діяльності, а також проаналізувати здатність підприємства адаптуватися до змін ринкового середовища. Діагностика безпосереднього оточення підприємства на основі моделі конкурентних сил передбачає аналіз конкурентів, які функціонують у межах однієї галузі, потенційних конкурентів, які можуть вийти на ринок, і виробників товарів-замінників; вивчення покупців з метою визначення їхніх потреб; дослідження постачальників, які забезпечують необхідними ресурсами. Внутрішня діагностика полягає у визначенні сильних і слабких сторін підприємства, оцінці позиції підприємства відповідно до умов зовнішнього середовища.

На етапі діагностики стану підприємства доцільно проводити:

- перспективний аналіз, особливістю якого є використання показників діяльності підприємства за минулий час, але з урахуванням майбутньої діяльності підприємства;
- внутрішньогосподарський аналіз діяльності досліджуваного підприємства та його структурних підрозділів;
- фінансово-економічний аналіз, де основна увага приділяється дослідженню фінансових результатів діяльності підприємства, а саме: прибуткові,

рентабельності, ефективності використання власного та позикового капіталу, показникам фінансової стійкості та платоспроможності;

- маркетинговий аналіз, який полягає у дослідженні ринків збуту продукції, її конкурентоспроможності, попиту та пропозиції, комерційного ризику, цінової політики.

Завдяки проведенню першого етапу реалізації процесу диверсифікації діяльності підприємства досягається: об'єктивна оцінка реальної діяльності підприємства, яка дає змогу визначити можливі та необхідні засоби для покращення діяльності і швидкої адаптації до змін ринкової кон'юнктури.

Етап проектування диверсифікації полягає в оцінюванні та виборі оптимального варіанта диверсифікації. Визначення оптимального варіанта диверсифікації передбачає генерування великої кількості альтернативних варіантів, які дають змогу досягти поставлених завдань, їх аналіз, вибір однієї з альтернатив, яка найбільше відповідає умовам зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та цілям його діяльності.

Оцінювання оптимального варіанта диверсифікації – це визначення можливих наслідків реалізації обраного варіанта. Головним критерієм якості обраного варіанта, диверсифікації є економічні показники, які описують економічну ефективність діяльності диверсифікованого підприємства та економічний ефект від впровадження стратегії диверсифікації. Прогноз можливих тенденцій кожного з показників і порівняння їх з нормативними показниками дає можливість вибору оптимального варіанта диверсифікації, який здійснюють з урахуванням прибутковості, ризику та механізму впровадження конкретного виду диверсифікації. При цьому прибутковість різних варіантів диверсифікації діяльності підприємства необхідно розраховувати з урахуванням оптимальної суми вкладення капіталу та витрат на страхування можливих ризиків. На етапі проектування процесу диверсифікації проводять:

- фінансову оцінку можливих напрямків диверсифікації діяльності підприємства, прогнозування оптимальної суми вкладення капіталу та грошових надходжень;

- порівняльний аналіз механізму реалізації конкретного напрямку диверсифікації;

- оцінку зовнішніх чинників, які впливають на результати діяльності, та ризику, що виникає при реалізації певного напрямку диверсифікації.

Отже, другий етап реалізації процесу диверсифікації діяльності підприємства дає змогу обрати саме той напрямок диверсифікації, який допоможе зміцнити становище підприємства на ринку, забезпечити ефективність його функціонування.

Організація процесу диверсифікації поєднує реалізацію та оцінювання ефективності впровадження диверсифікації діяльності підприємства. Впровадження стратегії диверсифікації здійснюється за допомогою реструктуризації – прогнозованої зміни, яка має радикальний характер, охоплює значні сфери економічної активності підприємства, є системною перебудовою, модернізацією або оновленням організаційної структури і засад функціонування підприємства [3, 12]. Проводиться реструктуризація одночасно в різних галузях діяльності підприємства, з різними темпами, ситуаційно і спонтанно, ви-

користує різноманітні засоби та інструменти впливу, методи та технології, які роблять можливим використання досягнень науково-технічного, організаційного й економічного прогресу в процесі диверсифікації. При впровадженні стратегії диверсифікації необхідним є визначення пріоритету серед адміністративних завдань; встановлення відповідності між обраною стратегією та внутрішніми організаційними процесами; приведення у відповідність до обраної стратегії стилю керівництва. Ефективність стратегії диверсифікації визначається не тільки співвідношенням прибутку та витрат, але й тим, наскільки ця стратегія відповідає потребам стійкого, збалансованого розвитку підприємства в усіх сферах господарювання та функціонування. На етапі організації процесу диверсифікації діяльності підприємства:

- проводять реструктуризацію діяльності підприємства одночасно в різних галузях;
- здійснюють комплексний аналіз діяльності підприємства для об'єктивної оцінки досягнутих економічних результатів;
- порівнюють фактично досягнуте фінансово-економічне становище підприємства з очікуваним в разі проведення диверсифікації.

Саме на цьому етапі реалізації процесу диверсифікації діяльності підприємства впроваджують стратегію диверсифікації діяльності підприємства відповідно до обраного напрямку.

Заключним етапом є моніторинг процесу диверсифікації, а саме: динамічне відстеження фінансово-економічного стану і параметрів діяльності диверсифікованого підприємства та проведення контролю, а також, в разі потреби, корекції діяльності підприємства.

Динамічне відстеження фінансово-економічного стану і параметрів діяльності диверсифікованого підприємства поєднує постійне спостереження за всіма контрольованими параметрами, а також аналіз причин відхилення фактичних показників від нормативних і прийняття управлінських рішень. Контроль реалізації процесу диверсифікації є всеохоплюючим та інтегрованим з іншими функціями керівництва й полягає у визначенні того, чи сприятиме реалізація обраної стратегії досягненню бажаних цілей, та виявленні й коригуванні проблем, які виникають під час впровадження стратегії диверсифікації. Моніторинг процесу диверсифікації ґрунтується на науковому, комплексному та єдиному підході до всіх його об'єктів; своєчасності виявлення порушень; безперервності спостереження та порівнянності даних; простоті та ефективності функціонування; забезпеченні репрезентативності.

Слід зауважити, що наповнення етапів реалізації диверсифікації діяльності для будь-якого підприємства буде як індивідуальними, так і обов'язковим для всіх. Тому потрібно, спираючись на загальноприйняті правила, розробляти «непомітні» та важко здійснювані для конкурентів і одночасно унікальні або виняткові для підприємства динамічні методи реалізації стратегії диверсифікації. Для забезпечення більшої ефективності реалізації етапів диверсифікації діяльності підприємства потрібно пам'ятати про особливості цього процесу, а саме: креативність, яка полягає в урізноманітненні сфер діяльності підприємства; цілеспрямованість – вирішення конкретних проблем задля досягнення поставленої мети діяльності; результативність – орієн-

тація на досягнення економічного успіху; адаптивність – здатність до зміни, розвитку та модернізації; синергічність – забезпечення більш високого підсумкового результату; науковість – використання досягнень науки та техніки; специфічність – наявність взаємодоповнюючих і взаємозамінних цілей.

Диверсифікація діяльності кожного конкретного підприємства відбувається в різних організаційних умовах і за різних обставин, тому неможливо створити універсальну модель реалізації процесу диверсифікації діяльності підприємства. Разом з тим, використання сформованої на підставі огляду наукової літератури та власних досліджень схеми реалізації процесу диверсифікації діяльності підприємства дає змогу:

- отримати об'єктивну оцінку реальної діяльності підприємства, що дозволить визначити можливі та необхідні засоби для удосконалення діяльності і швидкої адаптації до змін ринкової кон'юнктури;

- уникнути частини ризиків в процесі реалізації стратегії диверсифікації діяльності підприємства;

- вдало поєднати різні види діяльності, що забезпечить: тісноту зв'язку з традиційним виробництвом, масштаб виробництва та масштаб підприємницької діяльності.

1. *Ассель Г.* Маркетинг: Принципы и стратегия / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999. – 660 с.
2. *Балабанов Л.В., Сардак О.В.* Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації: Навч. посібник. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2003. – 428 с.
3. *Боровецький Р.* Реструктуризація як фактор успіху підприємства в добу глобалізації. – Тернопіль: ТІСІТ, 2007. – 70 с.
4. *Волков А.В., Балабина Л.А.* Выбор варианта диверсификации // [www.vubhin.ru](http://www.vubhin.ru).
5. *Гур'янов А.Б.* Стратегія управління диверсифікацією сучасного українського підприємства: Дис... канд. екон. наук: 08.06.01. – Харків, 2006. – 191 с.
6. *Корінко М.Д.* Диверсифікація як економічний процес // Актуальні проблеми економіки.– 2007.– №4. – С. 48–53.
7. *Король Б.О.* Регулювання розвитку конкуренції на основі товарної диверсифікації виробництва: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Український державний університет водного господарства та природокористування. – Рівне, 2004.
8. *Попова С.М.* Диверсифікація діяльності підприємств в умовах трансформаційної економіки: Дис... канд. екон. наук: 08.06.01. – Харків, 2000. – 178 с.
9. *Радева М.М.* Оцінювання та вибір стратегічних альтернатив диверсифікації розвитку підприємства // Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємництво.– 2005.– №6. – С. 267.
10. *Стратегический менеджмент* / Под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с.
11. *Томсон А.А. Стрикленд А.Дж.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. пособие / Пер.с англ.; Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
12. *Ценообразование: Учеб. пособие* / Под ред. Татаринова Г.А. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 340 с.
13. *Шкварчук Л.О.* Ціни і ціноутворення: Навч. посібник. – 3-є вид., випр. – К.: Кондор, 2005. – 270 с.



## 2.5. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Українське підприємство є первинної ланкою вітчизняного промислового комплексу, а тому забезпечення стійких темпів його розвитку – це запорука економічного зростання господарства загалом. Переважна більшість функціональних зон українського підприємства потребує втручання на інноваційній основі. Є реальна потреба у впровадженні товарних, управлінських, технологічних та інших інновацій. Одночасна реалізація всіх необхідних інновацій неможлива, однак їх слід розглядати як комплекс або систему, а тому важливо розробити чітку стратегію розвитку підприємства на інноваційно-інвестиційній основі.

Питанням розробки стратегії розвитку підприємств взагалі, в тому числі в умовах організаційно-економічної перебудови на основі інтеграційних процесів присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема М.Г. Білопольського, А.Я. Бутиркіна, Л. Верховодової, С.В. Захаріна, В.О. Кузьмінського, М.В. Мельникова, А. Пушкаря, С. Романенко, А. Тридід та інших. Однак, питання застосування реальних механізмів активізації інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств залишається не вирішеним.

В сучасних умовах стійкий розвиток підприємств залежить від їх спроможності ефективно управляти інноваційно-інвестиційною діяльністю, від її системності та наступності.

Орієнтири розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності (ІІД) на перспективу необхідно визначати на основі інформації про стан інноваційно-інвестиційної активності зовнішнього середовища, тобто дослідивши показники діяльності підприємств-конкурентів (обсяг продаж, прибуток, величину інвестицій і витрат на науково-дослідні та дослідницько-конструкторські роботи, темпи оновлення продукції тощо); характеристики продукції (ціна, собівартість, технічний рівень тощо). Прогнозування динаміки розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств-конкурентів дає можливість визначити тенденції розвитку галузей, окремих підприємств і встановити чіткі орієнтири змісту інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства у випадку, якщо воно не є лідером у галузі.

Центральним етапом впровадження системи управління інноваційно-інвестиційною діяльністю вітчизняних підприємств повинен стати комплексний аналіз ІІД за останні роки, який дасть можливість визначити: необхідність її здійснення з урахуванням природного відтворення ресурсів підприємства; провести детальний аналіз інноваційної та інвестиційної складових; проаналізувати ефективність проектів, які здійснюються чи здійснені протягом останніх років; провести оцінку інноваційно-інвестиційного потенціалу та визначити рівень інвестиційної привабливості підприємства загалом.

Загальну схему системи управління інноваційно-інвестиційною діяльністю відображено на рис. 1 у вигляді почергових етапів.

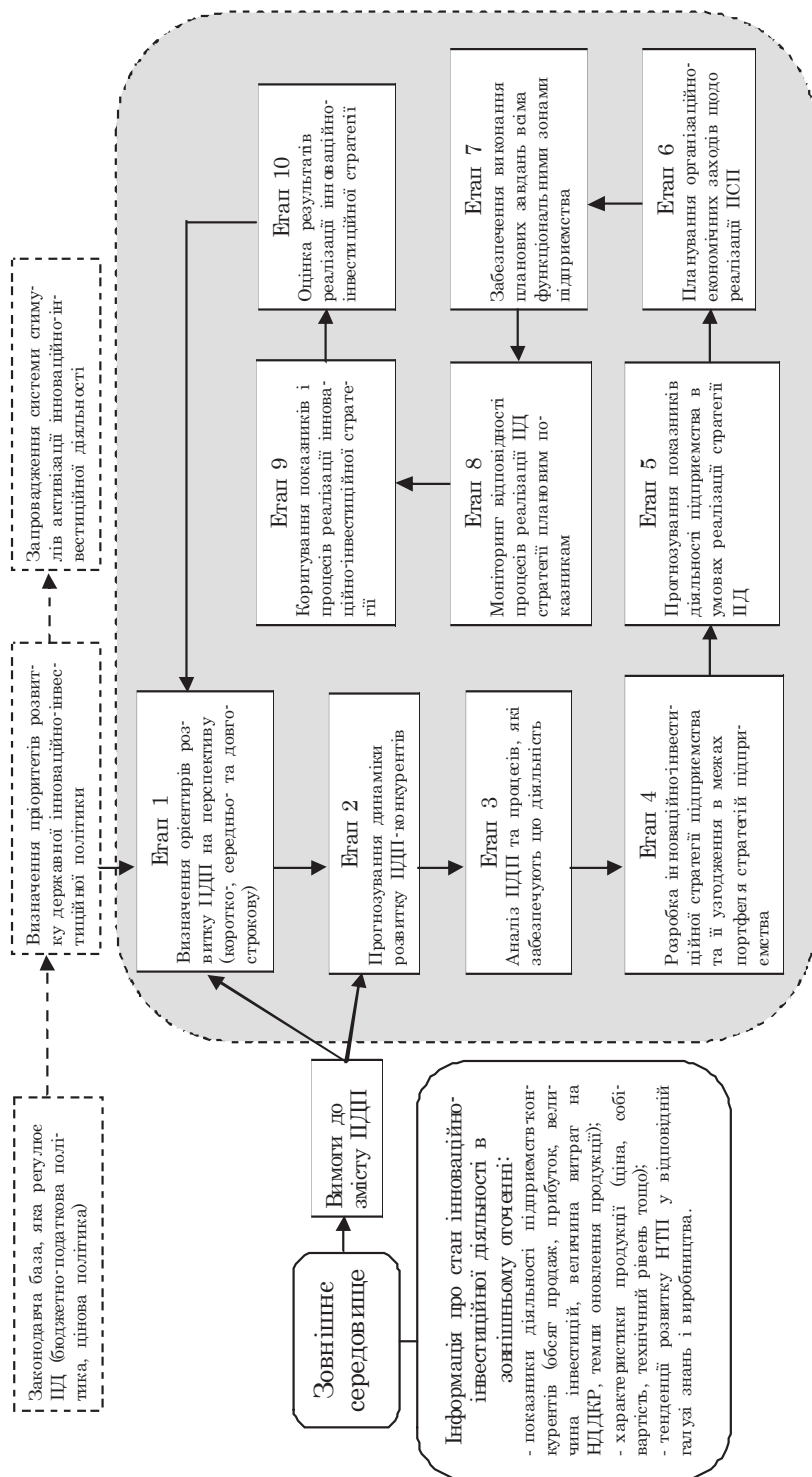


Рис. 1. Схема функціонування системи управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств

Вихідною та завершальною складовою моніторингу процесів управління інноваційно-інвестиційною діяльністю є оцінка рівня інноваційно-інвестиційної активності досліджуваного підприємства порівняно з конкурентами.

Слід зазначити, що інвестиційна привабливість підприємства в даний момент часу не забезпечує відповідний рівень інвестиційної привабливості в подальшому. Тому рівень інвестиційної привабливості доцільно досліджувати з позицій перспектив розвитку, які залежать від інноваційної активності господарюючого суб'єкта.

Таким чином, інноваційно-інвестиційна привабливість підприємства є багатогранним явищем, а отже, повинна досліджуватися на основі системи показників, які комплексно характеризують діяльність підприємства загалом. Зосередження уваги лише на тому чи іншому аспекті не забезпечить якісного результату у процесі визначення змісту інноваційно-інвестиційної стратегії.

Для визначення рівня інвестиційної активності підприємства з урахуванням інноваційності здійснюваних інвестицій пропонується розраховувати інтегральний показник – *індекс інноваційно-інвестиційної активності (ІІА) підприємства* за такою формулою:

$$ІІА = \frac{B_{innov}}{m} \times \sum_{i=1}^m x_i + \frac{B_{inv}}{n} \times \sum_{j=1}^n y_j, \quad (1)$$

де  $B_{innov}$  – ваговий коефіцієнт групи показників інноваційної складової;  $x_i$  – показники, які характеризують рівень інвестиційної привабливості;  $B_{inv}$  – ваговий коефіцієнт групи показників інвестиційної складової;  $y_j$  – показники, які характеризують рівень інноваційної активності;  $m$  – кількість показників, які використовуються для аналізу інвестиційної складової індексу;  $n$  – кількість показників, які використовуються для аналізу інноваційної складової індексу;  $k$  – кількість підприємств ( $k^0$  – досліджуване підприємство).

В процесі розрахунку показників, які характеризують рівень інвестиційної та інноваційної привабливості, застосовується процедура нормалізації критеріїв, тобто приведення їх до безрозмірних величин. Для цього використовуємо такі формули:

$$x_i = \frac{\sqrt{x_{ik^0}} - \sqrt{MIN(\forall x_{ik})}}{\sqrt{MAX(\forall x_{ik})} - \sqrt{MIN(\forall x_{ik})}}; \quad (2)$$

$$y_j = \frac{\sqrt{y_{jk^0}} - \sqrt{MIN(\forall y_{jk})}}{\sqrt{MAX(\forall y_{jk})} - \sqrt{MIN(\forall y_{jk})}}; \quad (3)$$

де  $x_{ik^0}$  – значення  $i$ -того показника інвестиційної привабливості досліджуваного підприємства;  $MIN(\forall x_{ik})$ ,  $MAX(\forall x_{ik})$  – мінімальне та максимальне значення  $i$ -того показника інвестиційної привабливості  $k$ -того підприємства;  $y_{jk^0}$  – значення  $j$ -того показника інноваційної активності досліджуваного підприємства;  $MIN(\forall y_{jk})$ ,  $MAX(\forall y_{jk})$  – мінімальне та максимальне значення  $j$ -того показника інвестиційної привабливості  $k$ -того підприємства.

Оцінку інвестиційної привабливості підприємства пропонується проводити за окремими показниками експрес-аналізу фінансової звітності. Для враху-

вання інноваційної активності підприємства використаємо показники, наведені в табл. 1.

**Таблиця 1. Напрями та показники аналізу інноваційно-інвестиційної активності підприємства**

Напрямок аналізу	Показники
<b>1. Аналітичні показники інвестиційної активності (з використанням експрес-аналізу)</b>	
Оцінка майнового стану	коефіцієнт оновлення основних засобів
	коефіцієнт придатності основних засобів
Стан ринкової активності підприємства	коефіцієнт реінвестування прибутку
	коефіцієнт виплати дивідендів
Оцінка ліквідності	загальний коефіцієнт покриття
	коефіцієнт швидкої ліквідності
	коефіцієнт абсолютний ліквідності
Оцінка фінансової стійкості	коефіцієнт автономії
	коефіцієнт маневреності власного капіталу
	коефіцієнт фінансової стабільності
Оцінка ділової активності	коефіцієнт самофінансування капітальних інвестицій
	коефіцієнт стійкості економічного росту
<b>2. Аналітичні показники інноваційної активності</b>	
Аналіз трудових ресурсів	коефіцієнт інноваційної орієнтації персоналу підприємства
Аналіз використання виробничих ресурсів	коефіцієнт оновлення технології
Аналіз фінансових ресурсів	коефіцієнт інноваційного використання прибутку
	коефіцієнт інноваційності інвестицій
Аналіз результативних показників	коефіцієнт оновлення товарної продукції

Розрахунки наведених показників здійснено на основі даних фінансової та статистичної звітності 10 машинобудівних підприємств України та Російської Федерації за 2006 р. (табл. 2).

Для уяочення відмінностей між підприємствами різних рівнів інноваційної активності та інвестиційної привабливості було побудовано графік на рис. 2, який дає можливість визначити тип інноваційно-інвестиційної активності кожного досліджуваного підприємства за принципом матриці.

Рівень інвестиційної привабливості та інноваційної активності підприємства можна визначити як низький (Н), середній (С) і високий (В). Досліджувані підприємства отримали такі характеристики (табл. 3).

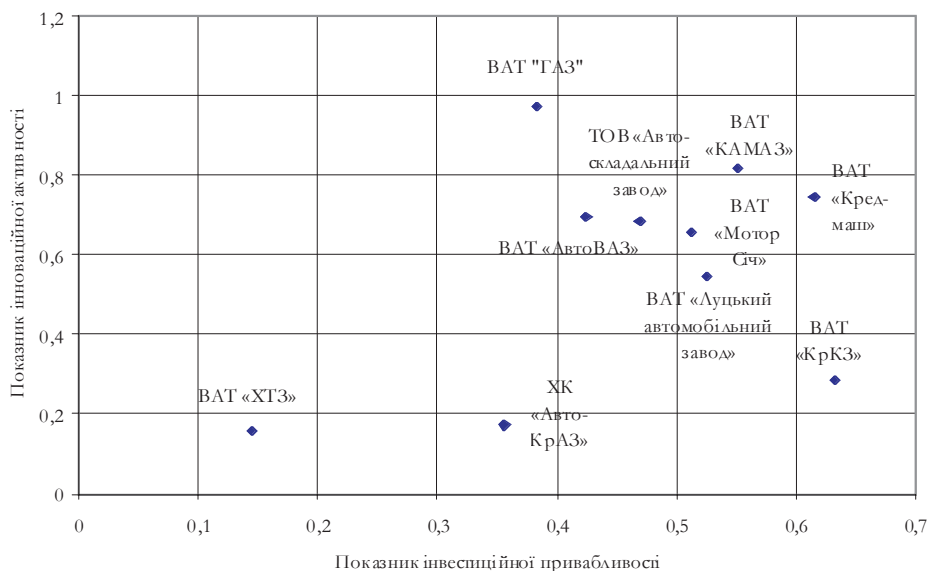
Для розрахунку узагальненого індексу інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства значення вагових коефіцієнтів групи показників інноваційної ( $B_{innov}$ ) та інвестиційної ( $B_{inv}$ ) складової прийняті по 0,5, зважаючи на те, що рівень інвестиційної привабливості характеризує поточне відтворення вкладених коштів. З урахуванням перспектив саме інноваційна активність визначатиме пріоритети інвестицій у майбутньому.

Проведені розрахунки та їх графічне подання (рис. 3 та 4) свідчать про істотні відмінності як між рівнями інвестиційної привабливості, інноваційної активності досліджуваних підприємств, так і між значеннями інтегрального показника.

Поясненням цього можуть бути особливості господарювання досліджуваних вітчизняних і російських підприємств, а також етап розвитку власне українських підприємств.

Таблиця 2. Показники інноваційно-інвестиційної активності машинобудівних підприємств (2006 р.) [4; 5; 7; 11]

Показники	Нормативне значення	ХК «Авто-КрАЗ»	ВАТ «Кредит маш»	ВАТ «КрКЗ»	ТОВ «Авто-складальний завод»	ВАТ «Луганський автомобільний завод»	ВАТ «ХТЗ»	ВАТ «Мотор Сін»	ВАТ «КА-МАЗ»	ВАТ «Авто-ВАЗ»	ВАТ «ГАЗ»
Коефіцієнт оновлення основних засобів	-	0,002	0,067	0,076	2,3496	0,55	0,019	0,067	0,11	0,066	0,18
Коефіцієнт придатності основних засобів	-	0,107	0,435	0,393	0,637	0,77	0,34	0,42	0,52	0,464	0,52
Коефіцієнт реінвестування прибутку	-	1	0,73	0,93	1	1	0	0,939	1	0,91	0,88
Коефіцієнт виплати дивідендів	-	0	0,26	0,066	0	0	0	0,061	0	0,094	0,11
Загальний коефіцієнт покриття	> 1	1,13	2,22	3,13	0,82	1,72	0,839	1,501	1,471	0,913	0,861
Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 0,5	0,32	0,74	1,21	0,29	1,62	0,33	0,479	0,878	0,522	0,498
Коефіцієнт абсолютний ліквідності	> 0,2	0,033	0,098	0,002	0,003	0,07	0,0046	0,119	0,227	0,257	0,05
Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,462	0,713	0,825	0,336	0,55	0,208	0,615	0,619	0,157	0,249
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0,5	0,13	0,49	0,45	-0,245	0,62	-0,46	0,292	0,163	-0,209	-0,263
Коефіцієнт фінансової стабільності	> 1	0,393	2,49	4,72	0,505	1,24	0,26	1,6	1,704	0,300	0,402
Коефіцієнт самофінансування капітальних інвестицій	> 0,9	3,39	0,54	0,96	0,416	0,019	0,866	0,77	-	-	-
Коефіцієнт стійкості економічного росту	-	0,044	0,025	0,139	0,012	0,15	-0,25	0,026	-	-	-
Показник інвестиційної активності	-	0,3552	0,6149	0,6319	0,4682	0,525	0,1429	0,5116	0,5505	0,42378	0,383
Коефіцієнт інноваційної орієнтації персоналу підприємства	-	0,056	0,055	0,027	0,034	0,041	0,045	0,062	0,067	0,062	0,075
Коефіцієнт інноваційного використання прибутку	-	0,0074	1,03	0,25	0,85	0,35	-	0,24	0,36	0,334	0,84
Коефіцієнт інноваційності інвестицій	-	0,045	0,467	0,37	0,65	0,39	0,039	0,43	0,70	0,618	0,72
Коефіцієнт оновлення товарної продукції	-	0,011	0,155	0,02	0,21	0,17	0,04	0,22	0,28	0,15	0,35
Показники інноваційної активності	-	0,171	0,745	0,288	0,686	0,545	0,158	0,653	0,817	0,696	0,974
Індекс інноваційно-інвестиційної активності (ІІА)	-	0,2631	0,67995	0,45995	0,5771	0,535	0,15045	0,5823	0,68375	0,55989	0,6785



**Рис. 2. Співвідношення показників інвестиційної привабливості та інноваційної активності досліджуваних підприємств за 2006 р., побудовано автором за даними табл. 2**

**Таблиця 3. Порівняння рівня інвестиційної привабливості та інноваційної активності досліджуваних підприємств**

№	Назва підприємства	Рівень інвестиційної привабливості	Рівень інноваційної активності
1	ХК «АвтоКрАЗ»	С	Н
2	ВАТ «Кредмаш»	В	С
3	ВАТ «КрКЗ»	В	Н
4	ТОВ «Автоскладальний завод»	С	С
5	ВАТ «ХТЗ»	Н	Н
6	ВАТ «Луцький автомобільний завод»	В	С
7	ВАТ «Мотор Січ»	В	С
8	ВАТ «АвтоВАЗ»	С	С
9	ВАТ «ГАЗ»	С	В
10	ВАТ «КАМАЗ»	В	В

*По-перше*, розробка та втілення в життя стратегічних підходів до процесів управління підприємством досить часто відбувається декларативно, без реального впровадження, оскільки існують серйозні проблеми в реалізації щорічних планів виробництва та продажу продукції. Серед досліджених вітчизняних підприємств є такі, які протягом десяти років не можуть забезпечити досягнення безбиткового обсягу виробництва або впроваджують інвестиційний проект щодо виробництва нового виду продукції.

*По-друге*, поглиблення поділу праці та спеціалізації зумовлює ускладнення коопераційних взаємозв'язків між окремими підприємствами. Відповідно, впровадження інновацій на окремому підприємстві можливе лише на основі узгодження зусиль усіх учасників коопераційних мереж. У випадку українських машинобудівних підприємств значна частина постачальників знаходяться

в країнах СНД, що й обмежує комплексне вирішення проблем технологічного розвитку.

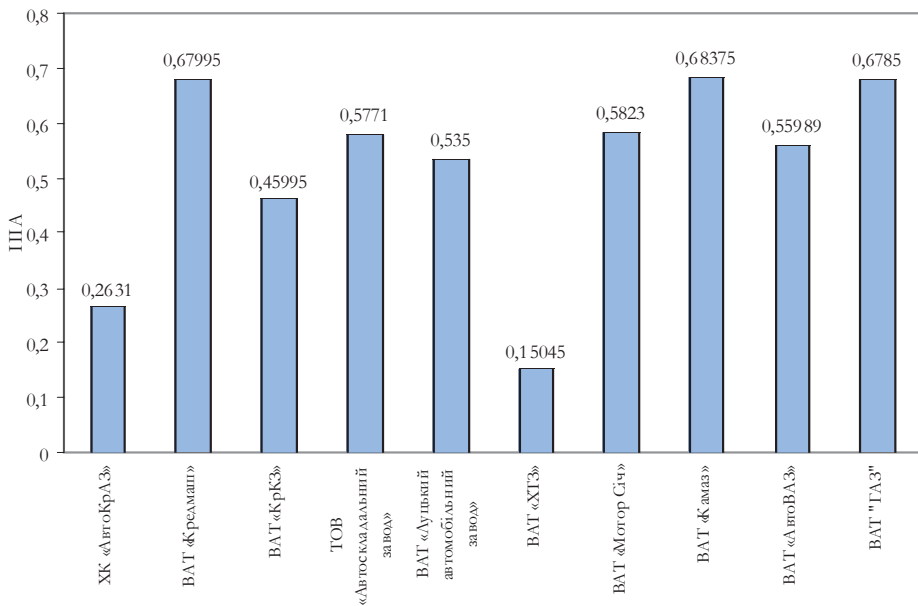


Рис. 3. Графічне представлення результатів аналізу рівня інноваційної активності та інвестиційної привабливості підприємств, складено автором

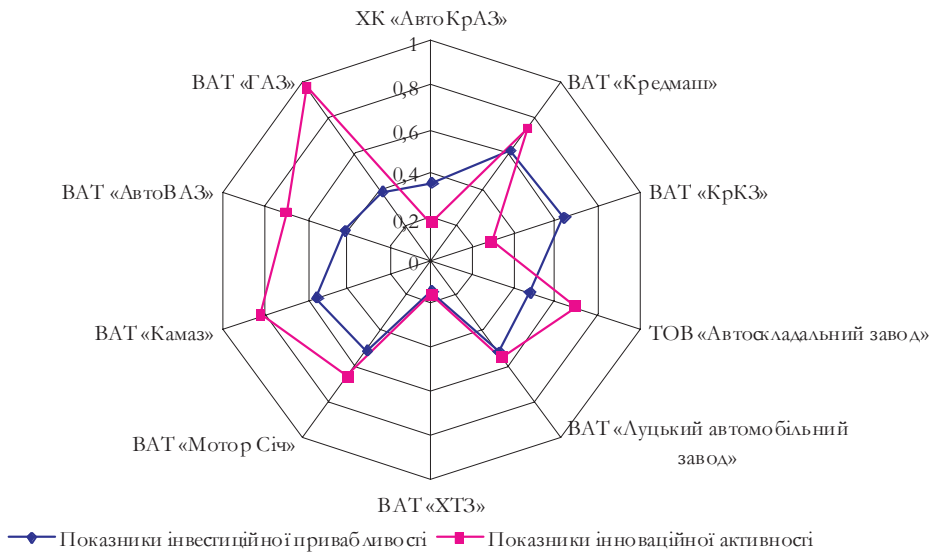


Рис. 4. Графічне представлення результатів аналізу інтегрального індексу інноваційно-інвестиційної активності, складено автором

По-третє, в сучасних умовах одне підприємство самостійно не в змозі розраховувати на світове лідерство: конкуренція загострюється, досить склад-



ним є бар'єр, створений інтелектуальною власністю. Необхідність подолання технологічних розривів вимагає дедалі більших обсягів інвестиційних ресурсів. При цьому окреме підприємство не в змозі придбати необхідні технології.

Реальним механізмом вирішення перерахованих проблем є поступове формування великих господарських структур, яке відбувається шляхом інтеграції існуючих підприємств. Формування інтеграційного угруповання підприємств створює реальні умови для отримання синергічного ефекту, на обґрунтуванні якого зупинимося детальніше.

У разі виникнення нових «галузевих» орієнтирів за рахунок створення великих структур, альянсів відбувається розподіл витрат на розробку та виробництво нових товарів і більш швидке входження в нові ринки. З точки зору активізації інноваційно-інвестиційної діяльності найбільш вагомим є здатність нового, об'єднаного підприємства формувати необхідні інвестиційні ресурси. Так, якщо до створення інтеграційного об'єднання існувало декілька самостійних підприємств, то процес формування інвестиційних ресурсів можна виразити такою залежністю:

$$IR_p^o = (D_p^o - B_p^o - PP_p^o) \times R_{инв} = ЧП_p^o \times R_{инв}, \quad (4)$$

де  $IR_p^o$  – величина інвестиційних ресурсів  $p$ -го підприємства, сформованих за рахунок прибутку;  $D_p^o$  – дохід  $p$ -го підприємства до проведення процесів об'єднання;  $B_p^o$  – витрати  $p$ -го підприємства до проведення процесів об'єднання;  $PP_p^o$  – сума податкових платежів до бюджету з податку на прибуток  $p$ -го підприємства до проведення процесів об'єднання;  $ЧП_p^o$  – чистий прибуток підприємства до проведення процесів об'єднання;  $R_{инв}$  – коефіцієнт, який враховує частку прибутку, що спрямовується на інвестиції (у вигляді десятичного дробу).

Відповідно, загальний обсяг інвестиційних ресурсів підприємств до об'єднання слід розглядати як просту алгебраїчну суму:

$$IR(\Pi)_P^o = \sum_{p=1}^P (D_p^o - B_p^o - PP_p^o) \times R_{инв} = \sum_{p=1}^P ЧП_p^o \times R_{инв}. \quad (5)$$

Обмеженням росту кожного підприємства до створення групи є той факт, що найчастіше його інвестиційні ресурси є значно менші, ніж потреба в них:

$$IR_p^o < NIR_p^o, \quad (6)$$

де  $NIR_p^o$  – обсяг необхідних підприємству інвестиційних ресурсів.

Створення груп, альянсів традиційно супроводжується формуванням єдиного центру управління підприємствами, що забезпечить реалізацію таких функцій:

- консолідацію фінансових ресурсів взагалі та інвестиційних ресурсів зокрема;
- визначення пріоритетів здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності;
- вирівнювання цінових характеристик упродовж виробничого циклу шляхом встановлення межі рентабельності.

Консолідувавши інвестиційні ресурси всіх підприємств, об'єднання здатне придбати технологію, в якій може бути зацікавлена значна частина його

учасників і таким чином здешевити її для всіх. Використання нових технологій забезпечить підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства, а тому слід очікувати виконання наступних умов:

$$\begin{cases} D_p^o < D_p' \\ B_p^o > B_p' \end{cases}, \quad (7)$$

де  $D_p'$  – дохід  $p$ -го підприємства після проведення процесів об'єднання;  $B_p'$  – витрати  $p$ -го підприємства після проведення процесів об'єднання.

Синергійний ефект (ES) в діяльності підприємства проявляється в активізації інноваційно-інвестиційної діяльності об'єднання в тому, що відбувається:

$$\text{а) зростання прибутку } \sum_{p=1}^P \text{ЧП}_p^o < \sum_{p=1}^P \text{ЧП}_p'; \quad (8)$$

$$\text{б) приріст інвестиційних ресурсів } ES = \Delta IR(\Pi). \quad (9)$$

У процесі формування об'єднань, груп, альянсів повинен необхідно враховувати етапи виробничого циклу та обирати той варіант, який реально забезпечить цінову конкурентоспроможність, насамперед, кінцевої продукції. Певною мірою така цінова політика суперечить ринковому механізму, однак цей процес є поступовим і виведення кінцевої продукції на вільну ринкову ціну забезпечить підвищення рентабельності діяльності всіх постачальників. Як наслідок, у складі інтеграційних об'єднань машинобудівних підприємств можуть і повинні з'явитися не лише постачальники комплектуючих, вузлів, агрегатів, а й, наприклад, металургійні підприємства. Варіантність створення великих промислових структур може бути такою:

- а) багатогалузеві комплекси;
- б) одногалузеві комплекси (на основі вертикальних зв'язків);
- в) одногалузеві комплекси (на основі горизонтальних зв'язків).

Ще однією ознакою, за якою можна класифікувати великі структури, є національна приналежність (підприємства можуть бути національні та міжнародні). Розміщення підрозділів великими промисловими структурами на території різних країн дає можливість оптимізувати результати діяльності за рахунок:

- використання порівняно дешевих чинників виробництва;
- трансфертного ціноутворення.

Наслідком застосування системи трансфертного ціноутворення є вплив транснаціональних корпорацій на податкову базу країни, де знаходиться її підрозділ. Однак, таким чином, компанія має можливість впливати на власні прибутки. За рахунок трансфертного ціноутворення доходи переводяться з країн із високим рівнем оподаткування в країну з низьким рівнем оподаткування, що й забезпечує зменшення загального обсягу податкових зобов'язань.

Проведені автором дослідження рівня інноваційно-інвестиційної активності українських машинобудівних підприємств порівняно з їхніми російськими конкурентами засвідчили певне відставання та необхідність запровадження комплексного вирішення питань розробки ефективних систем управління інноваційно-інвестиційною діяльністю.

Вітчизняним машинобудівним підприємствам у зв'язку із загостренням конкуренції з боку не лише відомих виробників машинотехнічної продукції, а

й російських підприємств (як на українському, так і на російському ринку), доцільно створювати економічні та правові умови для створення великих господарських структур. Без участі зарубіжних підприємств забезпечити узгодженість інноваційних та інвестиційних процесів вітчизняних підприємств, введення їх в площину реальної конкуренції зі світовими лідерами буде важко. Результатом створення таких об'єднань стане можливість підприємств ліквідувати існуючі перекося в змісті та формах інноваційно-інвестиційної діяльності.

1. Белопольский Н.Г., Мельникова М.В. Обоснование инвестиционных решений в крупных интегрированных структурах // Экономическое возрождение России.— 2005.— №3. — С. 34–38.

2. Бутыркин А.Я. Корпоративные формы российских интегрированных бизнес-групп // Финансовый бизнес.— 2005.— №1–2. — С. 25–34.

3. Верховодова Л. Проблеми розвитку фінансово-промислових груп України // Україна: Формування основи для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток / Світовий банк // [siteresources.worldbank.org](http://siteresources.worldbank.org).

4. Годовой отчет Группа «ГАЗ» за 2006 год // [www.gazgroup.ru](http://www.gazgroup.ru).

5. Годовой отчет ОАО «Камаз» за 2006 год // [www.kamaz.net](http://www.kamaz.net).

6. Захарін С.В. Посилення ролі корпоративних структур у розвитку інноваційної економіки // Фінанси України.— 2006.— №5. — С. 117–126.

7. Консолидированная финансовая отчетность и аудиторское заключение Группа «АвтоВАЗ», за 2006 год // [www.vaz.ru](http://www.vaz.ru).

8. Кузьмінський В.О. Інноваційно-інвестиційний потенціал фінансово-промислових груп // Фінанси України.— 2003.— №6. — С. 114–123.

9. Пушкарь А., Тридед А. Разработка стратегии развития предприятия // Бизнес Информ.— 1998.— №20. — С. 65–127.

10. Романенко С. Малый и крупный бизнес в развитии инновационных процессов // Инвестиції: практика та досвід.— 2004.— №2. — С. 17–19.

11. Фінансова звітність підприємств ХК «АвтоКрАЗ», ВАТ «Кредмаш», ВАТ «Кременчуцький колісний завод», ВАТ «Кременчуцький автоскладальний завод», ВАТ «Луцький автомобільний завод», ВАТ «Харківський тракторний завод», ВАТ «Мотор Січ» за 2006 рік // [www.smida.gov.ua](http://www.smida.gov.ua).

## 2.6. ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Прагнення суб'єктів господарювання до економічного розвитку завжди наштовхується на необхідність розв'язання інноваційних завдань. І цілком очевидно, що у найближчій і довгостроковій перспективі максимізація саме інноваційного чинника стане вирішальною умовою стійкого розвитку економіки України. Цим шляхом ідуть розвинуті країни і в суспільства є всі передумови орієнтуватися на нього.

У широкому розумінні потенціал – це величина, яка характеризує запас енергії тіла, що перебувала в даній точці силового поля [5]. І. Балабанов під інноваційним потенціалом розуміє «сукупність окремих видів ресурсів, включаючи матеріальні, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності» [3]. Д. Кокурін вважає, що «інноваційний потенціал містить невикористані приховані можливості нагромаджених ресурсів, які можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів» [6]. А. Гриньов розглядає інноваційний потенціал як сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, які використовуються у процесі здійснення інноваційної діяльності і здатні забезпечити досягнення конкурентних переваг підприємства. А. Савчук вважає, що до складових інноваційного потенціалу виробника повинні включатися тільки ті його ресурси, які можуть бути використані при реалізації всіх етапів життєвого циклу виробів.

Інші вчені розглядають інноваційний потенціал як спроможність підприємства розробляти та впроваджувати нововведення згідно з необхідними якісними стандартами з метою адаптації до змін у зовнішньому середовищі і виділяють у його складі кадрову, інформаційно-методологічну, матеріально-технічну та організаційно-управлінську складові. Відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», інноваційний потенціал – це «сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничо-соціальних і культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки» [1].

Дослідження економічних праць як зарубіжних, так і вітчизняних авторів, виявило різноманітність підходів до визначення показників ефективності науково-технічного прогресу, інноваційної діяльності. Так, М. Голік [4] вважає, що визначати ефективність науково-технічного прогресу слід за допомогою системи показників: а) науково-технічного рівня, визначальними чинниками якого є рівень удосконалення обладнання технічних процесів, ступінь механізації та автоматизації виробництва, технічний рівень продукції тощо; б) економічного рівня, визначення якого полягає в економії витрат виробництва.

Іншу точку зору висловлює Ю. Бажал, який пропонує економічний ефект інновацій вимірювати абсолютними та відносними показниками. Абсолютний показник прибутку від упровадження інновацій включає економію від зниження собівартості та від підвищення ціни внаслідок нової якості техніки чи продукції, а відносні показники оцінюють цей прибуток обсягами витрат, інвестицій, продукції, терміном окупності витрат тощо [2].

На думку Р. Фатхутдінова, результати науково-технічного прогресу й інноваційної політики на рівні фірми виражаються в організаційно-технічному рівні виробництва. Показники організаційно-технічного рівня виробництва слід поділити на власні, узагальнюючі, комплексний, значення яких використовується як для його оцінки й аналізу, так і для стратегічного прогнозування [9]. Автори навчального посібника «Аналіз ефективності інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства» Е. Крилов, І. Журавкова пропонують проводити оцінювання ефективності інновацій за такими показниками: народногосподарська ефективність, виробнича, фінансова й інвестиційна ефективність, бюджетна ефективність [7].

Ці та інші погляди на поняття «інноваційний потенціал» окреслюють два підходи, які ґрунтуються на наявності ресурсів і на можливостях їх використання. Але такого ресурсного підходу недостатньо для характеристики інноваційного потенціалу як складової інноваційного розвитку підприємства. Тому доцільно враховувати також чинники внутрішнього й зовнішнього оточення, які впливають на інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства. Отже, постійний інноваційний розвиток підприємства зумовлює необхідність аналізу й оцінювання інноваційного потенціалу як його внутрішнього стану, так і зовнішніх чинників.

Незважаючи на досить високий рівень науки, відомі у світі наукові школи, наявність значної кількості фахівців із вищою освітою у народному господарстві, запас нереалізованих винаходів, в Україні спостерігається суттєва інноваційна криза промислового виробництва. Невтішні результати, отримані в процесі аналізу інноваційної діяльності підприємств за областями, вказують на необхідність розв'язання проблем активізації інноваційної діяльності [2]. Запорукою цього можуть стати науково обґрунтовані та розроблені питання спроможності суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності, наявності у них першочергових передумов. Слід зазначити, що головна увага має приділятися їх вивченню на рівні підприємства як генератора новаторських процесів. Для того, щоб підприємство вважалося зорієнтованим на інноваційну діяльність, воно має відповідати низці критеріїв інноваційності.

Необхідно зазначити, що в Україні відсутній комплексний підхід до розроблення показників ефективності використання інноваційного потенціалу та ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності. У процесі активізації інноваційної діяльності виникають складні економічні проблеми, розв'язання яких неможливо обмежити застосуванням загальновідомої методології економічного аналізу.

Комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал. Це поняття є концептуальним відображенням феномену інновацій, ввійшло до термінів економічної науки як економічна категорія, але в сучасній економічній літературі, у тому числі українській, відсутнє однозначне його визначення. У наукових працях цей термін вживається, як правило, операційно при розв'язанні інших науково-пізнавальних завдань. У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлені специфічні визначення, які не співвідносяться між собою.

Іноді поняття «інноваційний потенціал» ототожнюють з науковим, інтелектуальним, творчим та науково-технічним потенціалом.

Основними складовими інноваційного потенціалу підприємства (ІПП) слід вважати виробничо-технологічні, матеріально-технічні, організаційно-управлінські, фінансово-економічні ресурси, які в змозі забезпечити досягнення конкурентних переваг підприємства на основі використання інновацій. Оцінювання цих складових інноваційного потенціалу підприємства треба здійснювати з використанням відповідної системи показників. Діагностика інноваційного потенціалу підприємства відбувається в такій послідовності узагальнених процедур оцінювання:

1. Вибір об'єкта дослідження та визначення мети завдань оцінювання ІПП залежно від конкретної ситуації.

2. Визначення міри залучення підприємства до інноваційного процесу.

3. Оцінювання інноваційних ресурсів підприємства проводиться за такими складовими: виробничо-технологічні, матеріально-технічні, організаційно-управлінські та кадрові, фінансово-економічні ресурси.

4. Оцінювання ІПП необхідно здійснювати також з урахуванням впливу зовнішнього середовища та наявних стратегічних можливостей підприємства.

5. У результаті проведення оцінювання ІПП можна отримати єдину систему виміру й оцінити різномірні кількісні та якісні параметри, які характеризують вищезазначені складові інноваційного потенціалу підприємства.

Необхідно зазначити, що поряд із проведенням оцінювання інноваційного потенціалу, важливого значення набуває і визначення його впливу на функціонування та розвиток підприємства.

З огляду на це для виявлення взаємозв'язку між результативними показниками ефективності діяльності (виробничої, фінансової, інвестиційної) підприємства та відповідними показниками ефективності інноваційних і інвестиційних проектів (науково-технічних заходів) доцільно сформулювати таку систему показників:

а) показники виробничої ефективності науково-технічних заходів;

б) показники фінансової ефективності науково-технічних заходів;

в) показники інвестиційної ефективності науково-технічних заходів.

При розробці цієї системи показників необхідно враховувати часовий період, відповідно до якого повинен здійснюватися розрахунок показників економічної ефективності науково-технічних заходів. На основі вищезазначених показників формується система узагальнених показників ефективності науково-технічних заходів, до складу якої повинні входити такі показники:

- темп приросту ефективності виробництва конкретних видів продукції (робіт) від використання науково-технічних заходів чи відсоток зниження собівартості конкретних видів продукції за рахунок реалізації науково-технічних заходів;

- відносна економія собівартості продукції в результаті запровадження науково-технічних заходів;

- приріст прибутку в результаті реалізації науково-технічних заходів, у тому числі за рахунок інтенсивних і екстенсивних чинників;

- приріст доданої вартості, включаючи амортизацію, в результаті реалізації науково-технічних заходів, у тому числі за рахунок інтенсивних та екстенсивних чинників;

- приріст доходу за рахунок реалізації науково-технічних заходів, у тому числі інтенсивних та екстенсивних чинників;

- частка приростів доданої вартості, прибутку і доходу за рахунок інтенсивних чинників у загальному обсязі їх приросту, зумовленого реалізацією науково-технічних заходів.

Слід зазначити, що для того, щоб провести аналіз впливу всієї сукупності науково-технічних заходів на ефективність діяльності підприємства в цілому, необхідно попередньо розрахувати показники виробничої, фінансової, інвестиційної діяльності і потім визначити вплив ефективності науково-технічних заходів на зміну виробничої, фінансової й інвестиційної ефективності підприємства в цілому. Кінцевим розрахунком повинно стати визначення інтегрального впливу певної сукупності нововведень на досягнуту результативність діяльності підприємства.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що розв'язання проблем інноваційного розвитку може значно вплинути на подолання негативних явищ перехідного періоду. Передумовою та важливою складовою будь-якої інновації є інноваційний потенціал, тому кожному суб'єкту господарювання необхідно знати і розуміти теоретичні основи, закономірності процесу формування, структуру, джерела зростання, методи оцінки та напрямки ефективного використання такого потенціалу.

Інноваційно-інвестиційна стратегія розвитку є сукупністю заходів для досягнення методів інноваційного розвитку промислового виробництва в складних умовах зовнішнього середовища на основі впровадження нових технологій, нових способів організації виробництва й управління. Оцінка інноваційного потенціалу промислового підприємства як сукупність виробничо-технологічних, матеріально-технічних, організаційно-управлінських, фінансово-економічних ресурсів надасть можливість підприємствам розробляти та впроваджувати нововведення і бути підґрунтям ефективного вибору інноваційно-інвестиційного розвитку виробництва.

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16.01.2003 №433-IV // zakon1.rada.gov.ua.

2. *Бажал Ю.М.* Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.

3. *Балабанов И.Т.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2002. – 208 с.

4. *Голік М.П.* Анализ влияния научно-технического прогресса на эффективность промышленного производства. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 160 с.

5. Економічна енциклопедія: В 3 т. / Редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2002. – Т. 3 – 952 с.

6. *Кокурин Д.* Развитие в России территориально-производственных образований научного, научно-технологического и научно-промышленного типов // Российский экономический журнал. – 2005. – №9. – С. 90–94.

7. *Крилов Э.И.* Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 364 с.

8. Национальная инновационная система // [www.sre.mnogosmenka.ru](http://www.sre.mnogosmenka.ru).

9. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: Учебник. – 2-е изд. – М.: Интел-Синтез, 2000. – 624 с.

10. *Яковенко С.І.* Реінжиніринг бізнес процесів шляхом інформатизації управління на підприємствах України // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №9. – С. 118–130.



## 2.7. РЕІНЖИНІРИНГ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Розвиток системи корпоративного управління в Україні вимагає отримання об'єктивних даних щодо його практики на вітчизняних акціонерних товариствах. Прагнучи вижити в конкурентній сфері сьогодення, компанії повинні прикласти якомога більше зусиль для управління змінами.

Дослідження свідчать, що керівники українських акціонерних товариств сьогодні знаходяться в жорстких конкурентних умовах, що, у свою чергу, вимагає фундаментальної переорієнтації бізнес-процесів. Для того, щоб повністю відповідати сучасним умовам, їм необхідна зміна базових принципів власної орієнтації. З одного боку, товариства демонструють цілком позитивне ставлення до корпоративного управління, з іншого – низькі показники дотримання стандартів кращої практики корпоративного управління.

Корпоративне управління – це набір правил, принципів і механізмів, дотримання яких забезпечує захист як фінансових, так і нефінансових інтересів.

Реінжиніринг передбачає радикальне переосмислення та перепроєктування бізнес-процесів для досягнення якісних покращень у діяльності сучасних показників результативності підприємств, тобто це означає створення компанії майже заново.

Проблематика корпоративного управління та застосування механізму реінжинірингу відображається у працях зарубіжних авторів: Р. Карони, О. Осипенко, О. Радигіна, Дж. Чемпі, М. Хаммера, а також висвітлено в іноземних професійних журналах "American Productivity&Quality Center", "Optimize".

У працях вітчизняних авторів С. Глушенко, В. Євтушевського, С. Красножон, М. Небави, В. Полознікової, С. Румянцева, Н. Сичева, Р. Сіржука, Б. Стеценко та ін. досліджуються питання реформи корпоративного управління, її типологічні моделі та визначено можливості покращення ведення діяльності через використання механізму реінжинірингу.

Дослідники вважають, що виконання основних принципів корпоративного управління через призму українського менталітету допоможе підвищити не лише інвестиційну привабливість товариств, а й сприятиме плідній міжнародній співпраці компаній.

Популяризація основних принципів корпоративного управління в економіці України пояснюється розширенням форм корпоративної власності та господарювання, що сприяє успішному функціонуванню економіки в цілому. Питання реформування корпоративного управління сьогодні стає все більш актуальним, оскільки впливає на фінансово-господарські показники діяльності підприємств через здатність залучення різноманітних ресурсів із внутрішніх і зовнішніх джерел. Реформування системи управління корпорацією, у свою чергу, потребує суттєвого вдосконалення фінансових і правових сфер діяльності товариств. Тому залучення механізму реінжинірингу корпоративного управління дозволить вирішити проблему відкритості та прозорості фінансової звітності, контролю за діяльністю виконавчого органу, захисту прав та інтересів усіх суб'єктів корпорації, питаннями етичних норм всередині са-

мої компанії, визначення стратегії розвитку товариства та постійного моніторингу його діяльності.

Єдиного підходу до визначення терміна «корпоративне управління» не існує, оскільки дане поняття є досить широким та багатовимірним (рис. 1).

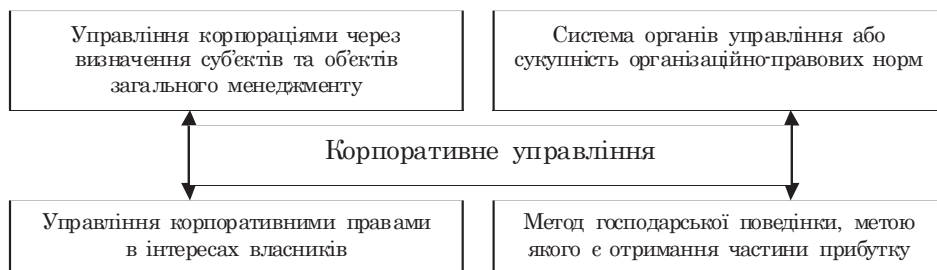


Рис. 1. Визначення змісту корпоративного управління

Узагальнюючи вищезазначене, слід зазначити, що корпоративне управління – це процес організації та регулювання корпоративним підприємством, корпоративними правами або можливих спекулятивних операцій з корпоративними правами з метою отримання прибутку, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації.

Відомо, що найголовнішими вимогами сучасності щодо корпоративного управління є реалізація ідей і рішень, які б гарантували задоволення інтересів власників корпорацій для максимізації довгострокової прибутковості через виконання таких умов:

- дотримання всіх прав акціонера, чітке розподілення влади, повноважень, зобов'язань та відповідальності;
- інформаційна відкритість компанії як для акціонерів, так і для держави, а особливо для клієнтів;
- існування належного механізму контролінгу за діяльністю підприємства;
- належна ефективна реально діюча нормативно-правова база;
- мобільний, кваліфікований персонал.

Усвідомлення корпораціями складної будови сучасного ринку вимагає застосування механізму реінжинірингу, який має бути побудований таким чином, щоб кожна ланка бізнесу працювала продуктивно і, відповідно, отримувала максимальний ефект. Такий ефект можливо отримати лише спільно і коректно організованими зусиллями.

Переосмислення та перепроектування бізнес-процесів у діяльності акціонерного товариства слід розпочинати з управлінського апарату. Оскільки базовим завданням корпоративного управління є управління майном в інтересах власників, то найважливішим моментом реінжинірингу є чітке усвідомлення необхідності нового мислення, організації та управління діяльністю. Керівництво акціонерного товариства має також залучити до безпосередньої участі своїх менеджерів, що полегшить процес перебудови.

Застосування механізму реінжинірингу дозволяє визначити, що підприємство повинно робити, як це зробити, ігноруючи при цьому те, що повинно бути. Також реінжиніринг дозволяє фундаментально переосмислити та ради-

кально перебудувати всі існуючі в організації бізнес-процеси, покращуючи при цьому такі показники, як вартість, якість, рівень сервісу, фінанси, маркетинг, швидкість функціонування, побудова інформаційних систем для досягнення радикального, швидкого, стрибкоподібного покращення діяльності корпорації [1].

Отже, основною метою методу реінжинірингу корпоративного управління є різка зміна існування підприємства у відповідь на нові жорсткі чинники ринку та вимоги споживачів (рис. 2).

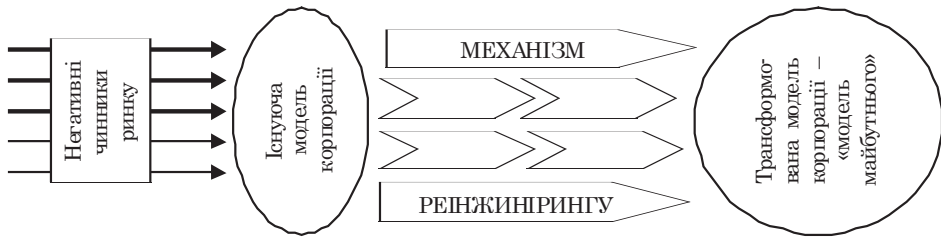


Рис. 2. Узагальнююча схема використання корпорацією механізму реінжинірингу

Існують такі негативні чинники ринку:

- економічна криза;
- високий рівень витрат;
- різке зниження попиту (масова відмова споживачів від продукту підприємства);
- зниження рівня дохідності;
- агресія конкурентів;
- неадаптивність до ринкової кон'юнктури;
- інші чинники.

Процес реінжинірингу корпоративного управління передбачає такі етапи:

1. Формування майбутнього образу компанії через розробку стратегій, основних орієнтирів та способів їх досягнення. Основна стратегічна мета – це орієнтація на споживача. Правильний вибір мети напрямку реінжинірингу означає, що знайдені напрямки є чинниками покращення і життєво важливі для даного бізнесу.

2. Створення моделі існуючої корпорації, відтворення системи дій і робіт для реалізації існуючих цілей. Детальний опис усіх бізнес-процесів з урахуванням всіх засобів і процесів.

3. Розробка моделі нового корпоративного управління, тобто повне перепроектування існуючої діяльності шляхом:

- а) перепроєктування всіх процесів;
- б) створення ефективних робочих процедур і технологій;
- в) формування нових функцій усієї команди компанії;
- г) формування спеціалізованої інформаційної системи;
- д) тестування нової моделі в обмеженому масштабі.

4. Впровадження «моделі майбутнього» в господарчу діяльність товариства. Важливим є остаточний і конкретний перехід від старих бізнес-процесів до нових.

Враховуючи весь спектр зазначених аспектів, застосування керівництвом корпорації механізму реінжинірингу призведе до:

- 1) удосконалення діяльності корпорації;
- 2) перетворення робітників із простих виконавців на «підприємців»;
- 3) делегування більшої відповідальності менеджерам нижчого рівня.

Слід зазначити, що реінжиніринг корпоративного управління характеризується такими властивостями:

- повна відмова від попередніх правил та підходів;
- переформування усіх бізнес-процесів;
- значні зміни усіх показників діяльності корпорації, що суттєво відрізняються від попередніх;
- радикальна зміна господарської діяльності.

Застосування реінжинірингу корпоративного управління сьогодні є вимогою сучасного ринку, оскільки акціонерні товариства стикаються з небажаними для себе тенденціями у сфері конкурентоспроможності, прибутковості, рівня попиту. Реалізація можливостей реінжинірингу – це характеристика сучасних, прогресивних товариств для прискореного нарощування та створення унікальних переваг над найближчими конкурентами.

1. Бизнес-процессы - от реинжиниринга к управлению // [www.management-magazine.ru](http://www.management-magazine.ru).
2. Буклемишев О. Корпоративный синдром // Эксперт.— 2002.— № 32.
3. Гиматов М. Пирамида сущностей реинжиниринга // [www.e-xecutive.ru](http://www.e-xecutive.ru).
4. Глуценко С.В. Корпоративне управління в країнах перехідної економіки // Актуальні проблеми економіки.— 2004.— №8. — С. 150–157.
5. Євтушевський В.А. Корпоративне управління: Підручник. — К.: Знання, 2006. — 406 с.
6. Красножон С., Стеценко Б. Типологія національної корпоративного управління // Цінні папери України // [www.corporation.com.ua](http://www.corporation.com.ua).
7. Крук М.Д. Разработка корпоративных стратегий компаний // ЭКО.— 2001.— №6. — С. 112–117.
8. Левченко З. Контроль за менеджментом // Цінні папери України // [www.corporation.com.ua](http://www.corporation.com.ua).
9. Небава М.І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 295 с.
10. Александров А. Теоретична база корпоративного управління // Цінні папери України // [www.corporation.com.ua](http://www.corporation.com.ua).
11. Осипенко О. Формирование институтов корпоративной сферы: российский опыт // РЭЖ.— 2005.— №11–12. — С. 53–74.
12. Пішпек С. Особливості корпоративного менеджменту в перехідний період // Банківська справа.— 2000.— №3. — С. 52–56.
13. Полознікова В. Реформа корпоративного управління: проблеми розвитку та шляхи їх розв'язання // Цінні папери України // [www.corporation.com.ua](http://www.corporation.com.ua).
14. Радыгин А. Нормы корпоративного управления в России и ЕС: перспективы унификации // Мировая экономика и международные отношения.— 2004.— №4. — С. 14–26.
15. Румянцев С. Дослідження практики корпоративного управління // Цінні папери України // [www.corporation.com.ua](http://www.corporation.com.ua).
16. Сергеев А.А. Реинжиниринг бизнес-процессов // [www.elitarium.ru](http://www.elitarium.ru).
17. Творчество и реинжиниринг // Управление компаний // [management.web-standart.net](http://management.web-standart.net).
18. Черемных О.С., Черемных С.В. Стратегический корпоративный реинжиниринг: процессно-стоимостной подход к управлению бизнесом. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 736 с.
19. Business Process Reengineering: программистское мировоззрение, человеческий фактор и сложность мира // [www.e-xecutive.ru](http://www.e-xecutive.ru).
20. Smith H., Fingar P. Business Processes: From Reengineering to Management / CXO Media. — Darwin, 2003.

## 2.8. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Глобалізація визначає характер світової економіки. Жодна країна не може уникнути світових інтеграційних процесів, усвідомлюючи їх як об'єктивну необхідність розвитку національної економіки. Уряди країн світу переглядають свою політику, змінюючи підходи у сфері регулювання економіки, відмовляючись від контролю над фінансовими потоками на користь залучення міжнародних фінансів, активізації діяльності фінансових установ та інвестицій, створення сприятливих умов для наукової та інноваційної діяльності підприємств і організацій. Розвинені країни світу лише на розвиток науки виділяють більше, ніж півтрильйона дол. США щорічно [13, 121]. Головним чинником стійкого економічного розвитку промислового виробництва можуть бути лише науково-технологічні інновації, тобто інноваційний розвиток, підвалинами якого мають бути структурна перебудова економіки та інноваційна політика [6, 10].

Передові досягнення науково-технічного прогресу, інновації є характерними рисами та водночас необхідним і обов'язковим елементом діяльності підприємств. Сучасний стан промисловості в Україні оцінюється вітчизняними фахівцями [4; 6; 7; 14; 16] по-різному. Наявність інтелектуального та науково-технічного потенціалу розвитку інноваційної діяльності [6] промислових підприємств не сприяє інноваційному прориву чи хоча б динамічному підйому. З іншого боку, умови здійснення інноваційної діяльності для підприємств в Україні однакові, але спостерігається нерівномірний характер розвитку галузей промисловості. Одним із ключових питань є характер і спрямованість інноваційної діяльності промислових підприємств, що і визначає її ефективність. Перед українськими промисловими підприємствами постає питання пошуку шляхів розвитку інноваційної діяльності для підвищення ефективності виробництва та економічного росту.

Проблемам інноваційної діяльності підприємств присвячені праці таких учених, як: І.В. Алексєєв [2], Л.К. Безчасний [3], Н.П. Гончарова [4], А.В. Гриньов [6], В.М. Гриньова [7], В.Г. Горник [5], Н.В. Даций [5], І.Ю. Єгоров [13], І.А. Жукович [13], В.В. Зянько [13], В.М. Ковальчук [3], В.І. Ландик [9], В.П. Мельник [3], М.Т. Пашута [14], Є.Ф. Пеліхов [15], Л.І. Федулова [16] та інших. У працях цих учених досліджуються різні аспекти інноваційної діяльності підприємств у контексті інноваційного розвитку. Однак, науково-технічний прогрес, розвиток науки – динамічні процеси, відповідно підходи та характер інноваційної діяльності змінюються й удосконалюються, що вимагає постійного аналізу розвитку інноваційної діяльності підприємств. Крім того, потребує додаткових досліджень спрямованість і характер інноваційної діяльності промислових підприємств та вплив різних видів інновацій на ефективність промислового виробництва.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» [1] інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, яка зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Також інноваційна

діяльність визначається як вид економічної діяльності, пов'язаної з трансформацією ідей (зазвичай результатів діяльності, наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень) у технологічно нові чи удосконалені продукти (послуги), які впроваджені на ринку, в нові чи удосконалені технологічні процеси або засоби створення (поширення) послуг, що використовуються в практичній діяльності [13, 51]. Інноваційна діяльність – це складна динамічна система дії та взаємодії методів, чинників, органів управління, інноваційних досліджень, створення нових видів товару, вдосконалення технологічного процесу, обладнання та предметів праці, організаційних форм виробництва тощо на основі новітніх науково-технічних досягнень. Це діяльність із планування, фінансування та координації науково-технічного прогресу, пов'язана з удосконаленням економічних важелів і стимулів, розробкою системи дій з управління комплексом взаємозумовлених процесів чи заходів, що так чи інакше спрямовані на прискорення інтенсивного розвитку та підвищення соціально-економічної ефективності виробництва [8, 60].

За даними [10], інноваційна активність підприємств росте. Поряд зі зменшенням загальної кількості підприємств, які займалися інноваціями (з 18% у 2000 р. до 11,2% у 2006 р.), в 2006 р. відбулося зростання кількості підприємств, що впроваджували інновації (з 8,2% в 2005 р. до 10% в 2006 р.). Разом з тим, загальна сума інноваційних витрат зросла з 1760,1 млн. грн. у 2000 р. до 6160 млн. грн. у 2006 році. Спостерігається також постійне зростання витрат на дослідження і розробки (з 266,2 млн. грн. в 2000 р. до 992,9 млн. грн. в 2006 р.) і на придбання машин та обладнання (з 1074,5 млн. грн. в 2000 р. до 3489,2 млн. грн. в 2006 р.). Активізувалася також діяльність підприємства, пов'язана з трансфером інновацій. Трансфер інновацій здатна здійснити лише структура, яка володіє виробничими, інтелектуальними, технологічним, організаційними можливостями для концентрації, систематизації компетентних переваг та оформлення їх в товар – інноваційний продукт. Метою інноваційної діяльності є розвиток підприємства. Створення інноваційного продукту, його впровадження і реалізація на ринку ще не забезпечують економічного росту фірми. Інноваційна діяльність як явище, як чинник, який характеризує розвиток організації, забезпечується та приводиться в дію комплексом складових потенціалу підприємства. Отже, розвиток, активізація інноваційної діяльності є взаємозалежними та взаємозумовленими процесами. Інновації є причиною та наслідком розвитку фірми, активізація інноваційної діяльності – це продукт і природа життєдіяльності організації, яка розвивається. Науково-технічна діяльність на відміну від інших дозволяє сформувати умови розвитку не тільки нового виду конкуренції, а й кооперації, співпраці, об'єднання зусиль. Держава, з одного боку, має захищати конкурентне середовище, з іншого – підтримувати співробітництво у створенні нових технологій, оскільки технологічна конкуренція надзвичайно виснажлива та неефективна для суспільства. Завдання держави полягає в тому, щоб організувати відповідний інституційний потік для підприємств-інноваторів [3, 79]. Сьогодні в конкурентну боротьбу в галузі передових знань вступають держави та об'єднання держав. Виникнення принципово нового ринкового механізму, де попит і пропозиція утворюють великі корпорації, вимагає високої технологічності то-



варів: від продуктів харчування до машин та обладнання. Ринок є олігополічний, активізація попиту та пропозиція підконтрольні великим корпораціям – монополістам ринків. Це нова якість монополій, економічна влада яких вимірюється спроможністю піднімати наукоємність продукції, на свій розсуд змінювати характер і економіку товарних ринків в глобальному масштабі.

Дослідження інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні [13] на основі обстежень ділової активності дало змогу виявити чинники, які стримували інноваційну діяльність: недостатня фінансова підтримка держави – 56,6%; нестача власних коштів – 82,9%; відсутність фінансових коштів у замовника – 31,7%; великі витрати на нововведення – 55,9%; високий економічний ризик – 38,9%; тривалий термін окупності нововведень – 34,6%; недосконалість законодавчої бази – 37,7%. Відповідно до даних інших досліджень [12], чинниками, які перешкоджали підприємствам у здійсненні інновацій були: 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%; недосконала законодавча база – 40,4%; відсутність попиту на продукцію – 16%; відсутність кваліфікованого персоналу – 20%; відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями – 19,7%; нестача інформації про ринки збуту – 17,4%; нестача інформації про нові технології – 17,3%. Те, що чинники, пов'язані з державним регулювання, домінують у відповідях опитування, свідчить про відсутність в Україні ефективної державної політики у сфері інноваційної діяльності [13, 59].

**Таблиця 1. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності підприємств\***

	2004		2005		2006	
	у фактичних цінах, млн. грн.	% до загального обсягу	у фактичних цінах, млн. грн.	% до загального обсягу	у фактичних цінах, млн. грн.	% до загального обсягу
Всього	4534,6	100	5751,6	100	6159,9	100
у т.ч. за рахунок коштів:						
власних	3501,5	77,3	5045,4	87,7	5211,3	84,6
державного бюджету	63,4	1,4	28,1	0,5	114,4	1,9
місцевих бюджетів	1,6	0,0	14,3	0,3	13,9	0,2
позабюджетних фондів	0,6	0,0	0,3	0,0	0,2	0,0
вітчизняних інвесторів	10,6	0,2	79,6	1,4	26,3	0,4
іноземних інвесторів	112,4	2,5	157,9	2,7	176,2	2,9
кредитів	806,4	17,8	409,7	7,1	522,5	8,5
інших джерел	38,2	0,8	15,7	0,3	95,0	1,5

\* складено за даними [11; 12].

Слід зазначити, що в 2004–2006 рр. основними джерелами фінансування діяльності підприємств залишалися власні кошти та кредити. Бюджетне фінансування на рівні 1,4% в 2004 р., 0,5% в 2005 р. та 1,9% в 2006 р. свідчить про відсутність ефективної економічної політики держави в інноваційній сфері. Показово, що скорочення витрат із зовнішніх джерел компенсується за рахунок власних коштів підприємств. Це дає змогу зробити висновок про те, що



українські підприємства сприймають інноваційну діяльність як об'єктивну необхідність. Аналіз статистичних даних [11, 198–235; 12, 191–268], які відображають інноваційну діяльність промислових підприємств, свідчить про недостатній рівень використання інновацій в економіці України. Так, у період з 2000 р. по 2005 р. кількість підприємств, які впроваджували інновації, скоротилася з 1491 в 2000 р. до 810 в 2005 році. У 2006 р. відбулося збільшення – до 999. Питома вага цих підприємств у загальній кількості промислових підприємств в Україні склала: в 2000 р. – 14,8%, 2001 р. – 14,3%, 2002 р. – 14,6%, 2003 р. – 11,5%, 2004 р. – 10%, 2005 р. – 11,9%, 2006 р. – 11,2%. Серед них 32,7% в 2005 р. та 32,2% в 2006 р. – підприємства машинобудування, 24,6% в 2005 р. та 21,7% в 2006 р. – харчова промисловість та переробка с/г продукції. З 2002 р. спостерігається стійка тенденція нарощування обсягів впровадження нових технологічних процесів (н.т.п.) на підприємствах: в 2003 р. – 1482 н.т.п., 2004 р. – 1727 н.т.п., 2005 р. – 1808 н.т.п. У 2006 р. відбулося зниження кількості нових технологічних процесів до 1145, а за перше півріччя 2007 р. – 346 н.т.п. Впровадження нових видів продукції також падає: в 2002 р. – 23367 од., 2003 р. – 7416 од., 2004 р. – 3978 од., 2005 р. – 3152 од., 2006 р. – 2408 од., за перше півріччя 2007 р. – 997 одиниць. Кількість промислових підприємств, які реалізували інноваційну продукцію, становить: в 2002 р. – 1612 (на суму 12605,7 млн. грн.); в 2003 р. – 1365 (на суму 12884,1 млн. грн.); в 2004 р. – 1285 (на суму 18784 млн. грн.); в 2005 р. – 1178 (на суму 24995,4 млн. грн.); в 2006 р. – 918 (на суму 30892,7 млн. грн.).

Слід зауважити, що за загального зменшення кількості підприємств, які впроваджували інновації, сума витрат на інноваційну діяльність в цілому і по більшості галузей промисловості збільшилася (табл. 3). Це свідчить про ріст інноваційної активності підприємств. При цьому зростання доходу від інноваційної діяльності у фактичних цифрах та зростання прибутку підприємств знаходиться на такому рівні: 14249,3 млн. грн. – в 2004 р., 19243,8 млн. грн. – в 2005 р., 24732,8 млн. грн. – в 2006 році. Динаміка зростання на 35,7% у 2005 р. та на 28,5% у 2006 р. в цілому по промисловості відкриває джерела самофінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні.

Аналіз даних (табл. 2) щодо питомої ваги процесових і продуктових інновацій у загальній кількості проведених інновацій дозволяє окреслити перспективу розвитку галузей промисловості. Ступінь оновлення виробництва в цілому у промисловості серед підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, знаходиться на рівні 62,2% в 2004 р., 57,6% – в 2005 р. та 51,5% – в 2006 році. Розрахована динаміка рентабельності інноваційної діяльності в цілому по промисловості на підприємствах, які займалися інноваційною діяльністю, знаходиться на рівні 6,4% – в 2005 р. та 20,2% – 2006 році.

Наведені дані свідчать про те, що інноваційна діяльність підприємств спрямована на оновлення виробництва, економічна ефективність інновацій знаходиться на рівні, який дозволяє забезпечити процес фінансування інноваційної діяльності. Можна констатувати, що інноваційний розвиток підприємств матиме поступальний характер, хоча підприємства добувної, хімічної та нафтохімічної промисловості розвиваються динамічно. Негативна динаміка рентабельності підприємств легкої промисловості та машинобудування разом

**Таблиця 2. Розподіл і співвідношення загального обсягу витрат підприємств промисловості України на продуктивні та процесові інновації, у фактичних цінах в млн. грн.\***

	2004				2005				2006			
	продукт-тові	питома вага,%	процес-сові	питома вага,%	продукт-тові	питома вага,%	процес-сові	питома вага,%	продукт-тові	питома вага,%	процес-сові	питома вага,%
Всього по промисловості	1715,5	37,8	281,91	62,2	2438,3	42,2	331,33	57,6	2938,5	48,5	3221,6	51,5
Добувна промисловість	2,6	1,8	14,42	98,2	4,9	3,7	126,4	96,3	10,6	13,3	69,1	86,7
Обробна промисловість	438,9	63,6	253,33	36,4	415,2	40,4	611,3	56,6	362,9	44,7	447,9	55,3
Легка промисловість	1,45	47,2	16,2	52,8	19,4	53,7	16,7	46,3	15,4	53,8	1,32	46,2
Хімічна та нафтохімічна промисловість	107,9	14,4	64,22	85,6	257,5	28,3	653,3	71,7	465,9	37,2	786,6	62,8
Машинобудування	935,7	68,2	435,6	31,8	1035,8	65,2	563,4	34,8	1459,8	53,3	677,2	46,7
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	1,7	0,8	227,3	99,2	1,3	0,1	671,4	99,9	1,6	3,6	42,1	96,4

\* розраховано за даними [11; 12].

**Таблиця 3. Інноваційна діяльність промислових підприємств в Україні\***

	Кількість підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність			Кількість промислових підприємств, які реалізували інноваційну продукцію			Сума витрат на інноваційну діяльність, млн. грн.			Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.			Ефективність інноваційної діяльності (прибутковість), млн. грн.							
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006					
Всього по промисловості України	1359	1193	1118	-17,7	1095	1022	918	-16,2	4534,6	5751,5	6159,9	35,8	18785,9	24995,3	30892,7	64,5	14249,3	19243,8	24732,8	73,5
Добувна промисловість	34	29	26	-23,5	13	17	12	-7,6	1468	131,3	79,7	-45,5	928,1	1857,3	2684,1	187	781,3	1726	2556,1	227,1
Обробна промисловість	1294	1132	1058	-18,2	1073	994	896	-16,4	4158,8	5551,9	6036,6	45,2	17796,9	22890,6	27953,2	57,1	13638,1	17338,7	21916,6	60,7
Харчова промисловість	334	267	243	-27,2	263	227	198	-24,7	692,3	1026,5	810,8	17,1	2752,3	3473,9	3755	36,4	2060	2547,4	2945	42,9
Легка промисловість	77	74	53	-31,6	69	69	47	-31,8	30,7	36,1	28,7	-8,5	121,7	107,4	83,3	-35,6	91	71,3	54,6	-0,4
Хімічна та нафтохімічна промисловість	126	115	123	-2,3	108	109	106	-1,9	750,1	910,8	1252,6	66,9	2924,1	4435,7	5201,9	77,9	2174	3524,9	3949,3	81,7
Машинобудування	444	394	360	-18,9	383	360	326	-14,8	1371,3	1619,2	2137,1	55,8	8383,6	9153,7	8769,7	4,6	7012,3	7534,4	6632,6	-5,4
Виробництво та розподіл електроенергії, водопостачання та газу	31	32	34	9,7	9	11	10	1,1	229,0	68,4	43,7	-80,9	58,9	247,5	475,4	707,1	-170	179,1	431,7	253,9

\* складено та розраховано за даними [11; 12].

із показниками питомої ваги процесових інновацій знаходиться на такому на рівні: 36,4%; 31,8%; – в 2004 р., 56,1%; 34,8%; – в 2005 р. та 46,2%; 46,7% в 2006 році. Це свідчить про уповільнення темпів оновлення виробництва, що пояснюється браком фінансових ресурсів і значними витратами, хоча в галузі машинобудування в 2006 р. спостерігається збільшення питомої ваги технологічних інновацій. Це може зумовити економічний ріст галузі до 2009 року.

Проведене дослідження дає змогу зробити такі висновки: метою інноваційної діяльності є розвиток підприємств. Держава зацікавлена в розробці та впровадженні інновацій, передусім технологічних. Технологічні інновації є базовим елементом процесу оновлення виробництва й інноваційного розвитку промислових підприємств. Технологічні інновації на рівні 62,2–51,5% питомої ваги всіх інновацій, проведених на підприємстві, забезпечують ріст економічної ефективності від інноваційної діяльності на рівні 35,7–73,5% відповідно. В ході дослідження було отримано суперечливі результати, особливо щодо динаміки рентабельності інноваційної діяльності промислових підприємств, що потребує додаткового вивчення. Виявлено також певну залежність зміни співвідношення видів інновацій та динаміки рентабельності інноваційної діяльності промислових підприємств. Зменшення питомої ваги технологічних інновацій на користь продуктових у межах 62,2–51,5% та 37,8–48,5% в період трьох років забезпечує ріст рентабельності інноваційного промислового виробництва на рівні 6,4–27–22%. В цілому проведене дослідження дозволяє зробити припущення, що інноваційний чинник економічного росту промислових підприємств полягає у структурі ведення інноваційної діяльності. Пропорції та темпи розвитку знаходяться у функціональній залежності співвідношення здійснюваних на промисловому підприємстві технологічних і продуктових інновацій. При цьому динаміка інноваційного розвитку промислових підприємств корелюється з динамікою зміни пропорцій здійснюваних інновацій в діапазоні 48,5–62,2% питомої ваги процесових (технологічних) інновацій в загальному обсязі всіх інновацій, здійснюваних на підприємстві.

Найбільш яскраво відтворює динаміку інноваційного процесу харчова промисловість. Зміни в характері інноваційної діяльності підприємств, а саме зміни пропорцій продуктових і процесових інновацій з 64–36% в 2004 р. до 45–55% в 2006 р. відповідно спричинили ріст інноваційних витрат на 17,1%. Що, у свою чергу, забезпечило збільшення обсягу реалізованої продукції на 36%, а у підсумку до росту ефективності інноваційної діяльності на 42%.

Не дивлячись на різницю у фактичних показниках і показниках динаміки, подібна логіка інноваційного росту справедлива і для підприємств машинобудування. Різниця в показниках пояснюється, по-перше, обсягом витрат на інноваційну діяльність, по-друге, структурою виробничих фондів, персоналу й управління на підприємствах машинобудування, яка більш складна, ніж у будь-якій іншій галузі промисловості. Водночас саме інноваційний ріст підприємств машинобудування (збільшення обсягів реалізації інноваційної продукції на 9,1% в 2005р. та 4,6% в 2006 р.) створює потенціал інноваційного зростання в інших галузях промисловості. Зниження ефективності інноваційної діяльності на машинобудівних підприємствах на 5,4% при рості обсягів реалізованої інноваційної продукції на 4,6% пояснюється зміною характеру

інноваційної діяльності в бік збільшення питомої ваги технологічних інновацій (з 32% в 2004 р. до 47% в 2006 р.), що й обумовило зростання витрат на інноваційну діяльність в 2006 р. на 55%. Також слід констатувати, що кількість підприємств, які впроваджують інновації, скоротилася.

Враховуючи дані різних досліджень, серед основних об'єктивних причин такого стану можна виділити:

- відсутність державного фінансування інновацій;
- недосконалість законодавства;
- відсутність дієвої інноваційної інфраструктури в Україні;
- неефективна державна економічна та податкова політика у сфері регулювання інноваційної діяльності.

Створення умов інноваційного розвитку промисловості та забезпечення зростання ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств передбачає реалізацію таких заходів:

1. Для побудови в Україні економіки інноваційного типу необхідно:

- визнати на державному рівні та закріпити законодавчо, яка господарська діяльність має характер інноваційної;

- створити конкурентне ринкове середовище. Джерелом структурних перетворень в економіці є зростання прибутків суб'єктів господарювання та структура і якість чинників виробництва на конкурентних ринках. Створення конкурентного середовища не є питанням суб'єктів підприємницької діяльності — за масштабністю завдання значно перевищує їхні можливості і за природою суперечить інтересам підприємств. В той же час конкурентне середовище — це база життєдіяльності організації, основа діяльності і розвитку фірми;

- для створення умов швидкого інноваційного росту економіки в цілому і промисловості зокрема слід забезпечити базові вимоги руху капіталів та інтелектуальної власності, об'єктивне, справедливе судочинство та неухильне виконання всіма судових рішень, які набрали сили. Також необхідно створити систему захисту й економічного обороту об'єктів інтелектуальної власності, а саме: запровадити патентування за звичайною заявою об'єктів інтелектуальної власності та створити національну інформаційну систему безкоштовного користування об'єктами інтелектуальної власності. Діяльність державних органів і установ у сфері інновацій повинна бути спрямована на створення, забезпечення і розвиток ринкових комунікацій у сфері укладання контрактів, кооперації та співробітництва суб'єктів економіки, особливо у сфері інформації. Фінансування інноваційних проектів підприємств за рахунок державного бюджету чи з державних інноваційних фондів не є ефективним.

2. Промисловим підприємствам для забезпечення інноваційного росту слід застосовувати практику інжинірингу, залучаючи до цього інжинірингові компанії для удосконалення структури складових потенціалу підприємства, оптимізації структури персоналу, виробничих фондів та управління підприємством.

3. Для збільшення ефективності інноваційної діяльності промисловим підприємствам слід приділяти значну увагу управлінню прибутком підприємства, оскільки в сучасних умовах це вимагає наукового підходу та диктує необхідність залучення висококласних спеціалістів у цій сфері, наприклад консалтингових фірм.

4. Для забезпечення росту ефективності інноваційної діяльності промисловим підприємствам слід дотримуватися прогресивної структури впроваджуваних інновацій, у якій технологічні інновації становлять 45–55% всіх інновацій на підприємстві, оскільки без цього продуктові інновації не забезпечують інноваційного розвитку фірми. В цьому контексті слід зауважити, що зменшення обсягів реалізованої інноваційної продукції – це сигнал і серйозна підстава для проведення аналізу структури персоналу щодо забезпечення технологічності виробництва, а відтак – інноваційного росту організації, оптимізації структури впроваджуваних інновацій, відповідності рівня управління поставленим завданням розвитку.

5. У процесі планування інноваційної діяльності підприємствам промисловості слід враховувати терміни окупності інноваційних проектів від 1 до 3 років для підприємств промисловості і 3–4 роки – для підприємств машинобудування. Це пов'язано зі значно більшим масштабом витрат і складною структурою виробництва, персоналу й управління.

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4.07.2002 року №40-IV // zakon1.rada.gov.ua.
2. *Алексєєв І.В.* Моделювання інноваційного розвитку підприємства на стадії науково-технічної підготовки виробництва // Інновації: проблеми науки і практики / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України. Харківський національний економічний університет. – Х.: Інжек, 2006. – 336 с.
3. *Безчасний Л.К., Мельник В.П., Ковальчук В.М.* Інноваційний ресурс господарського розвитку / Об'єднаний інститут економіки НАН України. – К., 2005. – 363 с.
4. *Гончарова Н.П.* Инновационность конкурентных факторов экономического развития // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №3. – С. 43–52.
5. *Горник В.Г., Дацій Н.В.* Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості. – К.: НАДУ, 2005. – 200 с.
6. *Гриньов А.В.* Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегія управління. – Х.: Інжек, 2003. – 308 с.
7. *Гриньова В.М., Гриньов А.В.* Проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств // Інновації: проблеми науки і практики / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України. Харківський національний економічний університет. – Х.: Інжек, 2006. – 336 с.
8. *Зянько В.В.* Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення та розвитку: Монографія / Вінницький НТУ. – Вінниця: Універсум-Вінниця, 2005. – 262 с.
9. *Ландик В.І.* Інноваційна стратегія підприємства: проблеми та досвід їх вирішення: Монографія / НАН України. Інститут економіки промисловості. – К.: Наукова думка, 2003. – 364 с.
10. Наука і інновації / Держкомстат України // www.ukrstat.gov.ua.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник / О.І. Білоконь та ін. – К.: Держкомстат України, 2006. – 362 с.
12. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2007. – 350 с.
13. Науково-технічна та інноваційна діяльність в Україні в контексті євроінтеграційних процесів: Науково-технічний комплекс статистичних досліджень / Єгоров І.Ю., Жукович І.А., Рижкова Ю.О., Пугачева В.М. – К., 2006. – 359 с.
14. *Пацута М.Т., Федулова Л.І., Кондрашов О.М.* Промисловість в національній інноваційній системі України. – К.: Науковий світ, 2005. – 80 с.
15. *Пелихов Е.Ф.* Экономическая эффективность инноваций / Народная академия. – Х.: Изд-во НУА, 2005. – 167 с.
16. *Федулова Л.І.* Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №3. – С. 82–97.

## 2.9. ПРОГНОЗУВАННЯ МАКРООТОЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Макрооточення підприємства, яке в зарубіжній літературі називається далеким оточенням, охоплює чинники, що впливають на всі діючі на ринку суб'єкти економічної діяльності. Це чинники, на які підприємство не може впливати, а тільки спостерігає за ними та реагує на їхні зміни. Крім органів державного управління на макrorівні, ця інформація необхідна на мікрорівні: галузям, підприємницькому сектору, іноземним інвестором.

На сьогодні існує значна кількість досліджень, присвячених розробленню методів і підходів до прогнозування макроекономічних показників, зокрема валового внутрішнього продукту (ВВП), валового випуску та інших показників. Їх можна поділити на ті, що моделюють причинно-наслідкові зв'язки, і моделі часових рядів, які враховують тільки поведінку показника в минулому. В межах цього підходу спостережений ряд визначається як реалізація певного випадкового процесу. Вважається, що часовий ряд має структуру, яка відрізняє його від послідовності незалежних випадкових величин. Згідно з принципом економності, структуру ряду можна описати моделлю, яка містить незначну кількість параметрів порівняно з кількістю спостережень. Прикладами моделей, які відповідають даному підходу, є моделі авторегресії, ковзної середньої та їх комбінації – моделі  $AR(p)$ ,  $MA(q)$ ,  $ARMA(p,q)$ ,  $ARIMA(p,d,q)$  [1; 3; 6; 8].

Можливість застосування даних методів для прогнозування макроекономічних показників не є однозначною. Це пов'язано з тим, що вони не враховують відомі економічні закони чи взаємозв'язки. Економічне значення даних моделей є незрозумілим, оскільки вони не визначають шляхів зміни економічної політики. Слід зауважити, що точність прогнозування великою мірою залежить від стабільності економічної ситуації в цілому в державі, а також від якості даних, на основі яких будується прогноз.

**1. Макрооточення підприємства і його елементи.** У макрооточенні підприємства Ф. Котлер [9, 135] пропонує виділити шість основних груп чинників, які описують такі явища: демографічні, економічні, природні, технологічні, політико-юридичні, суспільно-культурні. У зв'язку з цим розглянемо відповідно демографічне оточення, економічне тощо.

З метою кількісної оцінки чинників необхідно розробити систему показників для кожної групи. Очевидно, що цей розподіл умовний, тому що не існує реальних меж між перерахованими елементами. Не можна також заперечувати відсутність зв'язку між окремими показниками.

Система показників, за якими повинні вести спостереження підприємства, включає такі показники макрооточення підприємства:

1. Демографічне оточення:
  - чисельність і структура населення;
  - природний рух;
  - середня чисельність членів домашніх господарств.
2. Економічне оточення:
  - економічне зростання;
  - економічна кон'юнктура;



- інфляція;
  - валютні курси;
  - доходи;
  - доступність і розмір відсотків за кредити.
3. Природне (натуральне) оточення:
- запаси сировини;
  - забруднення середовища;
  - джерела й витрати енергії.
4. Технологічне оточення:
- нові наукові відкриття;
  - впровадження нових технологій;
  - витрати на дослідження й розвиток.
5. Юридичне оточення:
- політика уряду;
  - законодавча база, яка регулює діяльність економічних суб'єктів;
  - податкові та митні правила;
  - економічні національна та міжнародні класифікації.
6. Культурне оточення:
- стандартні витрати населення на освіту й культуру;
  - система цінностей;
  - норми поведінки;
  - субкультури.

Одним із найважливіших елементів макрооточення є населення, оскільки саме люди створюють потенційний ринок для підприємства. У зв'язку з цим необхідна інформація про чисельність населення, його структуру, стиль життя. Наприклад: збільшення частки зайнятих жінок повинне призводити до зростання попиту на товари, які скорочують час домашніх робіт (консервовані готові страви, мікрохвильові печі тощо). Зміни у кількості окремих вікових груп повинне бути сигналом для виробників (які товари та послуги будуть популярні протягом декількох наступних років тощо).

Підприємство не здатне раціонально діяти без правильної оцінки ситуації в його економічному оточенні. Зміна показників економічного зростання, входження в кожну із фаз кон'юнктурного циклу повинні супроводжуватися конкретними економічними діями. Валютний курс є основним показником при прийнятті рішень для підприємств, залучених у міжнародний обмін. Це тільки нечисленні приклади, що свідчать про необхідність спостереження за елементами макрооточення всіма діючими на ринку підприємства за явищами і змінами, які відбуваються в ньому.

Аналізи й прогнози макрооточення здійснюються спеціалізованими організаціями й інститутами: аналітико-прогнозні служби урядових органів і міжнародних організацій, наукові установи, аналітичні відділи банків. Стосується це, головним чином, демографічних прогнозів розроблених у світовому масштабі через ООН, для України й окремих її областей через Держкомстат України (у співробітництва з республіканськими та регіональними академічними центрами), прогнозів економічної кон'юнктури (дослідницькі інститути), інфляції (уряд і національний банк), запасів натуральної сировини тощо. Під-



приємства зазвичай використовують результати, які публікуються в щоденній пресі, економічних спеціальних бюлетенях (наприклад, бюлетені з результатами досліджень кон'юнктури). Однак менеджер повинен знати основні джерела потрібної йому інформації, вміти ними користуватися й оцінювати рівень їхньої вірогідності. Іноді менеджер повинен сам уміти прогнозувати майбутні тенденції або значення цікавих для нього змінних (наприклад, валютних курсів). Тому знання про методи, які застосовуються у дослідженнях і прогнозах макрооточення, є надзвичайно важливими.

**2. Проблема вибору методу прогнозування макроекономічних показників.** У практиці статистичного прогнозування базовими адаптивними моделями (з одним чинником – «час») вважаються моделі Брауна і Холта, які відносяться до моделі ковзної середньої [5; 8; 11]. Ці методи набули широкого розповсюдження завдяки низці переваг: відносній простоті та легкій автоматизації пошуку моделі, що є надзвичайно суттєвим при роботі з великою кількістю показників. Проте основною перевагою даних моделей є те, що вони потребують даних лише досліджуваного ряду. Це особливо важливо в умовах України, оскільки значна кількість даних відсутня або недостовірна [4; 6; 11].

Одним із найважливіших макроекономічних показників є валовий випуск (або випуск у національних рахунках України), який характеризує стан економіки та загальний результат економічної діяльності країни в цілому. Тому прогнозування випуску є передумовою для проведення ефективної економічної політики уряду. Достатньо точна оцінка випуску дозволяє вчасно приймати ті чи інші рішення, а отже, здійснювати більш ефективне регулювання економіки. За останні роки проблемі можливості та точності прогнозування макроекономічних показників за допомогою авторегресійних моделей було присвячено чимало досліджень. Основну увагу приділялось дослідженню двох питань: порівнянню точності прогнозів, отриманих за допомогою багатofакторних та однофакторних моделей, та вибору найкращої моделі серед однофакторних.

Співвідношення точності багатofакторних моделей та ARIMA моделей досліджується в праці [7], де стверджується, що при побудові короткострокових прогнозів достатньо використовувати однофакторні моделі, зокрема ARIMA, які дають не гірший результат, ніж більш складні моделі.

**3. Використання можливостей програми Excel.** Вирішення проблем прогнозування часто пов'язане з виконанням кропітких обчислень, тому в таких ситуаціях доцільно використовувати програмні продукти. Наприклад, програма Excel містить готові функції й утиліт, використання яких значно полегшує й прискорює побудову прогнозних моделей, визначення прогнозів, оцінку їхньої якості тощо. Так, прогнозну модель показника випуску в ринкових цінах по Україні в цілому буде побудована за даними національних рахунків [2, 5]. На основі показників випуску в поточних цінах і ланцюгових індексів фізичного обсягу випуску можливо розрахувати значення показника в базисних (1996 р.) цінах.

Звідси маємо наступний 11-елементний часовий ряд ВВП за 1996–2002 рр. включно в млрд. грн.: 81,5; 79,1; 77,6; 77,4; 82; 89,5; 94,2; 103,2; 115,7; 118,8; 127,5.

Застосовуючи лінійну модель експотенційного згладжування Хольта можна зробити прогноз на 12-й період (2007 р.) та на 13-й період (2008 р.).

Оцінимо точність побудованого прогнозу, якщо відомо, що гранична помилка може бути не більше 6%.

Для згладжування часового ряду, в якому враховується тенденція розвитку і випадкові коливання, можна застосувати лінійну модель Холта. З метою опису тенденції розвитку в ній використовується багаточлен першого ступеня. Ця модель більш еластична порівняно з моделлю простого експотенційного згладжування (Брауна) тому, що вона припускає пошук не одного, а двох параметрів. Рівняння цієї моделі матимуть такий вигляд:

$$F_{t-1} = \alpha y_{t-1} + (1-\alpha)(F_{t-2} + S_{t-2}); \quad (1)$$

$$S_{t-1} = \beta(F_{t-1} - F_{t-2}) + (1-\beta)S_{t-2}, \quad (2)$$

де  $F_{t-1}$  – згладжене значення прогнозованої змінної на момент або період  $t-1$ ;  $S_{t-1}$  – згладжене значення приросту тренда на момент або період  $t-1$ ;  $\alpha, \beta$  – параметри моделі зі значеннями в межах  $[0, 1]$ .

Різниця між рівнянням (1) і рівнянням моделі простого експотенційного згладжування (Брауна) ( $y_t^* = F_{t-1} = \alpha y_{t-1} + (1-\alpha)y_{t-1}^*$ ) полягає в додаванні в член  $F_{t-1}$  (прийнятого в моделі Брауна за прогноз  $y_t$ ) величини приросту тренда в моменті або періоді  $t-1$  ( $S_{t-1}$ ). Правило, яке застосовується для побудови рівняння (2), таке ж, як у рівнянні Брауна. Прийнята за нову величину приросту тренда різниця  $F_{t-1} - F_{t-2}$  зважується параметром  $\beta$ , а попередня величина приросту тренда  $S_{t-2}$  зважується параметром  $(1-\beta)$ .

Рівняння прогнозу на момент або період  $t > 1$  має такий вигляд:

$$y_t^* = F_n + (t-n)S_n, \text{ за умови } t > 1, \quad (3)$$

де  $y_t^*$  – прогноз змінної  $Y$ , визначений на момент або період  $t$ ;  $F_n$  – згладжене значення змінної, прогнозованої на момент або період  $n$ ;  $S_n$  – величина приросту тренда на момент або період  $n$ ;  $n$  – число членів часового ряду прогнозованої змінної.

Як і в моделі Брауна, систему рівнянь (1–3) можна перетворити таким чином:

$$F_{t-1} = F_{t-2} + S_{t-2} + \alpha q_{t-1} = y_{t-1}^* + \alpha q_{t-1}, \quad (4)$$

$$S_{t-1} = S_{t-2} + \beta q_{t-1}, \quad (5)$$

де 
$$q_{t-1} = y_{t-1} - y_{t-1}^*. \quad (6)$$

Для побудови моделі Хольта необхідні первісні значення  $F_1$  й  $S$  ( $F_1$  й  $S_1$ ). У літературі (див. напр. [10, 43]) пропонуються різні варіанти вирішення цієї проблеми. Один із можливих способів полягає в тому, що за  $F_1$  приймають перше значення прогнозованої змінної –  $y_1$ , а за  $S_1$  – різницю  $y_2 - y_1$ . За первісні значення  $F_1$  та  $S_1$  можна також прийняти відповідно вільний член і коефіцієнт регресії лінійної функції тренда, оціненої на підставі вибірки. Друга проблема, пов'язана із застосуванням моделі Хольта, – вимір значень параметрів  $\alpha$  і  $\beta$ . Пошук цих значень, як правило, полягає у проведенні серії комп'ютерних експериментів із застосуванням різних комбінацій значень параметрів  $\alpha$  і  $\beta$ , та виборі тієї, яка мінімізує середню помилку попередніх прогнозів, розрахованих за формулою:

$$y_t^* = F_{t-1} + S_{t-1}, \text{ за умови } 2 \leq t \leq n. \quad (7)$$

Знайдені за допомогою підпрограми Excel «Пошук рішення» значення параметрів  $\alpha$  й  $\beta$  дорівнюють (після округлення до одного знака після коми) відповідно 0,5 та 0,5. Значення функції СУМА.ХМУ.2 для цих параметрів становить 424,7698.

Для моделей експоненційного згладжування оцінка довірчих інтервалів прогнозу на період  $t > n$  (для  $t = 12$  та  $t = 13$ ) відбувається на підставі середньої помилки *ex post* попередніх прогнозів. Значення кореня із середньої помилки в квадраті його попередніх прогнозів перебуває в клітині G7 (рис. 1).

t	Y	F	S	Y*
1996	82	82,00	-3,00	
1997	79	79,00	-3,00	79,00
1998	78	77,00	-2,50	76,00
1999	77	75,75	-1,88	74,50
2000	82	77,94	0,16	73,88
2001	90	84,05	3,13	78,09
2002	94	90,59	4,84	87,18
2003	103	99,21	6,73	95,43
2004	116	110,97	9,24	105,94
2005	119	119,61	8,94	120,22
2006	128	128,27	8,80	128,55
2007		137,08	8,80	137,08
2008				145,88

Рис. 1. Діалогове вікно з екстраполяцією показника випуску

Формула для обчислення граничної помилки  $S^*/Y^* \times 100$ . Для прогнозу на 2007 р. гранична помилка дорівнює  $6,869981/137,08 \times 100 = 5,13\%$ , а для 2008 р. –  $6,869981/145,86 \times 100 = 4,7\%$ . Прогноз показника ВВП в ринкових цінах по Україні на 2007 р. – 137,08 млрд. грн. та на 2008 р. – 145,88 можна визнати за припустимий, тому що значення граничної помилки менше 6%.

1. *Іванов В.В.* Аналіз временних рядов и прогнозирование экономических показателей. – Харьков: Харьковский университет им. В.И. Каразина, 1999. – 229 с.
2. Національні рахунки України за 2003 рік: Статистичний збірник / Держкомстат України. – К., 2004.
3. Проблемы прогнозирования некоторых макроэкономических показателей / Энтов Р.М., Носков В.П. и др. – М.: Институт экономики переходного периода, 2002. – 321с.
4. *Равікович Є., Присенко Г.* Макроекономічне прогнозування: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 172 с.

5. *Armstrong J.S.* Should We Redesign Forecasting Competitions? // *International Journal of Forecasting*.— 2001.— №17. — P. 542–545.
6. *Clements M., Hendry D.F.* *Forecasting Non-Stationary Economic Time Series* MIT Press. — Cambridge, Massachusetts, 1999.
7. *DeLurgio S.A.* *Forecasting Principles and Applications*. — Irwin: McGraw – Hill, 1998.
8. *Kitamura T., Koike R.* The Effectiveness of Forecasting Methods Using Multiple Information Variables // *Monetary and Economic Studies*.— 2003.— February, Institute for Monetary and Economic Studies, Bank of Japan. — Pp. 105–143.
9. *Kotler Ph.* *Marketing Management*. — 7th ed. — New Jersey: Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1991.
10. *Makridakis S., Wheelwright S.C.* *Forecasting Methods for Management*. — New York: J. Wiley and Sons, 1989.
11. *Motoryn R., Hemych Y., Motoryna T., Prykhodko K.* Methods of statistical forecasting of gross domestic product. The Ukrainian economy serving as an example // *Przestrezrenno-chasowe modelowanie I prognozowanie zjawisk gospodarczych*. — Krakow, 2006. — 331 p.

## 2.10. ВПЛИВ ЧИННИКІВ НА ПРОЦЕС РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність вітчизняних підприємств у сучасних ринкових умовах господарювання неможлива без чітко розробленої стратегії. Визначити цілі і розробляти стратегію діяльності більшість підприємств можуть досить успішно. Але дуже часто в процесі функціонування на підприємстві виникають проблеми, які перешкоджають досягненню стратегічних цілей. Нова сучасна філософія управління базується на тому, що підприємство – це система, яка не є ізольованою, оскільки діє і умовах впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Зовнішнє середовище є постійним джерелом необхідних для підприємства ресурсів і одночасно споживачем продукції, яку випускає підприємство. Воно створює умови і в той же час накладає певні обмеження на функціонування і подальший розвиток підприємства. Одночасно з постійним впливом зовнішнього середовища, внутрішнє середовище підприємства також може спричинити нестабільність функціонування та відхилення від обраного напрямку розвитку підприємства. Стан внутрішнього середовища є найбільш вагомим для забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства. В процесі реалізації стратегії підприємства потрібно постійно враховувати вплив обох середовищ для своєчасного реагування, тому необхідно виявити та оцінити причини, які зумовили такий вплив. Такі причини називають чинниками впливу середовища на діяльність підприємства. Варто зазначити, що на стійкість функціонування та розвитку підприємства, а також на спроможність підприємства реалізувати обрану ним стратегію впливають різноманітні чинники.

З розвитком ринкових умов в економіці України зросла кількість «дестабілізуючих чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ» [2], через що більшість вітчизняних підприємств неспроможні протистояти їх впливу.

Вітчизняні та зарубіжні дослідники вивчали вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ на діяльність підприємства з метою дослідження:

- антикризового управління підприємством [3];
- стійкості функціонування та розвитку підприємства [1];
- конкурентоспроможності підприємства [2];
- потенціалу підприємства [1];
- теорії організації [5];
- ризик-менеджменту [4];
- стратегічного управління підприємством [6] тощо.

Більшість дослідників поділяють чинники на дві групи: зовнішні та внутрішні. Найбільш повною є класифікація чинників, здійснена В.А. Василенком [1].

Для вивчення проблеми реалізації стратегії підприємства систематизація чинників на зовнішні та внутрішні цілком справедлива. Ті ж групи чинників, які впливають на різні аспекти діяльності підприємства, можуть впливати і на реалізацію обраної стратегії підприємства. Із групи зовнішніх і внутрішніх чинників виділимо ті, які безпосередньо впливають на процес реалізації стратегії підприємством (див. рис. 1).

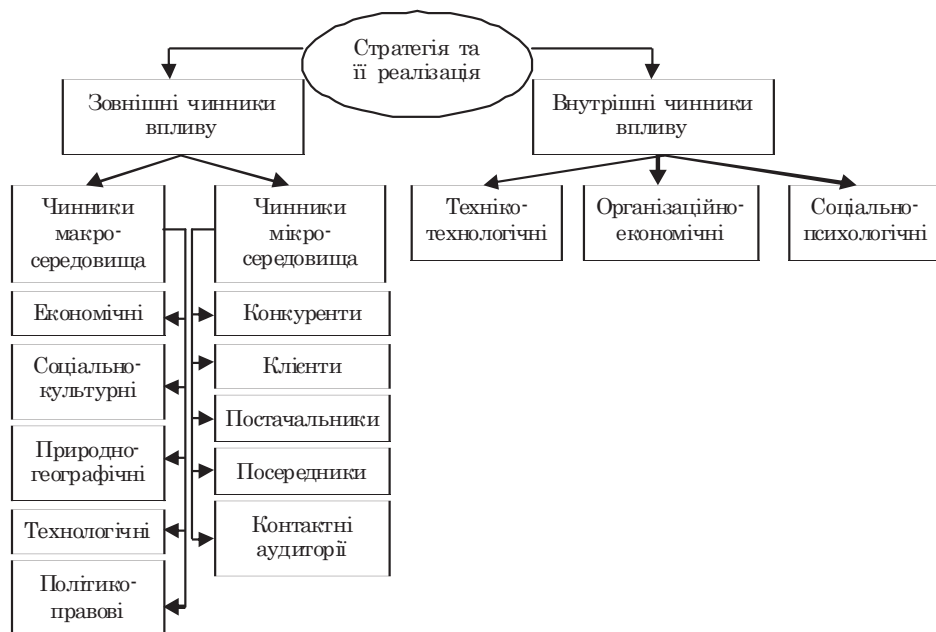


Рис. 1. Класифікація чинників впливу на процес реалізації стратегії підприємства

До зовнішніх чинників макросередовища, що впливають на процес реалізації стратегії підприємства можна віднести:

- економічні чинники: економічна політика держави; рівень і характер зайнятості населення; рівень інфляції; рівень економічного розвитку держави; рівень доходів споживачів;

- соціально-культурні чинники: вікова структура населення; розподіл за статтю; рівень народжуваності та смертності; рівень освіти населення; регіональні міграції населення;

- природно-географічні чинники: кліматичні умови; забезпеченість енергією та корисними копалинами; якість повітря, води, ґрунту; рівень забруднення навколишнього середовища;

- технологічні чинники: рівень розвитку науки та техніки; темпи науково-технічного прогресу; державне регулювання наукових досліджень;

- політико-правові чинники: законодавче регулювання економічної діяльності; антимонопольне регулювання; законодавча база податкового регулювання; законодавче регулювання трудової діяльності; стабільність політичної системи країни; рівень коруптованості органів влади; вплив суспільних організацій;

До зовнішніх чинників мікросередовища, які впливають на процес реалізації стратегії підприємства, можна віднести:

- конкурентів: кількість; частка ринку; широта асортименту; ціна продукції; мінімальна величина партії замовлення; корпоративна стратегія; принципи побудови збутової мережі;

- клієнти: структура клієнтської бази; тенденції попиту; смаки та переваги покупців;

- постачальники та посередники: кількість; частка ринку; широта асортименту; ціна продукції; мінімальна величина партії замовлення; корпоративна стратегія; принципи побудови збутової мережі;

- контактні аудиторії: внутрішні (трудовий колектив, рада директорів, акціонери, профспілки); місцеві (місцеві жителі, ради ветеранів); фінансові (банківські службовці, аудитори, дебітори, кредитори, фінансові консультанти, брокери); державні установи (державні службовці, які відповідають за реєстрацію, працівники податкової служби та статистичних органів, пожежної та санітарно-епідеміологічної інспекції); засоби масової інформації; групи громадської дії (активісти екологічного руху, руху за здоровий спосіб життя тощо).

До внутрішніх чинників, які впливають на процес реалізації стратегії підприємства, можна віднести:

- техніко-технологічні: рівень заміни морально та фізично застарілого обладнання; рівень своєчасності ремонту діючого обладнання; рівень механізації та автоматизації виробництва; рівень будівництва, реконструкції та збільшення використання виробничих площ; рівень впровадження нових (неенергоємних і безвідходних конкурентоспроможних) технологій; рівень впровадження альтернативних джерел постачання матеріально-сировинних ресурсів; рівень впровадження альтернативних джерел постачання паливно-енергетичних ресурсів;

- соціально-психологічні: якість праці; рівень руху персоналу; рівень кваліфікації персоналу; ефективність системи мотивації персоналу; незрозуміння (або незнання) персоналом стратегії; обмеження наданих повноважень у функціональних обов'язках працівника; наявність конфліктних ситуацій у колективі; наявність сформованої команди персоналу; рівень прихильності та лояльності персоналу до компанії та її торгової марки (ставлення працівників до праці); наявність системи навчання персоналу;

- організаційно-економічні: рівень забезпеченості власними фінансовими ресурсами; рівень якості управління підприємством (якість системи управління на підприємстві); рівень якості управління підприємством (якість системи управління на підприємстві); якість, ефективність прогнозування й організація внутрішньофірмового планування; рівень організації маркетингової діяльності; рівень контролю діяльності підприємства; незбалансованість дій між підрозділами та відділами підприємства; якість реалізації операційного (виробничого) менеджменту; якість реалізації інноваційного менеджменту; якість реалізації інвестиційного менеджменту.

У зв'язку з тим, що на стійкість функціонування підприємства та успіх реалізації обраної ним стратегії впливає одночасно велика кількість чинників різного походження, спрямованості та величини, виявити «вплив того чи іншого окремого чинника досить складно» [1]. Разом з тим, вплив окремого чинника чи групи чинників спричиняє певні проблеми та перешкоди в процесі функціонування підприємства, що, у свою чергу, призводить до появи так званих «больових точок». Під «больовими точками» будемо розуміти наслідки



впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ на реалізацію стратегії підприємства.

Виявити вплив чинників середовища на процес реалізації стратегії підприємства можна за допомогою діагностики «більових точок», які виникають у процесі функціонування підприємства і стають перешкодами при реалізації стратегії. Виявивши місцезнаходження певної «більової точки», можна здійснити аналіз причин її виникнення в процесі реалізації стратегії. Кожна причина може бути зумовлена впливом одного чи декількох чинників зовнішнього чи внутрішнього середовища або одночасно зовнішнього та внутрішнього чинників. Далі здійснюється ідентифікація фактору, що був причиною виникнення певної «більової точки».

«Більові точки» можуть бути зовнішніми та внутрішніми. Оскільки підприємство розглядається як система і використовується системний підхід до моделювання процесу реалізації стратегії, то місцезнаходження внутрішньої «більової точки» може бути в самій системі (в об'єкті управління чи суб'єкті управління), на різних стадіях виготовлення продукції. Місце знаходження зовнішньої «більової точки» знаходиться за межами системи (на стадії реалізації продукції). Причини появи внутрішніх і зовнішніх «більових точок» зумовлені впливом внутрішніх і зовнішніх чинників.

«Більові точки» потребують негайного усунення або повної ліквідації на підприємстві.

З метою своєчасного виявлення «більових точок» у процесі реалізації стратегії підприємства потрібно здійснювати постійний їх моніторинг. Мета здійснення моніторингу полягає у своєчасному виявленні, аналізі та подальшому усуненні впливу «більових точок», зменшенні впливу чинників, які їх спричинили в процесі реалізації стратегії підприємства. Застосовуються такі методи проведення моніторингу: пошук, збір, аналіз і систематизація інформації з метою прийняття відповідних управлінських рішень. Моніторинг проводиться на рівні структурних підрозділів підприємства з урахуванням їх функцій. Результати моніторингу передаються у підрозділ контролінгу, який формує напрямки ліквідації «більової точки» та розробляє пропозиції щодо подальшої реалізації стратегії підприємства. На основі цих напрямків підрозділ контролінгу розробляє план ліквідації (або нівелювання) «більової точки». Розроблений план узгоджується з підрозділами стратегічного управління та планово-економічним. Якщо «більова точка» комплексна, ліквідацію впливу зовнішніх чинників здійснити неможливо. В цьому випадку розробляється план заходів щодо нейтралізації або нівелювання впливу негативних чинників зовнішнього середовища та зменшення їх кількості.

Здійснення запропонованих вище заходів сприятиме своєчасному виявленню, аналізу та усуненню або нейтралізації дії різних груп чинників, які впливають на реалізацію стратегії підприємства. Завдяки проведенню постійного моніторингу на різних рівнях ієрархії управління підприємство отримує змогу своєчасного реагування на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищах, які виявляються через так звані «більові точки». Оперативне врахування змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах дасть змогу підприємству контролювати наявність відхилення від виконання запланованих стра-

тегічних цілей, а у разі потреби – гнучко їх змінювати. Ці заходи можуть сприяти зменшенню нереалізованих стратегічних цілей, підвищити стабільність функціонування та забезпечити подальший безкризовий розвиток підприємства.

1. *Василенко В.А.* Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография. – К.: Центр учебной литературы, 2005. – 645 с.

2. *Иванов Ю.Б.* Конкурентоспособность предприятий в условиях формирования рыночных отношений. – Харьков: ХГЭУ, 1997. – 248 с.

3. *Лігоненко Л.О.* Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.

4. Риск-менеджмент: Учебник / Вяткин В.Н., Вяткин И.В., Гамза В.А., Екатиринославский Ю.Ю., Хэмптон Дж.Дж.; Под ред. И. Юргенса. – М.: Дашков и Ко, 2003. – 512 с.

5. *Философия экономики: Учеб. пособие для высш. учеб. заведений / Отв. Ред. С.В. Синякова.* – К.: Альтпрес, 2002. – 384 с.

6. *Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие / Под ред. А.П. Градова.* – 2-е изд. испр. и доп. – СПб.: Специальная литература, 1999. – 589 с.

## 2.11. ФУНКЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У ЗОВНІШНЬОМУ ТА ВНУТРІШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Визначення й обґрунтування складу спеціальних та організаційних функцій маркетингової діяльності вимагає особливого підходу. Насамперед, необхідне уточнення головної мети маркетингової діяльності підприємства, підцелей для зовнішнього та внутрішнього середовищ. Це дасть змогу визначити склад спеціальних і організаційних функцій маркетингової діяльності підприємства, виконання яких призведе до досягнення вказаних цілей маркетингу на підприємстві.

Слід зазначити, що в наукових працях досліджуються окремі функції маркетингової діяльності підприємства, не пов'язані між собою. Автори визначають різну кількість функцій (від 4 до 13). Так, В.Ф. Бевзенко та І.Х. Баширов визначають 4 основні функції (маркетингові дослідження, розробка і планування асортименту, збут і розподіл продукції, реклама і стимулювання збуту) [2, 17–18]. Л.О. Мармуль та С.В. Волович – 5 спеціальних функцій маркетингової діяльності: дослідження ринку, планування товарного асортименту, аналіз і вибір каналів збуту, цін, стимулювання збуту [8, 5]. А.В. Бурковська визначає 7 функцій [3, 79–80], В.Г. Герасимчук – 13 [4, 40]. Визначені функції не пов'язуються із середовищами маркетингу і досягненням цілей в кожному з них.

У сучасній літературі відсутній також єдиний погляд на групування маркетингових функцій. Наприклад, В.М. Куценко, Г.І. Макін, В.М. Щербань та ін. визначають універсальні або управлінські та конкретні або специфічні функції маркетингової діяльності підприємства. До першої групи відносять: аналіз, планування, організацію та реалізацію встановлених планів, мотивацію (стимулювання) працівників, контроль. До другої включають такі функції: маркетингові дослідження (ринку, продукту, цін, просування продукту, доведення товару до споживача, вивчення зовнішнього середовища маркетингу з урахуванням тих компонентів, які впливають на маркетинг певного продукту на конкретному ринку); розробку і планування асортименту та цінової політики; збут і розподіл продукції; рекламу і стимулювання збуту; інформативну функцію [6; 7; 10].

Р.А. Фатхутдінов визначає всезагальні, загальні та специфічні функції управління маркетинговою діяльністю підприємства [9, 188–195]. Варто зауважити, що поділ функцій на загальні і всезагальні доцільний тільки для стадії проектування маркетингової діяльності. На практиці функції управління діяльністю підприємств не поділяються на загальні та всезагальні.

Г.П. Абрамова звертає увагу на такі агреговані функції маркетингу: дослідницьку, управлінську, збутову та стратегічну [1, 11].

Проведений аналіз свідчить про розбіжність щодо складу і кількості функцій маркетингу відсутність поділу спеціальних функцій маркетингової діяльності підприємства для зовнішнього та внутрішнього середовищ маркетингу. У зв'язку з цим, необхідно визначити принципи виділення функцій маркетингу, систематизувати склад функцій маркетингової діяльності підпри-

ємства для зовнішнього і внутрішнього середовища, а також уточнити їхній зміст з урахуванням цілей маркетингу.

Функції маркетингу визначаються як відносно відокремлені складові частини маркетингової діяльності підприємства, які забезпечують досягнення окремих цілей і, в результаті, головної мети маркетингової діяльності підприємства. Усі функції доцільно розподілити на дві групи: спеціальні та організаційні. Спеціальні функції – це ті, які безпосередньо впливають на досягнення цілей маркетингової діяльності. Організаційні функції – ті, які забезпечують роботу служби маркетингу на підприємстві. Кожна зі спеціальних функцій має своє інформаційне та організаційно-економічне забезпечення і включає низку функціональних задач. Задача – це складова частина будь-якої функції, виконання якої необхідне для прийняття маркетингового рішення.

Далі повинна бути сформована система взаємозв'язку головної цілі, цілей зовнішнього і внутрішнього середовищ маркетингу та функцій маркетингової діяльності підприємства. У ринковій економіці головна мета маркетингової діяльності підприємства повинна, по-перше, мати економічне значення і, по-друге, бути двоєдиною. Зокрема, це отримання заданої величини прибутку від продажу певного обсягу товарів (робіт, послуг). Для досягнення головної мети підприємству необхідно насамперед врахувати умови зовнішнього середовища, яке складається з макросередовища та мікросередовища.

Підціль маркетингової діяльності для макросередовища – систематичне вивчення і максимально вигідне використання загальнодержавних та інших об'єктивних умов для збільшення обсягу збуту товарів (робіт, послуг) і підвищення рентабельності їхніх продаж. Для досягнення зазначеної підцілі необхідне виконання таких спеціальних функцій маркетингу:

1. **Постійне систематичне дослідження умов макросередовища** – систематичне комплексне регулярне дослідження умов макросередовища та тенденцій в розвитку маркетингу з використанням вторинних джерел інформації (видання державних установ), періодика, книги, загально-економічні та спеціалізовані журнали, монографії, статті у збірниках наукових праць, всесвітня мережа Інтернет, телебачення, радіо тощо) та первинних.

2. **Аналіз і вибір чинників макросередовища, використання їхнього впливу для прийняття маркетингових рішень на підприємстві** – вибір чинників, які позитивно впливають на результати діяльності або можуть спричинити негативний вплив на маркетингову діяльність підприємства, врахування стратегії і тактики маркетингу при розробці товарного асортименту, цін, політики просування.

Складовою зовнішнього середовища маркетингу підприємства є також мікросередовище – це споживачі, контактні аудиторії, конкуренти, посередники. Мета маркетингової діяльності підприємства у мікросередовищі – це задоволення попиту споживачів за умови продажу підприємством певного обсягу товарів (робіт, послуг) і отримання заданої величини прибутку.

Для досягнення зазначеної мети в мікросередовищі необхідне виконання таких спеціальних функцій:

1. **Комплексне дослідження ринку товарів (робіт, послуг)** – визначення місткості ринку та окремих його сегментів, кон'юнктурні та прогностичні дос-

лідження збуту, визначення практики діяльності конкурентів, дослідження передбачуваної реакції на введення нового товару.

**2. Вибір цільового ринку, збільшення частки ринку підприємства та освоєння нових ринків.** Кінцева мета відбору цільових ринків передбачає пошук такої групи (або груп) покупців, на задоволення потреб якої фірма буде орієнтувати всю свою діяльність. Для цього необхідно провести сегментацію ринку, вибрати один або декілька найбільш привабливих сегментів, стратегію охоплення ринку та здійснити позиціонування товару на ринку.

**3. Ефективна взаємодія зі споживачами для завоювання й утримання їх прихильності.** Витрати на приваблення нового клієнта в 5 разів більші витрат, необхідних для збереження існуючих [5, 93–94]. Тому необхідне закріплення відносин зі споживачами і досягнення їх задоволення – запровадження програм лояльності до постійних покупців, застосування дисконтних карток, додаткових послуг і подарунків.

**4. Врахування дій і виконання вимог державних установ, які оточують підприємство на мікрорівні** – вивчення вимог і дотримання правил, які визначаються державними службовцями різних організацій (податкова, пожежна інспекція, органи реєстрації підприємницької діяльності, статистичні органи, санітарно-епідеміологічний контроль, пенсійний фонд тощо).

**5. Вибір і взаємовигідне співробітництво на договірній основі з посередниками.** Посередники мають надавати такі послуги:

- допомагати компанії знайти покупців для їхніх товарів (оптові покупці, супермаркети, агенти). Необхідно мати декілька варіантів посередників для запобігання монополізації і диктату цін;

- просувати товари від виробника до споживача – виконувати функції складування, зберігання, транспортування;

- забезпечення покупців інформацією (рекламні агентства, дослідницькі фірми, консультаційні агентства).

**6. Забезпечення прямого та зворотного зв'язку з громадськістю, зі спонсорами, журналістами для створення позитивного іміджу підприємства** – можливе відкриття відділу зв'язків із громадськістю (або введення відповідної посади на підприємстві), який би займався налагодженням взаємовигідних відносин з представниками засобів масової інформації. Також необхідно налагоджувати зв'язки з представниками громадських організацій, населенням для роз'яснення цілей і завдань підприємства. Доцільним буде, на нашу думку, запровадження системи розгляду і реагування на скарги споживачів.

Ефективна маркетингова діяльність підприємства потребує досягнення цілі маркетингу на рівні внутрішнього середовища, а саме – формування вимог до пристосування підприємства до ринкових умов шляхом забезпечення необхідних обсягів виробництва, якості та рентабельності товарів (робіт, послуг). Це можливо при використанні таких спеціальних функцій для внутрішнього середовища:

**1. Визначення обсягу виробництва та вимог до підвищення якості товару, розширення асортименту, розробка нових товарів.** Залежно від місткості ринку та рівня попиту – визначення обсягу виробництва товарів (робіт, послуг) і вимог до їх якості. Оперативне реагування на зміну попиту.

**2. Визначення оптимальної ціни товарів, яка має забезпечити отримання прибутку і платоспроможний попит на товари** – оцінка витрат, вибір методу ціноутворення, системи знижок і націнок, кредиту, пільг і, в результаті, кінцевої ціни.

**3. Пошук і вибір найбільш ефективних каналів збуту для максимального наближення до покупців** – визначення стратегії політики розподілу, методів збуту та типів каналів збуту, кількості рівнів і ширини каналів збуту, системи керівництва каналів розподілу, які мають ефективно забезпечувати збут товарів.

**4. Проведення ефективної політики просування товарів (робіт, послуг) (реклама, участь у ярмарках і виставках, проведення акцій тощо)** – забезпечення формування попиту і стимулювання збуту, оцінка чинників, які визначають порівняльну значущість реклами, стимулювання збуту, публік рилейшнз, персональних продажів (найважливіші чинники – тип покупця, тип товару, стадія (етап) життєвого циклу товару); розробка стратегії просування товару на ринок (стратегії проштовхування чи привертання).

Для забезпечення діяльності маркетингової служби на підприємстві необхідне виконання таких організаційних функцій:

**1. Створення максимально ефективної організаційної системи управління маркетингом** – для цього необхідно вибрати тип і структуру маркетингової служби, розподілити повноваження й обов'язки, розробити Положення про маркетингову службу підприємства.

**2. Забезпечення професійним персоналом, його мотивація до ефективної роботи** – запровадження системи відбору, навчання, матеріального та морального заохочення персоналу.

**3. Забезпечення розробки та виконання функцій управління маркетингом** – розробка стратегії маркетингу, планування маркетингу, реалізація планів маркетингу, контроль маркетингової діяльності.

**4. Організація отримання необхідної інформації для здійснення всіх функцій маркетингової діяльності підприємства найвигіднішим методом.**

Представлений матеріал може бути використаний на підприємствах при проектуванні та створенні організаційних структур маркетингових служб, розробці посадових інструкцій персоналу зазначених служб.

1. *Абрамова Г.П.* Маркетинг: вопросы и ответы. – М.: Агропромиздат, 1991. – 159 с.
2. *Бевзенко В.Ф., Баширов И.Х.* Мир маркетинга: Учеб. пособие. – Изд. 2-е, допол. – Донецк, 2003. – 200 с.
3. *Бурковська А.В.* Ринку аграрної продукції – належний маркетинг // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2004. – №4. – С. 77–84.
4. *Герасимчук В.Г.* Маркетинг: теорія і практика.: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 1994. – 327 с.
5. *Котлер Ф.* Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер, 1999. – 896 с.
6. *Куценко В.М.* Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2003. – 184 с.
7. *Макин Г.И.* Организация маркетинга в АПК как экономического института управления // Хранение и переработка зерна. – 2000. – №4. – С. 9–12.
8. *Мармуль Л.О., Волович С.В.* Формування організаційно-економічного механізму ринку продукції садівництва // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2006. – №2. – С. 3–15.
9. *Фатхутдинов Р.А.* Стратегический маркетинг: Учебник для вузов. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 347 с.
10. *Щербань В.М.* Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.

## 2.12. ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА НАЯВНОСТІ РИНКОВИХ ОБМЕЖЕНЬ

При плануванні діяльності будь-якого підприємства необхідно враховувати ринкові обмеження, які обумовлені обмеженням попитом на продукцію даного підприємства. Найбільше число методик з розробки виробничих програм ставлять за мету розрахунок оптимального плану виробництва. Завдання оптимального плану – забезпечити найбільш ефективне завантаження наявних виробничих потужностей. У більш принциповій постановці завдання планування полягає у визначенні оптимальних масштабів виробничих потужностей підприємства з урахуванням ринкової кон'юнктури. Завданням даного дослідження є розробка методики розрахунку динаміки розвитку основних виробничих фондів підприємства за наявності ринкових обмежень.

У теперішній час активно досліджуються динамічні моделі розвитку підприємств [1–3; 7–10]. Зазначені моделі можуть бути застосовані для дослідження виробничої діяльності підприємств будь-яких масштабів: малих, середніх і великих.

У зазначених вище роботах передбачалося, що ринок має необмежену ємність щодо продукції, яку випускає підприємство. У реальних ринкових умовах потреба ринку в продукції даного підприємства обмежена. Одними з перших питань, які виникають при плануванні діяльності підприємств, є питання про адекватне урахування ринкових обмежень, що дозволить правильно оцінити динаміку розвитку підприємства.

Починаючи з 2003 р., у статистичних збірниках замість даних про вартість виробленої продукції наводяться дані про вартість реалізованої продукції. Це зміна в статистичній звітності відображає зміну в характері економіки України. Планування виробничої діяльності будь-якого підприємства має відображати реальну ринкову кон'юнктуру та враховувати обмежені потреби ринку в продукції підприємства.

Розглянемо модель підприємства, яка передбачає розвиток підприємства за рахунок внутрішніх джерел (прибутку). Основні виробничі фонди – єдиний чинник, що визначає випуск продукції. Виробнича діяльність описується однофакторною виробничою функцією, а темпи розвитку підприємства визначаються динамікою розвитку основних виробничих фондів. З урахуванням сформульованих передумов залежність між основними змінними моделі підприємства відображається такою системою рівнянь [3]:

$$P(t) = f \times A(t); \quad (1)$$

$$A(0) = A_0; \quad (2)$$

$$M_{tot}(t) = (1 - c) \times P(t); \quad (3)$$

$$M(t) = M_{tot}(t) - N(t); \quad (4)$$

$$N(t) = \tau(1 - \xi) \times M(t); \quad (5)$$

$$\frac{dA}{dt} = \xi \times M(t), \quad (6)$$



де  $P(t)$  – випуск продукції в момент  $t$  у вартісному вираженні;  $f(t)$  – показник фондівіддачі (за один місяць  $t$ );  $A(t)$  – вартість основних виробничих фондів;  $A_0$  – вартість основних виробничих фондів у момент  $t = 0$ ;  $c$  – питома собівартість випуску продукції у вартісному вираженні;  $M_{tot}(t)$  – загальний прибуток малого підприємства;  $M(t)$  – чистий прибуток малого підприємства за винятком податкових відрахувань;  $N(t)$  – сума податкових відрахувань;  $\tau$  – ставка оподаткування на прибуток;  $\xi$  – частка чистого прибутку, яка відраховується на реінвестування ( $0 \leq \xi \leq 1$ ).

Час  $t$  вимірюється в місяцях. Далі аргумент  $t$  у функціях зазначати не будемо. Із системи (1) – (6) отримаємо рівняння:

$$\frac{dA}{dt} = a \times A, \quad (7)$$

де 
$$a = \frac{(1-c)\xi \times f}{1 + \tau \times (1 - \xi)}. \quad (8)$$

Рівняння (7) має розв'язок:

$$A = A_0 \exp\{a \times t\} \quad (9)$$

Слід зазначити, що щомісячна потреба ринку в продукції підприємства у вартісному вираженні дорівнює  $Q$ , тобто обсяг виробленої продукції  $P$  має не перевершувати  $Q$ . З урахуванням (1), це означає, що рівняння (9), що визначає динаміку основних виробничих фондів, повинне бути записане у вигляді:

$$A = \begin{cases} A_0 \exp\{a \times t\} & t \leq t_m \\ \frac{Q}{f}, & t > t_m \end{cases} \quad (10)$$

де  $t_m$  – максимальний час нарощування основних виробничих фондів. Відповідно до рівняння (6), це означає, що параметр  $\xi$  є наступною функцією часу:

$$\xi(t) = \begin{cases} \xi, & t \leq t_m \\ 0, & t > t_m \end{cases} \quad (11)$$

Час  $t_m$  визначається з умови  $A_0 \exp\{a \times t_m\} = \frac{Q}{f}$  і дорівнює:

$$t_m = \frac{1}{a} \ln \frac{Q}{f \times A_0}. \quad (12)$$

При виконанні розрахунків приймаємо, що  $A_0 = 1$ . Це дозволить не враховувати масштаби виробництва. Інші параметри такі:  $\xi = 0,6$ ,  $c = 0,6$ ,  $f = 0,1$ ,  $Q = 0,2A_0$ .

На рис. 1 представлені результати розрахунку динаміки основних виробничих фондів  $A$  у часі за рівнянням (10) для трьох значень питомої собівартості. З рис. 1 видно, що чим менша собівартість продукції, тим швидше виробничі фонди досягають максимального значення. Згідно з (10), максимальне значення вартості основних виробничих фондів  $A$  становить:  $A_m = \frac{Q}{f} = \frac{0,2A_0}{0,1} = 2$ .

Щоб зрозуміти, яким чином швидкість зростання основних виробничих фондів впливає на економічну ефективність, виконаємо розрахунок фонду нагромадження  $F$  підприємства. На розвиток виробничих фондів спрямовує-

ться частка прибутку  $\xi$ , а інша частина  $(1 - \xi)$  використовуються для створення фонду нагромадження:

$$F(t) = \begin{cases} F_1(t), & t \leq t_m, \\ F_2(t), & t > t_m, \end{cases} \quad (13)$$

де 
$$F_1(t) = \int_0^t (1 - \xi(t)) \times M(t) dt = \frac{1 - \xi}{\xi} \int_0^t \frac{dA}{dt} dt = \frac{1 - \xi}{\xi} (\exp\{at\} - 1), \quad (14)$$

$$F_2(t) = F_1(t_m) + \int_{t_m}^t M_{\max} dt = F_1(t_m) + \frac{2a}{\xi} (t - t_m). \quad (15)$$

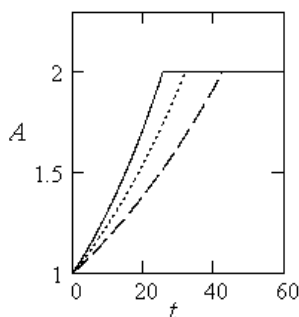


Рис. 1. Залежність  $A$  від  $t$ : суцільна лінія –  $c = 0,5$ ; точкова –  $c = 0,6$ ; пунктирна –  $c = 0,7$

Час  $t_m$ , протягом якого відбувається зростання основних виробничих фондів, у формулі (13) визначається за (12). На рис. 2 відображена динаміка фонду нагромадження підприємства. Розрахунки, наведені на рис. 2, показують, що для горизонту планування  $t = 60$  (місяців) фонд нагромадження для собівартості, яка дорівнює 0,5, перевищує фонд нагромадження для собівартості, що дорівнює 0,6 на 40%. При збільшенні собівартості від  $c = 0,6$  до  $c = 0,7$  фонд нагромадження зменшується на 67%.

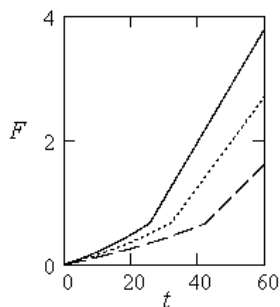


Рис. 2. Залежність  $F$  від  $t$ : суцільна лінія –  $c = 0,5$ ; точкова –  $c = 0,6$ ; пунктирна –  $c = 0,7$

На рис. 3 відображена залежність фонду нагромадження від параметра реінвестування. Розрахунки засвідчили, що при малих горизонтах планування  $t < 36$  витратити кошти на збільшення виробничих фондів недоцільно.

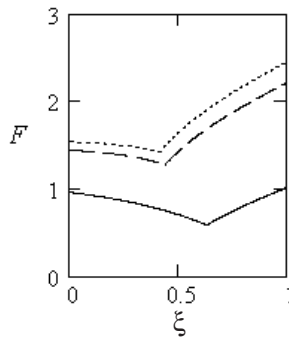


Рис. 3. Залежність  $F$  від  $\xi$ : суцільна лінія –  $c = 0,5$ ,  $t = 24$ ; точкова –  $c = 0,6$ ,  $t = 48$ ; пунктирна –  $c = 0,7$ ,  $t = 60$

Отримані результати показують, що наявність ринкових обмежень призводить до істотної зміни динаміки основних виробничих фондів і фонду нагромадження порівняно з аналогічними розрахунками без урахування ринкових обмежень [7; 9]. Істотні відмінності стосуються, насамперед, залежності фонду нагромадження  $F$  від частки коштів, які виділяються на реінвестування ( $\xi$ ): наявність ринкових обмежень істотно зменшує внесок від реінвестування в загальний прибуток підприємства. Проведені розрахунки свідчать, що за наявності ринкових обмежень на обсяг реалізованої продукції основним чинником росту економічної ефективності підприємства є зниження собівартості продукції.

1. Диленко В.А., Шпак С.А. Экономико-математические модели инновационной деятельности производственного предприятия // Экономика промышленности. – 2005. – №1. – С. 44–53.

2. Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р. Динамические модели развития малых предприятий, использующих кредитно-инвестиционные ресурсы / Препринт # WP/2001/118. – М.: ЦЭМИ РАН, 2001. – 44 с.

3. Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р. Применение дифференциальных уравнений для анализа динамики развития малых предприятий, использующих кредитно-инвестиционный ресурс // Экономика и математические методы. – 2006. – №1. – С. 50–67.

4. Малі підприємства Дніпропетровської області у 2005 році: Статистичний збірник. – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2006. – 165 с.

5. Основні засоби Дніпропетровської області: Статистичний збірник. – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2006. – 80 с.

6. Хачатрян С.Р., Пинегина М.В., Буянов В.П. Модели и методы решения экономических задач. – М.: Экзамен, 2005. – 384 с.

7. Шерстенников Ю.В. Динамическая модель обновления производственных фондов малого предприятия // Экономика: проблемы теории та практики. – 2007. – Вып. 226. – С. 507–514.

8. Шерстенников Ю.В. Модель динамики развития двухпродуктового малого предприятия // Актуальные проблемы экономики. – 2007. – №9. – С. 211–216.

9. Шерстенников Ю.В. Ускоренная амортизация основных производственных фондов малого предприятия // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: Сб. науч. тр. НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – 2006. – С. 226–233.

10. Шерстенников Ю.В., Ромащук Л.В. Модель влияния темпов внедрения инновационных решений на динамику развития малого предприятия // Экономика: проблемы теории та практики: 36. науч. праць. – Вып. 222: В 5 т. – Т. III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 468–480.

## 2.13. УДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОГРАМ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку економіки України вимагає від підприємств сталого розвитку, орієнтованого на постійне підвищення ефективності діяльності з одночасним узгодженням екологічних та економічних інтересів шляхом розширення сфери відповідальності перед суспільством. Це вимагає безперервних і виважених дій від моменту прийняття рішення до кінцевого контролю та порівняння результатів. У зв'язку з цим постає питання створення відповідного механізму, формування програми.

Сучасний науково-технічний прогрес немислимий без інтелектуального продукту, одержаного в результаті інноваційної діяльності. З появою цілеспрямованої діяльності людини важливу роль у її житті відіграють інновації як процес раціональної життєдіяльності.

Управління інноваційними процесами в країні з перехідною економікою сприяє вирішенню надзвичайно важливого стратегічного завдання – забезпечити позитивні структурні зміни в господарському комплексі. Це передбачає широке впровадження у виробничі системи технологій, здатних випускати продукцію з високими параметрами конкурентоспроможності.

Сукупність процесів, які відбуваються на підприємствах, умовно можна поділити на традиційні та інноваційні. Традиційні характеризують звичайне функціонування підприємств, а інноваційні – їх розвиток на якісно новому рівні.

Основним чинником, за яким визначають теперішнє і майбутнє економічне становище країни, є рівень розвитку високотехнологічних виробничих систем, який базується на широкому використанні новітніх досягнень науки і техніки. Успіх інноваційної діяльності залежить від науково-технічного потенціалу країни, який визначається матеріально-технічною базою науки (науковими кадрами, фондами відкриттів, винаходів та організаційно-управлінською структурою забезпечення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт).

Об'єктивною необхідністю є забезпечення подальшого розвитку промисловості на інноваційній основі. Без постійного впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу промислова продукція втрачає свої конкурентні можливості, а також позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

На жаль, в Україні практично відсутня науково-технологічна політика як на державному, регіональному, місцевому, так і на галузевому рівнях.

Проблемам удосконалення інноваційних програм підприємства присвячені дослідження І. Бланка [1], В. Гончарова [3], І. Михасюка [5], А. Пересади [9], С. Реверчука [6] та інших. У працях цих учених здійснено аналіз стану промислової сфери міста і чинників, що стримують її подальший розвиток, організації і методології прогнозування, планування та регулювання окремих сфер економічної діяльності, регіональної економіки, а також формування інноваційних програм.

Хоча проблемам програмування та проектування присвячено значну кількість досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців, проте питанням удосконалення інноваційних програм в економічній літературі приділено недостатньо уваги.

Інноваційна діяльність не випадковий, а загальний процес розвитку цивілізації на основі новизни наукової праці, пов'язаний з пошуком, розробкою та впровадженням нових форм, товарів, способів і напрямів просування товарів, формуванням нових ринків збуту, ринків сировини, форм і заходів використання творчого потенціалу людини [8].

За своєю природою інновації зумовлюють необхідність здійснення відповідних змін в економічному середовищі. Зміни можуть бути і наслідком, і причиною виникнення інновацій. Це процес, що характеризує зрушення у відповідних сферах діяльності людини та соціально-економічних системах і веде до виникнення певного дефіциту, який ліквідується за допомогою інвестицій та інновацій. Але інновації потребують адекватних змін у всіх складових підприємства.

Інновація – це матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу в нову техніку або технологію, у нові форми організації виробництва праці, управління, обслуговування тощо.

У сучасних умовах інновації відіграють значну роль. Без впровадження інновацій практично неможливо створити конкурентоспроможну продукцію, яка має високий рівень наукоємності та новизни. У ринковій економіці інновації є ефективним засобом конкурентної боротьби, тому що сприяють формуванню нових потреб, зниженню собівартості продукції, припливу інвестицій, підвищенню рейтингу виробника нових продуктів, відкриттю та захопленню нових ринків, в тому числі й зовнішніх.

Інтенсифікація виробництва продукції повинна базуватися на переважно нових рішеннях у галузі технології, техніки, організаційних формах та економічних методах господарювання. Опрацювання, прийняття та реалізація таких рішень є змістом інноваційної діяльності.

Стабільний розвиток підприємства у ринковому середовищі можливий лише за умов постійного вдосконалення його діяльності, підтримання здобутих і формування нових конкурентних переваг.

Економічні умови сьогодення вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, підвищення уваги до ефективності організації досліджень і розробок, організації нововведень на всіх стадіях життєвого циклу продукції, зниження інноваційних ризиків, скорочення термінів впровадження новацій.

Сьогодні об'єктивною необхідністю стало забезпечення подальшого розвитку промисловості на інноваційній основі. Без постійного впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу промислової продукція втрачає свої конкурентні можливості, а також і позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Невід'ємною складовою діяльності сучасного підприємства є управління інноваційною програмою, яка охоплює планування, організацію та стимулювання інноваційної діяльності, реалізацію інноваційних проектів, спрямованих на отримання конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій підприємства.

Слід мати на увазі, що процес формування програм та їх концепцій повинен передбачати типові технологічні схеми виконання окремих стадій, етапів, процедур, які потребують серйозних прогнозно-аналітичних досліджень, техніко-економічних обґрунтувань, проектних і планових варіантних розробок із застосуванням сучасних методів прогнозування, економіко-математичних і сіткових моделей. Іншими словами, цей процес є масштабною, трудомісткою науково-дослідною, проектною роботою і його варто застосовувати тільки для вирішення найбільш пріоритетних проблем.

Програмування як явище в системі управління з'явилося у світовій практиці в середині ХХ століття. Першими на цей шлях стали США, Канада, Франція і Японія [2]. Суть програмування полягає в аналізі стану національної економіки, виявленні проблем, які не можуть вирішити ринкові механізми, розробці та реалізації окремих економічних програм.

Формування інноваційної програми на підприємстві – це задача, яку потрібно вирішувати на кожному підприємстві з урахуванням його особливостей. Програмування буде успішним лише за умови дотримання централізованого підходу до розробки, управління та реалізації програми.

З наукових джерел відомо, що програма – це адресний плановий документ, у якому визначений за ресурсами, виконавцями та строками комплекс економічних, соціальних, техніко-виробничих, науково-дослідних, організаційно-господарських заходів [4], виконання яких повинно забезпечити розв'язання значної господарської проблеми. Іншими словами, це інноваційний проект, велика і складна програма створення та впровадження технічних, технологічних та інших новацій інвестиційного характеру, які здійснюються спеціальними науковими організаціями, конструкторсько-технологічними та освітянськими центрами, інститутами ринкових реформ протягом тривалого часу (більше року) для конкретної фірми на її замовлення, а також на галузевому, регіональному або загальнодержавному рівнях управління економікою [10].

Розробка інноваційної програми потребує організованої науково-дослідної роботи прогнозно-аналітичного і техніко-економічного характеру, яка пов'язана з постановкою мети розробки програми, її концепції, планування та оформлення проектно-кошторисної документації інноваційної програми.

Приналежність інноваційної програми до того чи іншого виду визначає її специфічний зміст і використання особливих методів формування й управління програмою. Особливе місце в системі програм займають цільові комплексні програми, які включають комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на досягнення конкретних соціально-економічних цілей.

Інноваційна програма – це велика і складна форма цільового управління. До основних її елементів відносяться: сформульовані цілі та завдання, які відображають основне призначення програми; комплекс програмних заходів щодо вирішення інноваційної проблеми і реалізації поставлених цілей; організація виконання програмних заходів, а саме зв'язок їх з ресурсами та виконавцями для досягнення цілей програми в певний період часу і в межах заданої вартості та якості; основні показники програми (цільові – програма в цілому, часткові – окремі завдання, темп, етапи, заходи, виконавці), а також по-

казники, які характеризують її ефективність (економічну, науково-технічну, фінансову, ресурсну, соціальну, екологічну).

Формування інноваційних програм для вирішення найважливіших науково-технічних проблем забезпечує: комплексний, системний підхід до вирішення конкретного завдання; кількісну конкретизацію цілей науково-технічного розвитку і чітке відображення кінцевих цілей і результатів програми; безупинне наскрізне управління процесами створення, виробництва, освоєння та споживання інновацій; обґрунтований вибір шляхів найбільш ефективної реалізації цілей програми; збалансованість ресурсів; міжвідомчу координацію та ефективне управління складним комплексом робіт із програми.

Аналіз змісту інноваційної програми дає змогу виділити три аспекти: за стадіями інноваційної діяльності; за процесом формування і реалізації; за елементами організації.

Для досягнення комерційного успіху підприємницьким структурам необхідно створювати товари, які можуть привернути увагу споживачів, незважаючи на існування на ринку безлічі аналогів. Особливо це важливо для структур малого та середнього бізнесу, які не можуть змагатися з великими компаніями у сфері витрат та цінової політики, а завдяки продуктивним інноваціям, здатним задовольнити потреби споживачів, можуть нарощувати свій підприємницький дохід.

Механізм мобілізації інновацій до комерційного застосування передбачає систематичну та постійну роботу, спрямовану на моніторинг ринкової кон'юнктури, дослідження джерел інноваційних можливостей, виявлення перспективних інновацій, придатних для практичного використання, прийняття рішень щодо їх реалізації на підприємстві й організації упровадження шляхом внесення змін в асортимент продукції, яку випускає підприємство.

Отже, інноваційна програма повинна враховувати етапи техніко-економічного обґрунтування (від визначення мети до вибору найефективнішого варіанту її досягнення), охоплювати всі стадії інноваційної діяльності, пов'язаної з трансформацією науково-технічних ідей у новий чи удосконалений продукт, впроваджений на ринку, науково-дослідні розробки, проектно-конструкторські та дослідно-експериментальні роботи, освоєння виробництва, організацію та маркетинг нових продуктів, а також фінансові заходи.

1. *Бланк И.А.* Инвестиционный менеджмент: Учеб. курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.

2. *Василенко В.О., Шматько В.Г.* Інноваційний менеджмент: Навч. посібник / За ред В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.

3. *Гончаров В.М., Навроцький А.А., Коломіїцев О.А.* Інвестиційні процеси та їх економічне регулювання: Монографія. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2006. – 204 с.

4. *Данко М.* Проблеми прогнозування інноваційно-інвестиційного розвитку економіки // Економіка України. – 2000. – №5. – С. 36.

5. Державне регулювання економіки / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога; За ред. д-ра екон. наук, проф. акад. АН Вищої школи України І.Р. Михасюка; Львівський національний університет ім. І. Франка. – Львів: Українські технології, 1999. – 640 с.

6. *Инвестология: наука про інвестування:* Навч. посібник / Реверчук С.К., Реверчук Н.Й., Скоморович І.Г. та ін.; За ред. докт. екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К.: Атака, 2001. – 264 с.

7. *Інноваційна діяльність у Львівській області за 2006 рік:* Статистичний збірник. – Л.: Держкомстат України, Головне управління статистики у Львівській області, 2007.



8. *Йохна М.А., Стадник В.В.* Економіка і організація інноваційної діяльності: Навч. посібник. – К.: Академія, 2005. – 400 с.

9. *Пересада А.А.* Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.

10. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна науково-технічна політика: інноваційний розвиток та інформаційний простір // Матеріали доповідей міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 29–30 червня 2000 р.): Щорічник наукових праць. – Вип. XVI / НАН України. Інститут регіональних досліджень. Редкол.: відповідальний редактор академік НАН України М.І. Долішній. – Львів, 2000. – 592 с.

11. Статистичний щорічник по Львівській області за 2006 рік. – Львів: Держкомстат України, Головне управління статистики у Львівській області, 2007.

12. *Стеченко Д.М.* Інноваційні форми регіонального розвитку: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2002. – 254 с.

## 2.14. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ І ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ

Оптимальне вирішення проблем, породжених радикальними змінами у постсоціалістичній економіці України, вимагає інтегрованого системного підходу до дослідження умов реалізації та функціонування всіх елементів маркетингового комплексу підприємства. Такий підхід неможливо здійснити, не впровадивши і не застосовуючи механізми інтегрованого інформаційного зв'язку та інформаційної інфраструктури.

Для ефективного втілення маркетингової програми підприємства потрібно не лише перебудувати систему мислення менеджерів на комплексну маркетингову концепцію діяльності фірми, а й зрозуміти, що втілення даної концепції на практиці відбувається лише за посередництва реалізації динамічної програми маркетингових заходів. Щоб мати успіх на ринку, недостатньо розробити та запропонувати необхідний товар навіть за прийнятною ціною. Важливо, використовуючи належні засоби просування товару на ринку, досягнути того, щоб особливості та переваги товару стали відомі саме цільовій групі покупців.

Отже, умовою ефективності маркетингової стратегії є розробка *програми комунікацій*, яка б містила такі складові: особисті контакти, реклама, стимулювання попиту і зв'язки з громадськістю.

Таким чином, розробка та реалізація на практиці *програми комунікацій* вимагає дослідження процесу перетворення потреб споживачів у доходи підприємства.

Висвітленню проблеми маркетингових комунікацій значну увагу приділили в своїх дослідженнях та публікаціях такі вчені, як Х. Войнаровська, Ф. Котлер, Є. Крикавський, Я. Отто, Г. Черчілль, Н. Чухрай. Деякі американські соціологи, зокрема М. Маклюен, стверджували, що саме прогрес у системі комунікацій є основним рушієм розвитку цивілізації. Отже, основну частину маркетингових комунікацій — рекламу теоретики розглядають як джерело масового впливу на споживачів, вважаючи, що без реклами люди не можуть зрозуміти життєвих цінностей.

Існують різні теоретичні моделі комунікацій. Н.В. Головкіна обґрунтовує доцільність прямої поштової розсилки. Вчена зазначає, що економічні труднощі призвели до скорочення бюджетів багатьох рекламодавців і, відповідно, пряма поштова розсилка стала доступною для компаній різних масштабів і потужностей [5].

З аналізу наукових праць випливає, що особлива увага приділяється лише таким складовим маркетингових комунікацій, як рекламі та персональному продажу. Однак, плануючи маркетингові комунікації, служба маркетингу підприємства має проаналізувати всі чинники: зовнішнє оточення, здатність цільової аудиторії сприймати рекламне звернення, характер впливу засобів масової інформації на цільову аудиторію. У більшості наукових праць всі вищеприписані чинники групуються на основі плану маркетингових комунікацій, в

якому особлива роль надається особі (комуніканту) та цільовій аудиторії (споживачам). Практика доводить, що в морі найрізноманітнішої, а іноді й суперечливої реклами потенційний покупець здебільшого вибирає зовсім не ту інформацію, яка могла б спонукати його до оптимального вибору. Тому при розробці системи розподілу та доведення товарів до споживачів поняття «маркетингові комунікації» слід розглядати як динамічну систему, складовими частинами якої є не тільки особи, які передають інформацію, і споживачі, які її приймають. Невід'ємними частинами комунікативної системи підприємства і найважливішим джерелом маркетингової інформації є також канали розподілу та просування товарів на ринок. Саме проблему систематизації всіх складових частин маркетингових комунікацій і джерел маркетингової інформації в єдину динамічну модель вважаємо недостатньо дослідженою на сьогодні.

Відомо, що сьогодні практично жоден виробник не обходиться без допомоги торгових посередників. З економічної точки зору функція торгових посередників полягає в тому, що вони, виконуючи функції каналу розподілу, трансформують асортимент продукції, яка випускається виробниками, в асортимент товарів, необхідних споживачам [2; 10].

Слід зазначити, що реалізація через посередника частково звільняє виробника від необхідності йому самому знаходити покупців і здійснювати продаж. Хоча під час збуту товару безпосередньо споживачу виробник отримує весь прибуток, однак йому необхідно реалізувати свій товар настільки ж ефективно, як і професійний посередник, і за ту ж ціну. Посередники вкладають значні кошти в організацію складування та транспортування, тому товаровиробникові для забезпечення настільки ж ефективного збуту необхідно буде витратити астрономічні кошти. Кожен повинен займатися своїми справами: виробник – виробляти, посередник – продавати товар споживачам.

Однак, Ч. Гудмен зазначає: «Компанії вже не здійснюють продажі та покупки – вони налагоджують відносини» [8]. Тому збут товарів, по-перше, в жодному разі не можна розглядати як поодинокі випадкові явища; по-друге, навіть добре організовану багаторівневу систему розподілу і просування товарів на ринку не слід сприймати як штучно створену і як таку, що функціонує лише завдяки професіоналізму менеджерів.

Для того, щоб система розподілу та просування товарів на ринку була ефективною (максимально прибутковою) і довговічною в часовому просторі (життєвий цикл товару на ринку має дуже важливе значення для позиціонування бренду та створення позитивного іміджу компанії), потрібно враховувати перспективну діяльність підприємства, спрямовану на взаємодію його з усіма суб'єктами «розподільчого мікса» (комплексу маркетингових заходів, спрямованих на доведення продукції до кінцевого споживача) на основі обґрунтованого використання комплексу комунікативних засобів («комунікативного мікса»).

Без налагодження та підтримки партнерських відносин з усіма учасниками системи розподілу і просування товарів неможливо динамічно реалізовувати програму маркетингових заходів. Важливо також забезпечити постійний доступ *бізнес-партнерів* (учасників системи розподілу та просування товарів) до інформації про товар (техніко-економічні характеристики та їх можлива зміна).

Діяльність підприємства служить основою для формування *комунікативної політики* фірми в межах загальної маркетингової системи та в межах системи розподілу і просування товарів зокрема [1]. Таким чином, послугами посередників користуються ще й тому, що вони вміють якнайкраще запропонувати товари цільовому ринку. Використовуючи свої зв'язки, навички, переваги спеціалізації, посередники і з комунікативної точки зору, і з точки зору економії коштів на організацію продажу сприяють збільшенню частки прибутку виробника.

Отже, *політика маркетингових комунікацій* повинна також забезпечувати стабільне й ефективне формування попиту та просування пропозиції на ринок з метою задоволення потреб покупців і одержання прибутку.

Проблема ефективної реалізації комунікативної політики підприємств особливо актуальна тому, що характерною рисою сучасного виробництва та споживання є їх *демасифікація*: у виробництві – перехід від масового до дрібносерійного та індивідуального виробництва (на цій основі з'явилися передумови для успішного функціонування малого і середнього бізнесу), у споживанні – поява безлічі різних стилів споживання, підвищення цінності бренда.

Однак, у промисловому маркетингу при розробці програми комунікацій слід пам'ятати про особливості купівельної поведінки організації-споживача та мотивації кожного з учасників комунікаційного циклу [8].

В результаті аналізу ситуації на ринку товарів промислового призначення (ТПП) в Україні, слід зазначити, що у структурі витрат на просування ТПП особливе місце посідають, з одного боку, витрати на персональний продаж, з іншого – витрати на рекламу в ділових виданнях, участь у галузевих виставках, видання каталогів, буклетів. Поєднання й обґрунтоване співвідношення цих двох груп статей маркетингових витрат і забезпечить найефективніше функціонування системи розподілу та просування ТПП на ринку.

Загальні елементи комплексу маркетингових комунікацій малого промислового підприємства відображено на рис. 1. Компанія спілкується зі своїми посередниками, а також зі споживачами продукції. Посередники обмінюються інформацією зі своїми клієнтами й іншими споживачами. В цілому кожен компонент цієї системи є джерелом інформації для інших.

В той же час поняття комунікацій не обмежується тільки цими інструментами. Зовнішнє оформлення товару, його ціна, загальний вигляд, упаковка, імідж торгової фірми, яка продає цей товар, – все це є способом передачі інформації покупцю.

Хоча комплекс просування товарів є головним у програмі маркетингових комунікацій компанії, для досягнення оптимальних результатів не слід нехтувати й іншими складовими всього маркетингового комплексу (товар, ціна, місце на ринку). Варто зауважити, що розміри комунікаційного циклу в системі розподілу та просування ТПП (рис. 1) можуть досягати понад 70 осіб.

Зрозуміло, що персонально інформувати, переконувати чи просто контактувати з кожним учасником неможливо. Це вимагає особливих підходів до формування системи маркетингових комунікацій на малих промислових підприємствах.



**Рис. 1. Комплекс маркетингових комунікацій малого промислового підприємства**

Важливість комунікацій у підприємницькій діяльності обумовлена тим, що учасники комунікативного циклу одержують інформацію завдяки спілкуванню з колегами не тільки своєї фірми, а й у межах цільового ринку.

Чим більший і насиченіший потік інформації, тим ефективніше діятиме система просування товарів на ринку. Як наслідок, збільшуватимуться обсяги продажів і задоволення потреб покупців, підвищиться ефективність діяльності фірми в цілому. Комунікаційна система, таким чином, є джерелом і носієм інформації.

Слід також зазначити, що ефективність комунікацій характеризується тим, що передана інформація повинна бути зрозумілою згідно з її початковим значенням. Тому на відправника покладено подвійну відповідальність: за якісну передачу інформації та за забезпечення розуміння (сприйняття) її значення.

На рис. 2 зображено систему просування товарів на ринку та систему комунікацій виробника, який використовує прямий маркетинг для продажу своєї

продукції. Така система пропонує один контакт: *виробник – споживач*. Кількість контактів відповідає кількості покупців і, відповідно, результатів стає більше.

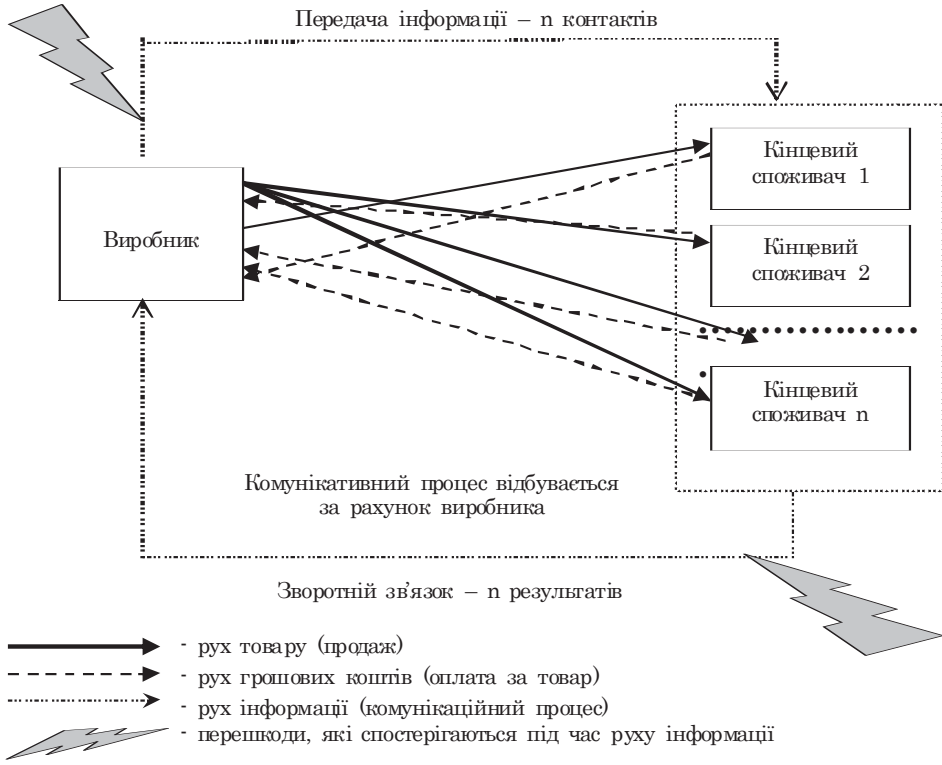


Рис. 2. Система комунікацій при прямому продажі (n споживачів)

За умови прямого продажу, кількість безпосередніх контактів виробника ( $PrkV$ ) прирівнюється до кількості кінцевих споживачів ( $Kc$ ), а кількість результатів ( $Pзв$ ), одержаних завдяки зворотному зв'язку, також дорівнює кількості кінцевих покупців, оскільки форма продажу – прямий продаж. Тому можна стверджувати, що:

$$\begin{cases} PrkV = Kc \\ Pзв = Kc \end{cases}, \text{ за умови, що } n \rightarrow \infty. \quad (1)$$

$$\text{Отже, } PrkV = Pзв = Kc. \quad (2)$$

Тобто фірма-виробник, продаючи ТПП способом прямого продажу, буде одержувати стільки результатів від передачі інформації завдяки зворотному зв'язку комунікаційної системи, скільки буде зроблено таких передач, тобто прямих контактів. Причому контактувати напряму необхідно з усіма учасниками системи розподілу та просування ТПП.

Однак, підтримка прямих контактів із великим числом кінцевих покупців, які здійснюють, як правило, невеликі обсяги закупок, реально неможлива, зважаючи на велику вартість транспортних і складських затрат, великі обсяги роботи і затрачених коштів на постійне інформування клієнтів про тех-

нічні характеристики товарів і їх зміну, цінову кон'юнктуру ринку, яка, у свою чергу, потребуватиме реформування цінової політики індивідуально для кожного з клієнтів. Таким чином, посередники значно зменшують об'єм роботи, яку необхідно виконати як виробникам, так і споживачам.

На рис. 3, 4 зображено систему просування товарів на ринку та систему комунікацій виробника, який використовує непрямий маркетинг для продажу своєї продукції. На рис. 3 зображено систему непрямого маркетингу з використанням одного роздрібного посередника. Таку систему доцільно застосовувати у промислово ненасичених регіонах, де кількість споживачів невелика.

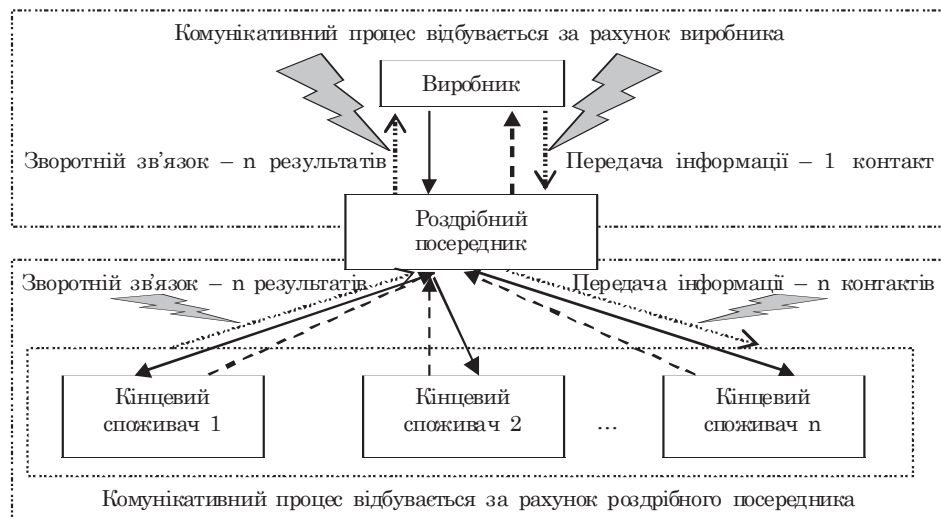


Рис. 3. Система комунікацій при непрямому продажі (1 роздрібний посередник, n споживачів)

При непрямому продажі з використанням одного роздрібного посередника кількість прямих контактів виробника ( $PrkV$ ) дорівнює кількості роздрібних посередників ( $Rnc$ ) – в даному випадку 1, а кількість результатів ( $Rzv$ ), одержаних завдяки зворотньому зв'язку, дорівнює кількості кінцевих споживачів ( $Kc$ ), оскільки форма продажу – непрямий продаж.

Тому можна стверджувати, що:

$$\begin{cases} PrkV = Rnc = 1 \\ Rzv = Kc \end{cases}, \text{ за умови, що } n \rightarrow \infty. \quad (3)$$

Отже, фірма-виробник, використовуючи одного роздрібного посередника, лише при одному прямому контакті з ним, одержуватиме стільки ж інформації, як і при прямому продажі. Обсяги продажів в даному випадку будуть значно більші, а потреби покупців задоволені краще, оскільки роздрібний посередник, працюючи на регіональному ринку, краще знає його кон'юнктуру і таким чином допомагає виробнику, передаючи йому інформацію про її стан і зміну. Крім цього, в даному випадку прями контакти з кінцевими споживачами здійснює посередник за власні кошти.

Проаналізуємо, як функціонує система непрямого маркетингу з використанням одного гуртового посередника і двох роздрібних. Таку умовну систему



(рішення про кількість посередників по вертикалі і по горизонталі виробник приймає сам, враховуючи ситуацію на ринку) доцільно застосовувати у регіонах із підвищеною концентрацією промисловості та великою кількістю споживачів.

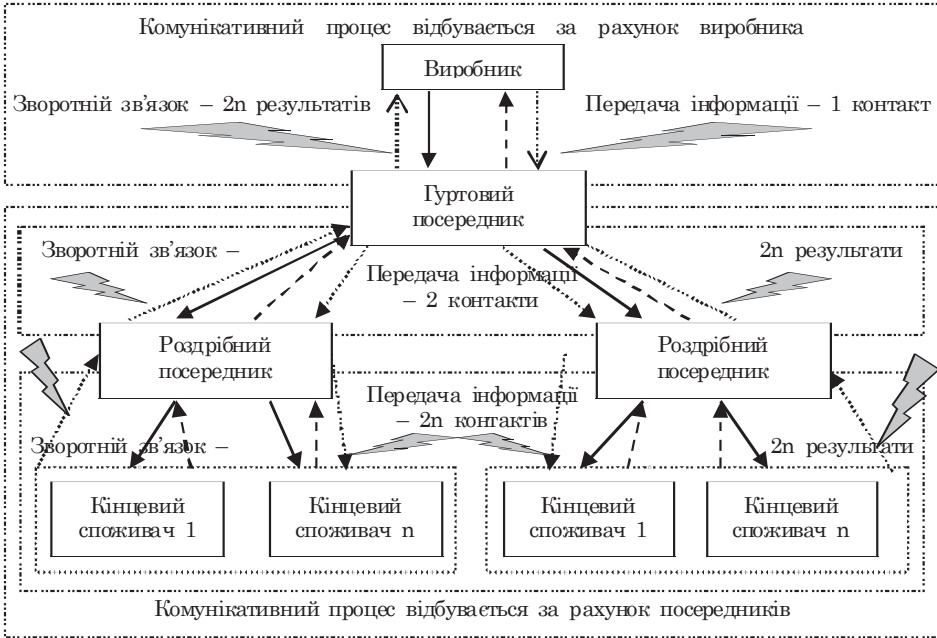


Рис. 4. Система комунікацій при непрямому продажі (1 оптовий посередник, 2 роздрібні посередники,  $n$  споживачів)

При непрямому продажі з використанням одного гуртового посередника та двох роздрібних кількість прямих контактів виробника ( $ПркВ$ ) дорівнює кількості гуртових посередників ( $Опс$ ) – в даному випадку 1, а кількість результатів ( $Рзв$ ), одержаних завдяки зворотньому зв'язку, дорівнює кількості кінцевих споживачів ( $Кс$ ).

Тому можна стверджувати, що:

$$\begin{cases} ПркВ = Опс = 1 \\ Рзв = Кс \times m \end{cases}, \text{ за умови, що } n \rightarrow \infty. \quad (4)$$


де  $m$  – число роздрібних посередників (вданому випадку  $m = 2$ ).

Фірма-виробник, використовуючи одного гуртового посередника та двох роздрібних, лише при одному прямому контакті з гуртовим посередником, одержуватиме стільки результатів від передачі інформації завдяки зворотньому зв'язку комунікаційної системи, скільки буде кінцевих покупців у роздрібних посередників, які, у свою чергу, є клієнтами гуртового посередника.

Переваги даної системи просування товарів і системи комунікацій надзвичайно великі: виробник здійснює лише один прямий контакт з гуртовим посередником, а одержує в 2 рази (в даному випадку) більше інформації, ніж при прямому продажі. Обсяги продажів у даному випадку будуть найвищі, а

потреби покупців найкраще задоволені, оскільки гуртовий посередник краще знає регіональну ринкову кон'юнктуру і передає цю інформацію виробнику, причому в даному випадку потік інформації в 2 рази більший, оскільки гуртовий посередник працює ще з двома роздрібними, які орієнтуються на особливості саме свого цільового ринку. Крім того, в даному випадку прямі контакти як з роздрібними посередниками, так і з кінцевими споживачами здійснюються за рахунок посередницької мережі [7].

Виступаючи від імені покупця перед виробником і від імені останнього перед покупцем, торгові посередники — це центр встановлення контактів і своєрідне ядро ринку. Торгові посередники акумулюють величезний інформаційний масив, який відображає, з одного боку, всі особливості потреб споживачів, з іншого — діяльність конкурентів на ринку [3].

Таким чином, глибоке розуміння суті комунікаційних процесів дає можливість менеджерам приймати рішення щодо ефективної взаємодії з зовнішнім середовищем для досягнення поставлених цілей. Розглянувши незаперечні переваги застосування комунікаційних систем, слід звернути увагу і на негативну сторону комунікаційних систем непрямого продажу. Як видно з рис. 3 та 4, кількість перешкод, які виникають під час руху інформації (умовне позначення — ) набагато більша, ніж при прямому продажу (рис. 2). Це пояснюється як великою кількістю рівнів (учасників) комунікаційної системи, так і різноманітністю каналів передачі інформації (рис. 1), кількість яких також зростає при збільшенні розмірів комунікаційної системи. Найпоширенішими видами перешкод при передачі інформації можуть бути:

- *фільтрування інформаційного потоку та маніпуляція даними* (відбір, навмисне затримання подальшої передачі даних, зміна фактичного значення) з метою передачі інформації в більш прийнятному для конкретного учасника комунікаційної системи вигляді;

- *вибіркове сприйняття інформації* — зацікавленість лише певними частинами інформаційного потоку.

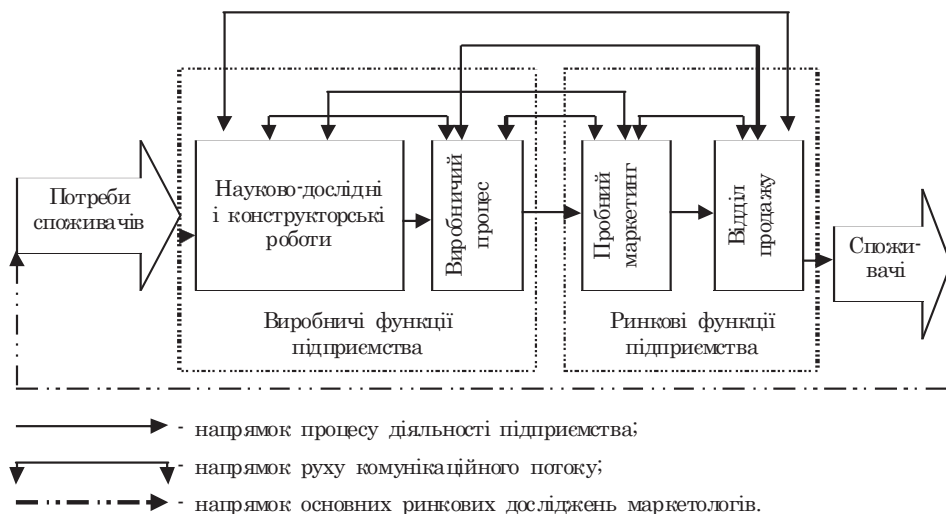
Пропонується застосовувати такі способи усунення вищезазначених перешкод для успішного руху інформаційних потоків:

- *дублювання інформації* — одночасне використання паралельних каналів передачі даних, які б не перетиналися;

- *своєчасне виправлення спотвореної інформації та формування повідомлень, стійких до спотворень*, які б передавалися без змін і трансформацій або заздалегідь обговореним способом, який обмежує такі спотворення;

- *чітке визначення функцій і підпорядкованості спеціалістів і підрозділів фірми*, інтеграція їхніх цілей із загальними цілями підприємства, оскільки для успішного функціонування підприємства в маркетинговій системі велике значення мають також міжфункціональні комунікації в середині організації [4]. Як показали дослідження, на вітчизняних виробничих підприємствах значно завищується значення виробничих підрозділів. Приділивши увагу ринковій діяльності, підприємство матиме можливість задовольнити потреби споживачів в повному обсязі за рахунок гнучкого виробничого графіка, дрібних партій ТПП з урахуванням всіх побажань клієнтів, збільшення асортименту, скорочення строків поставок.

На рис. 5 представлено оптимальну схему міжфункціональних комунікацій всередині організації виробничого профілю.



**Рис. 5. Міжфункціональні комунікації всередині організації**

Варто зазначити, що навіть дуже вдало побудована й ефективно діюча система комунікацій не може залишатися без змін і коригувань у довгостроковому періоді. Необхідне її постійне оновлення з урахуванням кількох найважливіших чинників:

- зміна кон'юнктури ринку;
- рівень інформаційного навантаження учасників усіх комунікаційних систем (посередників, кінцевих споживачів, конкурентів, постачальників);
- ефективність застосування тих чи інших засобів комунікацій (рис. 1).

Переорієнтуватися на таку діяльність малим виробничим підприємствам набагато простіше з організаційної точки зору і з точки зору невеликих затрат на таку переорієнтацію, ніж великим підприємствам. Це пояснюється і невеликим управлінським апаратом (часто 1–5 осіб), і кращою пристосованістю до потреб ринку, оскільки виробничі цикли на малих підприємствах значно коротші, ніж на великих, і тому малі підприємства мають можливість швидше перелаштовувати виробництво на специфічні замовлення споживачів, не затрачаючи великих коштів на закупку великих партій сировини, допоміжних матеріалів і на перевезення великих партій готової продукції [6; 7].

З огляду на радикальні зміни в економіці за останні десятиріччя, що характеризуються зміною поведінки покупців, для яких основною вимогою стала постійна наявність товарів на ринку з індивідуальними для кожного споживача техніко-економічними характеристиками, актуалізується увага саме до малих підприємств. Тому доцільною буде як реорганізація великих виробничих підприємств, так і приділення більшої уваги з боку держави і, звичайно, з боку самих підприємств до зміщення ринкових позицій малих виробничих підприємств.

Вищенаведені результати досліджень дозволяють стверджувати, що:

- вибрана система розподілу і просування товарів на ринку повинна розглядатись як комплексна політика підприємства з огляду на систему комунікацій з метою повного задоволення потреб покупців, утвердження позитивного іміджу компанії і, як наслідок, стабільного зростання обсягів продажу і прибутку;

- *комунікативна політика* не повинна бути атрибутом підприємства лише для утвердження його іміджу, а служити засобом взаємодії фірми з усіма суб'єктами як зовнішнього середовища (постачальники, споживачі, посередники, конкуренти, контролюючі органи, громадськість), так і внутрішнього (персонал і структурні підрозділи);

- під час реалізації системи комунікацій малого виробничого підприємства слід враховувати певні особливості ринку ТПП та обмежені фінансові можливості;

- під час прийняття рішення про вибір і побудову оптимальної комунікаційної системи слід враховувати як можливість одержання великої кількості зворотної інформації, так і велику кількість перешкод;

- для усунення перешкод слід застосовувати комплекс заходів, однак вони не повинні зменшувати потік вхідної і вихідної інформації, а лише збільшувати якість її передання й отримання та унеможливлувати спотворення даних;

- для успішної діяльності підприємства на ринку не слід забувати також про внутрішню систему комунікацій, де особливу увагу потрібно приділяти виконанню маркетингових функцій компанії;

- слід мати на увазі, що діюча система комунікацій потребує постійного оновлення з урахуванням зміни ринкової ситуації;

- переорієнтуватися на ринкову діяльність малим підприємствам набагато простіше, ніж великим.

1. *Анн Х., Багієв Г.Л., Тарасович В.М.* Маркетинг. – СПб.: Питер, 2005.

2. *Анопий В.* Проблеми становлення торгового посередництва в Україні // Проблеми підприємства. – 1999. – №6.

3. *Баркан Д.И.* Маркетинг для всех. – Л.: Культ-информ-пресс, 1991.

4. *Войчак А.В.* Маркетинговий менеджмент: Підручник. – К.: КНЕУ, 1998. – 268 с.

5. *Головкіна Н.В.* Пряма поштова розсилка: як пояснити успіх у світі? // Маркетинг в Україні. – 2004. – №2. – С. 55–61.

6. *Єфименко Т.* Напрямки розвитку податкового потенціалу малого підприємництва // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2001. – №3. – С. 141–148.

7. *Кирпот О.* Висококонцентроване суспільне виробництво – основа малого підприємництва // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2000. – №2. – С. 127–134.

8. *Крикавський Є., Чухрай Н.* Промисловий маркетинг. – Львів: Вид-во НУ «Львівська Політехніка», 2004. – С. 5–6.

9. *Павлюк М.С.* Системи комунікацій на підприємстві. – Харків, 2000.

10. *Синяєва И., Якоби А.* Модель комплексной оценки рыночного потенциала торгово-посреднических структур // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 1998. – №1. – С. 25–29.

## 2.15. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Сучасний розвиток суспільного виробництва є передумовою того, що практично всі українські підприємства України мають яскраво виражену функціональну структуру управління. Така організація управління базується на принципі послідовного виконання трудових операцій, тобто трудове завдання поділяється на окремі операції (завдання, етапи), і кожний робітник спеціалізується на виконанні однієї операції.

Однак, глобальні зміни у світовій економіці на початку 80-х років ХХ ст., коли нарощування обсягів виробництва перестало бути синонімом благополуччя, змусили багато підприємств змінити свою поведінку на ринку й перейти від принципу «зробити якнайбільше» до принципу «максимально задовольнити клієнта». Значно змінилися й відносини «продавець – покупець», акцент змістився на покупця (клієнта). В сучасних умовах господарювання відбувається жорстка конкурентна боротьба, боротьба за споживача, яка вимагає від виробників гнучкості, нових ідей, продуктів і послуг, швидкого виходу на ринки, зниження витрат, підвищення продуктивності праці за рахунок внутрішніх резервів тощо.

Процесно-орієнтований підхід до управління підприємством дозволяє одержати структуру, діяльність якої спрямована на постійне поліпшення якості кінцевого продукту та задоволення клієнта. В умовах глобалізації світової економіки, її переорієнтації на ринок споживачів та стрімкого розвитку сфери послуг велике значення має розробка та впровадження процесно-орієнтованого підходу до управління господарськими структурами.

Аналіз наукових праць за свідчив наявність декількох важливих прогалин у дослідженні та впровадженні процесного підходу до управління підприємством. Точки зору авторів на визначення основних понять за досліджуваною темою різні. Майже не приділена увага методології управління бізнес-процесами в цілому та окремо за галузями народного господарства. Разом з тим існує невирішена раніше частина загальної проблеми: відсутній оптимальний підхід до управління бізнес-процесами підприємств сфери послуг, немає визначеної структури (поетапного) управління бізнес-процесами таких підприємств.

На сучасному етапі розвитку країни сфера послуг, відіграє важливу роль, тому необхідною стає розробка теоретичного підґрунтя для полегшення управління бізнес-процесами на підприємствах цієї сфери.

Одним із важливих і в той же час складних завдань сучасного менеджменту є проектування оптимальних бізнес-процесів і організаційної структури, які здатні реалізувати стратегічні цілі організації. Процесно-орієнтований підхід до управління підприємствами сфери послуг розглядає функції управління як взаємопов'язані. У межах даного підходу необхідно реалізувати такі етапи [11]:

1. Визначити мережу процесів, які охоплюють всю діяльність досліджуваного підприємства сфери сервісу.
2. Для кожного процесу призначити власника.

3. Розробити документацію, яка регламентує процеси (документація, що регламентує процеси, повинна відповідати таким вимогам: визначення планових значень показників процесів на наступний період; аналіз власником процесу відхилень від нормального ходу процесу й документування цих відхилень; аналіз результативності коригувальних заходів; формування звітності для вищого керівництва тощо) [3].

4. Встановити стратегічні цілі підприємства, цільові призначення. На основі показників верхнього рівня визначити показники процесів. Найважливішим елементом системи управління процесами стали показники оцінки, які відповідно до вимог стандартів ISO серії 9000:2000 включають три групи показників: процесу, продукту процесу, показники задоволення клієнтів процесу [5].

При розробці системи показників необхідно дотримуватися таких вимог: зв'язок зі стратегічними показниками підприємства (ув'язування з верхнім рівнем); «прозорість» для керівників підприємства; зручність для власників процесів, які управляють своїми процесами на основі цих показників; зрозумілість персоналу, який реалізує процес; вимірюваність [6].

5. Забезпечити управління кожним процесом на основі вимог процесного підходу. Для побудови ефективної системи управління процесами на підприємстві сфери сервісу необхідні: лідерство керівництва підприємства; координація робіт основних учасників перетворень; поточне навчання всього персоналу, включаючи керівництво; командна робота всіх підрозділів підприємства; складання та дотримання плану розробки і впровадження системи управління бізнес-процесами; створення системи показників, які адекватно відображають рух і результат діяльності процесів; створення чітко діючого механізму управління за зворотними зв'язками, включаючи контроль за виконанням і ефективністю ухвалених рішень на всіх рівнях управління підприємством [9].

6. Детально розробити та задокументувати процес управління підприємством, обов'язково включити в нього функції стратегічного планування та управління на основі системи показників.

Серед методологічної бази управління бізнес-процесами для сфери послуг з метою порівняння було виділено два підходи. Перший підхід передбачає комплексний, системний розгляд діяльності підприємства як сукупності процесів, розробку системи управління процесами з використанням принципів міжнародних стандартів ISO серії 9000:2000 [5].

Підприємство розглядається як мережа процесів. Перший підхід можна назвати системним підходом до виділення процесів підприємства (що відповідає вимогам ISO 9001:2000). Він базується на таких основних положеннях: 1) визначення процесного та системного підходів до управління підприємством; 2) визначення процесу (бізнес-процесу) підприємства; 3) розуміння кроків, необхідних для впровадження процесного підходу на підприємстві; 4) визначення мережі (системи) взаємозалежних процесів підприємства.

Застосування системи взаємозалежних процесів для управління діяльністю та ресурсами підприємства може називатися процесним підходом. Таке визначення процесного підходу в стандарті ISO 9001:2000 неповне, оскільки не включає поняття технології управління процесом. Тому, необхідно уточнити,



що, відповідно до специфіки досліджуваної галузі, наявність власника процесу, який володіє ресурсами, є найважливішою необхідною умовою.

Друге розуміння процесного підходу базується на виділенні в організації «наскрізних» процесів, їх описі та подальшій реорганізації [2].

Другий підхід відображає управлінську структуру як «наскрізні» процеси. При використанні даного підходу описання процесу – це послідовність робіт, які виконуються в різних підрозділах підприємства, виконавців, документів, що входять і виходять тощо.

Для «наскрізного» процесу визначається власник, тобто співробітник, відповідальний за результат процесу, його ефективність і задоволеність клієнтів. При такому визначенні процесу та власника процесу необхідно чітко регламентувати взаємодію власника з керівниками функціональних підрозділів (власниками ресурсів) [7].

Для узагальнення характеристик двох вищерозглянутих підходів до управління підприємством та визначення практичного застосування цих підходів на підприємствах сфери послуг необхідно провести порівняння основних складових кожного з підходів. Порівняння двох підходів до впровадження процесного управління у випадку застосування на підприємстві сфери сервісу здійснено в табл. 1.

Після порівняння двох запропонованих підходів доцільно зазначити, можливість практичного застосування підходу «наскрізних» процесів на підприємствах сфери послуг відсутня, адже вона за своїми характеристиками буде лише ускладнювати роботу та знижувати ефективність діяльності підприємств. Перший підхід до управління бізнес-процесами є більш чітким і має можливість практичного застосування для управління бізнес-процесами підприємств сфери послуг.

Для формування процесної структури на підприємствах сфери сервісу необхідне проходження таких етапів [1; 2]:

- визначити процеси, необхідні для системи управління, і їх призначення на даному підприємстві. Необхідно провести уточнення діючої організаційної структури підприємства, на яку будуть «накладатися» існуючі процеси, і розподіл обов'язків з розробки й описання процесів;

- визначити послідовність і взаємодію цих процесів. Необхідна чітка деталізація всіх процесів (субпроцесів) і їх взаємозв'язків. Важливість процесу визначається важливістю його результатів;

- визначити критерії та методи, необхідні для забезпечення результативності як при здійсненні, так і при управлінні цими процесами.

До процесів вищого рівня звичайно відносять: управління підприємством; розробка стратегії або постановка цілей; управління ресурсами тощо [8].

У ході їх реалізації розробляються бізнес-цілі підприємства, стратегія й тактика досягнення; цілі, завдання та політика в галузі якості, а також здійснюється планування ресурсів, необхідних для забезпечення цієї діяльності.

Графічне, просте описання процесу необхідне для швидкого розуміння потоку та послідовності дій, їх подальшої деталізації, особливо на першому етапі реалізації процесного підходу. Ступінь деталізації при описанні процесу залежить і від застосовуваних методів та інструментів. Головне – візуалізувати



процес, не ускладнюючи його. Необхідно відобразити послідовність проведення операцій; відповідальність виконавців; точки ухвалення рішення у випадку відхилення; точки контролю; вхідні і вихідні документи тощо.

**Таблиця 1. Порівняльна характеристика підходів до впровадження процесного управління**

№	Ознаки для порівняння	Перше розуміння процесного підходу	Друге розуміння процесного підходу
1	Визначення процесу	Процес – стійка, цілеспрямована сукупність взаємозалежних видів діяльності, що за певною технологією перетворює входи у виходи, які є цінними для споживача	Процес – цілеспрямована послідовність операцій (робіт, процедур), яка призводить до заданого кінцевого результату – виходу процесу
2	Розгляд діяльності	Вся діяльність розглядається як мережа процесів. Системний підхід. Прив'язка до реальної організаційної структури підприємства	Частковий розгляд діяльності у вигляді ланцюгів послідовно виконуваних операцій. Відсутність якоїсь системи.
3	Методика управління процесом	Відповідає вимогам ISO 9001:2000	Існують різні суб'єктивні трактування, загальна методика відсутня
4	Власник процесу	Має всі ресурси, необхідні для забезпечення результативності й ефективності процесу, посідає важливе місце в організаційній структурі	Не має ресурсів, не займає певного місця в організаційній структурі, але має обов'язки
5	Взаємодія між структурними підрозділами	На 100% визначена та регламентована взаємодія в межах мережі процесів	Частковий опис у межах «наскрізних» процесів
6	Система управління підприємством	Система управління будується на основі методик управління процесами в межах мережі процесів підприємства. Керівники підрозділів стають власниками процесів	Лінійним керівникам доводиться розглядати вимоги власників процесів
7	Документація системи управління	Повне документування діяльності. Документація на 90–100% відповідає реальній діяльності та має практичне застосування	Створення додаткової документації з низьким ступенем практичного використання
8	Необхідність зміни організаційної структури за комплексного впровадження	Відсутня. Організаційна структура в цілому зберігається до появи об'єктивних даних, необхідних для обґрунтування змін	Повинна бути повністю змінена для досягнення реального результату (перехід на матричну або проектну структуру)
9	Менеджмент якості процесу	Можлива сертифікація за ISO 9001:2000	Сертифікація за ISO 9001:2000 неможлива

У стандартах ISO серії 9000 визначено вимоги, пов'язані з виміром ефективності та результативності кожного важливого процесу. На даному етапі потрібно визначити [5]: критерії ефективності процесів і системи їх виміру та аналізу, які забезпечують керування процесів; ризики процесів як можливих відмов (невідповідностей) процесів; схему дій із виключення або зниження

ймовірності появи таких ризиків і розробки попереджуючих дій; методи проведення вимірів, методи аналізу інформації.

Далі потрібно визначити показники управління та напрямки розвитку, обрати альтернативні рішення, які забезпечують істотне підвищення результативності та ефективності. На етапах описання процесу, пов'язаних із проведенням аналізу з урахуванням прогностичного значення, враховуються невикористані резерви. При розробці критеріїв ефективності, стикуванні процесів і інформаційних потоків, як правило, виявляються недоліки і можливості їх усунення.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, об'єктивно існує необхідність розробки науково-обґрунтованих підходів до управління бізнес-процесами підприємств сфери послуг. Після порівняння двох основних підходів стало зрозуміло, що лише системний підхід може застосовуватися на практиці. Необхідно постійно вишукувати можливості для зниження витрат, що в остаточному підсумку буде збільшувати цінність процесів для споживача та підвищувати результативність процесу. Застосування статистичних методів сприяє процесу постійного підвищення продуктивності праці за рахунок виявлення внутрішніх резервів підприємства та зниження собівартості за незмінної якості, що задовольняє вимоги конкурентного ринку.

1. *Аванесова Г.А.* Сервисная деятельность: Историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент. – М.: Аспект Пресс, 2005.

2. *Елиферов В.Г.* Бизнес-процессы: регламентация и управление. – М.: ИНФРА-М, 2005.

3. Моделирование бизнеса / Каменнова М., Громов А., Ферапонтов М., Шматалюк А. – М.: Весть-Метатехнология, 2001.

4. *Ойхман Е.Г., Попов Э.М.* Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. – М.: Финансы и статистика, 1997.

5. Оценка и аттестация зрелости процессов создания и сопровождения программных средств и информационных систем (ISO/IEC TR 15504-CMM). – М.: Книга и Бизнес, 2001.

6. Процессный подход. – Серия: Все о качестве. Зарубежный опыт. – М.: Трек, 2000. – Вып. 22.

7. *Репин В.В., Елиферов В.Г.* Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: ИНФРА-М, 2006.

8. *Робсон М., Уллах Ф.* Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. – М.: Аудит, 1997.

9. *Хаммер М., Чампи Д.* Реинжиниринг корпораций: манифест революции в бизнесе. – СПб., 2000.

10. *Цайнінгер К.Х.* Оптимізація бізнес-процесу для глобальної конкуренції // Києво-Могилянська Бізнес-Студія. – 2004. – №9.

11. *Шеер А.В.* Бизнес-процессы. – М.: Весть-Метатехнология, 1999.

## 2.16. ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ОСНОВА МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Матеріальне стимулювання залишається однією з найпоширеніших форм стимулювання, а оплата праці як форма реалізації особистого інтересу відноситься не тільки до категорії мотивів, але й стимулів, які не мають собі рівних за потенціалом [1].

Існуючий стан розподілу доходів сільського населення вказує на скорочення рівня заробітної плати в загальному обсязі доходів, що відображає недооцінювання її ролі в стимулюванні виробничої діяльності. Тому закономірним є проведення аналізу діючої системи стимулювання як на рівні галузі, так і на рівні окремого господарюючого суб'єкта, який дозволить виявити її слабкі сторони, та передувати формуванню й удосконаленню механізму матеріального стимулювання персоналу. Особливу увагу при цьому потрібно приділити саме заробітній платі, яка є основою даної системи.

Дослідженням стимулюючої функції (ролі) заробітної плати, суті мотивів і стимулів праці займаються українські вчені: Д. Богиня, О. Бугуцький, О. Грیشнова, В. Дієсперов, Г. Дмитренко, Й. Завадський, М. Карлін, А. Колот, Г. Купалова, О. Онищенко, М. Семикіна, Е. Ходаківський, Л. Червинська, В. Юрчишин, К. Якуба. У працях вітчизняних і зарубіжних авторів досліджено теоретичні та практичні загальні проблеми мотивації й стимулювання праці, проте недостатньо висвітленими залишаються питання побудови системи стимулювання праці, яка узгоджує інтереси різних груп їх носіїв в акціонерному сільськогосподарському підприємстві, визначення рівня її якості, вибір найвагоміших складових даної системи та удосконалення методичних засад її формування. Постає питання, чи залишається заробітна плата основним стимулом до високопродуктивної праці в сільському господарстві?

Стимулювання працівників є складовою управління персоналом. Без грамотної організації стимулювання сільськогосподарських працівників неможливі зростання прибутку підприємства і його конкурентоспроможності на аграрному ринку.

У результаті реформування сільськогосподарське акціонерне товариство (САТ) має дві групи учасників корпоративних відносин: перша — працівники АТ (внутрішні акціонери та наймані працівники), друга — особи, які не працюють в АТ (зовнішні акціонери (незалежні і пов'язані), особи, які здають в оренду свій пай). В Сумській області із загальної чисельності працюючих в АТ близько 60% є акціонерами, решта — наймані робітники.

Акціонерна форма об'єднує різних учасників корпоративних відносин, кожен з яких реалізує свої власні інтереси. Мета акціонерів — це успіх на ринку і, відповідно, отримання доходів: прибутку (в т.ч. дивідендів), заробітної плати. Мета найманих працівників — одержати матеріальну винагороду та підвищити власний соціальний статус [2; 3; 10]. Таким чином, власник прагне одержати максимум прибутку за мінімуму витрат (у т.ч і на персонал). Наймані працівники прагнуть одержати більшу матеріальну винагороду за меншого

об'єму виконуваних робіт. В пошуковій компромісу між очікуваннями найманого працівника та акціонерів і полягає суть стимулювання працівників в умовах ринкової економіки. Заробітна плата при цьому є формою реалізації особистого інтересу та особливою формою реалізації реального капіталу учасників корпоративних відносин [1; 10].

У теоретичному аспекті розрізняють заробітну плату акціонера (працюючого співвласника) і заробітну плату найманого працівника. Для найманого працівника зарплата є економічною формою реалізації власності на свою робочу силу. Новостворена ним вартість розподіляється на частини: заробітну плату найманого працівника та прибуток (в т.ч. дивіденди), який привласнюється акціонерами та акціонерним товариством.

Якщо працівник є акціонером, його заробітна плата – є економічною формою реалізації необхідної праці шляхом привласнення вартості необхідного продукту. Як працівник він отримує заробітну плату, а як співвласник капіталу – частину прибутку АТ у формі дивідендів [2; 3].

Загальновідомо, чим вищий рівень результативності праці, тим вищий рівень прибутку, а отже, і рівень заробітної плати. Під результативністю праці розуміється не тільки продуктивна та ефективна, але й корисна для суспільства праця. Отже, в ринкових умовах господарювання розвиток ролі заробітної плати в АТ полягає в тому, що вона поступово набуває форми доходу і стає залежною не так від особистих результатів праці окремого трудівника, як від обсягів реалізованої продукції підприємством, тобто від колективних результатів праці [1].

Але останнім часом заробітна плата втратила зв'язок із кінцевими результатами виробництва. Це, на думку багатьох учених [6; 7; 8; 12], керівників і фахівців агропідприємств, пов'язано, по-перше, з гарантованістю ставок і посадових окладів (що допускає можливість виплат без досягнення робітником результатів, які б відповідали цим виплатам), та із заміщенням у свідомості працівників трудової основи заробітної плати на споживацьку. Працівники визначають цінність винагороди не особистим трудовим внеском, а тим, що можна придбати за одержану заробітну плату. Наслідком цього є послаблення та зниження стимулюючої функції заробітної плати. Крім того, специфічною рисою українських акціонерних товариств, є те, що у працюючих акціонерів відсутня зацікавленість і в отриманні додаткового доходу – дивідендів: в більшості АТ акції працівникам дістались безкоштовно.

Досить складною проблемою є визначення оптимального місця заробітної плати у загальному доході працівника-аграрія. В сільськогосподарських товариствах частка заробітної плати у сукупних доходах працівників повинна переважати з метою стимулювання їхньої високорезультативної роботи на основному робочому місці. На жаль, у більшості сільгосппідприємств різних форм господарювання продовжує спостерігатися низька результативність праці селянина на основному робочому місці та максимальна продуктивність праці в особистому підсобному господарстві.

Цей факт підтверджує і проведене нами опитування 70% працюючих трьох сільськогосподарських АТ Конотопського району (табл. 1).

Перше місце серед чинників, які мають значний вплив на результативність праці було надано саме «оплаті праці», але в кожному товаристві цей від-

соток різний: від 86% до 93%. Той факт, що оплата праці не є 100-відсотковим стимулом, свідчить про наявність побічного джерела доходу – переважно власного присадибного господарства.

**Таблиця 1. Вплив зовнішніх чинників-стимулів на результативність праці в акціонерних сільськогосподарських підприємствах, 2006 р.**

Чинники	Питома вага позитивних відповідей					
	ЗАТ «Міжрайагро-постач»		ВАТ «Радгосп «Шевченківський»		ЗАТ «Агрофірма «Мрія»	
	%	місце у рейтингу	%	місце у рейтингу	%	місце у рейтингу
Оплата праці	86	1	92	1	93	1
Дивідендна політика	39	3	18	8	61	3
Організація праці	15	6	20	6	34	4
Умови праці	29	4	35	3	32	5
Психологічний клімат	15	6	10	10	23	7
Методи управління	9	8	19	7	18	9
Стиль керівництва	6	9	13	9	15	10
Стосунки з безпосереднім керівником	19	5	24	5	29	6
Відносини з адміністрацією	10	7	29	4	20	8
Участь у розподілі прибутків	78	2	44	2	62	2

Ця обставина також зумовила і віднесення чинника «дивідендна політика» (39%) в ЗАТ «Міжрайагропостач» і в ЗАТ «Агрофірма «Мрія» (71%) на третє місце. У ВАТ «Радгосп «Шевченківський» взагалі йому надали перевагу тільки 18% (8 місце). Така різниця зумовлена, по-перше, відмінністю у формах акціонерних товариств, крім того, останнє підприємство (ВАТ) має найменшу частку працюючих акціонерів у своєму складі, по-друге, відсутністю виплат самих дивідендів. У переважній більшості аграрних акціонерних товариствах області, згідно з рішенням загальних зборів, весь отриманий прибуток спрямовано на розвиток підприємств.

Отже, заробітна плата все ж таки залишається стимулом до праці в сільському господарстві, але чи є вона фактично основним джерелом доходу для задоволення особистих потреб селянина?

На рівень заробітної плати аграріїв впливають як суб'єктивні, так і об'єктивні чинники. Основні з них такі: стан економіки, природнокліматичні умови, складність і умови праці, рівень кваліфікації, підвищення цін на споживчі товари та послуги тощо. Протягом останніх років у сфері оплати праці зберігалася стабільна тенденція підвищення її рівня в усіх галузях народного господарства, про що свідчать дані щомісячного державного статистичного спостереження підприємств, установ, організацій з питань статистики праці країни та зокрема Сумської області (табл. 2). Але основний чинник зростання розміру оплати праці за останні 5 років є законодавчо встановлений ріст мінімальної заробітної плати.

Сільське господарство має найнижчий серед галузей економіки рівень оплати праці не тільки на рівні окремого регіону, але й країни в цілому. І хоч останнім часом рівень номінальної оплати в різних галузях української економіки помітно зростає, аграрні підприємства неспроможні забезпечити нор-

мальне відтворення виробництва, а отже, не можуть підвищувати оплату праці такими ж темпами, як це відбувається в промисловості та інших галузях народного господарства[4]. Крім того, номінальна заробітна плата зростає швидшими темпами, ніж реальна.

**Таблиця 2. Динаміка середньомісячної заробітної плати в Україні та Сумській області за видами економічної діяльності у 2001–2006 рр. (у розрахунку на одного штатного працівника, грн.)\***

Роки	По Україні			Сумська область		
	За всіма видами діяльності	Промисловість	Сільське господарство	Сільське господарство	В середньому на 1 АТ	За всіма видами економічної діяльності
2001	311	406	151	160,3	162	259
2002	376	485	178	183,8	186	307
2003	462	591	210	219,9	257	379
2004	590	743	295	294,9	350	473
2005	806	967	415	408,7	391	663
2006	1041	1212	553	581,0	575	806

\* за даними Державного комітету статистики України та Сумської області.

Аналіз динаміки росту середньомісячної плати в досліджуваних акціонерних товариствах засвідчує, що існує суттєва відмінність у розмірі оплати працівників АТ відкритої та закритої форм. Починаючи з 2003 р., заробітна плата у закритих акціонерних підприємствах зростає випереджаючими темпами порівняно з ВАТ та середньою оплатою в сільському господарстві по області в середньому на 20–30% щорічно внаслідок зростання продуктивності праці і фінансових результатів підприємств.

У сільськогосподарських підприємствах все ще зберігаються значні розміри заборгованості з оплати праці. Кожний п'ятий працівник має заборгованість із заробітної плати терміном від трьох місяців до півроку, а кожний четвертий – більше ніж півроку (табл. 3).

**Таблиця 3. Стан виплати заробітної плати на 1 січня 2007 р.\***

	Кількість працівників економічно активних підприємств, яким не виплачено заробітну плату					Сума боргу в середньому на одного працівника, грн.
	тис. осіб	у % до загальної кількості працівників	у т.ч. за кількістю місяців, %			
			до 3	від 3 до 6	понад 6	
Всього	165,3	1,5	70,4	16,1	13,5	1341
Сільське господарство	34,2	4,4	68,7	12,9	18,4	902

\* за даними Державного комітету статистики України.

Можливість оплачувати працю на певному рівні визначається, насамперед, розміром валового доходу з розрахунку на одиницю трудових затрат. Дане співвідношення характеризує доходність праці (табл. 4). Варто зауважити, що сумарна доходність у сільському господарстві виявляється недостатньою для того, щоб зацікавити людей працювати в аграрній сфері [4].

Більш глибокий аналіз даної ситуації засвідчує, що ті зміни, які відбуваються в сільському господарстві не забезпечать належної доходності, яка б дозволила здійснити значне підвищення оплати праці, особливо це стосується галузі тваринництва. Господарським товариствам потрібно знаходити додат-

кові резерви, стимулюючи економію ресурсів, оптимізуючи розміри виробництва, досягаючи вищих рівнів врожайності та продуктивності тварин.

**Таблиця 4. Дохідність праці при виробництві та реалізації окремих сільськогосподарських продуктів у господарських товариствах Сумської області, грн. на год.\***

Продукція	Акціонерні товариства			Господарські товариства	
				Конотопського району	Сумської області
	2003	2004	2005	2005	2005
Зерно (без кукурудзи)	19,2	16,4	14,6	12,4	1,1
Цукрові буряки	7,5	20,8	30,3	23,3	1,8
Велика рогата худоба	-0,53	0,74	1,59	0,81	-1,01
Свині	0,90	0,78	1,49	0,45	-7,3
Молоко	4,25	2,84	8,29	6,3	1,6

\* розраховано за даними річної звітності господарських товариств Сумської області.

За такого рівня оплата праці в сільському господарстві не може бути основним джерелом відтворення робочої сили, стимулювання росту продуктивності праці та вирішення соціальних проблем суспільства. В сучасних умовах робітники не забезпечуються навіть мінімальною сукупністю благ і послуг, необхідних хоча б для простого відтворення здатності до праці.

Надані сільськогосподарським підприємствам широкі права вимагають від керівників розробити і застосувати на підприємствах диференційовані системи оплати й тарифні умови, які б забезпечували прямий зв'язок заробітку з продуктивністю праці, а преміювання – з фінансовими результатами [9].

Взаємозв'язок міри праці та її оплати здійснюється через форми і системи оплати праці, які залежать не тільки від механізму нових економічних і трудових відносин, а й від особливостей аграрної праці та виробництва.

В сільськогосподарських товариствах області, в тому числі й акціонерних (ВАТ і ЗАТ), надають перевагу відрядній оплаті, основна причина – обмеженість фінансових можливостей для застосування більш прогресивних систем. Але головним недоліком відрядної форми є відсутність залежності від індивідуальної результативності, постійний перегляд норм праці та встановлення додаткових критеріїв виміру якості та продуктивності праці [7; 8; 11]. Погодинна форма здебільшого використовується в товариствах при оплаті праці адміністративного персоналу, водіїв і працівників обслуговуючих підрозділів.

Відсутність коштів на оплату праці у зв'язку з диспаритетом цін на промислову і сільськогосподарську продукцію та несвоечасність розрахунків з товаровиробниками за реалізовану продукцію робить акордну оплату непопулярною в товариствах Сумської області.

Тільки в двох із десяти досліджуваних товариств оплата праці здійснюється на основі госпрозрахунку. Тобто джерелом формування грошового фонду оплати є отриманий валовий дохід. За такої системи фонд оплати збільшується залежно від обсягів виробництва і зниженні матеріальних затрат на одиницю продукції. Недоліком даної системи є відсутність гарантії в отриманні валового доходу, а отже, виникнення заборгованості з оплати праці.



Системи оплати праці, які використовуються, мають свої переваги та недоліки [8]. Але з погляду результативності праці та зв'язку індивідуальної праці з результативністю підприємства доцільне застосування оплати праці від валового доходу. На жаль, більшість підприємств Сумської області не в змозі застосувати дану систему, оскільки мають негативні або незначні позитивні результати господарювання, які є наслідком нестабільних природних і економічних умов та невдалого менеджменту адміністративного персоналу.

В більшості аграрних підприємствах практично не використовується додаткове матеріальне заохочення за досягнення певних виробничих результатів, якість виконаних робіт та одержаної продукції. За оцінками спеціалістів, для того щоб не втрачалось відчуття винагороди за продуктивну працю, питома вага преміальної частини повинна становити не менш як 15–20% усього розміру заробітної плати. Деякі економісти вважають, що її доцільно довести до 30–40% тарифної частини заробітної плати [4; 8]. В той же час, як свідчить аналіз структури фонду оплати праці, в аграрних підприємствах області у 2006 р. питома вага додаткової заробітної плати становила лише 9,8%

Проведені нами дослідження засвідчують, що на більшості підприємств ринкові засади організації матеріального стимулювання проявляються у формуванні та регулюванні основної частини заробітної плати, а додаткове матеріальне стимулювання лишається незмінними, ґрунтується на застарілих засадах. Основною причиною такого стану є відсутність коштів через низьку ефективність виробництва [13].

Суттєвих відмінностей у формах і системах оплати праці працівників відкритих і закритих акціонерних товариств немає, хоча оплата в ЗАТ і зростає за рахунок підвищення продуктивності праці.

Грошова винагорода примушує людей працювати ефективно за умови, що працівник надає їй велике значення і вона безпосередньо пов'язана з результатами праці та є своєчасною. Але часто буває економічно не вигідно або ж неможливо оцінити індивідуальний внесок працівника та призначити йому відповідну заробітну плату. Тому у багатьох випадках матеріальна грошова винагорода не може спонукати людей працювати продуктивніше, адже саме ця задача стоїть перед системою стимулювання в цілому.

Матеріальне стимулювання в сільському господарстві – є першочерговою проблемою, яка потребує якнайшвидшого пристосування до ринкових умов. Але цей крок потребує державної підтримки, досконалої нормативно-правової бази, та орієнтації сільгосппідприємств на ринкову кон'юнктуру.

З метою вдосконалення організації оплати праці необхідно вирівняти занадто великі відмінності у заробітках працівників різних за сферою економічної діяльності підприємств, пов'язати розмір оплати не тільки з індивідуальною результативністю, але й з результатами господарювання, відновити зацікавленість працівників до раціонального використання засобів виробництва.

1. Волгин Н.А., Николаев С.В. Доходы работника и результативность производства: (Проблемы, реалии, перспективы). – М.: Универсум, 1994. – 274 с.

2. Гафтаник А. Корпоративні конфліктогени: проблеми корпоративного управління як джерело виникнення конфліктів // Цінні папери України. – 2002. – №22. – С. 10–11.

3. Горлач Н.Ю. Корпоративне управління акціонерними товариствами у післяприватизаційний період: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Ун-т регіон. досліджень НАН України. – Львів, 2003. – 21 с.
4. Дісперов В. Вигідність роботи в сільському господарстві: оцінка та перспективи // Економіка України. – 2005. – №8. – С. 62–67.
5. Карлін М.І. Теоретичні аспекти стимулювання праці в умовах фінансової нестабільності // Фінанси України. – 2000. – №2. – С. 3–9.
6. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 340 с.
7. Мотивація праці в ринковій економіці: проблеми, теорії і практики: Наукове видання / Д.П. Богиня, Г.Т. Куликов, М.В. Семикіна та ін. – К.: Інститут економіки НАН України, 1997. – 182 с.
8. Оплата праці в сільськогосподарському виробництві / О.А. Аврамчук, О.Д. Балан, В.В. Павленко, О.В. Шкільов. – К.: Агрпромпраця, 2000. – 464 с.
9. Організаційно-методичні основи формування додатків до колективного договору по оплаті та нормуванню праці в аграрному виробництві. – К.: Укראгропромпродуктивність, 2004. – 288 с.
10. Рибалкін В., Мамічева Л. Механізм і форми реалізації акціонерної власності // Економіка України. – 1999. – №4. – С. 67–74.
11. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання. – Кіровоград: Пік, 2003. – 426 с.
12. Соціально-трудові відносини в умовах реформування агропромислового комплексу: Запитання і відповіді / За ред. Ю.Я. Лузана, В.В. Вітвицького. – К.: Укראгропромпродуктивність, 2003. – 745 с.
13. Харченко М., Шкорінов С. Показники оцінки результатів діяльності працівників підприємств та деякі підходи до організації матеріального стимулювання їх праці // Україна: Аспекти праці. – 2004. – №4. – С. 34–40.

### Розділ III

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ, ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ, ПРАЦІ І СОЦІАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ

### 3.1. ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І НОВІ МОЖЛИВОСТІ

Правові аспекти регіонального розвитку вимагають серйозних досліджень законодавчих процесів, які приведуть до самодостатності регіонів. З'ясування ролі правових аспектів регіонального управління фінансами вимагає обґрунтованих теоретико-методологічних досліджень даної проблеми.

У Україні останнім часом зріс інтерес до правового регулювання розвитку регіонів. Так, С. Максименко [9] вважає, що регіонам необхідна самостійність територіального співтовариства. В. Керецман розглядає правове регулювання як необхідний елемент держрегулювання [6; 7].

На етапі переходу України до соціальної ринкової економіки та демократичних принципів управління особливого значення набувають регіональні аспекти: вдосконалення системи місцевого самоврядування й ухвалення сучасних підходів до регіонального розвитку в ширшому контексті. Реформи протягом останніх десяти років не призвели до істотних змін. До основних проблем можна віднести такі:

1. Не дивлячись на конституційні гарантії місцевого самоврядування і ухвалення Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (1997 р.) [2], на сьогодні ще не сформовані дієві механізми, які б забезпечили реальну самодостатність територіального співтовариства, насамперед її бюджетно-фінансову самостійність. Розподіл засобів для місцевих бюджетів залежить від суб'єктивних чинників і особистих відносин між керівниками різних рівнів.

2. В Україні відсутнє реальне регіональне самоврядування. Роль обласних і районних рад, які не мають фінансової самостійності, зводиться до рішень, які приймаються регіональними органами державної виконавчої влади. Така практика негативно впливає на бюджетно-фінансові відносини, а також на можливість чіткого розподілу повноважень між рівнями управління.

3. В Україні почалася адміністративна реформа, яка обмежується частковою реструктуризацією центральних органів виконавчої влади і не стосується життєво важливих для України проблем муніципальних і регіональних реформ. Зволікання може призвести до того, що через декілька років нікому буде керувати в регіонах, оскільки від тих територіальних спільнот, які перебувають на межі бідності, залишаться тільки назви, а громадяни остаточно втратять віру в центральні органи влади і повністю будуть вимушені перейти на натуральне господарство.

4. В Україні відсутня система фінансового вирівнювання, яка в багатьох країнах світу є ефективним інструментом соціально-економічного розвитку окремих регіонів і територіальних суспільств, забезпечує конституційне право

кожного громадянина, незалежно від місця проживання, на певний об'єм і якість послуг, які гарантує держава. Крім того, відсутня державна програма мінімальних соціальних стандартів. У Конституції України зафіксовано права громадян у соціальній сфері, проте не конкретизовано рівень і об'єм гарантованих послуг, тобто існують тільки декларативні тези, не забезпечені економічним потенціалом держави з перехідною економікою [1]. Політична воля визнати даний факт відсутня не тільки в центральних органах виконавчої і законодавчої влади, але й у регіонах.

5. Однією з найактуальніших проблем державного будівництва в Україні є відсутність сучасної державної регіональної політики, тобто перенесення пріоритетів розвитку з центру в регіони й оптимізація відносин, облік європейських тенденцій у розвитку держави, яка знаходиться в центрі Європи.

Проблема державного регулювання регіонального розвитку є системною, вона об'єднує політичну, економічну, соціальну та інші системи. Важливим є змістовне наповнення поняття «державне регулювання», що пов'язано з безпосереднім управлінням процесами, які відбуваються на регіональному рівні, або затверджує нову роль державної влади, яка полягає у створенні умов для розкриття потенційних можливостей розвитку самих регіонів.

Дослідження державної регіональної політики свідчать про те, що за роки незалежності мало що змінилося. У регіональному розвитку продовжують домінувати центральні органи виконавчої влади; державні ресурси розподіляються переважно за суб'єктивними ознаками; відносини між центром і регіонами, передусім міжбюджетні, мають дестимулюючий характер, що призвело до посилення економічної замкнутості значної частини регіонів, не спонукає до створення конкурентного середовища як у них самих, так і між ними, а тим більше пристосування до процесів глобалізації.

Регіональна політика визначається як діяльність (стратегія) держави, спрямована на адміністративно-економічну оптимізацію регіональної структури країни і відносин між центром і територіями з метою забезпечення збалансованого розвитку за рахунок максимального ефективного використання існуючих внутрішніх ресурсів в умовах глобалізації міжнародної економіки. Жодна країна у світі не може сьогодні серйозно розглядати свою регіональну політику, не враховуючи могутній чинник глобалізації світової економіки, оскільки її суб'єктами й об'єктами все більше стають окремі частини держав, тобто регіони [9].

У державно-правовому розумінні, регіональна політика – це інструмент забезпечення конституційних прав громадян, незалежно від того, в якій частині країни вони проживають. Регіональні диспропорції (а їх не може уникнути жодна держава у світі), незалежно від рівня економічного розвитку і політичного устрою, не повинні призводити до істотної різниці між рівнями життя, як мінімум, в основних послугах, які надають громадянину уряд, органи місцевого та регіонального самоврядування. Це може призвести до уповільнення темпів економічного розвитку, викликати недовіру до ринкової економіки і демократичних інститутів у значної частини населення. Державне регулювання розвитку регіонів, як і будь-яка інша діяльність держави, потребує законодавчого забезпечення. Правові норми є визначальним компонентом ефективного державного регулювання, тому що саме тут закладаються його

основи, визначаються найважливіші параметри, здійснюється регламентація відповідних суспільних відносин.

Слід зазначити, що на сьогодні поняття «регіон» практично не вживається в нормативно-правових актах, хоча в ст. 132 Конституції України зазначено, що одним з принципів, на яких ґрунтується територіальний устрій України, є збалансованість соціально-економічного розвитку регіонів [1]. Який саме зміст вкладається у конституційне поняття регіону, Основний Закон не конкретизує, проте частина друга ст. 133 Конституції України містить вичерпний перелік адміністративно-територіальних одиниць субнаціонального рівня, які входять до складу України. На жаль, правовий статус областей взагалі не визначений – вони там просто не перераховані. Не зважаючи на те, що окремі аспекти державного впливу на регіони регулюються конституційними нормами, які стосуються системи місцевих органів виконавчої влади (ст. 118, ст. 119, розділ VI), територіального устрою України (розділ IX), Автономної Республіки Крим (розділ X), основ місцевого самоврядування (розділ XI), сьогодні залишається відкритим питання про співвідношення значень конституційних понять «регіон», «область», «адміністративно-територіальна одиниця» [1].

У частині четвертій ст. 140 Конституції України зазначається, що обласні ради (як і районні) – це органи місцевого самоврядування, які представляють загальні інтереси територіальних громад, сіл, селищ і міст [1]. Аналіз цього конституційного положення дає змогу стверджувати, що чинна Конституція України позбавляє регіони власних інтересів і правосуб'єктності та не містить згадки про регіональне самоврядування, хоча в багатьох зарубіжних державах саме на рівні конституцій здійснюється розподіл функцій і повноважень між центром і територіальними одиницями субнаціонального рівня, визначається правовий статус останніх.

Конституційні норми розвиваються і деталізуються в законах, які визначають форми, методи і механізми впливу держави на розвиток регіонів. Україна донині практично не прийняла жодного закону присвяченого регулюванню відносин центру з регіонами, міжрегіональним взаєминам і забезпеченню соціально орієнтованого, стійкого, збалансованого розвитку регіонів.

На сьогодні в Україні практично не діють спеціальні законодавчі акти, які регулюють вплив держави на розвиток регіонів. Деякі з чинних законів так чи інакше унормовують питання розподілу повноважень між органами державної влади різного рівня щодо того або іншого конкретного питання або регулюють інші правовідносини, які виникають з приводу державного впливу на розвиток регіонів.

Важливим кроком на шляху вдосконалення принципів правового розвитку регіонів було б ухвалення законопроектів, роботу над якими почала Верховна Рада України. Насамперед, це Закон України «Про адміністративно-територіальний устрій», оскільки він повинен визначатися не тільки Конституцією України, але й Законом України «Про територіальний устрій», на що вказувалося у рішенні Конституційного Суду України [3].

Не зайвим було б на законодавчому рівні визначити статус не тільки органів регіонального управління і самоврядування, але й областей – в законі про адміністративно-територіальний устрій або в окремому законодавчому акті.

Законопроекти, проголошуючи цільовий підхід як основу для стимулювання розвитку регіонів, акцентують увагу на укладанні угод щодо регіонального розвитку, якими повинні визначатися загальні заходи центральних і місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування щодо реалізації в регіоні державної стратегії регіонального розвитку. Таким чином, пропонується новий механізм реалізації державної регіональної політики. Проте правовий та економічний зміст таких угод спричиняє певні сумніви, як і те, що в цих угодах прописана ліквідація виконавських органів обласних рад, на які покладається відповідальність за виконання угод [6; 7].

Оновлена і доповнена нормативно-правова база державного регулювання розвитку регіонів повинна визначити:

- законодавче закріплення поняття регіонів і їх класифікацію;
- загальні організаційно-правові принципи державної регуляції розвитку регіонів;
- основні положення розробки і реалізації стратегії регіонального розвитку та державної регіональної політики;
- механізм державної регуляції розвитку регіонів.

Розпочати реалізацію цього завдання можливо в умовах чинної Конституції України. Але вирішення таких питань, як визнання регіонального суспільства суб'єктом регіонального самоврядування, надання права обласним радам створювати власні виконавчі органи, перетворення обласних державних адміністрацій в органи, які здійснюють контрольно-наглядові функції за дотриманням законодавства органами місцевого самоврядування, необхідні зміни Конституції України, що в найближчій перспективі є проблемним. Проте існує реальна можливість прийняти низку законів, які б нормативно закріпили довгострокову концепцію регіонального розвитку, базові принципи державного регулювання розвитку регіонів, визначили його предмет, коло суб'єктів, форми і методи такого регулювання. Такими правовими документами повинні стати закони «Про основні принципи державної регуляції розвитку регіонів в Україні», «Про основні положення державної регіональної політики в Україні», «Про загальні принципи розробки і реалізації цільових регіональних програм».

Ухвалення перерахованих законів дозволить усунути суб'єктивізм при наданні державної підтримки тим або іншим регіонам, визначити нормативну залежність між отриманням ресурсів із державного бюджету і результатами регіонального моніторингу.

У процесі законодавчого забезпечення розвитку регіонів необхідно завершити роботу над проектом закону «Про адміністративно-територіальний устрій України» та іншими законопроектами, які не втратили актуальність з моменту їх подання у Верховну Раду України і відповідають сучасній парадигмі державної регуляції розвитку регіонів. Також необхідно внести відповідні зміни до Законів України «Про місцеві державні адміністрації» і «Про місцеве самоврядування».

Також необхідно удосконалити нормативно-правову базу управління регіонами, зокрема чітко визначити систему такого управління, розмежувати повноваження, узгодивши нові акти з прийнятими раніше, зокрема з Концепцією адміністративної реформи України.



У період трансформаційних зрушень посилення диспропорцій на регіональному рівні – це об'єктивний, обумовлений низкою чинників процес. Це підтверджується досвідом держав, які переживали або переживають трансформаційні зміни. Україна не є винятком.

Об'єктивна необхідність змін у державній регіональній політиці продиктована кардинальними змінами в структурі економіки України: виробництво двох третин товарів і послуг у половині регіонів забезпечується недержавним сектором економіки; відсутні важелі прямого втручання влади в діяльність суб'єктів. Пряма бюджетна підтримка всіх регіонів неможлива, джерела зростання потрібно шукати на регіональному і місцевому рівнях, спираючись на територіальні суспільства, їх об'єднання, місцеве самоврядування, підприємницькі структури, формуючи для них сприятливі умови для вирішення проблем розвитку. Отже, регіони, територіальні громади повинні перетворюватися з об'єктів в суб'єкти розвитку.

Реформу податкової системи, міжбюджетних відносин, адміністративну, територіального устрою слід здійснювати з урахуванням завдань регіонального і місцевого розвитку. Політика розвитку повинна охоплювати території, а не галузі.

Державна регіональна політика повинна будуватися з урахуванням впливу процесів, які відбуваються у світовій економіці. Глобалізація, інноваційна спрямованість розвитку, посилення конкуренції в залученні капіталу стосуються не тільки країн – світовими акторами розвитку стають окремі міста і регіони. Ці чинники призводять до посилення поляризації розвитку.

Процес регіоналізації в Україні повинен бути спрямованим на створення потенціалу для економічного зростання регіонів, яке базується на мобілізації власних економічних, передусім людських, ресурсів і мереж усередині та поза межами регіону; регіональних, місцевих зв'язках; удосконаленні інфраструктури, яка підвищуватиме регіональний економічний потенціал. У даному контексті економічне відродження регіонів може відбутися лише шляхом концентрації зусиль бізнесу, місцевого самоврядування, організованих громадськості і не повинно зводитися до забезпечення автономії регіону від держави. Основною метою цього процесу є активізація «соціального капіталу», регіоналізація не повинна послаблювати роль базових територіальних громад.

Різноманіття інструментів регіонального розвитку, який застосовується в європейських країнах, зокрема агентства регіонального розвитку, контрактна форма взаємин між урядом і регіональною владою є могутнім джерелом досвіду для України. Ці інструменти необхідно адаптувати до вимог і умов здійснення реформ в Україні, якщо вона не хоче залишатися вічним потенційним кандидатом на вступ в ЄС.

1. Конституція України від 28.06.1996 №254к/96-ВР // zakon1.rada.gov.ua.

2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 №280/97-ВР // zakon1.rada.gov.ua.

3. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням народних депутатів України щодо офіційного тлумачення термінів «район» та «район у місті», які застосовуються в пункті 29 частини першої статті 85, частині п'ятій статті 140 Конституції України, і поняття «організація управління районами в містах», яке вживається в частині п'ятій статті 140 Конституції України та в частині першій статті 11 Закону України «Про столицю України – місто-герой



Київ», а також щодо офіційного тлумачення положень пункту 13 частини першої статті 92 Конституції України, пункту 41 частини першої статті 26 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» стосовно повноваження міських рад самостійно вирішувати питання утворення і ліквідації районів у місті (справа про адміністративно-територіальний устрій): Рішення Конституційного Суду України від 13.07.2001 №11-рп/2001 // zakon1.rada.gov.ua.

4. *Боренько Я.* Що може регіон? Співвідношення територіальної організації держави і можливостей реалізації регіональних інтересів // [www.ji.lviv.ua](http://www.ji.lviv.ua).

5. *Долишний М., Симоненко В.* Макрорегионалізація України як основа здійснення регіональної політики // [www.ji.lviv.ua](http://www.ji.lviv.ua)

6. *Керецман В.* До проблеми законодавчого забезпечення розвитку регіонів в Україні // [www.lib.ua-ru.net](http://www.lib.ua-ru.net).

7. *Керецман В.* Проблеми формування регіональної політики та регіонального управління в Україні // [www.guds.gov.ua](http://www.guds.gov.ua).

8. *Кіш Є.* Регіональна політика Європейського Союзу: стратегічні імперативи для України // [www.ji.lviv.ua](http://www.ji.lviv.ua).

9. Региональная политика в странах Европы. Опыт для Украины / За ред. С. Максименко. — К.: Логос, 2000. — 171 с.

10. *Штульберг Б.М., Введенский В.Г.* Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. — М.: Гелиос АРВ, 2000. — 208 с.

### 3.2. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ РЕГІОНУ

Україна проходить складний шлях подальшого розвитку ринкових відносин і вдосконалення систем управління економічними процесами. У нових умовах господарювання особливого значення набувають фінансово-кредитні відносини. Без формування фінансово-кредитної сфери, яка б відповідала новим задачам ринкової економіки, неможливе жодне економічне зростання. За даними світового досвіду, умовам ефективної економіки відповідає, як правило, саме безпечний стан фінансово-кредитної сфери.

Поняття «фінансова безпека» та його синонім «безпека фінансово-кредитної сфери» з'явилися разом із становленням України як незалежної держави. Спочатку фінансова безпека вважалася складовою економічної безпеки або безпеки економічної сфери країни (регіону, області). На сьогодні постає питання про визнання фінансової безпеки як самостійної категорії, а не лише складової економічної безпеки. Така точка зору є обґрунтованою тому, що категорія «фінансова безпека» містить безліч аспектів. Це і бюджетна безпека, і інвестиційна безпека, і боргова безпека, а також безпека суб'єктів кредитно-фінансової сфери [2].

Забезпечення належного рівня фінансової безпеки може бути вирішене лише за умови врахування безпеки всіх суб'єктів цієї категорії. Лише дотримуючись комплексного підходу до вирішення питань захисту фінансових інтересів можна досягти належного ефекту. Особливу увагу слід звернути на регіональний рівень фінансово-кредитної сфери. Це обумовлено підвищенням ролі регіонів в економічному житті. Регіональна фінансово-економічна система характеризується ускладненням господарської структури та інфраструктури, суттєвим зростанням територіальних взаємозв'язків, підвищенням підприємницької ініціативи, розвитком зовнішньоекономічних контактів [8]. Окремі управлінські заходи з підтримки необхідного рівня безпеки необхідно поєднати у цілісну систему.

Теоретичні, методологічні та практичні аспекти забезпечення фінансової безпеки як специфічного виду суспільно-економічних відносин, які виникають між державою та суб'єктами соціально-економічних відносин, розглянуто у працях О. Барановського [2; 3], В. Бурцева [4], М. Єрмошенка [5; 6], у яких визначено реальні та потенціальні загрози, обґрунтовано принципи захисту фінансових інтересів, встановлено сутність управлінського впливу на стан фінансової безпеки, запропоновано групи індикаторів безпеки, на підставі фактичних даних виконано аналіз рівня фінансової безпеки країни, сформульовано стратегію, підходи і заходи із забезпечення безпеки.

У попередніх дослідженнях основну увагу було приділено управлінню фінансовою безпекою держави, окремими секторами фінансово-кредитної сфери. Невирішеною залишається задача обґрунтування організаційно-управлінських засад забезпечення фінансової безпеки регіону з урахуванням показників фінансової та економічної діяльності.

Трансформації в економіці, фінансах і підприємстві, які спостерігаються у сьгоднішній Україні, спричинили зміну уявлень про безпеку та стали

поштовхом до переосмислення місця безпеки як умови подальшого розвитку фінансово-кредитних відносин. Сьогодні нагальною є потреба пошуку сучасних шляхів безпекотворення та формування модернізованої системи управління безпекою реальних суб'єктів – державних та недержавних організацій, формальних та неформальних інститутів та інституцій ділової поведінки, неформальних зв'язків та відносин [12].

З огляду на це, поняття «безпека» набуває нового значення. Забезпечення її достатнього рівня передбачає існування певного механізму, в основі якого організаційні та самоорганізаційні чинники. При самоуправлінні система є суб'єктом і об'єктом управління. Система безпеки, яка діє на основі самоуправління, має постійно розширювати коло об'єктів свого впливу. Система безпеки як динамічна, складна, внутрішньо організована органічна сукупність може розглядатися з позицій самоуправління. Згідно із Законом України «Про місцеве самоврядування», органи місцевого самоврядування можуть: утворювати цільові фонди, які є складовою спеціального фонду відповідного місцевого бюджету; створювати комунальні банки та інші фінансово-кредитні установи; бути гарантами кредитів підприємств, установ та організацій, які належать до комунальної власності відповідних територіальних громад; розміщувати належні їм кошти в банках інших суб'єктів права власності; отримувати відсотки від їхніх доходів [1].

Зміцнення системи безпеки передбачає підвищення відповідальності місцевих виконавчих органів влади та місцевих органів самоврядування у вирішенні поточних і майбутніх проблем територій [11]. Не може бути уніфікованого підходу до управління економічними та фінансовими процесами в такій територіально диверсифікованій державі, як Україна, а втручання центральної влади у ці процеси має свої розумні межі. Тобто, коли мова йдеться про розвиток фінансово-економічних відносин, то єдині «правила гри», встановлені центром для всіх, бажаних результатів не дають. Фінансово-економічний організм країни є неоднорідним внаслідок нерівномірного розподілу доходів між регіонами, відмінностей у темпах зростання та рівнях безробіття, тому при обґрунтуванні заходів слід брати до уваги ситуації на місцях. Необхідність регіоналізації фінансової політики є закономірною [7].

Зміни, які відбуваються в регіональній фінансово-економічній політиці, передбачають об'єднання зусиль бізнесу, громадськості, самоврядування і держави. Регіональні та місцеві органи влади стають ключовим чинником у розвитку територій. Держава при цьому делегує їм певні повноваження. Необхідно створювати умови для реалізації регіонами свого потенціалу. Реформування фінансово-економічної системи передбачає перебудову системи регіонального управління, змістом якої є поєднання інтересів держави та регіонів для забезпечення фінансової безпеки [8].

Територія може розглядатися як відкрита система (рис. 1). Особливу увагу слід звернути на її міжнародне оточення. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків є важливим чинником регіонального розвитку. Регіони використовуються для створення інфраструктури з обслуговування грошово-кредитних і виробничо-інвестиційних комплексів світової економіки. Найбільш суттєвим є збільшення обсягів руху міжнародного капіталу, який може відчутно вплива-

ти на стабільність як національної, так і регіональної фінансових систем. У той же час міжнародний капітал є джерелом інвестиційних ресурсів. За статистичними даними [10] на рис. 2 наведено динаміку прямих іноземних інвестицій, а також побудовано прогнозний тренд. Згідно з прогнозом, у 2009 р. обсяг інвестицій зросте до 34510,5 млн. дол. США. Але існує велика різниця між обсягами інвестицій у різні регіони України. Так, на кінець 2006 р. іноземні інвестиції у м. Київ склали 5538,2 млн. дол. США, у Чернівецьку область – лише 36,8 млн. дол. США. Обсяги інвестицій з регіонів в економіку інших країн суттєво поступаються іноземним інвестиціям в регіоні: найвищий показник – у Харківській області, який складає 65,5 млн. дол. США (табл. 1) [10].



Рис. 1. Територія як відкрита система

Інвестиційний потенціал може бути зміцнений шляхом створення та підтримання позитивного іміджу області. Цьому сприятиме впровадження таких заходів:

- створення міжнародного інформаційного центру з питань бізнесу, фінансів, інвестицій;
- розповсюдження необхідної інформації про умови бізнесу зарубіжним підприємцям, потенційним інвесторам;
- реклама у ЗМІ, орієнтованих на висвітлення питань фінансового сектора;

- участь в інвестиційних виставках;
- реклама у виданнях, які висвітлюють досягнення окремих галузей економіки регіону;
- організація поїздок потенційних іноземних інвесторів на підприємства;
- проведення конференцій, семінарів з питань інвестиційних можливостей території [9].

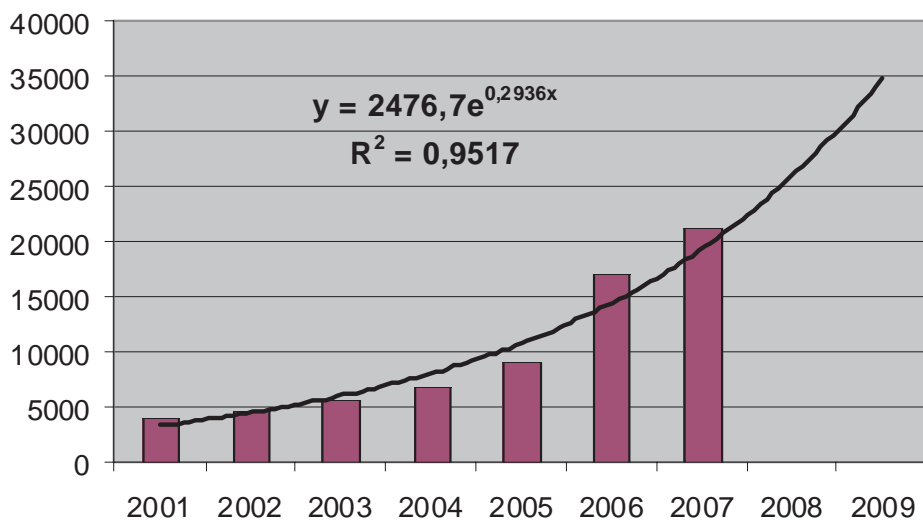


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну (на початок року) і прогнозний тренд, млн. дол. США [10, 142]

Таблиця 1. Прямі інвестиції за регіонами у 2006 р., млн. дол. США [10, 143]

Регіон	Прямі іноземні інвестиції в регіони		Прямі інвестиції з регіонів в економіку інших країн	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
Вінницька область	79,1	92,9	17,6	0,1
Дніпропетровська область	1744,7	2331,9	21,6	22,1
Донецька область	614,4	837,1	9,5	8,8
Івано-Франківська область	136,7	183,3	0,0	0,0
Харківська область	485,6	1015,4	59,3	65,5
Херсонська область	91,3	108,3	0,1	0,0
Чернівецька область	28,4	36,8	1,9	1,9
м. Київ	3929,8	5538,2	43,7	53,1

Подальший розвиток зовнішніх зв'язків передбачає діяльність за такими напрямками:

- зміцнення експортного потенціалу;
- впровадження зарубіжного досвіду інноваційного розвитку;
- розвиток і впровадження сучасних інформаційних технологій.

Існуючі принципи управління фінансовою безпекою територій потребують оновлення. Забезпечення необхідного рівня безпеки вимагає розвитку та

вдосконалення самоорганізаційних начал. Повноваження і відповідальність місцевих виконавчих органів влади та місцевих органів самоврядування у фінансових питаннях необхідно розширити. Зростає роль та значення зовнішньоекономічної діяльності у зміцненні фінансового потенціалу регіонів. Ефективність залучення міжнародного капіталу визначається рівнем розвитку зовнішніх формальних і неформальних зв'язків та відносин.

1. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 №280/97-ВР // zakon1.rada.gov.ua.

2. *Барановський О.І.* Проблеми фінансової безпеки в умовах інтеграції України у світовий фінансовий простір // Вісник Національного банку України.— 2003.— №10. — С. 18–19.

3. *Барановський О.І.* Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. — К.: КНТЕУ, 2004. — 759 с.

4. *Бурцев В.В.* Основные условия государственной финансовой безопасности // Экономист.— 2001.— №9. — С. 70–72.

5. *Єрмошенко М.М.* Визначення загрози національним інтересам держави у фінансово-кредитній сфері // Економіка України.— 1999.— №1. — С. 4–12.

6. *Єрмошенко М.М.* Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. — К.: КНТЕУ, 2001. — 309 с.

7. *Кравців В., Стадницький Ю.* Актуальні питання реалізації політики стимулювання розвитку регіонів України в сучасних умовах // Регіональна економіка.— 2005.— №3. — С. 77–84.

8. *Кузьменко Л.М.* Управление функционированием и развитием экономики региона: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. — Донецк, 2004. — 284 с.

9. *Соболь О., Коломієць І.* Забезпечення суспільного визнання позитивного іміджу регіону // Регіональна економіка.— 2006.— №1. — С. 77– 83.

10. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Державний комітет статистики України, 2007. — 650 с.

11. *Уманець Т.* Методологічні аспекти управління економічним розвитком регіону // Регіональна економіка.— 2006.— №1. — С. 22–35.

12. *Чаусовський А.М.* Формальное и неформальное в экономике: Монография. — Донецк: Донецкий национальный университет, 2001. — 206 с.

### 3.3. КОНЦЕПЦІЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ І ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

На початку ХХІ ст. стало очевидно, що суперечності між зростаючими потребами суспільства і порівняно обмеженими можливостями біосфери щодо задоволення цих потреб ставлять під загрозу подальше існування людини як біологічного виду. Проблема розвитку цивілізації вийшла на передній край наукового пошуку і суспільної свідомості в цілому.

Серйозна стурбованість станом природного середовища і перспективами розвитку цивілізації в умовах неконтрольованого зростання населення прозвучала ще в 1972 р. на Стокгольмській конференції ООН з проблем природного середовища. Конференція започаткувала структуру ООН (Програма ООН з навколишнього середовища), головним завданням якої є координація досліджень проблем охорони довкілля. У 1987 р. Г.Х. Брундтланд при участі на Всесвітній комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку у доповіді «Наше спільне майбутнє» висунув проблему пошуку нової моделі глобального розвитку цивілізації [13]. Саме з цього часу в засобах масової інформації і в наукових публікаціях почав вживатися англomовний термін "sustainable development". В україномовній літературі цей термін найчастіше перекладається як стійкий чи сталий розвиток. Це *модель розвитку, при якій досягається задоволення життєвих потреб нинішнього покоління людей без зменшення такої можливості для майбутніх поколінь*. На конференції з навколишнього середовища і розвитку, яка відбулася під егідою ООН у 1992 р. в Ріо-де-Жанейро, була прийнята стратегія (концепція) переходу сучасного соціуму до стійкого розвитку [17].

Розробка, формування та реалізація стратегії стійкого розвитку вимагають створення наукових основ аналізу і прогнозування стану та динаміки стійкості природних і соціальних систем. Недостатня розробленість економічною теорією теоретико-методологічних аспектів спільного розвитку суспільства і природи, гостра потреба формування нових умов, адекватних процесу соціально-орієнтованих ринкових перетворень, визначають актуальність досліджень проблем стійкого розвитку.

Фундаментальні основи концепції стійкого розвитку пов'язані з іменами видатних українських учених С.А. Подолинського та В.І. Вернадського. Саме праці С.А. Подолинського заклали основу нової теорії праці не тільки як економічної, але й як моральної категорії, яке розглядається під кутом природничонаукових процесів [15]. Ідеї С.А. Подолинського знайшли продовження в ученні В.І. Вернадського про біосферу і ноосферу [4; 5].

На сьогодні вже існують численні напрацювання вітчизняних учених щодо проблем стійкого еколого-економічного розвитку. Проблематика стійкого розвитку розглядається в працях О.Г. Білоруса [1], Б.В. Буркинського [3], Т.П. Галушкіної [6], З.В. Герасимчук [7], Л.С. Гринів [8], Б.М. Данилишина [16], М.І. Долішнього [10], С.І. Дорогунцова [16], В.С. Кравціва [10], Л. Масловської [12], Ю.М. Мацейко [1], Л.Г. Мельника [14], В.С. Міщенко [16],



Ю.І. Стадницького [19], В.М. Степанова [3], Ю.Ю. Туниці [20; 21], С.К. Харичкова [3].

Економіка природокористування й охорони навколишнього середовища виникла як практична потреба вирішення екологічних і природно-ресурсних проблем, які актуалізувалися у другій половині ХХ століття. Вона концентрує увагу на всіх різноманітних аспектах взаємозв'язків між якістю природного середовища й економічною поведінкою соціуму в процесі задоволення власних потреб. Зростання потреб соціуму спричиняє всезростаючі масштаби використання природних ресурсів.

Весь історичний розвиток матеріальної культури людської цивілізації тісно пов'язаний із використанням людиною природної речовини та природних процесів для задоволення власних різноманітних потреб. Будь-яке виробництво завжди базується на природокористуванні – перетворенні природних ресурсів, які є складовими природного потенціалу екологічної підсистеми. Потік речовини й енергії, який проходить через виробничу систему, майже не має оберненого від'ємного зв'язку. На вході – це всезростаюче споживання ресурсів і енергії, що призводить до деградації природних систем, на виході – величезна кількість відходів, які надходять у природне середовище і спричиняють його забруднення. Причому збільшення масштабів використання природних ресурсів одночасно стимулює і збільшення різноманітності людських і суспільних потреб, на задоволення яких спрямоване виробництво.

Історичний аналіз становлення цивілізації дозволяє виокремити кілька системних моделей використання соціумом природних ресурсів.

*Перша модель*, найпростіша, відображає індивідуальну взаємодію людини з природою, складається з двох елементів: людини і природи.

*Друга модель* має вже три елементи: до перших двох додаються залучені людиною в процесі своєї життєдіяльності прості елементи природи – камінь, палиця тощо, які виконують роль знаряддя праці.

*Третя модель* передбачає функціонування в її структурі соціальної компоненти – колективної, узгодженої взаємодії групи людей з природою (полювання на звіра, будівництво житла тощо). Результати такої діяльності споживаються, як правило, елементами самої моделі.

*Четверта модель* – взаємодія людини з природою визначається наявністю виробництва, що є множиною узгоджених процесів впливу на речовину природи і потоків продукції, яка може виходити за межі моделі з метою обміну.

Головними компонентами *п'ятої моделі* є територіально-виробничі комплекси, що об'єднують велику кількість організованих виробництв у межах локального регіону, які забезпечують як взаємодію соціуму з природою, так і функціонування інфраструктури соціально-побутового призначення.

Головними компонентами *шостої моделі* є національні економіки.

Першу модель можна розглядати як базову, на основі якої формуються наступні моделі. Всі моделі об'єднує те, що в них людина виступає в ролі особливого елемента, оскільки саме людина організовує взаємодію в межах моделі. Функція людини як енерго-інформаційного ядра моделі є визначальною в усіх видах такого роду моделей. Без цієї функції всі моделі набувають зовсім іншого змісту. Саме людина визначає характер будь-якої економічної системи.

Водночас, найбільш суттєві економічні категорії, такі як «національний прибуток», «ефективність виробництва», «життєвий рівень», «матеріальна база виробництва», безпосередньо пов'язані з характером і станом навколишнього природного середовища.

На думку Б. Боулдінга, сучасний світ є повним, а не «порожнім». Учений пропонує дві моделі економіки: ковбойська та економіка космічного корабля. У першому випадку навколо людини (ковбоя) – неосяжна прерія і впливом ковбоя на природу можна знехтувати. Інша картина спостерігається в кабіні космічного корабля. В космічному кораблі астронавти повинні максимально заощаджувати ресурси, враховувати обмеженість простору. Однак, сучасна економічна теорія і політика базується на припущенні про «порожній світ», тобто про світ, в якому масштаби економічної діяльності людей є незначними порівняно з масштабами екологічної системи нашої планети, тому вплив є неістотним [2].

Багато з того, що ми оцінюємо як економічне зростання, це передусім збільшення потоку фізичних матеріалів – нафти, мінералів, біомаси і води, які використовуються економічною системою. Від спроможності природи залежить забезпечення виробництва необхідними ресурсами, матеріалами й абсорбція відходів природокористування. Нині вже аксіомою вважається те, що можливості природи в цьому плані величезні, але не безмежні. Багато дослідників вважають, що людська цивілізація вже досягла цих меж, і тому система економічного мислення та діяльності, яка ігнорує їх, повинна бути докорінно змінена. Припускати, що економічне зростання може продовжуватися нескінченно довго означає вірити в неможливе. Аргументи про те, що сучасні технології звільняють суспільство від цих меж, засновані на припущенні, що фізичний капітал може слугувати адекватною заміною природним ресурсам. Це певною мірою правильно, але в більшості випадків природний і рукотворний капітал доповнюють, а не замінюють один одного. Так, наприклад, лісопилка не може працювати без лісу, а рибальський човен наполовину втрачає своє значення за відсутності риби. Але більшість економістів продовжують стверджувати, що природний і антропогенний капітал взаємозамінні. Визнаючи незворотність втрати екосистем, деякі дослідники стверджують, що ринкові сили у поєднанні з людською винахідливістю забезпечать необхідну технологічну адаптацію, яка допоможе компенсувати втрати. Зусилля для створення замінників стимулюватимуть дослідження й інвестиції, збільшать число робочих місць і забезпечать економічний розвиток [9].

Погоджуючись певною мірою з таким підходом, варто зауважити, що такі заміни мають лише частковий характер. Аналізуючи функціонування екосистем, можна сформулювати «реєстр» спеціалізації функціонування природних екосистем, орієнтований на потреби людей. На сучасному етапі розвитку науково-технічного прогресу важко уявити технології, які могли б замінити ці послуги, а саме: виробництво кисню, підтримка біологічної та генетичної різноманітності, очистка води і повітря, створення водосховищ, кругообіг і глобальний розподіл прісної води, регулювання хімічного складу атмосфери тощо.

Важливим моментом є визначення взаємозв'язку між економічною діяльністю та функціонуванням природних економічних систем. Економіка є частиною екосистем Землі, яка пов'язана з комерцією. Тому економіку необхідно

будувати так, щоб вона була сумісна з екосистемами Землі, хоча сучасна економіка абсолютно десинхронізована з екосистемами.

Прибуток у соціально-економічних процесах створюється за рахунок «прибутку», одержаного екосистемами. Тому важливим моментом для розвитку цілісної природно-антропогенної системи є прибуток екологічної системи. Прибуток речовини й енергії в природних процесах впродовж часу змінюється пропорційно різниці між її граничною величиною і поточною. Кількісно екосистема асимптотично зменшується у міру наближення до граничної величини, коли встановлюється баланс у витратах речовини й енергії.

Економічні системи без використання екологічного прибутку отримати прибуток від своєї діяльності не можуть. Якщо людина в процесах життєдіяльності використовує речовину й енергію більше величини їх приросту в природних системах (більше, ніж «прибуток» екосистем), то починається деградація природи, а потім і зниження прибутків в економічних системах. Коли це зниження починає відчутно впливати на розвиток, то виникає потреба у витратах речовини й енергії для збереження продуктивності екосистем, і їхній прибуток зменшується. Причому це виражається не тільки у витратах на очищення середовища від забруднень і на штучне відтворювання природних компонентів, але й у вигляді різних обмежень.

А. Сміт, один з найвидатніших представників класичної економічної школи, зазначав: *якщо вартість залежить від корисності, то чому блага, які мають найбільший корисний ефект (наприклад, вода чи повітря), оцінюються, як правило, досить низько або взагалі не мають ціни, тоді як блага, корисність яких з точки зору природних потреб людини неочевидна (діаманти тощо), мають дуже високу ціну* [18]. На це питання дати вичерпну відповідь в межах економічної науки досить складно.

Нині не існує однозначних даних, які свідчили б про те, що небезпечна критична межа використання природних ресурсів вже перейдена, а навколишнє середовище нестабільне і швидко рухається до руйнування. Разом з тим, загальноприйнятим вважається те, що подальше економічне зростання із сучасними тенденціями збільшення масштабів споживання енергії і природних ресурсів приведе людство до колапсу і деградації значної частини біоти.

Для оцінки масштабів використання природних ресурсів останнім часом використовується так звана концепція екологічного сліду, за допомогою якої розраховується скільки природного простору використовується людиною в її діяльності. Екологічний слід характеризує рівень споживання людиною (суспільством) ресурсів біосфери. При визначенні екологічного сліду використовується поняття «площа біологічно продуктивної території/акваторії». Ця площа дорівнює території, яка теоретично спроможна забезпечити споживання екологічних ресурсів і послуг: продовольства, деревини, землі для будівництва тощо. В цю площу повинна також входити площа лісів, які забезпечують поглинання діоксиду вуглецю, що виділяється при спалюванні викопного палива. Біємність Землі – це площа біологічно активної території/акваторії (орних земель, пасовищ, лісів, рибпромислових зон), яка може використовуватися для задоволення потреб людей. Нині вона становить близько 11,3 млрд. га продуктивних земель і морських територій.

Всесвітній фонд дикої природи (WWF), починаючи з 1998 р., публікує доповіді «Жива природа», в яких здійснюється кількісна оцінка стану навколишнього природного середовища і впливу на нього антропогенної діяльності. В останніх доповідях WWF зазначається, що людство в даний час споживає на 20% більше природних ресурсів, чим може продукувати наша планета. А чисельність популяцій тварин і рослин, які мешкають на суші, в прісній і морській воді скоротилася за період з 1970 по 2000 рр. на 40%. К. Мартін, генеральний директор WWF зазначав: «Ми витрачаємо багатства природи набагато швидше, ніж вони можуть відновлюватися. Ми беремо у природи її ресурси в борг, не будучи в змозі виплатити його. І це продовжуватиметься до тих пір, поки наші уряди не відновлять баланс між споживанням природних ресурсів і здатністю Землі відновлювати їх» [11].

Стан навколишнього середовища стрімко погіршується через зростаюче споживання природних ресурсів. На думку експертів WWF, це наслідок зростаючого попиту на продукти харчування, енергію і воду. У табл. 1 на основі доповіді «Жива планета-2006» представлено значення і динаміку екологічного сліду та біоємності для різних регіонів планети [11].

Аналіз представлених даних в табл. 1 показує, що людство загалом сьогодні вже перевершило на 40% величину допустимого екологічного сліду. В доповіді зазначається, що у глобальних масштабах країни споживають природні ресурси досить нерівномірно – «екологічний слід» американця в 2 рази перевищує європейський і в 7 разів – жителя Азії або Африки. Споживання природних ресурсів у розвинених країнах має тенденцію до збільшення екологічного сліду [11].

В основі механізмів дестабілізації навколишнього середовища лежить як ринкова, так і централізована економічні системи. На цьому шляху ринкова система, як ефективніша, витіснила централізовану систему, але шлях екстенсивного природокористування залишився тим же. Механізм конкуренції використовується біотою як основа для стабілізації самої біоти і навколишнього середовища. Людина не вигадала механізму вільного ринку, він властивий їй органічно як соціальний варіант механізму конкуренції і використовувався на всіх етапах розвитку людства. Коли цей механізм використовувався в межах природних потоків енергії, він не призводив до дестабілізації навколишнього середовища. Але коли людина створила нові потужні потоки енергії, ринковий механізм виявився ефективним засобом нарощування споживання все більшої частини продукції біоти на користь тільки одного виду – *Homo sapiens*, що дестабілізує біоту і навколишнє середовище. Історія біосфери показує, що вона впродовж 2–3 млрд. років розвивалася у напрямі забезпечення стабільної стійкості. Можливо, у минулому з'являлися види, які могли порушувати стійкість, але, ймовірно, біота має механізми, які витісняють подібні види і людина не є винятком. Нині існує нагальна потреба адаптації функціонування ринкових механізмів до природних законів, подолання суперечностей між екологією й економікою [20].

Відмінності між економістами й екологами в сприйнятті економічних показників нині є дуже суттєвими. Економісти задоволені найбільш низькими за 20 років цінами на зерно – це ознака того, що виробничі можливості виперед-

жають платоспроможний попит — отже, в найближчому майбутньому обмежень постачання не буде. Екологи, знаючи, що на планеті 480 млн. людей з понад 6 млрд. харчуються зерном, вирощеним за рахунок надмірного використання підземних вод, стурбовані наслідками зменшення водоносних пластів, оскільки спостерігається падіння рівня ґрунтових вод у провідних країнах-виробниках продовольства.

Економісти відзначають високі темпи розвитку світової економіки. На думку екологів, це зростання потребує величезних об'ємів дешевого викопного палива, що призводить до дестабілізації клімату. Вони гостро усвідомлюють, що водій, купуючи бензин, оплачує витрати на видобування нафти, її переробку і роздрібний продаж бензину на бензоколонках, але не оплачує суспільні витрати, пов'язані зі змінами клімату. Таким чином, швидке зростання економічних показників, призводить до зміни клімату, з наслідками, які ніхто не може передбачити.

Якщо світова економіка переходить межі природних можливостей, це ставить нові вимоги до політичних систем, відповідальних за управління взаємодією між економікою та природою. Управління глобальною ринковою економікою, яка щороку зростає на трильйон доларів, і екосистемами Землі, можливості яких обмежені, стає все більш необхідним. Політичні інститути повинні зупинити процес деградації, обов'язково враховувати екологічні принципи при ухваленні економічних рішень.

Сучасний етап економічного розвитку характеризується тим, що стримуючим чинником є не можливості людини, а природні ресурси, масштаби використання яких постійно зростають. Для того, щоб здійснити перехід від економіки природоруйнування до природозберігаючої економіки, потрібно забезпечити взаємопов'язане і взаємообумовлене функціонування суспільного виробництва і природних процесів. Аналіз економічних процесів і процесів в екосистемах свідчить, що економіка повинна функціонувати згідно із законами економіки природи. Це обґрунтовується тим, що в економіці природи і в економіці соціуму мова, по суті, йде про одне і теж — про кругообіг і трансформацію цінностей: виробництво, обмін і використання речовини, енергії й інформації.

1. Білорус О.Г., Мацейко Ю.М. Глобальна перспектива і сталий розвиток: Системні маркетингові дослідження. — К.: МАУП, 2005. — 492 с.
2. Боулдинг Б. Экономика будущего космического корабля // Новые идеи в географии. — Вып. 3: Экология и экономика. — М.: Прогресс, 1977. — С. 13–28.
3. Буркинський Б.В., Степанов В.М., Харичков С.К. Економіко-екологічні основи регіонального природопользования и развития / ИПРЭИ НАН Украины. — Одесса: Феникс, 2005. — 575 с.
4. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. — М.: Наука, 1989. — 263 с.
5. Вернадский В.И. Биосфера. — М.: Наука, 1967. — 376 с.
6. Галушкіна Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента: Теория и практика / НАН Украины. Ин-т пробл. рынка и экон.-экол. исследований. — Одесса, 2000. — 280 с.
7. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації. — Луцьк, 2001. — 528 с.
8. Гринів Л.С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії. — Львів: ЛНУ ім І. Франка, 2001. — 240 с.
9. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Пер. з англ. — К.: Інтелсфера, 2002. — 304 с.

10. *Долішній М.І., Кравців В.С.* Економічний розвиток і економічна безпека: шлях України // Проблеми сталого розвитку України. – К.: Наукова думка, 1998. – С. 69–80.
11. Доповідь WWF «Жива планета-2006»// [www.panda.org](http://www.panda.org).
12. *Масловська Л.* Сталий розвиток продуктивних сил регіонів: теорія, методологія, практика. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 366 с.
13. Наше общее будущее. Доклад международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 374 с.
14. Основи стійкого розвитку / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми: Університетська книга, 2005. – 654 с.
15. *Подолінський С.А.* Вибрані твори / Упоряд. Л.Я. Корнійчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 328 с.
16. Природо-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І, Міщенко В.С. та ін. – К.: НІЧЛАВА, 1999. – 716 с.
17. Програма дій «Порядок денний на XXI століття» / Пер. з англ. – К.: Інтелсфера, 2000. – 360 с.
18. *Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. – М.: Эконом-Ключ, 1993. – С. 79–396.
19. *Стадницький Ю.* До проблеми концепції екологічної політики України і механізму її реалізації // Економіка України.– 2003.– №1. – С. 75–79.
20. *Туниця Ю. Ю.* Екоеконіміка і ринок: подолання суперечностей. – К.: Знання, 2006. – 314 с.
21. *Туниця Ю. Ю.* Эколого-экономическая эффективность природопользования. – М.: Наука, 1980. – 165 с.



### 3.4. ОРГАНІЗАЦІЙНА ЕКОЛОГІЯ: СУТНІСТЬ, СТАНОВЛЕННЯ, СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА

Бурхливий розвиток постіндустріального суспільства висуває сьогодні нові вимоги до концептуальних положень економічної теорії взагалі, а також до окремих її напрямків, зокрема тих, які пояснюють механізми функціонування організацій. За останні десятиліття внаслідок швидкого прогресу наукових досліджень виникли нові підходи в теорії організації. Такий стан речей пояснюється зміною поглядів на природу та сутність організації, її структуру і функції, механізм функціонування й виживання, раціональність вибору організації, особливості її взаємодії із зовнішнім оточенням, критерії організаційного розвитку. Маловідомим у вітчизняній практиці й досі залишається підхід, який отримав назву організаційна екологія (ОЕ), проте саме ця теорія акцентує увагу на проблемі збереження організаційної цілісності.

У менеджменті та організаційній теорії концепція «екологія популяцій» почала набирати популярність із середини 70-х рр. ХХ ст., коли були опубліковані перші праці американських організаційних соціологів Г. Олдрича, Дж. Фрімена і М. Хеннана. Проте започаткована ця теорія ще в працях класиків теоретичної соціології (П. Блау, Р. Дарендорфа, Е. Дюркгейма, Р. Мертон, Т. Парсонса, Г. Саймона, Г. Спенсера та ін.). Також слід підкреслити вклад біоекологів, соціальних антропологів, соціальних географів [11, 101]. Найбільший внесок у розвиток цього напрямку здійснили О. Дункан, А. Стинчкомб, А. Хоулі, Д. Шнор. Серед російських учених, які займаються дослідженням в цій галузі, варто назвати Л.А. Валітову, Т.Н. Клеміну, Є.П. Попову, В.В. Радаєва, В.Л. Тамбовцева, В.В. Шербину та інших.

Дискусії про місце та роль організаційної екології в сучасній теорії організацій продовжуються й досі. Дискусійними є питання доцільності розробки її положень, їхньої здатності адекватно пояснювати та аналізувати стан сучасної організації. Також недостатньо досліджені особливості взаємодії організації із зовнішнім оточенням та специфіка відображення проблеми організаційної динаміки і організаційного розвитку.

Розвиток ОЕ започатковано у праці М. Хеннана та Дж. Фрімена «Екологія організаційних популяцій» (1977 р.) надрукований в одному з найбільш впливових соціологічних журналів США "American Journal of Sociology". Питання, які досліджували автори статті, стали своєрідним вибухом для більшості представників адаптаційного підходу в теорії організацій. Пізніше дослідження авторів були узагальнені в книзі «Організаційна екологія» (1989 р.).

Організаційну екологію (організаційну демографію, екологію популяцій) М. Хеннан та Дж. Фрімен визначили як науку про динаміку організаційних співтовариств, що досліджує конкурентне організаційне середовище та процеси, пов'язані з виникненням або зникненням фірм, а також з «природним відбором» на рівні організацій [9, 54].

Варто зауважити, що організаційна екологія виникла як відповідь на раціоналістичну теорію організаційного розвитку, згідно з якою головну роль у процесі розвитку відіграє менеджер, його свідомі та цілеспрямовані рішення.



Запропонувавши концепцію структурної інерції, представники ОЕ поставили під сумнів висновки представників адаптаційного підходу. Вони вважали, що характерною рисою організації є інерційність, пов'язана як із зовнішніми чинниками, так і з організаційною історією (тенденцією до збереження організацією протягом часу свого існування вихідних рис, властивостей і способів функціонування). Відповідно до цього положення, організаційні екологи розглядають організацію як соціальну систему, яка в процесі розвитку стає все більш консервативною і менш гнучкою, але при цьому менш залежною від зовнішнього середовища. Консерватизм при цьому проявляється в тенденції до зростання закритості організації, структурній інерції, а також у буферному ефекті (вибірному реагуванні на зовнішні та внутрішні зміни). Підкреслюючи дану організаційну особливість, О.П. Попова звертає увагу на те, що в ході селекційного процесу перевага надається організаціям, структура яких інерційна [6, 120–121]. Таким чином, саме інерційні організації мають той ступінь надійності, який є вирішальним чинником у їхній боротьбі за виживання.

Основним елементом аналізу в концепції організаційної екології є не одична організація, як у більшості концепцій теорії організації, а популяція організацій. Дослідники по-різному трактують цей термін: це сукупність організацій, які виконують схожі види діяльності та експлуатують одну й ту ж екологічну нішу, яка утворює зовнішнє середовище [10, 174]; це клас організацій, сукупність фірм, які мають гомогенну організаційну форму і відносно схожі з поглядом своєї вразливості до змін середовища [8, 101].

Організація розглядається як конкретна й адекватна вимогам середовища форма існування соціальної популяції. Організація і її оточення – це єдина система, у якій зовнішнє середовище, будучи макро- і мікрооточенням, є чинником, який визначає логіку організаційного розвитку та можливість її виживання. Зазначимо, що хоча в більшості теорій життєдіяльність організації розглядається через призму її взаємин із зовнішнім середовищем (концепція стратегічного управління, ситуаційний підхід, організаційна екологія, неоінституційна, феноменологічна), в сучасній соціології організацій не існує єдиного уявлення про зовнішнє середовище. Більшість дослідників розглядають тільки мікрооточення. Елементи ж макросередовища до кінця 70-х рр. ХХ ст. залишалися поза сферою розгляду до того часу, поки неоінституційна теорія та теорія ОЕ не почали вивчати взаємовплив організації та макросередовища.

Для опису взаємин популяції організацій із зовнішнім середовищем організаційні екологи використовують поняття ніші, під яким розуміють: *n*-мірний ресурсний простір, в межах якого може існувати популяція [3, 123]; всі комбінації ресурсів навколишнього середовища, за яких популяція може жити та оновитися [9, 64]; багатомірний простір ресурсів, який включає соціальний, економічний і політичний підпростір [1, 114]; комбінацію ресурсів різного рівня, у якій популяція може відтворюватися завдяки своїм конкурентним перевагам перед іншими популяціями [10, 174].

Більш широке та чітке визначення даного терміна пропонує П.О. Лукша: це всі типи агентів, які створюють еволюційний тиск: учасники ланцюжка створення вартості (споживачі, персонал, постачальники знарядь праці, постачаль-

ники знань і технологій, постачальники інфраструктури); суперники або конкуренти (існуючі й нові); інвестори тощо; співтовариство (соціокультурні агенти, які безпосередньо не беруть участь в економічних інтеракціях фірми, у т.ч. влада й інші регулюючі установи; мас-медіа й суспільна думка; суспільні або комерційні організації); природне навколишнє середовище [4]. Зауважимо, що в руслі організаційної екології споживачі розглядаються як ресурси, які використовуються організацією для свого відтворення. Відповідно до цього положення розроблена модель розподілу ресурсів Г. Керролла [3, 126–129].

Концепція ніші використовується для опису механізму конкуренції між популяціями. З погляду ОЕ, популяції взаємодіють, якщо одна впливає на темпи росту іншої. Причому цей вплив може бути як позитивним, так і негативним. У випадку, коли взаємний вплив характеризується взаємним негативним ефектом, він характеризується як змагання. Наявність одного позитивного ефекту характеризується зв'язком «хижак – жертва». Випадок двостороннього позитивного ефекту одержав назву коменсалізму (від фран. «співтрапезник»). Коли популяції взаємодіють, розвиток однієї популяції змінює ніші іншої. Дві популяції змагаються тоді, коли їхні фундаментальні ніші перетинаються (за визначенням Г. Керролла, фундаментальна ніша популяції визначається абстрактними параметрами ресурсного простору, в межах якого вона може вижити [3, 123]).

Цікава позиція вчених у визначенні ширини ніші. Цей параметр вважає, як популяція організацій реагує на зміни набору умов зовнішнього середовища, наскільки здатна протистояти конкурентам та іншим чинникам, які стримують її ріст. Популяція, яка може відтворюватися в різноманітних умовах, має широку нішу.

Як вже зазначалося, однією з ключових проблем, які розглядає ОЕ, є вивчення проблем організаційних змін та організаційного розвитку. У соціологічній науці існують різні підходи до розуміння сутності та механізмів даних організаційних процесів, співвідношення понять «організаційні зміни» та «організаційний розвиток» [7, 45–54]. Порівняльна характеристика трактування організаційних змін різними концепціями теорії організацій представлена в табл. 1.

Представники ОЕ організаційні зміни та адаптацію пояснюють, насамперед, не стратегічним вибором менеджера, а всім попереднім організаційним розвитком. При цьому адаптація враховується лише тоді, коли розглядається в контексті популяції організацій, яке підлягає диференційованій селекції з боку оточення. Після того, як здійснено відбір, організація стає адаптованою. Отже, процес організаційних змін на рівні одиничної організації має раціонально-природний, а на рівні популяції – випадково-селекційний характер.

Ще одним викликом організаційної теорії стало положення про те, що різноманітність організаційних форм пояснюється дією принципу ізоморфізму, згідно з яким обов'язковою умовою виживання й ефективного розвитку організації є вироблення організаційних форм і структур, ізоморфних (подібних, адекватних) тій екологічній ніші, у якій вона перебуває. Відповідно, розмаїтість організаційних форм обумовлена розмаїтістю організаційних середовищ – екологічних ніш. При цьому особливо важливо, що ОЕ на перший план висуває проблему відбору (селекції) організаційних форм, який відбувається як результат ринкової конкуренції. Ефективність організації визначається її здатністю до виживання.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика трактування організаційних змін різними концепціями теорії організації

Напрямок організаційної теорії	Представники	Одиниця аналізу	Джерело організаційних змін	Характеристика організації	Тип організаційних змін
Структурно-ситуаційний	П. Лоуренс, Дж. Лорш, Дж. Томпсон	окрема організація	складність і динамічність зовнішнього середовища	пасивно адаптується до свого оточення	раціональні, пасивні, екзогенні
Теорія випадкової трансформації	Дж. Марч, Дж. Олсен	окрема організація	складність і невизначеність інтересів, взаєморозуміння	«організована алярхія»	природні, ендогенні, пасивні
Неомарксистський	Р. Едвардс, М. Буравий та ін.	окрема організація	боротьба за домінування	інструмент досягнення мети для тих, хто приймає рішення	раціональні, ендогенні, активні
Інноваційний	М. Картон, С.М. Сигел, У.Ф. Кеммерер, Н.І. Лашін, А.І. Пригожин та ін.	окрема організація	внутрішні процеси	свідомо, цілеспрямована оди-ниця	раціональні, ендогенні, активні
Теорія ресурсної залежності	Дж. Перффер, Г. Селенсік	окрема організація	набір залежностей, який змінюється	активна оцінка, яка здатна змінюватися у відповідності до оточення та змінювати ото-чення	раціональні, екзогенні, активнопасивні
Неоінституційний	Дж. Майер, Б. Роуан, П. Дж. Ді Маджн	як правило окрема організація	суперечлив вимоги навко-лишнього середовища	організація, яка прагне до інституційного ізоморфізму з пануючими нормативними стандартами	раціонально-природні, екзогенні, пасивні
Феноменологічний	К. Вейк, С. Ренсон, Б. Хайнінгс, Р. Гринвуд та ін.	окрема організація	невизначеність	«організована алярхія», вільно пов'язана система	раціональні, екзогенно-ендогенні, активні
Природно-селекційний	Х. Олдріх, М. Хеннен, Дж. Фрімен	популяція організацій	складність і мінливість зовнішньої середовища	структурна одиниця, здатна експлуатувати ресурси оточення	раціонально-природні, екзогенні, пасивні

Організаційна екологія є досить молодим напрямком розвитку теорії організацій, тому проведене дослідження дає змогу зробити такі висновки:

1. Необхідність розглядати організацію як природну систему і застосувати щодо неї екологічні закони (закони природного відбору).

2. Основний елементом аналізу є не окрема організація, а популяція організацій.

3. Організація не завжди здатна гнучко та швидко реагувати на зміни навколишнього середовища, тому структурна інерція є тим чинником, який дозволяє організації вижити в нестабільному зовнішньому оточенні.

4. Різноманіття організаційних форм пояснюється не результатами адаптації, а природним відбором, який регулюється конкуренцією й обмеженнями з боку зовнішнього середовища.

Таким чином, теорія організаційної екології, ґрунтуючись на ідеях раціоналістичної та природної моделей організаційного розвитку, виробляє власне бачення процесів життєдіяльності організації. Хоча деякі автори протиставляють цю теорію системному підходу, але вона, скоріше, доповнює його, дозволяючи по-іншому глянути на функціонування організаційної системи в умовах мінливого зовнішнього середовища.

На сьогодні бракує результатів досліджень вітчизняних науковців на емпіричному рівні; маловивченими залишаються питання галузевої динаміки з точки зору процесів еволюції; залишається дискусійним питання співвідношення принципів ефективності та виживання у функціонуванні організації. У зв'язку з цим доцільно доповнити еволюційне моделювання врахуванням здатності фірми конструювати своє середовище (дослідження з коєволюції організацій). Також потребують подальшого дослідження кількісні оцінки життєздатності організацій, які підкреслюють переваги організаційної інерції в комбінації з домінуванням екзогенної селекції в поясненні еволюції різноманітності організаційних форм над внутрішньою адаптацією.

1. *Валитова Л.А., Тамбовцев В.Л.* Организационная экология: взгляд экономиста // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – №2. – С. 109–118.

2. *Клемина Т.Н.* Экологический подход в организационной теории // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2004. – Сер. 8. – Вып. 3. – С. 138–142.

3. *Кэрролл Г.Р.* Концентрация и специализация: динамика ширины экологической ниши в популяциях организаций // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – №2. – С. 119–138.

4. *Лукша П.О.* Самовоспроизводство социально-экономических систем // [www.luksha.ru](http://www.luksha.ru).

5. *Олдрич Х.* Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – №2. – С. 139–154.

6. *Попова Е.П.* Проблемы структурной инерции и ориентиры развития организации // Вестник Московского университета. – Сер. 18: Социология и политология. – 1995. – №2. – С. 119–128.

7. *Попова Е.П.* Социология организаций: некоторые аспекты становления и и современная проблематика: Учеб. пособие. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. – 68 с.

8. *Радаев В.В.* Популяционная экология организаций: как возникает разнообразие организационных форм // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – №2. – С. 99–108.

9. *Ханнан М., Фримен Дж.* Популяционная экология организаций // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. – Сер.: Менеджмент. – 2004. – №3. – С. 51–83.

10. *Шербина В.В.* Социальные теории организации: Словарь. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2000. – 220 с.

11. *Шербина В.В.* Что такое организационная экология? // Социологические исследования. – 1993. – №2. – С. 99–107.

### 3.5. СОЦІАЛЬНИЙ КОДЕКС – КРОК ДО ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКУ СПІЛЬНОТУ

Україна потребує удосконалення законодавчого підґрунтя для соціального забезпечення громадян. На сучасному етапі розвитку економіки і держави в цілому законодавство України у сфері соціального захисту має низку недоліків і вимагає вдосконалення. Вагомим кроком на шляху до підвищення рівня соціального захисту населення є розробка та запровадження Соціального кодексу України з урахуванням світового досвіду.

Проблему соціальних послуг в контексті євроінтеграції досліджувала Х. Талалай, впровадженням європейських соціальних стандартів займався М. Папієв, в розробці проекту Соціального кодексу України брали участь В. Заєць, В. Євдокимов, І. Плужников. Питання розвитку соціального захисту населення у науковій літературі висвітлюються недостатньо, що підкреслює актуальність проведення дослідження.

Незмінність і незворотність зовнішньополітичного курсу України на інтеграцію до Європейського Союзу визначає першочерговість реалізації завдань економічного, соціального та гуманітарного розвитку з метою досягнення високої якості життя наших громадян. А це, у свою чергу, вимагає запровадження високих європейських стандартів і нормативів ефективного, адресного соціального захисту населення та забезпечення сучасного рівня надання соціальних послуг для вразливих категорій – старих і немічних, інвалідів, невиліковно хворих, «дітей вулиці» та дорослих безпритульних, звільнених із місць позбавлення волі. Не менш важливим є соціальне благополуччя та впевненість у завтрашньому дні працюючих громадян, які несуть основний тягар зі сплати податків і внесків до різних фондів.

Законодавство України містить досить об'ємний перелік нормативно-правових документів, які регулюють соціальні відносини в нашому суспільстві. Але проблема в тому, що вони неузгоджені між собою, тому цілком обґрунтовано постає необхідність визначення законодавчих засад у сфері соціального захисту населення для того, щоб критично переосмислити чинні норми, усунути суперечності і неузгодженості між ними.

Найбільш доцільно кодифікувати соціальне законодавство України, наблизивши його до стандартів Європейського Союзу.

Європейський кодекс соціального забезпечення прийнятий державами-членами Ради Європи 16 квітня 1964 року. Більшість країн прийняли аналогічні правові акти, які відображають конкретну специфіку тієї чи іншої держави. Так, у Франції діють Кодекс соціального забезпечення 1956 р., Кодекс соціального страхування 2000 р.; у Німеччині – Соціальний кодекс 1989 р. (зміни внесені законом від 16 грудня 1997 р., пов'язані з проведенням реформи пенсійного страхування); у Швейцарії – Федеральний закон про страхування за старістю та у разі втрати годувальника від 20 грудня 1946 р.; у США – федеральні закони «Про соціальне забезпечення» 1935 р. (з наступними змінами і доповненнями), «Про пенсії» 1937 р. (зі змінами); у Польщі – закони «Про систему соціального страхування» та «Про пенсії за старістю та інші допомоги

з фонду соціального страхування»; у Болгарії – Кодекс обов'язкового соціального страхування 1999 р. [2, 43–44].

Розглянемо соціальний кодекс Німеччини. Він складається з тринадцяти частин та 436 параграфів. Більше 70-ти років німецька служба зайнятості мала монопольне право на проведення профконсультацій, але оновленим у 1997 р. законом про підтримку у працевлаштуванні, який увійшов до Соціального кодексу III (Sozialgesetzbuch III), воно скасовувалося. В законі зазначається, що професійну консультацію мають право проводити як служби зайнятості, так і інші організації. Отже, в кодексі вписані всі нюанси професійної освіти, працевлаштування, захисту працюючих громадян держави, а також сумісність професійного та сімейного життя, гарантії держави та підприємства на випадок безробіття, хвороби, втрати годувальника тощо. Значна частина кодексу присвячена соціальному страхуванню (обов'язковому та добровільному), визначенню ролі та прав страхових посередників. Допомоги та виплати на випадок втрати або зміни роботи з будь-яких причин надаються відразу і до того часу, поки людина не отримає офіційну платню за виконану роботу. Державою оплачуються також затрати при переїзді на нову квартиру. В законі також визначені права іноземних громадян, які працюють у Німеччині. Чітко встановлено розмір виплат на випадок хвороби працюючої людини або втрати годувальника. Вказано періодичність, тривалість та суму допомоги.

З часу отримання Україною незалежності законодавство з соціального захисту має помітні здобутки, які значною мірою наблизили його до стандартів Європейського Союзу. Це, передусім, масштабна реформа соціального страхування, якою закладено основи для адаптації організаційно-фінансових основ системи соціального захисту населення до умов ринкової економіки та громадянського суспільства.

Принциповим недоліком чинного законодавства є те, що численні норми правового регулювання соціальних відносин встановлені підзаконними нормативними актами, а не законами України. При цьому можна навести численні випадки невідповідностей між нормами законодавчих та підзаконних актів, що суттєво ускладнює систему правового регулювання у сфері соціального захисту громадян. За останні роки члени уряду України проводять зустрічі із соціальними міністрами європейських країн щодо обміну досвідом й вивчення кращих напрацювань у цій сфері. Головна мета реформування системи соціального захисту держави – її наближення до європейських стандартів як за змістом, так і за духом. Соціальні послуги мають бути європейськими за якістю.

До Комітету Верховної Ради з питань соціальної політики та праці у 2005 р. депутатами було передано проект Соціального кодексу України, розроблений Спілкою юристів України. Це була перша спроба забезпечити здійснення суттєвих кроків щодо гармонізації законодавства України та країн ЄС, сприяти оновленню правових норм у сфері соціального законодавства на основі комплексного підходу. Прийняття даного проекту забезпечить кодифікацію соціального законодавства, спрямовану на узагальнення норм, згідно з якими здійснюється чинне правове регулювання, та встановлення нових норм, які відповідають сучасним потребам суспільної практики.



Основними принципами, які були покладені в основу розробки проекту, є збереження соціальних гарантій, встановлених Конституцією України та чинним законодавством. З метою наповнення правового регулювання питань соціального захисту новим змістом, який випливає з норм і традицій громадянського суспільства, в основу проекту щодо визначення основних прав громадян і формування загальної структури правового матеріалу були покладені норми Європейського кодексу соціального забезпечення та Європейської соціальної хартії.

Проект Соціального кодексу України є недосконалим. Експертизу проекту здійснювало Головне науково-експертне управління, яке визначило такі недоліки цього документа:

1. Неправомірно звужений підхід, обмеження сфери його регулювання лише системою соціального захисту населення (ст. 1 книги першої) та неврахування таких складових соціальної сфери держави, як освіта й наука, охорона здоров'я, соціальний захист, культура, житлово-комунальне господарство, сім'я, побут і відпочинок, відповідна інфраструктура тощо [4].

2. Невизначеність місця Соціального кодексу України в системі кодифікованого законодавства (Трудового кодексу України, Сімейного кодексу України, Цивільного кодексу України тощо).

3. Дублювання в кодексі норм чинних законів у сфері соціального захисту населення.

4. Закріплення норм і стандартів в одному законодавчому акті може призвести до гальмування процесу реформування соціальної сфери.

5. Окремі статті законопроекту не відповідають чинному законодавству. Так, проектом кодексу передбачено спеціально уповноважений орган у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування. У той же час в чинному законодавстві України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування не визначають «такого органу у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування» [3]. Згідно з чинним законодавством він у будь-якому випадку не може бути «органом виконавчої влади, що здійснює організаційно-фінансове забезпечення діяльності фондів соціального страхування», оскільки управління соціальним страхуванням здійснюється на тристоронній основі сторонами соціального партнерства, кошти соціального страхування не є державною власністю, а держава лише гарантує здійснення загальнообов'язкового соціального страхування [3]. Таким чином, запропонована редакція руйнує основні та базові принципи здійснення соціального страхування, закріплені в конвенціях та рекомендаціях Міжнародної організації праці, членом якої є Україна. Це стосується самоврядності страхових фондів, цільового використання їх коштів, відокремлення коштів соціального страхування від державного бюджету.

6. Запровадження цих норм означатиме фактичну заміну ними законів України з окремих видів загальнообов'язкового державного соціального страхування і докорінну зміну принципів збору, управління та контролю за цими коштами.

7. Законопроект потребує структурного доопрацювання. З огляду на те, що система соціального захисту в Україні перебуває в стадії реформування, окремі норми законопроекту на сьогодні вже застаріли [3].



Спеціальними комісіями та експертами виявлено ще цілу низку невідповідностей та неточностей в проекті Соціального кодексу України, його направлено на доопрацювання. Та на сьогоднішній день документи, які регламентують норми соціального захисту, необхідні як на державному, так і на місцевому рівнях. Тому їх розробкою займаються вже на рівні підприємств.

Так, на ВАТ «Полтаваобленерго» кількість нормативних документів, які визначають порядок та умови надання працівникам компанії різноманітних пільг та проведення заходів соціального захисту, щороку зростала. Тому з часом виникла потреба в єдиному документі, який би містив зведений перелік усіх заходів і способів соціального захисту працівників. Ним і став соціальний кодекс підприємства – збірка внутрішніх нормативних актів підприємства, які визначають основні напрямки соціального захисту. Більшість заходів, запроваджених адміністрацією компанії, мають яскраво виражене соціальне спрямування. До таких заходів можна віднести і надання безвідсоткових позик для придбання житла, і матеріальну допомогу для виплати відсотків за користування іпотечним кредитом комерційного банку, і компенсацію частини оплати за навчання дітей працівників у вищих навчальних закладах. Запроваджено також виплату одноразової винагороди за сумлінну працю на підприємстві впродовж 30-ти та 40-а років, щомісячні доплати непрацюючим пенсіонерам, матеріальну допомогу отримують також і молоді матері протягом другого та третього року перебування у відпустці з догляду за дитиною [6].

Саме для систематизації усіх запроваджених у компанії соціальних заходів і прийнято Соціальний кодекс ВАТ «Полтаваобленерго». Цей документ став своєрідною гарантією того, що теперішні принципи та методи управління персоналом стануть нормою життя підприємства і в подальшому будуть лише доповнюватися новими формами соціального захисту працівників. У Соціальному кодексі ВАТ «Полтаваобленерго» описано також і питання медичного обслуговування та санаторно-курортного лікування працівників, культурно-виховну роботу, фізкультурну та спортивно-масову роботу, визначено принципи благодійної діяльності підприємства. Окремі статті соціального кодексу визначають економічний базис, основу для запровадження соціальних ініціатив та шляхи подальшого підвищення ефективності надання соціальних послуг [6].

Отже, якщо підприємства мають потребу в кодифікації та приведенні у відповідність норм і видів соціального забезпечення для підвищення мотивації персоналу, то на рівні держави відповідний документ дійсно необхідний.

Розробка та прийняття соціального кодексу дасть поштовх для структурної перебудови економіки країни, і, як наслідок, створення додаткових робочих місць для працездатного населення та підтримки незахищених верств. Необхідно і надалі досліджувати проблеми, які існують у фінансовому механізмі державних соціальних гарантій. Ефективна політика держави в соціальній сфері сприятиме встановленню певних пропорцій розподілу соціальних гарантій між різними категоріями населення, різними регіонами з метою стимулювання одних суб'єктів і стримування інших.

Впровадження нових нормативних актів щодо соціальних гарантій громадян України буде суттєвим кроком до інтеграції в європейську спільноту. Початок вже закладено Постановою Кабінету Міністрів України від 20.06.2006

№844 «Про затвердження Стратегії співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2006–2008 роки», яка охоплює практично всі аспекти [1]. Основними напрямками, зокрема, визначено:

- підтримку економічного зростання та стратегічних реформ;
- удосконалення системи соціального захисту та підвищення якості життя населення через удосконалення системи адресної соціальної допомоги, підвищення ефективності управління програмами з її надання, якості соціальних послуг на селі, розширення повноважень територіальних громад у розв'язанні соціальних проблем на місцевому рівні;
- розвиток пенсійної системи, покращення управління нею, консолідацію функцій збору й адміністрування внесків соціального страхування;
- розвиток муніципальної інфраструктури, транспортно-дорожнього комплексу, зв'язку та інформатизації;
- інституційний розвиток органів державної влади та судочинства;
- розвиток приватного сектору економіки;
- енергозбереження та охорону природного середовища [1].

На пропозицію Міністерства праці та соціальної політики України в 2008 р. уряд вперше планує виплачувати надбавки до пенсій – 50% від розміру надбавки, встановленої для учасників війни, 4 млн. осіб, які мають статус дітей війни. З 1 вересня 2007 р. підвищено пенсії інвалідам війни та розмір допомоги з безробіття. Вперше в бюджеті України передбачено спрямувати 50 млн. грн. на програму забезпечення молоді першим робочим місцем. Одна з головних пропозицій міністерства – законодавчо встановити механізм оплати праці, який зацікавить підприємства у збільшенні зарплат. Мають бути прийняті закони, які змусять олігархів в Україні через впровадження системи диференційованих податків на нерухомість та надприбутки збільшити дохідну частину бюджету. Сьогоднішнє законодавство дозволяє власникам багатопверхових і багатогектарних маєтків, літаків, яхт, лімузинів, потужних підприємств не сплачувати жодної копійки до компенсації українцям за знищену екологію та приватизоване колись спільне майно [5, 2].

Уряд та Міністерство праці та соціальної політики України розуміють необхідність впорядкування законодавчих актів, які врегулюють соціальні та економічні відносини в країні, закладуть правову основу для задоволення найнагальніших потреб громадян і побудови сучасної дієвої та ефективної системи соціальної підтримки населення та у кінцевому підсумку – забезпечення конституційного права кожної людини на гідні умови життя.

У проєкті соціального кодексу необхідно врахувати:

- розмежування виплат між різними категоріями населення та визначити порядок таких виплат;
- необхідність визначення прав українських громадян, які працюють за кордоном, і рівень їх захисту;
- періодичність і розміри соціальної допомоги з розмірами прожиткового мінімуму на кожну особу, яка потребує такого захисту;
- соціальні права та гарантії для багатодітних сімей, випускників дитячих будинків;

- розробку механізмів фінансового забезпечення діяльності будинків для людей похилого віку, інвалідів, програм соціальної реабілітації людей, які втратили житло та роботу.

Все це дає змогу прискорити прийняття Соціального кодексу, як однієї з ознак того, що Україна стає соціальною державою в європейській спільноті.

1. Про затвердження Стратегії співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2006–2008 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 20.06.2006 №844 // zakon1.rada.gov.ua.

2. *Болотіна Н.Б.* Право соціального захисту України: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2005. – 615 с.

3. Висновок Головного науково-експертного управління на проект «Соціального кодексу України» від 09.03.2005 №6170 // gska2.rada.gov.ua.

4. *Євдокимов В., Плужников І., Заєць В.* Проект Соціального кодексу України від 09.03.2005 №6170 // gska2.rada.gov.ua.

5. *Панієв М.* Орієнтація – на впровадження європейських соціальних стандартів // Людина і праця. – 2007. – №8. – С. 2.

6. Соціальний кодекс ВАТ «Полтаваобленерго» // www.e-inform.pl.ua.

7. *Сухий Я.М.* Про відхилення проекту «Соціального кодексу України»: від 23.06.2005 №6170/П // gska2.rada.gov.ua.

8. *Талалай Х.* Соціальні послуги в контексті євроінтеграції // Соціальний захист. – 2006. – №8. – С. 41–42.

### 3.6. ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕНЕРГОАКТИВНИХ ТЕХНОГЕННИХ ПАРКІВ НА ПОРУШЕНИХ ЗЕМЛЯХ

Сучасний розвиток паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексів України супроводжується надзвичайно низькою енергоефективністю, активізацією несприятливих природно-антропогенних процесів, а також нераціональним використанням природних ресурсів. Політична нестабільність, відсутність законодавчої і нормативно-правової бази для вирішення проблеми природокористування, сталого розвитку та техногенної безпеки регіонів, бездіяльність державного органу промислової політики, надмірні економічні та політичні амбіції менеджерів (власників) підприємств призвели до кризових явищ в економічній діяльності основних бюджетно-утворюючих галузей промисловості, а також до зростання техногенних катастроф з тяжкими наслідками і величезними збитками під час їх ліквідації. Насамперед, це стосується постійно зростаючих потужних вибухів метану на вугільних шахтах Донбасу з великими людськими жертвами, екологічної катастрофи в Чорному і Азовському морях з небувалими пошкодженнями морського узбережжя України, відкритого накопичування радіоактивних відходів у межах густонаселених міст Дніпропетровська, Дніпродзержинська, Павлограда, Жовтих Вод, Кіровограда, а також постійного зростання площі порушених земель гірничо-видобувними підприємствами без належного їх відновлення в Кривому Розі, Житомирі, Ужгороді, Євпаторії, Керчі, Севастополі. Великі площі порушених земель не рекультивуються і перетворюються в забруднювачі навколишнього середовища, джерела небезпеки для життєдіяльності населення та природного ландшафту регіонів.

Творчим колективом провідних учених на громадських засадах здійснено дослідження екологічного стану Балаклавського району м. Севастополя, якому надано статус міста міжнародного туризму. На жаль, результати дослідження показали, що зона Балаклавського району практично є зоною екологічного лиха для історичного центра міста, узбережжя Чорного моря в бухті Васильова, населення Балаклави, Флотського, Ушаковки, г. Гасфорт. Для підвищення соціально-економічної й енергоекологічної ефективності відновлення порушених земель шляхом їх екологізації та агроенергетичної рекультиваци розроблено і запропоновано до впровадження енергозберігаючі еколого-орієнтовані технології на порушених землях Балаклавського району [2; 4; 6; 7; 11; 14; 16; 17]. Технічні рішення для пілотного проекту захищені патентами на винахід [4; 15]. Формування інноваційного розвитку енергоактивного техногенного парку на порушених землях та забезпечення його економічності з позицій методології системного аналізу розглянуто в публікаціях [3; 8; 14; 15]. Для вирішення задач передпроектного етапу «життєвого» циклу пілотного проекту енергоактивного техногенного парку та його фізичної моделі (енергоактивного житлового будинку) перевага надана складному економічному критерію – приведеним витратам  $P$ . Основними складовими приведених витрат (грн. / рік) є річні експлуатаційні витрати ( $E_p$ ) та капітальні вкладення за один нормативний рік їх окупності ( $K_n$ ) [8]. Для економіко-математичного досліджен-

ня та обґрунтування структури і параметрів патентоспроможних енергоактивних техногенних парків на порушених землях розроблена система взаємопов'язаних блоків-схем капітальних витрат агроенергетичного техногенного парку (БС-К-АТП) та його фізичного блоку-схеми капітальних витрат енергоактивного житлового будинку (БС-К-ЕАЖБ).

В основу наведених математичних моделей покладена загальна соціально-економічна модель обґрунтування й аналізу капітальних витрат на земельну ділянку, яку необхідно виділяти як просторову базу об'єктів агроенергетичної рекультивациі [10].

1. Соціально-економічний блок-схема капітальних витрат земельної ділянки (БС-К-ЗД). При системному аналізі складних енергоактивних техногенних парків на порушених землях, насамперед, визначається їхній соціально-економічний зміст: відносини власності на землю і виробничі ресурси, форми господарювання, життєвий рівень населення та механізми, що регулюють відносини місцевого населення з державою, передусім його найбільш активного прошарку підприємців, яким притаманні ініціативність, творче мислення, готовність до ризику, прийняття неординарних рішень, економічна та правова відповідальність. Маючи один з найкращих у світі ресурсних потенціалів, Україна за роки радянської влади не змогла його використати [10]. За роки незалежності політична нестабільність, відсутність законодавчої та нормативно-правової бази призвели до кризових явищ практично в усіх сферах державної діяльності.

Землю неможливо віднести ні до засобів виробництва, ні до предметів праці. Це особливий ресурс, який використовується в різних напрямках:

- просторова база розташування підприємств, господарських комплексів і соціальної інфраструктури;
- для добування корисних копалин у гірничо-видобувних галузях народного господарства;
- як умова виробництва, предмет праці і просторова база господарської діяльності.

Земля є основним об'єктом власності, який залежить від типу економічної системи або моделі економіки. За сучасних умов власність на землю має такі форми:

- державна і муніципальна;
- одноосібна приватна власність;
- спільна неперсоніфікована власність.

При оцінці приватної власності на землю є чітке розмежування монополії: монополія на землю як об'єкт власності та монополія на землю як об'єкт господарювання. У першому випадку власника і господаря землі уособлює один суб'єкт. Такій «трудовій» власності притаманні ознаки, які безпосередньо впливають на діяльність власника:

- найповніше забезпечується економічний суверенітет власника-господаря, і, відповідно, висока мотивація до ефективності і творчої праці на своїй землі;
- для власника землі, який веде на ній господарство, природним є прагнення ефективно її використовувати, одержувати максимальну віддачу. При цьому власник землі зацікавлений у збереженні родючості ґрунту як головної

умови ефективного господарювання на перспективу. З трудовою власністю на землю з точки зору ефективного використання землі, збереження і підвищення її родючості не може зрівнятися жодна з інших форм власності;

- власник (господар землі) не виплачує орендну плату, а отже, має можливість отримувати більший прибуток, тобто бути більш конкурентоспроможним і вкладати частину прибутку у відновлення землі;

- для сільського господарства у зв'язку з сезонним характером виробництва особливе значення має одержання кредитів. Це пов'язано з певними гарантіями, яких вимагає банк від суб'єкта позичкового капіталу. Тільки власник землі має можливість використовувати землю як об'єкт застави для одержання іпотечного кредиту;

- приватна власність на землю тих, хто її відновлює й обробляє, є соціально справедливою у тому аспекті, що вона виключає нетрудові доходи від землі. У соціальному контексті трудова власність на землю порівняно з приватною власністю землевласників, які здають землю в оренду, є більш справедливою. Зазначені вище ознаки дають підстави вважати, що трудова власність на землю забезпечує її власнику становище реального господаря виробництва, що за нормальних макроекономічних умов створює сприятливі умови для активної творчої праці власника-трудівника і господаря в одній особі. Саме з цих міркувань більшість учених вважає, що приватна трудова власність на оброблювану землю — одна з найважливіших складових ефективності сільськогосподарського виробництва, тобто розглядають цей чинник як рушійну силу й основу успіху у використанні одвічного виробничого ресурсу. Право трудової власності на землю забезпечує, як правило, міцне стабільне та високопродуктивне господарство. Друга монополія на землю як об'єкт господарювання передбачає, що власник землі передає її іншій особі на певних умовах (найчастіше на правах оренди). Ця форма власності за ефективністю не може скласти конкуренцію трудовій власності і тому виключається з подальшого дослідження.

Необроблена порушена земля, яка не має власника і в яку ще не вкладений капітал, вартості не має. Теоретично ціна землі є капіталізованою, перетвореною на грошовий капітал рентою. Вона прямо пропорційна величині ренти землі й обернено пропорційна нормі банківського відсотка, скоригованого на величину коефіцієнта інфляції [10]. Розрахунок нормативно-грошової оцінки конкретних земляних ділянок проводиться територіальними управліннями земельних ресурсів з урахуванням цільового призначення земельної ділянки та відсутності обмежень і обтяжень її виділення. На основі рішення органів місцевого самоврядування (власника державних або муніципальних земель) територіальний геодезичний центр визначає план зовнішніх меж землекористування, абрис лінійної прив'язки кутів ділянки, наносить її на ситуаційний план місцевості і надає технічний звіт у територіальний центр державного земельного кадастру при Державному комітеті України із земельних ресурсів. На підставі цих документів власнику видається Державний акт на право приватної власності землею, а також встановлюються його основні обов'язки:

- забезпечити використання земельної ділянки за цільовим призначенням;  
- виконувати вимоги законодавства щодо захисту навколишнього середовища;

- не порушувати права власності суміжних земельних ділянок і землекористувачів;

- своєчасно надавати органам виконавчої влади й органам місцевого самоврядування інформацію про стан і використання землі та інших ресурсів у межах чинного законодавства.

Необхідність відтворення та забезпечення раціонального виконання земельних ресурсів затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 27.07.2005 №659 [1]. Урядові слухання Державного проекту із забезпечення ефективності використання енергетичних ресурсів на період 2010–2015 рр., проведених на Міжнародному науковому конгресі «Енергетика. Екологія. Людина» у березні 2006 р., передбачали, насамперед, прийняття відповідних нормативно-правових актів із забезпечення дотримання конституційного принципу, відповідно до якого власність повинна зобов'язувати суб'єктів власності до відповідальності за її цільове ефективне використання [13].

Для відновлення порушених земель та їх ефективного використання шляхом екологізації й агроенергетичної рекультивациі пропонується створення та впровадження енергоактивних техногенних парків на місці відроблених кар'єрів [8; 9]. Цим проектом передбачається:

- формування просторової бази для розташування господарської, туристичної, енергетичної та соціальної інфраструктури на найбільш небезпечних порушених землях за рішенням місцевих органів самоврядування;

- організація простору для функцій життєдіяльності, еніоаналіз виділеної земельної ділянки порушеного ґрунту з урахуванням впливу на стан навколишнього середовища та нейтралізації зовнішніх джерел патогенності;

- впровадження новітніх технологій, спрямованих на підвищення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів та альтернативних і відновлювальних джерел енергії;

- складання регіонального паливно-енергетичного балансу та його оптимізація шляхом збільшення в ньому частки альтернативних і місцевих видів палива.

Для виконання цих робіт потрібні значні матеріальні та грошові ресурси. Їх максимальна віддача можлива тільки при комплексному вирішенні багатьох взаємопов'язаних питань, що потребує проведення економічних розрахунків, які враховують не тільки витрати, але й повернення витрат шляхом отримання сільськогосподарської продукції, електричної та теплової енергії за рахунок використання відновлювальних джерел енергії, підприємницької діяльності, покращення природного ландшафту, оздоровлення навколишнього середовища.

Аналіз досвіду відновлення та рекультивациі порушених земель [11; 16–18] свідчить про те, що мета, методи та способи рекультивациі конкретної земельної ділянки повинні вирішуватися з урахуванням особливостей гірничо-видобувного підприємства: форми власності, прийнятих технологічних процесів, регіональних програм розвитку, природних умов навколишнього середовища, своєрідності клімату, ґрунтового покриття, стратиграфії, агрономічної цінності ґрунтового покриття. Складний стан порушених земель в умовах політичного невирішення проблеми їх відновлення й ефективного використання обумовлюють доцільність розробки соціально-економічної моделі БС-К-ЗД запропонованого агроенергетичного техногенного парку БС-П-АТП та визначення зони неповноти інформації (ЗНІ).



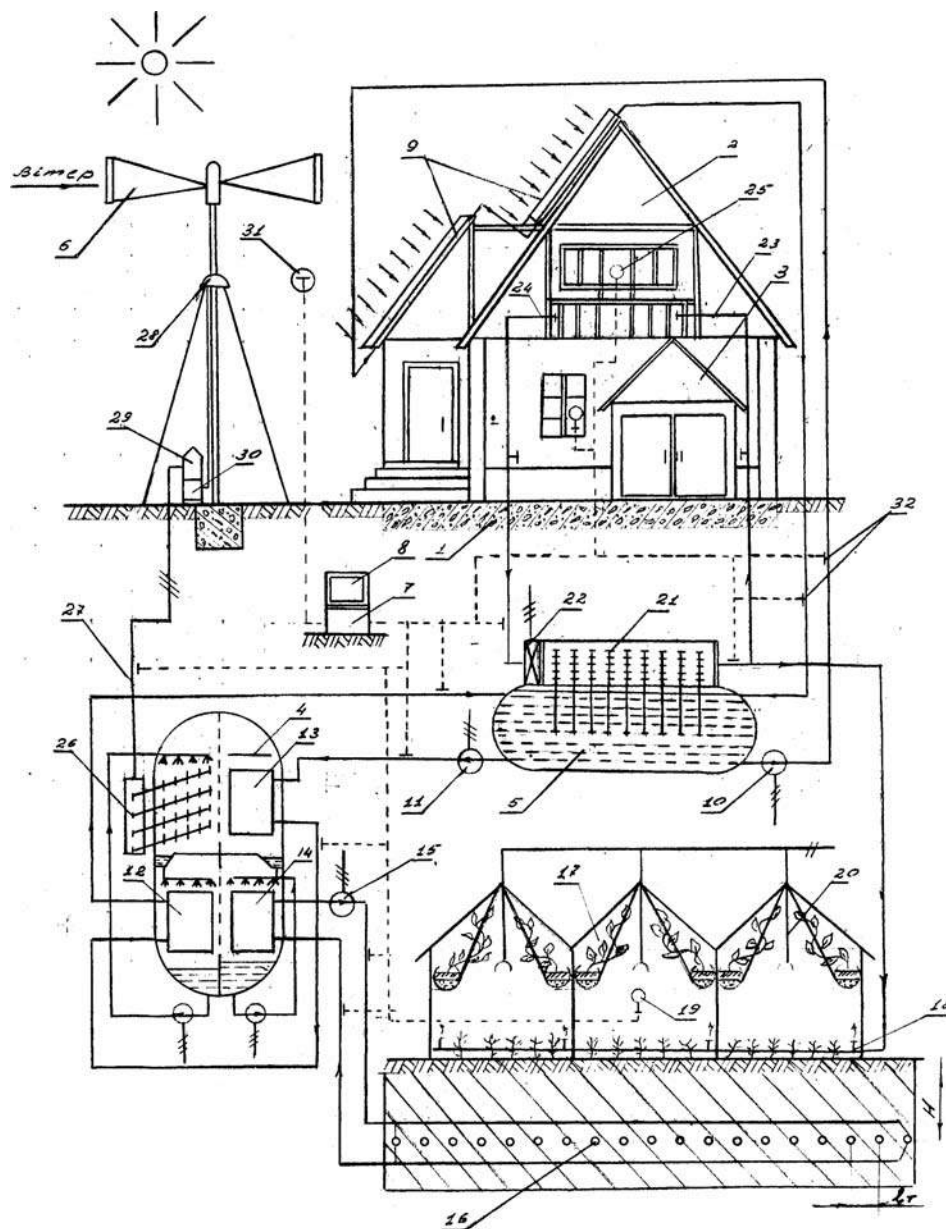


Рис. 1. Енергоактивний житловий будинок ЕЖБ-3 туристичної бази «БАЙДАРИ»

Структурна схема (рис. 1) включає енергоактивний житловий будинок (1) з мансардою (2) і блоковим гаражем (3), тепло насосну помпу абсорбційного типу (4) з абсорбером (13), випалювачем (14), абсорбером (12), генератором і циркуляційними насосами (15, 11, 10), бак-аккумулятор гарячої води (5) з термосифонами (21) і вентилятором (22), міні-ЕОМ (7) з програмно-обчислювальним комплексом (8), вітроенергетичну установку (6) з електрогенерато-

ром (28) акумулятором електричної енергії (29) та лінією електропередачі (30) з датчиками контролю технологічних параметрів (27, 32) і стану навколишнього середовища (31), датчиками теплового комфорту (25, 19) в приміщеннях житлового будинку (23, 24) і культивувальній споруді (17) з системами освітлення (20), опалення (18) і акумулявання теплової енергії (16) в ґрунті.

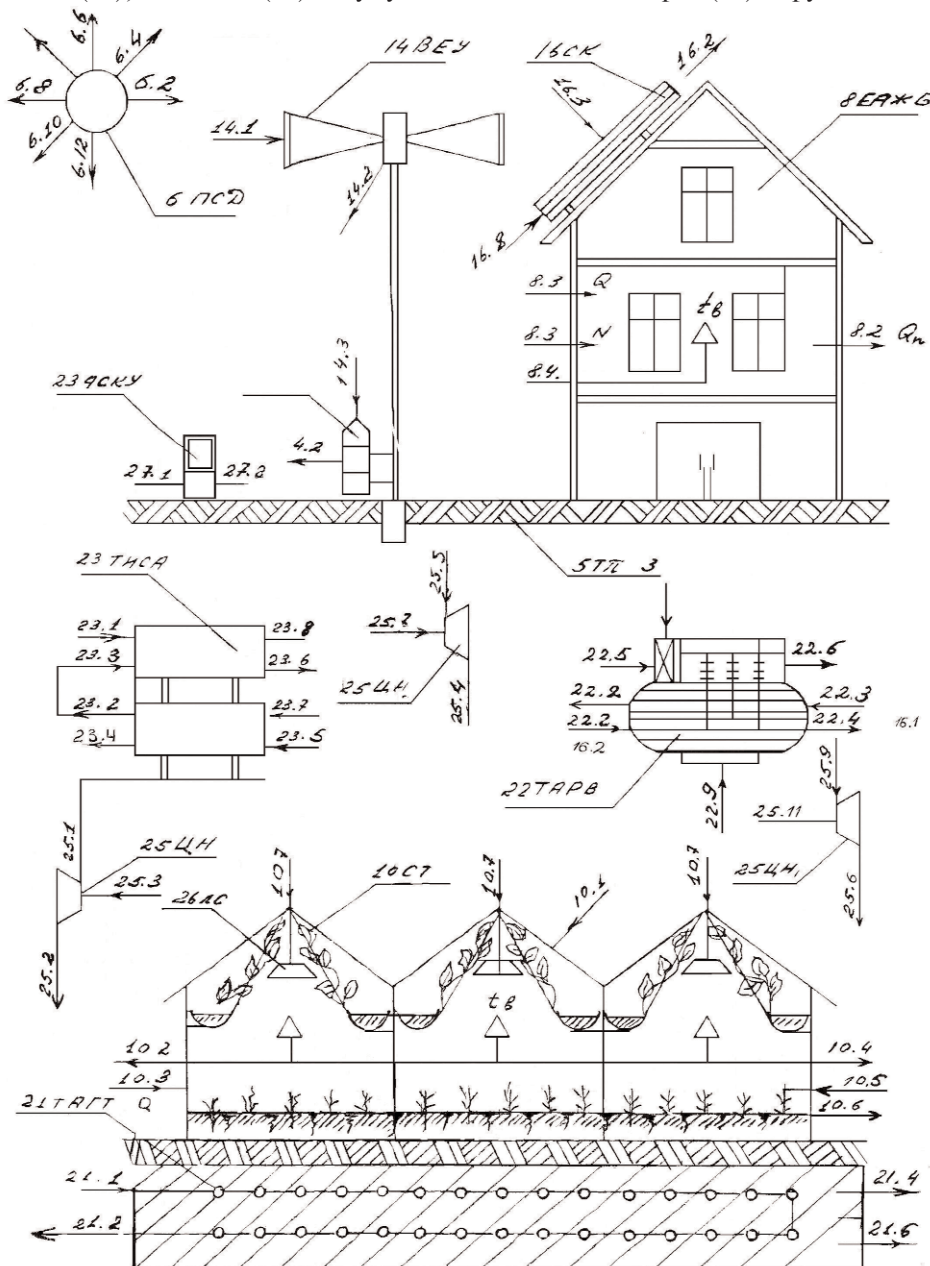
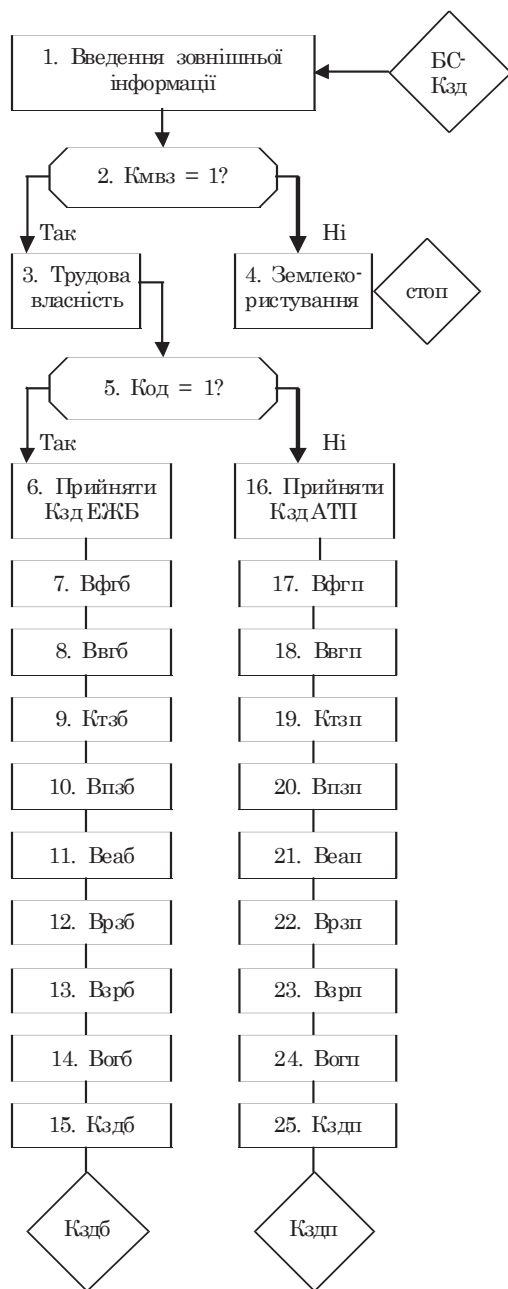
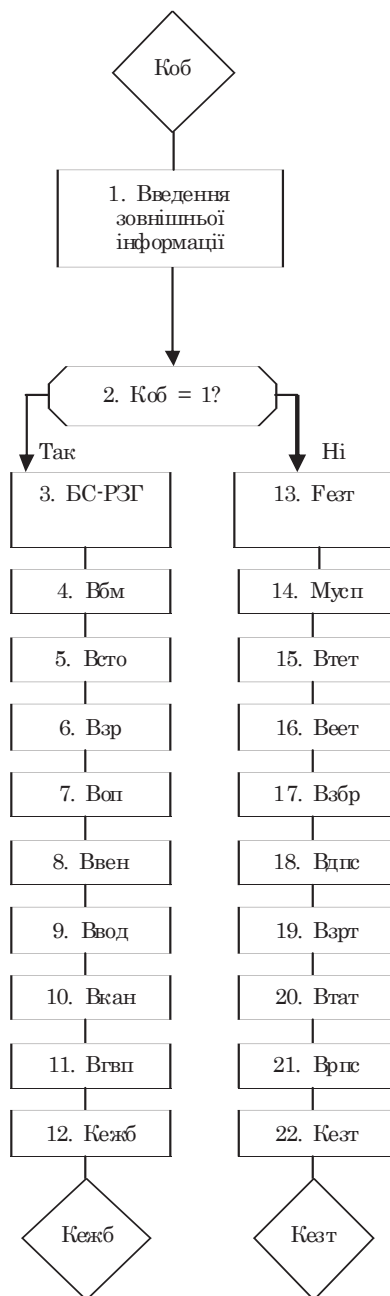


Рис. 2. Зв'язний граф з вихідними і вхідними ребрами енергоактивного житлового будинку



**Рис. 3. Соціально-економічні моделі розрахунку капітальних вкладень у земельну ділянку агроенергетичного техногенного парку (Кздоп) та енергоактивного житлового будинку (Кздоб)**



**Рис. 4. Економічні моделі енергоактивного житлового будинку (Кежб) та енергозберігаючої теплиці (Кеэт)**

Таблиця 1. Контрольний приклад соціально-економічної моделі БС-К-ЗД та об'єктів дослідження фізичної моделі БС-Л-ЕЖБ і БС-К-ЕЗТ

№	Найменування показників	Алгоритм розрахунку	Одиниця виміру	Значення КВ
1.Б.1.	Введення зовнішньої інформації	Банк даних законодавчих і нормативних конструктивних технологічних і економічних розрахунків		
1.Б.2.	Логічний блок: коефіцієнт вибору монополії власності на землю	Кмвз ≠ 1?		
1.Б.3.	Прийняття монополію трудової власності на землю	Кмвз = 1		
1.Б.4.	Прийняття монополію власності і на землю як об'єкт господарювання.	Кмвз ≠ 1?		
1.Б.5.	Логічний блок: коефіцієнт вибору об'єкта дослідження	Квод = 1		
1.Б.6.	Прийняття розрахунок капітальних вкладень для енергоактивного житлового будинку та	Квод = 1?		
1.Б.16	агросенергетичного технологічного парку	Кзд – ЕЖБ Квод ≠ 1 Кзд – АТП		
1.Б.7.	Витрати на формування науково-технічної гіпотези (концепції)	Вфрб = Nфрб x Тфрб x Зфрб Вфрл = Nфрл x Тфрл x Зфрл	тис. грн.	45
1.Б.8.	Витрати на висвітлення і науково-технічне обтрунування розробки громадськістю, науковцями, фахівцями з органами місцевого самоврядування	В вбб = Nфрб x Тфрб x Зфрб В вгл = Nфрл x Тфрл x Зфрл	тис. грн.	90
1.Б.9.	Витрати на виділення і приватизацію земельної ділянки. Теоретична і ринкова вартість землі в регіоні	Кгзб = Кпзб x Рз x Нб / (1 + Кпнф) Кгзл = Кзлп x Рз x Нб / (1 + Кпнф)	тис. грн.	2
1.Б.10.	Витрати на виділення та приватизацію у трудовому власність земельної ділянки	Вззб = Fззб x Цзрб Вззл = Fззл x Цзрл	тис. грн.	20
1.Б.11.	Витрати на епіаналіз земельної ділянки	Веаб = Fззб x Цзаб Веап = Fззл x Цзап	тис. грн.	12
1.Б.12.	Витрати на гірничотехнічну рекультивацию земельної ділянки	Врзб = Fззб x Цзрб Врзл = Fззл x Цзрл	тис. грн.	8
1.Б.13.	Витрати на земельні роботи під об'єкти будівництва	Взрб = Vzрб x Цзрб Взрл = Vzрл x Цзрл	тис. грн.	3
1.Б.14.	Витрати на опорожу земельної ділянки для об'єктів будівництва	Водб = Lодб x Цодб Вгоп = Lгоп x Цгоп	тис. грн.	30
1.Б.15.	Капітальні вкладення в земельну ділянку	Кззб = Вфрб + Ввбб + Вззб + Веаб + Врзб + Вгоб + Вруб Кззл = Вфрл + Ввгл + Вззл + Веап + Врзл + Вгпл + Вруб	тис. грн.	210
1.Б.25		Вотп		

Закінчення табл. 1

№	Найменування показників	Алгоритм розрахунку	Одиниця виміру	Значення КВ
2.Б.1	Введення зовнішньої інформації для розрахунку капітальних витрат житлового будинку (Ксб) і енергозберігаючої теплоізоляції (Кет)			
2.Б.2	Логічний блок: коефіцієнт дослідження	Код = 1? Код = 1		
2.Б.3.	Звернутися до структурної схеми розрахунку параметрів зв'язного графа БС-РЗГ	Розрахунок теплотехнічних і технологічних параметрів ЕЖБ		
2.Б.4.	Витрати на будівельні матеріали і загальнобудівельні роботи за ЕЖБ	$B_{\text{бм}} = F_{\text{жп}} \times H_{\text{жп}} \times 370$	тис. грн.	90
2.Б.5.	Витрати на облицювальні роботи і санітарно-технічне обладнання для житлового будинку	$B_{\text{сто}} = B_{\text{бм}} \times 0,8$		72
2.Б.6.	Витрати на земельні роботи	$B_{\text{вр}} = V_{\text{зрб}} \times \text{Цзрб}$		3
2.Б.7.	Витрати на опалення будинку	$B_{\text{оп}} = F_{\text{жп}} \times H_{\text{жп}} \times 537$		130,5
2.Б.8.	Витрати на вентиляцію	$B_{\text{вен}} = F_{\text{жп}} \times H_{\text{жп}} \times 261$		63,4
2.Б.9.	Витрати на водопостачання	$B_{\text{вод}} = F_{\text{жп}} \times H_{\text{жп}} \times 124$		47,1
2.Б.10.	Витрати на каналізацію	$B_{\text{кан}} - F_{\text{жп}} \times H_{\text{жп}} \times 1331$		323,4
2.Б.11.	Витрати на гаряче водопостачання й електричне освітлення	$B_{\text{вгв}} = F_{\text{жп}} \times H_{\text{жп}} \times 645$		157,1
2.Б.12	Капітальні вкладення в енергоактивний житловий будинок	$K_{\text{ежб}} = B_{\text{бвр}} + B_{\text{сто}} + B_{\text{вр}} + B_{\text{оп}} + B_{\text{вен}} + B_{\text{кан}} + B_{\text{вгв}}$	тис. грн.	796
2.Б.13.	Посадкова площа енергозберігаючої теплоізоляції	$F_{\text{еиз}} = H_{\text{ет}} \times V_{\text{ет}} \times L_{\text{ет}}$	кв.м	384
2.Б.14.	Вихід сільськогосподарської продукції з теплоізоляції	$M_{\text{еиз}} = F_{\text{еиз}} \times \mu_{\text{еиз}}$	кг	27800
2.Б.15.	Витрати на теплову енергію при виробуванні с.г. продукції	$B_{\text{теп}} = F_{\text{еиз}} \times \mu_{\text{теп}} \times T_{\text{оп}} \times \text{Цте}$	тис. грн.	130
2.Б.16.	Витрати на електричну енергію	$B_{\text{ееп}} = V_{\text{еиз}} \times \mu_{\text{ееп}} \times L_{\text{ед}} \times \text{Цее}$	тис. грн.	25
2.Б.17.	Витрати на земельні і будівельні роботи в теплоізоляції	$B_{\text{збр}} = V_{\text{зрг}} \times \text{Цзрг} + F_{\text{еиз}} \times \text{Цзрг}$	тис. грн.	10,5
2.Б.18.	Витрати на добрива, воду, субстрат для теплоізоляції і його обробку	$B_{\text{вдвс}} = F_{\text{еиз}} \times \mu_{\text{вдвс}}$	тис. грн.	10
2.Б.19.	Витрати на конструкції теплоізоляції і їх монтаж	$B_{\text{кмт}} = F_{\text{еиз}} \times \text{Цкмт} \times \mu_{\text{кмт}}$	тис. грн.	63
2.Б.20.	Витрати на технологію й автоматизацію мікроклімату в теплоізоляції	$B_{\text{таг}} = F_{\text{еиз}} \times \mu_{\text{таг}}$	тис. грн.	38,5
2.Б.21.	Витрати на реалізацію с.г. продукції та її рентабельність	$B_{\text{рсп}} = M_{\text{еиз}} \times \text{Црсп}$	тис. грн.	81
2.Б.22.	Капітальні вкладення в енергозберігаючу теплоізоляцію	$K_{\text{ет}} = B_{\text{теп}} + B_{\text{ееп}} + B_{\text{збр}} + B_{\text{вдвс}} + B_{\text{зрг}} + B_{\text{таг}} + B_{\text{рсп}}$	тис. грн.	357

Формування вхідної інформації зовнішніх систем і створення системи взаємопов'язаних математичних моделей для подолання ЗНІ пілотного проекту здійснюється на основі фізичної моделі – енергоактивного житлового будинку рис. 1 [4]. Науково-технічні основи створення фізичної моделі розроблені в публікаціях [3; 10; 11] та в науково-технічних звітах [14; 15]. Для передпроектної стадії техніко-економічного обґрунтування фізична модель зображена у вигляді зв'язного графа з матрицею зв'язків між вхідними і вихідними ребрами (рис. 2). Економічні моделі енергоактивного житлового будинку БС-К-ЕЖБ і енергозберігаючої теплиці БС-К-ЕЗТ відображені на рис. 3 і 4. Алгоритм розрахунку контрольного варіанта (КВ) наведено в табл. 1.

Зовнішня вхідна інформація до алгоритму розрахунку контрольного варіанта капітальних вкладень у земельну ділянку, житловий будинок та енергозберігаючу теплицю повинна включати такі показники:

- Нфгб, Тфгб, Зфгб – кількість фахівців-розробників науково-технічної гіпотези енергоактивного житлового будинку (3 особи), тривалість розробки науково-технічної гіпотези (1000 год.) та умовна заробітна плата фахівця розробника (15 грн./год.);

- Нфрб, Тфрб, Зфрб – кількість фахівців-розробників науково-технічних рішень ЕЖБ, їх обґрунтування та висвітлення (3 особи), тривалість науково-технічних розробок, їх обґрунтування та висвітлення (2000 год.), умовна заробітна плата науковця-розробника 15 (грн./год.);

Рз – рента землі (1000 грн./га);

Нб – норма банківського кредиту (12%);

Кінф – коефіцієнт інфляції (8%);

Кпз – коефіцієнт порушеності земель (1%);

Фздб, Фзdp – площа земельної ділянки під будівництво ЕЖБ (0,123 га) та АТП (7 га);

Цпрб, Цпрп – ціна приватизації земельної ділянки під будівництво ЕЖБ (1000 грн./0,01 га) та АТП ;

- Цеаб, Цеап – ціна еніоаналізу земельної ділянки при будівництві ЕЖБ (10 грн./кв.м) та АТП ;

- Цпрб, Цпрп – питома ціна рекультивациі земельної ділянки під будівництво ЕЖБ (160 грн./0,01 га ) та АТП;

- Vzрб, Vzрп – об'єм земляних робіт при будівництві ЕЖБ (60 куб.м) та АТП;

- Цзрб, Цзрп – ціна земляних робіт при будівництві ЕЖБ (50 грн./куб.м) та АТП;

- Лодб, Ломп – периметр земельної ділянки для будівництва ЕЖБ (151 п.м) та АТП ;

- Цодб, Цодп – ціна огорожі земельного ділянки ЕЖБ (200 грн./п.м) та АТП;

- Fжп, Nжп – опалювальна (житлова) площа ЕЖБ (90 кв.м) та висота житлових приміщень (2,8 м);

- Nст, Bст, Lст – кількість секцій (3 од.), ширина секцій (6,4 м) та довжина (20 м) секцій енергозберігаючої теплиці з водогрунтовим теплоакумулятором;

- цусп – умовний вихід сільськогосподарської продукції з посадкової площі енергозберігаючої теплиці (75 кг/кв.м);
- қтет, qeet – питома вартість теплової (5 грн./кв.м) та електричної (1,5 грн./кв.м) енергії;
- Топ, Тед – тривалість опалювального періоду за рік (3456 год.) та електричного освітлення (1600 год.) в теплиці;
- Цте, Цее – ціна теплової (18 грн./Кдж) та електричної (0,25 грн./кВт год.) енергії;
- Vзрт, Цзрт – об'єм земляних робіт (100 куб.м) та ціна будівельних робіт в теплиці (40 грн./кв.м);
- Цбрт – ціна будівельних робіт у теплиці (100 грн./кв.м);
- қд.в.с. – питома вартість добрива, субстрата і води в енергозберігаючій теплиці (25 грн./кв.м);
- Цкт, мкт – ціна конструкції енергозберігаючої теплиці (150 грн./кв.м) та коефіцієнт її монтажу (10%);
- қтат – питома вартість технології та АСУ мікрокліматом в теплиці (100 грн./кв.м);
- Црсп – умовна ціна реалізації сільськогосподарської продукції (3 грн./кг).

Аналіз і розрахунки, здійснені в межах даної роботи, засвідчили економічну доцільність математичного та фізичного моделювання при розробці і техніко-економічному обґрунтуванні патентоспроможних енергоактивних техногенних парків на порушених землях. Розроблені паралельні алгоритми пілотного проекту агроенергетичного техногенного парку і його фізичної моделі енергоактивного житлового будинку дозволяють подолати зону неповноти інформації і визначити вхідні параметри для соціально-економічного аналізу порушених земель при їх використанні окремими ділянками (7 га), розділеними санітарними зонами. Обґрунтована науково-технічна й еколого-економічна доцільність агроенергетичної рекультивациі порушених земель у межах населених пунктів та індустріальних центрів, а також прозорого безкоштовного виділення порушених земель на конкурсній основі у трудову власність з конституційною відповідальністю за їх цільове використання за пріоритетними напрямками програми ЄС: здоров'я населення, енергетика, новітні енергозберігаючі технології, охорона навколишнього середовища.

1. Про порядок використання коштів державного бюджету, які виділяються для проведення земельної реформи, збереження, відтворення та забезпечення раціонального використання земельних ресурсів: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.07.2005 №659 // zakon1.rada.gov.ua.

2. Богатирьов Ю.А., Деревянко І.В., Дутка С.М., Красін М.В. Енерго-екологічна безпека життєдіяльності в будинках на деградованих та порушених землях // Праці Інституту електродинаміки НАН України. – Спец. вип. – К., 2006. – С. 137–142.

3. Браславец М.Е., Кравченко Р.Г. Математическое моделирование экономических процессов в сельском хозяйстве. – М.: Колос, 1972. – 589 с.

4. Деклараційний патент на винахід України № 66153 А. Енергоактивний житловий будинок по заявці 2003021391 від 17.02.2003 по кл. Г24І 12/02, Г24Д 17/00, АОІС 9/24. Деревянко В.І., Дутка С.М. Департамент інтелектуальної власності. – К.: Бюл. №2–2004.

5. Дриженко А.Ю. Восстановление земель при горных работах. – М.: Недра, 1985. – 240 с.

6. Дробноход М.І. Концепція переходу до стійкого екологічно безпечного розвитку. – К.: Інститут відкритої політики, 2002. – 17 с.



7. Дутка С.М. Формування агроенергетичного техногенного парку на порушених землях та забезпечення його економічності і надійності // Актуальні проблеми економіки.— 2007.— №11. — С. 189—198.
8. Дутка С.М., Макаренко П.М. Техногенний ландшафт Балаклави та гірничо-технічні, соціальні і економічні проблеми його агротехнічної рекультивациі // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Рациональне землевикористання рекультивованих та еродованих земель». — Дніпропетровськ: Державний аграрний університет, 2006. — С. 88—92.
9. Дутка С.Н., Деревянко В.И., Макаренко П.Н. Проблемы разработки и внедрения ресурсосберегающих и эколого-ориентированных технологий на деградированных землях // Труды Института электродинамики НАН Украины. — Спец. вып. — К., 2006. — С. 143—146.
10. Збірник методичних рекомендацій щодо впровадження еколого-орієнтованих технологій / За ред. Шапара А.Г. — Дніпропетровськ: Моноліт, 2005. — 240 с.
11. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки. — К.: ННЦ АН, 2005. — 682 с.
12. Методичні підходи до вибору та обґрунтування критеріїв і показників сталого розвитку різних ландшафтних регіонів України / А.Г. Шапар, В.Б. Хазан, М.В. Мажаров та ін. — Дніпропетровськ: ІППЕ НАН України, 2001. — 96 с.
13. Міжнародна наукова конгресі «Енергетика. Екологія. Людина», 15 березні 2006 р., м. Київ // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
14. Отчет по НИР «Разработка, оптимизация и внедрение системы эффективного внедрения использования сбросной низкопотенциальной теплоты АЭС для защиты сельскохозяйственных культур», рук. Деревянко В.И. — № гос.рег. 01850010551. — Полтава, 1987. — 387 с.
15. Отчёт по НИР ДСП: «Технико-экономическое обоснование проектирования и строительства экспериментального модуля агроэнергетического комплекса площадью 2,3 га для Запорожской АЭС с низкопотенциальным обогревом сбросной теплотой «ВГПИ «Гипропромтеплита» Госагропрома СССР», рук. Деревянко В.И. — Ворошиловград, 1987. — 145 с.
16. Отчет по НИР НВП «Экотерм»: «Техническое предложение Системы теплоснабжения сельского энергоактивного дома с гелиоколлектором, гибридным аккумулятором, тепловой энергии и ветроэнергетической установкой». — Севастополь. 1996. — 220 с.
17. Патент на винахід України № 75384. Вітроенергетична гідротеплоакумулююча установка по заявці № 2033087409 від 05.06.2003 по кл. В60Н 1/20, E21С 41/00. Деревянко В.І., Деревянко І.В., Дутка С.М. / Держдепартамент інтелектуальної власності. — К.: Бюл. №4—2005.
18. Рекультивация промышленных пустошей / Бекаревич Н.Е., Ижевская Т.Н., Колбасин А.А. и др. — М.: Министерство сельского хозяйства СССР, 1972. — 166 с.
19. Шапар А.Г., Скрипник О.А. Техногенный парк — элемент экологической сети // Экология і природокористування: Зб. наук. праць ІППЕ НАН України. — Вип. 4. — Дніпропетровськ, 2002. — С. 104—111.

### 3.7. ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА В МЕЖАХ КЛАСТЕРУ

Економічне життя сучасної України характеризується бурхливим розвитком підприємництва в малих підприємствах, зокрема в агротуристичних. Особливо великі надії українське суспільство покладає на інноваційний, інтенсивний шлях розвитку підприємств. Оскільки інноваційність є однією з визначальних рис підприємництва, то можна з впевненістю зазначити, що малі підприємства за своєю суттю є інноваційними.

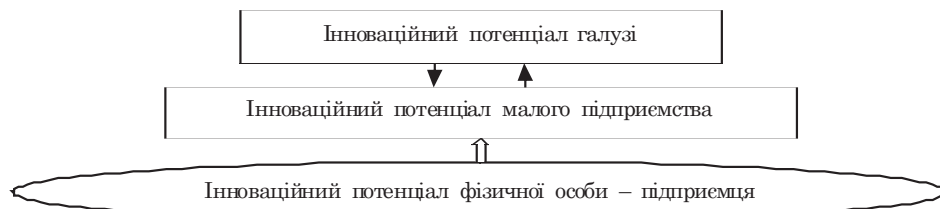
Питання управління розвитком підприємництва в Україні висвітлені у наукових працях таких вітчизняних вчених, як А. Бабіч, Л. Воротіна, В. Збарський, Є. Крикавський, В. Колот, М. Малік, П. Макаренко, С. Покропивний, В. Перебийніс, Л. Романова, П. Саблук, Н. Саніахметова, Л. Худолій, Н. Чухрай та ін., та зарубіжних – А. Вося, П. Дракера, Р. Гріффіни, Е. Козень, В. Котлінського, Я. Клісінського, К. Ратмана, Е. Фагенсона та багато інших. У вищезазначених працях досліджені становлення і розвитку підприємництва в малих сільськогосподарських та агротуристичних фірмах, здійснено розгорнутий аналіз їх функціонування в умовах ринкового господарювання, визначено особливості ризику в процесі проведення підприємницьких заходів на селі тощо. Але в сучасній українській та зарубіжній науковій літературі, присвяченій підприємництву в малих сільськогосподарських та агротуристичних підприємствах, наводяться діаметрально протилежні думки та визначення щодо інноваційного потенціалу цих підприємств. Як він формується, як взаємодіє з інноваційними потенціалами підприємств різних галузей, які перспективи розвитку тощо – це питання, які сьогодні вкрай необхідно з'ясувати для подальшого розвитку інноваційної складової підприємництва на селі.

У широкому розумінні поняття «потенціал» (лат. *potentia* – сила) – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв'язання завдань у певній сфері. Сучасна економіка запозичила термін «потенціал» з фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі. Підприємницький потенціал малого підприємства тісно пов'язаний як з ресурсами самого підприємства (матеріальними, інформаційними, фінансовими, технічними тощо), так і з потенціалом підприємницької діяльності самого підприємця. Однією з головних рис підприємницької діяльності є творчий та інноваційний характер, який проявляється через пошук нових можливостей, орієнтацію на нововведення. Інноваційний потенціал є невіддільною складовою підприємництва.

У процесі господарської діяльності будь-яке підприємство поєднує інноваційну діяльність з оперативною або звичайною. Інноваційна діяльність здійснюється у різних видах: відкриття, модернізація, покращення певних товарів або послуг. Залежно від співвідношення інноваційної та звичайної діяльності з виробництва товарів чи послуг розрізняють підприємства, які займаються інноваційною діяльністю, та інноваційні підприємства, тобто такі, частка

інноваційної продукції в яких перевищує 70% [1]. Але більшість підприємств, майже всі великі та середні, не можуть бути інноваційними, оскільки нова продукція на початку життєвого циклу не може займати таку велику частку у випуску. Тому саме малі підприємства найчастіше можуть бути інноваційними та здійснювати інноваційне підприємництво – підприємницьку діяльність на основі комерційного використання нововведень [5, 93]. Тобто крім інноваційного характеру самого явища підприємництва, воно ще тісніше пов'язується з інноваційною діяльністю, безпосередньо беручи участь у її реалізації.

Формування інноваційного потенціалу малого підприємства значною мірою залежить від інноваційного потенціалу галузі, в якій воно працює, та самого підприємця. При цьому спостерігається взаємозв'язок між цими потенціалами (рис. 1).



**Рис. 1. Взаємозв'язок між інноваційними потенціалами різних рівнів формування**

Початковим етапом формування є інноваційний потенціал людини-підприємця, без якої неможливо навіть почати процес створення чогось нового. Саме її інтелектуальні, творчі та організаційні здібності визначають швидкість і якість всього інноваційного процесу. Інноваційний процес у малому підприємстві може здійснюватися як на базі власних розробок, так і за рахунок запозичень з інших джерел, але в будь-якому випадку підприємець повинен мати достатньо знань, щоб зрозуміти новизну ідеї та перспективи її впровадження. Незважаючи на несистемність досліджень, недостатнє фінансування, саме в малих підприємствах з'явилось на світ 60% новацій ХХ ст. [8, 42]. До найбільш визначних винаходів належать комп'ютер, вертоліт, ксерографія, інсулін, турбогенераторна установка (двигун), магнітофон, киснева конверсія сталі, пеніцилін, целофан, циклотрон, лазер, ракетні снаряди, титан тощо.

Говорячи про підприємницький потенціал малих фірм, не слід розглядати його в обмежених вимірах певного регіону чи навіть держави, тому що малі підприємства є агентами змін у ринковому господарюванні [7, 173]. Наприклад, С. Джобс і С. Возняк дали імпульс до подальшого розвитку комп'ютерного ринку завдяки комп'ютеру "Apple", мотор "Wankla" сприяв розвитку творчої думки менеджерів в царині автомобільної промисловості, Д. Бар повністю змінив принципи цінової конкуренції між повітряними лініями завдяки "People Express", А. Нейрат, спираючись на досягнення "Usa Today", надав привабливого вигляду спортивним сторінкам американських газет [8, 43].

Для ініціації інноваційного мислення підприємцю необхідні щонайменш дві складові: система знань та бажання створити та втілити в життя новинку. Якщо друга складова притаманна майже всім підприємцям (без неї вони б не були підприємцями), то перша, на жаль, є не у всіх. Підприємницькою діяль-

ністю займаються особи з різним рівнем технічної та гуманітарної підготовки, різним рівнем освіти, різного віку – все це суттєво впливає на світосприйняття, мислення та можливості створювати щось нове, суспільно необхідне. Стан освіти в Україні погіршується з кожним роком, і особливо це відчутно у загальноосвітній школі, яка втрачає традиції якісного викладання математики і природничих дисциплін [6]. Без закладеної системи знань інноваційний потенціал підприємця використовується для створення новацій, які приносять прибуток на досить короткий строк і швидко морально старіють.

Інноваційний потенціал малого підприємства формується на базі інноваційного потенціалу підприємця зі значним впливом з боку інноваційного потенціалу галузі. Як слушно зазначають М.А. Йохна та В.В. Стадник, інноваційний потенціал організації – це рівень готовності організації до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін. Рівень інноваційного потенціалу та його структура може бути визначена на основі відповідності заданим критеріям організаційного механізму [4, 115–116] (табл. 1).

Таблиця 1. Структура та рівень інноваційного потенціалу

Елементи організаційного механізму	Інноваційний потенціал	
	Низький	Високий
Організаційна структура	Лінійна, лінійно-функціональна	Лінійно-функціональна з елементами програмно-цільових організаційних утворень матрична структура
Технологія	Спеціалізоване виробниче обладнання, жорстко пов'язане в єдиний потік для масового випуску продукції	Гнучкі автоматизовані виробничі модулі, пов'язані безрейковою гнучкою транспортною системою
Виробничі та офісні приміщення	Спеціалізовані спроектовані під певний виробничий процес, повне використання простору приміщень	Універсального типу, наявність резервних площ і можливість змінити компонування цехів і відділів
Організація праці	Індивідуальна, поопераційна	Бригадна з високим рівнем поєднання операцій і професій
Мобільність персоналу	Мінімальна, здебільшого за ієрархічною градацією	Можливість горизонтальних і вертикальних переміщень згідно з вирішуваними завданнями
Стиль управління	Авторитарний, мінімум делегування повноважень, жорсткий контроль за виконанням	Делегування повноважень, що забезпечує високий ступінь залучення персоналу до розроблення рішень: робота у команді
Система інформування персоналу	Оперативна інформація про виконання планових завдань певним підрозділом	Докладне інформування про діяльність організації в цілому, її життя, проблеми та завдання
Орієнтири роботи	Спрямованість на вирішення поточних завдань у межах свого робочого місця	Спрямованість на пошук як оперативних, так і довгострокових рішень, в тому числі і поза межами свого робочого місця
Психологічний клімат	Переважають формальні стосунки	Висока корпоративна культура, довірливі стосунки у колективі

Якщо проаналізувати агротуристичні підприємства, то більшість із них мають високий інноваційний потенціал. Організація праці на такому підприємстві індивідуальна, але з високим рівнем суміщення обов'язків, приміщення

для надання агротуристичних послуг досить спеціалізовані і не можуть бути швидко перепрофільовані (специфічне, за народними традиціями планування будиночків та їх декорування, розміщення на земельній ділянці). Але ці винятки тільки підтверджують правило.

Щодо малих сільськогосподарських підприємств, то їх можна віднести до підприємств із середнім інноваційним потенціалом. У межах кластеру досліджувані підприємства застосовували надані в межах проекту новації, зокрема нові технології вирощування рослинної продукції. Впровадження інновацій у сільському господарстві набагато складніше, ніж у агротуристичній сфері, через високу ресурсоємність впровадження. На жаль, через відсутність достатнього фінансування та підсвідомий опір споживачів появі нетрадиційних продуктів харчування, інновації у сільському господарстві якщо і реалізуються, то тільки у покращенні технології вирощування за рахунок інтенсифікації.

Інноваційний потенціал галузі одночасно є результатом агрегування інноваційних потенціалів підприємств, які працюють у ній, з іншого боку – він формується під впливом суспільного та науково-технічного розвитку і безпосередньо впливає на підприємства галузі. Без взаємодії цих двох сил інноваційний потенціал галузі залишається досить низьким або через відсутність реалізації (ядерна енергетика, космічна індустрія, авіабудування, системи зв'язку, нанofізика, закриті біосистеми тощо), або неготовність суспільства сприйняти новинку. На сьогодні агротуризм є підгалуззю сфери туризму, яка має великий інноваційний потенціал, оскільки ця діяльність нова, актуальна та має досить великий попит.

Окремим чинником, який підвищує інноваційний потенціал агротуристичного підприємства, є його зв'язок з малими сільськогосподарськими та торговими підприємствами кластеру. Разом усі підприємства кластеру підтримують одне одного, виконуючи найбільш ефективно функції, отримуючи допомогу в обмін на виконані роботи та послуги у своїй сфері. Результати співпраці в межах кластеру не спотворюються конкурентною боротьбою між підприємствами, оскільки вони працюють на різних ринках. Щодо інноваційної складової спільної діяльності, то вона досить часто підсилюється ефектом синергізму. Проблеми, які виникають у малих підприємств одного типу, можуть вирішуватися способами, що використовуються підприємствами іншого, та навпаки. За тісної співпраці відбувається процес дифузії новацій, що підсилює інноваційний потенціал всіх підприємств кластеру, а через нього – й інноваційний потенціал району та аграрного сектора економіки.

Аналізуючи умови розвитку інноваційного потенціалу, необхідно зазначити, що він суттєво залежить від підприємницького, а отже, методи активізації підприємницької діяльності сприяють розвитку і цієї складової. Окрім численних заходів підтримки підприємницької та інноваційної діяльності, найбільш необхідною умовою такого розвитку є внутрішня потреба в реалізації своїх розробок або самоствердження як успішного підприємця головного учасника – людини-підприємця. Якщо першу складову умов розвитку інноваційного потенціалу – створення необхідної бази знань, зокрема професійних, можна забезпечити шляхом проведення цілеспрямованих семінарів із підприємцями кластеру [2, 173–178], то другу повністю забезпечити неможливо,

можна тільки підштовхнути підприємців шляхом надання фінансово обґрунтованих і рентабельних схем і технологій ведення агротуристичного бізнесу. Оскільки скопіювати чужий досвід в наших умовах неможливо (в більшості випадків – через об'єктивну різницю в народних традиціях податкових реаліях), підприємець буде змушений корегувати запропоновані схеми, таким чином вносячи унікальність та новизну, розробляючи власний і неповторний образ агротуристичного господарства. Але в будь-якому разі вибір залишається за підприємцем, і якщо у нього не вистачає внутрішньої наснаги взятися за справу, навіть за сприятливих умов потенціал залишиться нереалізований [3].

Розв'язання проблеми формування та розвитку інноваційної складової підприємницького потенціалу агротуристичного підприємства може значно вплинути на покращення конкурентоспроможності і стійкості кластеру малих підприємств, а через нього – і району, в якому він працює. Передумовою та важливою складовою будь-якої інновації є інноваційний потенціал фізичної особи – підприємця, тому кожному підприємцю необхідно знати й розуміти теоретичні основи, закономірності процесу формування, структуру, джерела зростання, методи оцінки й напрями ефективного використання такого потенціалу. Вільне володіння цими питаннями дасть змогу малому підприємству об'єктивно оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями інноваційної діяльності, сформувавши та розвинути інноваційний потенціал, а через нього – ефективну стратегію інноваційного розвитку.

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 №40-IV // zakon1.rada.gov.ua.
2. *Ареф'єва О.В., Герасимчук Н.А.* Управління формуванням підприємництва: Монографія. – К.: Корпорація, 2006. – 225 с.
3. *Ареф'єва О.В., Коренков О.В.* Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: Монографія. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.
4. *Йохна М.А., Стадник В.В.* Економіка і організація інноваційної діяльності: Навч. посібник. – К.: Академія, 2005. – 400 с.
5. *Мартинюк Л.А.* Інноваційна діяльність у малому бізнесі // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №9. – С. 93–96
6. Харківська обласна державна адміністрація. Пропозиції щодо створення інноваційної моделі взаємодії науки, освіти, бізнесу і влади // [www.kharkivoda.gov.ua](http://www.kharkivoda.gov.ua).
7. *Stoner J.A.F., Freeman E.R., Gilbert D.R.* Kierowanie. – Warszawa: Polska Wydawnictwo Ekonomiczne. 1999. – 656 s.
8. *Vesper K.H.* Entrepreneurship and National Policy. – Walter E. Heller, International Corporation Institute for Small Business, 1983.

### 3.8. ТРАНСКОРДОННЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Після останнього розширення ЄС відбулися якісні зміни у механізмі взаємодії і співробітництва України та ЄС. Особливої уваги заслуговує співробітництво безпосередніх сусідів – прикордонних територій України та їхніх партнерів на Заході. Саме тому постановка даної проблеми лягла в площину досліджень загальних тенденцій транскордонного (прикордонного) співробітництва України, особливо західних прикордонних областей, з Європейським Союзом. Ядром дослідження є Закарпатська область як єдина область України, яка безпосередньо межує з чотирма країнами-членами Євросоюзу.

Питаннями взаємовідносин України з Європейським Союзом займалися такі науковці, як В. Будкін [2; 18], М. Долішний [4], Н. Микула [13], Є. Савельєв [15; 16], А. Філіпенко [18]. У працях цих дослідників визначено основні здобутки та труднощі на шляху формування ефективної системи відносин між Україною та найбільшим у світі інтеграційним союзом.

Потребують дослідження питання змін, які відбулися за останнє десятиріччя у зовнішньоекономічній діяльності західних прикордонних областей України з країнами ЦСЄ, їхньої участі у загальнодержавних зовнішньоекономічних зв'язках. Також необхідно визначити роль і місце в питаннях зовнішньої торгівлі та інвестиційного співробітництва Закарпатської області з країнами ЦСЄ та з країнами сусідами – новими членами ЄС.

**1. Сучасний стан співробітництва України з центрально-східними країнами ЄС.** Нові країни-члени ЄС зберегли відносно високу динаміку зростання торгівлі з Україною. Так, за період з 2003 р. по 2005 р. загальний оборот торгівлі з Чеською Республікою, Словаччиною, Польщею, Словенією, Латвією та Угорщиною зріс відповідно у 1,8; 1,7; 1,5; 1,3; 1,2 та 1,1 раза (з Литвою – майже не змінився). Характерним при цьому є те, що приріст торгівлі України з новими країнами-членами ЄС був вищим, ніж із Європейським Союзом загалом, що відповідно склало за зазначений період зростання з ЄС – з 25 до 40,5%, з 10 новими членами – до 49,9% [8; 10].

Що ж стосується безпосередніх західних сусідів України, то детальнішу характеристику торговельних відносин з ними за цей же період наведено в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать про те, що найбільш динамічним партнером України за останні роки була Польща. В торгівлі з Угорщиною обсяги та динаміка суттєво поступалися показникам українсько-польської торгівлі. Найменшими приростом та обсягами відзначалися торговельні відносини із Словаччиною.

Для того, щоб зовнішня торгівля виконувала свою роль у загальноекономічному розвитку нашої країни, слід визначити оптимальний рівень експорту. За проектом концепції державної політики України в найближчі 10–15 років обсяг експорту має становити 45–50% вартості національного доходу. Але ці показники є нереальними через низький рівень розвитку міжнародних економічних відносин. Тому реальною цифрою цього показника має бути 10% від ВВП у всіх стратегічних розробках [16, 130].



Таблиця 1. Торгівля України з сусідніми країнами – новими членами ЄС, млн. дол. США [8–10]

	2003	2004	2005	2005 до 2003, %
Польща				
Експорт	763206	979908	1010916	132,5
Імпорт	802352	968679	1406678	175,3
Оборот	1565558	1948587	2417594	154,4
Угорщина				
Експорт	849853	807632	690689	81,3
Імпорт	270062	362321	647893	239,9
Оборот	1119915	1169953	1338582	119,5
Словаччина				
Експорт	289082	398107	508621	175,9
Імпорт	200771	216472	304037	151,4
Оборот	489853	614579	812658	165,9

Для України на сучасному етапі формування ефективної відкритої економіки необхідним є розвиток торговельного співробітництва з усіма сусідніми країнами. Цьому має допомогти ефективна та раціональна регіональна політика. Вона має включати комплекс заходів оптимізації розміщення експортного потенціалу (оскільки в розрізі регіонів він є нерівномірним) та його збільшення. Регіональна політика повинна пов'язувати завдання міжнародної та внутрішньої економічної політики. Об'єктами цієї політики є прикордонні області та регіони [14, 649–654].

**Інвестиційне співробітництво України і ЄС.** Європейський Союз займає провідне місце у вкладанні іноземних інвестицій в українську економіку (серед 10 найбільших інвесторів 6 належать саме до ЄС). При цьому перше місце в даному переліку станом на 1 січня 2006 р. посідала Німеччина (33,6% загального обсягу прямих іноземних інвестицій), а десяте – Польща (1,4%). Всього ж на країни ЄС припадає близько 2/3 загальної суми отриманих Україною ПІІ [11]. Необхідно підкреслити, що в останні роки саме ЄС перетворився на основне джерело імпорту капіталу Україною, потіснивши таких раніше головних експортерів ПІІ як США, офшорні зони та Росія. За 1995–2005 рр. надходження ПІІ з США зросли у 8,0 разів, з Росії – в 21,2 раза, тоді як із ФРН – у 42,5 раза. Доцільно зазначити, що в 2005 р. до числа найбільших інвесторів української економіки увійшла Польща – новий член ЄС (загальний рівень ПІІ – 224,0 млн. дол. США) [2; 7; 11].

Інші нові члени ЄС суттєво поступаються зазначеним вище державам щодо вкладань інвестицій в українську економіку. Менше 200 млн. дол. США становлять ПІІ з Угорщини, менше 50 млн. дол. США – Чеської Республіки, а інвестиції з інших країн Центральної Європи та Прибалтики не досягають і 10 млн. дол. США. Практично всі вони мають точковий характер, тобто розподілені між невеликою кількістю окремих об'єктів [2].

Інвестиції з ЄС переважно спрямовуються не до виробничої сфери (яка є пріоритетною в будь-якій країні), а до сфери гуртової торгівлі та посередництва в торгівлі, харчової індустрії та фінансової діяльності, а також операції з нерухомістю і землею.

Особливо незначна частка ПП в Україну з боку нових членів ЄС (особливо безпосередніх сусідів), тому українська статистика не надає детальної розшифровки їхньої галузевої структури.

**2. Економічне співробітництво західних прикордонних областей України і ЄС.** Дані щодо торгівлі України з країнами ЄС, наведені в табл. 1, лише частково стосуються участі в експортно-імпортних операціях західних прикордонних областей. Це пов'язано з тим, що дані показники відображаються переважно головні товарні групи українського експорту, насамперед, продукцію чорної металургії, частково хімічні продукти та сільськогосподарську сировину, які постачаються до зовнішнього ринку переважно зі східних і центральних областей України. Також значну роль відіграє те, що за рівнем експортного потенціалу західні регіони відстають від східних та від загальнодержавних показників, а невисока динаміка відновлення виробництва та низька купівельна спроможність населення негативно впливають на їхні позиції серед інших областей-імпортерів.

Загальне відставання західних прикордонних областей від середніх показників економічного розвитку України негативно впливає на активність їх участі в співробітництві з партнерами із ЄС, його новими членами – безпосередніми сусідами та їхніми східними прикордонними регіонами. Необхідно також враховувати, що в цих чотирьох західних прикордонних областях переважає виробництво готової продукції, тоді як світовий ринок до цього часу орієнтується на отримання з України напівфабрикатів і сировинних товарів, які експортують підприємства Донецького та Придніпровського регіонів [2].

Через гео економічні особливості західних областей України існують перспективи перетворення західного прикордоння в найбільш активні регіони-співробітники з ЄС, особливо зі своїми безпосередніми сусідами – новими членами цього інтеграційного союзу. Підтвердженням цьому є те, що за останнє десятиріччя всі прикордонні області суттєво збільшили обсяги своїх експортно-імпортних операцій, особливо Закарпатська та Волинська. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі чотирьох західних прикордонних областей узагальнено в табл. 2 відповідно до динаміки відносин зі світовим ринком.

Даючи загальну оцінку позиціям західних прикордонних областей у зовнішній торгівлі України, необхідно зазначити, що Закарпатська область за останні десять років продемонструвала найбільший прогрес у розвитку відносин зі світовим ринком, що характерно також і для Волинської та Львівської областей, але меншою мірою. Важливим чинником такої високої динаміки було надання в кінці 90-х років минулого сторіччя цим областям пільгових умов загальної господарської діяльності (президентські укази про території пріоритетного розвитку (ТПР) та спеціальні економічні зони (СЕЗ)), також мало значення посилення їх співробітництва із зарубіжними партнерами в межах євро регіонів «Карпати» та «Буг». Як наслідок, Львівська область, яка має найкращі показники розвитку серед західних прикордонних областей, спромоглася лише зберегти свої позиції у загальному рейтингу учасників зовнішньої торгівлі України, а за обсягами торговельних зв'язків із зарубіжними партнерами на душу населення за минулі десять років суттєво втратила свої позиції порівняно із Закарпатською і Волинською областями. Найбільш складною є ситуація з динамікою експорт-

но-імпоротної діяльності у Чернівецькій області, яка за ці роки погіршила (особливо щодо експорту) свій рейтинг порівняно з іншими областями західного регіону, і має найменший приріст зовнішньої торгівлі на одного мешканця, що здебільшого пов'язане з уповільненими темпами загального економічного розвитку цієї прикордонної області. Усі ці тенденції відображені в табл. 3.

Таблиця 2. **Зовнішня торгівля західних прикордонних областей України,**  
млн. дол. США [7, 4; 10]

	1995	2005	2005 до 1995, %
Україна			
Експорт	11566,5	34286,7	296,4
Імпорт	11335,5	36141,1	318,8
Оборот	22902,0	70427,8	307,5
Закарпатська область			
Експорт	53,0	552,8	1043,0
Імпорт	54,6	686,6	1257,5
Оборот	107,6	1239,4	1151,9
Волинська область			
Експорт	63,9	280,8	439,4
Імпорт	53,7	437,4	814,5
Оборот	117,6	718,2	610,7
Львівська область			
Експорт	267,7	621,4	232,1
Імпорт	272,8	936,7	343,4
Оборот	540,5	1558,1	288,3
Чернівецька область			
Експорт	65,6	102,4	156,1
Імпорт	47,8	161,8	338,5
Оборот	113,4	264,2	231,2

На жаль, чотири західні прикордонні області не спромоглися створити необхідний інвестиційний клімат для залучення значних обсягів прямих іноземних інвестицій, про що свідчать дані, наведені в табл. 4.

За даними табл. 4, обсяг ПІІ на душу населення найвищий у Закарпатській області (59,9%), найнижчий – у Чернівецькій (9,5%). Незначна питома вага кожної з цих областей в загальному обсязі ПІІ в Україні переважно пояснюється тим, що основна маса ПІІ за минулі роки надходила або до столиці, або до східних областей України (переважно Донецької та Дніпропетровської). Лише Закарпатська область за ці роки спромоглася певною мірою використати своє прикордонне положення для отримання капіталів з-за кордону.

**3. Зовнішня торгівля та інвестиційне співробітництво Закарпатської області.** Варто зауважити, що у Закарпатській області спостерігається збереження позитивних тенденцій щодо зовнішньоторговельного обороту. Так, за січень-листопад 2006 р. **зовнішньоторговельний оборот** товарів підприємств та організацій області склав 1444,3 млн. дол. США, що більше порівняно з відповідним періодом 2005 р. на 28,4%. При цьому експорт збільшився на 18,8%, імпорт – на 35,8%, а від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами склало 235,8 млн. дол. США (табл. 5) [5]. Зовнішньоекономічна торговельна діяльність загалом здійснювалася з партнерами з 87 країн світу.

Таблиця 3. **Позиції західних прикордонних областей у зовнішній торгівлі України [7, 4; 10]**

Області		Питома вага у зовнішній торгівлі України, %		Місце серед 27 адміністративно-територіальних одиниць України		Обсяг зовнішньої торгівлі на 1 мешканця, дол. США	
		1995	2005	1995	2005	1995	2005
Закарпатська	Експорт	0,5	1,6	27	13	41,1	442,6
	Імпорт	0,5	1,9	22	9	42,4	549,7
	Оборот	0,5	1,8	26	13	83,5	992,3
Волинська	Експорт	0,6	0,8	25	18	59,6	280,9
	Імпорт	0,5	1,2	23	14	50,1	437,5
	Оборот	0,5	1,0	24	15	109,7	718,4
Львівська	Експорт	2,3	1,8	11	11	97,3	240,8
	Імпорт	2,4	2,6	8	8	99,2	363,1
	Оборот	2,4	2,2	10	10	196,5	603,9
Чернівецька	Експорт	0,6	0,3	24	25	69,7	112,5
	Імпорт	0,4	0,4	25	23	50,8	177,8
	Оборот	0,5	0,4	25	25	120,5	290,3
Україна	Експорт	100	100	-	-	227,3	729,5
	Імпорт	100	100	-	-	222,7	769,0
	Оборот	100	100	-	-	450,0	1498,5

Таблиця 4. **Прямі іноземні інвестиції у 2005 році [11]**

Області	Обсяг, млн. дол. США	Питома вага в обсязі ПІІ України, %	Місце серед 27 адміністративно-територіальних одиниць України	ПІІ на душу населення, дол. США
Львівська	382,3	2,3	9	148,2
Закарпатська	261,3	1,6	12	209,2
Волинська	111,9	0,7	16	112,0
Чернівецька	30,0	0,2	27	33,0
Україна	16375,2	100,0	-	349,0

Таблиця 5. **Показники розвитку зовнішньої торгівлі у Закарпатській області за 2006 р., млн. дол. США [5]**

№	Показники	2005	2006	Темпи росту (до 2005 р.), %
1.	Зовнішньоторговельний оборот, включаючи торгівлю послугами	1 297,2	1 677,3	129,3
2.	Експорт	583,6	704,5	120,7
3.	Імпорт	713,6	972,7	136,3
4.	Сальдо	130,0	268,2	-

Загальний обсяг зовнішньоекономічного обороту області, включаючи торгівлю товарами та послугами, за 2006 р. склав 1677,3 млн. дол. США. Обсяги зовнішньої торгівлі товарами та послугами зросли порівняно з 2005 р. на 380,1 млн. дол. США, або на 29,3%. Зазначимо, що експорт товарів і послуг порівняно з 2005 р. збільшився на 20,7%, імпорт – на 36,3%.

Переважна більшість зовнішньоторговельних операцій здійснювалася з російськими партнерами та з країнами СНД (частка питомої ваги Росії серед країн СНД складала 51,8%). Питома вага інших країн світу становить 97,8% обсягів зовнішньої торгівлі області, з них на країни Європи припадає – 92,3%.

Майже 79,2% зовнішньоторговельних операцій здійснюється з партнерами з Угорщини, Австрії, Німеччини, Словаччини, Італії, Чеської Республіки.

Зовнішньоторговельний оборот з країнами, що межують із Закарпаттям (Угорщина, Словаччина, Польща, Румунія), за 2006 р. склав 646,6 млн. дол. США, що у 1,5 раза перевищує показник 2005 року. Частка обсягу зовнішньої торгівлі області з сусідніми країнами становить 39,7% у загальному обсязі зовнішньої торгівлі і протягом останніх років стабільно збільшується.

Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу з країнами-сусідами за звітний період досягло 77,5 млн. дол. США, при цьому сальдо зовнішньої торгівлі з кожною окремою країною, які межують з областю, крім Румунії, є позитивним. Найбільш вагому частку серед цих країн займає Угорщина, на яку припадає 75,1% обсягів торгівлі з країнами-сусідами Закарпаття. Частка інших країн, які межують з областю, розподілена таким чином: Словаччина – 13,5%, Польща – 10,3%, Румунія – 1,1%.

Обсяги **експорту** товарів за 2006 р. в цілому по області склали 704,5 млн. дол. США, темпи росту порівняно з 2005 р. становили 20,7%. Найбільші обсяги експорту продукції з області надходять до Угорщини – 38,2% загального обсягу експорту, Австрії – 13,5%, Німеччини – 9,1%, Словаччини – 9,2%, Італії – 7,3%, Російської Федерації – 2,3%, Чеської республіки – 2,0%.

**Імпортовано** з початку року товарів на суму 972,7 млн. дол. США, що на 36,3% більше, ніж у 2005 році. Найбільше товарів завозилося з Чеської Республіки – 25,3% загальнообласного обсягу імпорту, Угорщини – 23,9%, Німеччини – 15,2%, Італії – 6,4%, Австрії – 5,7%, Японії – 3,4%, Словаччини – 2,7%.

Основними країнами-партнерами у зовнішньоекономічному співробітництві підприємств області у виробництві товарів на умовах використання дзвальницької сировини є партнери з Угорщини, Німеччини, Австрії, Словаччини, Італії, Польщі.

Аналіз розвитку економіки області впродовж останніх років свідчить про вагомий вплив залучення **інвестицій** на зростання темпів її розвитку. Так, станом на 1 січня 2007 р., за даними управління статистики, в області функціонує 773 підприємства з прямими іноземними інвестиціями. Динаміку зростання прямих іноземних інвестицій в область можна проаналізувати на основі табл. 6.

Таблиця 6. **Прямі іноземні інвестиції в економіку Закарпатської області, млн. дол. США [6]**

2004	2005	2006	Темпи росту (до 2004 р.), %
181,7	244,3	298,2	164,1

З табл. 6 видно, що приріст ПІІ в економіку області з 2004 р. є суттєвим (164,1%). Необхідно нагадати також, що з 24 червня 2004 р. був прийнятий Закон України «Про транскордонне співробітництво» [1], завдяки якому активізувалися програми інвестування в Закарпатську область. У розрахунку на душу населення область на сьогодні посідає дев'яте місце серед регіонів України з показником, який становить 239,7 дол. США.

Інвестування в економіку області здійснювали партнери із 47 країн світу. Станом на 01.01.2007 найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій надійшли з таких країн:

Сполучених Штатів Америки – 44,0 млн. дол. США (14,8% загального обсягу);

Німеччини – 36,6 млн. дол. США (12,3%);

Японії – 33,7 млн. дол. США (11,3%);

Угорщини – 32,6 млн. дол. США (10,9%);

Австрії – 25,7 млн. дол. США (8,6%).

Ця п'ятірка країн забезпечує майже 58% усіх прямих іноземних інвестицій, які надійшли в економіку області.

Проаналізуємо ПІІ в економіку Закарпатської області країн-сусідів (табл. 7).

**Таблиця 7. Прямі іноземні інвестиції в економіку Закарпатської області країнами-сусідами, млн. дол. США [12]**

Країни-сусіди	2004	2005	2005 до 2004, %
Польща	7,48	11,64	155,6
Румунія	0,195	0,195	100
Словаччина	9,04	10,26	113,5
Угорщина	26,701	25,811	96,7

Дані табл. 7 свідчать, що за період з 2004 р. до 2005 р. ПІІ зросли тільки з Польщі (на 55,6%) та Словаччини (13,5). Що стосується Румунії, то вона дуже пасивна до ПІІ в область. ПІІ Угорщини в економіку області є найбільшими і перевищують ПІІ всіх інших країн-сусідів Закарпатської області.

Приріст іноземного капіталу за 2006 р. склав 36,9 млн. дол. США, що у 2,2 раза більше за аналогічний період минулого року.

Зниження активності іноземних інвесторів у 2006 р. значною мірою є результатом змін у законодавстві, яке регулює інвестиційну діяльність у державі. Враховуючи те, що активізація інвестиційної діяльності у регіоні була зумовлена існуванням спеціальних режимів інвестиційної діяльності області (спеціальна економічна зона «Закарпаття» та територія пріоритетного розвитку), які забезпечили динамічний ріст показників розвитку економіки впродовж останніх років, частина підприємств ТПР та СЕЗ «Закарпаття» призупинили реалізацію інвестиційних проектів внаслідок законодавчих змін, що обмежують здійснення інвестиційної діяльності на пільгових умовах.

**Чинники, які гальмують розвиток зовнішньоекономічної діяльності у Закарпатській області.** Сьогодні для відновлення напрацьованих темпів розвитку економіки необхідно визначитися з питанням подальшого функціонування підприємств ТПР та СЕЗ «Закарпаття», враховуючи велику кількість інвестиційних проектів, реалізація яких була щойно розпочата, та наявні напрацювання у цьому напрямку.

Крім цього, на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків області негативно впливають такі чинники:

1. Відсутність стимулюючих умов для роботи іноземного інвестиційного капіталу.
2. Неврегульованість системи відшкодування податку на додану вартість.
3. Високі ставки ввізного мита на комплектуючі і матеріали, що використовуються для виробництва готової продукції, яка у подальшому експортується.

4. Відсутність сформованого ринку цінних паперів, що є обов'язковою складовою ефективною інвестиційної політики.

5. Відсутність пільгових режимів і механізмів стимулювання розвитку інвестиційної діяльності у гірських населених пунктах і для розвитку пріоритетних для області галузей економіки.

На даний час в умовах розширеної Європи нові країни-члени проходять (а деякі закінчують) стадію адаптації до умов функціонування спільного економічного простору Євросоюзу. Для них це пріоритетний напрям внутрішньої та зовнішньої політики, який ускладнює систему відносин України з цим важливим з геополітичної та гео економічної точки зору регіоном світу.

В практичних аспектах євроінтеграційної політики не була врахована необхідність особливої уваги до забезпечення стабільної взаємодії між прикордонними територіями України та країн ЦСЄ. Не був використаний потенціал можливої виробничої кооперації досліджуваних областей у машинобудуванні, хімії, легкій промисловості з підприємствами країн-сусідів.

Крім створення євро регіонів, не були широко використані можливості транскордонного співробітництва для встановлення стабільних відносин із територіально найбільш близькими господарськими суб'єктами цих держав. Проголошуючи курс на європейську інтеграцію, вітчизняні владні структури за всі роки незалежності не доклали необхідних зусиль для прискореного розвитку цього регіону, який є контактною зоною з інтегрованим загальноєвропейським господарським простором.

Активізація економічних відносин прикордонних регіонів може бути успішною лише на основі докорінного перегляду принципів, форм і механізму здійснення взаємних зв'язків з новими країнами-членами ЄС. Взяти особливу відповідальність за забезпечення правових норм транскордонного співробітництва, фінансової та ресурсної підтримки спільних проектів із найближчими сусідами, стимулювання участі вітчизняних бізнесових структур у відносинах з ними повинні центральні та місцеві органи влади. Важливою у цих процесах є роль Закарпатської області, тому що «Україна прийде в Європу через Закарпатську область, або навпаки, Європа прийде в Україну через Закарпатську область» [3].

1. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24.06.2004 №1861-IV // zakon1.rada.gov.ua.

2. Будкін В.С. Співробітництво західних областей України з країнами ЄС // Журнал європейської економіки.— 2006.— Т. 5 (№4). — С. 428—444.

3. Виступ на підведенні підсумків І.М. Чучки // Міжнародна науково-практична конференція «Вплив маркетингу на підвищення ефективності транскордонного економічного співробітництва з країнами-членами ЄС», Мукачево, 23—24 жовтня 2007 р. // mti.edu.ua.

4. Долишній М.І. Європейський досвід — у практику діяльності регіонів України // Зовнішньоекономічний кур'єр.— 2002.— №5—6. — С. 3—4.

5. Звіт управління інвестиційною діяльністю та зовнішньоекономічних зв'язків головного управління з питань європейської інтеграції, зовнішньоекономічних зв'язків та туризму Закарпатської ОДА: Про розвиток зовнішньоекономічної діяльності Закарпатської області у 2006 році // www.carpathia.gov.ua.

6. Зовнішньоекономічна діяльність Закарпатської області на ринку товарів та послуг (2000—2004 роки): Статистичний збірник. — Ужгород: Держкомстат гол. управл. стат. у Закарпатській обл., 2005.



7. Зовнішньоекономічна діяльність України за 1995 рік: Статистичний довідник. – К.: НДІ статистики Мінстату України, 1996.
8. Зовнішня торгівля України товарами за 2003 рік // Експрес-інформація Держкомстату України 13 лютого 2004 // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
9. Зовнішня торгівля України товарами за 2004 рік / Експрес-доповідь Державного комітету статистики України від 10 лютого 2005 року // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
10. Зовнішня торгівля України товарами. 2005 рік // Експрес-інформація Держкомстату України 9 лютого 2006 // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
11. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2005 році // Експрес-інформація Держкомстату України 20 лютого 2006 // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
12. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності: Статистичний бюлетень. – Ужгород: Держкомстат гол. управл. стат. у Закарпатській обл., 2005.
13. *Микула Н.А.* Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво. – Львів: Вид-во Інституту регіональних досліджень, 2004. – 395 с.
14. *Новицький В.Є.* Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
15. *Савельєв Є.В., Мельник В.В., Чеботар С.І.* Українсько-польські економічні відносини у контексті стратегічного партнерства. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 344 с.
16. *Савельєв Є.В.* Європейська інтеграція і маркетинг: Наукові нариси. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 482 с.
17. Транскордонне співробітництво як альтернатива новій «залізній завісі» та конфліктам: Комплексне дослідження / Устич С.І. (кер. авт. кол.). – Ужгород: Карпати, 2007. – 240 с.
18. *Філіпенко А.С., Будкін В.С., Гальчинський А.С.* Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.

### 3.9. ЕФЕКТИВНІСТЬ І ШЛЯХИ АВТОМАТИЗАЦІЇ НАФТОПЕРЕРОБНИХ ЗАВОДІВ В УКРАЇНІ

Багаторазове підвищення світової ціни на нафту в умовах низького глибинного її перероблення в Україні значно загострило проблему підвищення ефективності нафтопереробної промисловості, у тому числі за рахунок переходу до інноваційної моделі розвитку.

Зростання матеріаломісткості нафтопродуктів багато в чому визначило доцільність і високу ефективність автоматизації процесів у переробленні вуглеводневої сировини в Україні і за рубежом. Однак, якщо в нашій країні ці процеси охоплювали головним чином окремі технологічні установки та стадії управління виробництвом, то провідні країни Заходу ще наприкінці ХХ ст., закінчивши «малу» автоматизацію з метою економії енерговитрат, перейшли до проектування нафтопереробних заводів (НПЗ) майбутнього і моделювання сучасних інтелектуальних НПЗ [4; 9–11; 14–16]. Незважаючи на те, що більшість з цих розробок не були впроваджені в життя, все ж окремі ідеї побудови таких НПЗ знайшли своє відображення у планах реконструкції і модернізації діючих підприємств. Особливо це стосується їх автоматизації. Слід зазначити, що серед основних десяти ключових ідей для проектування НПЗ нового покоління більша частина так чи інакше пов'язана з автоматизацією (мінімізація витрат на техобслуговування, тривала безаварійна робота устаткування і системи в цілому, створення виробничих центрів, безпека, гнучкість і простота в управлінні). Технологічна гнучкість схеми такого НПЗ, яка досягається в основному за рахунок гнучких автоматизованих виробничих систем (ГАВС), дозволяє регулювати обсяги виробництва бензину і дизельного палива залежно від коливання ринкового попиту.

Для України, яка знаходиться на початку шляху реформування свого нафтоперероблення, великого значення набуває модернізація діючих НПЗ, у тому числі будівництво нових автоматизованих міні-НПЗ з перероблення вуглеводневої сировини. Цю проблему доцільно вирішити в кілька етапів. На першому етапі економічно обґрунтовано провести автоматизацію діючих установок на НПЗ із попередньою їх оптимізацією [5; 6; 12; 13]. Для обґрунтування цього напрямку були проведені порівняння ефективності використання основних виробничих потужностей НПЗ в Україні та у головних країнах-споживачах нафтопродуктів (рис. 1) [17].

З аналізу наведених даних можна зробити висновок про зближення групи високорозвинених країн за показником використання середньорічної виробничої потужності установок первинного перероблення НПЗ (Північна Америка – 88%, Європа – 87%, Близький Схід – 80%, Африка – 73%), тоді як у колишньому СРСР цей показник відставав від перерахованих вище країн і від світового рівня (73%). В Україні спостерігається така ж тенденція використання середньорічної потужності, як і в колишньому СРСР. Так, у 2006 р. використання становило 33%, у тому числі по Кременчуцькому НПЗ – 33,9%, Дрогобицькому НПЗ – 24,9%, Надвornянському НПЗ – 50,6%, Лисичанському НПЗ – 30,8%. Як відомо, Херсонський і Одеський НПЗ не працювали, оскільки

ки знаходилися на реконструкції. Низький відсоток використання виробничих потужностей установок первинного перероблення нафти в Україні був спричинений відсутністю в достатньому обсязі потужностей, які поглиблюють перероблення вторинних процесів, що зробило неефективним перероблення нафти за її високої ціни (понад 90 дол. США за барель). Тому без проведення відповідних коректувань і оптимізації співвідношення потужностей первинного та вторинного перероблення, проведення комплексної автоматизації діючих НПЗ буде неефективним.

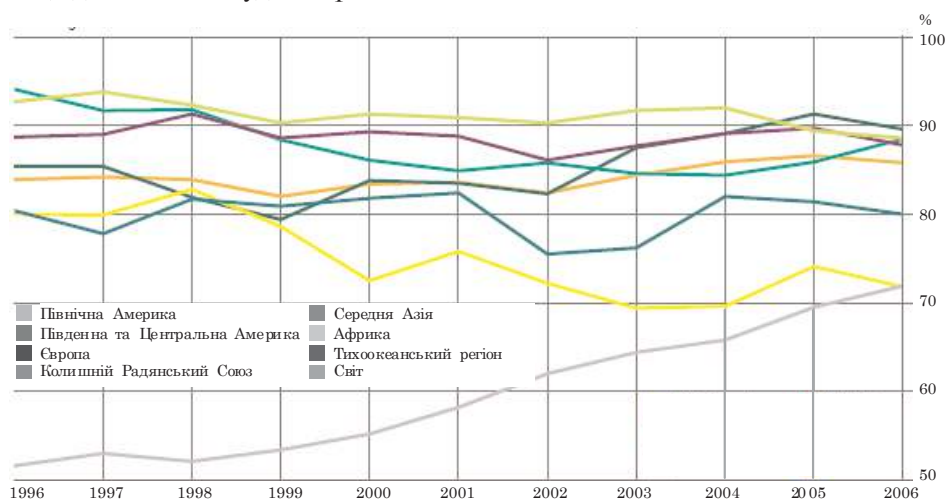


Рис. 1. Використання нафтопереробних потужностей у світі, % [17]

Для вирішення завдань технологічного прогнозування був використаний метод аналогії, де за аналог узяті дані про нафтопереробну промисловість країн Євросоюзу станом на 2005 р. (базовий) і прогнозний період до 2015 року. Підставою обраного методу прогнозування є орієнтація України на показники якості моторного палива, яке виробляється в країнах Євросоюзу. Підтвердженням цього є ухвалення рішення Мінпаливенерго України про введення з 2008 р. стандартів Євросоюзу щодо якості автомобільного бензину і дизельного палива (Євро-3 і Євро-4). Сучасне нафтоперероблення в ЄС і Україні характеризується даними, наведеними в табл. 1.

Як засвідчив аналіз даних, в Україні, порівняно з країнами Євросоюзу, спостерігається, з одного боку, надлишок потужностей первинного перероблення нафти, з іншого – брак (недостатність) потужностей вторинного перероблення, за рахунок яких відбувається додатковий випуск світлих нафтопродуктів (глибинних процесів) і поліпшення якості моторного палива (облагоджувальні процеси). Необхідність приведення потужностей установок первинного перероблення нафти в Україні до оптимального рівня була обґрунтована у виконаних раніше дослідженнях [2; 3]. Водночас потребують уточнення пропозиції щодо оптимальної технологічної структури НПЗ України (еталонна модель). Тому оптимізацію структури виробничих потужностей необхідно здійснювати одночасно: скорочувати потужності установок первинного пере-

роблення з 51,1 млн. т на рік до 24,6 млн. т і будувати нові установки вторинного перероблення. З урахуванням структури споживаних нафтопродуктів в Україні варто орієнтуватися на приклад країн Євросоюзу, вводячи в основному установки легкого і флюїдкаталітичного кренінгу, опанувати нові для галузі процеси уповільненого коксування, гідрокренінгу, алкілування тощо.

Таблиця 1. Структура НПЗ країн Євросоюзу й України в 2005 р. і 2015 р.\*

Потужності за процесами	Дані по Євросоюзу				Дані по Україні	
	2005		2015 (прогноз)		млн. т	% до первинної переробки
	млн. т	% до первинної переробки	макс.	мін.		
Атмосферна дистиляція нафти	678	100	747	679	51,1	100
Вакуумна дистиляція	260		284	264		
Легкий кренінг	71	7,6	83	69		
Флюїдкаталітичний кренінг	123	13,1	123	90	3,68	7,2
Гідрокренінг	77	8,2	108	116		
Десульфуризація кубових залишків	11	1,2	15	18		
Ріформінг	27	2,9	47	38	5,2	10,2
Витягання ароматичних вуглеводнів	9	1,0	11	8	0,36	
Виділення пропан-промислової фракції	4	0,4	5	5		
Гідроочистка середніх дистиляторів	214	22,8	260	232	7,7	15,1
Водень, тис. в рік	796		1244	1169		
Паровий кренінг	66	7,0	77	21		

\* розраховано за даними [7; 8].

Ухвалена урядом України «Енергетична стратегія України на період до 2030 р.» передбачає будівництво нових НПЗ [1]. У ній представлені нові концептуальні підходи до вибору бланкової схеми цих підприємств і зокрема «інтелектуального НПЗ», які передбачають більш повне використання можливостей автоматизації в управлінні підприємством і виробництвом та використання переваг інформаційних технологій.

Як справедливо і неодноразово зазначалося на галузевих самітах, новаторські НПЗ, у тому числі й в Україні, одночасно з впровадженням нових технологій можуть розпочати зміни в бізнес-процесі та підвищення кваліфікації персоналу. Для забезпечення максимальної ефективності виробництва компанія "Emerson Process Management" пропонує свою концепцію «інтелектуального НПЗ», основою якої є інтелектуальний прогноз. Модель максимальної ефективності роботи НПЗ передбачає використання потенційних можливостей автоматизації (рис. 2), у тому числі на зміні її технології. З цих позицій «інтелектуальний НПЗ» передбачає:

- застосування інтелектуальних контрольно-вимірювальних приладів (КВП) для виміру параметрів техпроцесу – перехід від традиційних приладів до інтелектуальних;

- застосування комунікаційних протоколів, що підтримують розширену багаторівневу діагностику;
- структуровану інтелектуальну систему сигналізації і систему допомоги операторові при виробленні рішення;
- впровадження удосконаленого управління;
- застосування стандартів для забезпечення спільної роботи всіх типів устаткування «інтелектуального НПЗ»;
- порівняльний аналіз продуктивності підприємства з показниками лідерів галузі.



Рис. 2. Модель максимальної ефективності НПЗ

Підвищення ролі «інтелектуальних НПЗ» супроводжується заміною традиційних польових приладів на цифрові сервери, що забезпечують повну оперативну інформацію щодо технологічної ситуації на підприємстві, а також використання тривірневої розширеної діагностики (прилад – контур – установка) як системи раннього оповіщення про нестабільність окремо кожного процесу.

Будівництво інтелектуального НПЗ базується на декількох організаційних моментах і технічних нововведеннях. До першого блоку інновацій відноситься впровадження удосконаленого управління (нові підходи до аналізу показників підприємства з кращими показниками в даному класі і переоснащення управління; підвищення кваліфікації і перепідготовка працівників); до другого – автоматизація на основі інтелектуальних КВП: перехід АСУ на платформу, сумісну з інтелектуальними КВП, забезпечення надходження цих інтелектуальних КВП у реальному часі, застосування комунікаційних протоколів, прийнятих як промислових стандартів (OPC, FF, Hart, XML).

Враховуючи наведені дані, можна зробити висновок про те, що «інтелектуальний НПЗ» представляє розширені можливості: удосконалене управління й оптимізацію; навчання операторів з використанням імітаторів і тренажерів; попереджувальне прогностичне технічне обслуговування; управління виробництвом і робота за графіком.

Другим етапом реалізації моделі автоматизації перероблення вуглеводневої сировини варто вважати більш широке використання в Україні міні-НПЗ з високим рівнем автоматизації. Доцільність такого підходу пояснюється сві-

товою практикою і досвідом їхнього розвитку в колишньому СРСР і країнах СНД.

Ідея виробництва моторного палива на промислах не нова. Перша в СРСР промислова установка перероблення газового конденсату була введена в експлуатацію в 1960 р. на Шебелінському ГПЗ, а вже в 70-х рр. ХХ ст. експлуатувалися малотоннажні установки перероблення стабільного газового конденсату на промислах Південно-Соленського, Уренгойського і Мастахського газоконденсатних родовищ.

Сьогодні в країнах СНД на промислах діють кілька десятків малотоннажних установок первинного перероблення нафти і газового конденсату потужністю від 5 до 200 тис. т/рік, продукцією яких є низькооктанова бензинова фракція, дизельне паливо і мазут, причому на деяких установках на базі бензинової фракції компаундуванням з високооктановими компонентами і з доданням антидетонаторів одержують автомобільний бензин (А-76 і АІ-80).

В Україні процес створення малотоннажних підприємств з виробництва нафтопродуктів із газового конденсату розпочався в середині 90-х рр. минулого сторіччя, коли у складі ЗАТ «МТН-Полтава» була побудована установка потужністю 18 тис. т/рік з використанням вітчизняного устаткування Чернівецького машинобудівного заводу. Проектом передбачалася глибина перероблення на заводі 90%, у тому числі вихід прямогонного бензину – до 60%, дизельного палива – 30%, мазуту – 5–7%. За відсутності в газовому конденсаті дизельної фракції вихід бензину на цій установці може становити до 85%. Кошторисна вартість підприємства становить 9 млн. грн. за вартості вихідної сировини газового конденсату 150 дол. США за тону. Завод може працювати як на власній, так і на давальницькій сировині. Однак і ця схема не забезпечує оптимального завантаження його потужності (до 90%), яка в окремі періоди через відсутність сировини складала усього лише 10%. Недоліком створеного підприємства є його вузька спеціалізація й орієнтація на перероблення лише газового конденсату, ресурси якого в Україні обмежені і гостродефіцитні. До того ж спостерігається постійне підвищення цін на газовий конденсат як в Україні, так і в Росії.

Наступним етапом розвитку можна вважати будівництво заводу потужністю 20 тис. т/рік з перероблення нафти і газового конденсату, що належить ТОВ «Грант-Ойл» з використанням іноземних інвестицій і устаткування (фірма «Октан», Словаччина). Умовою досягнення проектної рентабельності 30% на рік є повне завантаження проектної потужності у разі використання нафти, що забезпечує вихід світлих нафтопродуктів на рівні 50–55%. Показник глибини перероблення нафти можна підвищити шляхом додання газового конденсату (як правило, 20%) до вихідної нафтової сировини, у якій зміст світлих фракцій сягає 90%.

Сьогодні в Україні з різним ступенем ефективності діють шість малотоннажних підприємств з перероблення нафти і газового конденсату. Крім зазначених вище, чотири входять у структуру НАК «Нафтогаз України» – Шебелінський (Харківська обл.), Гнідинцівський (Чернігівська), Качанівський (Сумська), Долинський ГПЗ (Івано-Франківська). Крім того, ще чотири установки переробляють газовий конденсат у складі АТ «Сніжнянськхіммаш» (по-

тужністю 12 тис. т/рік), АТ «Запоріжжкокс» (25 тис. т/рік), дві – на Сумському машинобудівному об'єднанні ім. Фрунзе. Як правило, всі ці установки на підприємствах через відсутність вихідної сировини працюють не завжди ритмічно і виробляють нафтопродукти для власних потреб.

Стан економіки значною мірою визначається рівнем розвитку малого бізнесу. У паливно-енергетичному комплексі малий бізнес на сьогодні представлений на допоміжних напрямках, пов'язаних з обслуговуванням основних виробництв, нафтогазовидобувних підприємств, нафто- і газопереробних заводів. Такий стан справ обумовлений тим, що процеси концентрації капіталу дозволили «вижити» тільки досить великим нафтогазовидобувним компаніям, а нафтогазоперероблення здійснюється лише тими підприємствами, на яких обсяги переробки вуглеводневої сировини обчислюються мільйонами тонн на рік.

Однак у нафтогазопереробленні існує певна ніша, в якій може успішно розвиватися малий бізнес.

Аналіз стану паливно-енергетичного комплексу показує, що проблема створення та розвитку нафтопереробних і газопереробних виробництв із невеликою потужністю (10–100 тис. т/рік перероблюваної нафти і 20–150 млн. куб. м/рік газу) є досить актуальною для гармонійного розвитку економіки.

Створення таких підприємств дозволить за обмежених капіталовкладень, які під силу регіонам і потенційним споживачам моторного палива, за відносно короткі терміни вирішити проблему автономного забезпечення їх моторним паливом і дасть імпульс для розвитку малого бізнесу в нафтопереробленні.

Основним недоліком міні-НПЗ першого покоління є низька глибина перероблення нафти, обумовлена вмістом у вихідній сировині «світлих фракцій». За цим показником, що зазвичай не перевищує 50%, міні-НПЗ суттєво поступаються сучасним великотоннажним підприємствам, на яких показник глибини перероблення нафти становить 80% і більше.

**Класифікація установок.** Установки, запропоновані на ринку СНД, можна умовно поділити на три класи.

*Перший клас* – це так званий «чеченський» варіант, який історично найчастіше асоціюється з терміном «міні-нафтопереробний завод». Вартість – до 25–40 тис. дол. США.

Установки такого типу це простий перегінний куб. Процес перегонки нафти ведеться в періодичному режимі. У куб заливають порцію нафти, нагрівають її на відкритому вогні. Пари світлих фракцій – прямогонний бензин, потім дизпаливо – відводять по довгій трубі, яка одночасно є повітряним холодильником. Потім установку охолоджують, залишок перегонки (мазутна фракція) зливається з куба, як правило, прямо на землю.

Якість одержуваних фракцій вкрай низька. Це найдешевший і недовговічний варіант установки. Експлуатація таких установок ведеться нелегально.

*Другий клас* – найпростіші нафтоперегонні установки безперервної дії, які працюють за принципом фракціонування нафти. Продуктивність до 10–20 тис. т нафти на рік. Вартість – від 80 тис. до 150 тис. дол. США.

По суті, це перегонні куби, в яких виробляється кілька циклів випаровування і конденсації парів нафти. Іноді здійснюються спроби оснастити такі



установки чимось схожим на ректифікаційні колони. Але це тільки зовнішня схожість, що жодним чином не стосується внутрішньої суті роботи колони. Такі установки можуть мати перекачувальні насоси та холодильники, нагрівання сировини відбувається за допомогою мазутного або дизельного палинка.

Вартість установок цього типу дещо вища, тому існує можливість трохи здешевити комплект устаткування за рахунок зниження якості та надійності:

- виготовлення апаратів з дешевої конструкційної сталі з робочим ресурсом 1–2 роки;

- комплектування водоохолоджувальними холодильниками;

- відсутнє автоматичне регулювання.

Покупець може одержувати комплект апаратів без трубопроводів і без арматури. Іноді поставляється дешева водопровідна арматура, а труби – зварені шовні. Усе це категорично заборонено в нафтопереробленні з огляду на промислову безпеку. Усі проблеми з об'язки, доукомплектування і запуску установки, як правило, доводиться вирішувати самому покупцеві. Установки такого типу можуть працювати тільки в теплом кліматі.

I, нарешті, *третьій клас* – промислові малотоннажні нафтоперегонні установки. Продуктивність від 10 до 150 тис. т нафти на рік. Вартість – від 400 тис. до декількох мільйонів доларів США.

Такі установки оснащені справжніми ректифікаційними колонами, що дозволяють одержувати якісні паливні фракції (прямогонний бензин, дизпаливо, мазут). Всі апарати і трубопроводи виготовляються зі спеціальних легованих сталей, проходять рентгенографічний контроль та інші види спецконтролю. Це гарантує високу надійність і безпеку роботи в будь-яких кліматичних умовах.

Термін служби основного устаткування – не менше 10 років. Установки комплектуються сертифікованим покупним устаткуванням та арматурою, системами автоматики і протиаварійного захисту. Саме такі установки виробляються вітчизняними і зарубіжними компаніями для роботи в будь-яких кліматичних умовах, чи то Папуа-Нова Гвінея, пустелі Австралії чи холодний Сибір.

Сьогодні міні-нафтопереробні установки – це високоавтоматизоване підприємство. Так, міні-нафтопереробні заводи компанії «Хемекс» (США) виготовляються за модульною схемою, що дозволяє гнучко нарощувати продуктивність, розташовуючи дві або більше установки на одній площадці. У такий спосіб вдається одночасно виробляти кілька типів продукції і продовжувати роботу під час зупинки одного з заводів. Розмір заводів може нарощуватися ступенево. Потужність установок варіюється від 300 до 12 тис. барелей сировини на добу, але можна замовити і більш потужне устаткування. У процесі перегонки одночасно одержують кілька фракцій: легку нафту, важку нафту, гас або реактивне паливо, дизельне і грубе паливо, а також мазут.

Кожен переробний завод розташовується в окремих блоках і, оскільки модульний за конструкцією, може легко транспортуватися до місця видобутку сировини або до трубопроводу. Для запуску невеликих установок потрібно близько 48 годин. Продукти, вироблені міні-нафтопереробними заводами,

можуть реалізовуватися «на місці» чи використовуватися як сировина для подальшого перероблення. Невикористані залишкові нафтопродукти можуть повертатися в нафтопроводи сирої нафти чи застосовуватися як паливо для дизельних генераторів електроенергії або в процесі експлуатації котлів, печей тощо.

Установки компанії «Хемекс» характеризуються такими особливостями: вони можуть монтуватися і запускатися в дію протягом двох діб після доставки на робочу площадку; один оператор може здійснити холодний пуск заводу менш ніж за 2 години і вивести його на повну потужність; заводи цілком автоматизовані, і після того як оператор визначить усі контрольні точки, температура всіх продуктів і потоків контролюється автоматично. Якщо характеристики нафтопродуктів починають змінюватися або виникає аварійна ситуація, завод автоматично переводиться в безпечний режим без участі оператора, а на сигнальній панелі загоряється індикатор, що вказує на причину зупинки. Оператор повинен відрегулювати роботу системи, бо інакше завод буде автоматично зупинений. Для монтажу заводу потрібна тільки рівна площадка або бетонна плита без анкерних болтів, під час експлуатації не потрібна вода, пара й інструментальне повітря. Як паливо можуть застосовуватися природний газ, нафта, дизельне паливо або їхня комбінація. За бажання можна замовити додаткове устаткування, що розширює можливості міні-нафтопереробних установок:

- знесолювач;
- гідроочисник нафти, реактивного палива і дизельного палива для видалення сірки з продуктів;
- реформери для виробництва високооктанового бензину;
- стабілізатори бензину для зменшення тиску парів за Рейдом;
- вакуумні асфальтові установки для виробництва асфальту АС-10 за специфікацією США;
- утеплені блоки для роботи в арктичних умовах;
- оснащені портативні лабораторії й операторські.

Якщо завод буде використовуватися для перероблення високосірчистої нафти, можливе застосування спеціальних сплавів при виготовленні особливо відповідальних вузлів і компонентів.

Крім проектів міні-НПЗ і ГПЗ, запропонованих закордонними фірмами ("Salzgitter" (Німеччина), "Ing. K.Th.Porner Ges.m.b.H." (Австрія), "Cellier groupe ICVT" (Франція) та ін.), з українських розробників варто виділити «УкрНДІхіммаш», «УкрНДІгаз» (Харків), Інститут газу НАН України, «Укрдіпрогеолбуд» (Полтава) і «Укрнафтохімпроект» (Київ). Слід зазначити, що «УкрНДІгаз» апаратурне оформлення виконаних проектів потужністю до 12 тис. т/рік (капітальні вкладення 600 тис. дол. США) здійснює за рахунок постачань технологічного устаткування зі свого дочірнього підприємства «Союзтурбогаз» (Шебелінка, Харківська обл.), а для підприємств більшої потужності – з об'єднань «Сніжнянськхіммаш» (Донецька обл.), Сумського НВО ім. Фрунзе і Чернівецького машинобудівного заводу. Розроблені проекти передбачають використання вихідною сировиною газовий конденсат і легку нафту українських родовищ.

На ринку пропонується велика кількість різних міні-нафтопереробних установок, які відрізняються схемами роботи, ступенем автоматизації, вартістю і продуктивністю. З усього різноманіття устаткування споживач може вибрати саме те, що підходить для його цілей. Очевидно, що в майбутньому установки даного типу будуть постійно удосконалюватися, використовуючи нові технологічні схеми і принципи перероблення нафтопродуктів, дозволяючи підвищити глибину перероблення сировини та поліпшити техніко-економічні показники.

За розрахунками фахівців, створення міні-НПЗ в Україні дозволить скоротити умовно-постійні витрати на виробництво нафтопродуктів у частині транспортних витрат на доставку продуктів, які виробляються, змінити обсяги перероблення залежно від попиту і наявності джерел сировини, забезпечити відносно низькі початкові капітальні вкладення в спорудження підприємств і короткі терміни їхньої окупності.

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 №145-р // zakon1.rada.gov.ua.

2. Бурлака В.Г. Оптимізація виробничих потужностей НПЗ України // Економіка підприємства: теорія і практика: Матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. 23–24 березня 2006 р. / Відповід. за вип. Г.О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 147–148.

3. Бурлака В.Г., Шерстюк Р.В. Інновації в технологічному розвитку ПЕК України (на прикладі нафтопереробної промисловості) // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць / За ред. Єханурова Ю., Шегди А. – Вип. 9. – К.: Київський університет, 2006. – С. 294–299.

4. Бурлака Г. Автоматизація і модернізація – основа підвищення ефективності і конкурентноспособності українських НПЗ // Нефть і газ. – 2004. – №2. – С. 30–39.

5. Бурлака Г., Шерстюк Р. Нестандартные решения проблем нефтеперерабатывающей отрасли // ТЭК. – 2005. – №10. – С. 52–60.

6. Бурлака Г., Шерстюк Р. Роль информационных технологий в модернизации и прогрессе газовой отрасли Украины и ТЭК // ТЭК. – 2005. – №8. – С. 89–96.

7. Бурлака Г.Г., Зиневич В.О. Рынок нефти и нефтепродуктов на рубеже XX века / Ин-т биоорганической химии и нефтехимии НАН Украины; Под ред. Н.С. Герасимчука. – К.: ВИПОЛ, 2003. – 332 с.

8. Бурлака Г.Г., Поп Г.С. Нефть и газ в современной экономике / Ин-т биоорганической химии и нефтехимии НАН Украины; Под ред. Н.С. Герасимчука. – К., 2004. – 296 с.

9. Докучаев Е.С., Малышев Ю.М., Мулюков А.Р. Повышение качества нефтепродуктов и структурно-технологическая политика в нефтепереработке // Химия и технология топлив и масел. – 2001. – №3. – С. 3–8.

10. Кайзер Д.М., Бри Д.Х. Расчет капитальных затрат в нефтепереработке // Oil and Gas Journal. – 2007. – №6. – С. 72–80.

11. Мизина С.О. Концепция интеллектуального НПЗ и ее реализации в Украине // Нефть и газ. – 2004. – №9. – С. 54–56.

12. Назарчук Л.М. Инновации в нефтегазовом комплексе: Монография / Под науч. ред. Г.Г. Бурлаки. – К.: Национальная академия управления, 2007. – 280 с.

13. Шерстюк Р.В. Механізм інноваційного розвитку нафтогазового комплексу: Монографія / За ред. Г.Г. Бурлаки. – К.: Освіта України, 2006. – 218 с.

14. Hydrocarbon processing. – 1990. – Vol. 69. – #11. – P. 85–146.

15. Inomata Metal Engineering firm has designed refinery of the future // Oil and Gas Journal. – 1997. – #17. – P. 56–65.

16. Special report – Process control and information systems // Hydrocarbon processing. – 2007. – Vol. 86. – #10. – P. 43–93.

17. The BP Statistical Review of World Energy 2007 // www.bp.com.

## Розділ IV

### УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ГРОШОВИХ І КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

#### 4.1. ВАЛЮТНО-КУРСОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО РЕЖИМУ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ

На сучасному етапі перед Україною постала низка завдань, від вирішення яких залежать параметри її майбутнього розвитку. Вже тривалий час точаться дискусії про необхідність переходу до нового монетарного режиму – інфляційного таргетування з відповідним запровадженням гнучкого валютного курсоутворення. Значною мірою необхідність такого кроку пов'язана з накопиченням у монетарній сфері низки проблем, серед яких слід виділити такі:

1. Послаблення ефективності виконання валютним курсом функції номінального якоря та імпорту цінової стабільності, оскільки:

- девальвація долара на світових ринках за підвищення світових цін обумовлює імпортування інфляції в Україну;
- активні валютні інтервенції посилюють монетарну складову інфляції;
- накопичений потенціал зміцнення валюти в умовах незмінного номінального курсу реалізується через підвищення цін;
- відносна дешевизна зовнішнього фінансування підтримує нарощування короткострокових зовнішніх корпоративних запозичень;
- відносно вища волатильність темпів інфляції порівняно з курсовою динамікою підтримує процеси доларизації.

2. Недостатній рівень глибини та ліквідності фінансових ринків.

3. Труднощі із визначенням оптимального напрямку змін валютного курсу для забезпечення позитивного сальдо торгового балансу, тому що специфічна структура зовнішньої торгівлі визначає високу чутливість торговельного балансу України до коливань світових цін на метал та енергоносії, які під впливом змін валютного курсоутворення (ВК) змінюються в різних напрямках.

4. Необхідність стримування ревальційного тиску з боку припливу капіталів.

Варто зауважити, що ситуація у макроекономічній та фінансовій сферах економіки України визначальною мірою залежить від курсової динаміки, яка зумовлюється:

- високим рівнем доларизації української економіки;
- великою часткою внутрішніх кредитів в іноземній валюті позичальникам, які не мають валютних доходів;
- тенденцією до нарощування зовнішніх запозичень сектору фінансових і нефінансових корпорацій;
- активним перебігом інтеграційних процесів у банківському секторі;
- зміною структури розподілу валютних ризиків, які перемістилися з банківського сектору до сектору домогосподарств і нефінансових корпорацій;
- погіршенням торгового балансу;
- високим рівнем імпортозалежності України;

- традиційною прив'язкою інфляційних очікувань до валютного курсу.

Упродовж 2001–2007 рр. офіційний курс гривні до долара США коливався незначною мірою, що свідчить про успішність дій Національного банку України щодо управління валютним курсом. Утім практика ще не дає підстав для висновку про достатню стійкість української валюти. Тому перехід до вільного курсоутворення обумовить набуття курсовою динамікою таких іманентних рис вільного плавання, як непередбачуваність і висока волатильність, що загрожує:

- розбалансуванням валютної структури банківських активів і пасивів;
- різким погіршенням платоспроможності позичальників і відповідним збільшенням частки проблемних кредитів;
- посиленням загального рівня невизначеності в економіці та погіршенням інвестиційного клімату;
- збільшенням кількості помилок суб'єктів валютних відносин щодо формування їхніх валютних позицій;
- посиленням боргового навантаження на українську економіку.

У зв'язку з цим можна стверджувати, що в Україні сформувалися обмеження внутрішнього та зовнішнього характеру, які звужують можливості запровадження режиму гнучкого курсоутворення, якого потребує перехід до режиму інфляційного таргетування. Тому, незважаючи на офіційне існування в Україні режиму валютного коридору та підтримання Національним банком України певних курсових диференціалів (на міжбанківському ринку і на ринку готівкової валюти формуються свої ринкові обмінні курси, які не завжди збігаються з офіційним), Нацбанк України підтримує офіційний курс гривні до долара США максимально стабільним. Разом з тим реалізація політики фактичної фіксації курсу гривні до долара США хоча і дозволяє забезпечити стабільність монетарної сфери економіки у середньостроковій перспективі, проте має низку негативних наслідків, а саме:

- деформує структуру емісійного механізму в умовах постійного нарощування міжнародних резервів за рахунок викупу іноземної валюти, а отже, обмежує можливості Національного банку України здійснювати незалежну грошово-кредитну політику;
- не сприяє подоланню доларизації;
- послаблює мотивацію до активнішого використання інструментів страхування від валютних ризиків і позбавляє строковий сегмент валютного ринку стимулів до розвитку;
- унеможливорює захист економіки від зовнішніх шоків шляхом коригування валютного курсу.

Таким чином, у монетарній сфері України склалася суперечлива ситуація, що, з одного боку, вимагає збереження валютної стабільності, з іншого, – вищої гнучкості ВК. Формальне проголошення режиму валютного коридору за фактичного збереження прив'язки гривні до долара США не може бути оптимальним вирішенням проблеми, а лише відкладає у часі необхідність прийняття радикальних рішень щодо удосконалення валютно-курскової політики і посилює вірогідність кризового сценарію розвитку подій.

Гострота окреслених проблем і нагальна необхідність їх вирішення зумовлюють підвищену увагу українських науковців і фахівців, проте незважаючи на значну кількість слухних узагальнень і рекомендацій [1; 2; 4–10; 12; 14] у дослідженнях приділено недостатньо уваги аналізу специфіки формування та реалізації валютно-курсової політики в умовах запровадження режиму інфляційного таргетування та відповідних інституційних зрушень, які позначаються як на всій економічній системі, так і на валютній сфері. Потребують визначення стратегічні напрями і специфічні особливості реалізації валютно-курсової політики в умовах переходу до режиму інфляційного таргетування.

Неминучою альтернативою валютно-курсової політики, спрямованої на забезпечення курсової стабільності шляхом прив'язки валютного курсу до долара США, яка вже пережила свій час і веде до монетарних дисбалансів, могла б стати політика сприяння стійкості національної валюти. У 2005–2006 рр. Національним банком України вже зроблено низку кроків у цьому напрямі, проте в концептуальному сенсі як комплекс взаємоузгоджених дій і інструментів вона ще не набула свого оформлення.

Термін «стабільність грошової одиниці» найчастіше трактується як незмінність купівельної спроможності\*, яка залежить від динаміки цін. Водночас стабільність не повинна означати абсолютної незмінності, оскільки в умовах ринкової економіки ціни мають гнучко реагувати на коливання попиту та пропозиції на відповідних ринках [11, 10]. Монетарна політика не може ставити цілі, які суперечать об'єктивним законам ринку, але вона може впливати на умови його функціонування. Саме використання терміна «стійкість національної валюти» зміщує акценти з незмінності купівельної спроможності грошової одиниці до необхідності стабілізації попиту на неї за послаблення чутливості її курсу до дестабілізуючих чинників. Додання до даного терміна дієслова «сприяти» означає перехід до непрямих методів регулювання, коли Національний банк України не несе зобов'язань щодо підтримання визначеного рівня ВК, але докладає максимальних зусиль для забезпечення його передбачуваності шляхом підтримання стабільного функціонування валютного ринку, що створює широкі можливості для встановлення об'єктивного рівня валютного курсу, гасіння спекулятивних настроїв і страхування несприятливих курсових змін. Валютний ринок зберігатиметься врівноваженим тоді, коли учасники ринку мають стимули зберігати його стабільність. Такі стимули потрібно створювати шляхом удосконалення нагляду та контролю на основі оцінки валютних ризиків, розвитку систем раннього реагування на негативні тенденції у валютній сфері з метою попередження їх розвитку, спонукання суб'єктів валютного ринку до посилення внутрішнього контролю за збалансованістю їхніх валютних позицій.

Отже, сенсом валютної політики, спрямованої на сприяння стійкості національної валюти, має стати саме захист та підтримка Національним банком України елементів механізмів самозбалансування валютного ринку на відміну

---

\* Хоча поняття стабільності грошової одиниці України міститься в Законі України «Про Національний банк України», однак визначення цього поняття у зазначеному Законі відсутнє. На думку А. Гриценка, «стабільність грошової одиниці – це відносна незмінність вартості, яку представляє грошова одиниця в обігу і яка виражається в купівельній спроможності грошей». Аналогічну думку висловлюють й інші економісти [3, 20].



ідеології повного невтручання, характерного для неоконсервативних ліберальних концепцій. Важливо наголосити, що спрямованість зусиль Національного банку України на сприяння стійкості національної валюти лише тоді не спричинить гальмування переходу до режиму гнучкого валютного курсоутворення, коли його позиції будуть полягати не в механічному обмеженні курсових коливань, а в усуненні основних причин нестабільності ВК. Цьому сприятиме відмова від жорсткого контролю за курсовою динамікою у короткостроковому періоді як передумови накопичення ревальваційного або девальваційного потенціалу. Водночас посилюється потреба у створенні ефективної системи регулювання валютного курсу, яка здатна:

- ефективно та безперервно сприяти міжчасовому руху і розподілу валютних ресурсів;
- успішно визначати та оцінювати майбутні валютні ризики з прийнятною точністю за відносно успішного управління ризиками;
- бути здатною абсорбувати несподівані події та шоки фінансового сектору та реальної економіки.

Ефективність такої системи регулювання валютного курсу має будуватися на виваженому поєднанні ринкових механізмів із регулюючими заходами Національного банку України. Це робить доречним класифікацію інструментів валютно-курсного регулювання як курсоутворюючі, застосування яких дозволяє Національному банку України безпосередньо впливати на певний рівень валютного курсу, та курсозабезпечуючі, покликані найбільшою мірою сприяти розвитку ринкових механізмів процесу курсоутворення та збалансованому обігу валютних коштів у довгостроковому періоді.

Характерною особливістю валютно-курсної політики за режиму інфляційного таргетування має стати спрямованість на запобігання виникненню низькопрогнозованих, але високовпливових негативних явищ і тенденцій. Необхідність послаблення передумов для накопичення ревальваційного чи девальваційного тиску, зменшення мотивації до спекулятивних атак, вчасне регулювання дисбалансів у валютній і грошово-кредитній сферах визначається суттєвими труднощами подолання нерівноважних і кризових ситуацій у валютній сфері, передумови та головні причини яких зароджуються саме у період валютної стабільності. З цих причин все переконливішою є необхідність набуття валютною політикою рис проциклічної і превентивно орієнтованої, що характерно для пруденційного підходу в монетарній політиці. Пруденційний підхід орієнтований на недопущення та завчасне реагування на кризові тенденції і базується на використанні системи індикаторів, порогові значення яких сигналізують про наближення кризових ситуацій. Тому завданням суб'єктів господарювання та фінансових і нефінансових корпорацій стає моніторинг і контроль за дотриманням безпечних значень встановлених показників.

М. Фелдстейн описує сутність цього підходу як ендогенний та дуже простий шлях виваженого управління майбутніми подіями: «Пруденційна людина бере з собою парасольку навіть тоді, коли дощ малоімовірний. Якщо дощу не буде, вона буде розчарована. Однак, якщо вона не візьме парасольку і потрапить під дощ, то може захворіти і тоді її страждання будуть набагато більшими» [15, 5]. Яскравим прикладом практичного застосування такого підходу у



монетарній політиці є система Базель II, яку Ж.-К. Тріше охарактеризував так: «Вона керує банківською надійністю і прозорістю, посилює стабільність фінансової системи і покращує здатність фінансового сектору слугувати джерелом стійкого розвитку для економіки в цілому» [15, 6–7].

Специфіка здійснення валютно-курсової політики на принципах пруденційного підходу полягатиме в її орієнтації на упередження і раннє реагування на дисбаланси у валютній сфері; забезпечення ефективного регулювання валютних ринків шляхом визначення єдиних правил для учасників ринку та напруження механізмів контролю за їх дотриманням; створення системи пруденційних показників і нормативів, які повинні привернути увагу і захищати учасників ринку від підвищених ризиків, стимулювати їх до розробки ефективних систем ризик-менеджменту. Це дозволить створити таку систему регулювання валютного курсу, в якій породжувані в ній шоки чи шоки, що передаються через неї, суттєво не впливатимуть на валютний курс і рішення суб'єктів економіки щодо здійснення валютних операцій.

Таким чином, можна дійти висновку, що визначальною метою здійснення валютної політики у період переходу до режиму інфляційного таргетування має стати сприяння стійкості національної валюти для забезпечення передбачуваності її курсу і запобігання виникненню кризових явищ у валютній сфері. Це передбачає зміцнення пруденційного підходу у її реалізації. У зв'язку з цим у період переходу до монетарного режиму інфляційного таргетування, під час якого ринкові механізми валютного курсоутворення ще не набули належного впливу, підвищується необхідність запровадження заходів, які передбачають:

- інтенсифікацію процесів становлення глибокого та ліквідного валютного ринку, передусім зміцнення його строкового сегмента з одночасним створенням правових та інституційних основ для моніторингу і контролю здійснення операцій з високоризикованими валютно-фінансовими технологіями та інструментами;
- зміцнення ринкової дисципліни як доповнення до адміністративних важелів регулювання ВК;
- формування дієвих механізмів управління відсотковими ставками та посилення їхньої ролі в регулюванні валютного і грошово-кредитного ринків;
- посилення важелів стимулювання суб'єктів валютного ринку до активнішого використання інструментів страхування та перенесення валютних ризиків;
- моніторинг ризиків лібералізації валютної політики з адекватним удосконаленням норм пруденційного контролю та нагляду за діяльністю суб'єктів валютно-фінансових відносин і перебігом процесів у валютно-фінансовій сфері.

1. *Береславська О.* Інтервенції на валютних ринках як інструмент курсової та грошово-кредитної політики // Вісник Національного банку України.— 2005.— №10.— С. 36–40.

2. *Вахненко Т.* Зміцнення курсової позиції гривні як об'єктивна необхідність (результати економіко-математичного моделювання) // Економіст.— 2004.— №11.— С. 33–37.

3. *Гриценко А.* Стабільність грошової одиниці як ціль монетарної політики // Вісник Національного банку України.— 2002.— №11.— С. 18–23.

4. *Гриценко А., Кричевська Т.* Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики (початок) // Вісник Національного банку України.— 2005.— №11.— С. 8–17.

5. *Гриценко А., Кричевська Т.* Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики (продовження) // Вісник Національного банку України.— 2006.— №2. — С. 6–18.
6. *Гриценко А., Кричевська Т.* Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики (закінчення) // Вісник Національного банку України.— 2006.— №7. — С. 8–23.
7. *Крючкова І.* Макроекономічні наслідки зміцнення гривні // Вісник Національного банку України.— 2001.— №9. — С. 9–15.
8. *Петрик О.* Недооцінка гривні та її наслідки для монетарної політики // Вісник Національного банку України.— 2005.— №2. — С. 3–5.
9. *Петрик О.* Перехід до більшої гнучкості обмінного курсу в Україні — виклик часу // Вісник Національного банку України.— 2005.— №6. — С. 4–11.
10. *Петрик О.* Цілі та основні режими сучасної монетарної політики // Вісник Національного банку України.— 2006.— №6. — С. 6–13.
11. *Савченко А.* Стратегічні цілі монетарної політики: проблеми теорії та методології // Економіка України.— 2007.— №5. — С. 4–11.
12. *Холопов А.* Валютный курс как инструмент макроэкономического регулирования // Мировая экономика и международные отношения.— 2004.— №12. — С. 25–33.
13. *Шаповалов А.* Стратегічні напрями курсової політики України у рамках моделі сталого економічного розвитку // Вісник Національного банку України.— 2005.— №11. — С. 31–38.
14. *Шевчук В.* Слабка гривня як чинник спаду промислового виробництва і погіршення торговельного балансу // Вісник Національного банку України.— 2002.— №8. — С. 20–25.
15. *Sarriana J.* Monetary policy and Basel II. Monetary policy and financial stability // 33d Economic Conference. Banko DE Espana. — May 2005.

## 4.2. ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ: ВІД ФІСКАЛЬНОЇ ДО СТИМУЛЮЮЧОЇ ФУНКЦІЇ

Необхідність здійснення радикальної податкової реформи не викликає сумнівів серед представників політичної та економічної еліти. Створення ефективної та справедливої концепції побудови податкової системи можливе лише за умови врахування історичного досвіду формування теорій оподаткування. Першочерговими завданнями у створенні такої системи оподаткування є розробка концептуальних засад чергового етапу податкового реформування та зміна ідеології податкової системи в напрямку посилення її стимулюючої дії.

Вагомий внесок у розроблення теоретичних основ побудови системи оподаткування внесли відомі західні економісти: А. Сміт, Д. Рікардо, С. Брю, Р. Макконел, П. Самуельсон, А. Тривус. Проблеми та недоліки податкової політики, шляхи збільшення її ефективності висвітлені у працях таких українських учених, як: В.Л. Андрущенко, О.Д. Василик, В.М. Суторміна, В.М. Федосов, Л.М. Шаблиста та інших.

На жаль, податкова реформа, завдання якої полягає у стимулюванні нагромадження капіталу, зростання та оновлення виробництва, в Україні так і не відбулася. Завдання переходу від суто фіскальної до стимулюючої податкової системи залишається нерозв'язаним і вкрай актуальним. Основними завданнями податкової реформи є значне зниження і вирівнювання податкового тягаря та радикальне посилення її позитивного впливу на формування повноцінних суб'єктів ринку і всієї ринкової інфраструктури, створення конкурентного середовища, забезпечення високих стандартів життя населення, але не за рахунок збільшення соціальних виплат з бюджету, а за рахунок створення умов для високоефективної праці в реальному секторі економіки.

Еволюція форм оподаткування свідчить, що з часів зародження стародавніх податків, в основу яких було закладено тільки фіскальну функцію, пройшло не одне століття до того часу, коли основою податкової системи стала стимулююча функція. Можна виділити певні етапи формування системи оподаткування в сучасній формі.

Перший етап характеризується тим, що основними джерелами державних доходів були воєнна здобич, данина, позики, конфіскації, які мали тільки фіскальну спрямованість, застосовувались у рабовласницьких державах та країнах середньовічної феодальної Європи. Цей етап охоплює період з моменту виникнення податків (5 тис. до н.е.) до XV ст. н.е. Його можна визначити як архаїчний. Наукові дослідження цього періоду мають безсистемний характер, охоплюючи великий спектр різних точок зору – від форм оподаткування, які заважали навіть процесу відтворення, до визнання податків як засобів, що використовувалися для всезагального блага.

Другий етап охоплює період з середини XVI до початку XX сторіччя. Основними джерелами державних доходів були податки, фіскальні монополії та позики. В цей час спостерігається підвищення інтересу до проблем оподаткування, що стало результатом посилення ролі держави в суспільному житті, розпаду феодального устрою, зародженнях і розвитку промислового капіталізму.

му і буржуазної демократії, формування різних наукових шкіл. До фіскальної функції податків була включена функція регулювання економічних процесів на мікрорівні та здійснено поступовий перехід до декларування доходів і майна самими платниками. Саме в цей період відбулося становлення теорії оподаткування та заклалися основні поняття щодо предмету, засобів аналізу та основних напрямків дослідження.

Третій період охоплює з 60-х років ХХ ст. до початку ХХІ сторіччя. Це період індустріального, постіндустріального та інформаційного суспільства. До функцій податків додається функція регулювання та стабілізації соціально-економічних процесів на мікро- і макrorівні. Серед державних доходів – податки, соціальні внески, позики. В цей час запроваджено фінансування суспільних благ (освіта, охорона здоров'я, побутова й екологічна інфраструктура тощо) як компенсацію податків. На даному етапі найбільш глибокі дослідження теорії оподаткування склалися в американській і західноєвропейській науковій літературі.

Специфічний американський підхід відіграв особливу роль у розвитку теорії оподаткування, спрямовавши її на дослідження ефективності капіталу та підвищення доходів держави. Дана теорія застосовувалася для вирішення певних соціально-економічних задач і тісно пов'язана з інтересами бізнесу й адміністрації. Американські вчені не намагалися створити науково обгрунтовану теорію оподаткування, адже основна увага приділялася вирішенню практичних насущних питань.

Дослідження у сфері оподаткування у розвинутих західних державах відрізняються більш конкретним, прикладним характером. Сучасний розвиток західної економічної думки характеризується протистоянням кейнсіанської і неокласичної шкіл, що визначає два основних напрямки в розвитку теорії оподаткування. Взагалі до 70-х років ХХ ст. основу більшості ринкових теорій склали положення представників кейнсіанської школи (Н. Кейнс, А. Хансен, У. Шульц та ін.), які трактували податки як гнучкі механізми фінансового регулювання та знаряддя економічної політики держави. На зміну цій школі прийшла неокласична, одним з напрямків якої був неоконсерватизм (А. Маршалл, А. Бернс, А. Лаффер та ін.), які розглянули теорію податків з точки зору скорочення фіскального напрямку та зниження податкового тягаря.

Податкова система України поєднала в собі принципи цих двох податкових систем. Якщо в американській системі переважає прибутковий принцип оподаткування, в європейській – обкладення обороту у формі податку на додану вартість, то в українській – поєднуються принципи обох цих систем з базовою метою – ліквідації дефіциту бюджету. Відтак в Україні з самого початку побудови нової податкової системи головним є фіскальний орієнтир.

Формування податкової системи України розпочалося на початку 90-х рр. ХХ століття. З того часу система зазнавала постійних змін з метою впровадження оптимальної структури. Основною проблемою залишалось домінування фіскальної функції податків, а їх регулююча та стимулююча роль фактично не виконувалися. Тому навіть після 16 років незалежності неможливо стверджувати, що в Україні створена відкрита, справедлива та зрозуміла кожному платнику система оподаткування.

Україна була вимушена будувати власну систему оподаткування, яка мала одночасно відповідати вимогам ринкової системи економічного регулювання та враховувати специфічні риси трансформаційних процесів. Необхідно було зробити вибір між двома моделями ринкової економіки: ліберальною (що базується на концепції саморегульованого ринку за мінімального втручання держави) і регульованою (спрямована на створення соціально орієнтованого регульованого ринку, який передбачає наявність ефективної державної регулюючої політики). Шляхом створення першої моделі із застосуванням монетарних методів йшли Польща і Болівія, другої – США, Японія і Німеччина.

В Україні обрали модель, основою якої стало проведення жорстких монетарних заходів, спрямованих на зниження інфляції та досягнення фінансової стабільності. Складна економічна ситуація супроводжувалася зниженням обсягів виробництва і ВВП, що призвело до зростання дефіциту бюджету.

Проблеми дефіциту бюджету намагалися вирішити за рахунок посилення податкового тиску. В результаті чого поглибилася криза неплатежів, зросла заборгованість із заробітної плати, пенсій, інших соціальних виплат. Вже у 1991 р. почали з'являтися перші ознаки фінансової кризи: дефіцит податкових надходжень для виконання державою своїх функцій, залучення до бюджету значних обсягів неподаткових надходжень (18%), які не повинні перевищувати 2% в бюджетних доходах за стабільних умов. Отже, саме в ті часи була закладена антистимулююча функція податкової системи, що призвело в подальшому до відходу значних доходів у тінь.

Динаміка доходів Зведеного бюджету України вказує на те, що з 1992 р. до 2000 р. відбулося лише номінальне зростання загального обсягу доходів, одним з основних джерел росту яких є інфляція (в 2000 р. інфляція становила 25,8%) (табл. 1).

**Таблиця 1. Динаміка доходів Зведеного бюджету України, ВВП та індексів інфляції протягом 1995–2005 років [9]**

Рік	Доходи Зведеного бюджету України	Податкові надходження за 4 основними податками	Валовий внут- рішній продукт	Податкове навантаження, % (частка перерозподілу ВВП через бюджет)	Індекс фізичного обсягу ВВП	Індекси споживчих цін
					% до попереднього року	
1992	1227,5	975,7	5033	24,39	90,1	2100,0
1993	49621,8	37077,2	148273	33,47	85,8	10256,0
1994	523092,6	323707	1203769	43,45	77,1	501,0
1995	20689,9	11392,0	54516	37,95	87,8	281,7
1996	30218,7	14982,1	81519	37,07	90,0	139,7
1997	28112,0	18538,0	93365	30,11	97,0	110,1
1998	28915,8	18013,9	102593	28,18	98,1	120,0
1999	32876,4	20983,7	130442	25,20	99,8	119,2
2000	49117,9	25757,2	170070	28,88	105,9	125,8
2001	54934,6	30057,6	204190	26,90	109,2	106,1
2002	61954,3	37791,5	225810	27,44	105,2	99,4
2003	75285,8	44602,7	267344	28,16	109,6	108,2
2004	91529,4	52812,9	345113	26,52	112,1	112,3
2005	134183,2	82538,4	424741	31,59	102,6	110,3

Квота за основними податками (без соціальних платежів) в Україні має тенденцію до зниження. За період 1992–2000 рр. вона знизилася на 2 відсоткових пункти – з 19,9% у 1992 р. до 17,9% у 2000 р., що свідчить про неефективність податкової системи.

Починаючи з 1995 р., основним завданням податкової політики є зниження податкового навантаження на економіку в цілому і суб'єктів господарювання зокрема. Внаслідок послідовних кроків, спрямованих на вирішення цього завдання, знижено ставки основних податків (ПДВ з 28 до 20% , податку на прибуток підприємств з 30 до 25%), а також запроваджено єдину ставку оподаткування доходів громадян 15% (з 01.01.2004 до 31.12.2006 – 13%) і зменшено нарахування на фонд заробітної плати з 51 до 47,5% (1997 р.) і до 38,92% (в середньому на сьогодні).

Скорочення відрахувань з фонду оплати праці вимагає широкомасштабних змін відповідно до розвитку страхової складової в системі соціального забезпечення. Одним з методів зниження суми цих відрахувань є встановлення регресивної шкали щодо нарахувань на фонд оплати праці (за збільшення середньої заробітної плати по підприємству на певний відсоток пропорційно зменшуються нарахування на ФОП). Це слугуватиме стимулом до підвищення роботодавцями заробітної плати і її легалізації.

Практика податкових реформ в Україні засвідчує, що будь-які спроби зменшити податкове навантаження не мали позитивних наслідків, навпаки, призводили до застосування більш обтяжливих форм оподаткування, а зниження ставок неодмінно супроводжувалося збільшенням величини бази оподаткування, що призводило до реструктуризації податкового навантаження за збереження його загального рівня.

Реформування податкової системи повинно бути інструментом економічної політики, а не її метою. Кінцевою метою податкової реформи в Україні має стати стимулювання розвитку економіки, заохочення інноваційного оновлення та зростання виробництва. Тому варто зупинитися на формуванні концептуальних засад наступного етапу реформування податкової системи України, які б дали змогу поєднати зниження податкового навантаження з максимізацією стимулюючої функції системи оподаткування.

Одним з основних важелів, який неодмінно впливає на податкову систему, є принципи оподаткування – ті базові ідеї і положення, на яких базується та функціонує система оподаткування. Оптимальні принципи були закладені основоположником теорії податків А. Смітом, який вважав, що «кожний податок повинен бути побудований так, щоб він брав із кишень платників якомога менше понад те, що він приносить скарбниці держави» [8]. А. Сміт закріпив основні підвалини оподаткування в цілому та встановив основоположні найпростіші принципи, на яких повинна будуватися будь-яка система оподаткування, встановлюватися будь-який податок:

1. *Принцип рівномірності і справедливості* передбачає оподаткування всіх з урахуванням платоспроможності, та рівномірність розподілу оподаткування між громадянами відповідно до їхніх доходів.

2. *Принцип зрозумілості* потребує, щоб сума, спосіб та час платежу були точно і завчасно відомі платнику.



3. *Принцип зручності* означає, що податок повинен стягуватися в такий час і такий спосіб, які найбільш зручні для платника.

4. *Принцип економії* полягає в зниженні витрат зі стягнення податків і в раціоналізації системи оподаткування.

Прихильник кейнсіанської концепції А. Трівус вважав, що для виконання економічної політики система оподаткування має бути побудована так, щоб самі платники були зацікавлені в економічній діяльності в потрібному для держави напрямку. Тому доцільно сформулювати такий принцип оподаткування: «податковий тягар має розподілятися між окремими галузями народного господарства обернено пропорційно до їх значення в економічному розвитку країни» [11]. А. Трівус намагався сформулювати принцип, який визначав би податки відповідно завдань економічної політики, тому що платник повинен знати, які податкові наслідки має в кожному окремому випадку той чи інший захід.

Згідно з Я. Корнаї, «податкова система не повинна перешкоджати покращенню функціонування економіки і росту капіталовкладень. Помилковою є фіскальна політика, за посередництва якої оподатковується високими податковими ставками стагнуючий або загрозовано інертний національний дохід з надією поповнити бюджет за допомогою таких податків. Якщо ж, навпаки, держава відмовиться від надто високих ставок податків, то їй вдасться значною мірою збільшити свої доходи. Це створить умови для швидкого зростання національного доходу, і, відповідно, для одержання великих доходів навіть за низьких ставок податку» [3].

Таким чином, основними принципами оподаткування будь-якої країни, які неодмінно треба враховувати при побудові податкової системи, мають бути: стабільність і логічність змін податкового законодавства, рівність, чітка антиінфляційна спрямованість податкових вилучень, гнучкість, стимулювання, вигода як для платника при внесенні податкових платежів, так і для контролюючого суб'єкта з вилучення податку, держави при використанні податкових механізмів.

Отже, черговий етап податкового реформування має базуватися на таких концептуальних засадах: комплексне зниження податкового навантаження на мікрорівні шляхом реформування системи відрахувань з фонду оплати праці, максимізація регулюючої та стимулюючої функцій податкової системи, урахування мікроекономічних передумов економічного розвитку, побудова оптимальної моделі податкової системи шляхом зміни ідеології податкової політики, що дасть змогу перетворити податки на інструменти стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності.

1. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 №334/94-ВР, з останніми змінами від 12.01.2006 №3333-IV // zakon1.rada.gov.ua.

2. Про податок з доходів фізичних осіб: Закон України від 22.05.2003 №889-IV з останніми змінами від 9.02.2006 №3424-IV // zakon1.rada.gov.ua.

3. Корнаї Я. Путь к свободной экономике. — М.: Экономист, 1990.

4. Макконелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. — К., 1993.

5. Маршалл А. Принципы экономической науки. — М., Прогресс, 1993. — Т. 3.

6. Налоги / В.В. Бурыковский, В.Я. Кармазин и др. — Днепропетровск, 1998.



7. *Рикардо Д.* Начало политической экономии и налогового обложения. – М.: Соцэкгиз, 1935. – Т. 1.
8. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – Кн. 5.
9. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. Осауленка О.Г. – К.: Держкомстат України, 2007.
10. *Суторміна В.М., Федосов В.М., Андрущенко В.Л.* Держава – податки – бізнес (зі світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки). – К.: Либідь, 1992.
11. *Тривус А.* Налоги как орудие экономической политики. – Баку: РИО АСПС, 1925.

### 4.3. РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ У КОНТЕКСТІ РИЗИКІВ

Банківська система завжди привертала увагу науковців та аналітиків. Щороку виходить достатня кількість публікацій, присвячених як окремим питанням банківської діяльності, так і макроекономічному аналізу фінансів держави загалом [9]. В регулярному режимі Національний банк України видає аналітичні матеріали щодо банківського сектору та фінансових ринків на своєму сайті в мережі Інтернет [8] та в офіційних виданнях [3; 7].

Проте у більшості випадків, навіть якщо аналізується банківське середовище, автори, як правило, акцентують свою увагу на якісних і кількісних показниках, їхніх абсолютних або відносних величинах, динаміці та трендах [1; 5; 6]. При цьому не враховується вплив цих показників на ризиковість банківських операцій, що робить такий аналіз недостатнім для повного розкриття ситуації з погляду ризиків.

Насамперед необхідно провести загальний аналіз ризиковості операцій банківського сектору протягом 2001–2007 років. Так, за даними Національного банку України [4], кількість діючих банків в цілому за цей період збільшилася з 153 до 173, при цьому кількість банків, які знаходяться у стані ліквідації, зменшилася з 38 до 19 (рис. 1).

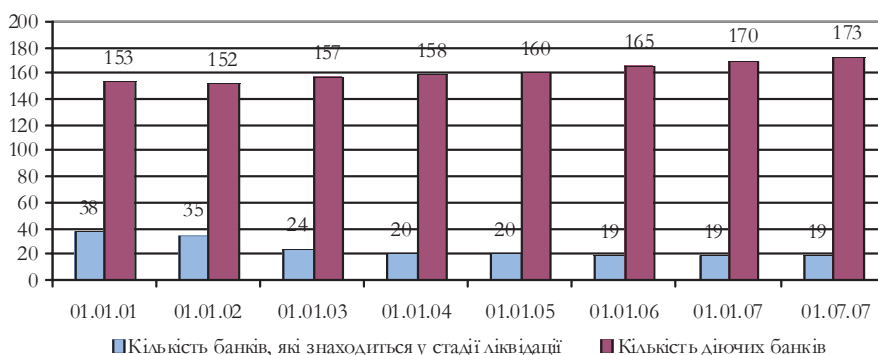


Рис. 1. Динаміка кількості банків протягом 2001–2007 років [4]

Оскільки кредитний ризик є найбільш критичним для більшості банківських установ, розглянемо спершу деякі з його показників протягом аналогічного періоду (рис. 2).

Відразу можна помітити значне зростання кредитного портфелю (приріст з 01.01.2001 по 01.07.2007 склав 1397%) та суттєве зменшення частки проблемних кредитів у кредитному портфелі (11,3% станом на 01.01.2001 та 1,63% станом на 01.07.2007). Відповідні тенденції мали відношення проблемних кредитів до капіталу банків і сформованих резервів за кредитними операціями до загального обсягу кредитного портфелю. Так, перше відношення зменшилося з 41,17% до 11,38%, друге – з 9,88% до 4,30%. Якщо станом на 01.01.2001 сфор-

мовані резерви за кредитними операціями покривали лише 87% проблемних кредитів, то вже на 01.07.2007 цей коефіцієнт становив 264%.

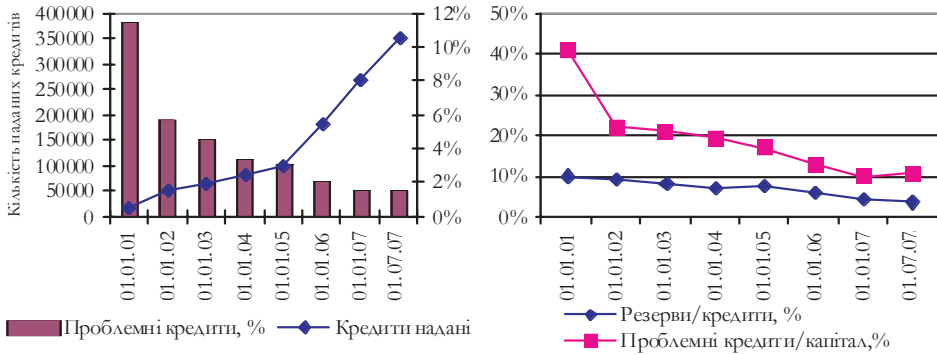


Рис. 2. Динаміка деяких показників кредитного ризику протягом 2001–2007 років [4]

У цілому профіль кредитного ризику має позитивну тенденцію, щоправда такий стан речей слід пояснювати не стільки підвищенням якості управління ризиками, скільки загальною стабілізацією економічних процесів і завершенням оформлення цивілізованого ринку фінансових послуг в Україні. Звичайно, за цей же проміжок часу значно змінилися і внутрішні процеси ризик-менеджменту у фінансових установах та вимоги Національного банку України до їх організації та загального рівня, проте структурна зміна операцій, які стали надаватися банками, орієнтація на роздрібні продукти фізичним особам, впровадження складних (в тому числі похідних) фінансових інструментів, посилення конкуренції за рахунок виходу гравців міжнародного рівня стали вимагати якісно нових підходів до оцінки фінансових ризиків.

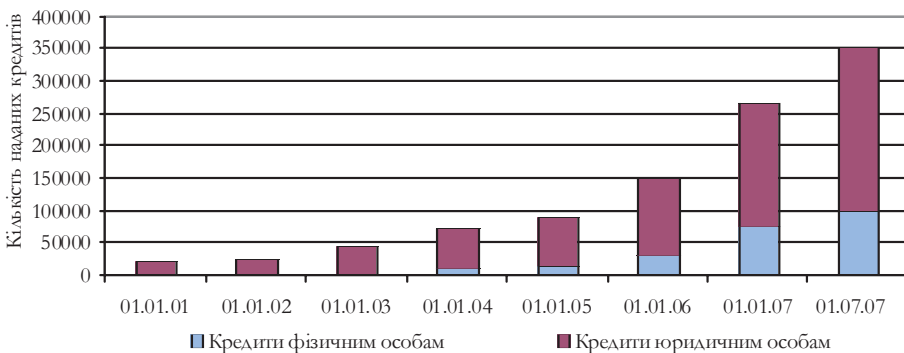


Рис. 3. Динаміка структури кредитного портфеля банків протягом 2001–2007 років [4]

За останні шість з половиною років змінилася структура кредитного портфеля банків – частка кредитів фізичним особам збільшилася з 4% до 30% (рис. 3). І хоча це досить закономірне явище (роздрібні кредити й надалі бу-

дуть становити найбільш перспективний сегмент банківського ринку України), разом з тим гостро постає питання адекватної оцінки та контролю за ризиками, які притаманні таким операціям.

Як відомо, оцінка кредитоспроможності корпоративних позичальників (суб'єктів підприємницької діяльності) базується на детальному вивченні фінансових документів, структури та динаміки їхніх грошових потоків, аналізу бізнес-планів використання кредитних коштів тощо. У випадку з роздрібними позичальниками (фізичними особами) першочерговими є експрес-методи оцінки їхньої кредитоспроможності, які ґрунтуються на математичних і статистичних моделях аналізу економічних, соціально-культурних та демографічних особливостей потенційних клієнтів. Очевидно, що для достатньої надійності таких моделей потрібна репрезентативна статистична вибірка, на основі якої розробляється, тестується та калібрується модель. Така вибірка повинна включати кредитну історію позичальників принаймні за 3 роки, що в умовах становлення роздрібно-банківського ринку України є занадто складним завданням для переважної більшості фінансових установ. За таких умов кредитування фізичних осіб попри надвисоку дохідність (за окремими продуктами відсоткові ставки сягають 50%) призводить до загрози погіршення якості кредитного портфеля в середньостроковій перспективі, оскільки банки надають кредити без належної (статистично обґрунтованої та перевіреної) оцінки ймовірності їх повернення.

Для аналізу валютного ризику, на який наражалися українські банки протягом 2001–2007 рр., проаналізуємо динаміку курсів гривні до двох основних іноземних валют – дол. США (USD) та євро (EUR).



Рис. 4. Динаміка офіційного курсу USD та EUR до гривні протягом 2001–2007 років [4]

Отже, офіційний курс дол. США до гривні не зазнав значних змін протягом періоду, який аналізується, в той же час курс євро постійно коливався, маючи при цьому зростаючий тренд (рис. 4). Загалом слід зазначити, що поведінка курсу USD/UAH повністю визначається монетарною політикою Націо-

нального банку України, який, з огляду на основну валюту національного експорту – дол. США, намагається балансувати між лобюванням експортерами постійного його підвищення та поступовим зміцненням національної валюти, що вимагає його зниження. Таким чином, курс USD/UAH був відносно стабільним, а коливання курсу EUR/USD на міжнародних ринках позначилися на курсі EUR/UAH.

На цьому фоні досить цікавою виглядає тенденція зміни розміру відкритої валютної позиції банків, що є основним джерелом валютного ризику. Так, з 2002 р. по 2007 р. відношення загальної відкритої валютної позиції до регулятивного капіталу банків зменшилося з 23,6% до 8,43% за максимального нормативного значення, встановленого Національним банком України – 35% (рис. 5).

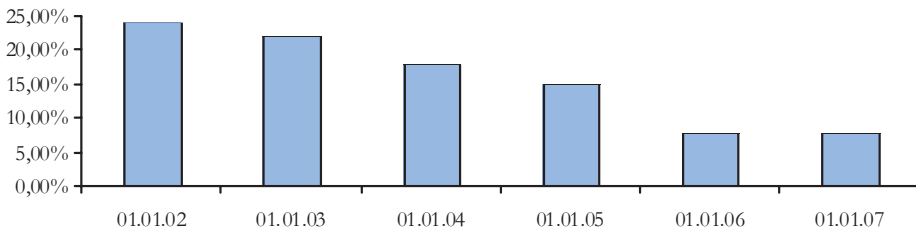


Рис. 5. Динаміка нормативу відкритої валютної позиції банків за 2002–2007 роки [4]

Для визначення безпосереднього валютного ризику необхідно розглянути динаміку історичної волатильності [10, 100] курсів USD/UAH та EUR/UAH, оскільки саме цей показник визначає ступінь ризику [2]. Волатильність розраховується як середньоквадратичне відхилення логарифмічних приростів курсів валют за попередні 250 робочих днів.



Рис. 6. Динаміка волатильності курсів EUR/UAH та USD/UAH за 2001–2007 роки [4]

Таким чином, протягом періоду, який аналізується, волатильність курсу EUR/UAH була значно вищою за USD/UAH (рис. 6), мала тенденцію до зниження на фоні постійного зростання самого курсу євро до гривні (рис. 4). У той же час волатильність курсу USD/UAH характеризується різким стрибком у квітні 2005 р., коли Національний банк України ревальював гривню на 5% щодо дол. США та нульовим значенням з того моменту, як горизонт спостереження увійшов у зону з незмінним курсом 5,05 грн. за дол. США.

Аналогічним чином для аналізу відсоткового ризику розглянемо динаміку ставок за кредитами та депозитами банків, а також динаміку їхньої волатильності.

Так, середньозважені ставки банківської системи за кредитами в економіку за період з 2001 р. по 2007 р. (рис. 7) мали тенденцію до зниження, відповідним чином звужувалися і середні значення ставки за відсотковими операціями банків. Проте ставки за кредитами за період, що розглядається, зменшилися з 44,4% до 13,5%, тоді як вартість депозитів зменшилася всього з 17,8% до 7,1%.

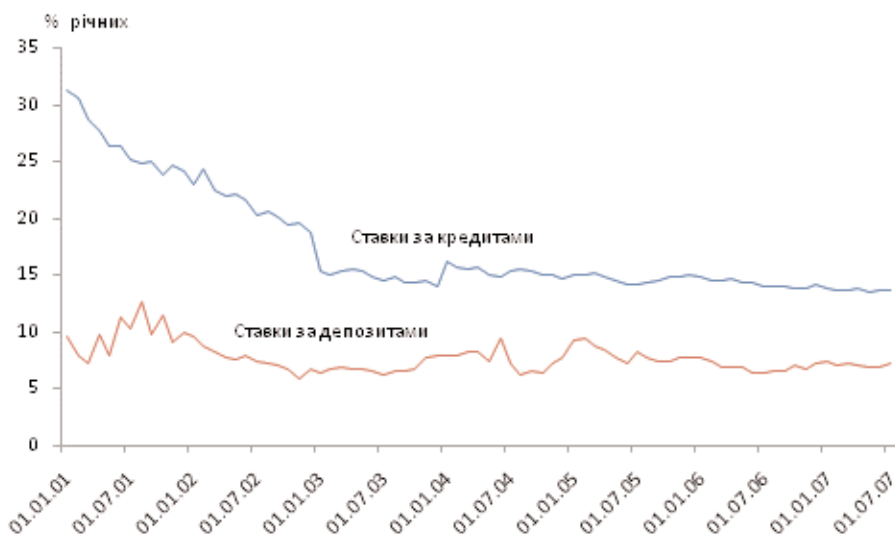
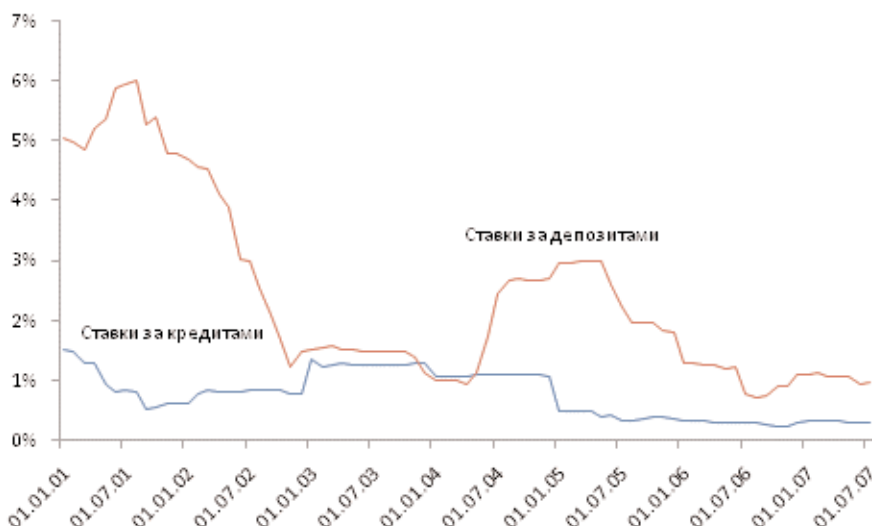


Рис. 7. Динаміка кредитних і депозитних ставок за 2001–2007 роки [4]

Зовсім по-іншому виглядає ситуація з волатильністю логарифмів прирощення кредитних і депозитних ставок. Слід зазначити, що для визначення середньоденної волатильності використовувалися дані Національного банку України щодо середньомісячних ставок за кредитами та депозитами, на основі яких розраховувалася середньомісячна волатильність протягом останнього року. Середньоденна волатильність виводилася із середньомісячної шляхом множення останньої на  $\sqrt{\frac{1}{22}}$ , де 22 – середня кількість робочих днів у місяці.

З точки зору ризику, поведінка депозитних ставок спричинила більшу потенційну загрозу неочікуваних втрат, оскільки ставки за депозитами мали більшу волатильність, ніж кредитні ставки. В результаті їх несиметричний рух міг призвести за неправильного управління відсотковим ризиком до надмірних витрат або недоотриманих доходів.



**Рис. 8. Динаміка волатильності кредитних і депозитних ставок за 2001–2007 роки [4]**

Таким чином, незважаючи на деякі очевидні тенденції, помітні навіть при поверхневому аналізі ринкових індикаторів (ставок, курсів, коефіцієнтів), ризик, пов'язаний із зазначеними чинниками, не завжди збігається з рухом самого індикатора. Так, наприклад, не дивлячись на постійне зростання курсу EUR/UAH, його волатильність (відповідно, і валютний ризик) постійно знижується. В той же час, хоча відсоткові ставки за кредитами закономірно вищі за відсоткові ставки за депозитами, волатильність останніх більша, що зумовлює вищий відсотковий ризик, пов'язаний із проведенням банками незбалансованих активно-пасивних операцій.

1. Горбачук В., Бігдан В. Аналіз динаміки грошових мас і відсоткових ставок у регіонах України за 2002–2006 роки // *Финансовые риски*.-2007.- №2. - С. 27-41.

2. Грищенко А.І. Можливості використання методології Value-at-Risk для оцінки валютних ризиків в українських умовах курсоутворення // *Актуальні проблеми економіки*.- 2006.- №11. - С. 73-79.

3. Грошово-кредитна та банківська статистика // *Бюлетень Національного банку України*.- 2007.- №9. - С. 85-188.

4. Економічні та фінансові показники України / *Статистика / Національний банк України* // [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

5. Основні макроекономічні показники розвитку України у липні 2001-2007 років // *Вісник Національного банку України*.- 2007.- №9. - С. 11.

6. Основні монетарні параметри грошово-кредитного ринку України у червні 2007 року // *Вісник Національного банку України*.- 2007.- №8. - С. 71.

7. Офіційні видання / *Національний банк України* // [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

8. Правовий статус і функції / *Національний банк України* // [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

9. Україна у цифрах / *Міністерство фінансів України* // [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).

10. *Енциклопедія фінансового риск-менеджмента* / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 878 с.



#### 4.4. ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ПРОЦЕСУ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

Проблема маніпулювання трансфертними цінами з боку транснаціональних компаній (ТНК) стає все більш актуальною і гострою. Відомо, що шляхом маніпулювання трансфертними цінами ТНК намагаються досягти низки фінансових переваг – зменшення загального податкового тягаря, підвищення загальної прибутковості, підвищення ефективності розміщення поточної ліквідності тощо. Проте, не дивлячись на численні переваги такого маніпулювання для ТНК, вони постійно є об'єктом пильної уваги з боку національних урядів. Лише впровадження й ефективне використання системи регулювання трансфертного ціноутворення може стати засобом уникнення відтоку коштів за рубіж, адекватного наповнення національних бюджетів, підтримки активного сальдо платіжного балансу тощо.

Проблема регулювання трансфертного ціноутворення активно досліджується в зарубіжній економічній літературі, причому особливу увагу науковці стали приділяти їй лише з другої половини 90-х років ХХ століття. Це пов'язано з тим, що саме на цей період припадають кардинальні зміни в національних системах регулювання трансфертного ціноутворення в США та деяких інших країнах.

Серед зарубіжних дослідників проблеми регулювання трансфертного ціноутворення досліджували: С. Барковскі, Ф. Вінсента, Р. Дернберг, Л. Іден, Е. Кінг, Р. Тенг, Р. Файншрайбер, К. Фогель, Т. Хорст та інші.

Необхідно також відзначити вітчизняних дослідників, які присвятили свої дослідження проблематиці трансфертного ціноутворення: Н. Гришко [2], П. Дзюбу [4], Р.А. Заблоцьку [5], Л. Нападовську [7], А. Рогача [8].

На думку П. Дзюби, трансфертне ціноутворення – це процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, що виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або чинники виробництва) між зв'язаними компаніями або підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митну межу [4, 16].

Важливою ознакою трансфертного ціноутворення є те, що часто (окрім випадків руху об'єкта трансфертного ціноутворення між структурними підрозділами ТНК в одній країні) відповідна трансакція відбувається в платіжних балансах країн. Іншим важливим моментом є те, що це – контрольований процес, який не завжди відбувається під впливом ринкових чинників.

Трансфертні ціни – це ціни, що встановлюються на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або чинники виробництва) між зв'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митну межу [4, 16].

М.І. Макаренко, Т.Г. Савченко вважають, що трансфертна (внутрішньо-фірмова) ціна визначається як ціна, яка використовується в розрахунках між структурними підрозділами фірми (корпорації) [6, 48].

Існує необхідність дослідження емпіричної сторони трансфертного ціноутворення у компаній, представлених в Україні. Це значною мірою пов'язано

з тим, що сама система регулювання трансфертного ціноутворення в Україні відсутня.

Значення механізму трансфертного ціноутворення обумовлене, зокрема, дуже високими об'ємами внутрішньофірмової торгівлі, які спостерігаються в даний час. Так, майже 40% імпорту і експорту США складають трансакції між американськими компаніями та їх закордонними філіалами або материнськими компаніями. Близько 80% двосторонньої торгівлі між США та Японією припадає на торгівлю між материнськими компаніями і філіалами ТНК. Аналогічний показник в торгівлі між ЄС і США складає 40%, а між ЄС і Японією – близько 55%.

Варто зауважити, що під трансфертною ціною доцільно розуміти таку ціну, яка встановлюється в трансакціях між зв'язаними економічними суб'єктами, а не тому, що об'єкт торгівлі перетинає митну межу. Таке визначення дозволяє розглядати під трансфертним ціноутворенням не тільки міжнародні процеси, але й процеси, які відбуваються на внутрішньому ринку.

Використовуючи модель Хорста, змодельємо поведінку ТНК щодо трансфертного ціноутворення (з метою максимізації загальнокорпоративного прибутку) в умовах наявності митних тарифів і податків [10, 1059–1072]. Це дозволить зробити висновки про потенційні напрями проведення політики трансфертного ціноутворення компаніями, які діють в Україні, тобто виявлення їх зацікавленості в завищенні або зниженні трансфертних цін для вироблення відповідної зовнішньоекономічної і фіскальної політики.

Якщо відносний диференціал в ставках податків двох країн менший за ставку мита, то компанія буде зацікавлена у встановленні якомога нижчих трансфертних цін. За Хорстом, така ситуація типова.

На основі моделі Хорста проаналізуємо внутрішньофірмову торгівлю за участю України, що дозволяє зробити висновки про відповідну політику трансфертного ціноутворення з боку ТНК.

Результати аналізу необхідно розглядати у двох напрямках внутрішньофірмових торгових потоків:

- стратегії трансфертного ціноутворення ТНК за умови експортування до України (український імпорт);
- стратегії трансфертного ціноутворення ТНК за умови експортування з України (український експорт).

Тому розраховуємо значення щодо диференціала ставок податків двох країн (однією з яких буде Україна: як імпортер у першому випадку і як експортер – у другому). Потім порівнюємо цей показник з різними можливими ставками митного тарифу, на основі чого визначаємо потенційні напрями політики трансфертного ціноутворення: завищення або зниження трансфертних цін.

Для першої частини аналізу (експорт до України) формуємо масив на основі питомої ваги країн в імпорті України, тобто базовий масив складається з 162 країн – торговельних партнерів України за січень – липень 2007 р. [3]. Для детального аналізу вибираємо 15 країн, які є найбільшими експортерами товарів в Україну (табл. 1).

**Таблиця 1. Градація країн – основних торговельних партнерів України в січні – липні 2007 р. за об'ємом імпорту [3]**

№	Країна	Імпорт		Експорт		Сальдо
		тис. дол. США	% до січня – липня 2006 р.	тис. дол. США	% до січня – липня 2006 р.	
1.	Росія	9304572,5	120,9	6958497,7	160,2	-2346074,8
2.	Німеччина	3140980,4	142,2	948741,7	144,4	-2192238,7
3.	Туркменістан	2973018,9	135,8	114576,5	164,9	-2858442,4
4.	Китай	1628827,5	141,8	222704,0	65,1	-1406123,5
5.	Польща	1480970,2	137,6	945970,7	138,0	-534999,5
6.	Казахстан	980705,4	198,8	798748,0	183,1	-181957,4
7.	Італія	954634,0	123,4	1689601,4	124,5	734967,4
8.	Корея	788810,3	151,6	30440,1	66,8	-758370,2
9.	США	763635,1	2,63	1506851,7	у 2,1 рази	743216,4
10.	Франція	732369,4	130,8	284699,2	147,9	-447670,1
11.	Японія	704953,9	163,9	58092,6	111,0	-646861,3
12.	Білорусія	683725,1	118,7	844196,9	137,4	160471,8
13.	Чехія	668800,2	144,4	244142,3	138,0	-424657,9
14.	Угорщина	665448,1	167,0	656994,1	130,9	-8454,0
15.	Туреччина	495289,7	140,0	2017506,7	147,4	1522217,0
	ВСЬОГО	25966740,7	2019,53	17321763,6	1859,6	-13720563,4

Для дослідження експорту з України доцільно провести градацію країн – торговельних партнерів України за обсягами експорту. Проведена на основі даних зі 162 країн градація свідчить, що ситуація принципово не змінюється. З табл. 2 видно, що дев'ять країн є одночасно основними експортерами в Україну та основними імпортерами з України.

**Таблиця 2. Градація країн – основних торговельних партнерів України в січні – липні 2007 р. за об'ємом експорту [3]**

№	Країна	Експорт		Імпорт		Сальдо
		тис. дол. США	% до січня – липня 2006 р.	тис. дол. США	% до січня – липня 2006 р.	
1.	Росія	695849,7	160,2	9304572,5	120,9	-2346074,8
2.	Італія	1689601,4	124,5	954634,0	123,4	734967,4
3.	Туреччина	2017506,7	147,4	495289,7	140,0	1522217,0
4.	США	1506851,7	у 2,1 рази	7636353,1	у 1,5 рази	7432164,8
5.	Німеччина	948741,7	144,4	3140908,4	142,2	-2192238,7
6.	Польща	945970,7	138,0	1480970,2	137,6	-534999,5
7.	Білорусія	844196,9	137,4	683725,1	118,7	160471,8
8.	Казахстан	798748,0	183,1	980705,4	198,8	-181957,4
9.	Угорщина	656994,1	130,9	665448,1	167,0	-8454,0
10.	Молдова	480062,2	132,9	78964,4	129,9	401097,8
11.	Індія	442587,5	97,4	239380,0	121,1	203207,5
12.	Сирія	436927,1	126,6	20594,1	116,3	416333,0
13.	Голландія	419150,2	111,3	450546,1	135,0	-31395,9
14.	Сауд. Аравія	401167,8	148,4	2317,7	81,6	398850,1
15.	Словаччина	374097,2	122,0	244607,5	118,1	129489,6
	ВСЬОГО	12658452,9	1904,5	26379016,3	1850,6	-13720563,4

Для розрахунку значення щодо диференціала ставок податків необхідна інформація про ставки податків на прибуток корпорацій у досліджуваних країнах [9], а також ставка податку на прибуток підприємств в Україні (стандартна), яка складає 25% [1].

Дослідження трансфертного ціноутворення в процесі експорту до України базується на даних табл. 1 (детально), а також деяких із 162 країн (оглядово). У цій ситуації експортером є зарубіжна компанія, а імпортером – українська компанія, які є пов'язаними (контролем, домовленістю тощо) економічними агентами або структурними підрозділами однієї компанії (зокрема, ТНК).

Іншими словами, в процесі торгівлі визначається трансфертна ціна.

На основі моделі Хорста розраховуємо для всіх досліджуваних країн значення щодо диференціала ставок податків:

- податок на прибуток у зарубіжній країні-експортереві;
- податок на прибуток підприємств в Україні, який дорівнює 25% (0,25 – в частках) (рис. 1).

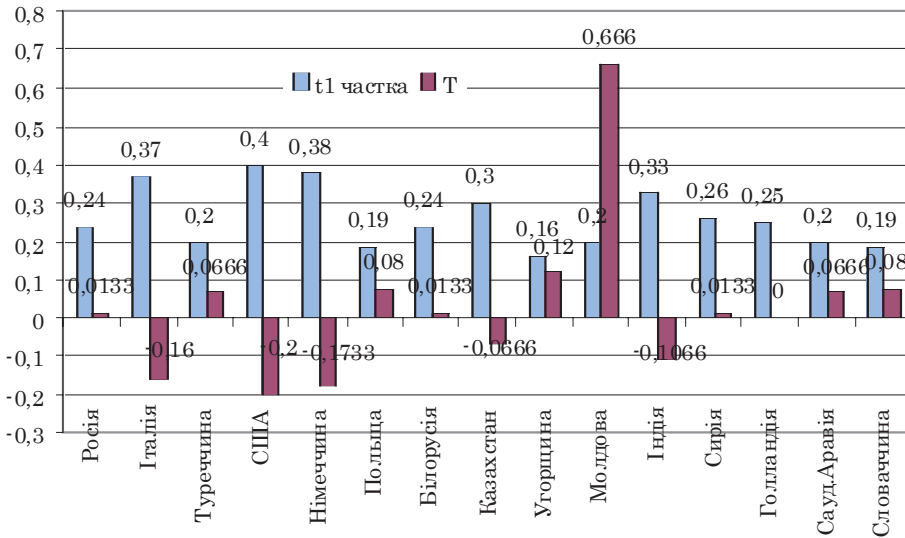


Рис. 1. Відносний диференціал ставок податків для країн – основних експортерів в Україну

Для цього необхідно врахувати такі умови:

1. Обидві компанії основним податковим тягарем вважають податок на прибуток.

2. В обох країнах до компаній – суб'єктів торгівлі застосовуються стандартні ставки податку на прибуток (не пільгові і не такі, які застосовуються в особливих випадках тощо).

3. У країні-експортереві не існує жодних експортних обмежень (зокрема експортного тарифу).

4. Стратегія трансфертного ціноутворення спрямована на максимізацію прибутку компанії в цілому (у даному випадку на основі лише двосторонньої торгівлі), а не окремих торговельних підрозділів.

З рис. 1 видно, що для 5 з 15 країн (Італії, США, Німеччини, Казахстану та Індії) значення відносного диференціала ставок податків негативне. Це означає, що  $T$  (відносний диференціал у ставках податків двох країнах) завжди

буде менший, ніж митний тариф, тому в процесі експорту з цих країн в Україну компанії прагнутимуть встановлювати якомога нижчі трансфертні ціни. Це дозволить їм заощадити на сплаті митного тарифу. Такі ж висновки можна зробити і щодо Голландії ( $T = 0$ ). На відміну від 5 попередніх країн, які мають ще певний запас відносного диференціалу, у Голландії він відсутній, а економія на сплаті митного тарифу є єдиним стимулом.

Для дев'яти країн (Росія, Туреччина, Польща, Білорусь, Угорщина, Молдова, Сирія, Саудівська Аравія і Словаччина), які залишилися, можливі різні варіанти.

Для Росії можна визначити таку закономірність:

- якщо митний збір на імпортовані з Росії товари менший 1,33%, то компанії будуть зацікавлені у встановленні якомога вищих трансфертних цін;
- якщо митний тариф на імпортовані товари з Росії більший 1,33%, то компанії будуть зацікавлені у встановленні якомога нижчих трансфертних цін, а якщо митний тариф складатиме 1,33%, то політика трансфертного ціноутворення не матиме для компаній значення (за податковими і митними міркуваннями).

Ця закономірність зберігатиметься і для решти країн. Це означає, що з метою уникнення виведення коштів з України (до Росії, наприклад) митні тарифи повинні складати не менше 1,33%.

Отриманий результат, проте, не є істотним. Навіть у реальних умовах ставки митних тарифів не завжди встановлюються на рівні 1,33% або нижче, тобто відмінність у рівнях ставок податків на прибуток корпорацій між Україною і Росією не пояснює трансфертне ціноутворення між компаніями цих країн. Якщо таке є, то воно обумовлене іншими чинниками.

Відносний диференціал для Польщі складає 0,08. Отже, якщо митний тариф на імпортовані з Польщі товари менший 8%, то компанії будуть зацікавлені у встановленні якомога вищих трансфертних цін; якщо митний тариф на імпортовані з Польщі товари більший 8%, то компанії будуть зацікавлені у встановленні якомога нижчих трансфертних цін, а якщо митний тариф складатиме 8%, то політика трансфертного ціноутворення не матиме для компаній значення (за податковими і митними міркуваннями). Тому митні тарифи на імпортовані з Польщі товари повинні бути не менше 8%.

Дослідження трансфертного ціноутворення в процесі експортування з України базуватиметься на даних рис. 2.

У даній ситуації експортером є компанія України, а імпортером – зарубіжна компанія, які є зв'язаними (контролем, домовленістю тощо) економічними агентами або структурними підрозділами однієї компанії.

Аналогічно розрахуємо для всіх досліджуваних країн значення відносного диференціала ставок податків двох країн:

- податок на прибуток в Україні (25%);
- податок на прибуток в країні-імпортерів (рис. 2).

У процесі експортування з України до Росії, Польщі, Білорусі, Чехії, Угорщини і Туреччини ( $T$  для цих країн має негативне значення) компанії будуть зацікавлені у встановленні якомога нижчих трансфертних цін.

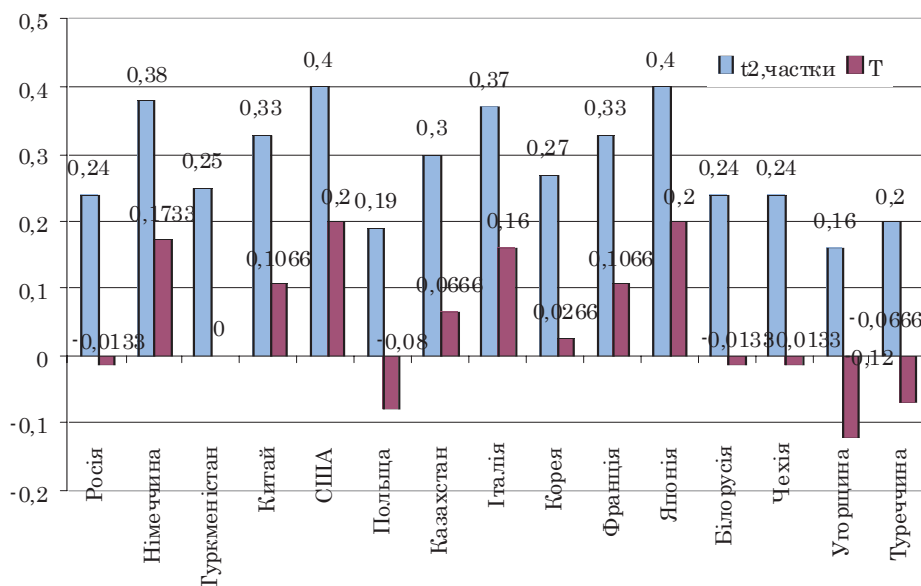


Рис. 2. Відносний диференціал ставок податків для країн – основних імпортерів з України

На відміну від ситуації з імпортом, тариф не дозволить виправити ситуацію. Це стосується і Туркменістану, для якого відносний диференціал ставок податків дорівнює нулю.

Відносний диференціал для Кореї дорівнює 0,0266. Тому якщо митний тариф в Кореї буде більший 2,66%, то пов'язані компанії з метою економії на тарифних виплатах будуть зацікавлені встановлювати якомога нижчі трансфертні ціни, що сприятиме відтоку засобів з України. Якщо митний тариф буде менший 2,66%, то трансфертні ціни завищуватимуться. Це, очевидно, сприятиме перерозподілу активів на користь України. Подібну ситуацію спостерігаємо для Китаю, Казахстану, Італії, Франції, Японії і США.

Використання моделі Хорста дозволило визначити певні закономірності у політиці трансфертного ціноутворення компаній в процесі експорту та імпорту. Результати проведеного аналізу свідчать, що у випадку з експортом Україні складніше припинити відтік активів з країни. Це пов'язано, передусім, з тим, що на відміну від ситуації з імпортом, рівновагу в моделі неможливо встановити за допомогою митного тарифу, оскільки він встановлюється вже іншими країнами. В цьому випадку повинні функціонувати інші засоби зовнішньоекономічної політики, а також система регулювання трансфертного ціноутворення.

Для ефективного застосування отриманих результатів на практиці необхідні подальші дослідження. Зокрема, аналіз трансфертного ціноутворення з урахуванням окремих товарних груп і позицій.

1. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 №334/94-ВР // zakon1.rada.gov.ua.

2. *Гришко Н.В.* Совершенствование методов планирования издержек производства с использованием трансфертных цен: Дис. ... канд. экон. наук. – Донецк, 1998. – 214 с.
3. Державний комітет статистики України // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. *Дзюба П.О.* Трансфертное ценообразование: Экономическое содержание и специфика // Экономика Украины.– 2006.– №1. – С. 14–22.
5. *Заблоцкая Р.А.* Проблемы ценообразования в экономической деятельности совместных предприятий в странах Восточной Европы: Дис. ... канд. экон. наук. – К., 1993. – 147 с.
6. *Макаренко М.И., Савченко Т.Г.* Трансфертное ценообразование: концептуальные основы и определения для банковских учреждений // Актуальні проблеми економіки.– 2006.– №4. – С. 44–57.
7. *Нападовська Л.* Оцінка діяльності центрів відповідальності і трансфертне ціноутворення: пропозиції та зарубіжний досвід // Економіка, фінанси, право.– 2000.– №1. – С. 8–10.
8. *Рогач О.І.* Особливості фінансової системи транснаціональних корпорацій // Міжнародні відносини: Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка.– 2002.– Вип. 23. – С. 200–204.
9. Deloitte Touche Tohmatsu // [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com).
10. *Horst T.* The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behavior under Different Tariff and Taxes Rates // The Journal of Polical Economy.– 1971.– Vol.79.– №5. – P. 1059–1072.



#### 4.5. ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ

Дослідження сучасного стану розвитку банківської системи України показує, що на даний момент банки є однією з головних структур, які активно ведуть свою діяльність на інвестиційному ринку. У той же час інвестиційна діяльність банків у всіх її формах не може задовольнити лише поточні інвестиційні потреби, які визначаються необхідністю заміни банківських активів або їх приросту у зв'язку зі змінами об'єму та структури інвестиційного ринку. Саме тому все більше число вітчизняних банків усвідомлюють необхідність перспективного управління інвестиційною діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальних стратегічних цілей розвитку банку й умов зовнішнього інвестиційного середовища, яке змінюється. Це, у свою чергу, потребує удосконалення науково-методичних і практичних засад визначення сутності стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків, у тому числі – вирішення ряду термінологічних проблем.

Зазначена проблема розглядається як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній літературі у працях Т. Баррела, Х. Деріга, Г. Марковіца, П. Хавранека, А. Мертенса, У. Шарпа, Д. Джонсона В. Бочарова, Ю. Касімова, В. Павлюченка, О. Мороза, Ю. Рожкова, Т. Любанова, Л. Мясоедова, М. Тажгулова, В. Шеремета, В. Чайки, О. Ястремської, О. Гетьман, Б. Губського, О. Васюренка, М. Денисенка, Б. Луціва, А. Мороза, А. Пересади, М. Савлука, І. Волошка та інших.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень у сфері стратегічного управління банківським установами, проблема залишається не вирішеною остаточно. Подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов'язаних із визначенням ролі та місця стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків в загальній системі управління банком, структурних елементів комплексної системи стратегічного менеджменту банку, вирішенням термінологічних проблем у зазначеній сфері.

Найважливішою складовою загальної системи управління банком є управління його інвестиційною діяльністю, що представляє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із здійсненням різних аспектів інвестиційних операцій [19]. Система управління інвестиційною діяльністю банку тісно пов'язана з іншими фундаментальними системами управління банком, що продемонстровано на рис. 1.

Стратегічне управління інвестиційною діяльністю банків включає в себе, з одного боку, ефективну організацію стратегічного планування інвестиційної діяльності, з іншого – структуризацію організації управління інвестиційною діяльністю банків згідно з формальним стратегічним плануванням через розробку та побудову управлінських механізмів реалізації вибраної довгострокової інвестиційної стратегії, певну систему планів для досягнення стратегічних цілей інвестування. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю банку має цільовий характер, тобто передбачає постановку та досягнення певних

стратегічних цілей. Будучи чітко вираженими, стратегічні цілі стають могутнім засобом підвищення координації і контролю ефективності інвестиційної діяльності в довгостроковій перспективі, а також базою для ухвалення управлінських рішень на всіх стадіях інвестиційного процесу.

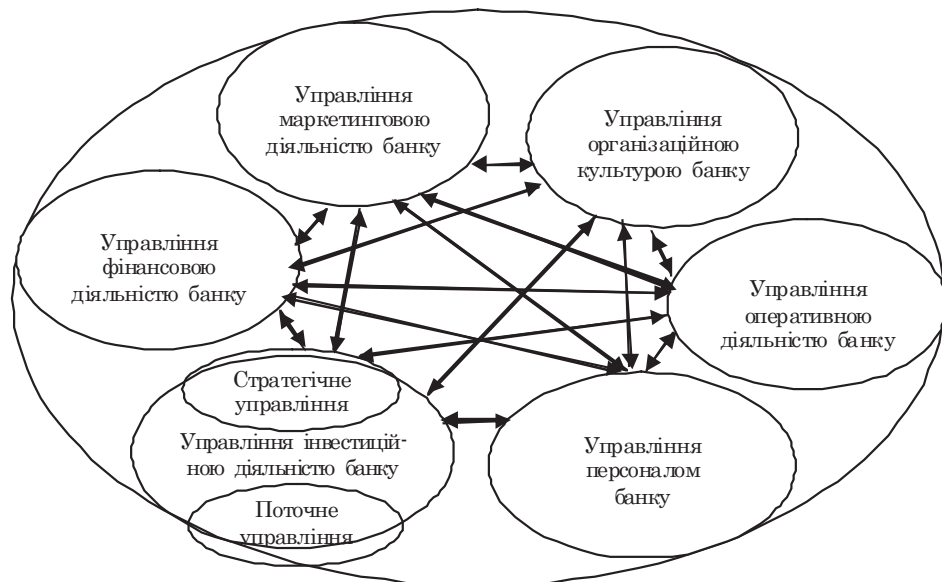


Рис. 1. Загальна система управління банком

Слід зауважити, що, на жаль, у вітчизняній і зарубіжній літературі не існує єдиного наукового підходу до визначення сутності економічної категорії «стратегічне управління інвестиційною діяльністю банку». Для вирішення зазначеної термінологічної проблеми може стати в нагоді систематизація наукових підходів до визначення економічної категорії «стратегічне управління», результати якої представлені в табл. 1.

Враховуючи специфіку комплексного підходу як особливу стратегію наукового дослідження, а також зазначених вище підходів до розуміння сутності економічної категорії «стратегічне управління», необхідно сформувати авторський підхід до визначення стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків.

Слід зазначити, що стратегічне управління інвестиційною діяльністю банків – це цілісний, взаємопов'язаний комплекс послідовних дій (виважених управлінських рішень), спрямованих на формування та реалізацію стратегії здійснення ефективної інвестиційної діяльності банку, зменшення інвестиційних ризиків та максимізацію прибутку банку з урахуванням зміни кон'юнктури інвестиційного ринку.

Стратегічне управління інвестиційною діяльністю банків повинно відображати не тільки формування, але й реалізацію стратегії здійснення ефективної інвестиційної діяльності банку, враховуючи індивідуальні особливості організаційної структури кожного окремого банку, стратегічне планування інвестиційної діяльності банку, а також загальні тенденції розвитку банківської системи.

Таблиця 1. Систематизація наукових підходів до визначення сутності економічної категорії «стратегічне управління»

№	Автор, джерело	Суть визначення
I. Підхід, у межах якого стратегічне управління розглядається як діяльність		
1.	І. Ансофф [1]	Стратегічне управління – це діяльність, пов'язана з постановкою основних цілей і завдань організації і з підтримкою взаємин між організацією та оточенням відповідно до її внутрішніх можливостей, які дозволяють організації залишатися сприятливою до зовнішніх вимог
2.	О. Люкшинов [14]	Стратегічне управління – це діяльність із забезпечення реалізації цілей організації в умовах динамічного, мінливого та невизначеного середовища, що дозволяє оптимально використати існуючий потенціал і залишатися сприятливою до зовнішніх вимог
3.	Л. Шеховцева [24]	Стратегічне управління – це діяльність, спрямована на розробку місії, найважливіших цілей організації та способів їх досягнення, які протидіють нестабільному зовнішньому середовищу організації
4.	В. Сімонова [20]	Стратегічне управління – це управлінська діяльність із встановлення та досягнення стратегічних цілей організації
II. Підхід, у межах якого стратегічне управління розглядається як процес		
1.	К. Хаттен, М. Хаттен [12]	Стратегічне управління – це процес формування цілей організації та процес управління для їх досягнення
2.	О. Г'єтман [5]	Процес стратегічного управління передбачає визначення ієрархічної системи ціннісних установок організації, які є основою для здійснення основних функцій менеджменту, спрямованих на ефективне управління його компонентами
3.	А. Томпсон, А. Стрікленд [21]	Стратегічне управління – це процес, за допомогою якого менеджери встановлюють довгострокові напрями розвитку організації, її специфічні цілі, визначають стратегії їх досягнення з урахуванням усіх можливих внутрішніх і зовнішніх обставин та реалізують обраний план дії
4.	Д. Шендел, К. Хагген [23]	Стратегічне управління – це процес визначення та встановлення зв'язків організації з її оточенням, які формуються в процесі реалізації обраних цілей, спроби досягти бажаного стану взаємин з оточенням за рахунок розподілу ресурсів, що дозволяє ефективно та результативно діяти організації і її підрозділам
5.	Д. Арнольд, Б. Бізел [2]	Стратегічне управління – це процес опіки зовнішнього середовища, формулювання організаційних цілей, прийняття рішень, їхня реалізація та контроль за виконанням цього з метою досягнення цілей
6.	М. Кадирова [8]	Стратегічне управління – це процес прийняття та здійснення стратегічних рішень, центральною ланкою якого є стратегічне планування, засноване на порівнянні ресурсного потенціалу організації з можливостями та загрозами зовнішнього середовища, у якому воно діє
7.	Дж. Хітченс [22]	Стратегічне управління – це процес управління з метою здійснення місії організації за допомогою управління взаємодією організації з її оточенням
8.	М. Мартиненко, І. Ігнат'єва [15]	Стратегічне управління – це сукупність специфічних процесів прийняття управлінських рішень щодо формування мети та визначення цілей організації, вибору стратегії її діяльності та використання ресурсів у ринковому середовищі, які забезпечують реалізацію цих стратегій
III. Підхід, у межах якого стратегічне управління розглядається як система		
1.	Д. Пірс, Р. Роблзон [17]	Стратегічне управління – система набору рішень і дій щодо формулювання та виконання стратегій, розроблених для того, щоб досягти цілі діяльності організації
2.	В. Василенко, Г. Ткаченко [4]	Стратегічне управління – це не тільки сукупність концепції, підходів і методів, це складна система, яка є динамічним процесом аналізу, вибору стратегій, планування, забезпечення та реалізації розроблених планів організацією, що полягає в поєднанні циклічеських зв'язань і етапів основних завдань (етапів)
3.	О. Колодієв, І. Чумова, І. Губарева [11]	Стратегічне управління – це ієрархічна система установок організації, яка є основою для здійснення основних функцій менеджменту, спрямованих на ефективне керування його компонентами

Сутність авторського підходу до структуризації стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків відображено на рис. 2.

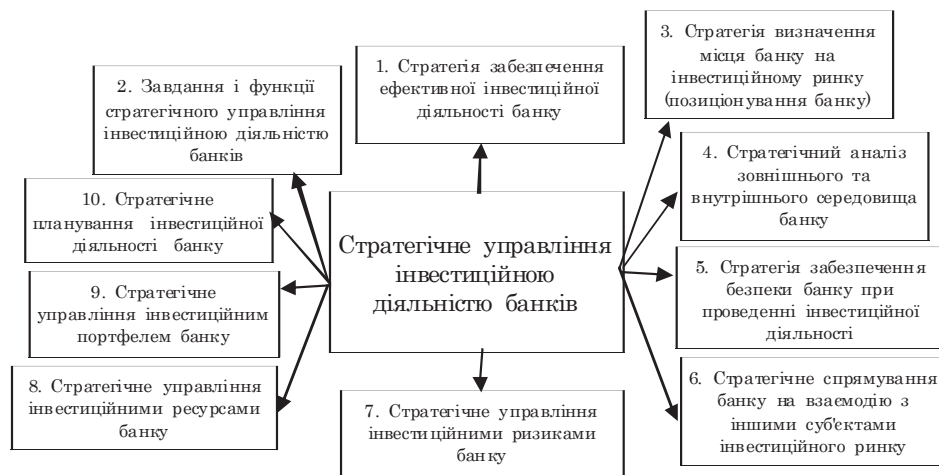


Рис. 2. Основні складові стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків

Охарактеризуємо кожен складову стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків окремо.

1. **Стратегія забезпечення ефективної інвестиційної діяльності банку** – важливий напрям досягнення довгострокових дій банку, які потрібно виконати в майбутньому, щоб досягти стратегічні цілі за допомогою розподілу та координації інвестиційних ресурсів банку для максимізації прибутку від проведення ефективної інвестиційної діяльності банку при мінімізації ризику.

Стратегія здійснюється на основі інвестиційної політики банку, яка визначає вибір і засоби реалізації найбільш раціональних шляхів оновлення та збільшення рівня самофінансування інвестиційної діяльності банку і найбільш ефективних форм залучення коштів з різних джерел для здійснення інвестицій. Дана політика спрямована на забезпечення виживання банку в мінливому середовищі інвестиційного ринку з метою досягнення ним фінансової стійкості та створення умов для його майбутнього розвитку через забезпечення дохідності та ліквідності банківських капіталів з урахуванням чинника ризику.

2. Основними **завданнями та функціями стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків** є: забезпечення високого темпу ефективного здійснення інвестиційних операцій шляхом розширення їх обсягів асортиментної та регіональної диверсифікації, максимізації прибутку при мінімізації ризиків, забезпечення фінансової стабільності та ліквідності. Ці завдання тісно пов'язані між собою та визначаються такими основними функціями: дослідження, прогнозування кон'юнктури інвестиційного ринку та здійснення ефективного контролю за реалізацією інвестиційної діяльності банку.

3. **Стратегія визначення місця банку на інвестиційному ринку (механізм позиціонування банку)** передбачає проведення рейтингової оцінки інвестицій-

ної діяльності кожного окремого банку, його надійності порівняно з іншими банками. Дослідження в галузі рейтингового аналізу банків свідчать про існування номерних, бальних, регресійних, індексних методів рейтингування, що потребує створення уніфікованої моделі рейтингової оцінки інвестиційної діяльності банків України.

4. *Стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища банку* ґрунтується на методах PEST-аналізу, SWOT-аналізу, бенчмаркінгу та сценарного аналізу, а також на моделях стратегічного аналізу – матриці І. Ансоффа, портфельної матриці Бостонської консультативної групи (BCG), моделі консалтингової компанії "McKinsey and Company", моделі М. Портера. Даний стратегічний аналіз виявляє тісний взаємозв'язок між стратегічним вибором, який банк може зробити щодо небезпек ринку інвестування та між можливостями конкурентного середовища та власними інвестиційними ресурсами, оперативними можливостями та минулими рішеннями, прийнятими для вибору майбутніх інвестиційних стратегій.

5. *Стратегія забезпечення безпеки банку при проведенні інвестиційної діяльності* – це комплекс заходів, які слід вживати з метою зменшення фінансових та інвестиційних ризиків шляхом створення єдиного реєстру потенційних позичальників, удосконалення і врегулювання нормативно-правової бази, організації служби інвестиційного моніторингу, визначення пріоритетних напрямів вкладення інвестиційних ресурсів, посилення ролі контролюючих (ревізійних) органів у разі проведення значних за об'ємом інвестиційних операцій та оптимізації системи прийняття рішень щодо механізму проведення таких операцій.

6. *Стратегічна взаємодія банку з іншими суб'єктами інвестиційного ринку* є принципом здійснення інвестиційної політики банку, яка передбачає взаємодію між державою, суб'єктами реального та фінансових секторів, а також домогосподарствами. Так, держава розробляє організаційні, економічні і правові основи цього інституту, підтримує сприятливий інвестиційний клімат з обов'язковим посиленням стимулювання банків для створення умов активізації акумуляції коштів домогосподарств на інвестиційні цілі.

7. *Стратегічне управління інвестиційними ризиками банку* передбачає вибір стратегії управління виявленими ризиками та виділення пріоритетних напрямів роботи в межах системи ризик-менеджменту.

8. Основним завданням *стратегічного управління інвестиційними ресурсами банку* є вибір стратегії, що дозволить оптимально використовувати інвестиційні ресурси в умовах обмеженості ресурсної бази банку. Даний процес відображено на рис. 3.

9. *Стратегічне управління інвестиційним портфелем банку* включає процедури планування, аналізу і регулювання складу портфеля, діяльність з його формування та підтримки з метою досягнення поставлених цілей за збереження необхідного рівня його ліквідності і мінімізації витрат, пов'язаних з ним.

10. *Стратегічне планування інвестиційної діяльності банку* забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функцій банку, мотивацій і контролю, які орієнтовані на розроблення стратегічних планів та є тим корегуючим чинником, від якого залежать скоординовані й ефективні управлінські функції банку.

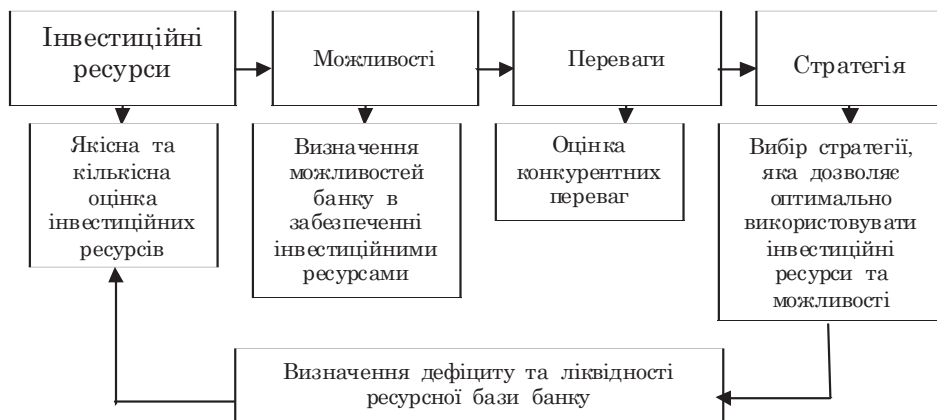


Рис. 3. Стратегічне управління інвестиційними ресурсами банку

Таким чином, з'ясування сутності стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків дозволяє не тільки сформувати, а й реалізувати визначену стратегію здійснення ефективної інвестиційної діяльності банку та виробити правильне стратегічне управління, спрямоване на виживання банку в наростаючій конкурентній боротьбі.

1. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989. — 205 с.
2. Арнольд Д., Бизел Б. Язык стратегического менеджмента. — СПб.: Питер, 1997. — 304 с.
3. Блохін В.С. Активізація інвестиційних процесів на фінансовому ринку // Фінанси України. — 2003. — №1. — С. 130–135.
4. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Теорія та практика розробки управлінських рішень: Навч. посібник. — К.: ЦУЛ, 2002. — 420 с.
5. Гетьман О.М. Інвестиційні стратегії комерційних банків України: Дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Тернопільська академія народного господарства. — Т., 2004. — 169 с.
6. Гриньова В.М., Колодізев О.М. Проблеми та перспективи структурної перебудови банківської системи України // Фінанси України. — 2006. — №1. — С. 94.
7. Денисенко М.П. Інвестиційне партнерство та його роль у прискоренні розвитку економіки // Проблеми науки. — 2003. — №1. — С. 15–23.
8. Кадилова М. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 432 с.
9. Кльоба Л.Г. Принципи, функції і методи управління банківською інвестиційною діяльністю // Інвестиції: практика та досвід. — 2007. — №9. — С. 11–16.
10. Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. Стратегічний менеджмент банку: Навч. посібник. — Суми: Університетська книга, 2003. — 734 с.
11. Колодізев О.М., Чмутова І.М., Губарєва І.О. Фінансовий менеджмент в банку: Навч. посібник. — Харків, 2004. — 324 с.
12. Коммерческие банки / Хаттен К., Хаттен М. и др. — М.: Космополис, 1991. — 480 с.
13. Крамаренко Г.А. Особенности функционирования банков и рынков капитала в условиях глобализации // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — Т. 17. — Суми, 2006. — С. 13–22.
14. Люкшинов А.Н. Стратегическое управление в системе факторов эффективного хозяйствования и природопользования. — М.: ЮНИТИ, 2004. — 207 с.
15. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент. — К.: Каравела, 2006. — 320 с.
16. Михайленко Д.Г. Моделювання вартості банківських ресурсів // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — Т. 15. — Суми, 2006. — С. 218.
17. Пирс Д., Робинзон Р. Банк как действительный фактор стабилизации экономики // Финансы. — 1996. — №1. — С. 53–56.

18. *Примостка Л.О.* Інвестиційний ризик банку: проблеми оцінювання та управління // Фінанси України.— 2004.— №8. — С. 118–126.
19. *Сергєєва Л., Блаженкова Т.* Моделювання й аналіз структури діяльності банку // Банківська справа.— 2003.— №5. — С. 17–24.
20. *Сімонова В.С.* Еволюція категорій «стратегія» та «стратегічне управління» // Актуальні проблеми економіки.— 2006.— №5. — С. 117–121.
21. *Томпсон А.А. (мл.), Стрикленд А.Дж.* Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. — М.: Вильямс, 2005. — 405 с.
22. *Хиггинс Дж.* Современное банковское дело. Опыт организации и функционирования банков США. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1992. — 174 с.
23. *Шендел Д., Хаттен К.* Стратегическое управление. — М.: Гардарика, 1998. — 500 с.
24. *Шеховцева Л.С.* Стратегический менеджмент: Учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по направлениям и спец. рыбного хоз-ва / Калининградский гос. ун-т. — Калининград: Изд-во Калининградского гос. ун-та, 2001. — 121 с.



#### 4.6. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ СТРАХОВОГО СЕКТОРУ І БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ

Державне регулювання фінансового сектору економіки покликане сприяти розвитку ринку фінансових послуг, створенню сприятливих умов для функціонування його суб'єктів, забезпеченню стійкості і платоспроможності ринку, вживати заходів для створення конкурентного середовища й ефективної реалізації фінансової політики держави, захисту прав споживачів тощо.

Розповсюдження практики взаємодії страхових компаній і банківських установ, подальша інтеграція їхньої діяльності за рахунок створення фінансових конгломератів призвели до зміни моделі нагляду за фінансовими ринками: відбувся перехід від секторального підходу до консолідованої моделі.

Основні аспекти державного регулювання взаємодії страхового сектору і банківської сфери як важливої складової системи попередження ризиків від зближення і консолідації фінансового сектору не знайшли достатнього відображення в працях вітчизняних науковців і практиків. Суттєву увагу зазначеному питанню приділяють зарубіжні автори, серед яких: Ф. Бартолом'ю, Ж. Заман, М. Зефірін, М. Квінтін, Дж. Могг, С. Рамірес, М. Тейлор та інші.

Останні дослідження свідчать, що кількість операцій з об'єднання фінансових установ і утворення фінансових конгломератів, які входять до перших 500 організацій за обсягами операцій, в період з 1995 р. по 2007 р. підвищилась з 42% до 60% [8, 10]. При цьому паралельною тенденцією стала лібералізація державного регулювання фінансового сектору економіки в більшості розвинутих країн світу.

Основні причини лібералізації такі:

- глобальні тенденції розвитку ринку фінансових послуг, такі як розповсюдження новітніх інформаційних технологій і засобів зв'язку, поява багатонаціональних корпорацій;
- реакція урядів держав на глобалізацію, а саме підтримка утворення глобального фінансового ринку, вільного просування фінансових послуг;
- як наслідок, розповсюдження інтеграційних процесів, що сприяли стиранню кордонів між країнами: створення зони євро, запровадження єдиного паспорту для громадян Європейського Співтовариства, ініціація Генеральної угоди про торгівлю послугами тощо.

Зростання конкуренції на фінансових ринках у світових масштабах стало причиною утворення організацій нового типу, так званих «глобальних фірм» [11, 9]. Зазначена тенденція мала суттєвий вплив на фінансові установи, більшість з яких почали функціонувати не лише в межах однієї країни, а вийшли на міжнародний рівень. Як наслідок, іноземні компанії сприяли загостренню конкурентної боротьби не тільки на національному, але й на світовому рівнях.

Слід зазначити, що вплив інтернаціоналізації та глобалізації на конкуренцію у сфері фінансових послуг є різним. Доки фінансова установа інтернаціоналізує свою діяльність і оперує в різних країнах світу, конкурентна боротьба здійснюється на ринковому рівні і діяльність зазначеної організації підпорядковується місцевим регулятивним і нормативним процедурам. Як тільки ком-

панія вирішує надавати фінансові послуги в глобальному вимірі, масштаби конкуренції значно розширюються. Зважаючи на дерегулювання економіки, захист вітчизняних ринків стає більш складним завданням для відповідних органів нагляду.

Зазначена тенденція суттєво впливає на ринки фінансових послуг, оскільки:

- загальна глобалізація змінює «масштаби» потреб клієнтів фінансових установ: корпоративні клієнти відчують необхідність у засобах ризик-менеджменту у світових масштабах, тоді як малі і середні підприємства, а також фізичні особи – в отриманні доступу до фінансових послуг у будь-якій точці планети, що стає можливим, насамперед, завдяки Інтернет-технологіям;

- конкурентна боротьба сприяє запровадженню стратегії товарів-аналогів<sup>1</sup> національними і регіональними суб'єктами фінансового ринку у відповідь на випуск новітніх фінансових послуг «глобальними фірмами». Зазначена стратегія спрямована на завоювання більшої частки ринку окремої фінансової установи з метою збереження своєї конкурентоспроможності в новому більш щільному конкурентному середовищі. Крім того, велика частина фінансових установ, шукаючи шляхи зниження витрат і підвищення обсягів продажу, обирають національний і міжнародний способи розвитку бізнесу. Інші ж обмежують свою діяльність національним масштабом, вбачаючи конкурентну перевагу в кращому знанні вподобань і звичок клієнтів у межах однієї країни.

Однак, консолідація фінансового ринку та лібералізація державного регулювання не тільки збільшують рівень конкуренції, але й призводять до підвищення ефективності функціонування фінансових установ, в тому числі за рахунок економії на операційних витратах. Дійсно, ліквідація регулятивних обмежень дала змогу фінансовим організаціям створювати нові фінансові продукти і використовувати найбільш результативний і раціональний досвід інших сегментів фінансового ринку. Загострення конкурентної боротьби, з одного боку, призвело до зменшення прибутковості від реалізації фінансових послуг, з іншого – сприяло підвищенню ефективності фінансового ринку в цілому за рахунок банкрутства, операцій злиття/поглинання або введення інновацій менш успішними компаніями.

Отже, ефекти від дерегулювання виявились у зменшенні цін на фінансові послуги і в зростанні продуктивності як фінансового сектору, так і економіки в цілому. Варто зауважити, що підвищення продуктивності у сфері фінансових послуг частково пояснюється скороченням витрат на проведення фінансових операцій, адміністративних витрат. Споживачі, у свою чергу, виграли не тільки від зменшення вартості традиційних послуг, але й від підвищення їхньої якості, широкого асортименту та доступу до нових фінансових продуктів.

Однак, найбільш вагомим ефектом від лібералізації фінансового сектору економіки є створення нових можливостей для фізичних і юридичних осіб щодо розміщення власних коштів. Значне покращення здатності фінансового ринку до розміщення ресурсів найбільш ефективним способом стало наслідком підвищення мобільності міжнародних фінансових потоків за рахунок ліквідації бар'єрів на рух фінансових ресурсів.

---

<sup>1</sup> Стратегія, спрямована на випуск товарів (послуг), аналогічних товарам (послугам) конкурентів.

Підсумовуючи, слід зазначити, що нові нормативно-правові умови функціонування банківського та страхового ринків призвели до таких змін:

1. Зміни ринкової структури за рахунок перерозподілу ринкових сегментів між існуючими і новими його суб'єктами.

2. Зміни ринкової поведінки, що означає переорієнтацію основної діяльності (від максимізації продажу до цінової та продуктової конкуренції).

3. Зміни результативності діяльності фінансових установ, яка виявилась у нестабільності фінансових результатів через появу альтернативних каналів продажу фінансових послуг, підвищення конкуренції на банківському та страховому ринках, збільшення вартості впровадження новітніх автоматизованих систем оцінки ризиків і дотримання нормативів платоспроможності.

Таким чином, необхідність адаптації до нових умов функціонування світової економіки, а також забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного ринку фінансових послуг спонукали наглядові органи до запровадження більш гнучкої політики у сфері регулювання та нагляду за суб'єктами фінансового ринку.

Швидке зростання та диверсифікація фінансових операцій, нові технологічні зміни, збільшення масштабів фінансових ринків, запровадження фінансових інновацій потребували новітнього підходу до державного регулювання, основним завданням якого стала підтримка створення ефективних ринкових структур.

Як відомо, інтеграція на фінансових ринках тісно пов'язана з переглядом основного виду діяльності фінансових установ і переходом від традиційного до функціонального (клієнт-орієнтованого) підходу до надання фінансових послуг, що, у свою чергу, призвело до появи продуктової конкуренції<sup>2</sup>. Відповідно до цього, багато країн світу здійснили перегляд законодавства у сфері регулювання фінансового сектору економіки і провели реформування існуючих регулюючих органів у даній сфері, доповнюючи секторальний підхід наглядом за окремими групами фінансових послуг.

Важливого значення також набуло антимонопольне законодавство, яке спонукало наглядові органи за фінансовими ринками забезпечити основні вимоги, необхідні для підтримки вільної конкуренції на ринку: компанії-конкуренти мають необмежені можливості в наданні альтернативних фінансових послуг, а споживачі можуть прийняти свідоме рішення щодо вибору запропонованих варіантів. Таким чином, антимонопольні органи покликані запобігати незаконному встановленню цін на фінансові послуги, обмеженню можливостей вибору фінансових послуг споживачами тощо.

Як свідчить практика, найбільш вагомим аргументом створення єдиного регулятора стала необхідність підвищення ефективності державного нагляду за фінансовими конгломератами, адже останні здійснювали надання фінансових послуг різних видів, нагляд за якими мав фрагментарний характер і не давав змоги протистояти новим ризикам, притаманним взаємодії окремих сегментів фінансового сектору.

---

<sup>2</sup> Під продуктовою конкуренцією розуміють суперництво між продавцями диференційованих продуктів, призначених для задоволення однакових потреб споживачів.

Крім зазначеного аргументу, розповсюдження практики взаємодії суб'єктів різних сегментів фінансового сектору вимагало від органів державного регулювання створення єдиного підходу до нагляду за фінансовими ринками. При цьому різні країни вирішили це завдання по-різному: деякі з них ліквідували дублювання повноважень наглядових органів у даній сфері, налагодження тісної співпраці між ними, інші ж утворили єдиний орган нагляду за фінансовими ринками.

Першими країнами, які запровадили консолідований нагляд за ринками фінансових послуг, були Сінгапур (реформа 1982 р.) та Норвегія (реформа 1986 р.). Протягом наступних років подібні моделі було введено практично по всій Європі, а також в Австралії, Кореї, Японії та інших країнах. Станом на кінець 2007 р. у світі реформовано й утворено 30 наглядових органів за фінансовими ринками (НОФР) з консолідованою структурою, більше половини з них припадає на європейський континент (табл. 1)<sup>3</sup>.

**Таблиця 1. Побудова наглядових органів за фінансовими ринками в різних країнах світу**

Єдиний орган нагляду за ринками фінансових послуг	НОФР, які здійснюють регулювання банківського і страхового ринків	НОФР, побудовані за секторальним принципом
Австралія	Венесуела	Албанія
Австрія	Гватемала	Аргентина
Бельгія	Еквадор	Бразилія
Велика Британія	Канада	Греція
Данія	Колумбія	Єгипет
Естонія	Малайзія	Ізраїль
Ірландія	Перу	Індія
Ісландія		Індонезія
Казахстан		Італія
Латвія		Китай
Мальта		Кіпр
Нідерланди		Нова Зеландія
Німеччина		Словенія
Норвегія		Іспанія
Об'єднані Арабські Емірати		Сполучені Штати Америки
Південна Африка		Туреччина
Польща		Україна
Республіка Корея		Франція
Сінгапур		Хорватія
Угорщина		
Уругвай		
Швеція		
Японія		

Згідно з даними наведеними у табл. 1, існує два основні підходи до побудови структури НОФР: консолідований і секторальний.

У світовій практиці під наглядовим органом, утвореним за консолідованим принципом, прийнято вважати таку організацію фінансового регулятора, яка передбачає здійснення нагляду щонайменш за трьома сегментами фінансового сектору економіки: банківським, страховим і ринком цінних паперів.

<sup>3</sup> Згідно з даними офіційних Інтернет-сторінок уповноважених органів нагляду за фінансовими ринками.

Секторальний підхід, у свою чергу, означає, що окремі наглядові органи здійснюють регулювання окремих сегментів фінансового ринку.

У межах консолідованого підходу в контексті взаємодії страхових компаній і банківських установ слід виокремити такі моделі організації діяльності наглядових органів (рис. 1):

1. Консолідована (інтегральна) модель передбачає, що уповноважений орган нагляду за фінансовими ринками здійснює регулювання щонайменш трьох сегментів фінансового сектору: банківського, страхового, цінних паперів. Крім того, до повноважень органу регулювання може належати нагляд за недержавними пенсійними фондами, компаніями з управління активами тощо.

2. Змішана модель – в повноваженнях органу державного регулювання фінансових ринків знаходиться банківський і страховий ринок.

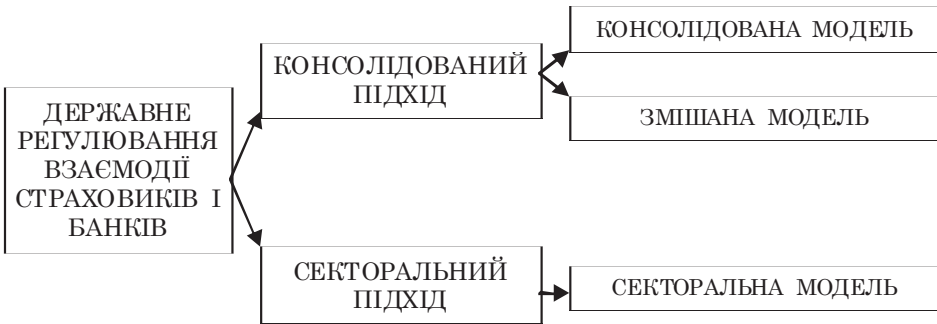


Рис. 1. Основні підходи і моделі державного регулювання взаємодії страховиків і банківських установ

Проведений аналіз засвідчив, що національні особливості побудови структури наглядових органів різних країн світу залежать від таких чинників, як історія розвитку країни, структура фінансової системи, політична структура і політичні традиції, розмір країни і фінансового сектору.

Крім цього, слід враховувати специфіку нагляду за страховим сектором і банківською сферою, яку можна розглядати в трьох вимірах: на рівні держави (1), фінансової установи (2), на ринковому рівні (3).

(1) З точки зору держави, регулятивний підхід до банків і страховиків має свої особливості, оскільки перші виконують не тільки роль фінансових посередників, але й є основою монетарної системи держави. Тому нагляд за банківськими установами є фундаментальним інструментом монетарної політики через встановлення облікової ставки, регулювання рівня інфляції, грошової маси тощо. Страхові компанії у даному випадку є основними інститутами впливу на монетарну політику.

Більше того, державне регулювання фінансового сектору економіки повинно сприяти підвищенню його фінансової стабільності. Зважаючи на це, має існувати відповідність, але не повна ідентичність між нормативами діяльності страхового сектору і банківської сфери. Хоча фінансова стійкість і довіра є необхідними складовими фінансових послуг обох сегментів фінансового сектору, зазначені характеристики мають більше значення саме для банківсь-

кої діяльності, оскільки процес трансформації фінансових активів у зобов'язання, що впливає на покупну спроможність на ринку, цілком спирається на стабільність і довіру до банківської системи.

Не зважаючи на функцію центральних банків як позичальників останньої інстанції, у випадку масового вилучення коштів з депозитних рахунків банківських установ при втраті довіри до банківського ринку фінансова система може опинитись у кризовому становищі.

(2) На мікрорівні філософія регулювання банків і страховиків співпадає. Головною метою нагляду за зазначеними фінансовими установами є захист прав споживачів, які володіють фінансовими активами, що для банків і страхових компаній є пасивами (зобов'язаннями). Для виконання цього завдання державою встановлюються нормативи платоспроможності, які мають забезпечити необхідний залишок активів для покриття зобов'язань перед клієнтами в будь-який момент часу. Іншим видом нормативів є правила ведення фінансової звітності, бухгалтерського обліку, розкриття інформації, кваліфікаційні вимоги до персоналу фінансових установ, особливо для топ-менеджерів і головних бухгалтерів тощо.

(3) У ринковому вимірі регулятивний підхід банків і страховиків є досить схожим, адже метою державного регулювання є забезпечення рівних умов і можливостей для всіх суб'єктів фінансового ринку, що сприяє впровадженню інноваційних технологій ведення діяльності, створенню широкого асортименту фінансових послуг.

У цілому, крім особливостей вищенаведених підходів до регулювання банківського та страхового ринків, розглянутих вище, існує різниця у встановлених нормативах платоспроможності учасників фінансового сектору економіки.

Порядок розрахунку необхідного рівня платоспроможності, а також резервного запасу платоспроможності для гарантування стабільності фінансової системи держави значно відрізняється у кредитних установах та страхових організаціях.

Більше того, відрізняються також і додаткові гарантії забезпечення фінансової стабільності банківського та страхового ринків:

I. Для банківських установ, окрім відповідних нормативів платоспроможності, обов'язковим є відрахування частки коштів до централізованих фондів або створення власного фонду гарантування вкладів. Призначенням зазначених фондів є забезпечення поверненості вкладів клієнтів кредитних установ у певних лімітах і за певних умов у разі банкрутства таких установ.

II. Для страхових організацій в більшості країн світу на рівні держави встановлюються такі вимоги:

- обов'язковість формування та ведення обліку страхових (для ризикових страхових компаній) і математичних резервів (для страховиків зі страхування життя);

- для застрахованих збитків, що виникли, але за якими страхова компанія не отримала вимогу на виплату страхового відшкодування, створення резерву збитків, які виникли, але ще не заявлені;

- крім законодавчих нормативів щодо обов'язковості формування страхових і математичних резервів, а також регламентації методів їхнього створення, на законодавчому рівні встановлюють відповідні правила в галузі інвестуван-



ня резервів страховиків, такі як: обов'язковість диверсифікації інвестиційних вкладень; виконання вимог щодо ліквідності активів тощо;

- створення додаткового резерву для циклічних ризиків, подібного до фонду, який формуються банківськими установами, але на відміну від останніх даний резерв не включається до розрахунку маржі платоспроможності страховиків.

Дослідження наглядових органів за фінансовими ринками, які функціонують за консолідованим принципом, дає змогу виділити певні переваги і недоліки такої організації їхнього функціонування порівняно до секторального підходу (табл. 2).

**Таблиця 2. Переваги і недоліки організації НОФР на основі консолідованого підходу**

Переваги консолідованого підходу	Недоліки консолідованого підходу
1. Мінімізація дублювання функцій єдиного наглядового органу	1. Порушення координації регулятивних і наглядових повноважень за фінансовим ринком в разі встановлення нечітких функцій діяльності НОФР
2. Більш швидкий обмін інформаційними ресурсами	2. Обмеженість ефекту синергії у випадку об'єднання декількох наглядових органів без відповідних змін організаційного характеру
3. Більша ефективність виконання внутрішніх організаційних процесів	3. Ймовірність бюрократизації і неадаптивності внутрішньої організаційної структури НОФР
4. Забезпечення більшої нейтральності у конкурентній політиці	4. Вірогідність впливу політичних сил на інтеграційних процес
5. Підвищення спроможності регулятора за рахунок нових можливостей у галузі управління трудовими ресурсами	5. Розробка або оновлення законодавчої бази в галузі регулювання фінансових ринків. Може використовуватися певними силами для зниження ефективності регулятивних функцій НОФР
	6. Можлива втрата висококваліфікованих кадрів при реорганізації секторальних органів нагляду

Детальніше розглянемо визначені переваги і недоліки організації наглядових органів за фінансовими ринками за консолідованим принципом. До переваг можна віднести:

1. Зменшення адміністративних витрат фінансових конгломератів для дотримання нормативних вимог чинного законодавства за рахунок мінімізації дублювання функцій єдиного наглядового органу, спрощення та прискорення процесу прийняття рішень (наприклад, щодо видачі ліцензій, включення до реєстру фінансових установ тощо).

2. Більш швидкий обмін інформаційними ресурсами, ефективніша координація інформаційних потоків.

3. Ефект масштабу сприяє підвищенню ефективності здійснення внутрішніх процесів, що досягається за рахунок утворення спільної матеріально-технічної бази, об'єднаних адміністративних функцій і відповідного зменшення витрат на виконання регулюючих процедур. Така організація роботи дає можливість придбання необхідної інтегрованої інформаційної системи, вартість якої є дорожчою при секторальному підході. В повсякденній роботі зазначене інформаційне забезпечення дозволяє створити єдину базу даних, на основі якої можливо запровадити більш ефективну систему звітування фінансових установ, уникати дублювання.

4. З точки зору дотримання прозорості політики в галузі конкуренції<sup>4</sup>, інтегрований нагляд сприяє запровадженню єдиного регулятивного підходу до



подібних фінансових послуг (в тому числі й інтегрованих фінансових послуг), вирівнює можливості для всіх суб'єктів фінансового ринку. Це особливо актуально, враховуючи той факт, що на розвинутих фінансових ринках в останні роки спостерігається незначне «стирання» розбіжностей між фінансовими інститутами та фінансовими послугами. Однак, нейтральність у конкурентній політиці не має стати першочерговим завданням НОФР, оскільки ступінь державного втручання безпосередньо залежить від специфіки діяльності фінансових установ різних видів.

5. У галузі управління персоналом ефект масштабу сприяє підвищенню можливостей щодо залучення, навчання, покращення кваліфікації й утримання трудових ресурсів. Розширення рівнів управління дозволяє запропонувати співробітникам перспективи кар'єрного росту, полегшує обмін і використання спеціальних знань з різних аспектів функціонування фінансових ринків.

Разом з тим, існує цілий перелік недоліків консолідованого підходу та ризиків процесу інтеграції:

1. Якщо основні завдання консолідованого наглядового органу визначені недостатньо чітко, його регулюючі можливості є меншими порівняно з органами регулювання фінансових ринків, побудованими за секторальним принципом. Спектр завдань, які повинен вирішити інтегрований НОФР, є досить широким: від підтримки фінансової стійкості банківського сектору до захисту прав страхувальників. Якщо цілі нагляду не є очевидними або всі зацікавлені сторони недостатньо поінформовані з цього приводу, НОФР не матиме можливості координувати регулюючі повноваження між різними видами фінансових інститутів, тому можуть виникнути суперечності між встановленими повноваженнями.

2. Обмеженість синергетичного ефекту внаслідок об'єднання декількох державних органів управління без відповідного підґрунтя, тобто через відсутність необхідних змін організаційного характеру. Створення єдиного наглядового органу супроводжується поєднанням різних стилів лідерства, внутрішньої культури, а також якості нагляду, тому вирішення таких завдань, насамперед, залежить від ефективності менеджменту створюваної установи. Крім того, повна інтеграція може бути неможливою через різноманітність підконтрольних фінансових установ і особливостей їхнього функціонування, наприклад, обмеження кредитного ризику в банківській діяльності, з одного боку, і нейтралізація технічного ризику в страхуванні – з іншого.

3. Структура інтегрованого НОФР може стати зовнішньою для ефективного управління нею, що призведе до протилежного ефекту масштабу. Мається на увазі, що чинники, які мають сприяти підвищенню якості функціонування наглядового органу, призведуть до збільшення адміністративних та інших видів витрат зі зростанням організаційної структури управління. Занадто розгалужена організаційна структура може стати бюрократичною та негнучкою (неадаптивною) порівняно із секторальними органами нагляду.

4. Велика ймовірність впливу політичних сил на інтеграційний процес, що в кінцевому рахунку призведе до утворення консолідованого органу нагля-

---

4 Під політикою в галузі конкуренції розуміються заходи державного регулювання щодо забезпечення ефективності функціонування ринкового механізму, боротьби з неконкурентною діловою практикою.

ду з низьким рівнем незалежності від гілок влади, встановлення нечітких регулятивних функцій тощо. Як тільки процес інтеграції НОФР стає відкритим для дискусії, певні політичні сили допомагають його просуванню, не враховуючи до уваги оптимальність такої моделі державного регулювання для даної країни. Деякі політичні діячі, вбачаючи в інтеграційному процесі можливість підвищення їхнього впливу на прийняття рішень у сфері фінансових ринків, сприяють швидкому утворенню консолідованого наглядового органу без попереднього аналізу відповідних наслідків.

5. Інтеграційний процес зазвичай супроводжується розробкою або оновленням законодавчої бази в галузі регулювання фінансових ринків, що може використовуватись певними силами для зниження ефективності регулятивних функцій уповноваженого наглядового органу. Основні положення, закладені в існуючих нормативно-правових актах щодо секторального нагляду, в процесі консолідації переглядаються, результатом чого є нове правове поле, що може послабити роль наглядового органу фінансового сектору економіки (наприклад, зменшення масштабів повноважень НОФР). Одним зі способів мінімізації такої загрози є розробка та прийняття єдиного закону про створення наглядового органу за фінансовими ринками за консолідованим принципом. Однак, хоча такий підхід і знижує зазначений ризик, він одночасно зменшує потенційні переваги від гармонізації законодавства у сфері регулювання ринків фінансових послуг.

6. Процес об'єднання може призвести до втрати висококваліфікованих кадрів при реорганізації секторальних наглядових органів. Будь-які зміни в організації можуть спричинити певний ступінь невпевненості в майбутньому статусі персоналу, престижності нової посади, розмірі оплати праці. Зазначені чинники можуть вплинути на рішення співробітників про пошук нової роботи в інших організаціях. Ця проблема стає ще більш актуальною у випадку реорганізації банківського нагляду і передачі регулятивних повноважень щодо банківського сектору від центрального банку держави до новостворюваного інтегрованого органу.

Іншим аспектом консолідованого підходу є необхідність захисту прав споживачів фінансових послуг. Як уже зазначалося, лібералізація державного регулювання фінансових ринків виявляється не лише в зростанні рівня конкуренції, зменшенні витрат і підвищенні ефективності його суб'єктів, але й появи відповідних ризиків, пов'язаних із консолідацією банків і страхових компаній, які обмежують права споживачів фінансових послуг.

Саме тому вирішення зазначеної проблеми стало одним із ключових моментів нового підходу до організації нагляду за фінансовими ринками в більшості країн світу. Наприклад, у дослідженнях Ж. Могга виділяються такі складові забезпечення рівних прав і можливостей споживачів фінансових послуг у країнах Європейського Співтовариства [10, 12–13]:

- забезпечення споживачів всією необхідною інформацією щодо фінансових послуг (наприклад, для банківських послуг – розмір додаткових витрат за кредитним договором, для страхових послуг – термін дії полісу, перелік ризиків, які підлягають страхуванню, розміри франшизи тощо);
- запровадження системи розгляду претензій (наприклад, при страхуванні судових витрат власник полісу має бути в обов'язковому порядку повідомле-

ний, що в разі виникнення конфлікту інтересів зі страхувальником, він матиме право на вільний вибір адвоката та на звернення з позовом до суду);

- підтримка довіри до фінансового сектору економіки (дана складова відображена в положеннях нормативно-правових актів щодо дотримання відкритості організаційної структури управління фінансовою установою, встановлення необхідних кваліфікаційних вимог до персоналу таких компаній тощо);

- забезпечення надійності суб'єктів фінансового ринку, що виявляється в необхідності дотримання вимог нормативного та регулятивного характеру щодо порядку ліцензування, функціонування, ліквідації фінансових установ, маржі платоспроможності, ліквідності активів тощо;

- сприяння вільному доступу споживачів до повного асортименту фінансових послуг (будь-яка фінансова послуга, що має легальний статут у країні її походження, може вільно розповсюджуватись в будь-якій країні-учасниці ЄС, навіть якщо відповідний вид послуги відсутній на території останньої).

До моменту вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ), враховуючи недостатню розвиненість ринку фінансових послуг і незначний ступінь його інтеграції, питання створення єдиного органу нагляду не було досить актуальним. Однак, із прийняттям нашої держави до зазначеної організації філії іноземних банків і страховиків (після 5-ти років після приєднання до СОТ) отримують можливість вільно оперувати на вітчизняному фінансовому ринку, що, у свою чергу, підвищить рівень конкуренції і сприятиме консолідації фінансового сектору економіки. Саме тому перед урядом постає питання вибору між консолідованим і секторальним підходом.

Якісне державне регулювання ринків фінансових послуг на сьогодні є запорукою ефективного розвитку всієї економічної системи країни. В Україні уповноваженим органом у сфері регулювання ринків фінансових послуг (крім банківської сфери) є Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України (надалі – Комісія). Комісія є центральним органом виконавчої влади, який працює за колегіальним принципом.

Державне регулювання покликане сприяти подальшому розвитку фінансового ринку, забезпеченню його стабільності, підвищенню ефективності інфраструктури ринків фінансових послуг тощо. Саме тому незалежність органу нагляду за фінансовими ринками у формулюванні напрямків регулювання, вільного формування та визначення джерел фінансування його діяльності, незалежність від політичної ситуації в країні набуває першочергової актуальності.

Оптимальне значення самостійності НОФР визначається оптимальністю співвідношення ступеня незалежності та підзвітності, які затверджені в чинній нормативно-правовій базі. Міжнародним валютним фондом було розроблено відповідні критерії для розрахунку індексу незалежності та підзвітності наглядового органу (табл. 3).

При цьому до незалежності віднесено такі критерії:

1. Інституційна незалежність визначається статусом органу нагляду й означає обов'язкову відокремленість від законодавчої та виконавчої влади.

2. Регулятивна незалежність визначається правами НОФР щодо самостійності у встановленні пруденційних норм регулювання ринків фінансових послуг, які знаходяться у їхній юрисдикції.

Таблиця 3. Критерії для розрахунку індексу незалежності та підзвітності наглядового органу за фінансовими ринками [9, 38–39]

Критерій/Рейтинг		-1	0	1	2
НЕЗАЛЕЖНІСТЬ					
1	Інституційна незалежність (19)				
	Чи має НОФР правову базу своєї діяльності (нормативно-правовий акт)?		Ні		Так
	Чи міститься в нормативному акті положення, що НОФР є незалежним у своїй діяльності?		Ні		Так
	Як призначається голова НОФР та його заступники?		Урядом (або за іншою процедурою)	Головою держави за пропозицією уряду	Парламентом за пропозицією уряду
	Правом приймати рішення наділений голова (одноосібно) або засідання НОФР?		Тільки голова НОФР	Тільки вища ланка керівництва	Рішення приймає весь колегіально
	Хто має недоторканність щодо сумлінного виконання своїх дій?		Жоден		Всі співробітники
	Чи є парламентарі членами органу, який визначає політику НОФР?	Так			Ні
	Чи є державні посадовці членами органу, який визначає політику НОФР?	Так			Ні
	Чи надає законодавча база право нагляду за НОФР міністру фінансів?	Так			Ні
	Чи визначаються у відповідній законодавчій базі чіткі критерії збільшення (вдставки) голови НОФР?		Ні	Критерії є не досить чіткими	Так
2	Регулятивна незалежність				
	Чи має НОФР право самостійно видавати пруденційні нормативні документи для сектору?		Ні	Ні, але може надавати пов'язані вказівки, видавати накази тощо	Так
3	Наглядова незалежність				
	Чи має НОФР право (включно право) на видачу відповідних ліцензій?		Ні	Після погодження з урядом або іншим органом влади	Так
	Чи має НОФР право на відкликання ліцензій?		Ні	Після погодження з урядом або іншим органом влади	Так
	Чи має НОФР виключне право на накладення санкцій на установи, які знаходяться під його наглядом?		Ні		Так
	Чим має НОФР право застосовувати наглядові санкції (заходи впливу)?		Ні		Так
4	Бюджетна незалежність				
	Як здійснюється фінансування НОФР?		З Державного бюджету	Змінена форма включачи державний бюджет	За рахунок зборів від фінансових установ
	Чи НОФР зоб'язаний подавати на розгляд бюджет для його попереднього погодження (в т.ч. для погодження структури відрахувань (зборів)?		Так	Частково	Ні
	Чи має НОФР право самостійно визначати розмір зарплатної плати своїх працівників, а також структуру персоналу?		Ні		Так
	Чи має НОФР право без погодження наймати персонал?		Ні		Так
	Чи має НОФР право визначати внутрішню організаційну структуру?		Ні		Так

Закінчення табл. 3

Критерій/Рейтинг		-1	0	1	2
ПІДЗВІТНІСТЬ					
1	Мандат				
	Чи визначений мандат (статус) НОФР у чинній законодавчій базі?		Ні		Так
2	Підзвітність законодавчій владі				
	Чи існує в законодавчій базі вимога щодо подання щорічного звіту органу законодавчої влади?		Ні		Так
	Чи встановлює закон можливість проведення слухань перед комітетами на регулярній основі?		Ні		Так
	Чи делегована підзвітність перед органом законодавчої влади міністру фінансів (наприклад, не голова НОФР представляє щорічний звіт перед парламентом, а міністр фінансів)?		Так		Ні
3	Підзвітність виконавчій владі				
	Чи існує вимога щодо подання щорічного звіту органу законодавчої влади?		Ні		Так
	Чи встановлює закон можливість проведення нарад із міністром фінансів на регулярній основі?		Ні		Так
	Чи встановлює закон можливість проведення спеціальних засідань?		Ні		Так
4	Підзвітність судовій владі				
	Чи мають підконтрольні фінансові установи право подавати апеляцію на рішення НОФР до суду?		Ні		Так
	Чи існують визначені юридичні процедури для подання таких апеляцій?		Ні		Так
	Чи існують спеціалізовані суди для розглядання зазначених справ?		Ні		Так
	Чи встановлені певні покарання за недоброовісний нагляд для НОФР?		Ні		Так
5	Бюджетна підзвітність				
	Чи існує порадок, згідно з яким НОФР представляє та обговорює власний бюджет за фактом "ex post"?		Ні		Так
6	Відкритість				
	Чи практикується розкриття рішень НОФР (наприклад, на вебсайті)?		Ні		Так
	Чи є сформульованою місія НОФР?		Ні		Так
	Чи є щорічний звіт НОФР доступним для громадськості?		Ні		Так
	Чи існує можливість надання запитів для громадськості (наприклад, через обмундсмена)?		Ні		Так
	Чи створена конфліктна юмісія для звернення громадян?		Ні	Для цього існують інші механізми	Так
7	Інше				
	Чи практикується попереднє консультування з контрольованими інститутами перед запровадженням нових регулятивних процедур?		Ні		Так
	Чи практикується офіційне консультування з громадськістю перед запровадженням нових регулятивних процедур?		Ні		Так
	Чи запроваджено процедури внутрішнього аудиту в НОФР?		Ні		Так
	Чи запроваджено процедури зовнішнього аудиту в НОФР?		Ні		Так

3. Наглядова незалежність – це самостійність у видачі та відкликанні ліцензій, проведенні моніторингу та перевірок, накладенні та застосуванні заходів впливу щодо суб'єктів фінансового ринку.

4. Бюджетна (фінансова) незалежність означає самостійність наглядового органу у визначенні розміру власного бюджету, напрямків розміщення ресурсів, а також першочергових завдань, витрати на фінансування яких закладені в бюджет НОФР.

У розрізі підзвітності наглядового органу виділяють такі критерії її оцінки як: мандат установи, підзвітність законодавчій, виконавчій і судовій владі, бюджетна підзвітність, відкритість тощо.

Згідно з проведеною оцінкою незалежності та підзвітності за методикою МВФ, розмір відповідного індексу Комісії становить 51% від загальної суми балів (табл. 4).

**Таблиця 4. Оцінка незалежності та підзвітності: огляд в різних країнах світу до і після реформ, у % до загальної суми балів [9, 38–39]**

Країна	Загальна сума балів	
	До реформи	Після реформи
Австралія	48	71
Австрія	35	64
Багами	49	70
Бельгія	50	76
Канада	59	63
Чилі	56	66
Китай	16	36
Колумбія	45	70
Данія	45	63
Еквадор	55	66
Естонія	61	66
Фінляндія	34	69
Німеччина	55	63
Гватемала	30	35
Угорщина	34	63
Індонезія	41	78
Ірландія	61	84
Японія	51	55
Корея	40	53
Латвія	61	76
Маврикій	51	56
Мексика	31	71
Нідерланди	68	75
Нікарагуа	58	65
Норвегія	39	58
Польща	48	59
Південна Африка	33	54
Швеція	58	63
Тринідад і Тобаго	43	63
Туреччина	19	71
Уганда	40	59
Велика Британія	61	76
Середнє значення	46	64
Україна*	51	-

\* розраховано відповідно до [1] на основі методики Міжнародного валютного фонду.

Таблиця 5. Порівняння основних критеріїв незалежності і підзвітності НОФР різних країн світу\*

Країна	Назва наглядової організації (НО)	Офіційний статус	Підконтрольні фінансові установи	Склад органу управління	Основні права органу управління	Критерії звільнення	Контроль над діяльністю НО	Фінансування НО
Латвія	Комісія з фінансового ринку та ринку капіталів (Комісія)	Незалежна державна установа з окремим бюджетом (реформа 2002 р.)	Банківський, небанківський ринок, ринки цінних паперів, банків, страховиків, брокерів, учасники ринку цінних паперів, інвестиційні фонди, недержавні пенсійні фонди тощо	Рада складається з 5 членів: 1. Голова Комісії (призначається Парламентом на 6 років. За спільною пропозицією Міністра фінансів і Голови Національного банку (НБ) Латвії) 2. Заступник Голови Комісії (призначається за ініціативою, що ініційована Головою Комісії) 3. Три Директори департаментів (призначаються Головою Комісії за погодженням з Міністром фінансів та Головою НБ)	1. Видавати та вилучати ліцензії (спеціальні дозволи). 2. Затверджувати стратегію нагляду та регулювання для фінансового ринку та ринку капіталу. 3. Встановлювати обов'язки платіжних учасників фінансового ринку та ринку капіталу. 4. Затверджувати організаційну структуру Комісії, її статут, затверджувати щорічний бюджет.	Критерії звільнення Голови НО: 1. За власним бажанням. 2. Підтвердження судом обвинувачень кримінального характеру. 3. Невиконання своїх обов'язків протягом 6 місяців внаслідок хвороби або інших причин. 4. За поданням спільного рішення міністра фінансів і Голови НБ Латвії щодо припинення повноважень Голови НО.	1. Представлення річної звітності, підтверженої аудиторським висновком, перед Парламентом і Міністерством фінансів. 2. Публікація річного балансу і висновку аудиторів в офіційній газеті державної влади.	Діяльність Комісії фінансується за рахунок платіжних учасників фінансового ринку та ринку капіталів.  Платіжі перераховуються на рахунок Комісії в НБ Латвії і можуть бути використані тільки для фінансування її діяльності.  Розмір платежів учасників встановлюється для кожного виду фінансових установ як відсоток від суми квартального доходу.



Продовження табл. 5

Країна	Назва наглядового органу (НО)	Офіційний статус	Підконтрольні фінансові установи	Склад органу управління	Основні права органу управління	Критерії звільнення	Контроль над діяльністю НО	Фінансування НО
Естонія	Орган нагляду за фінансовими ринками	Незалежна державна установа з окремим бюджетом (реформа 2001 р.)	Підконтрольні фінансові установи: фонди тощо, Банківський, небанківський ринок цінних паперів, інвестиційні фонди, державні пенсії	Складається з Наглядової ради (НР) та Керівного органу (КО). НР складається з 6 членів, серед яких Міністр фінансів Естонії і Голова Наглядового банку Естонії. Ще 2 члени НР призначаються та звільняються урядом за пропозицією Міністра фінансів і ще 2 члени – відповідно Наглядовою радою Національного банку Естонії за пропозицією Голови НБ. Термін повноважень 3 роки з дати призначення на посаду. Головою НР є Міністр фінансів Естонії. КО складається з 3-5 членів, які призначаються НР терміном на 3 роки. Термін повноважень Голови КО – 5 років.	Повноваження Наглядової ради: 1. Затверджувати операційну стратегію Наглядового органу за пропозицією Ради директорів. 2. Затверджувати бюджет НО, вносити пропозиції Міністру фінансів щодо зміни рівня наглядового збору, що розраховується з урахуванням розміру активів на повочинний бюджетний рік. 3. Затверджувати за пропозицією Керівного органу організаційну структуру, частину на посаду та звільняти членів і Голову КО, приймати рішення про розмір оплати праці останніх тощо. Повноваження керівного органу: 1. Подавати на затвердження НР стратегію розвитку НО, проект річного бюджету, організаційну структуру, річний звіт про діяльність. 2. Затверджувати процедури щодо обліку та внутрішнього аудиту. 3. Приймати рішення про видачу, анулювання або скасування відповідних ліцензій і дозволів, накладення адміністративних санкцій.	Критерії звільнення привласнені на посаду члена НР та КО: 1. Найбрає сили суверенні рішення про обв'язування даної особи кримінальній справі. 2. Найбрає сили рішення про банкрутство даної особи або заборону на право виступати певними видами економічної діяльності. 3. Дана особа не відповідає критеріям, встановленим законодавчими актами для даної посади. 4. Порушується вимога на заборону бути акціонером будь-якої з підконтрольних НО фінансових установ. 5. Порушується вимога щодо збереження конфіденційності інформації.	Контроль над діяльністю НО: 1. Представлення річної звітності, що складається зі звіту про діяльність НО, звіту про доходи і витрати і аудиторського висновку перед Парламентом Естонії. 2. Публікація щорічного звіту в офіційних виданнях. 3. Обов'язкове розкриття інформації щодо діяльності НО на офіційному вебсайті; чинна нормативно-правова база функціонування ринку фінансових послуг; реєстр його суб'єктів тощо.	Відатки НО фінансуються за рахунок об'єктивних платежів суб'єктів фінансового нагляду, адміністративних штрафів та інших джерел. Розмір платежів учасників ринку встановлюється на основі розміру капіталу і активів.

Продовження табл. 5

Країна	Назва наглядового органу (НО)	Офіційний статус	Підконтрольні ролі фінансові установи	Склад органу управління	Основні права органу управління	Критерії звільнення	Контроль над діяльністю НО	Фінансування НО
Хорватія	Хорватська агенція нагляду за фінансовими послугами (Агенція)	Незалежна державна установа, підвітна Парламенту Хорватії (реформа 2005 р.)	Небанківський сектор: страховики, страхові брокери, учасники ринку цінних паперів, інвестиційні фонди, пенсійні фонди тощо	Складається з Правління та Ради (консультативний орган). Правління налічує 5 членів (термін повноважень 6 років); Президент Правління Агенції і 4 члени Правління, які призначаються і звільнюються з посади Парламентом Хорватії за рекомендацією уряду Республіки Хорватія. Рада складається з 9 членів (термін повноважень 4 роки), 3 з яких призначаються урядом, 5 – представниками асоціацій підконтрольних органів в Торговельній палаті Хорватії. Очолює Раду Президент Агенції.	Повноваження Правління: Приймає всі рішення, які стосуються діяльності і компетенції Агенції на засіданнях більшостю голосів. Три члени Правління мають складати кворум, необхідний для прийняття рішення, за умови, що на засіданні присутній Президент або його заступник. Загальні повноваження: 1. Приймати законодачі акти, які регулюють діяльність підконтрольних фінансових установ. 2. Здійнювати нагляд за небанківськими фінансовими інститутами. 3. Видавати та вилучати ліцензії (спецальні дозволи). 4. Розробляти Статут діяльності Агенції, що затверджується Парламентом Хорватії. 5. Щорічно розробляти регулятивний акт з визначенням порядку розрахунку і розміру обов'язкових платежів суб'єктів фінансового ринку.	Критерії звільнення Президента і членів Правління Агенції: 1. За власним бажанням. 2. Порушується вимога на заборону бути співласником будь-якої з підконтрольних НО фінансових установ. 3. Порушується вимога заборони суміщення поточної посади з будь-якою іншою державною посадою. 4. Якщо особа втрачає здатність виконувати покладені на неї обов'язки. 5. У випадку уведення особи. 6. Порушується вимога щодо збереження конфіденційності інформації.	1. Розробляти і надавати для затвердження Міністру фінансів план доходів і витрат. 2. Звіттування перед урядом і Парламентом Хорватії за результатами річної діяльності.	Діяльність Агенції фінансується за рахунок державного бюджету, платіжів учасників фінансового ринку (база нарахування – активи і прибутки), платіжів послуги в розрізі повноважень Агенції. Адміністративні збори, які стягує Агенція, мають переважувати до державного бюджету. Якщо запланованих коштів не вистачає для забезпечення функціонування Агенції, дефіцит покривається за рахунок державного бюджету.

Закінчення табл. 5

Крайна	Назва наглядного органу (НО)	Офіційний статус	Підконтрольні фінансові установи	Склад органу управління	Основні права органу управління	Критерії звільнення	Контроль над діяльністю НО	Фінансування НО
Польща	Орган нагляду за фінансовими ринками (НОФР)	Державна установа, підзвітна Раді Міністрів Польщі (реформа 2006 р., 2007 р.)	Банківський, небанківський ринок, ринок цінних паперів: банків, інвестиційні фонди, недержавні пенсійні фонди тощо	1. Голова НОФР (призначається на посаду Головою Раді Міністрів (РМ) на 5 р.). 2. 2 заступники Голови (призначаються на посаду Головою Раді Міністрів). 3. 4 члени: міністр, правомочний у сфері фінансових установ або його представник; міністр, правомочний у сфері соціального захисту або його представник; Голова Національного Банку Польщі або його заступник; Представник Республіки Польщі.	1. Здійснення нагляду за суб'єктами фінансового ринку. 2. Вжиття заходів, які сприяють належному веденню діяльності на фінансовому ринку. 3. Вжиття заходів щодо сприяння розвитку фінансових ринків. 4. Участь у розробці заходів щодо нагляду за фінансовими ринками тощо.	1. За власним бажанням і у випадку застосування через порушення міжнародного та податкового законодавства. 2. У разі втрати польського громадянства. 3. У разі втрати можливості виконувати покладені на нього обов'язки через хворобу, що триває більше 3 мк.	1. Представлення річного звіту Голові РМ (звіт має бути опублікований в офіційній газеті НОФР). 2. Голова РМ визначає статут НОФР, включаючи правила внутрішнього розпорядку.  Голови, його заступників, співробітників НОФР мають бути встановленими на рівні, що забезпечує ефективне здійснення нагляду за фінансовими ринками.  Голова РМ визначає спосіб утворення фондів для фінансування зарплатної плати і премій Голови, його заступників і співробітників НОФР, а також визначає їхній розмір.	Видатки НОФР, розмір яких визначається у державному бюджеті, фінансуються за рахунок обов'язкових платежів від контролюваних фінансових інститутів. Заробітна плата і премії для Голови, його заступників, співробітників НОФР мають бути встановленими на рівні, що забезпечує ефективне здійснення нагляду за фінансовими ринками.  Голова РМ визначає спосіб утворення фондів для фінансування зарплатної плати і премій Голови, його заступників і співробітників НОФР, а також визначає їхній розмір.

\* складено за даними [3; 4; 6; 7].

Варто зауважити, що одержане значення є вищим середнього (46%) серед досліджуваних країн до реформування органів нагляду за фінансовими ринками. Після здійснення реформ у зазначених країнах середній рівень показника зріс до 64%. Проведений аналіз показав, що найнижчий рівень незалежності спостерігається у сфері фінансування Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг.

Детальніше зупинимося на бюджетній (фінансовій) незалежності НОФР.

Згідно з чинним законодавством, фінансування Комісії, її центрального апарату та територіальних управлінь здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України.

Як свідчать дані табл. 5, важливими елементами бюджетної незалежності є можливість самостійно встановлювати розмір оплати праці для співробітників НОФР, складати власний бюджет, а також отримувати обов'язкові платежі від суб'єктів фінансового ринку за здійснюваний нагляд.

Слід зазначити, що фінансова незалежність наглядових органів за фінансовими ринками обов'язково передбачає обґрунтування показників запланованого бюджету. Наприклад, у наведеному переліку витрат на 2008–2009 рр. органу нагляду за фінансовими ринками Великої Британії (FSA) (табл. 6) зростання обсягу витратків узгоджується із зовнішніми та внутрішніми умовами діяльності регулятора.

**Таблиця 6. Статті витрат бюджету органу нагляду за фінансовими ринками (Велика Британія) на 2008–2009 рр. [5]**

Стаття витратків	2008/09, млн. фун. стерл.*	2007/08, млн. фун. стерл.	Відхилення, млн. фун. стерл.	Відхилення, %
Витрати на оплату праці	230,3	214,7	15,6	7,3
Витрати на утримання приміщення, знос основних засобів тощо	43,9	42,3	1,6	3,8
ІТ витрати	27,4	29,1	(1,7)	(5,8)
Професійні винагороди – у сфері послуг	16,8	19	(2,2)	(11,6)
Професійні винагороди – за проектами	20,1	19,5	0,6	3,1
Витрати на друковану продукцію, публікації тощо	5,7	3,4	2,3	67,6
Всього	344,2**	328,0	16,2	4,9

\* Офіційний курс на 27.03.2008: 100 фун. стерл. дорівнює 1006 грн.

\*\* У перерахунку на національну валюту обсяг витратків FSA на 2008/2009 рр. заплановано у розмірі 3462,652 млн. грн.

До зовнішніх чинників впливу відносяться економічні (наприклад, у бюджеті FSA на 2008–2009 рр. рівень інфляції враховано в розмірі 3,8%, з метою забезпечення конкурентоспроможності системи оплати праці регулятора, закладено також зростання рівня заробітної плати на 4,5%).

Визначальним у формуванні внутрішніх чинників є стратегія діяльності наглядового органу. Наприклад, для подальшого зменшення рівня шахрайства на фінансовому ринку FSA заплановано оновити інформаційно-технічне

забезпечення процедур нагляду. Для цього в бюджеті 2008/09 рр. передбачено 5,5 млн. фун. стерл.

Як свідчить дослідження особливостей функціонування фінансових регуляторів різних країн світу, однією з головних умов забезпечення їхньої незалежності є встановлення конкурентної заробітної плати для співробітників. В 2006 р. фонд оплати праці НОФР Латвії склав 2346,616 тис. латвійських латів (21315,179 тис. грн.), або 83% від загального обсягу видатків регулятора; в Хорватії відповідно 14003,891 тис. хорватських кун (15138,480 тис. грн.), або 70% від загальної суми видатків бюджету регулятора.

Наприклад, середня заробітна плата співробітників НОФР Естонії в 2005 р. становила 17 258 естонських крон на місяць (або 7048 грн. за офіційним середнім курсом 2005 р.), тоді як середня заробітна плата начальника структурного підрозділу складала 30881 естонських крон за місяць (або 12611,8 грн.). Крім того, для персоналу НОФР передбачено ряд додаткових компенсацій та пільг: допомога по догляду за дитиною, спеціальні видатки, спрямовані на підтримку здоров'я та працездатності співробітників, компенсація 33% пенсійних внесків тощо (табл. 7).

**Таблиця 7. Розмір та розподіл компенсацій та пільг персоналу Органу нагляду за фінансовими ринками (Естонія) за 2004–2005 рр., тис. естонських крон\* [2]**

Стаття бюджету	2005	2004
Матеріальна допомога	60	48
Податки на матеріальну допомогу	36	27
Компенсаційні платежі внесків до пенсійного фонду	55	35
Податковий кредит від дисконтованого відсотку за кредитами, наданими центральним банком Естонії	12	39
Додаткові пільги та податки з додаткових пільг	33	33
Всього	196	182

\* офіційний середній курс за 2005 р.: 100 естонських крон дорівнює 40,84 грн.

На основі проведеного дослідження можна визначити наступні шляхи підвищення незалежності Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України:

1. Забезпечити оптимальне співвідношення між незалежністю та підзвітністю Комісії щодо законодавчої та виконавчої гілок влади. Незалежність означає, що Голова Комісії призначається на посаду Парламентом за пропозицією уряду, а підзвітність, у свою чергу, передбачає представлення річного звіту Комісії перед виконавчою та законодавчою владою.

2. Внести корективи до критеріїв звільнення Голови Комісії шляхом уточнення «інших причин» припинення його повноважень або виключити даний пункт із переліку критеріїв.

3. Підвищити бюджетну незалежність Комісії шляхом запровадження обов'язкових платежів від суб'єктів ринків фінансових послуг для фінансування її діяльності.

4. Внести до переліку повноважень Комісії право на самостійне складання і визначення напрямків витрачання її бюджету, встановлення розміру заробітної плати його працівників і визначення структури персоналу; наділити

правом без погодження наймати співробітників, самостійно розробляти і затверджувати внутрішню організаційну структуру.

5. На законодавчому рівні закріпити склад і структуру річного звіту Комісії, уточнити порядок та процедуру його представлення та публікації.

1. Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України: Указ Президента України від 4.04.2003 №292/2003 // zakon1.rada.gov.ua.
2. 2005 Report on revenues and expenses of the Estonian Financial Supervision Authority // www.fi.ee.
3. Croatian Financial Services Supervisory Agency (Croatia): Act № 140/05, 2005 // www.hanfa.hr.
4. Financial Market Supervision (Poland): Act of July 21st 2006 // www.kpwig.gov.pl.
5. Financial Services Authority (Great Britain) Business Plan 2008/2009 // www.fsa.gov.uk.
6. Financial Supervision Authority Act (Estonia): Act passed on 9 May 2001 with amendments // www.legaltext.ee.
7. On the Financial and Capital Market Commission (Latvia): Law passed on June 2000 with amendments // www.fktk.lv.
8. *Gianni D.N., Bartolomew P.F., Zaman J., Zephirin M.G.* Bank Consolidation, Internationalization and Conglomeration: Trends and Implications for Financial Risk. – IMF Working Paper 03/158. – Washington: International Monetary Fund, 2007. – 84 p.
9. *Quintyn M., Ramirez S., Taylor M.W.* The Fear of Freedom: Politicians and the Independence and Accountability of Financial Sector Supervisors. – IMF Working Paper WP/07/25, 2007. – 39 p.
10. *Mogg J.* Financial services: meeting consumers' expectations. – Green Paper, May 1996. – 34 p.
11. The Effect of Consolidation on the State Competition in Financial Services Industry // Federal Trade Commission. – 1998. – June 3. – 24 p.

#### 4.7. МОДЕЛІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ

Проблемі аналізу діяльності комерційних банків в науковій літературі приділяється певна увага [1; 2; 5; 9; 10]. Однак поза увагою дослідників залишаються питання вибору об'єктів оцінки, уточнення цілей аналізу, розробки алгоритму та інформаційної підтримки основних форм і методів аналізу тощо. Отже, виникає необхідність подальшого удосконалення форм і методів комплексного аналізу ефективності діяльності комерційного банку.

Сучасний стан економічних процесів характеризується високим рівнем складності, динамізму і напруженості та вимагає складних математичних описів внутрішніх взаємодій і зовнішніх зв'язків об'єктів дослідження. Моделювання економічних явищ і процесів в умовах розвитку інтелектуальної економіки набуває особливої актуальності та значення.

Найважливішою проблемою аналітичного моделювання є встановлення причинно-наслідкових взаємозв'язків. Аналітична модель може складатися з системи взаємозв'язаних рівнянь, які визначають умови та чинники і їхній вплив на результуючий параметр. Другим завданням є специфікація математичної форми рівнянь.

Для аналізу чинників впливу інтелектуального потенціалу на економічні результати діяльності банків пропонується використовувати адитивні та мультиплікативні моделі аналізу.

Для аналізу використовуються види баз даних, які відносяться до загальної інформації про стан діяльності КБ (статистична та фінансова звітність) і цільова інформація, необхідність у якій з'являється в певних ситуаціях.

У процесі проведення інформаційно-аналітичного дослідження комерційної діяльності банку широко застосовуються загальноприйняті типові методи: порівняння, групування, табулювання, наочного зображення, метод коефіцієнтів, а також інші економіко-математичні та статистичні методи, які добре відомі аналітикам [3].

Основними об'єктами аналізу фінансових результатів банківської діяльності є :

- а) заходи з формування капіталу банку, а також його структура;
- б) якість активів (кількісний і якісний аналізи структури кредитно-інвестиційного портфеля банку);
- в) показники прибутковості функціонування банку, що дозволяють визначити ефективність його роботи;
- г) показники ліквідності та платоспроможності банку, які характеризують його фінансову стійкість;
- д) темпи росту банку;
- е) різні ризики, які впливають на діяльність банку [4].

Методом аналізу фінансових результатів банківської діяльності є комплексне органічно пов'язане дослідження діяльності комерційного банку з використанням статистичних, економіко-математичних, облікових та інших способів обробки інформації.



Для проведення аналізу фінансових результатів банківської діяльності використовують такі методи представлення даних:

1. Метод порівняння. Передбачає порівняння невідомого (досліджуваного) явища, предметів із відомими, вивченими раніше, з метою визначення загальних рис або розходжень.

2. Метод приведення показників у порівняльний вигляд.

3. Метод використання абсолютних і відносних показників. Абсолютні показники характеризують кількісні розміри наданих кредитів, залучених коштів, капіталу банку тощо, а відносні – відображають співвідношення будь-яких абсолютних показників. Відносні показники виражаються у формі коефіцієнтів або відсотків.

4. Метод групувань. Дозволяє шляхом систематизації даних балансу з'ясувати сутність явищ і процесів, які аналізуються.

5. Балансовий метод. Служить головним способом відображення співвідношень, пропорцій двох груп взаємозалежних і врівноважених економічних показників, підсумки яких повинні бути тотожними.

6. Графічний метод.

7. Метод табличного відображення аналітичних даних.

Аналітичне дослідження, його результати та їх використання в банківському менеджменті повинні відповідати визначеним принципам (вимогам), яких необхідно дотримуватися при організації, проведенні та практичному використанні фінансових результатів банківської діяльності. Наведемо основні з цих принципів.

1. Аналіз має бути комплексним.

2. Необхідне забезпечення системного підходу до аналізу.

3. Аналіз повинен бути об'єктивним, конкретним, точним, тобто базуватися на достовірній інформації.

4. Результати дозволяють вчасно виявляти недоліки та резерви підвищення ефективності.

5. Аналіз повинен бути інформаційною базою для прийняття управлінських рішень з оптимізації функціонування банку [4].

Проведення аналізу результатів банківської діяльності на основі перерахованих принципів істотно збільшує його ефективність і результати фінансової діяльності банку.

Умови функціонування в економіці знань передбачають аналіз використання нематеріальних активів та інтелектуального потенціалу банків. Це вимагає включення відповідних параметрів в моделі аналізу результатів діяльності та визначення ступеня їхнього впливу.

Побудуємо модель лінійної багатофакторної регресії, за допомогою якої визначимо ступені впливу деяких показників діяльності банків на величину чистого прибутку банку як результуючого показника його діяльності:

$$ЧП = \alpha HA + \beta AB + \gamma ВП + \varepsilon, \quad (1)$$

де  $ЧП$  – чистий прибуток;  $HA$  – нематеріальні активи;  $AB$  – адміністративні витрати;  $ВП$  – витрати на персонал;  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  – невідомі параметри (коефіцієнти лінійної регресії),  $\varepsilon$  – випадкова величина (помилка регресії).

Перепишемо модель у наступному вигляді:

$$y = \alpha x_1 + \beta x_2 + \gamma x_3 + \varepsilon, \quad \hat{y} = \alpha x_1 + \beta x_2 + \gamma x_3, \quad (2)$$

де  $\hat{y}$  – оцінка для  $y$ .

За допомогою пакету Microsoft Excel на основі даних п'яти спостережень проведемо необхідні розрахунки з метою перевірки адекватності побудованої моделі.

$$y_i = \alpha x_{1i} + \beta x_{2i} + \gamma x_{3i}, \quad i \in \{1, 2, 3, 4, 5\}, \quad (3)$$

$$x_1 = \{x_{11}, x_{12}, \dots, x_{15}\}, \quad x_2 = \{x_{21}, x_{22}, \dots, x_{25}\}, \quad x_3 = \{x_{31}, x_{32}, \dots, x_{35}\}, \quad (4)$$

$$y = \{y_1, y_2, \dots, y_5\}. \quad (5)$$

Коефіцієнтом множинної регресії називається така величина:

$$R = \frac{\sum_{i=1}^5 (y_i - \bar{y})(\hat{y}_i - \bar{\hat{y}})}{\sqrt{\sum_{i=1}^5 (y_i - \bar{y})^2 \sum_{i=1}^5 (\hat{y}_i - \bar{\hat{y}})^2}}, \quad \text{де } \bar{y} = \frac{1}{5} \sum_{i=1}^5 y_i. \quad (6)$$

Величина  $R^2$  називається коефіцієнтом детермінації.

Результати діяльності Приватбанку представлені в табл. 1.

Таблиця 1. Регресійний аналіз за даними Приватбанку

Регресійна статистика		
Множинний R	0,994013056	
R-квадрат	0,988061956	
Нормований R-квадрат	0,952247826	
Стандартна похибка	46392,49573	
Дисперсійний аналіз		
	df	F-Значення
Регресія	3	27,58860654
Залишок	1	
	Коефіцієнти	Стандартна похибка
У-перетин	-137757,7733	95308,18757
Змінна X 1	8,936688456	37,75668641
Змінна X 2	3,644498316	1,134683531
Змінна X 3	-2,386275236	1,037472035

Отже, маємо  $\alpha = -8,936688456$ ,  $\beta = 3,644498316$ ,  $\gamma = -2,386275236$ . Значення F-статистики дорівнює 27,58860654 (більше від F-критичного), що свідчить про адекватність побудованої моделі.

Результати діяльності банку «Аваль» представлені в табл. 2.

Отже, маємо  $\alpha = -799,984647$ ,  $\beta = -30,854$ ,  $\gamma = 20,29347513$ . Значення F-статистики дорівнює 74,64150946 (більше від F-критичного), що свідчить про адекватність побудованої моделі.

Для Промінвестбанку маємо такі результати (табл. 3).

Отже, маємо  $\alpha = -7,617752508$ ,  $\beta = -0,894585419$ ,  $\gamma = -0,105965893$ . Значення F-статистики дорівнює 18,336118467 (більше від F-критичного), що свідчить про адекватність побудованої моделі.

На основі даних про діяльність трьох вищезгаданих банків та їх обробки можна зробити загальний висновок про вплив величин  $HA$  (нематеріальні

активи), *AB* (адміністративні витрати), *ВП* (витрати на персонал) на величину *ЧП* (чистий прибуток). Отже, побудована регресійна багатофакторна модель адекватна, тобто визначає безпосередній вплив перелічених показників на формування чистого прибутку банку.

Таблиця 2. Регресійний аналіз за даними банку «Аваль»

Регресійна статистика		
Множинний R	0,997774556	
R-квадрат	0,995554064	
Нормований R-квадрат	0,982216257	
Стандартна похибка	19611,59998	
Дисперсійний аналіз		
	df	F-Значення
Регресія	3	74,64150946
Залишок	1	
	Коефіцієнти	Стандартна похибка
Уперетин	-11 18193,659	117 151,5744
Змінна X 1	799,984647	82,77340777
Змінна X 2	-30,85400004	2,56633516
Змінна X 3	20,29347513	1,647661878

Таблиця 3. Регресійний аналіз за даними Промінвестбанку

Регресійна статистика		
Множинний R	0,980586976	
R-квадрат	0,961550818	
Нормований R-квадрат	0,846203271	
Стандартна похибка	30716,02391	
Дисперсійний аналіз		
	df	F-Значення
Регресія	3	18,336118467
Залишок	1	
	Коефіцієнти	Стандартна похибка
Уперетин	89002,95066	214852,3815
Змінна X 1	-7,617752508	17,94890333
Змінна X 2	0,894585419	1,115266564
Змінна X 3	-0,105965893	0,808197725

Дослідження суті, структури та механізмів формування рівня результатів діяльності українських банків (які вимірюються в абсолютних показниках в грн. прибутком або доходом, а у відносних показниках рентабельністю в %) на основі використання їх інтелектуального потенціалу дозволяють розробити мультиплікативну модель впливу показників-чинників інтелектуального потенціалу (*x*) на ефективність діяльності підприємства (*Y*) [7; 8]. У загальному випадку мультиплікативна модель має такий вигляд:

$$Y = x_1 x_2 \dots x_m. \quad (7)$$

Теоретико-емпіричні дослідження стану інформаційної бази фінансового аналізу діяльності українських банків на основі публічної фінансової і статистичної інформації дозволяють сформулювати мультиплікативну залежність між результуючим показником і показниками-чинниками.

Якщо результуючий показник представити співвідношенням:

$$Y = \frac{RP}{A}, \quad (8)$$

де  $RP$  – чистий прибуток;  $A$  – активи (наприклад, нематеріальні активи, адміністративні активи, персонал), то чинниками інтелектуального потенціалу можуть бути:

$$X_1 = \frac{RP}{RZP}, X_2 = \frac{RZP}{RPR}, X_3 = \frac{RPR}{RIA}, \quad (9)$$

де  $RZP$  – загальний прибуток до оподаткування;  $RPR$  – обсяг продаж;  $RIA$  – обсяг витрат на нематеріальні активи.

Таким чином, статична форма моделі відображає основні механізми фінансового менеджменту прибутковості діяльності ( $X_1$  – показник рівня фінансового левериджу, який визначає можливості ефективного використання структури робочого капіталу;  $X_2$  – показник рівня виробничого левериджу, який відображає управління витратами і продажами;  $X_3$  – показник ефективності управління інтелектуальними активами).

Статична модель визначає рівень досліджуваного показника, але не відображає умов зміни показників-чинників. Для визначення цих змін використаємо динамічну форму моделі:

$$Y^1 = Y^0 i_1 i_2 i_3, \quad (10)$$

$$i_1 = \frac{RP^1}{RZP^1} : \frac{RP^0}{RZP^0}, \quad (11)$$

де  $Y^1$  – досліджуваний показник;  $Y^0$  – показник попереднього періоду або базового року;  $i_1$  – індекс зміни першого показника-чинника. Наступні індекси розраховуються аналогічним чином і відображають не значення показників, а прирости їх значень. Наприклад,  $i_1 = \frac{RP}{RZP}$ .

Використання динамічної моделі аналізу результуючого показника дозволяє визначити:

- абсолютне відхилення величини досліджуваного показника через зміни хоча б одного показника-чинника за незмінної величини інших чинників;
- визначити непрямий вплив певного чинника за опосередкованими змінами інших чинників;
- тотожні зміни величини досліджуваного показника щодо змін показників-чинників [3; 6].

Представлені мультиплікативні моделі можуть бути проаналізовані за допомогою метода ланцюгових підстановок.

Дослідження та ідентифікація причинно-наслідкових зв'язків між фінансовими показниками результатів діяльності і використанням інтелектуальних активів в умовах інтелектуальної економіки набуває особливого значення через те, що визначає умови збереження конкурентоспроможності банку й оцінки бізнесу.

1. Воронова Л.В. Проблеми інформаційного забезпечення діяльності банківської системи України // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. – Суми: Ініціатива, 1999. – С. 36–39.

2. *Дмитренко М.Г.* Бухгалтерський облік і звітність як інформаційна база управління фінансами банку // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. – Т. 3. – Суми, 2000. – С. 205–208.
3. *Доля В.Т.* Экономический анализ: теория и практические методики: Учеб. пособие. – К.: Кондор, 2003. – 208 с.
4. *Єрмошенко М.М.* Інформаційно-аналітична підтримка аналізу діяльності комерційних банків // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №10. – С. 59–67.
5. *Крохмаль О.В.* Організаційне забезпечення управління інформацією в комерційних банках // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. – Т. 6. – Суми, 2002. – С. 103–106.
6. *Мойсеєнко І.П.* Модели анализа интеллектуального потенциала предприятия // Бизнес-Информ. – 2007. – №5. – Т. 2. – С. 82–84.
7. *Мойсеєнко І.П.* Механізм управління інтелектуальним потенціалом // Галицький економічний вісник: Наук. журнал. – №1. – Тернопіль, 2006. – С. 54–60.
8. *Мойсеєнко І.П.* Моделирование механизмов формирования интеллектуального потенциала предприятия // Проблеми економіки та управління: Вісник НУ «Львівська політехніка». – №554. – Львів, 2006. – С. 209–214.
9. *Подолька О.І.* Інформаційні системи для банків третього тисячоліття: загальні вимоги і проблеми побудови // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. – Т. 3. – Суми, 2000. – С. 170–175.
10. *Сюркало Б.І.* Організація фінансового моніторингу в системі управління фінансовими результатами діяльності комерційного банку // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. – Т. 10. – Суми, 2004. – С. 160–164.

#### 4.8. ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД БЮДЖЕТУВАННЯ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

У процесі виникнення та загострення політичних, національних, соціально-економічних проблем, які вимагають вирішення, необхідність проведення комплексу взаємозалежних і взаємообумовлених заходів, використання різних ресурсних джерел, програмно-цільових методів в управлінні неухильно зростає.

Сьогодні більшість країн Європейського Союзу надають допомогу іншим країнам саме у формі програм, спрямованих на досягнення конкретних результатів. Міжнародні фінансові організації надають свої позики іншим країнам за відповідними програмами. Так, Міжнародний валютний фонд реалізує програму розширеного фінансування, Світовий банк надає програмні системні позики для реалізації конкретних проектів у різних галузях економіки тощо. Усі ці програми мають чітко окреслену мету та очікувані результати від фінансування тієї чи іншої галузі. Як свідчить досвід, такий підхід до фінансування проектів виявився досить ефективним, оскільки дає змогу проаналізувати ефективність використання коштів шляхом порівняння отриманих результатів з очікуваними, а також порівняння мети, задля якої залучаються кошти, з кінцевими результатами реалізації проекту.

Особливості і проблеми застосування програмно-цільового методу в різних аспектах висвітлюються у працях вітчизняних і зарубіжних науковців: О.І. Амоші, О.І. Андрєєвої, В.М. Асадчева, С.О. Булгакової, Р. Зоді, Т.І. Єфименко, М.І. Кульчицького, С.О. Левицької, К.В. Павлюк, З.В. Перуна, С.Є. Прокоф'єва, Б.А. Райзберга, Н.І. Рубан, І.Б. Стефанюка, А.В. Улюкаєва, І.Я. Чугунова та інших.

Запровадження програмно-цільового методу бюджетування (або бюджетування, орієнтованого на результат) в бюджетному процесі набуває надзвичайної актуальності в умовах інтеграції України до Європейського Союзу, оскільки підготовка бюджету на кількарічній основі є однією з вимог до країн-членів ЄС і кандидатів до вступу в ЄС. На шляху інтеграції в європейські структури для України цікавим і корисним є досвід передових держав Євросоюзу, Швеції, Франції та Великої Британії, що досягли певних успіхів в цій сфері.

При розгляді питань, пов'язаних з удосконаленням механізмів виконання бюджету в Україні, доцільно використовувати досвід країн із розвинутою ринковою економікою, в яких впродовж тривалого часу вироблялися ефективні рішення щодо оптимізації бюджетних систем держави. Шведський досвід виконання бюджету є особливо цікавим, оскільки ця країна досягла вражаючих результатів за рівнем розвитку економіки та рівнем життя населення, значною мірою приділяючи увагу державному сектору країни й ефективності виконання державного бюджету.

Велике значення в системі виконання бюджету *Швеції* має метод управління сектором державного управління за цілями та результатами [10, 57]. Основоположною ідеєю управління за цілями і результатами є те, що увага звертається не на детальний розподіл ресурсів за напрямками, а на досягнення

певних результатів бюджетної діяльності. У Швеції відповідними міністерствами для державних установ формулюються чіткі, конкретні та вимірні цілі, які вони повинні досягти протягом фінансового року. Для здійснення їхньої діяльності виділяються єдині асигнування, що не підрозділяються на види витрат. Керівники держустанов самостійно вирішують, як організувати свою діяльність у межах існуючої законодавчої бази і яка структура фінансових ресурсів є оптимальною.

Формулювання цілей здійснюється в так званому регламентаційному листі. Він містить цілі і завдання держустанови, вимоги до звітності, а також асигнування й об'єми отриманих доходів, які держустанова може залишати на потреби своєї діяльності. Більша частина регламентаційного листа присвячена тому, що установі належить робити і які повинні бути отримані результати. Фінансуванню у цьому документі присвячено декілька рядків (зазначаються суми єдиних асигнувань держустанові, можливості запозичення та право залишати у себе плату за послуги).

У розвинутих країнах останніми роками обговорюється питання вдосконалення обліку економічних подій. Актуальною є ця проблема і для бюджетної системи України. У світовій практиці розвиток бюджетного обліку пов'язаний з його гармонізацією з правилами обліку, які існують в недержавному секторі. У цьому плані в Швеції накопичений істотний досвід, який можливо використовувати при визначенні шляхів і методів вдосконалення бюджетного обліку в Україні.

У 1995 р. сектор державного управління Швеції був переведений на бухгалтерський облік, заснований на методі нарахувань. Суть даного методу полягає в тому, що всі економічні події між установою та зовнішнім середовищем відображаються в обліку, причому в той період, до якого вони відносяться. Таким чином досягається реальне віддзеркалення витрат на діяльність бюджетної установи і з'являється реальна можливість оцінки її ефективності.

Облік бюджетних і позабюджетних коштів здійснюється в сукупності в єдиному балансі. При цьому державні установи, які є одночасно споживачами коштів бюджету в процесі своєї діяльності, й органами, які адмініструють певні види доходів або операцій, відображають у своєму обліку всі операції щодо власного утримання та виконанню державних функцій у єдиному балансі. Тому уряд Швеції має можливість порівняти досягнуті держустановами показники з повними витратами на їх утримання і визначити на цій основі пріоритети між різними сферами діяльності сектору державного управління [3, 10]. Практика використання методу нарахувань в обліку сектору державного управління свідчить, що найбільші труднощі при переході на новий метод виникли у зв'язку з необхідністю навчання бухгалтерського персоналу й адаптації систем обліку до нових принципів.

Цікавим є досвід *Франції*, яка також ступила на шлях впровадження програмного методу формування та виконання бюджету [6]. В 2001 р. у Франції був прийнятий так званий Органічний закон про закони про державний бюджет (аналог бюджетного кодексу). У бюджеті Франції обсяги доходів визначаються та оцінюються конкретно визначеними сумами окремо за їхнім призначенням і обсягом. Видатки державного бюджету групуються в такі розділи:



- асигнування на утримання органів державної влади;
- витрати на утримання персоналу;
- поточні видатки;
- витрати на обслуговування державного боргу;
- інвестиційні витрати;
- інтервенційні витрати (трансферти населенню, підприємствам, органам місцевого самоврядування тощо);
- видатки на фінансові операції [5, 49].

Законом про державний бюджет для покриття кожного виду бюджетних видатків держави затверджуються асигнування, які згруповані за основними задачами, що вирішуються одним або декількома міністерствами. Ці задачі містять сукупність програм, які спрямовані на реалізацію державної політики. Кожна програма поєднує бюджетні асигнування, передбачені для виконання визначеної задачі або взаємопов'язаного комплексу задач, які реалізуються певним міністерством. Програма має у своєму складі перелік конкретних завдань для досягнення певної цілі, визначення кінцевої цілі загального значення та очікувані результати у вартісній оцінці.

Важливим моментом з огляду на особливості застосування програмно-цільового методу бюджетування є те, що в межах одного міністерства дозволяється перерозподіл асигнувань між програмами. Проте загальна сума перерозподілу протягом року не може перевищувати 2% асигнувань, передбачених законом про державний бюджет по кожній програмі. Розподіл асигнувань між програмами різних міністерств здійснюється шляхом трансфертів за умови, що використання переданих коштів за визначеною метою відповідає заходам першочергової програми.

Облік бюджетних доходів і витрат, асигнувань, а також загальний облік усіх операцій здійснює держава, при цьому однією із задач обліку є аналіз різних заходів, які проводились у межах конкретної програми. До проекту закону про державний бюджет додається доповідь про стан і перспективи економічного, соціального та фінансового розвитку нації, який включає гіпотези, методи та результати розрахунків, на підставі яких розроблено проект закону про бюджет; перспективи розвитку доходів, витрат і сальдо державних органів із розподілом по підгалузях на термін не менше чотирьох років.

В обов'язковому порядку надається річний проект результатів кожної програми з такими даними:

- опис заходів і цілей з урахуванням відповідних показників і критеріїв;
- оцінка фіскальних витрат;
- обґрунтування змін обсягів асигнувань щодо фактичних витрат за минулий рік;
- план-графік платіжних асигнувань відповідно до витратного дозволу;
- прогнозний розподіл штатів, який фінансується державою за професіями та спеціальностями.

До 2006 р. всі державні органи Франції повинні були перейти на фінансування за результатами. Підготовка до впровадження нових принципів включала уточнення функцій префектур, розширення контрактної практики, передачу частини функцій приватному сектору. Були проведені розрахунки «макет-

ного» агрегованого бюджету, нормативів бюджетної забезпеченості, показників результативності діяльності, які повинні стати в перспективі не тільки оціночними, але і базовими при плануванні бюджетів та оцінці їх виконання.

У цілому в бюджетному процесі Франції, зорієнтованому на кінцевий результат, можна виділити характерні типові особливості, на які слід звернути увагу при здійсненні реформування бюджетного процесу в Україні:

- гарантії бюджету на 3 роки з щорічною індексацією 0,3% в реальному обчисленні, коректування номінальної суми на індекс інфляції;
- бюджет незалежний від функцій і завдань (а не визначається як кошторис функціонування державного органу);
- відкриття всієї суми щорічного бюджету на початку року (відсутнє квартальне фінансування);
- збереження залишку бюджетних коштів;
- вільне переміщення коштів між статтями, за винятком використання коштів на матеріально-технічне забезпечення для збільшення оплати праці;
- демократична процедура визначення пріоритетів, подальша їх деталізація в завданнях і показниках для виконавчих органів (системи оціночних показників діяльності префектур INDIGO, BALIS);
- введення трьох видів обліку – касового, за видами діяльності і методом нарахувань;
- казначейський контроль загальних витрат і результатів;
- стандарти обслуговування та регламенти надання послуг у вигляді хартії прийому громадян.

На даному етапі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі України доцільно використовувати досвід Франції щодо формування бюджету на основі програм з чітко визначеними цілями; процедури переносу асигнувань між програмами; застосування методу нарахувань.

Реформа державного управління у *Великій Британії* почалася в 1988 р. з проведення аналізу ефективності управління державними фінансами й ініціатив щодо його удосконалення [1]. Спочатку реформа проводилася в невеликих масштабах, але поступово переросла в докорінну реструктуризацію державних установ, що супроводжувалася впровадженням ринкової конкуренції у сферу надання бюджетних послуг.

Введення системи середньострокового планування видатків у Великій Британії у 1997 р. було пов'язане з прийняттям Кодексу фіскальної стабільності, який зобов'язує уряд:

- визначати принципи управління доходами та видатками, а також встановлювати задачі фіскальної політики;
- використовувати цикл річної звітності, включаючи бюджетне послання, доповідь про економічну та фіскальну стратегію, звіт про управління боргом;
- застосовувати стандарти кращої практики у сфері обліку в державному секторі.

У 1998 р. у Великій Британії проведено комплексний аналіз державних витрат, у ході якого було докладно розглянуто розподіл бюджетних ресурсів між статтями витрат. За результатами аналізу постало питання про необхідність підвищення якості послуг і проведення відповідних реформ. Новий під-

хід містив у собі два основних елементи: Угоди про бюджетні послуги (PSA) та Угоди про якість послуг (SDA), які визначають мету і завдання кожного міністерства, цільові значення показників якості й обсягу бюджетних послуг та очікуваного ефекту від їх надання, а також інші цільові показники діяльності міністерств і відомств.

Можна виокремити ключові моменти, які здійснюються у Великій Британії з метою належного застосування програмно-цільового методу бюджетування:

- визначається розмір видатків за функціями держави та відомчою класифікацією на багаторічний період. Ці «контрольні суми» є основою для перегляду урядом існуючих зобов'язань на два наступні фінансові роки та формування прогнозів на третій рік;

- формування й обговорення бюджету відбувається на основі кінцевих соціально важливих результатів;

- окремі відомчі управління мають право самостійно розпоряджатися коштами в межах угод про бюджетні послуги – перерозподіляти ресурси в межах бюджетів своїх управлінь між програмами залежно від їх пріоритетності;

- у планах видатків дозволено переносити невикористані кошти з одного року на інший.

З огляду на подальше запровадження програмно-цільового методу в бюджетному процесі для України цінним у британському досвіді є посилення бюджетної дисципліни та підвищення ефективності видатків завдяки їх довгостроковому плануванню. Проте не слід залишити поза увагою те, що періодичний докладний аналіз усіх програм потребує значних людських ресурсів і фінансових витрат, і до моменту завершення аналізу може спричинити невідповідність щодо майбутнього фінансування програм.

Досвід країн Євросоюзу, які запроваджують програмно-цільовий метод бюджетування, дозволяє узагальнити ключові моменти:

- питання вдосконалення державного управління повинні розглядатися в єдиному комплексі з питаннями вдосконалення бюджетного планування;

- потребують уваги питання визначення послідовності проведення реформ, яка б забезпечувала їхній поступальний характер;

- необхідно забезпечити наявність відповідних умов для успішного впровадження програмно-цільового методу бюджетування. Як правило, насамперед, необхідно забезпечити дисципліну виконання прийнятих бюджетів;

- практика свідчить, що до проведення реформ державного управління слід підходити прагматично, тобто будь-які нововведення повинні будуватися з урахуванням особливостей країн і регіонів, а також з урахуванням особливостей, які існують в конкретних галузях державної діяльності. Та або інша концепція реформи може бути успішно реалізована в одній сфері державної діяльності і «забуксувати» в іншій через відмінності в організаційній структурі та існуючій практиці;

- при проведенні реформ велику увагу слід приділяти людському чиннику. Часто невдалий перехід від витратного до програмно-цільового методу бюджетування пов'язаний з тим, що співробітники міністерств і відомств не мають належного уявлення про мету реформ, які проводяться, не мають достатніх

стимулів для їх підтримки, не залучені активно в проведення реформ і не мають достатніх повноважень впливати на їх хід.

Процес запровадження програмно-цільового методу в кожній із країн має свої характерні особливості. В сучасних умовах Україна повинна запроваджувати найкращі світові здобутки у сфері бюджетного управління. Врахування передового досвіду зарубіжних країн дозволить не припуститися типових помилок у здійсненні технології державного бюджетування та вирішувати проблеми, які постають перед органами влади в процесі запровадження програмно-цільового методу в Україні.

1. *Андрущенко В.* Аналітично-адміністративні технології оптимізації бюджетів на субнаціональному рівні (із досвіду західних держав) // *Регіональна економіка.*— 2000.— №2.— С. 151–157.
2. Бюджетирование, ориентированное на результат: международный опыт и возможности применения в России: Центр фискальной политики / *Андреева Е.И., Сучкова А.А., Богданов Л.Н., Чесноков А.А.* — М.: Academia, 2002. — 60 с.
3. Бюджетирование, ориентированное на результат: цели и принципы. Краткий обзор опыта зарубежных стран. — М.: NEI-ECORYS, 2002. — 16 с.
4. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: У 6 т. / *Азаров М.Я., Ярошенко Ф.О., Амоша О.І.* та ін.; *Азаров М.Я.* (голова редкол.). — К.: НДФІ, 2004. — Т. 4: Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі. — 364 с.
5. *Кукурудз О.* Державний бюджет і контроль за його виконанням: досвід Франції // *Вісник КНТЕУ.*— 2004.— №3.— С. 47–53.
6. *Островская Е.* Франция // *Мировая экономика и международные отношения.*— 2001.— №8.— С. 89–97.
7. *Павлюк К.В.* Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: Монографія. — К.: НДФІ, 2006. — 584 с.
8. *Пасічник Ю.В.* Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: Монографія. — Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2005. — 642 с.
9. Практичні аспекти програмно-цільового бюджетування: Зарубіжний досвід // *Матеріали Проекту «Реформа місцевих бюджетів в Україні».* — К.: 2006. — 17 с.
10. *Прокофьев С.Е., Горбунов В.В.* Шведский опыт исполнения бюджета и возможность его применения в России // *Финансы.*— 2004.— №5.— С. 55–57.

#### 4.9. СТРАТЕГІЧНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ІНСТИТУТУ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ: СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ, ОЦІНКА

Якість управління суб'єктом ринкових відносин визначається поняттям конкурентоспроможності. Сучасні дослідження виділяють декілька видів конкурентоспроможності, серед яких важливу роль відіграє стратегічна конкурентоспроможність як здатність суб'єкта у мінливих ринкових умовах ефективно вести діяльність. Визначення стратегічної конкурентоспроможності показує потенціал росту суб'єкта господарювання та напрямки покращення його управління.

Цілі, які досягаються під час оцінки стратегічної конкурентоспроможності (СК), особливо актуальні для нового сегмента фінансового ринку – інститутів спільного інвестування (ІСІ).

Етап становлення даного сегмента вимагає якісної інформації про ринок спільного інвестування, сильні та слабкі сторони його учасників, а також шляхи підвищення конкурентних позицій інститутів спільного інвестування.

Відповідь на ці питання можна отримати у процесі визначення стратегічної конкурентоспроможності ІСІ.

Нетривалий період існування вітчизняного ринку спільного інвестування зумовив низьку зацікавленість науковців до питань конкурентоспроможності ІСІ на даний момент. В той же час динамічний розвиток ринку потребує наукових розробок у напрямку ефективного управління інститутами спільного інвестування. Тому дане дослідження є досить актуальним для вітчизняного ринку спільного інвестування.

Сутність ІСІ досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці. Так, загальні питання розвитку ІСІ розглядав вітчизняний дослідник Д.А. Леонов [7]; діяльність ІСІ у розвинених країнах вивчав Дж. Богл [2]; питанням конкурентоспроможності та її оцінки присвятили свої праці Н.А. Дробитько [4], Г.В. Кривенко [6], В.Ф. Оберемчук [8], І.В. Смолін [9], Р.А. Фатхутдінов [10] та інші.

Вищезазвані дослідники детально описали сутність інститутів спільного інвестування та стратегічної конкурентоспроможності, проте комплексного, системного підходу до визначення стратегічної конкурентоспроможності інституту спільного інвестування як єдиного поняття в наукових працях не існує.

Перш, ніж дати визначення стратегічної конкурентоспроможності інституту спільного інвестування, необхідно з'ясувати сутність поняття стратегічної конкурентоспроможності. Так, Р.А. Фатхутдінов вважає, що стратегічна конкурентоспроможність – це «потенційна здатність об'єкта або суб'єкта управління конкурувати в майбутньому на конкретних ринках, забезпечувана зниженням прояву стратегічних неконкурентоспроможних чинників і посиленням прояву стратегічних ексклюзивних конкурентних переваг об'єкту (суб'єкта) на основі проведення комплексної стратегічної діагностики об'єкту або суб'єкта, параметрів ринку і конкурентів, розробки стратегії» [10, 33]. І.В. Смолін зазначає, що «стратегічна конкурентоспроможність – це перспективна цільова характеристика майбутньої здатності суб'єкта ринку отримувати конку-

рентні переваги над суперниками та реалізовувати їх у власних інтересах. У конкретизованій формі вона уособлює запланований результат здійснення конкурентної стратегії і тому є об'єктом стратегічного управління» [9, 174].

Аналіз та синтез складових понять «конкурентоспроможності» та «стратегії» дає змогу стверджувати, що стратегічна конкурентоспроможність – ознака суб'єкта ринку, яка передбачає наявність у останнього ключових чинників розвитку, отриманих за рахунок швидкої адаптації внутрішнього середовища функціонування до змін зовнішнього та досягнення на основі цього конкурентних цілей.

Згідно з науковими дослідженнями у сфері конкурентоспроможності, сутність стратегічної конкурентоспроможності для різних суб'єктів ринку майже не відрізняється. Тому стратегічна конкурентоспроможність ІСІ – це спроможність інституту спільного інвестування за рахунок ефективного стратегічного управління швидко адаптуватись до змін зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування, внаслідок чого отримувати додаткові конкурентні переваги та ефективно їх використовувати, досягаючи конкурентних цілей.

На перший погляд, дане визначення повністю описує сутність стратегічної конкурентоспроможності інституту спільного інвестування, однак постають проблемне питання, серед яких можливість визначати стратегічну конкурентоспроможність інституту спільного інвестування. Згідно з [9, 168], конкурентоспроможність, в тому числі стратегічна, може бути властивістю лише організації як об'єднанню людей. Щодо інституту спільного інвестування, то даний суб'єкт ринку не можна визначати як об'єднання людей. Відповідно до вітчизняного законодавства [1], інститут спільного інвестування – корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, який провадить діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.

У свою чергу [1]:

- корпоративний інвестиційний фонд – це інститут спільного інвестування, який створюється у формі відкритого акціонерного товариства і провадить тільки діяльність із спільного інвестування;

- пайовий інвестиційний фонд – це активи, які належать інвесторам на праві спільної часткової власності, перебувають в управлінні компанії з управління активами та обліковуються останньою окремо від результатів її господарської діяльності;

- компанія з управління активами – господарське товариство, яке здійснює професійну діяльність з управління активами інституту спільного інвестування на підставі ліцензії, що видається Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку.

Звісно, інститут спільного інвестування – це об'єднання, однак не людей, а їхніх коштів, і як такої організації людей не існує, вони самостійно нічого не виробляють і не є самостійними учасниками ринку. Навіть якщо врахувати, що корпоративний інститут спільного інвестування – відкрите акціонерне товариство (класичне об'єднання людей для ведення підприємницької діяльнос-

ті), то в цілому даний вид інституту спільного інвестування також не можна назвати об'єднанням людей, оскільки таке об'єднання відбувається на початку створення ІСІ. Після надання VAT статусу інституційного інвестора, корпоративний ІСІ втрачає властивість «об'єднання людей», залишається лише об'єднання коштів, якими управляє згідно із договором компанія з управління активами. Тобто в ІСІ немає кому реалізовувати наявні або потенційні конкурентні переваги. Однак, слід зазначити, що дану функцію в системі інституційного інвестування виконує компанія з управління активами, яка просуває на ринок послугу зі спільного інвестування та веде конкурентну боротьбу з аналогічними компаніями з управління активами за потенційних інвесторів. З іншого боку, не можна стверджувати, що в системі інституційного інвестування конкурентоспроможність як властивість може мати лише компанія з управління активами, оскільки компанія з управління активами має абсолютно інші цілі, ніж ІСІ. Цілі ІСІ – отримання якнайбільшого доходу для вкладника, ціль компанії з управління активами – отримання якнайбільшого прибутку від управління активами за рахунок ефективного балансування між обсягами залучених коштів, комісійною винагородою та дохідністю від вкладень у ІСІ. В цьому випадку можна стверджувати, що компанія з управління активами надає послугу аутсорсингу з управління активами і одночасно забезпечує конкурентоспроможність ІСІ. А оскільки ІСІ та компанія з управління активами не конкурують, остання може поєднувати ці дві властивості, забезпечуючи досягнення стратегічної конкурентоспроможності як власної, так і ІСІ. Однак досягнення стратегічної конкурентоспроможності фонду не повністю покладається на компанію з управління активами, оскільки ІСІ можуть створювати внутрішні контролюючі органи. Більш того, якщо для пайового фонду функції внутрішніх контролюючих органів дещо обмежені, то для корпоративного інституту спільного інвестування всі організаційні питання та питання зміни цільових орієнтирів розвитку ІСІ погоджуються на загальних зборах акціонерів або спостережною радою. Такі внутрішні контролюючі органи ІСІ є об'єднанням громадян, тому їхні дії та рішення можуть частково формувати стратегічну конкурентоспроможність ІСІ. Таким чином, стратегічна конкурентоспроможність інституту спільного інвестування – складне поняття, формування та управління яким розподілено між компанією з управління активами та внутрішніми контролюючими органами ІСІ.

Для ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю виникає необхідність в її оцінці, що дозволить виявити якість управління суб'єктом і напрямки підвищення рівня стратегічної конкурентоспроможності ІСІ.

Базовими принципами побудови методики оцінювання стратегічної конкурентоспроможності ІСІ є [3]:

- принцип органічності, згідно з яким сукупність показників, які характеризують стратегічну конкурентоспроможність, тільки тоді стануть системою, коли будуть мати певну загальну організаційну основу, що пояснює логіку її побудови;
- принцип неформальності передбачає, що система показників, які характеризують стратегічну конкурентоспроможність, повинна мати максимальний рівень динамічності і бути придатною для прийняття управлінських рішень;



- принцип наглядності передбачає наявність певного оптимального набору важливих показників, які характеризують стратегічну конкурентоспроможність і взаємно доповнюють, а не дублюють один одного;

- принцип деревоподібності структури передбачає наявність у системі зв'язаних логічними та формальними співвідношеннями часткових, узагальнюючих та інтегральних показників, які характеризують стратегічну конкурентоспроможність.

Враховуючи принципи оцінювання стратегічної конкурентоспроможності, а також основні положення поняття стратегічної конкурентоспроможності (швидка адаптація до змін зовнішнього середовища функціонування, досягнення конкурентних цілей), система оцінки поділяється на три блоки показників, які характеризують:

Перший блок – поточний конкурентоспроможний статус суб'єкта господарювання.

Другий блок – якість реакції на зміни зовнішнього середовища.

Третій блок – оцінку потенціалу формування стратегічної конкурентоспроможності в майбутньому.

В першому блоці на основі існуючих методів визначається поточний рівень конкурентоспроможності. Це дозволяє виявити якість управління інститутом спільного інвестування на даний момент, оцінити його конкурентний статус. Цей блок є основним у системі, оскільки фактично показує рівень стратегічної конкурентоспроможності суб'єкта в певний момент часу.

Показники, які відносяться до цього блоку:

1. Розмір фонду – вартість чистих активів (*ВЧА*).

2. Оцінка якості управління активами на основі коефіцієнта Шарпа (*КШарп*).

3. Абсолютний приріст чистих активів (*ΔВЧА*).

Другий блок «Якість реакції на зміни зовнішнього середовища» спрямований на визначення можливостей суб'єкта господарювання ефективно реагувати на зміни зовнішнього середовища, що дозволяє останньому отримувати конкурентні переваги над своїми суперниками в конкурентній боротьбі. Це одна з головних характеристик стратегічної конкурентоспроможності, оцінка якої вкрай важлива для визначення загального рівня стратегічної конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. На жаль, реакцію господарюючого суб'єкта на зміни зовнішнього середовища майже неможливо спрогнозувати, оскільки в основі аналізу лежать майбутні дії суб'єкта. В дослідженні ця проблема вирішена таким чином: спираючись на «постулат технічного аналізу, який стверджує, що «історія повторюється» [5, 73], можна, проаналізувавши минулий досвід реакції суб'єкта на зміни зовнішнього середовища, приблизно спрогнозувати дії господарюючого суб'єкта в майбутньому. В даному випадку ефективність реагування суб'єкта на зовнішнє середовище буде визначена на основі результатів реакції суб'єкта в минулому.

До цього блоку відносяться такі показники:

1. Глибина падіння дохідності інституту спільного інвестування.

2. Показник виходу вкладників із фонду.

Третій блок методики оцінювання спрямований на визначення потенціалу формування стратегічної конкурентоспроможності в майбутньому, тобто оцінюються ресурсні можливості суб'єкта господарювання, на підтримання або ж покращення рівня стратегічної конкурентоспроможності на тривалому відрізку часу.

Показники, які відносяться до цього блоку:

1. Розгалужена агентська мережа.
2. Низькі транзакційні витрати.
3. Високий рівень матеріально-технічного забезпечення.

Аналіз вищеописаних показників та порівняння їх значень між суб'єктами ринку спільного інвестування дозволяє лише виявити сильні та слабкі сторони інституту спільного інвестування. Такий аналіз корисний для ефективного стратегічного управління суб'єктом, але обмежено підходить до системи оцінювання стратегічної конкурентоспроможності інституту спільного інвестування. Основний недолік – відсутність однозначності в оцінці стратегічної конкурентоспроможності, що є головним принципом оцінювання СК. Тому подальшим етапом формування комплексної системи оцінювання стратегічної конкурентоспроможності інституту спільного інвестування є розробка інтегрального показника, який однозначно відображає рівень стратегічної конкурентоспроможності ІСІ та дозволяє оцінювати якість стратегічного управління інвестиційним фондом в цілому.

Згідно з [3], формула інтегрального показника стратегічної конкурентоспроможності інституту спільного інвестування ( $K$ ) має такий вигляд:

$$K = \sum_{i=1}^n z_i \times \omega_i, \quad (1)$$

де  $z_i$  – кількісна оцінка  $i$ -го часткового показника оцінки стратегічної конкурентоспроможності;  $\omega_i$  – коефіцієнт важливості  $i$ -го часткового показника оцінки стратегічної конкурентоспроможності.

Коефіцієнти важливості трьох проміжних узагальнюючих показників матимуть такі значення:

- оцінка поточного рівня конкурентоспроможності (ПРК) – 0,5;
- оцінка якості реакції на зміни зовнішнього середовища (ЯР) – 0,25;
- оцінка потенціалу формування стратегічної конкурентоспроможності ІСІ (ПФ) – 0,25.

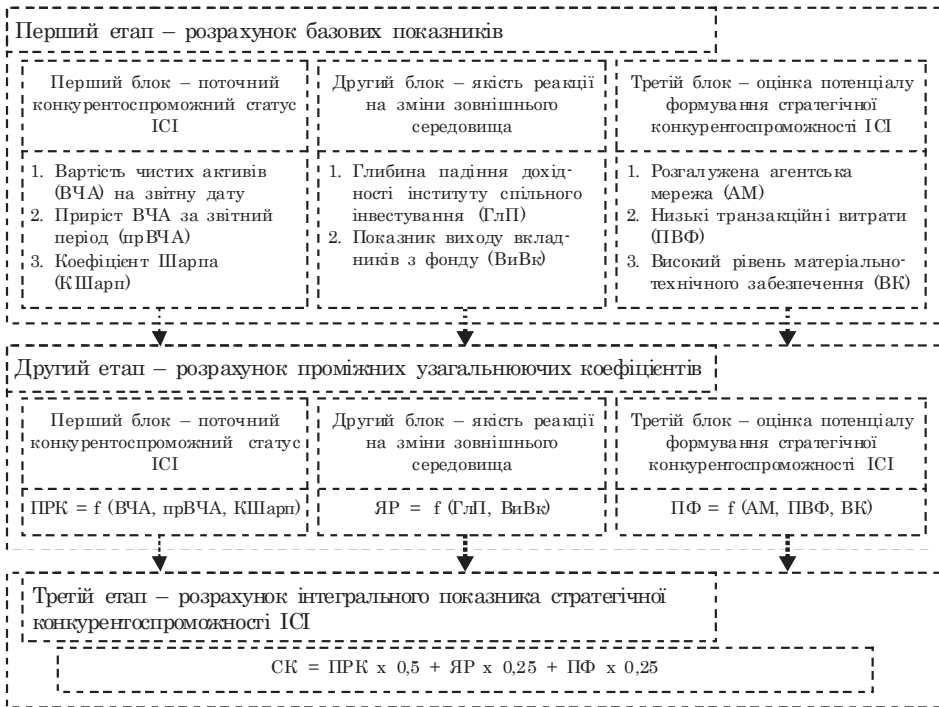
Зважаючи, що поточний рівень конкурентоспроможності є реально досягнутим, його ваговий коефіцієнт складає 50% загального значення інтегрального показника стратегічної конкурентоспроможності інституту спільного інвестування. Інші показники визначають лише потенціал підтримання та підвищення стратегічної конкурентоспроможності. Рівень важливості цих проміжних узагальнюючих коефіцієнтів був поділений порівну – по 25% від загального значення інтегрального показника.

Таким чином, інтегральний показник стратегічної конкурентоспроможності інституту спільного інвестування (СК) розраховується за формулою:

$$СК = ПРК \times 0,5 + ЯР \times 0,25 + ПФ \times 0,25. \quad (2)$$

Порівняння значень показника СК різних інвестиційних фондів дозволить оцінити рівень стратегічної конкурентоспроможності ІСІ і, відповідно, відранжувати фонди за якістю стратегічного управління.

Отже, комплексна система оцінювання стратегічної конкурентоспроможності інституту спільного інвестування спрямована на всебічний аналіз діяльності ІСІ, що дозволяє, з одного боку, однозначно оцінити рівень стратегічної конкурентоспроможності, а з іншого – визначити сильні та слабкі сторони стратегічного управління ІСІ та напрями удосконалення стратегії розвитку інституту спільного інвестування. Графічно модель комплексної системи представлена на рис. 1.



**Рис. 1. Схема комплексної системи оцінювання стратегічної конкурентоспроможності інституту спільного інвестування**

Дана модель не статична, а динамічна: набір коефіцієнтів поступово може змінюватись залежно від змін умов функціонування ринку послуг інститутів спільного інвестування. Незмінними залишатимуться лише підходи до формування моделі: розподіл показників на три блоки, які комплексно враховують сутність стратегічної конкурентоспроможності інституту спільного інвестування.

Аналізуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки:

1. Становлення ринку спільного інвестування вимагає науково-теоретичних напрацювань у напрямку ефективного управління інститутами спільного інвестування. Одним із підходів у цьому питанні є визначення стратегічної

конкурентоспроможності інституту спільного інвестування, що дозволяє комплексно охарактеризувати якість стратегічного управління інвестиційним фондом.

2. З урахуванням специфіки поняття стратегічної конкурентоспроможності інституту спільного інвестування побудовано комплексну модель оцінювання стратегічної конкурентоспроможності ІСІ. Дана модель враховує загальні підходи до оцінки конкурентоспроможності і спирається на аналіз показників, які найбільш повно характеризують якість управління ІСІ.

3. У перспективі необхідно перевірити дієвість розробленої методики шляхом розрахунку фактичних даних і визначення оцінки стратегічної конкурентоспроможності реально діючих інститутів спільного інвестування.

1. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України від 15.03.2001 №2299-III // zakon1.rada.gov.ua.

2. *Богл Дж.* Взаимные фонды с точки зрения здравого смысла (Новые императивы для разумного инвестора) / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 539 с.

3. *Горбатов В.М.* Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса: Монография. – Х.: ИНЖЭК, 2006. – 592 с.

4. *Дробитько Н.А.* Оценка и диагностика конкурентоспособности предприятий: Дис... канд. экон. наук: 08.06.02 / Харьковский гос. экономический ун-т. – Х., 2002. – 225 с.

5. *Ипатов Д.* Автоматический графический анализ // Рынок ценных бумаг.– 2007.– №15. – С. 73.

6. *Кривенко Г.В.* Управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах маркетингової орієнтації: Дис... канд. экон. наук: 08.06.01 / Донецький державний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2003. – 281 с.

7. *Леонов Д.А.* Инвестиционные фонды на финансовом рынке Украины: Дис... канд. экон. наук: 08.04.02 / Киевский гос. экономический ун-т. – К., 1996. – 178 с.

8. *Оберемчук В.Ф.* Забезпечення конкурентоспроможності підприємства: стратегічні аспекти: Дис... канд. экон. наук: 08.06.01 / Київський національний економічний університет. – К., 1999. – 170 с.

9. *Смолін І.В.* Стратегічне планування розвитку організації: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 344 с.

10. *Фатхутдинов Р.* Стратегическая конкурентоспособность и экономика России // Общество и Экономика.– 2003.– №1. – С. 31–43.

#### 4.10. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Фінансовий стан у системі антикризового управління – це сукупність взаємопов'язаних показників, за результатами аналізу яких робляться висновки про ефективність діяльності досліджуваного підприємства. При цьому використання методики обрахунку показників фінансового стану за зведеними даними дає уявлення про стан економіки всієї сукупності (однотипних підприємств, підгалузі, галузі, народного господарства, економіки країни в цілому). Узагальнено організаційно-економічну оцінку фінансового стану підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності України можна представити таким алгоритмом: аналіз динаміки та структури зведеного балансу; аналіз наявності власних оборотних коштів підприємств за видами економічної діяльності; коефіцієнтний аналіз ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності підприємств на основі зведених даних їхньої діяльності.

Теоретичним і практичним аспектам проведення організаційно-економічної оцінки фінансового стану підприємства в цілому присвячена значна кількість праць вчених-економістів. Серед зарубіжних дослідників внесок у розробку кількісних методів аналізу здійснили С.Дж. Браун, М.П. Кріцмен, К. Паррамоу, П.А. Самуельсон та Т.Дж. Утшем. Серед російських учених заслуговують на увагу праці з аналізу фінансового стану підприємства В.А. Ільїної, А.І. Ковальова, Т.Ф. Морозової, Є.В. Негашева, В.П. Привалова, Р.С. Сайфуліна, С.Д. Трохіної, А.Д. Шеремета. Вітчизняні науковці досліджують широке коло проблем, пов'язаних з оцінкою фінансового стану підприємств: С.І. Кручок – застосування коефіцієнтного та індексного аналізу [9]; Л.О. Лігоненко, Г.В. Ковальчук – методичні підходи до оцінки платоспроможності [10]; О.І. Марченко – фінансові аспекти ділової активності [11]; А.М. Турило – методологічні підходи до оцінки фінансової діяльності [16]; О.Л. Хотомлянський – шляхи застосування комплексної оцінки на основі різних підходів [22; 23]; Д.В. Шиян – проведення комплексної оцінки фінансового стану галузей економіки [25].

Разом з тим потребують подальшого розвитку згадані підходи до оцінки фінансового стану економіки України на основі аналізу зведених даних балансу та результатів діяльності підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності.

Протягом 90-х років ХХ ст. в економіці України відбувалися кризові процеси, які найболючіше впливали на фінансовий стан підприємств, унаслідок чого відбувалося стійке зниження рівня фінансової стійкості та платоспроможності поряд зі зростанням рівня їхньої збитковості. З 2000 р. розпочалося економічне зростання, яке триває по нинішній час. У зв'язку з цим виникає необхідність визначити основні тенденції, які склалися в діяльності підприємств, а також їхній вплив на рівень фінансового стану економіки.

Об'єктом аналізу є зведений баланс підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності України, статті якого були згруповані відділом статистики фінансів Департаменту міжгалузевої статистики підприємств Державного комітету статистики України шляхом підсумовування балансів усіх підприємств,

які звітували наприкінці відповідного року. Тому першим етапом організаційно-економічної оцінки фінансового стану є аналіз динаміки і структури основних статей активної та пасивної частин зведеного балансу (табл. 1).

У цілому, згідно з даними табл. 1, загальна динаміка всіх статей зведеного балансу підприємств України (за винятком банків і бюджетних установ) має тенденцію до стійкого зростання. Так, темп росту необоротних активів у 2006 р. порівняно з 2001 р. склав 189% і 121% – порівняно з 2005 роком. Загальний обсяг оборотних активів зріс у 2,4 раза, а витрат майбутніх періодів – у 3 рази протягом останніх 6 років і, відповідно, у 1,3 та 1,4 раза в період з 2005 р. до 2006 року. В цілому, коефіцієнт приросту майна зведеного балансу підприємств України у 2006 році склав 110% порівняно з 2001 р., а в 2005–2006 рр. – 25%.

Основні тенденції, які сформувалися у динаміці активів підприємств України, позначилися на їхній структурі. Перевищення темпів росту обсягів оборотних активів і витрат майбутніх періодів над темпом росту вартості необоротних активів відповідно на 48% та 104% у 2006 р. порівняно з 2001 р. спричинило зменшення питомої ваги необоротних активів на 5,7 в.п. (на рівні 50,6%) та збільшення коефіцієнта мобільності майна на 0,055 пункти (48,8%) поряд зі збільшенням частки витрат майбутніх періодів на 0,2 в.п. (0,6%), що свідчить про прискорення оборотності всього майна підприємств. Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів у 2001 р. становив 0,77 і протягом 6 років збільшився на 0,2 пункту. Значення даного коефіцієнта залежить насамперед від галузевої приналежності підприємства. Проте очевидним є факт прискорення оборотності сукупного майна підприємств, що позитивно впливає на збільшення обсягів виробництва.

Аналізуючи дані табл. 1, необхідно також констатувати факт стійкого щорічного зростання усіх статей пасиву балансу. Так, у 2006 р., порівняно з 2001 р., обсяг довгострокових зобов'язань зріс у 5,4 раза та у 1,6 раза, порівняно з 2005 роком. Таке значне зростання могло відбутися внаслідок здешевлення відсоткових ставок за довгостроковими банківськими кредитами поряд зі спрощенням умов їх отримання для підприємств різних форм власності та видів економічної діяльності, що призвело до збільшення обсягу наданих банками довгострокових кредитів, крім того збільшився обсяг довгострокових фінансових та інших зобов'язань.

Темп росту вартості власного капіталу підприємств України був найменшим з усіх показників пасиву балансу і в 2006 р. становив 177% – порівняно з 2001 р., 119% – порівняно з 2005 роком. Обсяг поточних зобов'язань зріс у 2,1 раза за аналізований період і збільшився на 24% протягом останніх двох років. Значні темпи росту протягом останніх 6 років притаманні обсягу таких статей, як «Забезпечення наступних витрат і платежів» та «Доходи майбутніх періодів» – відповідно 266% та 358% унаслідок негативного зростання вартості забезпечення виплат персоналу, цільового фінансування, забезпечення інших витрат і платежів у першому випадку, та позитивного зростання доходів, отриманих протягом поточного або попередніх періодів, які належать до наступних звітних періодів і можуть бути спрямовані на розширення виробничої діяльності підприємств.

Таблиця 1. Динаміка і структура основних статей зведеного балансу підприємств України\*

Найменування показника	Значення показника на кінець року					Зміни у 2006 р. порівняно з 2001 р.
	2001	2002	2003	2004	2005	
	Актив балансу					
1. Необоротні активи, тис. грн.	49320,4	519040,9	572609,8	659869,1	770183,0	932711,8
У % до балансу	56,3	54,4	52,2	51,4	52,1	50,6
2. Оборотні активи, тис. грн.	379587,2	432041,7	520672,3	617057,6	700719,2	899824,0
У % до балансу	43,3	45,3	47,5	48,1	47,4	48,8
3. Витрати майбутніх періодів, тис. грн.	3355,8	2816,0	3572,4	5856,5	6959,8	9846,8
У % до балансу	0,4	0,3	0,3	0,5	0,5	0,6
	Пасив балансу					
1. Власний капітал, тис. грн.	452497,5	470960,8	512396,7	583062,3	673005,7	801894,9
У % до балансу	51,6	49,4	46,8	45,5	45,5	43,5
2. Забезпечення наступних витрат і платежів, тис. грн.	15141,3	16337,6	20288,2	24678,6	31631,1	40327,0
У % до балансу	1,7	1,7	1,8	1,9	2,1	2,2
3. Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	40004,0	46327,2	61678,6	91400,5	136924,9	213669,7
У % до балансу	4,6	4,9	5,6	7,1	9,3	11,6
4. Поточні зобов'язання, тис. грн.	365278,0	416274,2	497209,7	575158,4	626596,3	774536,9
У % до балансу	41,7	43,6	45,3	44,8	42,4	42,1
5. Доходи майбутніх періодів, тис. грн.	3342,6	3998,8	5272,3	8483,4	9704,0	11954,1
У % до балансу	0,4	0,4	0,5	0,7	0,7	0,6
Баланс, тис. грн.	876263,4	953898,6	1096854,5	1282783,2	1477862,0	1842382,6

\* розраховано за даними [2-4; 14; 20; 21], крім банків і бюджетних установ.



Отримані результати аналізу динаміки пасиву балансу підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності України, за винятком банків і бюджетних установ, свідчать про зміни у його структурі. Відбулося скорочення коефіцієнта незалежності підприємства (співвідношення власних коштів із загальною сумою джерел фінансування) на 0,08 пункти в період з 2001 р. до 2006 р., і його значення 0,435 на кінець звітного періоду не відповідає нормативному, яке має бути не меншим 0,5. Однак, у господарській практиці підприємств США даний показник може становити 0,4, Японії – 0,3 [8, 10].

Таким чином, підприємства України мають високий рівень фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування, який щороку підвищується, про що свідчить збільшення частки довгострокових зобов'язань на 7 та поточних – на 0,4 в.п. Проте перевищення росту питомої ваги довгострокових зобов'язань над зростанням частки поточних зобов'язань на 6,6 в.п. є швидше позитивним аспектом, оскільки довгострокові джерела фінансування чинять значно менший вплив на ліквідність балансу, аніж поточні зобов'язання. Крім цього, у 2006 р. порівняно з 2001 р. збільшилася частка забезпечення наступних витрат і платежів та доходів майбутніх періодів відповідно на 0,5 та 0,2 в.п.

З метою визначення ефективності від зростання обсягу активів та впливу на фінансові результати діяльності, оцінку динаміки обсягу активів підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності України доцільно проводити шляхом порівняння темпів їхнього росту з темпами росту чистого доходу від реалізації, прибутку від операційної діяльності та індексом інфляції (табл. 2).

**Таблиця 2. Порівняння темпів росту активів, фінансових результатів діяльності підприємств України та індексу цін виробників промислової продукції (інфляції)\***

Найменування показника	Значення показника на кінець року (у % до попереднього року)						2006 р. у % до 2001 р.
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
1. Темп росту обсягу сукупних активів	100,0	108,9	115,0	117,0	115,2	124,7	210,3
2. Темп росту чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	100,0	139,7	132,2	137,4	106,5	127,3	344,2
3. Темп росту прибутку від операційної діяльності	100,0	101,9	132,2	205,5	123,0	114,5	390,3
4. Індекс інфляції	100,0	105,7	111,1	124,1	109,5	114,1	182,2

\* розраховано за даними [2–4; 14; 17; 20; 21], крім банків і бюджетних установ.

Порівняння темпів росту показників, зведених у табл. 2, з індексом інфляції відповідного року має важливе значення для оцінки реального зростання активів і фінансових результатів діяльності підприємств України. У випадку, коли значення індекса цін виробників промислової продукції менше за темп зростання показника, відбулося реальне зростання цього показника, якщо навпаки – спадання. Протягом 2002–2003 рр. та у 2006 р. відбулося реальне зростання усіх показників, оскільки їхні темпи зростання перевищують індекс інфляції. У 2002 р. відбулося реальне скорочення прибутку від операційної діяльності, у 2004 р. – обсягу сукупних активів, а у 2005 р. – чистого доходу, оскільки індекс інфляції перевищував темпи росту даних показників. Оцінку зростання економічного потенціалу підприємств України доцільно проводити за «золотим правилом економіки» в такій інтерпретації: «темп зростання при-

бутку > темп зростання доходу > темп зростання активів» [6, 346–347]. У цілому, протягом аналізованого періоду ефективність використання активів досить висока, оскільки темп зростання чистого доходу на 134% вищий за темп зростання обсягу активів, а темп зростання прибутку від операційної діяльності – на 180%. У розрізі років очевидно, що у 2003 р. активи використовувалися ефективніше, ніж у 2002 р., а у 2004 р. – ефективніше, ніж у 2003 р., оскільки темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і прибутку від операційної діяльності перевищують зростання обсягу активів відповідно у 2003 р. – на 17,2%, а у 2004 – на 20,4% та 88,5%. У 2005 р. підвищення ефективності використання активів відбулося лише за рахунок зростання цін, тому що темп зростання обсягу чистого доходу на 9% менший темпу зростання вартості активів, а зростання прибутку від операційної діяльності – на 8% більше темпу зростання обсягу активів, що свідчить лише про ефективність операційної діяльності підприємств. Протилежна ситуація склалася в 2002 та 2006 роках. Фактично ефективність використання активів зростає порівняно з 2001 р. та 2005 р. (темпи зростання доходу відповідно на 31 та 3% перевищують темпи зростання активів), але ефективність операційної діяльності підприємства знизилася (темпи зростання прибутку відповідно на 7 та 10% нижчі за темпи зростання активів).

Аналіз основних тенденцій в динаміці та структурі майна і джерел формування майна дає змогу визначити наявність та основні зміни в динаміці власних оборотних коштів (робочого капіталу) підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності України. Методика розрахунку цього показника полягає у прирівнюванні обсягів забезпечення наступних витрат і платежів, а також довгострокових зобов'язань до власних джерел формування майна підприємства. У свою чергу, головною функцією власних і прирівняних до них джерел є формування необоротних активів. Величезна різниця між власними та прирівняними до них джерелами і необоротними активами називається робочим капіталом підприємства, який використовується для аналізу наявності власних оборотних коштів (рис. 1).

Аналіз наявності власних оборотних коштів показав, що в період 2000–2006 рр. сукупна вартість робочого капіталу підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності України (за винятком банків і бюджетних установ) зростає на 10,4 рази, склавши 123,2 млрд. грн., або 13,7% обсягу оборотних активів. З даних рис. 1 видно, що на підприємствах сфери послуг відбулося зростання власного оборотного капіталу у 23 рази, на підприємствах промисловості – у 9,4 рази, будівництва та сільського господарства – у 4,4 рази. Проте у структурі оборотних активів підприємств сфери послуг частка власних оборотних коштів займає всього 9,1%, тоді як у будівництві – 13,3%, промисловості – 20%, сільському господарстві – 34,3%.

Отримані диспропорції пояснюються тим, що для підприємств сфери послуг і будівництва значно простіше залучити позикові фінансові ресурси для формування оборотних активів (доступність кредитів, кошти фізичних осіб для будівництва житла тощо), тому потреба в акумулюванні власних джерел формування майна значно менша, ніж у промислових і сільськогосподарських підприємств.

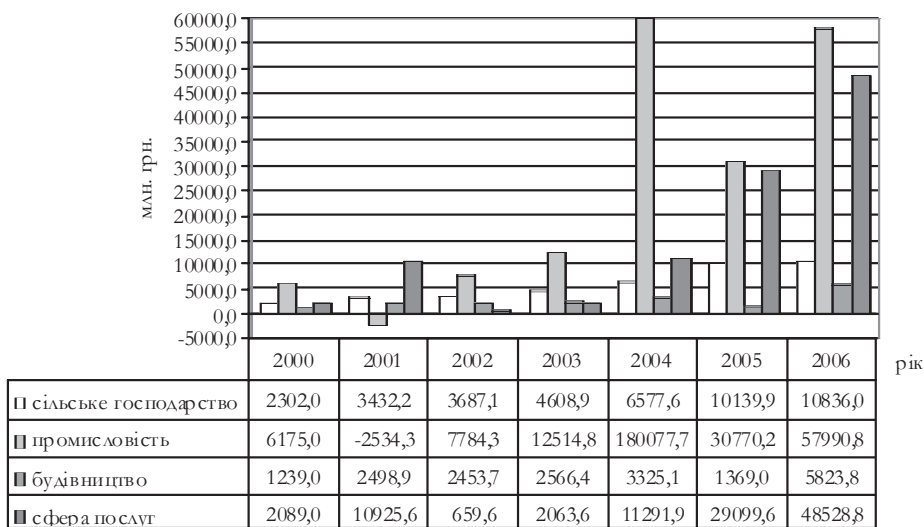


Рис. 1. Наявність власних оборотних коштів підприємств України за основними видами економічної діяльності, млн. грн.\*

Наступним етапом організаційно-економічної оцінки фінансового стану підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності є аналіз показників фінансового стану. У системі такого аналізу виокремлюють такі групи показників: коефіцієнти платоспроможності (ліквідності), фінансової стійкості, ділової активності та прибутковості (рентабельності). У табл. 3 значення зведених відносних показників фінансового стану всієї сукупності підприємств обчислено на основі «Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» [1].

Аналізуючи дані табл. 3, слід зазначити, що в цілому по економіці загальний стан платоспроможності (ліквідності) підприємств украї низький, хоча його рівень підвищується. Це підтверджує динаміка показників ліквідності, які зросли протягом 2001–2006 рр. від 0,05 пункту (коефіцієнт абсолютної ліквідності) до 0,13 пункту (коефіцієнт поточної ліквідності). Дані зміни відбулися внаслідок перевищення темпів росту обсягу оборотних активів над темпом росту поточних зобов'язань. Зниження рівня коефіцієнту покриття на 0,026 пункту відбулося внаслідок того, що темп зростання оборотних активів був меншим за темп зростання загального обсягу зобов'язань підприємств).

Значення коефіцієнта маневреності власного капіталу протягом аналізованого періоду зменшилося на 0,07 пункту, але менше 0, що свідчить про катастрофічну залежність підприємств від позикових джерел фінансування, яка поступово скорочується. Це підтверджує збільшення коефіцієнта фінансової залежності на 0,3 пункту, коефіцієнта концентрації позикового капіталу на 0,07 пункту, коефіцієнта структури довгострокових вкладень на 0,15 пункту, коефіцієнта довгострокового залучення коштів на 0,13 пункту, коефіцієнта

\* розраховано за даними [2–4; 13; 14; 20; 21], крім банків і бюджетних установ.

Таблиця 3. Динаміка показників ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності підприємств України \*

Найменування показника	Звчення показника на кінець року										Зміни у 2006 р. порівняно з 2001 р.
	2001	2002	2003	2004	2005	2006					
1. Коефіцієнт поточної ліквідності	1,048	1,045	1,054	1,083	1,129	1,174	+0,126				
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,790	0,807	0,816	0,825	0,845	0,884	+0,094				
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	0,035	0,040	0,050	0,061	0,086	0,088	+0,053				
4. Коефіцієнт покриття	0,937	0,934	0,932	0,926	0,918	0,911	-0,026				
5. Коефіцієнт концентрації власного капіталу (фінансової автономії)	0,516	0,494	0,467	0,455	0,455	0,435	-0,081				
6. Коефіцієнт маневреності власних оборотних засобів	-9,298	-8,986	-8,647	-8,034	-7,211	-6,878	+2,420				
7. Коефіцієнт фінансової залежності	1,861	1,942	2,039	2,082	2,069	2,157	+0,296				
8. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,090	-0,102	-0,118	-0,132	-0,144	-0,163	-0,073				
9. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,463	0,485	0,510	0,520	0,517	0,536	+0,073				
10. Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,081	0,089	0,108	0,139	0,178	0,239	+0,148				
11. Коефіцієнт довгострокового залучення коштів	0,081	0,090	0,107	0,136	0,169	0,210	+0,129				
12. Коефіцієнт структури позикового капіталу	0,099	0,100	0,110	0,137	0,179	0,216	+0,117				
13. Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	0,896	0,982	1,091	1,143	1,134	1,232	+0,336				
14. Коефіцієнт забезпечення власними засобами	-0,059	-0,064	-0,067	-0,071	-0,080	-0,087	-0,028				
15. Коефіцієнт фінансового лівериджу	1,068	0,975	0,877	0,833	0,836	0,771	-0,297				
16. Продуктивність праці, тис. грн. / особу	51,49	74,97	103,34	144,94	156,99	203,58	+152,09				
17. Фондовіддача, грн. / грн.	1,30	1,65	2,05	2,53	2,33	2,54	+1,24				
18. Оборотність коштів у розрахунках, оборотів	2,69	2,76	3,22	3,81	3,73	4,03	+1,34				
19. Час обороту коштів у розрахунках, днів	134	131	112	95	97	89	-45				
20. Оборотність запасів, оборотів	7,61	8,46	9,91	11,25	9,87	10,23	+2,62				
21. Час обороту запасів, днів	47	43	36	32	36	35	-12				
22. Час обороту кредиторської заборгованості, днів	192	166	142	121	125	113	-79				
23. Тривалість операційного циклу, днів	181	173	148	127	133	125	-56				
24. Тривалість фінансового циклу, днів	-11	7	7	6	8	12	+23				
25. Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	0,37	0,36	0,31	0,26	0,27	0,25	-0,12				
26. Оборотність власного капіталу, оборотів	1,30	1,65	2,05	2,53	2,33	2,54	+1,24				
27. Оборотність сукупного капіталу, оборотів	0,62	0,80	0,92	1,08	1,00	1,02	+0,40				

\* розраховано за даними [2-4; 14; 19-21], крім банків і бюджетних установ.

співвідношення позикових і власних коштів на 0,34 пункту та зниження коефіцієнта забезпечення власними засобами на 0,03 пункту. Від'ємне значення останнього коефіцієнта підтверджує висновки про зниження рівня фінансової стійкості підприємств України. Однак, у діяльності підприємств наявні і позитивні зрушення, тому що значення коефіцієнта фінансового лівериджу скоротилося на 0,3 пункту і свідчить про зменшення залежності підприємств від довгострокових зобов'язань.

У діловій активності підприємств України наявні сприятливі тенденції за всіма показниками. Так, протягом 2001–2006 рр. продуктивність праці зросла у 4 рази, а фондівдача – у 2 рази. Позитивна динаміка цих показників свідчить про зростання ефективності використання трудових ресурсів та основних засобів підприємств. Відбулося позитивне зростання оборотності всіх оборотних активів і відповідне зменшення часу їх обороту. Оборотність власного капіталу зросла у 2 рази, а сукупного капіталу – 1,6 рази внаслідок перевищення темпу зростання виручки від реалізації над темпами зростання вартості власного капіталу та валюти балансу.

Заключним етапом організаційно-економічної оцінки фінансового стану підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності України є оцінка прибутковості, яка проводиться на основі аналізу показників рентабельності. В контексті нашого дослідження необхідно виокремити показники рентабельності операційної діяльності (відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат операційної діяльності), рентабельності всієї діяльності (відношення чистого прибутку до витрат всієї діяльності), рентабельності сукупного капіталу (відношення чистого прибутку до валюти балансу) та рентабельності власного капіталу (відношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу) (табл. 4).

З даних табл. 4 видно, що в цілому протягом 2001–2006 рр. уся сукупність підприємств працювала прибутково, при чому рівень рентабельності операційної діяльності найвищий і її приріст склав 2,1 пункту, що на 1 пункт менше приросту рентабельності власного капіталу, на 1 пункт більше рентабельності активів та на 1,3 пункту більше рентабельності всієї діяльності підприємств. Зазначені позитивні зміни у динаміці показників прибутковості економіки відбулися внаслідок перевищення темпів зростання фінансового результату від операційної діяльності та чистого прибутку над темпами зростання обсягів витрат від операційної та всієї діяльності, власного та сукупного капіталу.

Отже, результати проведеної організаційно-економічної оцінки фінансового стану засвідчують, що в економіці України сформувалися стійкі позитивні тенденції до зростання платоспроможності, ділової активності та прибутковості підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності. По-перше, протягом 2001–2006 рр. відбулося стійке зростання усіх статей зведеного балансу, що призвело до прискорення оборотності сукупного майна і позитивно вплинуло на збільшення обсягів виробництва. По-друге, підприємства України мають високий рівень фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування унаслідок збільшення питомої ваги їхніх зобов'язань у структурі пасивів на 7,4 в.п. По-третє, на підприємствах України в цілому наявно 123,2 млрд. грн. власних оборотних коштів, що в галузевій структурі становить від 9,1% обсягу

Таблиця 4. Формування показників прибутковості підприємств України\*

Найменування показника	Зв'язчення показника на кінець року									Зміни у 2006 р. порівняно з 2001 р.
	2001	2002	2003	2004	2005	2006				
1. Результат від операційної діяльності, млн. грн.	20577,2	20977,1	27742,0	57002,1	70114,5	80306,8	+59729,6			
2. Чистий прибуток, млн. грн.	12315,4	3472,6	4832,6	27669,0	41260,2	46421,3	+34105,9			
3. Витрати операційної діяльності, млн. грн.	458012,6	493601,1	652342,7	894026,7	1004843,6	1216645,3	+758632,7			
4. Витрати всієї діяльності, млн. грн.	502278,0	552668,9	760892,3	1063892,6	1187849,5	1422802,0	+920524,0			
5. Сумарні активи, млн. грн.	876263,4	953898,6	1096854,5	1282783,2	1477862,0	1842382,6	+966119,2			
6. Власний капітал, млн. грн.	452497,5	470960,8	512396,7	583062,3	673005,7	801894,9	+349397,4			
6. Рентабельність операційної діяльності, %	4,5	4,2	4,3	6,4	7,0	6,6	+2,1			
7. Рентабельність всієї діяльності, %	2,5	0,6	0,6	2,6	3,5	3,3	+0,8			
8. Рентабельність сукупного капіталу, %	1,4	0,4	0,4	2,2	2,8	2,5	+1,1			
9. Рентабельність власного капіталу, %	2,7	0,7	0,9	4,7	6,1	5,8	+3,1			

\* розраховано за даними [2-4; 13; 14; 20; 21], крім банків і бюджетних установ.

оборотних активів підприємств сфери послуг до 34,3% сільськогосподарських підприємств. По-четверте, показники ліквідності та фінансової стійкості всієї сукупності підприємств нижчі за свої граничні значення, але в динаміці рівень ліквідності зростає, а фінансової стійкості погіршується. По-п'яте, відбулося зростання ефективності використання трудових ресурсів та основних засобів, а також позитивне зростання показників оборотності. По-шосте, прибутковість підприємств за всіма аналізованими показниками покращилася, крім періоду 2005–2006 рр., коли унаслідок падіння темпів росту фінансового результату від операційної діяльності та чистого прибутку, рівень рентабельності операційної діяльності знизився на 0,4%, рентабельності всієї діяльності – на 0,2% і рентабельності сукупного та власного капіталу – на 0,3%.

1. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Наказом Міністерства економіки України від 17.01.2001 №10 // Бухгалтерія.– 2001.– №11. – С. 18–22.

2. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності, 2004. – Ч.І: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2005. – 137 с.

3. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності, 2005. – Ч.І: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2006. – 165 с.

4. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності, 2006. – Ч.І: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2007. – 260 с.

5. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1997. – 192 с.

6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

7. Количественные методы финансового анализа / Под ред. С.Дж. Брауна и М.П. Крицмена: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 336 с.

8. Котляр М.Л. Аналіз фінансового стану підприємства // Фінанси України.– 2004.– №5. – С. 99–104.

9. Кручок С.І. Оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України.– 2002.– №8. – С. 40–47.

10. Лігоненко Л.О., Ковальчук Г.В. Оцінка платоспроможності підприємства (методичні підходи) // Економіка, фінанси, право.– 1998.– №9. – С. 10–15.

11. Марченко О.І. Фінансові аспекти ділової активності підприємств // Фінанси України.– 2007.– №5. – С. 136–143.

12. Самуэльсон П.А. Основания экономического анализа / Пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. – СПб.: Экономическая школа, 2002. – 604 с.

13. Статистичний щорічник України за 2000 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – 600 с.

14. Статистичний щорічник України за 2001 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2002. – 646 с.

15. Трохина С.Д., Ильина В.А., Морозова Т.Ф. Управление финансовым состоянием предприятия // Финансовый менеджмент.– 2004.– №1 // www.dis.ru.

16. Турило А.М. Методологічні підходи до оцінки фінансової діяльності підприємства // Фінанси України.– 2007.– №3. – С. 100–104.

17. Україна у цифрах 2006: Статистичний довідник / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2007. – 240 с.

18. Утшем Т.Дж., Паррамоу К. Количественные методы в финансах / Пер. с англ. под ред. М.Р. Ефимовой. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 527 с.

19. Фінанси України за 2001 рік: Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2002. – 123 с.

20. Фінанси України за 2002 рік: Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2003. – 131 с.



21. Фінанси України за 2003 рік: Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2004. – 131 с.
22. Хотомлянський О., Черната Т., Северина Г. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей // Економіка України.– 2003.– №3. – С. 35–41.
23. Хотомлянський О.Л., Знахуренко П.А. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства // Фінанси України.– 2007.– №1. – С. 111–117.
24. Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С., Негашев Е.В. Методика фінансового аналізу. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 208 с.
25. Шиян Д.В. Комплексна оцінка фінансового стану галузей економіки // Фінанси України.– 2002.– №1. – С. 54–62.

#### 4.11. БЮДЖЕТУВАННЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки України спостерігається суттєве, проте нерівнозначне податкове навантаження на суб'єктів господарювання, що призводить до диспропорційності умов конкуренції. З огляду на це особливого значення набуває впровадження в діяльність підприємств заходів щодо управління податковими платежами, теоретичні та методичні засади якого визначає податковий менеджмент.

Визначальним елементом управління податковими платежами на підприємстві є податкове планування, тобто процес визначення сум майбутніх податкових платежів на основі аналізу та вибору з альтернатив різних систем оподаткування.

Теоретичні дослідження теорії оподаткування та податкового планування суб'єктів господарювання висвітлювалися в працях вітчизняних і зарубіжних вчених: І. Бланка, О. Василика, О. Галушка, М. Чумачка, В. Карпової, В. Горб та інших. Ці дослідження в основному містять практичні рекомендації щодо уникнення податків або зменшення податкового навантаження на суб'єкти господарської діяльності, тоді як залишаються недослідженими питання розробки методичного забезпечення та практичного впровадження процесу бюджетування податкових платежів господарюючими суб'єктами, що дало б змогу підприємству оптимізувати всі витрати, пов'язані зі сплатою податків.

Зарубіжними авторами [7, 2] бюджет або фінансовий план визначається як кількісний вираз запропонованого менеджерами плану дій на майбутній період часу і допомога в його координації та здійсненні. У вітчизняній практиці єдиної думки щодо даного поняття не існує, до того ж більш уживаним є поняття «податкове планування», яке розглядається на двох рівнях. На рівні держави та планування макроекономічних показників розвитку економіки податкове планування – це комплекс заходів із планування та формування державного бюджету країни, а також контроль за його наповненням і виконанням.

На рівні підприємства податкове планування має розглядатися як система заходів, спрямована на максимальне використання можливостей чинного законодавства з метою прогнозування та законної оптимізації податкових платежів [3].

Також податкове планування визначається як процес визначення сум податкових платежів на основі аналізу та вибору різних об'єктів оподаткування, пріоритетних видів підприємницької діяльності, конкретних операцій, можливостей використання податкових пільг для досягнення заданих результатів фінансово-господарської діяльності підприємства як у короткотерміновому, так і в довготерміновому періоді в умовах чинної податкової системи [1].

Загалом мета управління податковими платежами на рівні підприємства полягає в тому, щоб оптимізувати та мінімізувати податкові виплати підприємства абсолютно законним шляхом. Саме законність дій якісно відрізняє планування від ухиляння від податків і спроб приховування доходів.

Процес управління податковими платежами включає в себе податкове планування, організацію фінансового та податкового обліку, оптимізацію податкового навантаження на діяльність підприємства та податковий контроль.

Що стосується власне бюджету податків, то як свідчить зарубіжна практика, він формується на основі даних операційних і фінансових бюджетів продажу, виробничого бюджету, бюджету комерційних та управлінських витрат, витрат на оплату праці тощо. В той же час без коректної інформації про майбутні податкові платежі та прогнозу заборгованість із податків неможливо скласти ні бюджет доходів і витрат, ні бюджет руху грошових коштів, ні генерального бюджету підприємства.

Як правило, бюджетний цикл на підприємстві охоплює фінансовий рік, проте щодо податків необхідно враховувати законодавчо встановлені податкові періоди та терміни нарахування і сплати податків, які відрізняються щодо кожного податку. Найбільш ефективним є планування податків та включення їх у річний, квартальний та оперативний (місячний) бюджети.

Вивчення досвіду формування податкової політики на вітчизняних підприємствах дозволяє стверджувати, що практиками не приділяється достатня увага формуванню бюджету податків. Втім, враховуючи нагальність проблеми оптимізації системи податкових платежів, слід зазначити, що її вирішення вимагає комплексного підходу до проблеми. Без прогнозних показників податкових платежів сформувати генеральний бюджет підприємства неможливо, оскільки інформація буде некоректною та неповною.

Слід зазначити, що бюджет податків не є обов'язково окремим бюджетом, що включає в себе прогноз за всіма податками. В практичній діяльності дуже часто інформація про податки надається окремими бюджетами (табл. 1), але однак всі вони знаходять своє відображення у бюджеті доходів і витрат, бюджеті руху грошових коштів, а інформація щодо планової заборгованості за податками враховується у прогнозному балансі підприємства.

Окремий бюджет податків, як правило, формується лише на великих підприємствах.

Процедура формування бюджету податків поділяється на три основні етапи:

1. Планування нарахування податків. На цьому етапі розраховується сума податків згідно з базами оподаткування, в тому числі з використанням документів, які підтверджують право власності на майно (землю, транспортні засоби), інших прогнозних показників (площа земель, кадастрова вартість земель, кількість працівників) та окремих бюджетів (доходи та витрати підприємства, обсяги продажу, оподатковуваний прибуток). З цієї метою всі податки можна поділити на умовно постійні та умовно змінні залежно від бази оподаткування та порядку нарахування податків.

2. Планування податкових платежів. На даному етапі здійснюється формування графіка розрахунків з бюджетом і формування показників руху грошових коштів до бюджету.

3. Визначення заборгованості за податками та зборами, що використовується для складання прогнозного балансу.

Будь-яка бюджетна модель передбачає використання прогнозних значень податкових виплат майже на всіх етапах бюджетування (табл. 2).

Таблиця 1. Бюджети, які формують прогнозну інформацію щодо основних податків\*

Вид податку	Об'єкт оподаткування	Бюджет
1. Непрямі податки податок на додану вартість:		
- податковий кредит	Операції з придбання товарів	Бюджет закупівлі
- податкове зобов'язання	Операції з поставки товарів	Бюджет продажу, бюджет доходів та витрат, бюджет руху грошових коштів
2. Податки, які відносяться до витрат підприємства		
податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	Потужність транспортних засобів	Бюджет витрат, бюджет руху грошових коштів
збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства	Обсяг реалізації алкогольних напоїв і пива	Бюджет витрат, бюджет руху грошових коштів
плата за землю	Кадастрова вартість земельної ділянки підприємства	Бюджет витрат, бюджет руху грошових коштів
комунальний податок	Середньооблікова чисельність працівників	Бюджет витрат, бюджет руху грошових коштів
3. Податки, пов'язані з оплатою праці		
3.1. Податки та збори, які враховуються із заробітної плати, в т.ч.:		
- податок на доходи фізичних осіб	Заробітна плата працівників	Бюджет руху грошових коштів
- страхові внески до фондів соціального страхування	Заробітна плата працівників	Бюджет руху грошових коштів
3.2. Податки з фонду оплати праці		
- страхові внески до фондів соціального страхування	Фонд оплати праці	Бюджет витрат на оплату праці, бюджет руху грошових коштів
4. Прямі податки		
Податок на прибуток	Оподатковуваний прибуток (за даними податкового обліку)	Зведений бюджет, бюджет руху грошових коштів

\* на прикладі торговельного підприємства, яке знімається на загальній системі оподаткування.

Таблиця 2. Бюджет податків у бюджетній моделі підприємства

Етап	Процес бюджетування підприємства	Бюджетування податків
1	Формування операційних та інвестиційних бюджетів	Планування суми податків, які збільшують витрати підприємства
2	Формування бюджету витрат і доходів	Планування суми податку на прибуток
3	Розрахунок чистого прибутку	
4	Формування графіку розрахунків із кредиторами	Прогнозування суми податку на додану вартість та інших непрямих податків
5	Формування бюджету руху грошових коштів	Формування календарного плану розрахунків з бюджетом
6	Формування прогнозного балансу	Визначення протизноної податкової заборгованості

У великих компаніях формування бюджету податків виконується як у цілому по підприємству, так і за кожним центром відповідальності, а загальний бюджет податків формується в центрах прибутку та центрах інвестицій.

Відповідальність за формування бюджету податків покладено на фінансово-економічну службу (відділ бюджетного планування, планово-економічний відділ, відділ планування податкових платежів), за надання окремих розрахункових параметрів – на окремі підрозділи, так, наприклад, транспортний відділ надає інформацію про наявні транспортні засоби, відділ продажу – інформацію про прогнозний обсяг реалізації.

Слід зазначити, що формування бюджету податків можливе лише після завершення процесу формування операційних та інвестиційних бюджетів. Періодичність формування таких бюджетів може бути різною (квартальний, річний), але оскільки у більшості податків звітним періодом є місяць, то постає необхідність формування прогнозних даних помісячно.

Одночасно з плануванням майбутніх податкових зобов'язань підприємство має можливість оптимізувати свої податкові платежі за рахунок:

- визначення напрямів діяльності, які дозволяють мінімізувати податкові платежі за рахунок використання різних ставок і об'єктів оподаткування;
- виявлення можливостей зменшення бази оподаткування за рахунок прямих і непрямих податкових пільг;
- врахування регіональних особливостей здійснення господарської діяльності;
- альтернативного вибору системи оподаткування підприємства.

Такий підхід дасть змогу контролювати виконання податкових зобов'язань, а також підвищити ефективність планування та використання бюджетів податків.

Контроль за виконанням бюджету проводять після завершення планового періоду. Відхилення за бюджетом податків безпосередньо залежать від відхилень у базі оподаткування, тобто в операційних та фінансових бюджетах. Крім того, виконавча служба несе відповідальність лише за правильність самого процесу розрахунків бази оподаткування та суми податків до сплати. Слід зазначити, що збільшення суми сплачених податків не завжди свідчить про погіршення ситуації, зокрема збільшення фактичної суми податку на прибуток підприємства на планову може свідчити про збільшення прибутку та покращення фінансового стану підприємства.

Отже, процес бюджетування податків на кожному окремому підприємстві необхідно проводити лише за наявності об'єктивної необхідності та в тому випадку, коли витрати на формування такого бюджету не перевищують переваг, які будуть отримані.

Проведене дослідження дає змогу сформулювати такі висновки:

1. Податковий чинник – один з основних при ухваленні управлінських рішень суб'єктами господарювання в процесі господарської діяльності та розвитку підприємства.
2. Податкове планування – це циклічний процес планомірної та обґрунтованої з правової та економічної точки зору оптимізації податкових платежів підприємства.

3. Бюджет податків є основним елементом управління податковими платежами.

Бюджетування – це лише один із можливих інструментів управління податковими платежами на рівні підприємства. Втім дослідження проблеми бюджетування податків на підприємстві дозволило виявити деякі проблеми, що є основою для вирішення проблеми управління податковими платежами підприємства, тому надалі планується дослідити можливості уніфікації податкового обліку, значення податкового контролю та визначити оптимальний рівень податкового навантаження на підприємства різних видів діяльності.

1. *Горб В.А.* Управління податковими платежами підприємства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Приазовський державний технічний університет. – Маріуполь, 2005. – 22 с.

2. *Єліссєв А.В.* Податкове планування на підприємстві: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Національний університет «Львівська політехніка» – Львів, 2003. – 26 с.

3. *Карнова В.В.* Методика налогового планирования на предприятии // Бизнес-Информ.– 2005.– №1–2. – С. 83–88

4. *Савчук Е.* Бюджетирование и налоги: Или а судьи кто? // [www.intalev.ru](http://www.intalev.ru).

5. *Сторожук О.О.* Регулювання підприємницької діяльності через податковий механізм // Вісник податкової служби.– 2006.– №14. – С. 58–61.

6. *Тарасюк М.В.* Бюджетний цикл торговельного підприємства // Фінанси України.– 2004.– №12. – С. 124–130.

7. *Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш.* Управленческий учет. – 10-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 1008 с.

8. *Хруцкий В.Е.* Операционные, вспомогательные и дополнительные бюджеты: что, как и почему // Справочник экономиста.– 2003.– №3 // [www.profiz.ru](http://www.profiz.ru).

#### 4.12. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ДОВІРЧОГО УПРАВЛІННЯ МАЙНОМ

Управління майном за своєю специфікою близьке до банківської справи і пов'язане з виконанням операцій з обліку, збереження цінностей, розміщення грошових коштів, фінансового аналізу тощо.

Під довірчим управлінням майном слід розуміти ініціативну самостійну діяльність управителя з реалізації чужих суб'єктивних прав та обов'язків, яка може бути спрямована на збереження і примноження переданого в довірче управління майна, а також зменшення або попередження збитків від його використання шляхом здійснення правомочностей володіння, користування й розпорядження в обсязі, встановленому установником управління.

За договором довірчого управління, одна сторона (установник управління) передає на певний строк в довірче управління другій стороні (довірчому управителеві), яка зобов'язується від свого імені управляти ним шляхом здійснення правомочностей користування, розпорядження й володіння цим майном в інтересах установника управління або особи, ним зазначеної (вигодонабувача).

Мета такої процедури має соціально-економічний характер, спрямована на задоволення інтересів сторін через отримання певного ефекту від професійного управління довіреним майном в інтересах установника управління без переходу до довірчого управителя прав власності на нього шляхом виникнення в останнього правомочностей володіння, розпорядження і користування цією майновою масою.

Довірчому управлінню майном притаманні такі ознаки:

- наявність високої взаємодовіри контрагентів;
- відсутність чітко визначеного змісту повноважень одного з контрагентів — довірчого управителя;
- можливість для кожної зі сторін в односторонньому порядку розірвати договірні відносини;
- договірні відносини можуть бути розірвані без пояснення мотивів такого акту стороною-ініціатором;
- одна особа юридично є утримувачем майна, яке належить іншій особі, і за рахунок цього може незаконно набути вигоди для себе.

Царина довірчого управління майном досить широка: рухомі і нерухомі речі, цінні папери, грошові кошти, валютні цінності, майнові комплекси, майнові права, результати творчої діяльності й виключні права, які супроводжують їх рух, а також набуті управителем у процесі довірчого управління права та інше майно.

Майно, яке передається в довірче управління, має відповідати таким умовам:

- бути дозволеним законом;
- знаходитися в необмеженому цивільному обороті;
- не знаходитися в заставі без попереднього повідомлення про це установником управління довірчого управителя;
- бути здатним для відокремлення від іншого майна установника управління та майна довірчого управителя.



Джерелом прибутків довірчого товариства є плата, яку отримують довірені особи за здійснення довірчих операцій, розмір якої, якщо інше не передбачено законодавством, встановлюється в договорі між довірцями майна та довіреною особою.

Доречно встановлювати довірче управління, коли сторони мають на меті передачу майна без створення юридичної особи. В Україні ще досить висока питома вага державної власності, яка потребує професійного управління, спрямованого на підтримання майна в належному стані, отримання від нього прибутку, поширення обороту капіталу. Застосування довірчого управління майном у публічних інтересах (управління об'єктами державної власності) дає змогу ефективно реструктурувати господарські зв'язки й оновити найважливіші галузі промисловості (вугільну, газову, легку, харчову, агропромисловий комплекс).

Правові та фінансові аспекти діяльності довірчих товариств в Україні викликають неабияку зацікавленість у посадових осіб, які контролюють їхню діяльність. Підставами такої «популярності» є величезна кількість вже створених довірчих товариств, діяльність яких неврегульована законодавчо, що призводить до порушень та зловживань.

У нашій країні існує негативний досвід дії на праві повного господарського відання або оперативного управління майном з метою підвищення ефективності використання державного майна. Як наслідок, для залучення додаткових надходжень до Державного бюджету України необхідно сформувати належну нормативну базу для управління цим майном (новий Цивільний кодекс України та Закон України «Про довірче управління майном»). Суб'єктом управління у такому випадку виступатиме професійна управляюча компанія, яка діятиме на підставі договору довірчого управління майном і підлягатиме контролю з боку місцевих органів самоврядування.

Згідно з Цивільним кодексом України майно у довірче управління передається не більше, ніж на 5 років, що, безумовно, обмежує правомочності довірчого управителя. Таке обмежене трактування інституту довірчого управління майном не дозволить здійснювати його ефективно використання у сфері державного та комунального управління майном.

Ще одним чинником успіху розвитку довірчого управління майном є достатня маса грошових заощаджень, цінних паперів, іншого майна, яке може бути передане в управління. З іншого боку, має бути достатня кількість фахівців, які можуть здійснювати кваліфіковане управління майном.

Негативним моментом, що уповільнює розвиток довірчих послуг в Україні, є наслідки «трастової лихоманки», під час якої підприємства, що називали себе «трастами» (не маючи зі справжніми трастами майже нічого спільного), діючи за принципом «фінансової піраміди», ошукали значну кількість громадян, які довірили їм свої кошти.

Враховуючи, що довірчі операції базуються передусім на принципах довіри між компанією і клієнтом, втрата довіри до трасту як фінансового інституту не могла не спричинити згорання довірчих операцій.

Всі ці порушення стали наслідком недосконалої існуючих законодавчих та інших нормативно-правових актів, неузгодженості та нескоординованості

дій центральних державних органів і відсутності належної системи контролю за діяльністю довірчих товариств. Існуюча нормативно-правова база не дозволяє забезпечити ефективний контроль за фінансово-господарською діяльністю довірчих товариств та інших фінансових структур. Повільно і обережно передаються повноваження щодо здійснення контролю за діяльністю довірчих товариств Фондом державного майна України, місцевим регіональним відділенням.

У цій ситуації довірчі товариства опинились поза контролем зі сторони державних органів, отримали можливість свідомо, зловмисно працювати з грубими порушеннями законодавства, допускати серйозні зловживання, завдаючи тим самим значний збиток громадянам.

Таким чином, можна зробити висновки, що діяльність довірчих товариств носить не прозорий характер і має певні труднощі, а також викликає певні сумніви щодо захисту інтересів і прав довірительів майна.

З цією метою потрібно, по-перше, впровадити систему контролю за діяльністю довірчих товариств, забезпечивши при цьому дотримання ними вимог, передбачених чинним законодавством, по-друге, реєстрацію довірчого товариства здійснювати за умови забезпечення гарантії додаткової відповідальності засновників, засвідченої нотаріальними органами і банківськими установами, а також контролювати та відслідковувати здійснення відповідних операцій, що здійснюються на розрахункових рахунках довірчих товариств, за типовим договором довірчого товариства з комерційним банком і договором товариства з довірительами майна, враховуючи при цьому досвід зарубіжних країн.

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV // zakon1.rada.gov.ua.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV // zakon1.rada.gov.ua.
3. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 №1576-XII із змінами і допов. // zakon1.rada.gov.ua.
4. Про довірчі товариства: Декрет Кабінету Міністрів України від 17.03.1993 №23-93 // zakon1.rada.gov.ua.
5. Грузин В.М. Трасти України. – К., 1995.
6. Давидов Г.М. Аудит: Навч. посібник. – К.: Знання, 2002.
7. Єрмошенко М.М. Безпека фінансова // Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В.С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
8. Єрмошенко М.М. Національні економічні інтереси: реалізація і захист // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – №1–2. – С. 18–24.
9. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
10. Єрмошенко М.М., Єрохін С.А., Стороженко О.А. Фінансовий менеджмент: Курс лекцій / За наук. ред. д.е.н., проф. Єрмошенка М.М. – К.: Національна академія управління, 2004. – 506 с.
11. Ільяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №3. – С. 12–19.
12. Мітюков В.Т. Фінансові послуги України: Енциклопедичний довідник. – К., 2001.
13. Право собственности в Украине / Под ред. Я.М. Шевченко. – К., 1996.
14. Харченко Г. Довірчі операції зарубіжних трастових компаній // Право України. – 2002. – №4. – С. 151–154.

#### 4.13. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ЯК ДЖЕРЕЛО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Вища освіта є одним із чинників економічного та соціального розвитку країни. Вищі навчальні заклади забезпечують відтворення та розвиток інтелектуального потенціалу, отже стимулюють соціально-економічний прогрес у країні. Система вищої освіти занадто повільно реагує на зміни потреб суспільства у підвищенні якості людського капіталу, що, у свою чергу, не дозволяє диверсифікувати ресурси та призводить до неефективного їх використання. Тому глобальні динамічні зміни в суспільно-економічному розвитку зумовлюють стратегічні завдання і мають визначати головні напрямки оновлення та розвитку системи вищої освіти в Україні, підвищення її якості та приведення у відповідність до потреб ринку праці. Кожен вищий навчальний заклад повинен забезпечувати підготовку висококваліфікованих конкурентоспроможних фахівців.

Оцінка діяльності вищих навчальних закладів як суб'єктів економічної діяльності дозволяє визначити залежність між обсягами фінансування та їх розвитком. В умовах недостатнього бюджетного фінансування слід знаходити додаткові позабюджетні кошти, які стимулюють розвиток вищого навчального закладу.

Проблемам фінансового забезпечення діяльності вищих навчальних закладів України, шляхам пошуку нових джерел поповнення їхніх бюджетів присвячена значна кількість праць, але недостатньо дослідженими залишаються питання подальшого їх розвитку як суб'єктів господарської діяльності та основних джерел забезпечення цього розвитку. Дослідження фінансових ресурсів розвитку вищих навчальних закладів здійснюють такі вчені, як Т.М. Боголіб, П.Ю. Буряк, П. Зайцева, І.С. Каленюк, А.С. Криклій, В.М. Новіков.

Вивчення основних тенденцій розвитку вищої освіти в Україні дозволяє визначати позитивні зрушення щодо формування нормативної бази та стандартів вищої освіти різних освітньо-кваліфікаційних рівнів; поліпшення якісних характеристик потенціалу вищих навчальних закладів, які наближаються до європейського рівня; удосконалення механізмів диверсифікації джерел фінансування підготовки фахівців у вищих навчальних закладах; зміцнення законодавчої бази розвитку системи вищої освіти в Україні.

Розвиток вищих навчальних закладів неможливий без достатніх матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Основними матеріальними ресурсами розвитку вищих навчальних закладів є інформаційні-інноваційні ресурси; трудовими ресурсами є високо кваліфіковані і науково-педагогічні працівники, орієнтовані на інноваційні методи навчання та впровадження у навчальний процес новітніх технологій. Серед економічних ресурсів важливу роль для розвитку вищих навчальних закладів відіграють фінансові ресурси, що дозволяють створювати та формувати інші види економічних ресурсів. Тобто фінансові ресурси є основним джерелом фінансового забезпечення розвитку вищих навчальних закладів.

В економічній літературі існує декілька визначень фінансових ресурсів.

Якщо розглядати фінансові ресурси вищого навчального закладу як фінансові ресурси суб'єкта економічної діяльності, то можна скористатися визначенням, яке наводиться у фінансово-кредитному словнику: «Фінансові ресурси — це грошові кошти, які перебувають у розпорядженні підприємств, господарських організацій та установ» [13]. Таким чином, фінансові ресурси прирівнюються до коштів. Але кошти, які перебувають на поточному і валютному рахунках, знеособлені і не мають цільового призначення.

На думку В.М. Родіонової, фінансові ресурси — це грошові доходи та надходження, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення затрат із розширеного відтворення й економічного стимулювання працівників. Згідно з цим визначенням, фінансові ресурси вищих навчальних закладів можна розглядати як грошові надходження на рахунки у вигляді плати за навчання, фінансового забезпечення від держави, інші надходження від здійснення наукової та освітньої діяльності, які використовуються для формування і вдосконалення матеріально-технічної бази та для загального розвитку вищого навчального закладу [12].

О.М. Бірман характеризує фінансові ресурси як виражену в грошах частину національного доходу, сконцентровану безпосередньо в державі чи підприємствах, установах, організаціях для використання на цілі розширеного відтворення і на загальнодержавні потреби.

І.А. Бланк визначає фінансові ресурси як сукупність акумульованих підприємством власних і залучених грошових коштів і їх еквівалентів у формі цільових грошових фондів, призначених для забезпечення його господарської діяльності, джерела формування та конкретні напрямки яких мають чітко встановлену нормативну регламентацію [1].

Фінансові ресурси, на думку К.В. Павлюка, це грошові нагромадження і доходи, які створюються в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервного розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб [11]. Якщо спроектувати дане визначення на сферу вищої освіти, то фінансові ресурси вищих навчальних закладів — це грошові нагромадження і доходи вищих навчальних закладів, які зосереджуються у відповідних фондах для фінансування їхньої діяльності та розвитку.

В.В. Буряковський розуміє під фінансовими ресурсами кошти, акумульовані у фондах цільового призначення для здійснення визначених витрат [4]. Під фінансовими ресурсами вищих навчальних закладів розуміються грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу та перерозподілу національного багатства, валового внутрішнього продукту, національного доходу й використовуються для здійснення освітньої діяльності та розвитку вищих навчальних закладів.

Фінансові ресурси вищих навчальних закладів, на думку С.В. Дронік, — це ресурси, які утворюють фонд фінансування вищої освіти, кошти, які отримують вищі навчальні заклади як плату за навчання студентів, а також фінансові ресурси, залучені зі сторони в результаті надання додаткових платних послуг.

В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лелейко визначають фінансові ресурси у більш вузькому розумінні. Це кошти, які є в розпорядженні підприємства [5].

Отже, більшість науковців розуміє під фінансовими ресурсами грошові накопичення, доходи і надходження або ж фонди грошових ресурсів. Фінансові ресурси вищого навчального закладу – це сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли за певний період або на певну дату на його рахунки у процесі надання освітніх або інших послуг, реалізації основних і оборотних засобів.

Фінансові ресурси – це головним чином джерело фінансового забезпечення розвитку вищих навчальних закладів.

Попит на фахівців із вищою освітою в Україні постійно зростає. Це зумовлено багатьма чинниками: поступовим відродженням виробництва, яке потребує висококваліфікованих фахівців; зростаючими потребами приватного сектора економіки; змінами суспільної думки, коли освіта сприймається як один із найважливіших чинників виживання та адаптації до нових соціально-економічних умов, гарант успішної соціальної мобільності та досягнення високого статусу, основа матеріального добробуту громадян. У більшості країн світу бюджетна складова є основою фінансового забезпечення вищих навчальних закладів, проте залучення позабюджетних коштів є невід'ємною складовою процесу фінансування їхнього розвитку. Залучення позабюджетних джерел фінансування характерне для багатьох країн світу, оскільки позитивно впливає на формування фінансової бази вищого навчального закладу. Так, у фінансуванні вищих навчальних закладів частка позабюджетних ресурсів складає в Японії – 57%; США – 52%; Канаді – 39%; Великій Британії – 38%.

Для підготовки висококваліфікованих конкурентоспроможних фахівців необхідні значні за обсягами фінансові ресурси, які б забезпечили розвиток вищих навчальних закладів в умовах побудови інноваційно-інформаційного суспільства. Фінансове забезпечення розвитку вищих навчальних закладів неможливе без достатніх ресурсів, які спрямовуються на здійснення освітньої діяльності, науково-дослідних робіт і поліпшення якості освітніх послуг.

Формування фінансових ресурсів державних вищих навчальних закладів здійснюється за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів на підготовку фахівців, від додаткових освітніх послуг, наукової, виробничої діяльності, оренди майна та реалізації, плати за навчання студентів, благодійних внесків, грантів, дарунків і коштів, які надходять на підготовку фахівців від юридичних і фізичних осіб.

Перехід до ефективної моделі фінансового забезпечення слід здійснювати поетапно шляхом впровадження альтернативних підходів до формування фінансових ресурсів вищих навчальних закладів. Кожен вищий навчальний заклад має акумулювати фінансові ресурси для здійснення інноваційної діяльності та забезпечення динамічного розвитку, що потребує створення спеціального фонду підтримки розвитку. Кошти цього фонду будуть спрямовуватися на фінансування нових напрямів діяльності вищого навчального закладу та використання інноваційних технологій.

Фонд підтримки розвитку має поповнюватися за рахунок коштів інвесторів і коштів, зароблених самим вищим навчальним закладом на основі використання власного потенціалу, грантів, позик та інших додаткових джерел фінансування.

Фінансові ресурси є основним джерелом фінансового забезпечення розвитку вищих навчальних закладів, за їх рахунок впроваджуються інноваційні технології, підвищується науково-педагогічний потенціал, модернізуються інформаційні ресурси, вдосконалюється матеріально-технічна база.

Із наведених вище визначень можна зробити висновок, що більшість науковців розглядає фінансові ресурси як грошові накопичення, доходи і надходження або ж фонди грошових ресурсів. Слід зазначити, фінансові ресурси вищого навчального закладу – це сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли за певний період або на певну дату у процесі надання освітніх або інших послуг, реалізації основних і оборотних засобів.

Щоб своєчасно впливати на фінансові процеси, які відбуваються в економічній діяльності вищих навчальних закладів, необхідно мати оперативну, достовірну та повну інформацію про фінансові ресурси. Збір, обробка, використання та передача інформації про фінансові ресурси є невід'ємним елементом успішної діяльності кожного суб'єкта економічної діяльності.

Фінансові ресурси вищих навчальних закладів за джерелами формування можна поділити на власні, позичені та залучені.

Власні фінансові ресурси – це частина прибутку, яка спрямовується на розвиток вищого навчального закладу, амортизаційні відрахування, доходи від реалізації основних і оборотних засобів.

Позичені фінансові ресурси – це кредити банків та інші кредитні ресурси; цільові державні кредити, спрямовані на конкретні види інвестування.

Внески сторонніх вітчизняних та зарубіжних інвесторів (гранти, безповоротна фінансова допомога) є залученими фінансовими ресурсами [3].

Фінансові ресурси, спрямовані на розвиток вищих навчальних закладів, мають ефективно використовуватися, що потребує формування видатків державного та місцевих бюджетів на основі прогресивних нормативів; чіткого розмежування бюджетного та позабюджетного фінансування діяльності та розвитку; забезпечення прозорості використання коштів; формування державного замовлення на підготовку фахівців у вищих навчальних закладах різних форм власності на конкурсній основі з урахуванням якості освітніх послуг; здійснення економічної діяльності вищими навчальними закладами на засадах неприбутковості.

Найбільш оптимальним є така система фінансового забезпечення розвитку вищих навчальних закладів, за якої Міністерство освіти і науки буде здійснювати державне фінансування вищих навчальних закладів на конкурсній основі з урахуванням їх територіального розміщення, галузевої спеціалізації та значення для освітньої системи України.

Фінансові ресурси є основним джерелом розвитку вищих навчальних закладів, оскільки вони забезпечують впровадження інноваційних технологій, підвищення науково-педагогічного потенціалу, модернізацію інформаційних ресурсів і матеріально-технічної бази. Фінансові ресурси – це сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли за певний період або на певну дату на рахунок вищого навчального закладу у процесі надання освітніх або інших послуг, реалізації основних і оборотних засобів. Від складу і структури джерел форму-

вання та способів використання фінансових ресурсів залежить ефективність діяльності вищого навчального закладу і його подальший розвиток.

1. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга, 1999. – 528 с.
2. *Боголіб Т.М.* Принципи управління вузом. – К., 2004. – 216 с.
3. *Буряк П.Ю.* Формування і надання інформації про фінансові ресурси підприємства // *Фінанси України.* – 2006. – № 10. – С. 123–128.
4. *Буряковський В.В., Кармазін В.Я., Кламбет С.В.* Фінанси підприємств: Навч. посібник / За ред. В.В. Буряковського. – Д.: Пороги, 1998. – 352 с.
5. *Гриньова В.М., Коюда В.О., Лелейко Т.И.* Финансы предприятий. – Х., 2001
6. *Зайцева П.* Источники финансирования социально-культурной сферы // *Вопросы экономики.* – 2003. – №4. – С. 30–38.
7. *Каленюк І.С.* Економіка освіти. – К.: Освіта, 2003. – 236 с.
8. *Криклій А.С.* Фінансування професійного навчання персоналу // *Фінанси України.* – 2005. – №6. – С. 113–119.
9. *Новіков В.М.* Фінансово-кредитні питання вищої освіти // *Фінанси України.* – 1997. – №1. – С. 13–26.
10. *Павлюк К.В.* Фінансові ресурси держави. – К.: НІОС, 1997. – 198 с.
11. *Павлюк К.В.* Фінансові ресурси держави: суть, склад, структура // *Фінанси України.* – 1996. – №2. – С. 16–24.
12. *Финансы /* Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 320 с.
13. *Фінансовий словник-довідник.* – К.: Наука, 2003. – 626 с.



#### 4.14. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТАЙМШЕРУ В УКРАЇНІ

З моменту здобуття незалежності Україна, вивчаючи світовий досвід розвитку туризму, все більше наближається до країн з високим рівнем організації туристичної діяльності. В умовах інтеграції у світовий інформаційний та економічний простір відбуваються зміни на національному туристичному ринку, виникають і розвиваються принципово нові для українського туристичного ринку методи фінансового забезпечення туристичної діяльності, зокрема таймшеру, який можна визнати специфічним видом фінансово-господарської діяльності в галузі туризму з гібридними економічними характеристиками (синтез відносин оренди, власності, кооперації, організації дозвілля), що передбачає розподіл грошових та фінансових потоків залежно від часу використання закладів розміщення та їхньої вартості між декількома учасниками економічних відносин.

Актуальність цього дослідження зумовлюється тим, що таймшерна діяльність в Україні виявляється досить часто некоординованою, нестабільною і низько результативною та існує в контексті лише виїзного туризму. В той же час в Україні наявний суттєвий ресурсний потенціал, який можна спрямувати на розвиток туризму з використанням таймшеру. В результаті держава може отримувати значні грошові та фінансові потоки від таймшерної діяльності, збільшуючи туристичне споживання, а отже, сприяючи розвитку інших галузей економіки, зайнятості населення тощо. Рівень розвитку внутрішнього та виїзного туризму визнається одним із індикаторів соціально-економічного розвитку країни. В той же час в Україні у структурі грошових потоків перевага залишається на стороні виїзного туризму, тобто імпорту послуг, а внутрішній і виїзний таймшер на території України у даний час відсутній.

Важливим науково-практичним проблемам становлення та розвитку туризму присвячена велика кількість досліджень зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема: І.Т. Балабанова [4], М.Б. Біржакова [5], В.Ф. Кифяка [7], О.О. Любіцевої [10], В.І. Нікіфорова [5], Г.А. Папірян [12], Т.І. Ткаченко [13]. Проте окремі теоретичні та практичні аспекти вимагають глибшого дослідження, а проблема таймшеру в українській літературі з туризму, економіки, фінансів, менеджменту, правознавства, державного управління ще й досі не знайшла науково-обґрунтованого та комплексного висвітлення.

Метою цієї статті є дослідження таймшеру в контексті ретроспективного аналізу теоретичних напрацювань і практичного досвіду з окресленням сучасних проблем і перспектив цієї сфери в Україні. Досягнення мети передбачає вирішення конкретних завдань, а саме: дослідження витоків таймшеру, його сучасного змісту та соціально-економічного потенціалу; комплексне дослідження фінансово-економічних відносин, які супроводжують таймшерну діяльність; визначення пріоритетних заходів організаційно-правового регулювання та фінансового забезпечення таймшеру в Україні.

Становлення туризму як галузі національної економіки вимагає переосмислення поглядів вітчизняних і зарубіжних науковців, проведення аналізу законодавчої та нормативної бази, вивчення сучасної практики цивільно-пра-

вових, економічних і фінансових відносин з метою усунення недоліків і підвищення соціально-економічної ефективності таймшерної діяльності на сучасному етапі розвитку ринкових відносин. Таймшер в українському суспільстві досить часто асоціюється із недобросовісністю, шахрайством, економічною злочинністю, правовою неврегульованістю, недостатнім інформаційним забезпеченням.

Водночас проблематика таймшеру є актуальною для вивчення, оскільки таймшер є швидкозростаючим і високоприбутковим сектором світового туристського бізнесу, а економічний механізм таймшеру розкриває величезний потенціал для розвитку туризму, здатного серйозно змінити розвиток економіки туризму з використанням приватного капіталу.

В Україні приватні заклади розміщення розвиваються, як правило, в курортних зонах. Основною проблемою цих об'єктів є те, що вони простоюють більшу частину року і приносять дохід своїм власникам тільки під час курортного сезону, створюючи проблеми муніципальним службам населених пунктів, де вони розміщені [9].

В той же час туристичні ресурси місцевого та загальнодержавного значення дозволяють забезпечити функціонування закладів розміщення таймшерного типу і можуть слугувати базою для становлення та інтенсивного зростання таймшерної діяльності в галузі туризму, що, у свою чергу, може значно сприяти розвитку національної економіки.

Поняття «таймшер» не має однозначного тлумачення і в сучасних умовах асоціюється зі спільною, сумісною, розподіленою (за певними принципами) власністю, клубним відпочинком, бізнесом, організованою формою дозвілля, відносинами успадкування, оренди, обміну тощо.

TimeShare, timeshare (англ. – розподіл часу) – спільне володіння нерухомістю (кондомініум – від лат. *com* – разом і *dominium* – володіння – спільне володіння та користування нерухомим майном – землею, будівлями, спорудами [6]) в туристичному бізнесі з можливістю користуватися нею протягом визначеного часу, пропорційно до грошового внеску. Зазвичай називається власністю на «канікули» і купується на термін від 10 років до безтермінового використання [5, 80].

Опрацювання інформаційних джерел [5; 8; 11; 14] дає змогу стверджувати, що генезис таймшеру як фінансової операції з нерухомістю припадає на другу половину XIX ст. і має західноєвропейське походження. За однією з версій, господарські операції з власністю за принципами «таймшеру» вперше були предметом обговорення на конференції власників готелів у Великій Британії у зв'язку зі значним перевищенням показників пропускної спроможності над рівнем завантаження закладів розміщення готельного типу. За іншою версією, думка про таймшер зародилася у торговців нерухомістю на курортах Швейцарії. У Франції в 60-х роках XIX ст. споживачі матеріальних благ і послуг туристичного призначення отримали можливість набути прав власності на певний період часу, а заклади розміщення, у свою чергу, вирішити проблеми із номерним фондом, що не використовувався. Так з'явився новий продукт на туристичному ринку, що отримав назву «таймшер». Таймшер набуває розвитку після того, як у середині 70-х років XX ст. на ринку нерухомості США

почалася криза (незадіяні квартири та курортні площі вперше почали застосувати за принципом «сумісного володіння відпочинком»). Для туристичного споживання стали доступними не тільки час відпочинку на постійному курорті, але й можливість обміняти цей час на інший і на іншому курорті. У 1974 р. в Індіанapolisі створена міжнародна компанія з організації таймшерної діяльності “Resort Condominiums International” (RCI), а через два роки “Interval International” (II). У 1997 р. в обмінній базі RCI було зареєстровано вже 300 курортів в 81 країні світу і 2,2 млн. сімей, які володіють відпочинком.

На даний час RCI виконує функції організатора з питань придбання прав довгострокової оренди й обміну власності як на відомих курортах (Канарські і Багамські острови), так і на інших об'єктах власності практично в цілому світі (на 2400 курортах). RCI має 64 представництва в 32 країнах світу, з них 15 – в Європі (в Україні немає).

Більш престижною та дорожчою вважають систему продажу (обмінів) таймшеру “Interval International” (понад 1000 готелів вищого класу). Правилами обміну таймшерів передбачено можливості лише прямого обміну II на RCI. Підводячи підсумок ретроспективного огляду становлення таймшеру, можна стверджувати, що сумісне володіння відпочинком хоча і має європейське походження, однак як практична сфера господарської діяльності з нерухомістю туристичного призначення набула розвитку в США, повернувшись після прагматичних трансформацій до Європи і ставши на даний час індустрією туризму світового масштабу.

Таймшер є особливим видом розміщення, який використовує номерний фонд квартирного типу, але умови й організація послуг при цьому аналогічні курортним готелям. Таймшер означає розподіл між кількома суб'єктами не тільки часу використання цілісного майнового комплексу чи його структурних елементів, але й загальної вартості, що створена і призначена до розподілу. Власник номера має можливість користуватися нерухомістю протягом певного часу, пропорційно внесеному грошовому внеску. Вартість таймшеру залежить від особливостей сезону, а також періоду його корисного використання. Проживання в менш привабливі періоди року є дешевшим, ніж у сезон найбільшого попиту. За одиницю виміру часу користування апартаментами прийнято тижні, які згруповані за кольорами в порядку зростання вартості відпочинку: блакитний, білий, червоний.

Номерний фонд є довгостроковим об'єктом купівлі-продажу та обміну, можливе безстрокове користування. Власник може відпочивати в придбаному номері у свій період часу або обміняти місце відпочинку на аналогічне у межах придбаного сезону. Підтвердженням права володіння придбаними тижнями є клубний сертифікат (іноді його називають сертифікатом відпочинку, сертифікатом члена клубу, сертифікатом володіння), який значною мірою спрощує перебіг візових формальностей, його одержання дає можливість отримати знижку за користування послугами RCI Travel – підрозділу, який організовує придбання квитків, отримання віз, страхування, бронювання автомобілів. Деякі великі мережі готелів, такі як “Marriott”, “Hilton”, “Hyatt”, “Radisson” співпрацюють з RCI і власниками клубних тижнів.

У контексті фінансового забезпечення економічних відносин таймшерну діяльність супроводжують: 1) разові капіталовкладення на довгостроковій основі (пов'язані зі сплатою вступного внеску); 2) поточні ануїтетні платежі (щорічні витрати на утримання таймшеру, витрати, пов'язані з обмінними операціями); 3) витрати, пов'язані з туристичним обслуговуванням (проїзд, візи, страхування, трансфер, харчування).

З огляду на те, що придбання таймшеру може бути разовими інвестиційними витратами, а також довгостроковими капіталовкладеннями, важливими завданнями є дослідження функціональних особливостей об'єкта капіталовкладень, обґрунтування та вибір економічних відносин з приводу набуття майнових прав у дискретно-часовому вимірі (див. рис. 1).

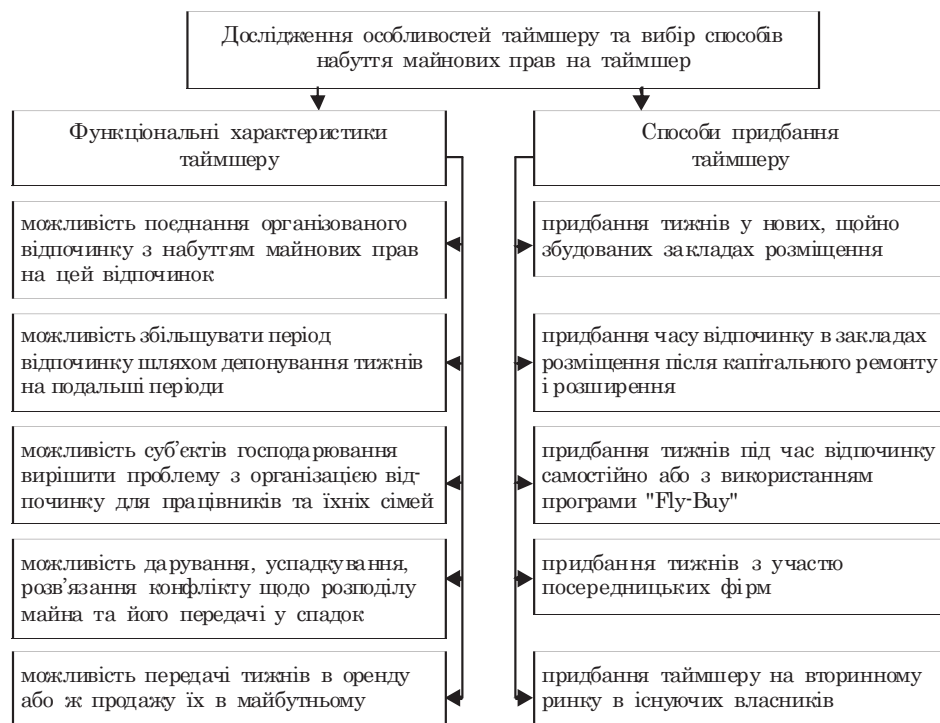


Рис. 1. Основні функціональні характеристики та способи придбання таймшеру

В Україні таймшер став відомий після розвалу командно-адміністративної системи, здобувши репутацію, подібну до «фінансових пірамід». Негативне ставлення до таймшеру полягає не в його ідеї і не в назві поняття, заміна якого не гарантує уникнення соціально-економічних проблем та процесуально-правових колізій, пов'язаних з цією діяльністю. Шахрайство та економічна злочинність можлива в усіх галузях національної економіки, не є винятком їх прояви під «прикриттям» туризму чи таймшеру. На даний час в Україні відсутнє спеціальне нормативно-правове забезпечення регулювання таймшеру, в той же час у багатьох країнах світу таймшерна діяльність регламентується на законодавчому рівні (Велика Британія, Франція, Німеччина, США, Росія

[11]). Непрозорість функціонування ринку таймшерів в Україні, наявність недобросовісного досвіду та відсутність законодавчої бази формують недовіру потенційних учасників економічних відносин до таймшеру.

Цивільний кодекс України містить положення, що цілком можуть регламентувати функціонування таймшеру. По-перше, відповідно до ст. 178 Цивільного кодексу України, таймшер може належати до «об'єктів цивільного права, що можуть вільно відчужуватися або переходити від однієї особи до іншої в порядку правонаступництва чи спадкування або іншим чином, якщо вони не вилучені з цивільного обороту, або не обмежені в обороті, або не є невід'ємними від фізичної чи юридичної особи» [1].

По-друге, є можливість зарахувати об'єкти таймшеру до нерухомих речей (нерухоме майно, нерухомість), до яких, відповідно до ст. 181 Цивільного Кодексу України, належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їхнього призначення. Право власності та інші речові права на нерухомі речі, обмеження цих прав, їх виникнення, перехід і припинення підлягають державній реєстрації (ст. 182) [1]. У цьому контексті потребують врегулювання питання державної реєстрації прав власності на таймшер.

Отже, в Україні необхідно закріпити правове поле функціонування таймшеру і врегулювати його окремо як у межах діючого Закону України «Про туризм» [2], Цивільного кодексу України [1], так і спеціальним законодавчим актом «Про таймшер в Україні». Доцільно також внести зміни до Закону України «Про ліцензування окремих видів господарської діяльності» [3], закріпивши за таймшерною діяльністю, за аналогією з туроператорською й турагентською діяльністю, вимогу обов'язкового ліцензування.

Учасники економічних відносин у сфері таймшеру, які функціонують в Україні, фактично безпосередньо не займаються таймшером, а радше організують співпрацю з посередницькими фірмами – нерезидентами України та асоціаціями клубного відпочинку. Більшість таймшерних компаній, які діють у нас, зареєстровані як туристичні фірми, проте не мають ліцензії на ведення таймшерної діяльності, оскільки вона не передбачена чинним законодавством. За відповідного законодавчого середовища, наукового опрацювання і практичного впровадження можна забезпечити вирішення окремих наявних та можливих у часовому розрізі проблем, пов'язаних із таймшерною діяльністю.

За умов відкритості національної економіки та її інтеграції у світовий економічний простір, розглядаючи таймшер як вартісну форму туристичного обслуговування, а також як об'єкт купівлі-продажу на міжнародному туристичному ринку, важливого значення набуває з'ясування питання імпорту, експорту та внутрішнього споживання таймшерних продуктів, що, у свою чергу, має різну соціально-економічну значущість та результативність. Імпортний потенціал таймшеру, попри його позитивні якості (пізнавальні, оздоровчі, обмін досвідом тощо) полягає в тому, що платоспроможне населення України, володіючи таймшером за кордоном та здійснюючи витрати на його утримання, інвестує таким чином іноземну економіку. Тому одним із важливих стратегічних напрямів розвитку туристичної галузі України є організація фінансового за-

безпечення внутрішнього та експортного потенціалу таймшеру. Внутрішній (українські таймшери для українців) та експортний (українські таймшери для іноземців) потенціал таймшеру може реалізовуватися на засадах нового будівництва закладів розміщення, які функціонуватимуть за принципами таймшеру, а також створення можливості для повного або часткового переходу на таймшер окремих закладів туристичного призначення.

Таким чином, з метою налагодження економічних відносин (див. рис. 2) вітчизняних і зарубіжних інвесторів, власників таймшерів, таймшерних компаній, асоціацій співвласників таймшерів та підвищення соціально-економічної результативності таймшеру доцільно визначити та закріпити принципи державної політики регулювання таймшерної діяльності (у законодавчому акті «Про таймшер в Україні»). Щодо ціноутворення, то на первинному ринку таймшерів ціна має базуватися на «справедливій» кошторисній вартості будівництва та введенні в експлуатацію об'єктів таймшеру без врахування «надприбутків» будівельних компаній і посередників, тоді як на вторинному ціна має формуватися під впливом ринкових механізмів.

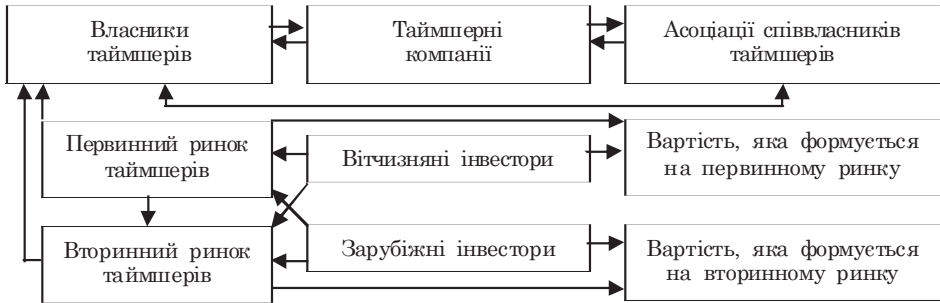


Рис. 2. Проекція економічних відносин на ринку таймшерів у майбутньому

Отже, таймшерна діяльність, незважаючи на існуючі проблеми її впровадження, за умов дієвої державної політики регулювання може мати значний соціально-економічний потенціал для України. Хоча найближчим часом криза на ринку житлової нерухомості не очікується, а рівень завантаження закладів розміщення з урахуванням пропускнуєї спроможності переважно задовольнятиме бізнес-інтереси, можна стверджувати, що таймшер в Україні «форсувати» все ж таки не варто. Проте, за сучасних умов активізації будівництва житлових комплексів, закладів розміщення готельного типу, котеджів, а також наявності значної кількості об'єктів житлової нерухомості, що на даний не використовується (квартири, дачі, будинки в сільській місцевості тощо), таймшер може розглядатись як нова форма господарювання для України, що підвищуватиме ефективність використання ресурсно-майнового потенціалу в майбутньому та сприятиме розвитку туризму.

1. Цивільний кодекс України // Кодекси України. Офіційні тексти. – Львів: Інтелект Захід, 2004. – С. 121–392.

2. Про внесення змін до Закону України «Про туризм»: Закон України від 18.11.2003 №1282-IV // zakon1.rada.gov.ua.

3. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України від 01.06.2000 №1775-III // zakon1.rada.gov.ua.
4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 525 с.
5. Большой Глоссарий терминов международного туризма. The Great Glossary of Terms for the International Tourism / Под ред. М.Б. Биржакова, В.И. Никифорова. – Третье изд., допол. и перераб. – СПб.: Издательский дом Герда, 2006. – 936 с.
6. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
7. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. – Чернівці: Зелена Буковина, 2003. – 312 с.
8. Кригер И. Таймшер: куда приводят мечты. И откуда уходят деньги // Новая газета.– 2003.– №83 // www.novayagazeta.ru.
9. Левченко А. Доходные дома пока не популярны // Экономические известия.– 4.12.2007. – С. 9.
10. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). – 2-е вид., перероб. та доп. – К.: Альтерпрес, 2003. – 436 с.
11. Международная Линия Помощи // www.helpine.com.
12. Папирян Г.А. Менеджмент в индустрии гостеприимства: (отели и рестораны). – М.: Экономика, 2000. – 207 с.
13. Ткаченко Т.І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 537 с.
14. World Tourism Organisation // www.world-tourism.org.



## Розділ V

### ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЕКОНОМІЦІ ТА УПРАВЛІННІ

#### 5.1. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЧОГО ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЇ І ЗНАТЬ В УКРАЇНІ

Для еволюції методологічних підходів до вирішення проблеми задоволення потреб суспільства при обмеженості ресурсів, характерним є постійне скорочення часового проміжку між науковим відкриттям і його практичним застосуванням. На теперішній час цей проміжок у найбільш ефективних економічних моделях став настільки малим, що інформація та знання сприймаються у вигляді специфічної виробничої сили. Її застосуванню характерна відносна доступність, швидке оновлення та участь у процесі економічного обміну. Внаслідок цього виробниче використання інформаційних чинників є пріоритетним напрямком розвитку економіки сучасної країни.

Проте, автори наукових публікацій останніх років ставлять під сумнів можливість адекватного збільшення прибутку порівняно із затратами на впровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Особливо це характерно для економіки країн з відносно невисоким показником сукупного національного продукту, до яких відноситься Україна. Методи ліквідації технологічного відставання вітчизняних виробничих процесів сьогодні все частіше критикуються науковцями та практиками.

Можливості досягнення демократизації прибутків і побудови бідними країнами розвинутої економіки завдяки розвитку ІКТ ставить під сумнів Р. Версола [3]. Він вважає, що ІКТ збільшує розрив між багатими і бідними країнами та між багатими і бідними секторами економіки. Згідно з [4], висока швидкість розповсюдження інформації може стати причиною фінансових потрясінь, які здатні викликати лавиноподібну реакцію в економічних системах цілком благополучних країн. Інформатизація економіки є необхідною умовою розвитку сучасної країни [2; 9; 10], тому необхідно замислитись над можливими проблемними наслідками виробничого використання інформації і знань.

Ефективність економіки сучасної країни багато в чому залежить від вирішення технологічних проблем з урахуванням актуальності продуктів виробництва. Ця актуальність залежить від рівня задоволення споживачів тими чи іншими продуктами. Значний рівень незадоволення зумовив становлення індустріальної економіки, основою якої було масове виробництво товарів і послуг. Поступове насичення ринку продуктами, орієнтованими на загального споживача, призвело до скорочення прибутків і посилення конкуренції серед виробників. Пошук нових бізнес-ініціатив дав поштовх розвитку виробництва, орієнтованого на інтереси індивідуального споживача. Задоволення його потреб перетворилося згодом на основу економічної системи, яка функціонує сьогодні в найбільш заможних країнах світу.

Індивідуалізоване виробництво відрізняється від виробництва, орієнтованого на задоволення загальних потреб, необхідністю обробки значно більшої кількості інформації. В результаті значну частину вартості продуктів такого виробництва утворює інформаційна складова. Закономірним результатом став стрімкий прогрес технологій, які забезпечують зниження трудовитрат на інформаційну обробку. В економіці країн, де цей процес стимулюється системними заходами на державному рівні, такий перебіг подій призвів до домінування інформаційного сектору.

Економіка, інформаційний сектор якої домінує над сільським господарством та промисловістю, отримала назву інформаційної [3]. Кращим прикладом такої економіки є економіка США. Для економіки суспільства, яке пройшло еволюцію в історичній послідовності «доіндустріальне – індустріальне – постіндустріальне», найбільш коректною є назва «інформаційна» [2]. Синонімом інформаційної економіки є поняття «економіка знань».

Взаємодію понять «інформація» та «знання» можна представити у вигляді інформаційної піраміди (рис. 1). В її основі знаходяться дані, наступний рівень займає інформація, завершують піраміду знання. У міру просування вгору інформаційною пірамідою об'єми даних стають цінністю інформації та знань. Тобто інформація виникає в момент взаємодії об'єктивних даних і суб'єктивних методів їх обробки, а знання формуються на основі утворення розподілених взаємозв'язків між різною інформацією.

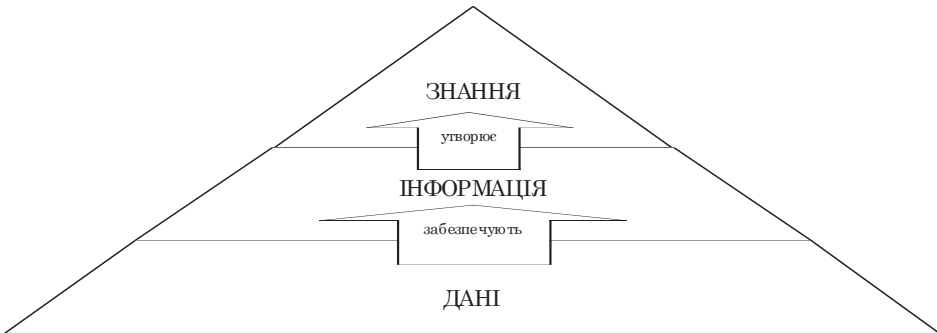


Рис. 1. Інформаційна піраміда

Отже, знання як самостійна категорія має більшу цінність для виробничого використання, ніж інформація. Маються на увазі ті чинники знань, які обумовлюють втілення гуманітарно-інтелектуального капіталу у результати виробничої діяльності [7] з метою отримання нової споживчої якості товарів. Наприклад: застосування знань у сфері біотехнологій для виготовлення інтелектуальних матеріалів, які здатні змінювати властивості залежно від стану зовнішнього середовища.

Натомість інформація, окрім основи для утворення знань, здатна також стати причиною певних негативних явищ в економіці. Так, комерціалізація глобальної інформаційної мережі Інтернет призвела до активізації біржових спекуляцій, створення нових схем ухиляння від податків, приховування реальних споживчих властивостей продуктів, кризи фундаментальних методів

аналізу та прогнозування економічної діяльності, відволікання людських ресурсів від економічних процесів [5].

Звичайно, економічно розвинені держави здебільшого завдячують своєму статусу саме розвитку ІКТ. Адже розробники апаратного та програмного забезпечення, яке здобуло світове визнання, працюють саме на економіку найзаможніших країн світу. Щодо інших країн, то було б необачно вважати досягнення передового рівня завдяки інформатизації достатньою умовою економічного благополуччя. Зокрема, для України, показники рівня розвитку ІКТ якої значно поступаються США та західноєвропейським країнам [9], переміщення економічних пріоритетів на інформаційний сектор створює загрозу технологічної залежності вітчизняного виробництва.

З іншого боку, задоволення сучасних потреб українського суспільства вимагає інноваційної стратегії розвитку економіки, підґрунтям і головною складовою якої є розбудова економіки знань. Найбільш вагомими очікуваними економічними результатами з погляду впровадження науково-технічних інновацій на підприємствах України є: підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів, впровадження у виробничий процес сучасних управлінських новацій та елементів логістики, збільшення випуску продукції з високим ступенем переробки, забезпечення гнучкості виробництва з урахуванням попиту на інновації [7]. Зважаючи на важливість цих результатів, 9 січня 2007 р. був прийнятий закон №537-V «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки», в якому наголошується на необхідності впровадження ІКТ в усі сфери соціально-економічної діяльності [1]. Однак, розвиток ІКТ повинен відбуватися лише в контексті перетворення знань в інноваційні технології виробництва, які здатні реально сприяти збільшенню сукупного національного продукту.

Завдяки інноваційним технологіям на ринку з'являються товари та послуги з новими споживчими якостями. Їхнє впровадження приносить суб'єкту підприємництва економічний ефект, який варіюється під впливом певних чинників. Так, впровадження технологій, які забезпечили вихід на ринок персональних комп'ютерів, принесли значно більший прибуток відносно новим компаніям ("Apple", "Microsoft", "Dell", "Compaq", "Cisco"), ніж відомим виробникам електроніки (IBM, HP, "Hitachi", "Siemens", "Sony"). Проте, в галузі виробництва медикаментів впровадження технологій, заснованих на молекулярній біології, зміцнило лідируючі позиції досвідчених виробників ("Merck", "Pfizer", "Lilly", "Abbott", "Baxter", "Pharmacia"). Це пояснюється тим, що персональні комп'ютери змінили спосіб використання ЕОМ і були сприйняті ринком як нові продукти. Тобто вони є результатом впровадження у виробництво знань, які стали основою для революційної технології, натомість біотехнології належать до розряду еволюційних.

Українське виробництво складається здебільшого з відносно невеликих і не надто відомих у світі підприємств. Тому слід очікувати, що найбільший економічний ефект очікується від впровадження у виробництво знань, які стануть основою інновацій революційної категорії. Досягнення цього ефекту в Україні можливе тільки за зміни інвестиційних пріоритетів. Наразі інвестування інноваційних процесів у пострадянських країнах непопулярне через

значний термін окупності. Для зміни існуючої ситуації потрібні державні заходи, спрямовані на переорієнтацію вітчизняної банківської системи на довгострокове фінансування процесу інтелектуалізації вітчизняної економіки.

Враховуючи вищесказане, слід зазначити, що:

- досягнення передового рівня інформатизації соціальної та виробничої діяльності є обов'язковою, проте недостатньою умовою економічного добробуту країни;

- для економіки України на сучасному етапі найбільш привабливим є впровадження у виробництво революційних інновацій;

- розбудова економіки знань в Україні вимагає відповідної трансформації банківської системи.

1. Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки: Закон України від 9.01.2007 №537-V // zakon1.rada.gov.ua.

2. *Апатова Н.* Методологічні основи дослідження інформаційної економіки // Економіка України.– 2005.– №7. – С. 58–65.

3. *Версола Р.* Информационные монополии и WTO // www.left.ru.

4. *Гесць В.М.* Характер перехідних процесів до економіки знань // Економіка України.– 2004.– №4–5. – С. 4–14.

5. *Полозков С., Семенов Т.* Исследование различий влияния знаний и информации на развитие общества // Экономист.– 2005.– №2. – С. 46–51.

6. *Семиноженко В.П.* Виступ на науково-практичній конференції «Стратегія сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки (2004–2015)» // www.semynozhenko.net.

7. *Семиноженко В.П.* Доктрина економіки знань // www.semynozhenko.net.

8. *Федулова Л.І.* Технологічне прогнозування в системі інноваційної економіки // Економіка і прогнозування.– 2005.– №3. – С. 21–30.

9. *Федулова Л.І., Юрковська Л.В.* Оцінка рівнів економіки знань та розвитку інформаційного суспільства // Проблеми науки.– 2005.– №6. – С. 22–27.

10. *Шевчук О.Б.* Економіка, основана на знаннях: соціально-економічні тенденції // Економіка і прогнозування.– 2005.– №3. – С. 7–20.

## 5.2. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ НА ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Управління затратами на впровадження інформаційних технологій (ІТ) неможливе без перманентного функціонування ефективної системи інформаційного забезпечення, яка створює можливість оперативного реагування на події, що відбуваються на підприємстві. Недооцінка ролі формування управлінської інформації в системі менеджменту підприємства призводить до втрати здатності власниками та керівниками впливати на процеси, які відбуваються.

Дослідження проблем управління затратами на впровадження інформаційних технологій на вітчизняних підприємствах показали, що їх причиною є недосконалість інформаційної системи, важливою складовою якої є облік, досі не спрямований на задоволення потреб користувачів інформації.

Питанням інформаційного забезпечення управління присвятили свої праці як зарубіжні вчені (А. Апчерч, Х. Андерсон, К. Друрі, Д. Колдуелл, Б. Нідлз, Е.С. Хендріксен), так і вітчизняні (С.Ф. Голов, Л.В. Нападівська, М.Г. Чумаченко та інші).

Проте інформаційне забезпечення управління розглядається вченими узагальнено, не концентрується увага на підходах до формування інформаційних потоків щодо впровадження інформаційних технологій.

Недостатнє висвітлення в літературі проблем з інформаційного забезпечення системи управління затратами на впровадження інформаційних технологій, недосконалість діючої практики на торговельних підприємствах визначили актуальність дослідження.

Головною передумовою ефективного управління затратами на впровадження інформаційних технологій є наявність корисної та своєчасної управлінської інформації, формування якої стає можливим за рахунок покращення способів і прийомів її збирання, узагальнення та сегментації в необхідних розрізах. У таких умовах постає питання створення ефективної інформаційної системи управління підприємством.

У вітчизняній літературі відсутня загальна концепція побудови стратегічних інформаційних систем унаслідок багатоплановості об'єктів управління, що вимагає розробки індивідуальних підходів до формування системи інформаційного забезпечення для кожного об'єкта управління. Інформаційна система управління затратами на впровадження інформаційних технологій представлена на рис. 1.

Для забезпечення ефективного функціонування створеної інформаційної системи, формування інформаційних потоків повинно здійснюватися у двох основних напрямках:

- задоволення потреб користувачів інформації;
- прийняття управлінських рішень.

Інформаційна система, побудована за визначеними напрямками, дозволить забезпечувати кожний рівень управління доречною інформацією відповідного рівня деталізації та оперативності.

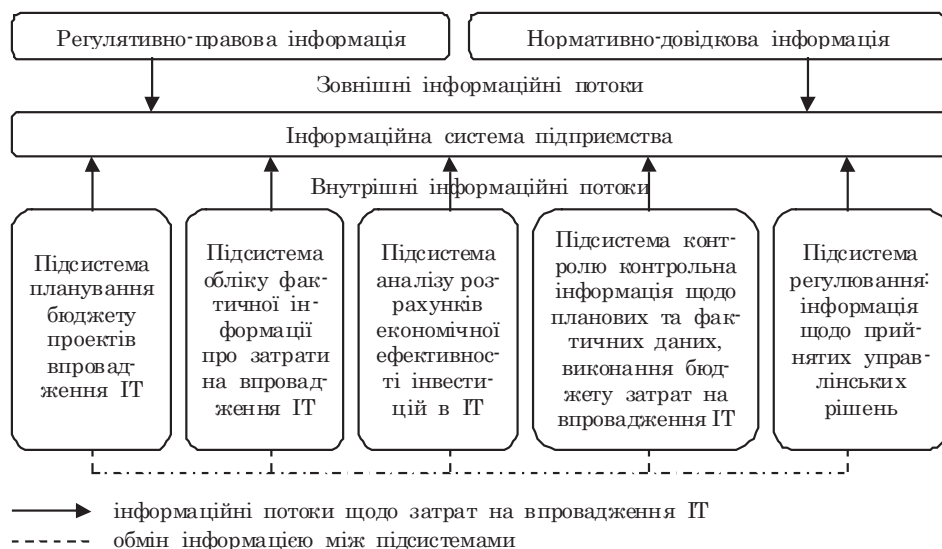


Рис. 1. Інформаційна система управління затратами на впровадження ІТ

Формування інформаційних потоків для управління затратами на впровадження інформаційних технологій вимагає визначення кола користувачів, а також складу та змісту необхідної їм інформації.

Більшість дослідників поділяють користувачів на дві категорії (внутрішні та зовнішні), кожна з яких встановлює свої вимоги до інформації, яка надається.

Б. Нідлз, Х. Андерсон і Д. Колдуелл поділяють користувачів інформації на три групи [6, 15]:

- які управляють бізнесом;
- які знаходяться поза підприємством, але мають щодо нього фінансові інтереси;
- які мають непрямі фінансові інтереси щодо підприємства.

Для організації ефективного управління затратами на впровадження інформаційних технологій особливу увагу слід приділяти визначенню внутрішніх користувачів інформації, що дозволить налагодити надходження необхідної їм інформації.

Внутрішніх користувачів інформації поділяють залежно від рівнів управління [7, 15]. Користувачів інформації щодо затрат на впровадження інформаційних технологій можна класифікувати таким чином:

- зовнішні користувачі інформації з непрямыми фінансовими інтересами (держава, а саме податкові органи, органи статистики; аудиторські служби; консалтингові служби, страхові компанії);
- зовнішні користувачі інформації з прямими фінансовими інтересами (потенційні інвестори – суб'єкти господарювання, суб'єкти фондового ринку, фізичні особи; акціонери; кредитно-фінансові організації);
- внутрішні користувачі (засновники; керівники вищого рівня управління – спостережна рада, фінансовий директор та інший вищий управлінський персонал; менеджери тактичного рівня управління – координаційний комітет

із впровадження інформаційних технологій; менеджери оперативного рівня управління – керівник проекту впровадження інформаційних технологій).

Від користувачів інформації та рівня управління, на якому вони знаходяться, залежать і види інформації, що повинні надходити на відповідний рівень системи інформаційного забезпечення.

Рівні інформаційного забезпечення управління впровадженням інформаційних технологій представлено на рис. 2.

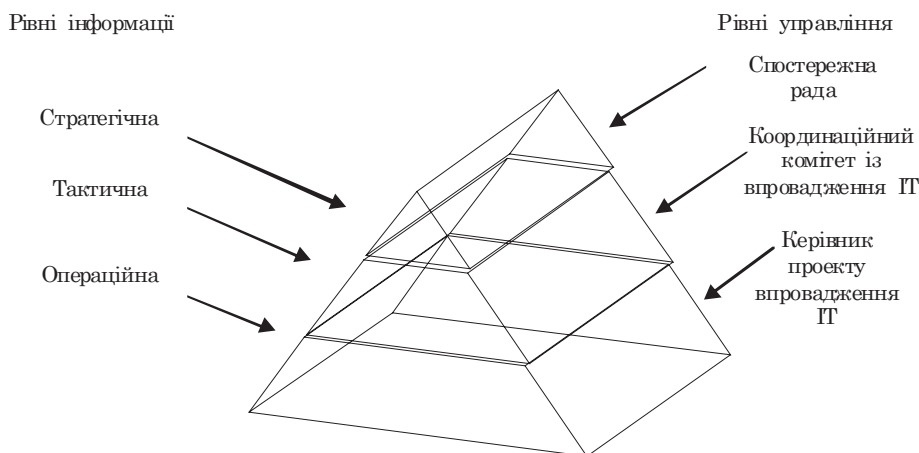


Рис. 2. Рівні управління затратами на впровадження інформаційних технологій

Залежно від рівня управління до інформації пред'являються різні вимоги. Так, інформація, створювана для кожної групи внутрішніх користувачів, повинна розрізнятися необхідним обсягом даних, а також ступенем деталізації з урахуванням запитів користувачів. Незалежно від рівня управління інформація, яка надається менеджерам, повинна відображати виявлені в процесі впровадження проблемні питання, що перебувають у сфері їхньої компетенції та відповідальності.

Дослідження діючої практики впровадження інформаційних технологій на вітчизняних підприємствах показало, що на підприємствах, як правило, не визначений об'єм управлінської інформації, необхідної кожному рівню управління. В зв'язку з цим керівникам надходить надлишкова, недоречна інформація, яка призводить до втрати робочого часу та зниження ефективності управлінських рішень, що приймаються.

Ситуація, що склалася на вітчизняних підприємствах, вимагає визначення напрямів формування внутрішніх інформаційних потоків, які забезпечать ефективне управління впровадженням інформаційних технологій (табл. 1).

Розглянута організаційна структура інформаційного забезпечення здатна задовольнити інформаційні потреби всіх рівнів управління затратами на впровадження інформаційних технологій, але вимагає удосконалення існуючих і розробки нових форм представлення, обмеженості й об'єктивності управлінської інформації.

Запропонований підхід до створення системи інформаційного забезпечення управління затратами на впровадження інформаційних технологій до-



Таблиця 1. Структура інформаційного забезпечення управління впровадженням інформаційних технологій

№	Користувачі інформації	Функції користувачів	Потреби в інформації	Терміни представлення інформації
1	Вищий управлінський персонал	Розробка ІТ стратегії підприємства. Забезпечення конкурентоспроможності. Зростання вартості акцій підприємства.	1. Прогнози та фактичні дані щодо впливу впровадження інформаційних технологій на конкурентоспроможність і вартість підприємства. 2. Планова інформація щодо загальної величини затрат на впровадження ІТ. 3. Аналітичні розрахунки відхилень планових від фактичних затрат на впровадження ІТ за часовими періодами.	2–3 роки  р/к, півроку, період тривалості проекту  р/к, півроку, період тривалості проекту
2	Відділ планування і бюджетування	Фінансове планування.	Планова інформація щодо загальної величини затрат на впровадження ІТ.	р/к, півроку, період тривалості проекту
3	Керівники центрів відповідальності	Прийняття рішень щодо інвестицій в інформаційні технології.	1. Аналітична оцінка ефекту від впровадження ІТ. 2. Інформація щодо вартості впровадження інформаційних технологій для центру відповідальності.	період тривалості проекту  період тривалості проекту
4	Координаційний комітет із впровадження ІТ	Контроль за впровадженням ІТ	1. Аналітичні дані за напрямками впровадження інформаційних технологій. 2. Планова інформація щодо затрат в розрізі проектів, статей за кожним проектом впровадження ІТ. 3. Аналітичні розрахунки відхилень за проектами, статтями затрат на впровадження ІТ. 4. Дані щодо дотримання регламентів і термінів впровадження.	р/к, півроку  місяць  місяць  місяць
5	Керівник відділу впровадження	Планування і контроль за впровадженням ІТ	1. Планова інформація, деталізована за складовими статтей затрат. 2. Дані первинних документів, оперативні дані, звичність у розрізі статей затрат високого рівня деталізації. 3. Аналітичні розрахунки відхилень за проектами, статтями затрат на впровадження ІТ. 4. Дані щодо дотримання регламентів і термінів впровадження.	тиждень  тиждень  тиждень  тиждень

зволить надавати керівникам необхідну управлінську інформацію певних рівнів деталізації, забезпечить оптимальну періодичність представлення інформації. Усі надані рекомендації будуть сприяти підвищенню ефективності управління затратами на впровадження інформаційних технологій.

У зв'язку з відсутністю у науковій літературі досліджених підходів до формування інформаційного забезпечення управління затратами на впровадження інформаційних технологій розглянуті питання вимагають подальшого дослідження та широкого обговорення.

1. *Апчерч А.* Управленческий учет: принципы и практика / Пер. с англ.; Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 952 с.
2. *Голов С.Ф.* Управленческий бухгалтерский учет. — К.: Скарби, 1998. — 377 с.
3. *Друри К.* Введение в управленческий и производственный учет. — М.: Аудит, 1997. — 560 с.
4. *Крутка Я.Д.* Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів. — Тернопіль: Економічна думка, 2000. — 354 с.
5. *Нападовська Л.В.* Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств // Бухгалтерський облік і аудит.— 2005.— №8—9. — С. 50—62
6. *Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д.* Принципы бухгалтерского учета / Пер. с англ.; Под ред. Я.В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 1993. — 496 с.
7. *Подольский В.И., Дик В.В., Уринцов А.И.* Информационные системы бухгалтерского учета: Учебник для вузов / Под ред. В.И. Подольского. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 319 с.
8. *Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф.* Теория бухгалтерского учета / Пер. с англ.; Под ред. Я.В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 576 с.
9. *Хорнгрэн Ч.Т., Фостер Дж.* Бухгалтерский учет: управленческий аспект. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 239 с.
10. *Шатохина А.* Учет и информационное обеспечение управления хозяйственной деятельностью предприятий // Бухгалтерський учет и аудит.— 2004.— №3. — С. 28—33.

### 5.3. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ В ПОСЕРЕДНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Управління маркетинговою діяльністю є найважливішою функцією у сфері підприємництва. Вона має забезпечувати стійке, конкурентоспроможне становище того чи іншого суб'єкта маркетингової системи на ринку товарів і послуг з урахуванням стану внутрішнього і зовнішнього середовища. Тому управління маркетинговою діяльністю потребує проведення маркетингових досліджень і розробки програми маркетингових заходів, які використовуються з метою підвищення продуктивності посередницької компанії і якості задоволення потреби кінцевого споживача або клієнта.

Маркетингове дослідження і його результати служать для ефективної адаптації виробництва або посередницької діяльності і їх потенціалу до стану ринку і вимог кінцевих споживачів. Результати маркетингових досліджень є базою для прийняття підприємницьких рішень в цілому і маркетингових рішень зокрема, які пов'язані з невизначеністю поведінки суб'єктів маркетингової системи, а їхнє прийняття супроводжується, як правило, ризиком. Проведення маркетингових досліджень пов'язане з необхідністю зменшення ризику здійснюваної підприємницької діяльності. При цьому завдання підприємства полягає в тому, щоб реалізовувати вирішення проблем, які виникають у споживача з мінімальним ризиком і максимумом корисності як для споживача, так і для компанії.

Маркетингова інформація є основою для проведення маркетингових досліджень, розроблення стратегії та прийняття необхідних управлінських рішень.

У процесі управління підприємством переробляються численні потоки різноманітної економічної інформації, які відображають зміни станів системи відповідно до її складності та структурних особливостей.

У багатьох виробників не вистачає фінансових ресурсів для здійснення прямого продажу. Використання посередників пояснюється в основному ефективністю в забезпеченні широкої доступності товару і доведення його до цільових ринків. Завдяки своїм контактам, досвіду, інформації, спеціалізації і розмаху діяльності посередники пропонують виробнику більше, ніж він може зробити сам.

З економічної точки зору, завдання торговельних посередників трансформувати асортимент продукції, яка випускається виробниками, в асортименті товарів, необхідних споживачам. Виробники у великій кількості випускають обмежений асортимент продукції, а споживачам необхідний широкий асортимент товарів у невеликій кількості. Виконуючи функції каналу розподілу, посередники закупають у багатьох виробників велику кількість товарів. Після цього вони подрібнюють цю партію на менші частини, які включають весь асортимент продукції, необхідний для споживача. Таким чином, посередники відіграють велику роль у встановленні співвідношення між попиту і пропозицією [7].

Торговельне посередництво є обов'язковим елементом ринку. Фірми використовують посередників для найбільш кваліфікованого забезпечення зруч-

ності придбання продукції з урахуванням чинників часу, місця, форми та власності; зниження витрат на реалізацію продукції або здійснення операцій з матеріально-технічного забезпечення виробництва; зниження рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів; зменшення кількості постачально-збутових операцій; кращого контактування із споживачами або постачальниками – банками, транспортними, складськими, експедиторськими, страховими фірмами, іншими суб'єктами сфери товарного обігу; підвищення ступеня конкурентоспроможності товарів; забезпечення доступу до первинної інформації.

Існує певна кількість типів інформації, які використовуються для маркетингового управління посередницькими організаціями: факти, оцінки, прогнози, узагальнені зв'язки, чутки [8].

Факти – це інформація, що констатує певну подію або умову, за якої вона відбувається.

Оцінка – це інформація, яка є результатом аналізу фактів, що виконується на інтуїтивному рівні або за допомогою певних статистичних методів. Чим більшою буде вибірка фактів для аналізу і чим точнішими будуть засоби та методи їх подання (вимірювання), тим менше оцінка факту відрізнятиметься від самого факту.

Прогноз – це інформація про майбутню подію, передбачення певної події, яке може базуватися на екстраполяції тенденції розвитку подій з урахуванням здорового глузду та аналогії з подібними фактами.

Узагальнені зв'язки встановлюються між різними фактами, які можуть залежати один від одного, впливати один на одного, змінюватись одночасно або за одним законом. Тоді за зміною одного з них можна давати оцінки та робити прогнози щодо іншого.

Чутки – це інформація про подію, отримана з ненадійного джерела. Але іноді таке джерело може бути єдиним доступним щодо окремих видів інформації, наприклад, планів конкурентів.

Формування та використання інформації в системі управління маркетингом мають відповідати таким вимогам:

- актуальність інформації означає реальне відображення в кожен момент часу стану маркетингового середовища. Кращі комерційні бази даних мають щоденний цикл відновлення збереженої інформації;

- вірогідність даних ґрунтується на точному відтворенні об'єктивного стану і розвитку виробництва, ринку і зовнішнього макросередовища;

- важливим засобом боротьби з дезінформацією є множинність джерел і аналіз отриманих даних на предмет суперечності;

- релевантність даних дає можливість одержати інформацію в точній відповідності зі сформульованими вимогами, уникнути опрацювання непотрібних даних;

- повнота відображення, необхідна для об'єктивного врахування усіх чинників, які формують або безпосередньо здійснюють вплив на стан розвитку маркетингової служби;

- цілеспрямованість даних орієнтує на конкретні цілі та задачі у сфері виробництва і реалізації продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках;

- узгодженість та інформаційна єдність потребують розробки такої системи показників, яка б виключала неузгодженість первинних і виробничих даних.

В маркетингу розрізняють два види інформації: *первинну* і *вторинну*.

*Первинною* називається інформація, яка збирається безпосередньо на об'єктах спостереження для досягнення конкретної мети.

*Вторинна інформація* – це інформація, яка вже зібрана (а іноді частково оброблена та систематизована) іншими і для інших цілей, існує в опублікованому вигляді, але придатна для досягнення мети, яку ставить перед собою посередницька організація.

Серед найбільш важливих джерел маркетингової інформації можна виділити:

- *внутрішні джерела компанії*: періодичні звіти спеціалізованих груп співробітників і підрозділів, поточні інформаційні звіти підрозділів;

- *опубліковані джерела*: звіти урядових агентств, звіти торговельних асоціацій, звіти з котирування акцій на біржі, статистичні звіти, наукові публікації, торговельні журнали, прес-релізи, довідники, аналітичні огляди, загальні публікації;

- *інші джерела*: постачальники, замовники, споживачі, конкуренти, посередники, винахідники і раціоналізатори, рекламні агентства, засоби масової інформації. Окремо треба виділити глобальну комп'ютерну інформаційну мережу Інтернет, яка найближчим часом, безперечно, вийде на одне з перших місць серед інформаційних джерел;

- *інформаційна індустрія*: фірми, які займаються моніторингом, аудитом, консалтингом, дослідженнями в галузі управління маркетингом, інші спеціалізовані агентства, такі як служба газетних вирізок, служба перевірки реклами, служба кредиту тощо.

Треба зазначити, що більшість західних компаній дотримуються традиції періодично оголошувати фінансові результати своєї діяльності на окремих регіональних ринках. Вітчизняні фірми не схильні оприлюднювати фінансову інформацію передусім з міркувань безпеки. Окрім цього, для надання вірогідної інформації потрібен порядок у власній компанії, що дасть змогу проаналізувати її діяльність у різних аспектах.

У всьому іншому український інформаційний ринок цілком доступний для маркетингових досліджень. Якість стратегічних і поточних управлінських рішень щодо поведінки фірми на ринку залежить від кваліфікації менеджера та повноти і вірогідності маркетингової інформації, наданої йому для прийняття рішення маркетингологами, які є відповідальними за неї.

У посередницькій діяльності більшу частину інформації, яка використовується менеджерами, забезпечують внутрішні джерела: спеціалізована група робітників займається інформаційним забезпеченням. Вона може виконувати такі функції, як маркетингові дослідження, аналіз продажу, планування, економічний аналіз, дослідження операцій і системний аналіз.

Опубліковані джерела постачають різноманітну маркетингову інформацію з багатьох питань: щодо населення, економічних умов, виробництва, гуртової торгівлі тощо.

Зростає частка маркетингової інформації, яка постачається фірмами, що спеціалізуються на збиранні та аналізі інформації, яку пропонують згодом

багатьом замовникам у вигляді стандартизованого інформаційного продукту або єдиному споживачеві на конкретне замовлення.

Як правило, для прийняття управлінських рішень на посередницьких фірмах використовується вся наявна вторинна інформація. І тільки якщо її не вистачає, то проводиться додаткове цілеспрямоване збирання необхідної первинної інформації. Але треба мати на увазі, що вторинною інформацією треба користуватися дуже обережно.

Існують певні переваги і недоліки у використанні як первинної, так і вторинної інформації, а саме:

- використання вторинної інформації заощаджує час та кошти, але вона може бути застарілою порівняно з первинною;
- вторинна інформація може бути використана для попереднього уточнення цілі дослідження, її вірогідність базується на декількох джерелах;
- доцільно використовувати вторинну інформацію як контрольну для первинної;
- вторинну інформацію могли готувати і публікувати зовсім з іншою метою, яка не співпадає із цілями фірми, тому опубліковані висновки можуть ввести в оману;
- при використанні вторинної інформації бажано знати техніку та технологію її отримання;
- вторинна інформація повинна співпадати з інформаційними потребами отримувача;
- первинна інформація збирається відповідно до точних цілей дослідного завдання;
- методологія збирання даних контролюється, всі результати доступні для підприємства і можуть бути засекречені;
- недоліком первинної інформації є значні витрати матеріальних і трудових ресурсів.

Маркетингова інформація збирається, аналізується та розподіляється в межах маркетингової інформаційної системи, яка є частиною інформаційної системи управління організацією.

За Ф. Котлером, маркетингова інформаційна система складається із систем внутрішньої інформації, маркетингової розвідки, маркетингових досліджень і аналітичної маркетингової системи [6].

Система внутрішньої інформації ґрунтується на внутрішніх джерелах даних (облік на підприємстві). Кожний відділ компанії збирає і реєструє дані про замовників, продаж, витрати та поточне надходження коштів. На основі даних, які містяться в системі внутрішньої інформації, менеджери з маркетингу порівнюють результати різних рішень у різних часових інтервалах. Інформація, одержана на виході з цієї системи, необхідна для прийняття рішень, оперативного планування і контролю.

Система маркетингової розвідки надає інформацію про динаміку зовнішнього середовища. Інформація, яка щодня надходить, дає змогу менеджерам з маркетингу постійно стежити за станом маркетингу.

Система маркетингових досліджень передбачає проведення досліджень за участю фахівців. Завданням цієї системи є виявлення та опис робіт і проблем

маркетингу, проектування, розвиток і оцінювання заходів, які здійснюються у цій галузі, моніторинг і контроль маркетингу, оцінювання ринкового потенціалу, визначення характеру ринку, аналіз обсягів продажу, вивчення та аналіз товарів-конкурентів, дослідження цін.

У межах аналітичної системи управління маркетингом розробляються моделі та здійснюється технічний аналіз маркетингової інформації і процесу прийняття рішень, після чого з'являється можливість пояснити, передбачити результати і поліпшити управління маркетингом.

Маркетингова інформація збирається, аналізується та розподіляється в межах маркетингової інформаційної системи, яка є частиною інформаційної системи управління посередницькою організацією.

Маркетингова інформаційна система посередницьких організацій – це система, яка дає можливість інтегрувати інформацію з різних джерел, а потім передавати її менеджерам з маркетингу у формі, доступній для прийняття ними управлінських рішень. Структура функціонування маркетингової інформаційної системи представлена на рис. 1.

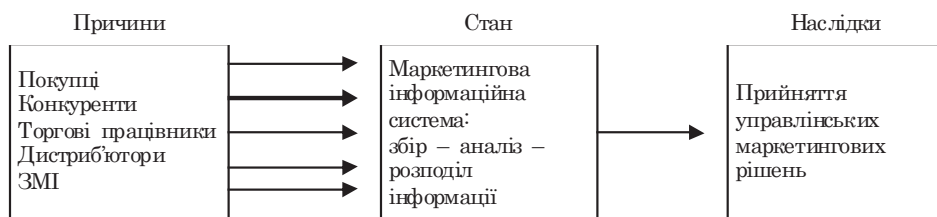


Рис. 1. Структура функціонування маркетингової інформаційної системи [6]

Перспективним і прогресивним джерелом одержання інформації для маркетингового управління посередницькими організаціями є інформаційні мережі. Укладання торгових угод за допомогою обчислювальної техніки – один з тих напрямів застосування мереж, які визначають нові обрії маркетингової діяльності.

Основними перевагами використання маркетингових інформаційних систем в умовах розвитку ринку є забезпечення організаційного збору із застосуванням інформаційних технологій і широке охоплення інформації; сприяння попередженню криз у посередницькій діяльності в умовах мінливого ринку, можливість координації планів маркетингу, а також прискорення аналізу і представлення результатів у кількісному вигляді. В остаточному підсумку практичне використання маркетингової інформаційної системи дає можливість істотно підвищити швидкість і якість прийняття управлінських маркетингових рішень і миттєвість реакції компанії на динамічні зміни ринкової ситуації, що в кінцевому рахунку робить її ринкові позиції більш міцними та стійкими.

Рационально організована торговельно-посередницька діяльність сприяє оптимізації виробничої і комерційної діяльності, розширенню її масштабів, підвищенню ефективності на основі комплексних ринкових досліджень, вивченню чинників ризику, достовірного прогнозування майбутнього з достат-



ньо чіткими орієнтирами бажаного комерційного успіху. Ця галузь створює необхідну комерційну інформацію для надання відповідних послуг усім учасникам ринкового обороту, які потребують управління власними ринковими сегментами в усьому ланцюгу відтворювального процесу.

1. Про інформацію: Закон України від 2.10.1992 №2657-ХІІ зі змінами від 07.02.2002 // zakon1.rada.gov.ua.
2. *Богданова Е.Л.* Информационный маркетинг. – СПб.: Альфа, 2000. – 174 с.
3. *Войчак А.В.* Маркетингові дослідження. – К.: КНЕУ, 2003. – 119 с.
4. *Єрмошенко М.М.* Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навч. посібник. – К.: НАУ, 2003. – 345 с.
5. *Єрмошенко М.М.* Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник. – К.: НАУ, 2001. – 204 с.
6. *Котлер Ф.* Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер Ком, 1998.
7. *Руцишин Н.* Економічна природа торговельних підприємств як комерційних систем // Торгівля, комерція, підприємництво: Зб. наук. праць. – №5. – Львів, 2002. – С. 120–122.
8. *Ткач В.* Про роль торговельної логістики у функціонуванні підприємницьких структур у сфері обігу // Торгівля, комерція, підприємництво: Зб. наук. праць. – №5. – Львів, 2002. – С. 26–29.
9. *Чубукова О.Ю.* Економіка інформації: Навч. посібник. – К.: Нора-Прінт, 2006.
10. *Яковенко С.І.* Реінжиніринг бізнес-процесів шляхом інформатизації управління на підприємствах України // Актуальні проблеми економіки.– 2004.– №9. – С. 118–130.

#### 5.4. ОПТИМІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ З ЕЛЕМЕНТАМИ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

Використання нечіткої логіки та адаптація її елементів до сучасних методик дослідження в економічній і фінансовій сферах є надзвичайно актуальним, оскільки на практиці нечітка логіка дає можливість у спрощеній формі вирішувати задачі управління, оптимізації та прогнозування. Особливостями даного апарату є спроможність враховувати неточності та невизначеності аналізованих процесів, що підвищує адекватність створених моделей, особливо у випадку, коли дослідник намагається здійснити статистичну вибірку рішень. Це дає змогу відійти від отримання детермінованого значення числового параметра і подати його у вигляді математичного очікування та дисперсії. Іншими словами, дослідник має змогу встановлювати мінімальне та максимальне значення параметра, визначаючи ймовірність набуття параметром певних числових значень.

Використання методів математичного моделювання з елементами нечіткої логіки при вирішенні задач економічного та фінансового характеру прослідковуються в працях вітчизняних вчених: В. Вітлинського, А. Недосекіна, А. Матвійчука та інших.

В Україні математичні моделі з елементами нечіткої логіки, які висвітлюють фінансову діяльність підприємства, на жаль, широкого використання не набули. В основному вітчизняні науковці, а саме М.Д. Білик, С.С. Грабарчук, А. Гриліцька, О.М. Деменіна, Ю.А. Долгоруков, І.О. Макаренко, С.І. Надточій, Н.Н. Пойда-Косин, Н.І. Редіна, Л.С. Яструбецька та ін., в працях, присвячених управлінню та оптимізації грошових потоків, викладають власне бачення вирішення поставлених задач. Тому існує проблема, пов'язана з відсутністю вдосконаленої методики та інструментарію, спрямованого на оптимізацію грошових потоків суб'єкта господарювання як імовірнісних величин, які мають гнучку систему, враховують випадкові збурення та можуть бути покладені в основу удосконалення процесу управління. У зв'язку з цим постає необхідність впровадження та адаптації елементів нечіткої логіки у фінансову сферу підприємства.

Процес адаптації запропонованої моделі щодо оптимізації грошових потоків із розробкою відповідних заходів проводився на ВАТ «Кременчукгаз». Основною спеціалізацією підприємства є газопостачання і газифікація населення та інших суб'єктів господарювання (міст Кременчука, Комсомольська, смт Семенівка та двох сільських районів – Семенівського та Кременчуцького). Враховано також спеціалізацію досліджуваного підприємства та особливості руху і розподілу грошових коштів. Оскільки в процесі дослідження було виявлено, що надходження грошових коштів на підприємство залежить від сезону і основною причиною, яка впливає на синхронність грошових потоків, є рівень заборгованості, було прийнято рішення здійснювати оптимізацію грошових потоків шляхом розробки та реалізація заходів, спрямованих на зниження рівня заборгованості серед населення. За допомогою пакету при-

кладних програм, а саме системи візуального математичного моделювання SIMULINK, яка є складовою програмного середовища MATLAB версії 6.0, була побудована математична модель грошових потоків ВАТ «Кременчукгаз», на основі якої запропоновано заходи з оптимізації грошових потоків. Доцільно навести спрощену схему математичної моделі грошових потоків ВАТ «Кременчукгаз» із зазначенням окремих її складових (рис. 1).

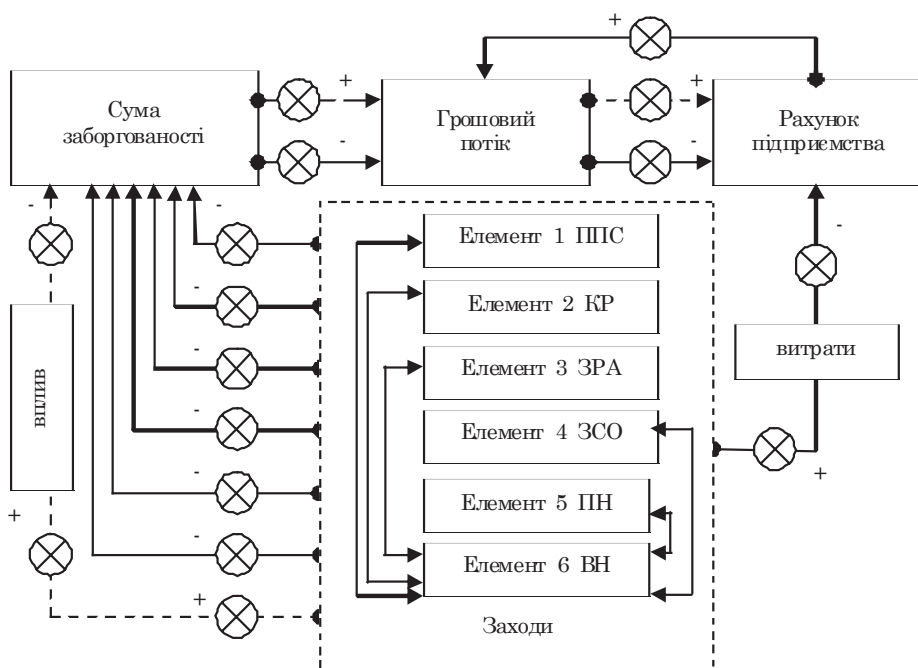


Рис. 1. Спрощена схема моделі грошових потоків

Головними складовими моделі є:

1. Блок «Заборгованість». Вводиться у табличному варіанті з урахуванням відсотка заборгованості серед населення за спожитий газ терміном 12 місяців (табл. 1).

Таблиця 1. Рівень заборгованості серед населення, %

Показник	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень
Заборгованість	0,065	0,100	0,028	-0,091	-0,410	-0,190
	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень
	-0,400	-0,390	-0,560	0,160	0,360	-0,090

2. Блок «Грошовий потік» – враховує специфіку надходження грошових коштів та особливості їх розподілу на підприємстві, а також передбачає рівень інфляції та знецінення грошей при надходженні їх з блоку «Заборгованість».

3. Блок «Заходи»:

елемент 1 – перехід на персональну електронну систему розрахунку (ППС);  
 елемент 2 – надання можливості зняття суми оплати за газ щомісячно з карткового рахунку споживача (КР);

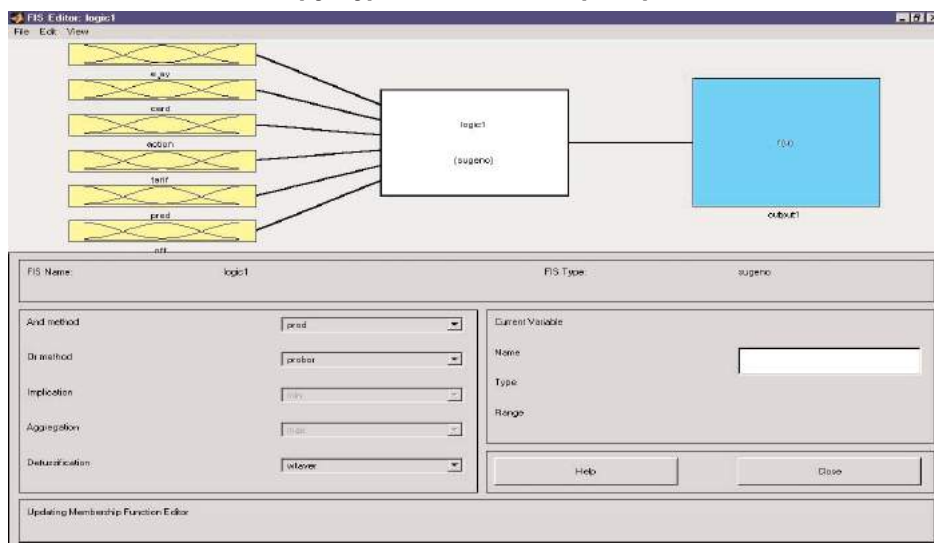
- елемент 3 – проведення заохочувальних рекламних акцій (ЗРА);
- елемент 4 – зниження суми оплати за спожитий газ для сумлінних платників (ЗСО);
- елемент 5 – попередження неплатників (ПН);
- елемент 6 – відключення неплатників з високим рівнем заборгованості (ВН).

Вплив кожного з елемента на рівень заборгованості визначався окремо, в парі, а також у сукупності всіх заходів на основі нечіткої логіки.

4. Блок «Рахунок підприємства» – акумулює інформацію про наявність коштів на підприємстві протягом 12 місяців та оцінює зміни суми грошей при впровадженні запропонованих заходів, пов'язаних зі змінами сум грошових коштів для їх реалізації.

Оскільки усі вищезапропоновані заходи передбачають зниження відсотка невиклат серед населення, а ефективність кожного з них відома за результатами статистичних даних, то для врахування їхнього сумісного впливу використовується один із альтернативних методів, який є нечітко визначеним з точки зору класичної теорії – контролер нечіткої логіки Fuzzy Logic Controller (рис. 2) [8].

Рис. 2. Структура нечіткого контролера моделі



Згідно з рис. 2, на вхід контролера надходило шість вхідних сигналів, які описували заходи можливого впливу з боку підприємства на таку категорію споживачів природного газу, як населення.

Вихід контролера – це ще одна змінна – множник, який враховує зниження відсотка невиклат з боку споживачів за результатами впливу з боку підприємства. Його значення змінювали в установленому діапазоні, використовуючи генератор випадкових чисел і закон розподілу контрольованих величин.

Вихідні змінні були лінгвістично описані такими термами: максимальне зниження, велике зниження, середнє зниження, мінімальне зниження та нульове зниження. Відповідно, кожному із заходів задавалася окрема комбінація терм.

Розв'язання задач методами нечіткої логіки вимагає наявності певного набору правил, кожне з яких складається із сукупностей умов і результатів [7]. Тому в процесі здійснення моделювання важливим етапом було приведення необхідних експертних правил нечіткого виводу (табл. 2).

Таблиця 2. Експертні правила нечіткого виводу

№	Умова операції	Результат
1.	(e_pay=max)&(card=max)&(action=big)&(tariff=big)&(pred=big)&(off=big)	(output1=max)
2.	(e_pay=min)&(card=min)&(action=small)&(tariff=small)&(pred=small)&(off=small)	(output1=min)
3.	(off=min)	(output1=zero)
4.	(off=small)	(output1=min)
5.	(pred=small)	(output1=zero)
6.	(pred=big)	(output1=midl)
7.	(pred=big)&(off=big)	(output1=big)
8.	(tariff=small)	(output1=zero)
9.	(action=normal)&(tariff=small)&(off=min)	(output1=min)
10.	(action=big)&(tariff=small)&(off=min)	(output1=midl)
11.	(action=big)&(tariff=big)&(off=min)	(output1=big)
12.	(card=midl)&(action=normal)&(tariff=big)	(output1=min)
13.	(e_pay=max)&(card=midl)&(action=normal)&(tariff=big)	(output1=midl)
14.	(e_pay=max)&(card=max)&(action=big)&(pred=big)&(off=big)	(output1=max)

Наведені експертні правила описують картину якості взаємовідносин вхідних і вихідних величин.

Слід зауважити, що оптимального методу налагодження нечіткого контролера не існує і, крім експертних висновків, можна використовувати технологію гібридних мереж, описану в праці А.Ф. Кабана [7], за умови, що контрольні приклади мають вірні відповіді. Однак, обрано інший спосіб, детально описаний в праці В.І. Архангельського, І.М. Богаєнка, Г.Г. Грабовського [1]. Його суть полягає в складанні таблиць фази – пошуку при кластеризації залежностей виходу контролера від вхідних параметрів.

Для правил нечіткого виводу були використані такі припущення:

- за максимального використання всіх чинників управління відсоток виплат буде спрямований на досягнення рівня максимуму;
- за мінімального використання всіх управлінських заходів відсоток виплат відповідно сягатиме мінімального рівня;
- максимальне проведення відключень призведе до підвищення виходу контролера на один крок;
- використання акцій та зниження сум оплати призведе до підвищення виплат серед населення до середнього рівня.

На наступному етапі проводяться модельні експерименти. За допомогою графічних матеріалів та аналітичного методу визначено критерії якості, які дозволяють робити вибір найоптимальнішого співвідношення необхідних витрат на впровадження заходів та отримання економічної ефективності. В процесі моделювання була виявлена похибка в розрахунках 0,03, тобто 3% від очікуваних значень.

На підставі результатів, отриманих у процесі розрахунків зі статистичної вибірки, з урахуванням впливу запропонованих заходів при порівнянні даних

по заборгованим коштам до здійснення такого впливу, було виявлено тенденцію позитивних змін у системі руху грошового потоку підприємства, про що свідчить отримана економічна ефективність на рівні 21959 грн. Відповідні результати відображені на рис. 3–5.

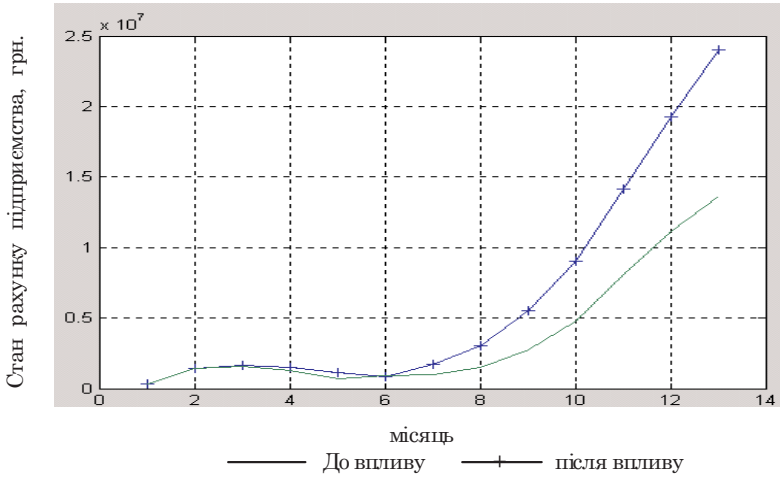


Рис. 3. Аналіз стану рахунку підприємства

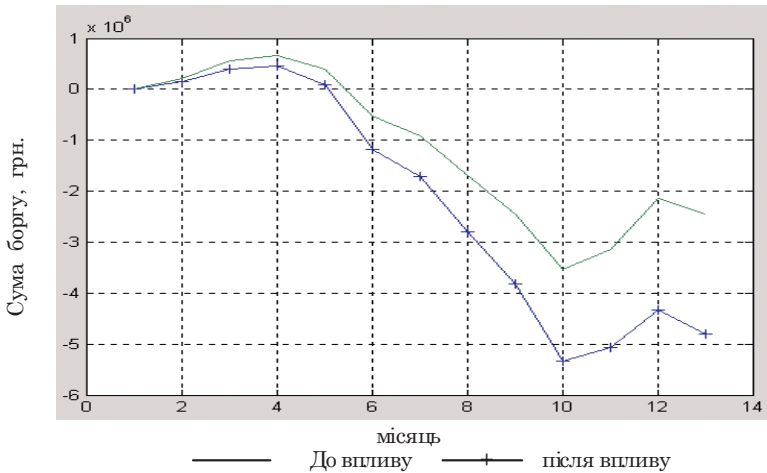


Рис. 4. Аналіз рівня заборгованості

Отже, впровадження запропонованої методики оптимізації грошових коштів на підприємстві ВАТ «Кременчукгаз» із використанням математичної моделі з елементами нечіткої логіки дозволило:

- економічно обґрунтувати заходи, орієнтовані на збільшення надходжень грошових коштів за рахунок впливу на рівень заборгованості та стимулювання своєчасної оплати за спожитий газ;
- провести моделювання процесу надходження коштів за наявності обмежених статистичних даних та випадкових збурень;
- оптимізувати грошові потоки в умовах невизначеної поведінки споживача;

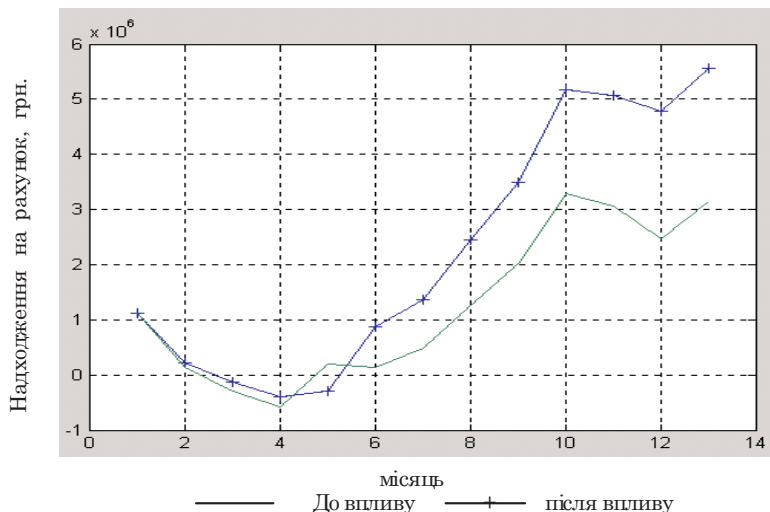


Рис. 5. Аналіз надходження коштів

- варіювати застосування запропонованих заходів, відбираючи оптимальний варіант;

- визначати кінцевий результат економічної ефективності від впровадження запропонованих заходів як при частковому, так і при комбінованому чи сумісному їх застосуванні.

1. *Архангельський В.І., Богасенко І.М., Грабовський Г.Г.* Системи фуцці-керування. — К.: Техніка, 1997. — 208 с.

2. *Білик М.Д., Надточій С.І.* Грошові потоки підприємств у мікро та макроекономічному аспекті // *Фінанси України.*— 2007.— №6. — С. 133.

3. *Вітлінський В, Матвійчук А.* Зміна парадигми в сучасній теорії економіко-математичного моделювання // *Економіка України.*— 2007.— №11. — С. 35.

4. *Грицька А.* Математичні моделі оптимізації грошових залишків та аналіз руху грошових коштів // *Економіст.*— 2005.— №9. — С. 50.

5. *Деменіна О.М.* Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства // *Актуальні проблеми економіки.*— 2004.— №7. — С. 14–17.

6. *Долгоруков Ю.А., Редіна Н.І.* Управління ефективністю використання обігових коштів у промисловості // *Фінанси України.*— 2005.— №11. — С. 103.

7. *Кабан А.Ф.* Економіко-математичні методи і моделі: Навч. посібник. — К.: Інститут змісту і методів навчання, Одеський держ. екон. ун-т, 1996. — 162 с.

8. *Коршунов Ю.М.* Математические основы кибернетики: Учеб. пособие для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Энергия, 1980. — 424 с.

9. *Макаренко І.О.* Моделирование денежных потоков в условиях антикризисного управления предприятием // *Актуальні проблеми економіки.*— 2005.— №8. — С. 40–45.

10. *Матвійчук А.В.* Ідентифікація та прогнозування розвитку фінансових показників за підходами нечіткої логіки // *Економіка і прогнозування.*— 2005.— №4. — С. 114.

11. *Недосекин А.О.* Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описей: Дис... д-ра экон. наук. — СПб.: СПбДУЕД, 2003. — 280 с.

12. *Пойда-Косин Н.Н., Грабарчук С.С.* Фінансові ресурси підприємства // *Фінанси України.*— 2003.— №1. — С. 96.

13. *Яструбецька Л.С.* Грошові потоки в оцінці інвестиційного проекту підприємства // *Фінанси України.*— 2005.— №5. — С. 101.



## 5.5. МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ КАРТИ НА ОСНОВІ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ОЦІННИХ ІНДИКАТОРІВ

В останні роки в зарубіжній економічній літературі зустрічається критика традиційних фінансових показників, джерелом яких є система бухгалтерського обліку та фінансової звітності [8, 22; 15, 72]. Ця критика спрямована на ретроспективний (історичний) характер цих показників, що значно зменшує їхню цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень. Крім того, традиційні показники значною мірою втратили цінність для менеджменту та зовнішніх інвесторів. Відсутність методології оцінки нематеріальних активів, непристосованість стандартів обліку (GAAP) до вирішення проблеми відображення нематеріальних активів у балансі – одна з головних причин пошуку нових методів оцінки вартості та ефективності діяльності підприємств, особливо фінансово-кредитних установ [17, 46]. Актуальними показниками сьогодення, які використовують міжнародні та зарубіжні корпорації є показники BSC (збалансована система показників) та EVA (економічна додана вартість). Заслуговує на увагу той факт, що на жодному українському підприємстві такі проекти не реалізовані, тому тема статті є актуальною та потребує більш системного дослідження.

Перші моделі виміру й оцінки результатів діяльності підприємств, які з'явилися 20 рр. XX ст., були досить простими для розрахунку та будувалися винятково на фінансових показниках (наприклад, мультиплікативна модель Дюпона або показник ROI). Актуальними в 70–80 рр. XX ст. були такі показники: розрахунок чистого прибутку на одну акцію (EPS), рентабельність акціонерного капіталу (ROE) та розрахунок ефективності грошового потоку (Cash Flow).

У 90-ті рр. XX ст. методики розрахунку у фінансовому менеджменті ускладнилися, з'явилися суто економічні індикаторні оцінки, а також комплексні оцінки різних напрямків бізнесу. Протягом 90-х рр. XX ст. цю сферу досліджували А. Аткінсон, Р.С. Каплан М.В. Мейер, К. Нейлор, Д.П. Нортон.

Концепція EVA була розроблена та зареєстрована компанією "Stern Stewart & Co." [16, 20]. Наявність причинно-наслідкових зв'язків у моделі BSC підкреслювали автори системи Р.С. Каплан і Д.П. Нортон [9, 53; 13, 71], а М. Хаммер та А. Чандлер зазначали, що BSC фактично перетворює систему виміру ефективності в систему управління з прямим зв'язком показників [5; 11]. Кожна з названих концепцій має свої переваги, але не позбавлена недоліків.

Стратегічна карта описує логіку стратегії, чітко показуючи найважливіші внутрішні процеси, які створюють вартість, із визначенням нематеріальних активів. Збалансована система показників трансформує цілі стратегічної карти в показники та конкретні завдання. Але цілі та задачі не можна досягти, тільки визначивши їх, організація повинна задіяти цілий комплекс програм, за допомогою яких будуть отримані всі зазначені показники. Такі програми можна назвати стратегічними ініціативами. Для кожного показника збалансованої системи менеджери повинні визначити стратегічні ініціативи, необхідні

для досягнення цілей. Збалансована система показників пропонує системний підхід до визначення цілей і показників, які описують стратегію.

Стратегічна карта – це наочне зображення стратегії, яка докладно розкриває як інтегровані та комбіновані цілі чотирьох складових інтегруються в єдину стратегію. Кожна компанія пристосовує модель стратегічної карти для вирішення своїх специфічних завдань [5, 105; 14].

Зазвичай для досягнення цілей чотирьох складових стратегічної карти потрібно від 20 до 30 показників BSC (Balanced ScoreCard – системи збалансованих показників). Деякі критики збалансованої системи вважають, що сконцентруватися на 25 різних показниках неможливо, особливо якщо розглядати їх як набір ізольованих показників. Але такий підхід до системи неефективний. Стратегічна карта показує, як різноманітні параметри перетворюються в інструмент єдиної стратегії. Компанії можуть сформулювати та довести до відома всього персоналу свої довгострокові плани, використовуючи інтегровану систему, що складається з двох-трьох десятків показників, які визначають причино-наслідкові зв'язки між такими змінними величинами, як випереджальні та відстрочені індикатори, або петлі зворотного зв'язку, які демонструють траєкторію стратегії (див. рис. 1).

Крім того, стратегічна карта визначає специфічні можливості нематеріальних активів організації – людського, інформаційного та організаційного капіталу, які необхідні для вирішення завдань у внутрішній складовій, особливо у фінансово-кредитній установі.

Найбільша проблема українських і зарубіжних банків полягає у впровадженні та зміцненні стратегії. Основні тенденції XXI ст. полягають у тому, що банки, які прагнуть до виживання та процвітання, змушені впроваджувати новітні технології, пропонувати нові послуги, використовувати нові канали просування банківських продуктів.

Технології стають ключовим чинником партнерства, особливо зі страховими і брокерськими фірмами, а нові стратегії дозволяють виявляти, залучати та зберігати найбільш вигідних клієнтів. Традиційний роздрібний банківський бізнес стає все більше жорстким. Зростання доходів уповільнюється через низькі відсоткові ставки та відтік внесків у небанківську сферу. Зростання основних операційних витрат і необхідність вкладення коштів у нові шляхи постачання послуг ускладнюють ситуацію.

Система збалансованих показників, як і цілий набір інших інструментів – формулювання цілей і концепцій (Mission and Vision Statements), стратегічний консенсус (Strategy Consensus), аналіз розривів (GAP Analysis), позиціонування марки (Brand Positioning) – використовується для постановки та розвитку стратегії [1; 12].

Концепція BSC вигідно відрізняється від інших концепцій тим, що фінансові та нефінансові індикатори інтегруються з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результуючими показниками та ключовими чинниками, під впливом яких вони формуються. Слід зазначити, що BSC – це інструмент, який систематично розширює сфери виміру, які традиційно пов'язані з обліком [10, 87]. У збалансованій системі варто розрізняти показники, які вимірюють досягнуті результати (відстрочені), і показники, що відображають процеси, які забез-

печують досягнення цих результатів (випереджувальні). Обидві категорії показників повинні бути пов'язані між собою. На практиці увага менеджерів, як правило, зосереджена на показниках першої категорії. Це приводить до того, що бізнес-процеси залишаються неконтрольованими або контролюються недостатньо (як за кількісним, так і якісним параметрами) [2, 26; 13, 77].

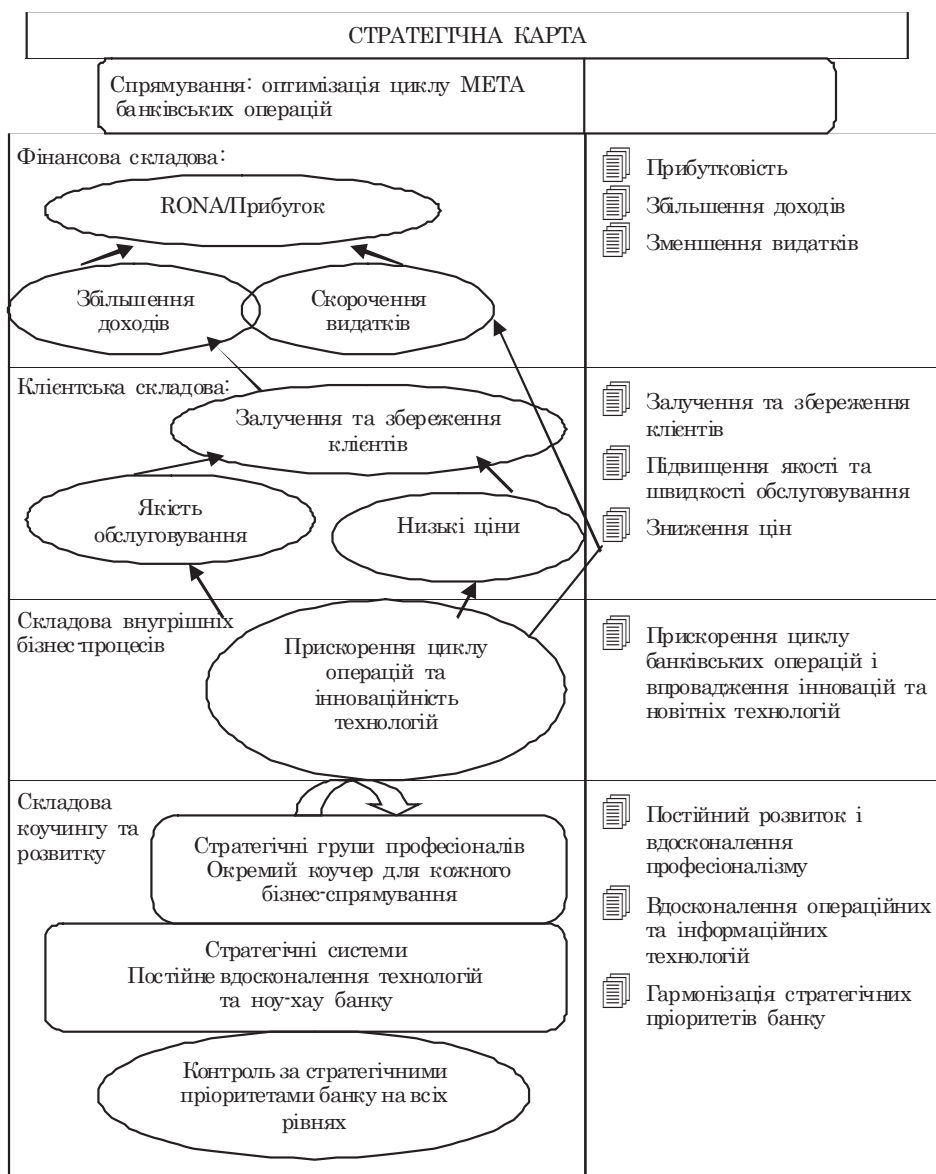


Рис. 1. Стратегічна карта в системі збалансованих індикаторів

Традиційна структура BSC може досить легко модифікуватися, але вона має істотний недолік: у ній фактично відсутній кінцевий орієнтир, тобто базо-

вий показник, за яким вимірюється успішність реалізації стратегії й ефективність функціонування фірми.

Усуненню цього недоліку може допомогти кластеризування EVA та допоміжних кількісно-якісних індикаторів для створення СЗОІ (системи збалансованих оцінних індикаторів).

У вітчизняній економічній літературі концепція EVA розглядається лише в працях [6; 15; 17]. Така ситуація пояснюється тим, що EVA (важливий фінансовий показник) відносно недавно став активно використовуватися багатьма корпораціями США та в деяких інших країнах (наприклад, "AT&T", "Quarker Oats", "Briggs & Stratton", "Coca-Cola") [4].

Показник EVA визначається як різниця між чистим прибутком і вартістю використаного для його одержання власного капіталу компанії. Вартість використання капіталу визначається на основі мінімальної очікуваної ставки прибутковості, необхідної для того, щоб розрахуватися як з акціонерами, так і з кредиторами. Точно визначивши вартість використання капіталу, можна ефективніше розподіляти його та виявляти нерентабельні підрозділи, які фінансуються за рахунок прибуткових. EVA допомагає менеджерам аналізувати, де саме створюється вартість, й ефективно управляти грошовими потоками [5, 49].

У процесі аналізу можна визначити складові EVA, які разом відображають загальну величину. Ця особливість дозволяє «прив'язувати» створення вартості до центрів прибутковості, і, таким чином, одержувати критерії для диференційованої винагороди за професійну роботу. EVA разом з іншими критерієм – ринковою доданою вартістю (Market Value Added – MVA) використовується для прийняття рішень, придбання, злиття та поглинання інших банків, виводу на ринок нових видів банківських продуктів і послуг тощо [4, 126].

Перевага BSC полягає в її цілісності та системності, вона не вимагає наявності спеціальних знань у сфері фінансів і прикладної економіки. EVA має іншу перевагу – математичну точність. Поєднуючи позитивні сторони обох концепцій, можна одержати більш ефективну структуру з посиленими прогностичними можливостями (рис. 2).

Таким чином, чотири «перспективи» BSC утворюють замкнутий контур із чітко визначеними зв'язками. Включення EVA у фінансову перспективу дозволяє перетворити BSC з набору корисних, але роз'єднаних показників, у систему з чітко вираженим цільовим орієнтиром.

Оцінні індикатори – інструмент, який допомагає створювати вартість банку. Традиційна система оцінки, система контролінгу, базується на фінансових індикаторах. Сучасні системи оцінних індикаторів – новий інструмент, який спрямовує компанію на стратегію довгострокового успіху.

Новий процесний підхід до ведення банківського бізнесу обумовлює додаткові складові успіху комерційного банку як необхідні. В систему збалансованих оцінних індикаторів включені такі якісні показники як інновації, компетентність і результативність. Емпіричним шляхом було досліджено, які чинники менеджери на всіх ієрархічних рівнях вважають головними, такими, що обумовлюють успіх, прибутковість, постійне зростання та якість (рис. 3).

Зважаючи на вищевикладене, пропонується моделювання стратегічної карти на основі формування системи оцінних індикаторів, яку інтегрує *BSC*,

*EVA*; вбудовані в архітектуру кількісні показники *RONA*, *EBITDA*, *MVA*, *NORAT*; якісні показники: інновативність, компетентність, результативність, які інтегруються в структурну концепцію (Mission and Vision Statements); стратегічний консенсус (Strategy Consensus); позиціонування марки (Brand Positioning).

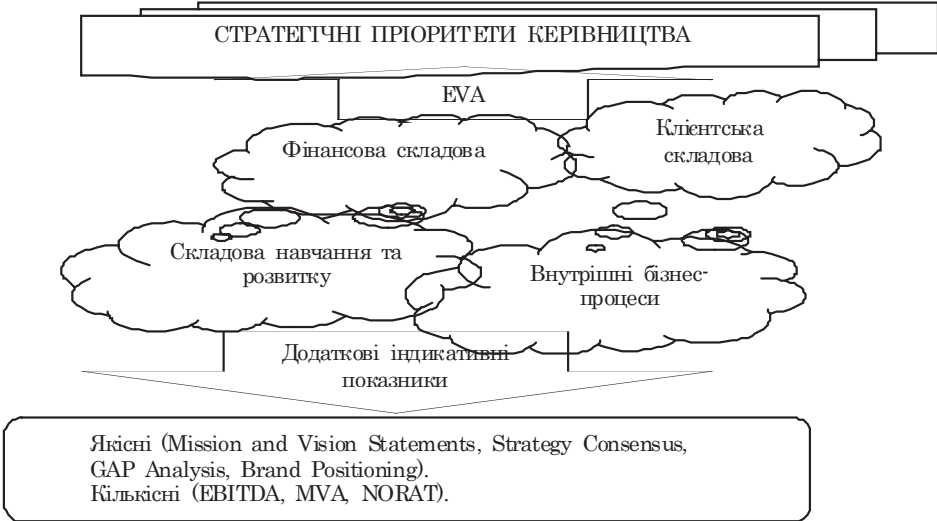


Рис. 2. Інтегрована система збалансованих оцінних індикаторів

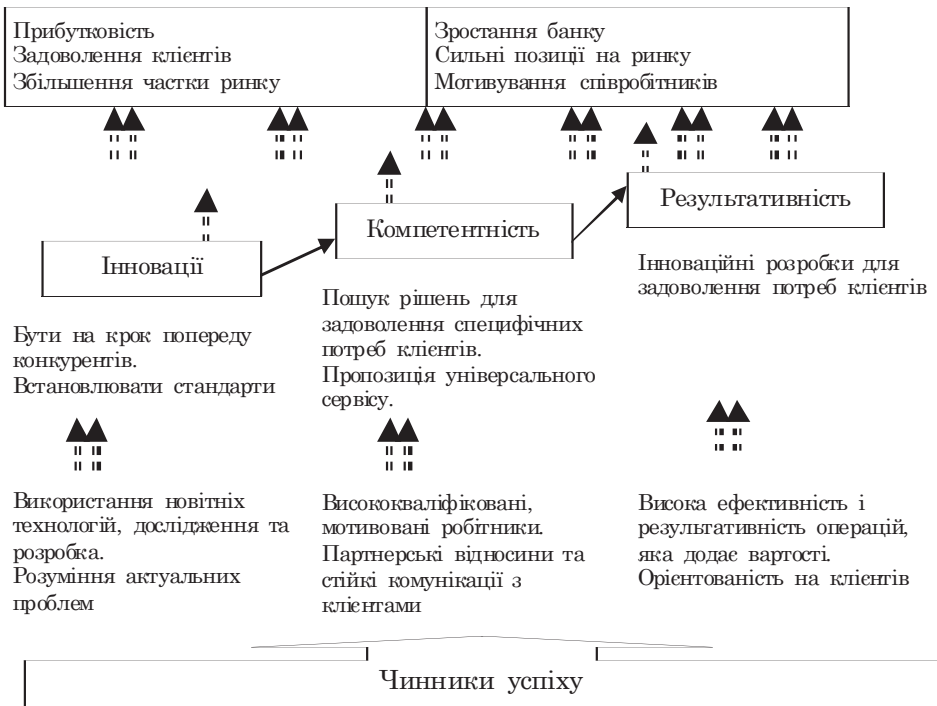


Рис. 3. Якісні додаткові індикативні показники

При побудові системи оцінних показників необхідно дотримуватися певних умов. По-перше, необхідна наявність розвинених комунікаційних зв'язків і системи зобов'язань. По-друге, культура і філософія компанії повинні бути схвалені керівництвом і менеджерами банку та враховані при побудові системи.

По-третє, збалансована система повинна бути виражена та гармонізована зі стратегією й інтегрована в стратегічну карту.

По-четверте, на основі індивідуально розроблених показників ефективності можна одержати інформацію, яка дозволяє зробити оцінку ефективності реалізації стратегій у чотирьох основних сферах, розглянутих у системі Balanced Scorecard.

Таким чином, система збалансованих оцінних індикаторів є своєрідним засобом моніторингу та ефективним інструментом як поточного, так і довгострокового управління стратегією будь-якої фінансово-кредитної установи.

1. Боди З., Мертон Р. Финансы / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 389 с.
2. Ивлев В., Попова Т. Balanced Scorecard – альтернативные модели // Банки и технологии.– 2002.– №4. – С. 28–34.
3. Клиффорд Д. (мл.), Нейлор К. Как мобилизовать сложную организацию с помощью сбалансированной системы показателей // www.cfin.ru.
4. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса: Что будет после Balanced Scorecard? – М.: Вершина, 2004. – 270 с.
5. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления. – М.: Баланс-Клуб, 2003. – 398 с.
6. Редченко К. EVAлюция сбалансированной системы показателей // www.cfin.ru.
7. Таран С. KPI и BSC: факторы успешного применения // e-xecutive.ru.
8. Atkinson A., Epstein M. Measure for measure: Realizing the power of the balanced scorecard // CMA Management.– September 2006. – P. 22–28.
9. Bower J.L., Christensen C.M. Disruptive Technologies: Catching the Wave // Harvard Business Review.– 2005.– January/February. – P. 43–53.
10. Champy J., Hammer M. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. – New York: HarperBusiness, 1993.
11. Chandler A.D, Jr. The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1977.
12. Kaplan R.S. Measure Costs Right: Make the Right Decisions // Harvard Business Review.– 1988.– September/October. – P. 103.
13. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard – Measures that drive Performance // Harvard Business Review.– 1992.– Vol. 70.– N1. – P. 71–79.
14. Kaplan R.S., Sweeney A. Romeo Engine Plant. – Boston: Harvard Business School Press, 1999.
15. Norreklit H. The balance on the balanced scorecard – a critical analysis of some of its assumptions // Management Accounting Research.– 2005.– №11. – P. 65–88.
16. Simons R. Levers of Control: How Managers Use Innovative Control Systems to Drive Strategic Renewal. – Boston: Harvard Business School Press, 1995.
17. Stewart T.A. Accounting Gets Radical // Fortune.– 2007.– Monday, April 16.

## 5.6. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМП'ЮТЕРНОЇ СИСТЕМИ РОЗПІЗНАВАННЯ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЇ КОРИСТУВАЧІВ НА ОСНОВІ ДИСКРЕТНИХ МОДЕЛЕЙ

Виникненню та розвитку теорії неперервних і дискретних моделей значною мірою сприяли відомі праці А.А. Андронова [1], Б. Ван-дер-Поля [4], С.Е. Хайкіна [1], які ґрунтуються на методі повільно-змінних амплітуд [4]. Оскільки отримані за такого підходу рівняння наближені, то ефекти (генерація на квазігармоніках, хаотичні рухи, біфуркаційні значення параметрів, за яких відбувається зміна динаміки системи) не були виявлені. Впрацях [7; 11; 12; 15] розроблено підхід до побудови універсальної дискретної моделі для дослідження цих явищ. Варто зазначити, що модель побудовано таким чином, щоб мати можливість знайти точний розв'язок як для амплітуди, так і частоти коливань у вигляді гармонійного сигналу, оскільки вихід за межі гармонійного процесу призводить до надмірно громіздких перетворень [3], навіть у найбільш простих випадках [5]. Для запропонованого класу моделей проведено аналіз і комп'ютерне моделювання гармонійних і квазігармонійних режимів і дослідженні умови стійкості цих режимів [5; 10].

При розробленні реальних приладів, дослідженні фізичних явищ чи процесів, побудові систем розпізнавання та ідентифікації, які мають бажані характеристики інформаційного сигналу, доцільно провести їх аналіз та комп'ютерне моделювання шляхом створення математичної моделі об'єкта, що розробляється. Такий підхід вимагає значно менших часових і технічних засобів порівняно з фізичним експериментом, особливо на попередній стадії розробки, коли пристрій, який розробляється, відсутній.

Останнім часом у нелінійній динаміці широке застосування знаходять дискретні моделі систем [7; 10–12; 15], для яких дискретність закладена в природі самого об'єкта досліджень, а не є наслідком дискретизації неперервної системи. Доцільність використання дискретних за своєю природою моделей пояснюється такими особливостями:

- простотою математичного опису порівняно з неперервними моделями;
- наявністю широкого спектру динамічних режимів;
- скінченною вимірністю, що дозволяє моделювати кожен нову гармонію шляхом її введення у вектор змінних стану, тоді як для неперервних систем для вирішення цієї задачі необхідно підвищувати розмірність системи;
- відсутністю необхідності визначення оптимального кроку дискретизації, оцінки локальної та глобальної похибки чисельних методів, дослідження областей стійкості;
- максимальною пристосованістю до постановки комп'ютерного експерименту.

Власне моделі, дискретні за своєю природою, застосовуються як для побудови пристроїв, що мають бажані режими, так і до розпізнавання та ідентифікації таких режимів у системах зі складною динамікою і поведінкою, що дозволяє підвищити ефективність їх роботи.



При створенні систем розпізнавання об'єктів та їх достовірної ідентифікації необхідний системний підхід, суть якого полягає у формуванні первинних ознак об'єкта розпізнавання, достовірного визначення та реалізації надійних критеріїв ідентифікації та розпізнавання об'єктів.

Перші дослідження у галузі розпізнавання в Україні проводилися А.А. Харкевичем [14] – одним з основоположників теорії інформації. Значний внесок у розвиток теорії розпізнавання зробили В.М. Глушков, В.С. Міхалевич, О.Г. Івахненко, Ю.І. Журавльов, Я.З. Ципкін, В.І. Васильєв. Серед іноземних вчених заслуговує на увагу праця Ф. Розенблатта, який у 1957 р. розробив машину, яка розпізнавала образи та називалася перцептроном (в перекладі з англійської мови "to perccept" – сприймати). Це була найпростіша модель діяльності людського мозку. Значно розвинули теорію розпізнавання образів У. Гарднер, Р. Дуда, Г. Себастьян, Дж. Ту, К. Фу, П. Харт, С. Ватанабе та інші.

Перші праці з розпізнавання образів було присвячено теорії та практиці побудови читальних автоматів (під образом розумівся знак, зображення, буква або цифра). Математичним апаратом для розв'язання задач розпізнавання з моменту їх виникнення була теорія статистичних розв'язків [13].

Результати теорії статистичних розв'язків стали базою для побудови алгоритмів розпізнавання, які забезпечували віднесення об'єкта до його класу на підставі експериментальних апостеріорних даних – ознак, які характеризують об'єкт, та апріорних даних, що описують класи об'єктів. Пізніше математичний апарат розширився за рахунок використання методів алгебри логіки та деяких розділів прикладної математики, теорії інформації, математичного програмування і системотехніки [6; 8].

Незважаючи на те, що методи й алгоритми розпізнавання стають невід'ємною складовою таких прикладних галузей, як медична і технічна діагностика, ідентифікація складних коливних процесів, метеорологічне прогнозування і геологічна розвідка, екологічний моніторинг та соціальна інформатика, локаційні засоби спостереження та системи введення і виведення текстової, графічної та мовної інформації в комп'ютер [15], в літературі – як вітчизняній, так і в іноземній – системний підхід до задач розпізнавання поки що відсутній.

Сьогодні, як і 50 років тому, проблема розпізнавання значною мірою отожднюється з побудовою оптимальних алгоритмів розпізнавання та дослідженням умов, які дозволяють реалізувати такий алгоритм. Дослідження теоретиків орієнтуються на розв'язання хоча й важливих, але часткових задач. До таких задач, передусім, треба віднести задачі достовірного розпізнавання, які передбачають поділ простору ознак, мовою яких описуються об'єкти чи процеси розпізнавання, на області, що відповідають класам цих об'єктів, тобто до вибору найкращих границь (правил) розділення класів. Але розв'язання цих задач можливе тоді, коли апріорі відомі класи об'єктів і ознаки, мовою яких описуються розпізнавані об'єкти та їх класи. Однак, розробник системи розпізнавання, як правило, не володіє цією інформацією. Навіть у найпростіших випадках розпізнавання букв алфавіту, відбитків пальців, слів мови, екстремумів та особливих точок функцій (де не виникає питання про класи), їхні інформативні ознаки та апаратура для їх визначення не є відомими – це предмет нетрадиційних досліджень.

Чому ж тоді задачам опису класів мовою ознак і побудови оптимальних алгоритмів розпізнавання приділяється стільки уваги?

Перша причина полягає в тому, що ці задачі порівняно легко піддаються формальному й аналітичному розв'язанню, що й визначає їхню привабливість для дослідників. Друга причина в тому, що значна частина дослідників обмежує свою діяльність лише теоретичними розмірковуваннями. Суть третьої причини в тому, що традиційно вважається, що системи розпізнавання є автономними. У деяких часткових задачах це виправдовується, хоча в загальному випадку таке формулювання питання не є правомірним. Адже і в системах технічної та медичної діагностики, в автоматизованих системах управління виробництвом, розпізнавання дефектів механізмів і машин, визначення діагнозу пацієнта, розпізнавання складних коливних режимів, класифікація виробничих ситуацій не є самоціллю. Їх розпізнавання необхідне для отримання вихідної інформації для системи управління з метою прийняття управлінських рішень, адекватних результатам розпізнавання невідомих об'єктів, явищ, ситуацій, станів.

Можна стверджувати, що достовірне розпізнавання ситуацій не є достатньою умовою потенційно можливої ефективності системи управління. Але це є необхідна умова. Важко уявити, що лікар, який поставив неправильний діагноз, знайде правильний метод лікування чи неврахування нестійких коливних режимів забезпечить надійну роботу технічного пристрою.

При розробці будь-яких систем розпізнавання необхідний системний підхід, суть якого полягає в тому, щоб в умовах неминучих фінансових і технічних обмежень система розпізнавання забезпечила системі управління реалізацію потенційно можливої ефективності. Вибору чи створенню критеріїв розпізнавання повинна передувати процедура вимірювання первинних ознак про процес розпізнавання, встановлення пріоритету цих ознак та їхнього впливу на інтегральні характеристики досліджуваного процесу чи об'єкта. З математичної точки зору опис такої системи має забезпечувати мінімальну похибку розпізнавання та достовірну ідентифікацію об'єкта розпізнавання за певними ознаками.

**Метод ідентифікації користувача шляхом виділення дискретних інформативних ознак.** Суть побудови методу полягає в тому, щоб забезпечити процедуру розпізнавання конкретного користувача у процесі його роботи за клавіатурою комп'ютера. Деякі загальні міркування щодо створення такої системи подані в праці [6].

Очевидно, що для організації процесу розпізнавання у пам'ять комп'ютера необхідно ввести текст (зразок) кожного із об'єктів розпізнавання. За відсутності зразка об'єкт не розпізнається або пропонується створити новий клас об'єктів (що можна використати для забезпечення санкціонованого доступу до ресурсів комп'ютера). Паралельно при створенні зразка за рукомоторними ознаками об'єкта формується інформаційна модель об'єкта. Цими ознаками є різні часові затримки при роботі об'єкта з клавіатурою. Найбільш інформативні серед них можна виявити експериментальним шляхом. При ідентифікації об'єкта знову реалізуємо процедуру визначення інформаційних ознак та за допомогою статистичних критеріїв [15] приймаємо рішення про віднесення об'єкта до певного класу. У випадку неоднозначного рішення можна застосу-

вати функції відстані (детермінований підхід) і однозначно обрати клас (з найменшим середньоквадратичним відхиленням ознак). Зазначимо, що різні інформаційні ознаки можуть мати різний пріоритет, який також можна встановити експериментально. З метою підвищення ефективності системи доцільно відсікати недетерміновані хаотичні рухи руки особи шляхом попередньої фільтрації інформації, яка вводиться користувачем в режимі реального часу, створюючи таким чином неперервні послідовності (набори) символів.

У працях [9; 11; 12] сформульовано та проаналізовано велику кількість характеристик. Зупинимося лише на найбільш інформативних і доступних для швидкого формування. Отже, для побудови системи розпізнавання особи за її рукомоторними реакціями було обрано такі характеристики:

1) відносна девіація паузи перед клавішею – розподіл відносних відхилень паузи перед даною клавішею до середнього значення паузи перед всіма клавішами у даній неперервній послідовності набору:

$$DevB = \frac{t_i - t_{cp}}{t_{cp}} \times 100\%, \quad (1)$$

де  $t_i$  – тривалість паузи перед  $i$ -ою клавішею;  $t_{cp}$  – середня тривалість паузи перед клавішами в послідовності набраного тексту;

2) відносна девіація утримання клавіші – розподіл відносних відхилень тривалості утримання натисканням даної клавіші до середньої тривалості утримання клавіші у даній неперервній послідовності:

$$DevP = \frac{t_i - t_{cp}}{t_{cp}} \times 100\%; \quad (2)$$

3) відносна девіація паузи після клавіші – аналогічна попередній характеристиці:

$$DevA = \frac{t_i - t_{cp}}{t_{cp}} \times 100\%. \quad (3)$$

Приклад даного розподілу зображено на рис. 1. На осі абсцис відкладено відносні відхилення у відсотках, а на осі ординат – відносну частоту попадань у відповідний інтервал відхилень.

4) відношення величини паузи перед клавішею до тривалості утримання клавіші;

5) відношення величини паузи перед клавішею до величини паузи після клавіші;

6) відношення величини паузи після клавіші до тривалості утримання клавіші;

7) розподіл частот використання клавіш зміни регістру.

Всього в праці [12] розглянуто 18 характеристик, але найбільш інформативними є вищеприведені.

Характеристики 1–6 формуються для кожної клавіші, яка була задіяна у наборі. Щоб спростити балансування важливості характеристик, при побудові системи прийнято рішення об'єднати перші шість характеристик у групи, оскільки це значно зменшує їх кількість (а в межах групи можна розглядати їх як еквівалентні). На спосіб групування характеристик безпосередньо впливає обраний метод їх порівняння.

Розподіл 84 відхилень утримання клавіші «I»

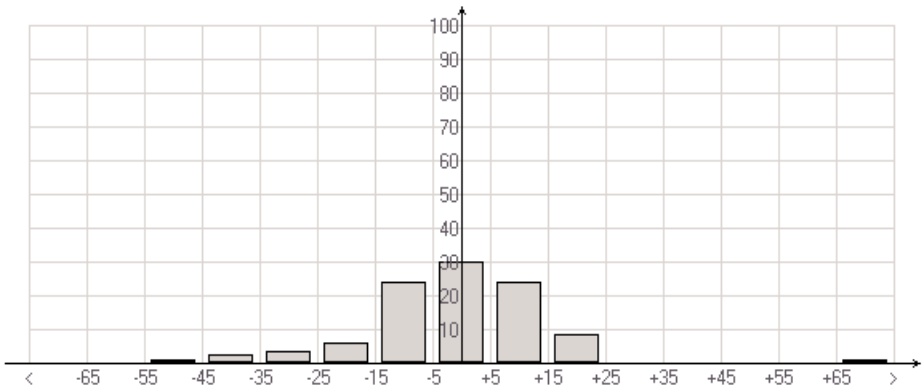


Рис. 1. Розподіл відносних девіацій паузи після клавіші

У першому варіанті побудови системи розпізнавання для реалізації процедури ідентифікації було використано функції відстані. Оскільки вага характеристик кожної групи могла бути різною, то відстані обчислювались окремо за кожною із груп характеристик. Відстань між класами  $\Omega$  і  $Z$  у межах кожної групи характеристик обчислюється за формулою середнього квадратичного відхилення:

$$Dist(\lambda) = \sqrt{\frac{1}{n} \times \sum_{i=1}^n (m_i^{\Omega} - m_i^Z)^2}, \quad (4)$$

де  $m_i$  – середнє значення вибірки  $i$ -ї характеристики даної групи класу  $\Omega$ ;  $Dist(\lambda)$  – відстань між класами за групою характеристик  $\lambda$ .

Відстані вимірюються між середніми значеннями, оскільки середнє значення може бути оцінено вже після відносно невеликої кількості дослідів (10–20), що є важливим для зменшення об'єму тексту для набору об'єктами розпізнавання.

Групи характеристик 1–6 нееквівалентні за якістю рішень, які приймаються на їх основі. Перед об'єднанням результатів для прийняття рішення про розпізнавання необхідно збалансувати ваги груп між собою. Баланс характеристик здійснений обернено пропорційно ймовірностям допустити помилку другого роду (коли два об'єкти різних класів розпізнаються як такі, що належать до одного класу) за кожною із груп характеристик зокрема:  $1/p_1 : 1/p_2 : 1/p_3 : 1/p_4 : 1/p_5 : 1/p_6 : 1/p_7$ . Експериментально було отримано відношення ваг груп 1–7 як 4 : 12 : 8 : 6 : 5 : 2 : 6 відповідно.

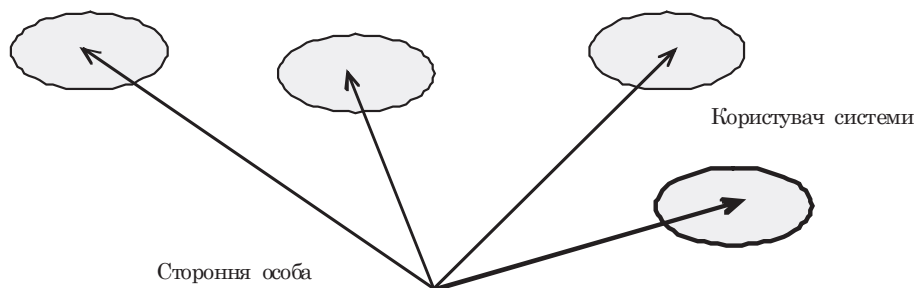
Недоліком системи на основі функцій відстані є те, що вона принципово не може визначити ймовірність правильності або неправильності рішення щодо розпізнавання. Кожний сторонній користувач буде схожий на того чи іншого зареєстрованого користувача системи (рис. 2).

Розроблений другий варіант побудови системи розпізнавання базується на використанні методу довірчих інтервалів. Для перевірки гіпотези про належність пари об'єктів одному класу перевіряються гіпотези про рівність серед-

ніх значень розподілів [8] усіх характеристик кожної групи. Для цього обчислюються значення середнього  $a$  та вибіркового стандарту  $s$  за формулами:

$$a = \frac{1}{n} \times \sum_{i=1}^n x_i; \quad (5)$$

$$s = \sqrt{\frac{1}{n-1} \times \sum_{i=1}^n (x_i - a)^2}. \quad (6)$$



**Рис. 2. Характеристика процедури ідентифікації користувача на основі методу середньоквадратичних відхилень**

Для розрахунку довірчих інтервалів враховується закон розподілу середнього значення:

$$f(x_{cp}) = \frac{\sqrt{n}}{\sigma \times \sqrt{2\pi}} \times e^{-\frac{n}{2\sigma^2} \times (x_{cp} - x_0)}. \quad (7)$$

Для вибірок малого об'єму оцінка середнього значення уточнюється за допомогою розподілу Стюдента [2], за яким розподілена величина  $u = \frac{a - m}{s_{cp}}$ . Його густина розподілу задається формулою:

$$S(u, n) = \frac{\Gamma\left(\frac{n+1}{2}\right)}{\Gamma\left(\frac{n}{2}\right) \times \sqrt{\pi \times n}} \times \left(1 + \frac{u^2}{n}\right)^{-\frac{n+1}{2}}. \quad (8)$$

Нехай при порівнянні пари відповідних розподілів допускається помилка першого роду  $P_\alpha$  (всього порівнюємо  $N$  таких пар). Отже, логічно припустити, що інтегральна характеристика групи класу й об'єкта співпадає з ймовірністю  $\geq 1 - P_\alpha$ , якщо кількість непідтверджених гіпотез  $N_\alpha$  не перевищує числа  $P_\alpha \times N$ . В іншому випадку вважаємо, що об'єкт не належить класу. Такого типу (так/ні) результат отримуємо для кожної із шести груп характеристик. Як і у випадку системи на основі функції відстані, ці групи нееквівалентні за якість рішень, які приймаються на їх основі. Кожна з них має свою ймовірність помилки другого роду.

На основі практичних експериментів із розпізнавання з кожною групою характеристик досліджувалися помилки другого роду. Окремі гіпотези система перевіряла з рівнем значущості  $\alpha = 0,05$ . Так були отримані ймовірності помилок другого роду 35%, 13%, 20%, 27%, 32%, 78%. Отримані ймовірності поми-

лок були отримані для порівняно невеликої кількості експериментів з ідентифікації (105 експериментів). Для великої групи користувачів ймовірності помилок можуть дещо відрізнятись від наведених.

Було вирішено не об'єднувати групи напряму, а натомість вимагати позитивного рішення по кожній з них. Тобто тільки у випадку позитивних рішень всіх груп приймалося рішення, що об'єкт належить до даного класу. Тоді (теоретично) для незалежних груп характеристик ймовірність помилки другого роду суттєво зменшується, що підтверджено результатами тестування розробленої системи.

При тестуванні розробленої системи на досліджуваних об'єктах була допущена лише одна помилка на 22 проведених розпізнавання (запропоновано два схожих на об'єкт класи, один серед яких був правильний).

**Комп'ютерна система розпізнавання користувача за його рукомоторними реакціями.** У розробленій комп'ютерній системі передбачено роботу у режимі користувача та адміністратора. Робота з системою починається із входження в головне меню. У ньому можна вибрати режим адміністратора, користувача або завершити роботу.

У режимі користувача відкривається нове діалогове вікно. Користувачу пропонується виконати набір декількох речень завдання. Якщо користувач зареєстрований у системі, то після набору 5–8 речень завдання система розпізнає його і виведе на екран відповідне повідомлення з прізвищем та ім'ям користувача. Інакше йому доведеться набрати 15–20 речень, після чого система (без повідомлень) автоматично зареєструє користувача як стороннього і повідомить, що він не має права входу в систему і мусить звернутися до адміністратора для реєстрації. Для зручності система дозволяє за бажанням користувача введення довільного тексту. Користувач також може увімкнути режим прихованого тексту для захисту вхідної інформації від стороннього спостерігача. У режимі адміністратора адміністратор входить в систему за допомогою звичайного пароля. Цей режим передбачає контроль за роботою користувачів.

Система веде журнал (рис. 3) із записами дати і часу запуску системи, входу і виходу користувачів, також протоколює важливі дії адміністратора (вхід, реєстрація, редагування, видалення користувачів). За бажанням адміністратор може очистити журнал.

На сторінці «Список користувачів» адміністратор може реєструвати/редагувати (виправляти, змінювати, усувати) користувачів. Сторінка «Перегляд характеристик» (рис. 4) створена для першого знайомства, візуального контролю та дослідження рукомоторних характеристик. На ній можна вибрати користувача, тип характеристики, клавіш і подивитись одну з гістограм. На сторінці «Додаткові параметри» можна отримати числові значення математичного сподівання, дисперсії, середнього квадратичного, моди для кожної неперервної послідовності літер, які вводяться у комп'ютер у реальному режимі часу. Експериментальну версію системи написано на мові програмування Delphi 7.0. Схема роботи системи розпізнавання приведена на рис. 5.

Наближена оцінка помилки (прийняти об'єкт одного класу за об'єкт іншого) не перевищує 35% за наявності 112 зареєстрованих у системі класів.

Адміністратор					
Журнал роботи		Список користувачів		Перегляд характеристик	
Журнал роботи користувачів					
Номер	Дата	Час	Подія	Прізвище	Ім'я
5204	29.11.99	13:47:45	A: почистив журнал	АДМІНІСТРАТОР	
5205	29.11.99	13:47:48	A: кінець роботи	АДМІНІСТРАТОР	
5206	29.11.99	13:47:51	K: спроба ввійти		
5207	29.11.99	13:47:55	K: успішний вхід	Рудешко	Олена
5208	29.11.99	13:47:57	K: спроба ввійти		
5209	29.11.99	13:48:02	K: успішний вхід	Гудак	Іван
5210	29.11.99	13:48:08	K: спроба ввійти		
5211	29.11.99	13:48:14	K: успішний вхід	Уліцький	Олександр
5212	29.11.99	13:48:17	A: спроба ввійти		
5213	29.11.99	13:48:18	A: успішний вхід	АДМІНІСТРАТОР	

Очистити журнал      ? Допомога      Вихід

Рис. 3. Журнал роботи адміністратора

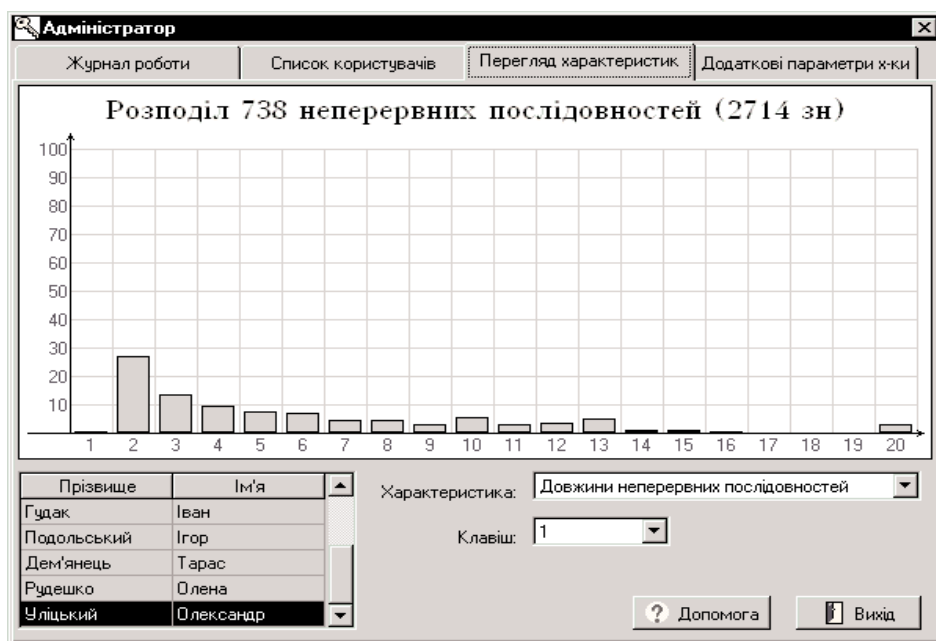


Рис. 4. Перегляд характеристик при введенні літер користувачем

Система розпізнає зареєстрованого користувача після набору ним 5–8 речень по 60 знаків кожне, тобто після введення 300–500 знаків. За достатньої кваліфікації користувача (швидкість набору тексту 200 знаків за хвилину) система розпізнає користувача, який набирає замість завдання довільний текст. У



деяких випадках зареєстровано розпізнавання особи при наборі тексту англійською мовою. Це характерно для висококваліфікованого користувача (швидкість набору тексту більше 300 символів за хвилину), коли ймовірність хаотичних рухів руки від усталеного часового режиму є малою ймовірною.

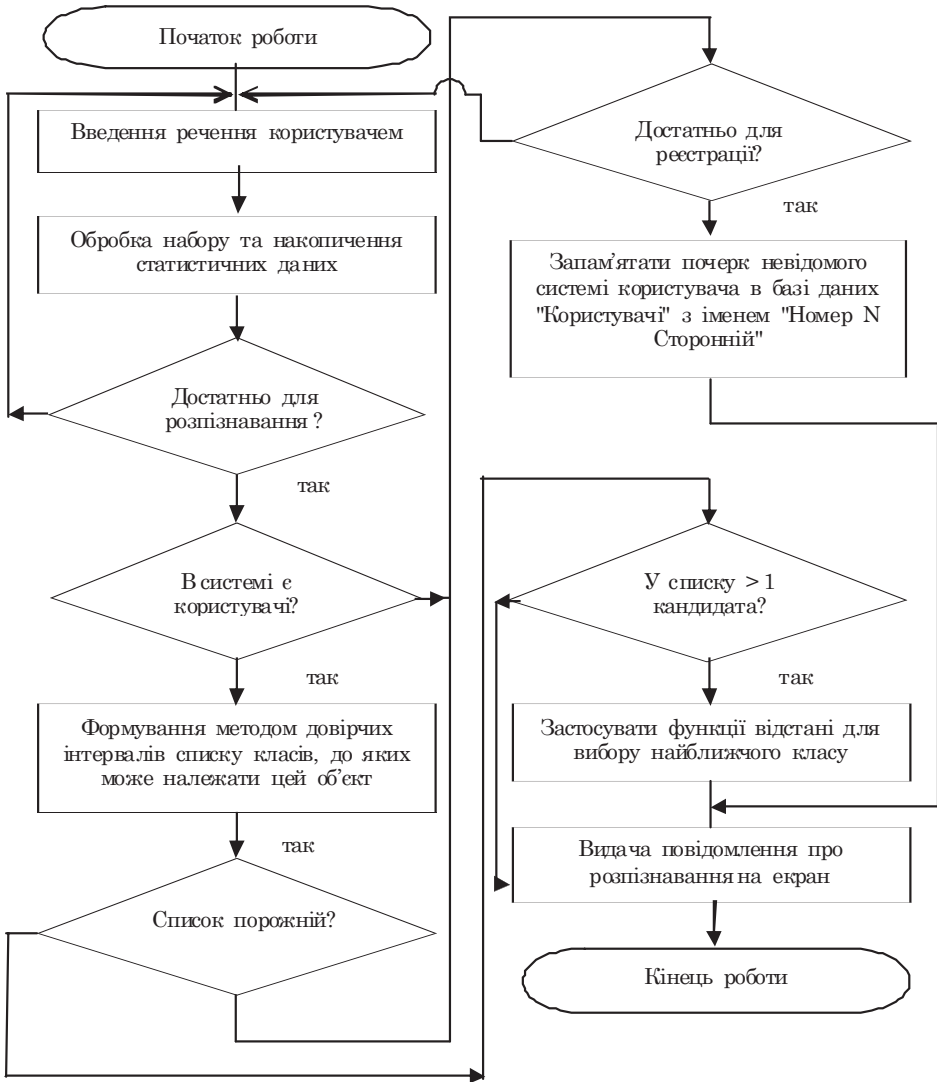


Рис. 5. Схеми роботи автоматизованої системи розпізнавання користувачів комп'ютера

Підхід до опису системи розпізнавання користувача комп'ютера на основі дискретної моделі. Запропонований підхід до побудови дискретних моделей коливних процесів зі складною структурою, запропонований у працях [10–12], можна застосувати до опису коливної системи будь-якої природи за умови, що її стани характеризуються дискретними ознаками. Для довільного чис-

ла ознак  $N$  маємо  $N$ -вимірний вектор змінних стану, а матрицю  $A$  будемо таким чином, щоб її визначник дорівнював одиниці. Найпростішим чином це можна зробити, якщо  $N - 2$  рядки матриці мають одиниці на головній діагоналі, а позадіагональні елементи дорівнюють нулю. При цьому останні два рядки цієї матриці є комбінацією гармонічних функцій початкової фази  $\varphi$ :

$$\mathbf{A}(\varphi) = \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & \dots & 0 & 0 & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \dots & \vdots & \vdots & \vdots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & \cos \varphi & \sin \varphi \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & -\sin \varphi & \cos \varphi \end{pmatrix}. \quad (9)$$

Тоді амплітуді коливань відповідатиме середньоквадратичне значення  $N$ -вимірного вектора змінних стану, яке може бути обчислене із завданням конкретного набору функцій  $f$ . Як засвідчує аналіз дискретної моделі, побудованої в праці [12], із введенням у матрицю переходу станів  $N$ -мірного вектора станів період при цьому знову може бути оцінений на основі формули (10). Ефективність такого підходу до опису приведеної комп'ютерної системи розпізнавання користувача комп'ютера за його рукомоторними реакціями, які визначаються різними часовими інтервалами (час утримання клавіші, тривалість паузи перед натисканням клавіші, тривалість паузи після натисканням клавіші) як абсолютних, так і віднесених до їхнього середнього значення, або одного часового інтервалу до іншого, підтверджена результатами комп'ютерного моделювання. У реальному режимі часу в процесі набору користувачем заданого тексту відбувається формування функцій розподілу різних часових затримок, які апроксимуються нормальним законом розподілу. На основі порівняння біжучих значень математичних сподівань і дисперсій для кожного із сформованих розподілів апіорі заданими зразками ідентифікується той чи інший користувач.

Для підвищення ефективності розробленої системи запропоновано описувати її у вигляді системи дискретних рівнянь шостого порядку відповідно до сформованих значень дискретних ознак (часових затримок), наведених вище. Вибір базових функцій для опису такої системи розпізнавання є проблематичним, оскільки це мають бути ймовірнісні функції розподілу, які відповідно до рукомоторних дій користувача мають передбачати появу тієї чи іншої літери на клавіатурі комп'ютера та прогнозувати величину часової затримки при її натисканні чи величину паузи до і після натискання. Але незалежно від вигляду цих базових функцій у випадку опису процесу у вигляді дискретної моделі, коли за ознаки обрано відношення девіацій часу утримання до паузи перед клавішею та відношення девіацій паузи до часу утримання клавіші, максимальна інформативність яких підтверджена результатами комп'ютерного моделювання, оцінку періоду повторення послідовності літер на клавіатурі можна отримати за формулою:

$$T = \frac{2 \times \pi}{\varphi}. \quad (10)$$

Якщо виходити з реального середнього часу утримання клавіші 0,3 с, то з урахуванням пауз до і після утримання клавіші період набору літер не перевищуватиме 1 с, що відповідає початковій фазі коливань 2 $\pi$ . Отже, при введенні в алгоритм розпізнавання блоку формування неперервної послідовності літер, коли в реальному режимі часу відсікаються будь-які хаотичні рухи (випадкова неухважність, механічна затримка, натискання кількох клавіш, вимушена пауза тощо), ефективність такої системи ідентифікації користувача значно зростає. Як показали результати статистичних випробувань, за наявності 200 користувачів у базі даних похибка розпізнавання не перевищувала 5%.

В даній роботі описано метод формування первинних ознак при побудові комп'ютерної системи розпізнавання користувачів комп'ютера, запропоновано алгоритм і розроблено схему реалізації такої системи, відзначено особливості її функціонування та запропоновано шляхи підвищення точності розпізнавання та забезпечення достовірності ідентифікації користувачів на основі використання дискретних моделей, які пов'язують тривалості пауз з часом утримання клавіш при введенні інформації з клавіатури комп'ютера.

1. Андронов А.А., Вит А.А., Хайкин С.Е. Теория колебаний. — М.: Наука, 1981. — 400 с.
2. Березин И.С., Жидков Н.П. Методы вычислений. — М.: Физматгиздат, 1962. — 639 с.
3. Бутенин Н.В., Неймарк И., Фуфаев Н.А. Введение в теорию нелинейных колебаний. — М.: Наука, 1976. — 354 с.
4. Ван-дер-Поль Б. Нелинейная теория электрических цепей. — М.: Связь, 1935. — 186 с.
5. Видаль П. Нелинейные импульсные системы. — М.: Энергия, 1974. — 336 с.
6. Горелик А.Л., Скрипник В.А. Методы распознавания. — М.: Высшая школа, 1989. — 232 с.
7. Динамика одномерных отображений / А.Н. Шарковский, С.Ф. Коляда, А.Г. Сивак, В.В. Федоренко. — К.: Наукова думка, 1989. — 216 с.
8. Дуда Р., Харт П. Распознавание образов и анализ сцен. — М.: Мир, 1976. — 512 с.
9. Заяць В.М. Підхід до опису системи розпізнавання користувача комп'ютера // Комп'ютерні технології друкарства. — 2006.— С. 46–53.
10. Заяць В.М. Построение и анализ модели дискретной колебательной системы // Кибернетика и системный анализ.— 2000.— С. 161–165.
11. Заяць В.М., Заяць М.М. Математичний опис системи розпізнавання користувача комп'ютера // Фізико-математичне моделювання та інформаційні технології: Зб. — Вип. 1. — Львів, 2005. — С. 146–152.
12. Заяць В.М., Уліцький О.О. Алгоритмічне та програмне забезпечення системи розпізнавання людини за її рукомоторними реакціями // Комп'ютерна інженерія та інформаційні технології: Вісник ДУ «Львівська політехніка».— 2000.— №392. — С. 73–76.
13. Фукунага К. Введение в статистическую теорию распознавания. — М.: Наука, 1979. — 512 с.
14. Харкевич А.А. Опознание образов // Радиотехника.— 1959.— Т. 14. — С. 15–19.
15. Шустер Г. Детерминированный хаос: Введение / Пер. с англ. — М.: Мир, 1988. — 240 с.

## 5.7. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСТУПНИХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ: ОБЛІК ТА ЗВІТНІСТЬ

Поняття «забезпечення наступних витрат і платежів» з'явилося в бухгалтерському обліку підприємств України після затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності [1]. До того часу такі зобов'язання за Планом рахунків бухгалтерського обліку [3] та Інструкцією щодо його застосування називалися резервами наступних витрат і платежів [2]. Така трансформація цього поняття пов'язана зі зміною визначення Балансу як звіту про фінансовий стан підприємства, його активи, зобов'язання та власний капітал на певну дату, що трактує забезпечення наступних витрат і платежів як зобов'язання з невизначеним терміном і сумою погашення. Без сумніву, створення забезпечень, їх облік і відображення у фінансовій звітності цікавлять користувачів. Тому виникає потреба в розгляді напрямів удосконалення відображення в обліку та звітності інформації про забезпечення, величина яких впливає на показники фінансової стійкості.

Проблема формування забезпечень наступних витрат і платежів знайшла своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних вчених. М.О. Козлова [10, 17; 11, 121–131] розглянула визначення економічної сутності резервів, проблеми їх класифікації; В.В. Сопко та С.Я. Король [12, 169–175] приділили увагу порядку створення забезпечень наступних витрат і платежів на законодавчому рівні. На жаль, істотних розробок із питань обліку та відображення у звітності забезпечень наступних витрат і платежів немає.

У вітчизняній системі бухгалтерського обліку поняття «забезпечення наступних витрат і платежів» набуло свого статусу з переходом до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), а саме з прийняттям Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО). Створення забезпечень наступних витрат і платежів в Україні регламентується насамперед П(С)БО 11 «Зобов'язання», згідно з яким забезпечення розглядаються як зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу [5, 40]. МСФЗ 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» розглядає забезпечення як зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення [8, 428]. Тобто можна зробити висновок, що визначення поняття «забезпечення» у МСФЗ та П(С)БО є ідентичними.

Порівняння умов визнання в обліку забезпечень наступних витрат і платежів за П(С)БО 11 «Зобов'язання» та МСФЗ 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» відображено в табл. 1.

Порівняння формування умов визнання за П(С)БО та МСФЗ дає змогу стверджувати, що вітчизняний стандарт, по-перше, не уточнює, для виконання якого зобов'язання формуються забезпечення наступних витрат і платежів; по-друге, передбачає розрахункове визначення суми забезпечень наступних витрат і платежів на відміну від достовірної оцінки за МСФЗ. Це свідчить про більш жорсткі умови щодо надійності оцінки величини створюваних забезпечень.

Донедавна забезпечення наступних витрат і платежів створювалося на розсуд керівництва підприємства. Відповідно до листа Міністерства фінансів

України від 21.12.2005 «Про облікову політику» [4, 60] в наказі про облікову політику одним із основних пунктів має бути зазначено перелік створюваних забезпечень наступних витрат і платежів. Так, М.О. Козлова вважає, що формування забезпечень наступних витрат і платежів є необов'язковим, а термін їх функціонування дорівнює одному звітному року. Слід зазначити, що, згідно з вимогами, які зазначені в листі Міністерства фінансів України від 21.12.2005 та П(С)БО 11 «Зобов'язання», забезпечення використовується для відшкодування лише тих наступних (майбутніх) витрат, для покриття яких воно було створене, що свідчить про цільове призначення сум таких коштів; правильність утворення і погашення сум забезпечення перевіряється за даними кошторисів, розрахунків і в разі необхідності в кінці року коригується; залишок забезпечення переглядається на кожну дату балансу та, у разі потреби, збільшується або зменшується; у разі відсутності ймовірності вибуття активів для погашення майбутніх зобов'язань сума такого забезпечення підлягає сторнуванню. На основі чинної нормативної бази можна виділити критерії створення забезпечень наступних витрат і платежів, а саме: обов'язковість врегулювання облікової політики підприємства, обов'язковість формування, рівномірність включення майбутніх витрат і платежів до витрат звітного періоду.

**Таблиця 1. Умови визнання забезпечень майбутніх витрат і платежів за П(С)БО та МСФЗ**

П(С)БО 11 «Зобов'язання»	МСФЗ 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»
Забезпечення наступних витрат і платежів створюються	Забезпечення наступних витрат і платежів визнаються тоді, коли
1) при виникненні зобов'язань внаслідок минулих подій; 2) погашення зобов'язання ймовірно призведе до зменшення ресурсів, які втілюють в собі економічну вигоду; 3) оцінка зобов'язання може бути розрахунково визначена.	1) підприємство має поточне юридичне або конструктивне зобов'язання як результат минулої події; 2) ймовірно, що для погашення зобов'язання необхідне здійснення платежу; 3) сума зобов'язання може бути достовірно визначена

Загальновідомо, що суми створених забезпечень наступних витрат і платежів визнаються витратами, якщо відрізняються частотою виникнення та періодом нарахування (рис. 1).

На сьогодні основною нормативно-законодавчою базою для створення та відображення в обліку та звітності забезпечень наступних витрат і платежів є П(С)БО 11 «Зобов'язання», План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [3] та Інструкція про його застосування [2]. Планом рахунків для створення забезпечень наступних витрат і платежів передбачено рахунок 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів», який має 6 субрахунків і на якому узагальнюється інформація про створені та використані забезпечення. Інструкцією про застосування Плану рахунків, яка встановлює призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку, передбачено, що за кредитом рахунку 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» відображається накопичення витрат звітного періоду при створенні забезпечень наступних витрат і платежів, за дебе-

том – використання створених забезпечень. Зазначені нормативні документи пов'язані між собою частково (табл. 2).



Рис. 1. Порядок формування забезпечень наступних витрат і платежів у бухгалтерському обліку

Таблиця 2. Взаємозв'язок П(С)БО 11 «Зобов'язання» з Планом рахунків

Перелік забезпечень наступних витрат і платежів за П(С)БО 11 «Зобов'язання»	Передбачений для обліку код субрахунку в Плані рахунків	Перелік забезпечень наступних витрат і платежів за Планом рахунків
Забезпечення на виплату відпусток	471	Забезпечення виплат відпусток
Забезпечення на додаткове пенсійне забезпечення	472	Додаткове пенсійне забезпечення
Забезпечення на виконання гарантійних зобов'язань	473	Забезпечення гарантійних зобов'язань
-	474	Забезпечення інших витрат і платежів
-	475	Забезпечення призового фонду (резерв виплат)
-	476	Резерв на виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї
Забезпечення на реструктуризацію	477*	-
Забезпечення на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів	478*	-

\* пропозиція авторів.

Дані табл. 2 свідчать, що П(С)БО 11 та Планом рахунків визнаються лише забезпечення на виплату відпусток, забезпечення на додаткове пенсійне за-

безпечення, забезпечення на виконання гарантійних зобов'язань. Інші – наведені лише в одному із документів. Але зазначена неузгодженість не впливає на загальний порядок ведення обліку забезпечень наступних витрат і платежів, тому що Планом рахунків в подібних ситуаціях передбачено використання субрахунку 474 «Забезпечення інших витрат і платежів».

Слід зауважити, що не всі субрахунки, передбачені чинним Планом рахунків для обліку забезпечень наступних витрат і платежів, використовуються в практичній діяльності підприємств. Це може свідчити або про неповне охоплення планом рахунків необхідних суб'єктам господарювання забезпечень наступних витрат і платежів, або про відсутність в ньому рахунків, які відповідали б актуальним потребам фінансово-господарської діяльності, і натомість наявність зайвих та непотрібних, які не використовуються на практиці.

Як уже зазначалося, основним нормативно-правовим актом щодо створення забезпечень наступних витрат і платежів є П(С)БО 11, але беручи до уваги останні зміни у законодавстві та специфіку діяльності підприємства для створення забезпечень наступних витрат і платежів додатково слід дотримуватися вимог таких П(С)БО, а саме:

1. П(С)БО 26 «Виплати працівникам» у до п. 7 передбачає створення забезпечень на виплати за невідпрацьований час, які підлягають накопиченню; п. 8 передбачає створення забезпечень на виплату премій та інших заохочувальних виплат у звітному періоді, якщо робота, виконана працівниками у цьому періоді, дає їм право на отримання таких виплат у майбутньому [6, 97].

2. П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та діяльність що припиняється» у п. 8 передбачає, що зобов'язання підприємства з невизначеними сумою або часом погашення, які виникають унаслідок події первісного розкриття, обумовлені вимогами законодавства, договорів або прийняті на себе добровільно перед фізичними та юридичними особами, чії права та інтереси порушуються таким припиненням діяльності (вихідна допомога та інші виплати при звільненні, штрафи, пені за порушення умов договорів тощо), відображаються шляхом створення забезпечення для відшкодування майбутніх витрат на реструктуризацію [7, 101].

Планом рахунків для обліку гарантійних зобов'язань передбачено використання субрахунка 473 «Забезпечення гарантійних зобов'язань», які можуть бути представлені у вигляді гарантійного обслуговування та гарантійного ремонту. Для аналітичного обліку гарантійних зобов'язань до зазначеного субрахунка доцільно додати субрахунки третього порядку – 4731 «Резерв гарантійного обслуговування» та 4732 «Резерв гарантійного ремонту».

Зважаючи на вищевикладене, пропонується до існуючої редакції Плану рахунків та Інструкції щодо його застосування в частині обліку забезпечень наступних витрат і платежів внести додаткові субрахунки:

- субрахунок 4741 «Резерв на виплату винагород за вислугу років» для здійснення виплат працівникам залежно від стажу роботи на конкретному підприємстві;

- субрахунок 4742 «Резерв премій і заохочувальних виплат» для виплати премій і заохочень за підсумками роботи за рік;



- субрахунок 4743 «Резерв накопичених виплат за невідпрацьований час» для виплат за невідпрацьований час, право на отримання яких працівником може бути використано в майбутніх періодах;

- субрахунок 4744 «Резерв на реструктуризацію» для виплати зобов'язань перед фізичними та юридичними особами на випадок припинення діяльності.

Необхідність складання звітності на сучасному етапі розвитку визначається потребами в повній, достовірній і неупередженій інформації про результати діяльності та фінансовий стан суб'єктів господарювання, яка відображається у фінансовій звітності. Проблемам відображення активів, капіталу та зобов'язань у звітності присвячено чимало праць вітчизняних дослідників, зокрема праці Ю.А. Вериги [9], але щодо забезпечень наступних витрат і платежів ця проблема не була вирішена.

У процесі реформування бухгалтерського обліку пасив Балансу зазнав значних змін. Структура пасиву до і після переходу на П(С)БО суттєво відрізняється (табл. 3).

**Таблиця 3. Структура пасиву Балансу до і після переходу на П(С)БО**

Назва розділів	
До переходу на П(С)БО [13, 290]	Після переходу на П(С)БО
I. Джерела власних і притриманих до них коштів II. Довгострокові пасиви III. Розрахунки та інші короткострокові пасиви: - р.750 «Резерви наступних витрат і платежів»	I. Власний капітал II. Забезпечення наступних витрат і платежів: - р.400 «Забезпечення витрат персоналу» - р.410 «Інші забезпечення» III. Довгострокові зобов'язання IV. Поточні зобов'язання V. Доходи майбутніх періодів

Дані табл. 3 свідчать про те, що чинна на сьогодні форма Балансу є більш структурованою, але в ній спостерігаються невідповідності у відображенні зобов'язань. Так, розділ II «Забезпечення наступних витрат і платежів» містить поточні зобов'язання (наприклад, забезпечення виплат персоналу). Однак, серед інших забезпечень наступних витрат і платежів зобов'язання можуть бути як поточні, так і довгострокові. Для достовірної інформативності Балансу пропонується поточні забезпечення наступних витрат і платежів відображати в II розділі пасиву Балансу, а довгострокові – в III розділі «Довгострокові зобов'язання» в рядку 471 «Довгострокові забезпечення наступних витрат і платежів».

Інформація про забезпечення наступних витрат і платежів знаходить своє відображення не лише у Балансі, а також у ф.№3 Звіт про рух грошових коштів та ф.№5 Примітки до річної фінансової звітності (рис. 2).

Послідовний перехід до ринкової економіки об'єктивно зумовлює зростання потреби у мінімізації комерційних ризиків. Надійним механізмом для нейтралізації є процес створення забезпечень наступних витрат і платежів, які формуються для досягнення оперативного-тактичних цілей суб'єкта господарювання: мінімізації впливу ризикових подій, формування фінансового результату, створення умов розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

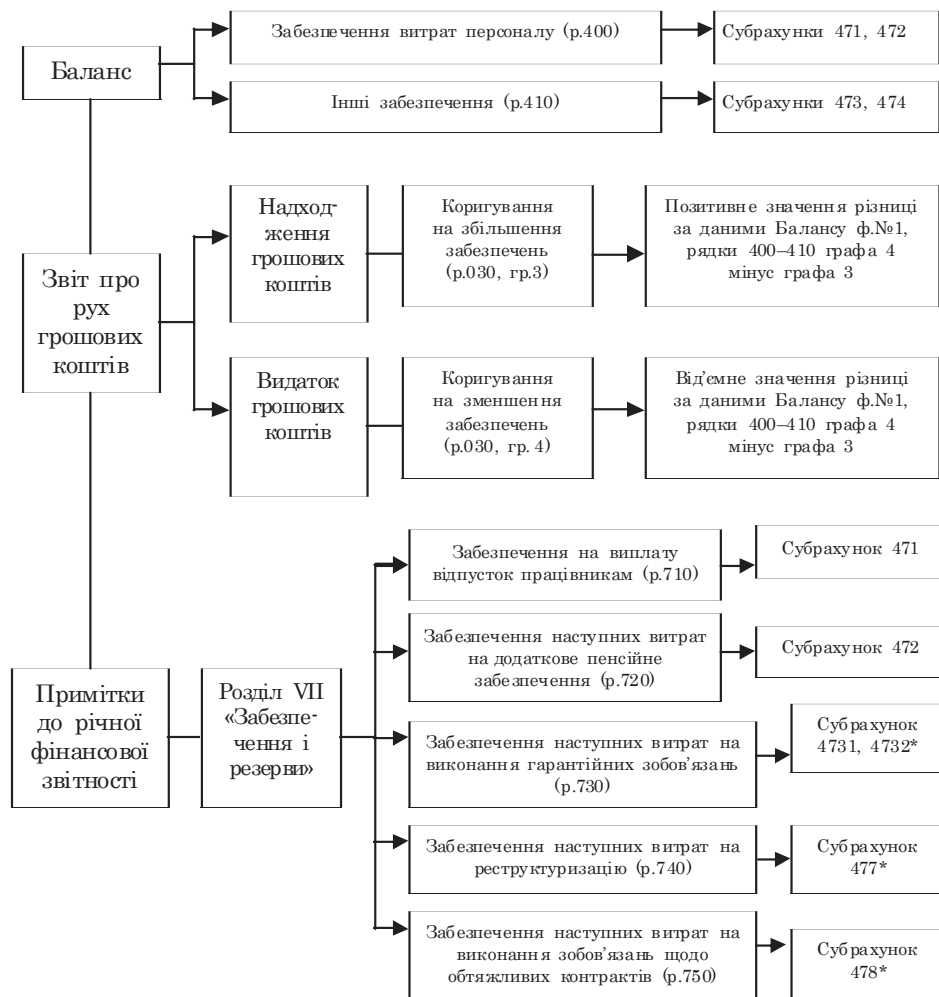


Рис. 2. Відображення інформації про забезпечення наступних витрат і платежів у фінансовій звітності, авторська пропозиція

Обґрунтований в статті підхід до обліку та відображення у звітності забезпечень наступних витрат і платежів дозволить отримувачам більш повну, достовірну та своєчасну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень. Подальші дослідження передбачають послідовне опрацювання питань щодо оцінки забезпечень наступних витрат і платежів, методики їх формування, організаційних підходів до проведення аудиторської перевірки.

1. Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.04.1993 №250 // zakon1.rada.gov.ua.

\* пропозиція авторів.

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 №291 // [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 №291 // [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).
4. Про облікову політику: Лист Міністерства фінансів України від 21.12.2005 №31-34000-10-5/27793 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №12. – С. 60.
5. П(С)БО 11 «Зобов'язання» // Баланс. – 2007. – №4. – С. 40–42.
6. П(С)БО 26 «Виплати працівникам» // Баланс. – 2007. – №4. – С. 96–100.
7. П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та діяльність, що припиняється» // Бухгалтерський облік і аудит. – №11. – 2007. – С. 79–81.
8. *Грюнинг Х. ван, Козн М.* Международные стандарты финансовой отчётности: Прак. руководство. – М.: Весь Мир, 2003. – 536 с.
9. Звітність підприємств: Навч. посібник / За ред. проф. Вериги Ю.А. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 656 с.
10. *Козлова М.О.* Облік і контроль процесу резервування (на прикладі діяльності великих про-мислових підприємств України): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / ДАСОАУ. – К., 2006. – 20 с.
11. *Козлова М.О.* Оцінка зобов'язань в бухгалтерському обліку // Вісник ЖДТУ. – 2003. – №4. – С. 121–131.
12. *Сопко В.В., Король С.Я.* Забезпечення витрат і платежів підприємства в системі бухгалтерського обліку // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – №576. – С. 145–149.
13. *Чижевська Л.В.* Бухгалтерський баланс: проблеми теорії і практики. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 408 с.

## 5.8. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВІДТВОРЮВАНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ НА ПОТОЧНОМУ ЕТАПІ

Вітчизняні підприємства різних форм власності недостатньо уваги приділяють процесу організації обліку в цілому та відтворюваних економічних ресурсів зокрема. Дослідження **проблеми організації їх обліку та визначення економічної сутності** – актуальне й важливе в сучасних умовах господарювання. Таке дослідження може сприяти задоволенню потреб суспільства в різних видах продукції (робіт, послуг) та раціональному управлінню ресурсами на підприємствах, яке вимагає своєчасного забезпечення виробничого процесу достатньою кількістю відтворюваних економічних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень з проблеми показав, що організацію обліку відтворюваних економічних ресурсів на підприємстві варто починати з визначення їхньої економічної сутності, складових і джерел інвестування інтелектуального та основного капіталу, які плануються керівництвом.

Огляд економічної літератури [4–6; 8–12] та узагальнення інформації щодо сутності ресурсів, їхніх складових і джерел інвестування капіталу на підприємстві (табл. 1) дають змогу стверджувати, що незважаючи на ґрунтовні теоретичні та практичні дослідження зазначених питань, поза увагою науковців залишилися теоретичні та практичні пропозиції з організації обліку ресурсів на підприємстві, особливо в умовах використання сучасних інформаційних систем і технологій.

Дослідження статистичних даних показало, що інвестиції в основний капітал у 2000–2005 рр. підприємства здійснювали на 60–70% за рахунок власних коштів [13, 205], причому цей показник у 2005 р. склав лише 57,4%.

Н.М. Головки у праці [5, 252] звертає увагу на необхідність удосконалення методик відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій щодо надходження та використання матеріальних ресурсів та визначає, що у ринкових умовах господарювання гостро постає питання ефективного обліку господарських операцій на підприємстві.

Категорія «відтворювані економічні ресурси» визначається як виробничі ресурси підприємства, які можуть бути відтворені [7, 115]. До них відносяться необоротні матеріальні ресурси (основні засоби) та необоротні нематеріальні (інтелектуальні) ресурси підприємства.

Організацію обліку необоротних матеріальних ресурсів (основних засобів) і необоротних нематеріальних ресурсів (нематеріальних активів), як і інших облікових ділянок підприємства, необхідно починати з формування їх економіко-правової класифікації або групування за різними ознаками.

Основу організації поточного обліку основних засобів і нематеріальних активів складають аналітичний і синтетичний обліки, особливості організації яких можна наочно представити у вигляді класифікації відповідно до вимог чинного законодавства, зокрема П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [1; 2].

При розробці робочого плану рахунків на підприємстві насамперед необхідно класифікувати основні засоби та нематеріальні активи. Розглянемо про-

**Таблиця 1. Пропозиції щодо характеристик економічних ресурсів, їхніх складових і джерел інвестування капіталу на підприємстві**

Автори	Характеристика економічних ресурсів та їхніх складових	Джерела інвестування капіталу на підприємстві
Г.І. Башнянин, Є.С. Шевчук	Економічні ресурси утворюють природні, людські та виготовлені людиною ресурси, які використовуються для виробництва товарів (послуг). Їх поділяють на матеріальні (земля, капітал) та людські ресурси (праця, підприємницькі здібності) [12, 63-64].	Інвестування капіталу автори розглядають як процес виробництва і придбання капітальних благ або виробничих знарядь, які використовуються у виробництві товарів і послуг. Інвестиції призначаються для збільшення обсягу функціонуючого в економічній системі капіталу [12, 194].
М.І. Бондар	—	Капітальні інвестиції спрямовуються на відновлення виробництва, що сприяє реінвестуванню капіталу в частині реальних об'єктів інвестування. Зростання вартості капіталу пов'язано саме з «реальними інвестиціями», завдяки яким відбувається поповнення на підприємстві таких реальних об'єктів, як основні засоби та нематеріальні активи, а не лише їх заміна [4, 29].
В.В. Гончаров	До основних ресурсів відносить триаду «труд – основні засоби – капітал». До відтворюваних економічних ресурсів відносяться необоротні матеріальні та необоротні нематеріальні ресурси [6, 5].	Вагоме значення для підприємства має капітал як інвестиційний ресурс і відтворювані економічні ресурси [6, 5].
В. Дідик	—	Пропонує до головних національних джерел фінансування ресурсів відносити заощадження копій фізичних осіб, прибутки і амортизаційні відрахування підприємств, а також державні ресурси [8, 150].
А.А. Задоя, Ю.Е. Петруня	Організація будь-якого виробничого процесу можлива лише за поєднання матеріальних ресурсів (засобів праці, предметів праці) та праці персоналу [9, 30]	—
М.І. Крукла, П.І. Островерх, С.К. Реверчук	Визначають економічні ресурси як чинники виробництва, тому що їх використовують для виробництва товарів і послуг [10, 24]	Капітал автори визначають як інвестиційний ресурс, а процес виробництва і збільшення його запасу називають інвестуванням з метою створення реального капіталу. Автори пропонують розмежовувати категорії «реальний» і «фінансовий» капітал, тому що реальний капітал є видом економічного ресурсу, а фінансовий капітал – видом грошового капіталу [10, 25].
О. О. Лемішко	—	Пропонує при розрахунку потреби в інвестиційних ресурсах врахувати міжнародний досвід. Дослідив, що головним джерелом інвестування в основний капітал у 2005 р. були власні кошти підприємств [11, 54].

цедуру побудови фрагменту робочого плану рахунків на прикладі нематеріальних об'єктів інтелектуальної власності, які структурно сформовано за групами відповідно до вимог п. 5 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» (рис. 1).

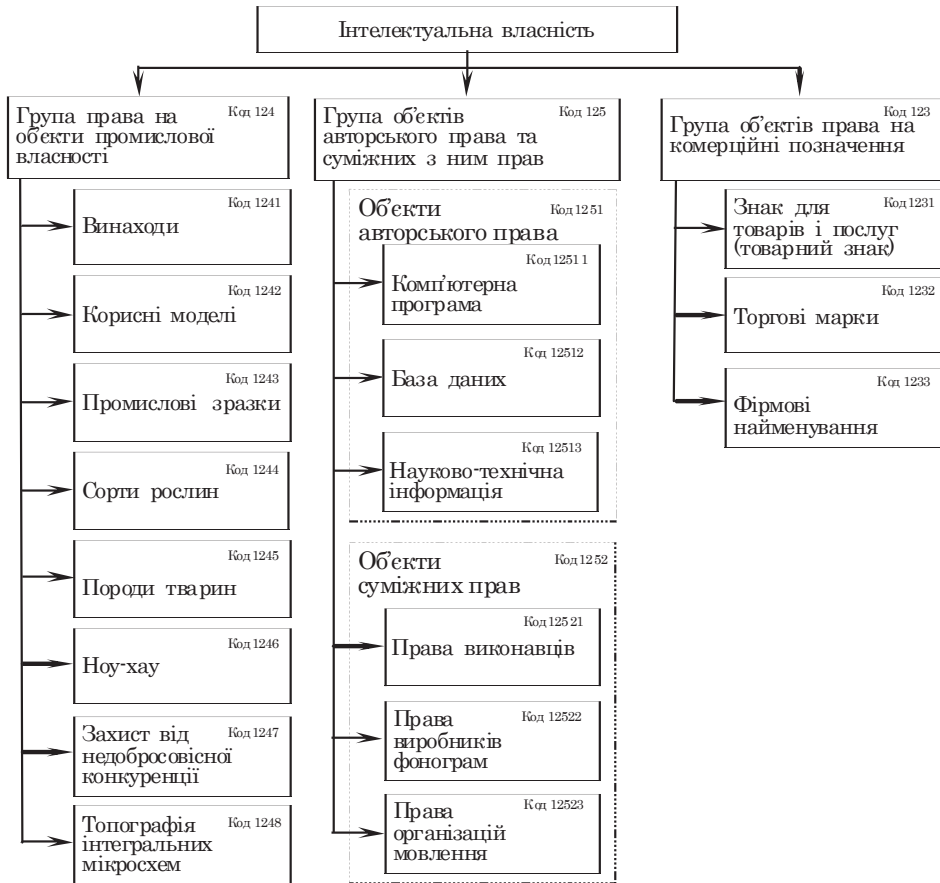


Рис. 1. Структура нематеріальних об'єктів інтелектуальної власності за групами

Табличну форму робочого плану рахунків розроблено відповідно до чинного плану рахунків [3], інструкції щодо його застосування та потреб підприємства будь-якої форми власності (табл. 2). Як приклад формування робочого плану рахунків використано структуру нематеріальних об'єктів інтелектуальної власності (рис. 1).

У табличній формі робочого плану рахунків кодове позначення конкретного об'єкта обліку може складатися з чотирьох і більш розрядів, де першою цифрою визначено клас рахунків; другою – номер синтетичного рахунка (рахунка першого порядку); третьою – номер субрахунка другого порядку; четвертою та п'ятою – номери нових субрахунків (рахунків третього (четвертого) порядку) підприємство вводить і затверджує самостійно.

При складанні робочого плану рахунків необхідно враховувати специфіку господарсько-економічної діяльності підприємства, відповідно до якої і обирати рахунки з плану рахунків бухгалтерського обліку [3].

**Таблиця 2. Робочий план рахунків для об'єктів інтелектуальної власності (фрагмент)**  
(назва діянки обліку)

№ п/п	Синтетичні рахунки (рахунки першого порядку) за планом рахунків				Субрахунки за порядком (рахунки аналітичного обліку)				Завдання (код)
	код	назва	рахунки другого порядку за планом рахунків		рахунки третього порядку		рахунки четвертого порядку		
			код	назва	код	назва	код	назва	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	12	Нематеріальні активи	123	Права на комерційні позначення					011
					1231	Знак для товарів і послуг (товарний знак)			
					1232	Торговельні марки			
					1233	Фірмові найменування			
			124	Права на об'єкти промислової власності					
					1241	Винаходи			
					1242	Корисні моделі			
					1243	Промислові зразки			
					1244	Сорти рослин			
					1245	Породи тварин			
					1246	Ноу-хау			
					1247	Захист від недобросовісної конкуренції			
					1248	Топографія інтегральних мікросхем			
	125	Авторське право та суміжні з ним права							
					1251	Об'єкти авторського права			
							12511	Комп'ютерна програма	
							12512	База даних	
							12513	Науково-технічна інформація	
					1252	Об'єкти суміжних прав			
							12521	Права виконавців	
							12522	Права виробників фонограм	
							12523	Права організації мовлення	



Разом із тим, застосування обчислювальної техніки для ведення обліку на підприємстві вносить істотні зміни у процедуру обробки економічної інформації та у процес організації обліку відтворюваних економічних ресурсів.

На підставі робочого плану рахунків з метою організації роботи в умовах ЕОМ підприємство може розробити цифровий кодифікатор рахунків синтетичного та аналітичного обліку за формою, наведеною у табл. 3.

Таблиця 3. **Цифровий кодифікатор робочого плану рахунків для** \_\_\_\_\_  
(назва ділянки обліку)

Синтетичні рахунки (рахунки першого порядку)		Субрахунки за порядком (рахунки аналітичного обліку)						Об'єкти аналітичного обліку
код	назва	другого порядку		третього порядку		четвертого порядку		
		код	назва	код	назва	код	назва	
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Фахівці вносять робочий план рахунків у проект наказу про облікову політику підприємства. Після погодження з керівництвом запропонований робочий план рахунків в обов'язковому порядку затверджується наказом керівника про облікову політику підприємства.

Як відомо, облікова політика відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначається як сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством будь-якої форми власності для складання та подання фінансової звітності. Керівник (власник) підприємства визначає облікову політику та зобов'язаний створити умови для повного і достовірного відображення всіх господарських операцій в обліково-аналітичній системі підприємства.

В.П. Грузінов облікову політику підприємства визначає як сукупність обраних ним способів обліку наявності та руху основних виробничих засобів [14, 154]. Метою облікової політики є забезпечення керівництва інформацією щодо наявності і руху основних засобів та їхнього впливу на формування витрат при випуску готової продукції.

Визначені фахівцями особливості обліку за різними ділянками мають знайти повне відображення у відповідних розділах облікової політики підприємства. Для зручності підготовки проекту наказу про облікову політику та враховуючи вимоги чинного законодавства, якими передбачено вибір альтернативних методів нарахування амортизації основних засобів та нематеріальних активів, запропоновано елементи облікової політики за ділянками обліку відтворюваних економічних ресурсів відображати у формі табл. 4.

Для вирішення проблеми раціональної організації обліку відтворюваних економічних ресурсів на поточному етапі запропоновано процедуру побудови робочого плану рахунків на підприємстві. Насамперед необхідно класифікувати основні засоби та нематеріальні активи за групами та об'єктами, а потім використати структурні схеми для безпосереднього складання робочого плану рахунків. Це зручно, наочно та дозволить виконавцю уникнути помилок при розробці.

Формування облікової інформації робочого плану рахунків у табличній формі цифрового кодифікатора (формалізовано) дозволяє у подальшому обробляти її машинним способом. Це сприятиме підвищенню ефективності

праці облікового персоналу та економії робочого часу завдяки використанню в практичній діяльності підприємств сучасних інформаційних систем і технологій.

**Таблиця 4. Елементи облікової політики основних засобів і нематеріальних активів за варіантами обраних методів нарахування амортизації (фрагмент)**

№ з/п	Елементи облікової політики	Обраний метод нарахування амортизації	П(С)БО
1	2	3	4
1	Нарахування амортизації основних засобів щодо групи машин та обладнання здійснювати із застосуванням методу	Зменшення залишкової вартості	П. 26 П(С)БО 7 «Основні засоби» [1]
2	Нарахування амортизації нематеріальних активів щодо групи прав на об'єкти промислової власності здійснювати із застосуванням методу	Прямолінійного	П. 27 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [2]

Робочий план рахунків, обрана форма ведення обліку на підприємстві (ручна або машинна) та один із альтернативних методів нарахування амортизації відтворюваних економічних ресурсів необхідно, як і багато іншої економічної інформації, відобразити в проекті наказу про облікову політику підприємства.

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 №92 із змінами та доповненнями // zakon1.rada.gov.ua.

2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 №242 із змінами та доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України від 30.11.2000 №304, від 25.11.2002 №989 // zakon1.rada.gov.ua.

3. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 №291 зі змінами та доповненнями // zakon1.rada.gov.ua.

4. *Бондар М.І.* Основні види інвестицій та їх роль у відтворенні економіки країни // *Вчені записки*: Зб. наук. праць. – Вип. 8. / Відп. ред. Павленко А.Ф. – К.: КНЕУ ім. Вадима Гетьмана, 2006. – С. 27–32.

5. *Головко Н.М.* Проблеми обліку, контролю та аналізу матеріальних ресурсів в сучасних умовах // *Стан і проблеми трансформації фінансів та економіки регіонів у перехідний період*: Зб. наук. праць IV Міжнародної науково-практичної конференції (19–21 жовтня 2006 р.) у Хмельницькому економічному університеті. – Хмельницький: Еврика, 2006. – С. 252–254.

6. *Гончаров В.В.* Руководство для высшего управленческого персонала: В 2-х томах. – Т. 2. – М.: МНИИПУ, 1997. – 736 с.

7. *Гордяньська Л.В.* Облік відтворюваних економічних ресурсів на підприємстві // *Фінанси України*. – 2007. – №7. – С. 113–121.

8. *Дідик В.* Вплив економічних парадигм на процеси створення та використання ресурсів // *Сучасна інноваційно-промислова політика України: інвестиційні пріоритети та інфраструктура*: Тези доповідей X міжнародної науково-практичної конференції (6–8 квітня 1999 р.): У 3-х т. – Т. 2. – Чернівці: Рута, 1999. – С. 149–156.

9. *Задоя А.А., Петруня Ю.Е.* Основи економіки: Навч. посібник. – К.: Вища школа; Знання, 1998. – 478 с.

10. *Крутка М.І., Островерх П. І., Реверчук С.К.* Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2001. – 344 с.

11. *Лемішко О.О.* Інвестиції в основний капітал та їх вплив на економіку України // *Фінанси України*. – 2007. – №7. – С. 46–61.

12. Політична економія: навчальний посібник / Башнянин Г.І., Шевчук Є.С. та ін.; За ред. д.е.н., проф. Г.І. Башнянина і к.е.н., доц. Є.С. Шевчука. — 4-те вид., переробл. і вип. — Львів: Магнолія плюс, 2006. — 308 с.

13. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2006. — 576 с.

14. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Грузинов В.П. и др.; Под ред. проф. В.П. Грузинова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 535 с.

## 5.9. ПІДГОТОВКА ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Останні десятиліття у світі спостерігаються процеси, які визначають напрямок подальшого розвитку суспільства. Глобалізація спричинила формування суцільного економічного простору, розширення та інтенсифікацію міжнародних зв'язків і відносин, посилила взаємозалежності між окремими країнами та господарськими регіонами світу, усунула перепони, які стояли на перешкоді міжнародним відносинам (особливості національного законодавства та бізнесу, відстань, часові пояси, мовні бар'єри тощо).

Символом глобалізації є так звана «інформатизація суспільства», основними ознаками якої є прискорена комп'ютеризація та інформатизація всіх галузей суспільного виробництва, поширення наукоємних, праце- та ресурсозберігаючих технологій, утворення світової мережі комунікаційних зв'язків. Розвиток нового типу засобів праці спричиняє поділ суб'єктів діяльності на професіоналів і некомпетентних робітників, створюючи, таким чином, основу для виникнення нового типу власності – інтелектуальної, та нового ресурсу – інтелектуального капіталу, а отже, і нової системи суспільних відносин. Відповідно до цього відбувається розподіл суспільства, який базується на володінні інтелектуальною власністю. Підприємства, які володіють та використовують інтелектуальний капітал, отримують безперечні конкурентні переваги.

В Україні відбувається перехід до ринкових відносин, який супроводжується змінами в умовах і формах господарювання, формах власності, організаційних формах підприємств, ринковій інфраструктурі і характеризується загостренням конкуренції.

Такі істотні зміни середовища господарювання підприємств не могли не вплинути на підходи до процесу управління. В центрі сучасних поглядів на управління стоїть проблема гнучкості та адаптивності до постійних змін зовнішнього середовища, орієнтація не на обсяги, а на якість продукції та послуг, задоволення споживачів. Це, у свою чергу, призводить до актуалізації потреб в інформації про діяльність підприємства та зовнішнє середовище його функціонування, одночасно трансформуючи вимоги до її обсягів, якості, смислового наповнення.

Основним постачальником інформації про діяльність підприємства є бухгалтерський облік.

Дослідженню проблеми забезпечення необхідною обліковою інформацією системи управління підприємства присвячені праці таких вітчизняних науковців: С.Ф. Голова, Н.М. Малюги, Л.В. Нападовської, О.М. Петрук, М.С. Пушкаря, М.Г. Чумаченка та багатьох інших. На жаль, проблеми формування облікової інформації для управління визначені фрагментарно; також недостатньо чітко окреслені конкретні пропозиції щодо їх вирішення.

Численні дослідження вітчизняних науковців підтверджують, що система обліку в тому вигляді, в якому вона реально існує на сьогоднішній день не в змозі задовольнити інформаційні потреби управління.

На основі праць науковців можна виділити дві основні групи проблем, які спричиняють неможливість формування інформації, необхідної для управлін-

ня підприємствами в сучасних умовах: проблеми методологічного характеру і так званій «людський чинник».

Проблеми методологічного характеру полягають у недосконалості самих прийомів і методів, які використовуються традиційною системою обліку для підготовки інформації. Інформація, що формується з використанням таких методів, непридатна для управління з таких причин:

- ретроспективний характер (традиційна система обліку продукує інформацію про реальні факти. На основі такої інформації можливо лише оцінити досягнуті результати, проте вона не дає змоги оперативно відреагувати на зміни зовнішнього середовища, запобігти небажаним явищам і приймати стратегічні управлінські рішення) [1, 12; 3, 34; 5, 47; 7 115];

- внутрішня спрямованість (інформація традиційного обліку базується лише на внутрішніх даних про діяльність підприємств. Проте, за умов мінливого ринкового середовища, для того, щоб адекватно оцінювати своє місце на ринку, керівнику необхідно знати велику кількість зовнішніх чинників, які безпосередньо або опосередковано впливають на господарську діяльність підприємства) [3, 33; 5, 43];

- обмежений стандартний набір інструментів (традиційний облік передбачає формування інформації про різні види діяльності для прийняття рішень у різних умовах різними користувачами за допомогою використання стандартних облікових методів) [1, 11; 9, 107];

- використання лише фінансових показників (традиційні моделі, що містять лише фінансові показники, не дають змоги оцінити якісні характеристики (рівень задоволення клієнтів, якість обслуговування, ефективність роботи персоналу тощо), які все більше визначають стратегічно спрямовану успішність підприємства) [1; 11; 4, 41];

- неспроможність відображати нові об'єкти обліку (виникнення таких нових об'єктів обліку, як інтелектуальний капітал, інновації, інформаційні технології спричиняє необхідність їх оцінки, обліку та ефективного управління ними. На жаль, традиційна система обліку непристосована до цього, оскільки існуючі методики оцінки й обліку неадекватно відображають реальний стан) [4, 39; 10, 151];

- фрагментарність (традиційна система обліку складається з набору практично непов'язаних між собою локальних задач — окремих об'єктів бухгалтерського обліку, внаслідок чого виникають інформаційні бар'єри між підрозділами, інформація має фрагментарний характер. Існування таких модулів не орієнтує на підтримку горизонтальних бізнес-процесів, не дає змогу розглядати підприємство як цілісну систему) [2, 43];

- використання лише спеціалізованих облікових методів підготовки інформації (розвиток суспільства вимагає посилення взаємодії між окремими галузями наук. Знання, отримані в різних галузях, які контактують або є спорідненими з бухгалтерським обліком, можуть бути використані при формуванні інформаційної бази для прийняття ефективних управлінських рішень) [3, 42; 4, 24; 8, 5].

Головна причина невідповідності облікової інформації потребам управління полягає в тому, що на сьогоднішній день, як і за радянських часів, діє

принцип «облік заради обліку», а держава, яка більше не здійснює управління підприємствами, залишається головним користувачем інформації. Все це посилюється податковим тиском, адже відомо, що за неправильне ведення податкового обліку та неправильно розраховану суму податку передбачається адміністративна та кримінальна відповідальність. Для подальшого розвитку обліку необхідно, передусім, чітко усвідомити, що за сучасних умов господарювання головним користувачем облікової інформації є керівництво, бо саме від ефективності управління підприємством залежить його подальше існування на ринку.

Вплив людського чинника на процес підготовки інформації, необхідної для управління, полягає у неспроможності облікового та управлінського персоналу повною мірою усвідомити важливість змін середовища господарювання та необхідність переорієнтації на ці зміни.

Причини негативного ставлення бухгалтерів до прогресивних ідей розвитку обліку закладені ще у 30-ті роки минулого століття, коли розвиток соціалістичної системи господарювання та зміцнення централізованого планування спричинив відокремлення від бухгалтерської служби планових і фінансових відділів з наступною передачею їм частини бухгалтерських повноважень [8, 4–5]. Внаслідок цього діяльність бухгалтера обмежилася реєстрацією фактів господарського життя підприємства, що, у свою чергу, позначилося на формуванні психології самого бухгалтера, рівні його професійної підготовки та ставленні до нього представників управлінського апарату. Виконання винятково технічної реєстрації фактів господарського життя позбавило обліковців творчого підходу до справи, бажання адаптувати існуючі методи і прийоми до специфічних потреб підприємства. Це позначилося і на рівні професійної обізнаності: добре орієнтуючись в існуючих податкових інструкціях і постановах, вони не мають необхідних навичок економічної, бюджетної та аналітичної роботи. Крім того, керівники підприємств часто вважають бухгалтерів статистичним відділом і не сприймають їх як фахівців, з якими необхідно радитись при прийнятті важливих управлінських рішень як тактичного, так і стратегічного характеру [5, 31].

Виправлення вищеперерахованих недоліків методологічного та професійного характеру традиційного обліку потребують докорінного перегляду уявлень про місце обліку взагалі та обліковця зокрема в системі управління підприємством на сучасному етапі розвитку суспільства. На зміну традиційній консервативній системі обліку повинна прийти гнучка інтегрована система підготовки корисної для управління інформації за принципом «різна інформація для різних цілей». Забезпеченню ефективного функціонування такої системи сприятиме реалізація, поряд з традиційними обліковими технологіями, таких заходів управлінського обліку, як:

- створення системи внутрішньої звітності на запит керівників підприємств;
- організація обліку за центрами відповідальності за місцями виникнення затрат;
- використання різних методів обліку затрат, доходів і формування результатів діяльності;

- включення у загальну систему інформації нефінансових показників діяльності.

Обліковці, щоб зайняти гідне місце в системі управління підприємством, повинні відповідним чином виконувати функції, покладені на них згідно із сучасними вимогами. Для цього їм необхідно значно розширити світогляд, не обмежуватися лише обліком, а мислити глобально, враховуючи знання споріднених галузей (економіки, математики, статистики, психології, маркетингу, технології тощо), постійно удосконалювати методи роботи.

1. *Голов С.Ф.* Управлінський облік: Підручник. — К.: Лібра, 2003. — 704 с.
2. *Нападовська Л.* Проблеми становлення та розвитку управлінського обліку в Україні // Бухгалтерський облік і аудит.— 2001.— №9.— С. 33–38.
3. *Нападовська Л.В.* Концепція подальшого розвитку обліку в умовах міжнародної інтеграції: проблеми та перспективи // Матеріали науково-практичної конференції «Концепція розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в умовах міжнародної інтеграції». — К.: КНЕУ, 2005. — 227 с.
4. *Нападовська Л.В.* Формування нової парадигми вітчизняної системи обліку // Економіка України.— 2003.— №7.— С. 37–44.
5. *Пушкар М.С.* Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. — Тернопіль: Економічна думка, 1999. — 422 с.
6. *Чеван Т., Яценко В.* Організаційні аспекти побудови бухгалтерії стратегічного типу // Бухгалтерський облік та аудит.— 2004.— №12.— С. 31–36.
7. *Чумаченко М.Г.* Управлінський облік — важлива ланка реформування бухгалтерського обліку // Регіональні перспективи.— 2001.— №2–3.— С. 115–117.
8. *Чумаченко М.Г.* Управлінський облік потребує підтримки // Бухгалтерський облік і аудит.— 2003.— №5.— С. 3–7.
9. *Чумаченко М.Г., Пушкар М.С.* Розвиток системи обліку на принципах інформатики і кібернетики // Вісник Тернопільської академії народного господарства.— 2004.— №4.— С. 107–114.
10. *Яремко Й.І.* Адаптація облікової системи до умов сучасної економіки // Фінанси України.— 2006.— №8.— С. 146–152.



**Азьмук Любов Анатоліївна,**  
доцент кафедри стратегії підприємств Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана, кандидат економічних наук

**Александрова Марина Олександрівна,**  
аспірант Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України, викладач кафедри міжнародних економічних відносин Київського міжнародного університету

**Ареф'єва Олена Володимирівна,**  
завідувач кафедри економіки Європейського університету,  
доктор економічних наук, професор

**Артем'єва Інга Олександрівна,**  
доцент кафедри банківської справи Державної академії статистики, обліку та аудиту Держкомстату України (м. Київ), кандидат економічних наук

**Артус Мирослав Миколайович,**  
доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету, кандидат економічних наук

**Астахова Марина Миколаївна,**  
аспірант Полтавського університету споживчої кооперації України

**Белінська Яніна Василівна,**  
доцент кафедри фінансів Національного університету  
Державної податкової служби України, м. Ірпінь,  
кандидат економічних наук, доцент

**Білошкурський Микола Васильович,**  
аспірант Європейського університету (м. Київ)

**Бондаренко Тетяна Миколаївна,**  
науковий співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування  
промислового потенціалу ДУ "Інститут прогнозування НАН України",  
кандидат економічних наук

**Борщук Євген Михайлович,**  
доцент кафедри хімії та фізики Львівської комерційної академії,  
кандидат фізико-математичних наук, доцент

**Бузак Наталя Іванівна,**  
асистент кафедри бухгалтерського обліку Київського  
національного торговельно-економічного університету

**Буцька Ольга Юріївна,**  
аспірант Полтавського університету споживчої кооперації України

**Васильченко Наталія Василівна,**  
старший викладач кафедри економіки і менеджменту  
Конотопської філії Європейського університету

**Вахнюк Сергій Валерійович,**

*старший викладач кафедри економічної кібернетики Української академії банківської справи (м. Суми), кандидат економічних наук*

**Верига Юстина Андріївна,**

*завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Полтавського університету споживчої кооперації України, кандидат економічних наук, професор*

**Весперіс Світлана Зієдонісівна,**

*старший викладач кафедри економіки і менеджменту Конотопської філії Європейського університету*

**Галушко Валерій Борисович,**

*аспірант Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана*

**Ганущак Людмила Михайлівна,**

*аспірант, викладач кафедри економіки Європейського університету (м. Київ)*

**Герасимчук Наталія Андріївна,**

*доцент кафедри економіки Європейського університету, кандидат економічних наук, доцент*

**Гончарова Наталія Петровна,**

*професор кафедри економіки підприємства Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана, доктор економічних наук, професор*

**Горобінська Ірина Владиславівна,**

*аспірант Національної академії управління (м. Київ)*

**Городянська Лариса Володимирівна,**

*доцент кафедри обліку підприємницької діяльності Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, кандидат економічних наук*

**Грищенко Андрій Іванович,**

*здобувач Київського національного університету технологій та дизайну, начальник управління загальнобанківських ризиків ВАТ "Кредитпромбанк"*

**Грищенко Ольга Сергіївна,**

*аспірант Української академії банківської справи НБУ (м. Суми)*

**Грозний Ігор Сергійович,**

*доцент кафедри фінансів Донецької філії Європейського університету, кандидат економічних наук*

**Гуменюк Володимир Володимирович,**

*доцент кафедри готельно-ресторанної справи Інституту туризму і менеджменту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника (м. Івано-Франківськ), кандидат економічних наук*

**Гура Вікторія Леонідівна,**

*аспірант Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*

**Дворніченко Олена Сергіївна,**

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку Київського національного торговельно-економічного університету*

**Дерев'яно Володимир Іванович,**

*науковий пенсіонер, кандидат технічних наук, старший науковий співробітник*

**Дутка Степан Миколайович,**

*здобувач Дніпропетровського державного аграрного університету*

**Єрмошенко Анастасія Миколаївна,**

*викладач кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету, кандидат економічних наук*

**Єрмошенко Микола Миколайович,**

*проректор з наукової роботи, завідувач кафедри маркетингу, управління та економіки підприємства Національної академії управління (м. Київ), доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України*

**Жуков Святослав Августович,**

*асистент кафедри маркетингу Мукачівського технологічного інституту*

**Загородній Анатолій Григорович,**

*проректор з науково-педагогічної роботи, завідувач кафедри обліку та аналізу Національного університету "Львівська політехніка", кандидат економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України*

**Заяць Василь Михайлович,**

*доцент кафедри інформаційно-комп'ютерних технологій та систем Львівського державного інституту новітніх технологій та управління імені В. Чорновола, доктор технічних наук, доцент*

**Ігошина Марія Євгенівна,**

*асистент кафедри фінансів Донецької філії Європейського університету*

**Касич Алла Олександрівна,**

*завідувач кафедри обліку і аудиту Кременчуцького державного політехнічного університету ім. В.В. Остроградського, кандидат економічних наук, доцент*

**Коваленко Микола Андрійович,**

*завідувач кафедри фінансів і кредиту Херсонського національного технічного університету, кандидат економічних наук, професор*

**Козіцька Юлія Анатоліївна,**

*аспірант кафедри логістики факультету менеджменту та логістики Інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету (м. Київ)*

**Корнев Юрій Геннадійович,**

*доцент кафедри маркетингу, управління та економіки підприємства Національної академії управління, м. Київ, кандидат економічних наук*

**Кравченко Ірина Юріївна,**

*аспірант Полтавського університету споживчої кооперації України*

**Кучеров Олександр Павлович,**

*провідний науковий співробітник Українського науково-дослідного інституту продуктивності агропромислового комплексу (м. Київ), кандидат фізико-математичних наук*

**Литвин Марія Зіновіївна,**

*аспірант Херсонського національного технічного університету*

**Лукін Сергій Юрійович,**

*голова Ради Української логістичної асоціації, кандидат економічних наук*

**Луцька Тетяна Валеріївна,**

*аспірант Європейського університету (м. Київ)*

**Малько Марина Валентинівна,**

*аспірант, асистент кафедри економічної теорії Кременчуцького державного політехнічного університету ім. М.В. Остроградського*

**Мартинюк Олена Анатоліївна,**

*старший викладач кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова*

**Марцин Володимир Степанович,**

*завідувач кафедри фінансів Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ, доктор економічних наук, професор, академік Академії наук вищої школи України*

**Мельник Олександр Григорович,**

*аспірант Європейського університету (м. Київ)*

**Микицей Надія Миколаївна,**

*заступник начальника відділу організаційного забезпечення роботи заступників голови Фонду, помічник Першого заступника Голови Фонду державного майна*

**Мойсеєнко Ірина Павлівна,**

*завідувач кафедри фінансів Львівського інституту Міжрегіональної академії управління персоналом, кандидат економічних наук, доцент*

**Моторин Руслан Миколайович,**  
*завідувач кафедри обліку, аудиту і статистики Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (м. Київ),  
доктор економічних наук, професор*

**Назарчук Леонід Михайлович,**  
*член правління "UTP Engineering & Trade AG" (м. Київ),  
аспірант Національної академії управління*

**Нестеренко Олена Юріївна,**  
*аспірант Миколаївського державного аграрного університету*

**Орленко Олена Владиславівна,**  
*старший викладач кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Міжнародного університету бізнесу і права (м. Херсон)*

**Полянська Наталія Євгенівна,**  
*доцент кафедри логістики факультету менеджменту та логістики Інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету (м. Київ), кандидат економічних наук*

**Потеряйло Ірина Юріївна,**  
*аспірант Київського національного торговельно-економічного університету*

**Пташник Мар'ян Михайлович,**  
*здобувач Львівського державного аграрного університету*

**Резнік Надія Петрівна,**  
*доцент кафедри економіки підприємства Уманського державного педагогічного університету, кандидат економічних наук*

**Ремига Юлія Сергіївна,**  
*студент Інституту економіки та менеджменту  
Національного авіаційного університету*

**Рубан Владислав Яковлевич,**  
*професор кафедри економічної кібернетики Київського національного університету технологій та дизайну, кандидат технічних наук, професор*

**Саленко Олександр Федорович,**  
*декан економічного факультету Кременчуцького державного політехнічного університету ім. М.В. Остроградського, доктор технічних наук, професор*

**Семко Тетяна Вікторівна,**  
*замісник завідувача кафедри економічної теорії Кременчуцького державного політехнічного університету ім. М.В. Остроградського,  
кандидат економічних наук, доцент*

**Смирнов Сергій Миколайович,**  
*заступник директора з наукової роботи Донецької філії  
Європейського університету, кандидат технічних наук, доцент*

**Топоровська Леся Йосифівна,**  
*аспірант Інституту економіки і менеджменту  
Національного університету "Львівська політехніка"*

**Флорескул Надія Петрівна,**  
*аспірант Київського національного торговельно-економічного університету*

**Харчук Вікторія Юрївна,**  
*аспірант Національного університету "Львівська політехніка"*

**Ховрак Інна Вікторівна,**  
*аспірант, асистент кафедри економічної теорії Кременчуцького  
державного політехнічного університету ім. М.В. Остроградського*

**Цеханович Віктор Борисович,**  
*здобувач Луганського національного педагогічного університету  
ім. Т.Г. Шевченка, викладач кафедри фінансів Керченського факультету  
Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій*

**Цогла Олена Орестівна,**  
*асистент кафедри обліку та аналізу Національного  
університету "Львівська політехніка"*

**Шацька Зорина Ярославівна,**  
*асистент кафедри економіки, обліку та аудиту Київського  
національного університету технологій та дизайну*

**Шелест Вікторія Володимирівна,**  
*асистент кафедри економіки підприємства Київського  
національного торговельно-економічного університету*

**Шерстенников Юрій Всеволодович,**  
*доцент кафедри вищої математики та комп'ютерних технологій  
Дніпропетровської державної фінансової академії,  
кандидат фізико-математичних наук, доцент*

**Шерстюк Ростислав Володимирович,**  
*президент компанії "Сатурн Дейта Інтернешнл" (м. Київ),  
кандидат економічних наук*

**Шпанко Анатолій Сергійович,**  
*аспірант Київського національного торговельно-економічного університету*

**Ярмолка Вікторія Михайлівна,**  
*викладач Кузнецовської філії Європейського університету*

**Яценко Наталія Володимирівна,**  
*доцент кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки  
Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова*

**Навчальне видання**

**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ І ШЛЯХИ  
ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ**

**КОЛЕКТИВНА НАУКОВА МОНОГРАФІЯ**

Науковий редактор М.М. Єрмошенко  
Верстка О.О. Кривонос  
Литературний ректор Н.М. Железняк  
Коректор Д.М. Прохорова

Оригінал-макет підготовлено в Національній академії управління

---

Підп. до друку 17.10.2008. Формат 60x80 1/16.  
Папір офсет. №1. Офс. друк. Гарн. «PragmaticaC».  
Ум.друк.арк. 25,1. Обл.-вид. арк. 27,4. Наклад 400 прим.  
Замовлення №262.

---

Національна академія управління,  
01011, м. Київ, вул П. Мирного, 26.  
тел. 254-31-96, 288-94-98, тел./факс 280-80-56.  
[www.nam.kiev.ua](http://www.nam.kiev.ua), [eco@nam.kiev.ua](mailto:eco@nam.kiev.ua), [book@nam.kiev.ua](mailto:book@nam.kiev.ua)

---

Віддруковано в типографії АТЗТ «Атопол»  
03680, м. Київ, бул. І. Лепсе, 4  
[atopol\\_inc@ukr.net](mailto:atopol_inc@ukr.net)