

ISSN 1993-0259 (Print)  
ISSN 2219-4649 (Online)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,  
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

**Тернопільський національний економічний  
університет**

# **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ**

**За редакцією С. І. Шкарабана**

**Збірник засновано в 2007 році**

**Виходить два рази на рік**

**Випуск 10**

**Частина 1**

**Тернопіль  
2012**

*Економічний аналіз*

**Випуск 10. Частина 1.**

*2012 рік*

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради  
Тернопільського національного економічного університету,  
протокол № 8 від 25 квітня 2012 р.*

*Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського  
національного економічного університету  
до поширення через мережу Інтернет,  
протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.*

*Збірник наукових праць*

*Засновник і видавець:*

*Тернопільський національний економічний  
університет*

*Виходить два рази на рік*

*Заснований у червні 2007 року*

---

Збірник входить до переліку наукових фахових видань Вищої атестаційної комісії України  
у галузі економічних наук  
(Постанова ВАК України № 1-05/4 від 14.10.2009 р.)

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет;  
редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського  
національного економічного університету “Економічна думка”, 2012. – Вип. 10. – Частина 1. – 433 с.  
– ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з  
актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

### **Головний редактор**

*Шкарабан С. І., д. е. н., проф.*

### **Відповідальний секретар**

*Ярошук О. В., к. е. н., доц.*

### **Редакційна колегія:**

*Гуцал І. С., д. е. н., проф.*

*Крупка Я. Д., д. е. н., проф.*

*Лазаришина І. Д., д. е. н., проф.*

*Мних Є. В., д. е. н., проф.*

*Рудницький В. С., д. е. н., проф.*

*Фаріон І. Д., д. е. н., проф.*

*Юрій С. І., д. е. н., проф.*

### **Літературний редактор**

*Руденко М. І., к. філол. н., доц.*

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен,  
географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього  
випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише  
зі згоди автора та редакції.

**URL: <http://econa.at.ua/>**

**[http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ecan/index.html](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/index.html)**

**<http://www.library.tneu.edu.ua/>**

**ISSN 1993-0259 (Print)**

**ISSN 2219-4649 (Online)**

© Тернопільський національний економічний університет, 2012

© «Економічний аналіз», 2012

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2012

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
КВ № 12430-1314ПР від 30 березня 2007 р.*

---

# ЗМІСТ

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

<b>Бикова Вероніка, Котлова Лідія, Ряснянський Юрій</b> Концептуальні засади організації діяльності економічних інноваційних структур мережевого типу	<b>10</b>
<b>Болдирєва Катерина</b> Специфіка монопольного прибутку у системі економічних відносин	<b>16</b>
<b>Будніков Всеволод, Базик Олександр</b> Стаціонарний стан системи в задачі про розміщення	<b>20</b>
<b>Грабчук Оксана</b> Трансформації економічної системи в континуальному економічному просторі	<b>23</b>
<b>Дмитрієва Вікторія</b> Потенціал економічних об'єктів: системний підхід	<b>27</b>
<b>Калабухова Світлана</b> Функції аналітичного забезпечення управління економічною системою підприємства	<b>31</b>
<b>Кравченко Катерина, Шаров Юрій</b> Еволюція наукового сприйняття системи стратегічного управління	<b>36</b>
<b>Решетняк Тетяна</b> Онтологія та методологія в сучасній теорії фірми: аналіз взаємозв'язку	<b>42</b>

## ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЬОВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

<b>Абрамова Ірина</b> Методика аналізу та оцінки ефективності антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону	<b>46</b>
<b>Ангелова Поля</b> Статистическое исследование рабочей силы в земледелии – методологические и прикладные аспекты	<b>50</b>
<b>Білик Вікторія</b> Дослідження інтенсивності конкуренції в машинобудівній галузі Черкаської області	<b>57</b>

---

<b>Болдуєва Оксана</b> Методичні підходи до аналізу розвитку фондового ринку в контексті інституційних змін	<b>62</b>
<b>Боровик Марина</b> Методика оцінювання студентів при проведенні тренінгу	<b>66</b>
<b>Брюханов Максим, Кліменко Ольга, Поляченко Сергій</b> Аналіз взаємозв'язку доходу та рівня освіти домогосподарств	<b>70</b>
<b>Бублик Марина, Катеринець Світлана</b> Аналіз ринку м'яса птиці в Україні	<b>75</b>
<b>Венгер Віталій</b> Публічна влада та суб'єкти господарювання: особливості взаємодії в умовах ринкової економіки	<b>79</b>
<b>Витвицький Ярослав, Гавадзин Наталія</b> Врахування фактора часу при оцінці природоохоронних інвестиційних проектів у нафтогазовидобувній сфері	<b>83</b>
<b>Вірковська Анастасія</b> Економічні загрози та переваги створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС	<b>91</b>
<b>Вороніна Вікторія</b> Використання облікової інформації для управління прибутком торговельних підприємств	<b>95</b>
<b>Вяткін Павло</b> Інвестиційні ресурси сільськогосподарських підприємств	<b>99</b>
<b>Олейник Виктор, Галинская Юлия</b> Прогнозирование мировых цен на природные ресурсы с помощью факторного анализа	<b>103</b>
<b>Гончаренко Валентин</b> Моделювання ресурсного забезпечення при макроекономічному прогнозуванні	<b>108</b>
<b>Гораль Ліліана, Войтків Тарас</b> Застосування кластерного підходу – умова підвищення ефективності інноваційного розвитку регіону	<b>112</b>
<b>Горбачова Оксана</b> Методика факторного аналізу впливу маркетингового середовища на діяльність аеропортів України	<b>116</b>

---

---

<b>Данилів Андрій, Іванова Наталя, Павлова Мілена, Гроот Вім</b> Вертикальний аналіз попиту на медичні послуги в Україні	<b>124</b>
<b>Демиденко Світлана</b> Особливості планування соціально-економічних показників розвитку територій	<b>130</b>
<b>Дідух Наталія</b> Глобальні індекси конкурентоспроможності національних економік	<b>133</b>
<b>Добуш Зоряна</b> Теоретико-методичні аспекти регулювання внутрішньої торгівлі	<b>137</b>
<b>Дунаєв Ігор</b> Формування регіональних систем підтримки експортно-орієнтованих компаній в Україні	<b>141</b>
<b>Дяконенко Оксана</b> Прогнозна оцінка формування продуктивної зайнятості населення України	<b>145</b>
<b>Єргієва Любов</b> Оцінка стану конкурентоспроможності підприємств кабельної промисловості України	<b>150</b>
<b>Еш Світлана</b> Сучасний стан і місце підприємств молочної промисловості на продовольчому ринку України	<b>153</b>
<b>Єріна Антоніна</b> Інвестиційний процес в Україні: сучасний стан і шляхи активізації	<b>160</b>
<b>Єрмоленко Тетяна</b> Прямі закордонні інвестиції як елемент інвестиційного механізму національної економіки	<b>164</b>
<b>Живко Зінаїда</b> Основні аспекти технологічної безпеки України в інноваційному просторі	<b>169</b>
<b>Захарова Оксана</b> Умови досягнення Україною сталого інноваційного розвитку	<b>176</b>
<b>Звонар Йолана</b> Світовий досвід регулювання конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу та можливості його застосування в Україні	<b>181</b>
<b>Каньоса Микола, Корчинська Людмила</b> Інноваційні процеси – основа економічного розвитку підприємств харчової промисловості	<b>185</b>

---

---

<b>Кирилюк Євгеній</b> Економічні передумови та вплив державного регулювання на реалізацію економічних інтересів суб'єктів аграрного ринку в Україні	<b>191</b>
<b>Кириченко Олексій</b> Концептуальна основа аналізу фінансової глобалізації	<b>195</b>
<b>Ковальчук Яна</b> Планування регіонального будівельного кластера Черкащини методом стратегічної маршрутизації	<b>201</b>
<b>Ковтало Христина</b> Міжнародний досвід структурної політики: реалії сталих та трансформаційних систем	<b>206</b>
<b>Коренєва Наталя</b> Концептуальні засади формування інформаційного забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіонів України	<b>212</b>
<b>Корнійчук Галина</b> Дослідження ефективності кредитування інвестиційно-інноваційного розвитку агроформувань Вінницької області	<b>216</b>
<b>Кучер Станіслав</b> Проблеми аналізу критеріїв та показників розвитку економічної системи Приморського регіону	<b>220</b>
<b>Лесь Анастасія</b> Концептуальні засади формування екологічних програм у сільському господарстві	<b>224</b>
<b>Лисенко Світлана, Моїсєєва Юлія</b> Методологічні підходи до визначення поняття «моніторинг» в інвестиційній діяльності	<b>228</b>
<b>Ляховець Олена</b> Особливості побудови прогнозних моделей у системі державного регулювання економіки	<b>233</b>
<b>Микитюк Валерій, Василенко Світлана</b> Аналіз діяльності особистих селянських господарств у виробництві і реалізації продукції скотарства	<b>237</b>
<b>Мазуренко Ольга</b> Стан та тенденції розвитку інститутів спільного інвестування в Україні	<b>240</b>
<b>Максимів Богдан, Маркович Тарас</b> Інвестування в основний капітал в умовах ринкової трансформації	<b>244</b>

---

---

<b>Малютін Олександр</b> Фактори інвестиційного ризику з точки зору економічного зростання України	<b>248</b>
<b>Мантур-Чубата Олена</b> Особливості функціонування легкої промисловості України за ринкових умов господарювання	<b>252</b>
<b>Матвеев Євгеній</b> Вплив однорідності спільноти на рівень самоорганізації населення	<b>257</b>
<b>Матвієнко Роман</b> Структурні рівні інституційної підсистеми управління регіональним розвитком	<b>262</b>
<b>Матусова Олена</b> Сутність і класифікація диверсифікації підприємницької діяльності сільських жителів	<b>266</b>
<b>Мірко Наталія</b> Стратегія активізації внутрішнього ринку продукції легкої промисловості	<b>272</b>
<b>Назаренко Ганна</b> Моніторинг заходів податкової політики у сфері виробництва та споживання соціально значущої продукції	<b>277</b>
<b>Нестеренко Надія, Шматко Катерина</b> Страховий ринок України в сучасних умовах	<b>283</b>
<b>Норкіна Ольга</b> Загальні методичні підходи до формування інвестиційної стратегії у сучасних економічних умовах України	<b>287</b>
<b>Олексіч Дмитро, Олексіч Жанна</b> Чистий кінцевий ефект від реалізації проектів, пов'язаних з використанням національних ресурсів	<b>294</b>
<b>Омельченко Людмила, Харченко Надія</b> Підвищення ролі фондового ринку в залученні інвестиційних ресурсів підприємств	<b>299</b>
<b>Онищенко Константин</b> Фактори забезпечення устійливого виробництва зерна в АР Крим	<b>304</b>
<b>Орловська Юлія, Реліна Ірина</b> Аналіз формування глобального ринку кваліфікованих кадрів	<b>309</b>
<b>Осадчук Стефанія</b> Правові основи проведення IPO українськими компаніями	<b>313</b>

---

---

<b>Остапенко Наталія</b> Методика оцінки впливу державної фінансової підтримки на розвиток малого підприємництва	<b>317</b>
<b>Островецький Олег</b> Аналіз ефективності та продуктивності інституційного сектору нефінансових корпорацій в Україні	<b>322</b>
<b>Пересипкіна Наталія</b> Особливості аналізу інвестиційних потоків у глобальному ринку круїзних технологій	<b>327</b>
<b>Поворожнюк Інна</b> Сучасні теоретичні підходи до змісту оплати праці та заробітної плати в трансформаційній економіці	<b>331</b>
<b>Полуянов Володимир, Головчанська Марина</b> Україна та Європейський Союз: порівняння житлових умов	<b>335</b>
<b>Пришляк Віктор, Михальчишина Лариса, Пришляк Наталя</b> Аналіз розвитку ринку біоетанолу у Бразилії	<b>340</b>
<b>Роскладка Андрій</b> Методологія формування системи ключових показників процесів ВНЗ	<b>343</b>
<b>Сардак Олена</b> Актуальні аспекти аналізу ринку праці	<b>347</b>
<b>Сенів Лідія, Малиновський Юрій, Малиновський Ігор</b> Особливості диференціації доходів населення України	<b>354</b>
<b>Смірнова Катерина</b> Ринок інновацій як складова національної системи інноваційного підприємництва	<b>359</b>
<b>Супрун Наталія, Чистякова Світлана</b> Напрями та механізми державної політики розвитку корпоративного сектору економіки в Україні (друга половина XIX – початок XX ст.)	<b>363</b>
<b>Бережний Сергій</b> Оцінка фінансово-економічної ефективності діяльності підприємства «Альтком»	<b>367</b>
<b>Соколик Марія</b> Споживчі настрої домашніх господарств у розвитку економіки України у посткризовому періоді	<b>373</b>
<b>Стоянець Наталія</b> Інтеграція сільського населення до формальної фінансової системи	<b>380</b>

---



---

<b>Стрельченко Олег</b> Якість продукції в сільськогосподарському машинобудуванні України 1928 – 1932 років	<b>383</b>
<b>Тернавський Дмитро</b> Еволюція мережевої роздрібної торгівлі в Україні	<b>386</b>
<b>Тісагдіо Ірина</b> Сучасний стан і перспективи розвитку демографічної складової трудового потенціалу	<b>389</b>
<b>Польова Наталія</b> Етапи формування механізму управління інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств	<b>394</b>
<b>Лазаришина Інна, Котюк Наталія</b> Інформаційне забезпечення маркетингового аналізу: сутність, класифікація, вимоги до інформаційної бази	<b>400</b>
<b>Бражнікова Лариса</b> Маркетинговий підхід до управління підприємствами ЖКГ	<b>404</b>
<b>Книшек Оксана, Дяченко Євгенія</b> Оптимальна ставка податку на додану вартість – основа успішних податкових надходжень	<b>410</b>
<b>Бабенко Людмила, Дяченко Євгенія, Гусак Катерина</b> Проблемні аспекти облікової оцінки митної вартості імпортованих товарів	<b>415</b>
<b>Кірей Оксана</b> Особливості оцінки необоротних активів	<b>419</b>
<b>Фатюха Вікторія, Оката Лілія, Оката Людмила</b> Аналіз результатів діяльності банківської системи	<b>424</b>
<b>Ніколайчук Микола</b> Засади та принципи управління відтворенням людського капіталу	<b>428</b>

---

---

# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 330.342.001

**Вероніка БИКОВА**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки і управління підприємством,  
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

**Лідія КОТЛОВА**

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри фінансів,  
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

**Юрій РЯСНЯНСЬКИЙ**

Заслужений економіст,  
головний бухгалтер,  
Державне підприємство «Конструкторське бюро «Південне» імені М. К. Янгеля»

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СТРУКТУР МЕРЕЖЕВОГО ТИПУ

*Викладено основні положення дослідження мережевої економіки на основі системно-діалектичного й інституційного підходів та розкрито принципи формування інноваційних мереж з урахуванням їх структури і параметрів стану на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях економічної системи.*

**Ключові слова:** інновації, мережева економіка, інноваційні структури, інноваційні мережі, принципи формування інноваційних мереж, ядерна інноваційна мережа, рівномірна інноваційна мережа, інноваційні команди.

У наш час науковці по-різному характеризують зміни, що відбуваються в суспільстві, і дають їм різні назви: постіндустріальна стадія розвитку економіки, інформаційне суспільство, інноваційна економіка, мережева економіка. Але одне залишається незмінним – наукові знання, інформація, інновації, людський капітал стають основними факторами економічного зростання. Інноваційне економічне зростання і технологічна модернізація галузей економіки України в стислі терміни можливі лише у випадку прискорення темпів розвитку високотехнологічних галузей, для забезпечення яких необхідна відповідна державна політика, спрямована на підвищення інвестиційної привабливості зазначених галузей економіки, підтримку вітчизняних виробників високотехнологічної продукції і послуг, сприяння просуванню цієї продукції як на внутрішньому, так і на світовому ринках, розвиток інтелектуального потенціалу у сфері високих технологій.

Процес становлення ефективної вітчизняної економіки багато в чому визначається важливістю вирішення проблеми відтворення інноваційного потенціалу, який забезпечує динамічний розвиток всієї національної економічної системи. Досвід розвинених країн свідчить, що високий рівень національних економік досягнутий завдяки збалансованому і динамічному розвитку складових економічних систем на базі орієнтованого на інновації

виробництва, що і визначає сучасний характер світового господарства. У цих умовах необхідний перехід від простої інноваційної політики до політики формування і розвитку інноваційних економічних структур мережевого типу.

Питання становлення і розвитку мережевої економіки, формування і розвитку мережесформованих організацій економічної діяльності розглядалися у роботах таких вчених, як А. Аганбегян, Л. Абалкін, І. Ансофф, Р. Блекуелл, К. Ерроу, К. Келлі, М. Кінг, В. Куперман, П. Мініард, М. Портер, С. Фрімен та інших. Їх праці загалом присвячені тенденціям глобалізації економічних взаємовідносин й обмежуються дослідженням закономірностей мережевої економіки на макроекономічному рівні. Специфіку функціонування окремих видів економічних мереж досліджували у своїх роботах В. Горфінкель, К. Каstellос, Р. Патюрель, Й. Рюегг-Штюрм, В. Швандар та інші. Ними достатньо детально опрацьовані виробничо-комерційні та інформаційні мережі, кластерні форми організації економічної діяльності, нелінійні моделі інноваційної діяльності. Однак у їх роботах практично не зустрічаються комплексні дослідження специфіки інноваційних мережесформованих структур. Достатньо багато робіт присвячено дослідженню моделей інноваційних процесів. Зокрема, Г. Гольдштейн, П. Дойль, С. Іл'єнкова, Р. Росвел й інші розглядали у своїх роботах еволюцію моделей

інноваційного процесу і заклали основу для подальшого розвитку теорії економічних інноваційних мереж.

Незважаючи на значний здобуток вчених, поза їх увагою залишилось багато питань, які є дискусійними або не одержали адекватного вирішення. Недостатньо досліджені питання методології і теорії функціонування нових інституційних форм господарської діяльності, передусім, інноваційних мережеских структур. На основі досвіду розвинених країн і з урахуванням своєрідних умов вітчизняної економіки необхідно розробити нові методологічні підходи і виробити перспективні пропозиції з удосконалення стратегії інноваційного розвитку України. З урахуванням викладеного мета статті полягає у розвитку окремих базових положень теорії економічних інноваційних структур на базі методології системно-діалектичного й інституційного аналізу для обґрунтування практичних рекомендацій з удосконалення соціально-економічної політики в умовах переходу України до інноваційного типу економічного зростання.

Наукове дослідження мережевої економіки спирається на певну методологію як сукупність принципів і методів пізнання, що дозволяють виявити сутність, зміст і систематизувати різноманітні форми прояву економічних процесів у мережевій економіці, розкрити їх зв'язки і взаємозалежності, тенденції і рушійні сили розвитку. Методологія дослідження мережевої економіки є еkleктичною, багатоваріантною і багатомірною. Вона підпорядковується дії як загальних методологічних принципів в економічній науці, до яких належать: принцип пізнаваності світу; принцип розвитку; принцип практичної здійснюваності; принцип детермінізму; принцип простоти («економії мислення»), так і деяких специфічних принципів. Зокрема, задачею дослідження мережевої економіки в статичній і динамічній найбільшою мірою відповідає системно-діалектична методологія, яка поєднує переваги і пізнавальні можливості системного підходу і діалектики. Основними принципами діалектичного аналізу, що дозволяють розкрити теоретичні основи функціонування мережевої економіки, є наступні: принцип відповідності мислення дійсності, принцип сходження від абстрактного до конкретного; принцип відповідності історичного розвитку економічних явищ логічним формам відображення теорії; принцип діалектичного сполучення індукції і дедукції й ін.

Необхідність розгляду системної методології стосовно дослідження мережевої економіки пояснюється тим, що, по-перше, у межах системних досліджень до тепер не вироблена загальноприйнята думка з багатьох методологічних питань, що розкривають сутність мережевої економіки. І, по-друге, невизначеністю багатьох базових понять, що характеризують останню. До основних принципів системного підходу належать: принцип системної цілісності динаміки, яка забезпечує синергетичний ефект дії різномірних підсистем мережевої економіки; принцип мультиплікативності, принцип структурності, принцип наступності й ін.

Інституційний підхід до мережевої економіки передбачає, що добробут господарюючих суб'єктів залежить не стільки від наявних ресурсів, скільки від тих інституційних рамок, у межах яких суб'єкти можуть їх використовувати. При обґрунтуванні

методології її дослідження необхідно перенести акцент на структуру соціальних, правових й організаційних інститутів як формальних, так і неформальних, способи їх впливу на раціональність поведінки учасників мережі. На нашу думку, до принципів дослідження мережевої економіки з точки зору інституційного підходу можна зарахувати наступні: принцип неоднорідності, принцип навчання, принцип холізму; принцип виживання найсильніших, принцип закріплення стійких відносин у відповідних інституціях, що визначають межі раціональної діяльності чи інституційне закріплення відносин.

Таким чином, діалектична методологія дослідження мережевої економіки дозволяє розглядати загальнофілософські аспекти її функціонування. Системна методологія пояснює і допомагає усвідомити появу нових властивостей системи за рахунок формування великої кількості зв'язків. Інституційна методологія вимагає концентрації уваги на контрактних і неформальних взаємодіях між учасниками мережі, дозволяє аналізувати соціально-економічні аспекти взаємодії. Такий підхід дозволяє виділити більш істотні і латентні особливості економічних явищ і процесів, визначити загальні закономірності функціонування мережевої економіки. Відповідно до такого підходу мережева економіка становить систему організації, регулювання, контролю, правил і форм діяльності суб'єктів у процесі взаємодії для узгодження різномірних інтересів учасників, досягнення певної мети, вирішення конкретних завдань.

Основу мережевої економіки становлять економічні мережі, які можуть розглядатися, по-перше, як нова організаційно-правова форма взаємодії й інтеграції учасників економічної діяльності, самостійних в економічному відношенні, тобто їх об'єднання через систему угод, контрактів, координацію їхньої діяльності і залучення нових партнерів. По-друге, як інститут, що визначає правила взаємодії й інтеграції економічних суб'єктів, які поділяють близьку систему цінностей. До складу економічної мережі входять на рівноправних умовах самостійні суб'єкти, які будують свої відносини на партнерських засадах і за принципом спільної власності на рівні мережі. Економічна мережа оптимально сполучає централізацію і децентралізацію між членами. Вона забезпечує мобільність, гнучкість, міцність й ефективність відповідно до нових умов і вимог. За своєю суттю, економічна мережа представляє нову інституцію у сучасній економіці, що сполучає в собі як ринкові механізми, так і характеристики підприємства, що демонструє табл. 1.

Класифікація економічних мереж здійснюється за різними ознаками: за стійкістю, ступенем відкритості, формами власності, часом існування, географічним розташуванням, організаційно-правовою формою тощо [2; 6; 9]. На наш погляд, чинну класифікацію економічних мереж доцільно доповнити такою ознакою, як сфера діяльності. У цьому випадку необхідно виділити виробничі мережі, інформаційні, соціально-економічні, інфраструктурні та інноваційні. Виробнича мережа охоплює підприємства, які мають стійкі чи потенційно існуючі технологічні й організаційні зв'язки, і спільно реалізують різні товари і послуги. Основою інформаційної мережі є використання інтелекту, знань і нових інформаційних технологій як основного відновлюваного ресурсу

Таблиця 1. Порівняльна характеристика ринку, фірми і мережі

Критерій порівняння	Ринок	Підприємство	Економічна мережа
Сутність	Вільна взаємодія підприємців і споживачів	Планове функціонування	Вільна взаємодія і співробітництво суб'єктів мережі
Базова одиниця економічного аналізу	Трансакція	Контракт найму	Взаємодія всередині мережі, зв'язки і контракти
Метод координації	Ціновий механізм	Адміністративні рішення	Ціновий механізм і узгодженість цілей
Динамічний фактор	Конкуренція	Стимули підприємця і персоналу	Співробітництво учасників мережі, конкуренція у зовнішніх зв'язках
Правова основа і форма погодження	Комерційне право і торговельні контракти	Цивільне право і контракт найму	Контракти, спільна чи перехресна власність, спільна ресурсно-сировинна база, формальні і неформальні інститути
Пріоритетна форма капіталу	Матеріальні ресурси і фізичний капітал	Придбання і застосування знань чи людського капіталу	Виробництво, поширення і комерціалізація знань, технологій і людського капіталу
Ризики	Опортуністична поведінка	Неналежне виконання функцій	Технологічні обмеження, суперечність інтересів
Стимули	Прибуток	Економія трансакційних витрат	Досягнення індивідуальних і колективних цілей

стійкого соціально-економічного розвитку.

Інфраструктурні мережі – це комплекс відповідних умов, що забезпечують сприятливий розвиток економіки і задовольняють потреби всього населення, а також умов ефективного вирішення важливих соціальних завдань розвитку суспільства.

До інфраструктурних мереж необхідно зарахувати транспортні мережі, мережі зв'язку, фінансові мережі й інституційні мережі. Соціально-економічна мережа – це сукупність стійких контактів чи подібних до них соціальних відносин між індивідами або групами. Інноваційні мережі зв'язують воедино весь процес створення, поширення і впровадження інновацій. Переваги інноваційних мереж полягають у тому, що вони, по-перше, є базою для виявлення нових форм і сутностей, оскільки основою їх існування є винаходи. По-друге, розростання мережі стрімко прискорює цикл «наука – виробництво – впровадження».

При цьому інноваційна мережа розглядається як спосіб переважно м'якої інтеграції. Вона характеризується певною структурою взаємозв'язків між учасниками інноваційного процесу, заснованою на довготермінових і стійких організаційно-господарських, виробничо-коопераційних, інформаційних та інших зв'язках (зафіксованих

контрактами та закріплених спільною або перехресною власністю і ресурсно-сировинною базою), а також на неформальних (соціальних й інституційних) відносинах, які відіграють помітну роль в інноваційній діяльності. Інноваційна мережа має переваги в умовах сучасного суспільства (табл. 2).

Інноваційні мережі мають наступні особливості:

- на відміну від традиційних інноваційно-активних підприємств, суб'єкти, які входять в інноваційну мережу, спільно використовують сукупні активи, що робить мережеву структуру більш гнучкою, збільшуючи її здатність адаптуватися до мінливого економічного середовища;
- в управлінні потоками ресурсів інноваційна мережа активно використовує ринкові механізми, які базуються на обміні інформацією та активній взаємодії учасників мережі;
- інноваційні мережі практикують розробку спільних проектів, що посилює зацікавленість учасників мережі і призводить до підвищення ефективності функціонування всієї мережі;
- інноваційні мережі стають об'єднанням постачальників, виробників, торговельних компаній, фінансових і кредитних організацій на

Таблиця 2. Порівняльний аналіз ринкової і мережевої форм організації інноваційної діяльності

Ознака	Форма організації інноваційної діяльності	
	Ринкова	Мережева
Пріоритет системного підходу	Рівноправність відносин економічних агентів	Підпорядкованість інтересів інноваційній мережі
Розміщення продуктивних сил	Економічне	Соціально-економічне
Обіг інноваційних товарів і капіталу	Регулюється конкурентними перевагами	Спрямований на задоволення соціально-економічних потреб в інноваціях
Адаптивність до змін зовнішнього середовища	Сприйнятливість до змін, які передаються через цінові сигнали	Високий ступінь координації учасників економічної діяльності
Відповідність умовам глобалізації	Використовується для підвищення ефективності ринкових відносин	Сприяє широкому (аж до повного) впровадженню у світову економіку

основі взаємного володіння акціями, що створює додаткові можливості для реалізації економічно ефективної взаємодії, розробки спільної ринкової стратегії і підвищення зацікавленості всіх учасників мережі.

Формування економічних інноваційних структур та інституцій становить процес аналізу факторів і обставин, підбору і поєднання відповідних економічних об'єктів в єдину мережу. Сьогодні чинні мережеві механізми організації взаємодії суб'єктів, пов'язаних з виробництвом і реалізацією інноваційної продукції, не повною мірою враховують можливості зазначених інтегрованих утворень щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності. При формуванні інноваційних мереж необхідно враховувати фактори, що визначають вектор сучасного розвитку, – демографічний, екологічний і технологічний фактори. Ці фактори розвитку створюють умови для формування інноваційних мереж. До таких умов, передусім, належать гуманізація економічного зростання, екологізація технічного прогресу, демілітаризація науки і технологій, глобалізація науково-технологічного перевороту тощо. Ці фактори і умови породжують необхідність формування нової інноваційної парадигми розвитку людства і всіх країн та розробки методологічних принципів формування інноваційних мереж.

Загальними методологічними принципами формування інноваційних мереж є ідеї Й. Шумпетера

[8] про конкуренцію на основі інновацій як головного фактора економічної динаміки і про роль інституційного контексту інноваційної діяльності як фактора, що прямо впливає на її зміст і структуру.

На наш погляд, економічна наука виробила головні принципи, за якими можуть формуватися інноваційні мережі та які мають враховуватися на мегарівні (міжнародному) при побудові міжнаціональних інноваційних мереж, на макрорівні (державному) при побудові національних інноваційних мереж, на мезорівні (регіональному і галузевому) при побудові регіональних і галузевих інноваційних мереж, а також на мікрорівні (підприємства) при побудові інноваційних команд. До таких принципів належать: принцип добровільності, принцип єдності, принцип самостійності учасників мережі, принцип визначення взаємозв'язку між членами мережі, принцип економічної стійкості, принцип діалектичного розподілу прав і відповідальності, принцип постійного оновлення і розвитку, принцип цілеспрямованої концентрації власності, принцип забезпечення оптимальних взаємин індивіда і команди, принцип координації та ін.

Учасниками мережі є самостійні господарюючі суб'єкти, які добровільно беруть участь у єдиній економічній мережі на основі партнерського контракту. Склад учасників інноваційної мережі наведено на рис. 1.

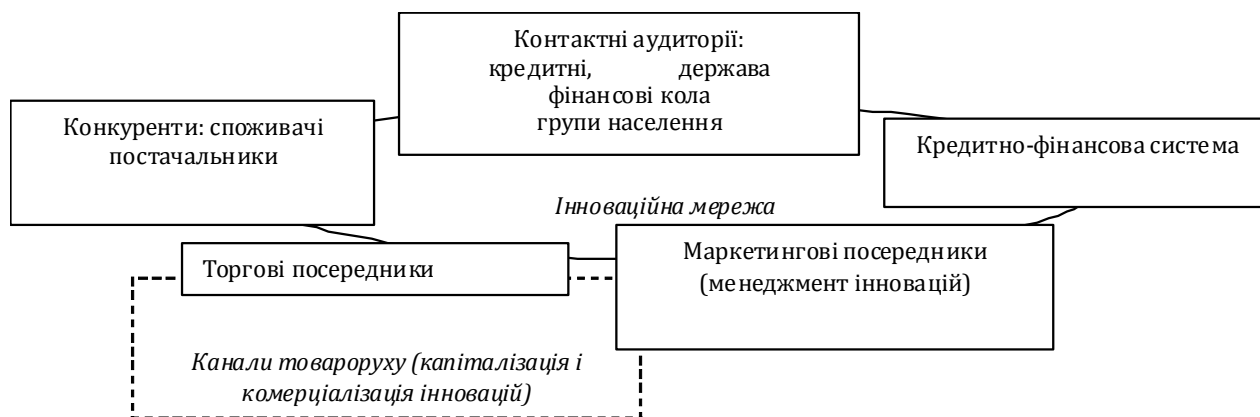


Рис. 1. Учасники інноваційної мережі

Ядром економічної інноваційної структури мережевого типу є суб'єкт чи група суб'єктів, які відіграють головну роль у мережі в усіх сферах. На ядро припадає основна інноваційна діяльність мережі. Інші члени збираються навколо ядра, виконують свої функції, узгоджені з ним. З цієї точки зору інноваційні мережі можуть бути двох типів: з ядром і без нього. Ядерна інноваційна мережа – це мережа, в якій сформоване хоча б одне ядро. Рівномірна інноваційна мережа без ядра учасника – це мережа, в якій всі учасники рівноправні незалежно від їх функції, значення, завдання, розміру й інших ознак.

На основі теоретичного аналізу різних видів інноваційних мереж можна виділити різні їх форми і види в реальній економіці. Першою моделлю інноваційної мережі на мегарівні сучасної економіки є глобальний науковий простір, який за своїми властивостями можна охарактеризувати як багатоядерну динамічну інноваційну мережу. Ядрами світової інноваційної мережі в XXI сторіччі є США,

Японія, ФРН, Франція і Великобританія. Ці країни помітно випереджають інші країни світу. На ці 5 держав припадає близько 80% світових асигнувань у наукові дослідження, і в них зосереджено понад 50% світового наукового потенціалу. Формування глобальних світових інноваційних мереж має відбуватися на основі формування кластерів інновацій. Кластери – це конгломерати бізнесу, індустрії та науки навколо інновацій, аналогів яких у світі не існує. З цієї точки зору Україні необхідно формувати інноваційну політику в областях, де її позиції є найбільш сильними ще з часів набуття незалежності. Зокрема, Україна має конкурентні переваги в таких царинах, як створення нових видів продукції важкого машинобудування, унікальних технологій життєзабезпечення, перспективні інтелектуальні системи, винаходи принципово нових енергосистем, новітні розробки в аерокосмічній області тощо.

Другою моделлю інноваційних мереж вже на

макрорівні економіки є національні інноваційні системи (НІС). По суті НІС – це стабільні рівномірні інноваційні мережі, де центром управління є держава, навколо якої на довгостроковій основі групуються суб'єкти інноваційної діяльності й інші структури, які забезпечують ефективність наукової, творчої, інтелектуальної й інноваційної діяльності.

Наступним видом інноваційної мережі на мезорівні є регіональні і галузеві інноваційні комплекси, які формуються на базі кластерного підходу. Кластери становлять однадерні стабільні мережі. Ядром кластера виступає велике підприємство або вузупність подібних підприємств, які за допомогою вертикальних, а також горизонтальних зв'язків взаємодіють з іншими організаціями, які беруть участь у кластері. Крім ядра існують також допоміжні організації, які забезпечують необхідні технології, інформацію, капітал, інфраструктуру. В Україні поки можна говорити про наявність потенційних кластерів, серед яких – хімічні в Сумській і Київській області, металургійні та машинобудівні – в Дніпропетровській, Запорізькій, Донецькій і Луганській областях, енергетика – Донецькій області, лісовидобувний – в Закарпатській, Івано-Франківській і Житомирській областях. Деякі кластери виникли ще за радянських часів. Наприклад, сільськогосподарський – в Чернігівській і Полтавській областях, туристичний – в Криму, Прикарпатті і Закарпатті. Інституційне закріплення кластерів, прийняття відповідних державних програм дозволить регіонам більш результативно виконувати свої функції зі створення необхідної інфраструктури для реалізації стратегічних проектів, у тому числі - і в інноваційній сфері.

Ще однією формою інноваційної мережі вже на мікрорівні є інноваційно-активні підприємства. Це однадерні динамічні інноваційні мережі. Ядром такої мережі є інноваційні команди, навколо яких групуються інші підрозділи підприємства. Інноваційні команди – це порівняно новий напрям у менеджменті інноваційної діяльності. Визначальною рисою інноваційних команд є не просто готовність до ризику і напруженої боротьби, а готовність освоювати той ринок, на якому вони свідомо збираються працювати. До складу інноваційної команди можуть входити вчені, конструктори, винахідники, підприємці, менеджери, маркетингологи, фінансисти й ін. Інноваційні команди мають володіти здатністю до прийняття гнучких і правильних рішень, необхідним комплексом базових знань в області бізнесу і змісту інновацій, розподілом повноважень, впливом на цільовий або виникаючий ринок, доступністю інвестицій.

У наш час саме економічні структури й інститути мережевого типу відповідають вимогам соціальної, економічної й організаційної сфер суспільного життя. Вони ототожнюються зі створенням і виробництвом інновацій, їх капіталізацією і впровадженням в економічний оборот. Стратегія побудови і розвитку економічних інноваційних структур та інституцій мережевого типу передбачає аналіз, розробку і впровадження складної, взаємопов'язаної системи дій, цілеорієнтованих на досягнення конкретних параметрів розвитку інноваційної сфери, що приводить до перетворення інших сфер економіки. Система стратегічного планування і управління утворює цілісний механізм стимулювання інноваційної активності населення, підприємств і держави. Механізм реалізації стратегії побудови і

розвитку економічних інноваційних структур і інституцій мережевого типу спрямований на вирішення трьох стратегічних завдань. По-перше, активізація реалізації проривних проектів. Тут необхідним є формування центрів компетенцій, створення і підтримка підприємств, конкурентоздатних на глобальному ринку. По-друге, створення технологічної бази нового покоління на базі створення мережі, яка поєднує найбільші наукові центри і малі лабораторії. По-третє, створення умов для модернізації масових виробництв, включно із системною підтримкою інвестиційної та інноваційної активності, формування системи узгодження розвитку технологій, співфінансування розвитку технологій, створення середовища малих інноваційних компаній тощо.

Таким чином, формування механізму реалізації стратегії побудови і розвитку економічних інноваційних структур та інституцій мережевого типу дозволить Україні в доволі стислі терміни реалізувати накопичений потенціал, вирішити багато соціально-економічних завдань, посісти позицію лідера на світових ринках.

### Список літератури

1. Абалкин, Л. Вызовы нового века [Текст] / Л. Абалкин. – М.: Институт экономики РАН, 2001. – 287 с.
2. Гольдштейн, Г. Я. Инновационный менеджмент [Текст] / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 1998.
3. Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия [Текст] : учебник / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.
4. Інвестиційно-інноваційні аспекти впливу фінансової інфраструктури на розвиток національного господарства України [Текст] : колективна монографія / за заг. ред. С. О. Смирнова. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2010. – 360 с.
5. Ильенкова, С. Д. Инновационный менеджмент [Текст] : учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
6. Рюэгг-Штюрм, Й. Сетевые организационно-управленческие формы – мода или необходимость? [Текст] / Й. Рюэгг-Штюрм // Менеджмент и маркетинг. – 2000. – № 6.
7. Тридід, О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства [Текст] : монографія / О. М. Тридід. – Х.: Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с.
8. Шумпетер, Й. А. История экономического анализа [Текст] / Й. А. Шумпетер. – В трех томах. – Том 3. – М.: Институт «Экономическая школа», Высшая школа экономики, 2001.
9. Arrow, K. J. General economic equilibrium: purpose, analytic techniques, collective choice [Text] / K. J. Arrow // Economic sciences, 1969-1980 / ed. by A. Lindbeck. Singapore, 1992.
10. Freeman, C. Technology Policy and Economic Performance [Text] / C. Freeman. – London, Printer Publishers, 1987.

### РЕЗЮМЕ

**Быкова Вероника, Котлова Лидия, Ряснянский Юрий**

#### **Концептуальные основы организации деятельности экономических инновационных структур сетевого типа**

Изложены основные положения исследования сетевой экономики на основе системно-диалектического и институционального подходов и раскрыты принципы формирования инновационных сетей с учетом их структуры и параметров состояния на мега-, макро-, мезо- и микроуровнях экономической системы.

---

## RESUME

*Bykova Veronica, Kotlova Lidia, Ryasnyanskyi Yuriy*

**Conceptual framework of economic activities of innovative structures of network type**

The basic aspects of research of network economy on the basis of system-dialectical and institutional approaches are represented. Principles of formation of innovative networks taking into account their structure and parameters of the mega-, macro-, meso- and micro economic system are determined.

*Стаття надійшла до редакції 12.12.2011 р.*

## СПЕЦИФІКА МОНОПОЛЬНОГО ПРИБУТКУ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

*Розглянуто сутність та особливості утворення монополістичного прибутку. Визначено його місце у системі монополістичних відносин. Повною мірою охарактеризовано відносини, що втілює та відтворює монополістичний прибуток. Окреслено особливості шляхів реалізації останнього.*

**Ключові слова:** монополія, монополістичний прибуток, ціна, монополістична конкуренція, мінімізація витрат.

Проблемам монопольного прибутку присвячена велика кількість праць як вітчизняних, так і закордонних фахівців. Проте, незважаючи на це, рівень розробки проблеми залишається невисоким. Великі зміни, що відбулись на початку нового тисячоліття, практично не знайшли відображення в теорії прибутку. Поняття монопольного прибутку потребує переоцінки як свого складу, так і своєї сутності. Теорія прибутку часто характеризується дослідниками суто в описовому плані, буває, що задачею її ставиться лише з'ясування структури монопольного прибутку фактично без аналізу тих відносин, які вона втілює та відтворює. Тому доволі актуальним є дослідження монопольного прибутку саме в контексті монопольних відносин.

Оскільки монопольний прибуток не може бути охарактеризованим просто як надприбуток, то для виявлення його сутності треба перш за все знайти відповіді на наступні два питання:

1. Де існує монопольний прибуток?
2. За рахунок чого, завдяки чому він існує?

Простота відповіді на це питання є примарною. Звісно, що монопольний прибуток одержує монополія, проте різні джерела подають різні поняття монополії. Наприклад, в антитрестовому законодавстві США як монополію визначають компанію, яка захопила ринок шляхом обмежувальної практики, а компанія, що посіла високу частку ринку за допомогою зниження витрат виробництва, підвищення якості товару, зниження ціни, і загалом – більш високої господарчої ефективності, в якості монополії не визнається.

Проблематикою монополії, монопольної ціни та прибутку займалися науковці, серед яких: Акулов В. Б., Базилевич В. Д., Брю С. Л., Ізюмов А. І., Лернер А., Макконел К. Р., Мартинов В., Найт Ф. Х., Робінсон Дж. В., Рузавін Г., Филюк Г. М., Чемберлін Е. Х. тощо.

Метою нашої статті є аналіз формування прибутку у господарчому механізмі монополістичних відносин, і розгляд першого тією мірою, якою це необхідно для виявлення змін. Задля досягнення цієї мети потрібно вирішити певні завдання, а саме: розглянути вплив господарського механізму монополістичних відносин на прибуток та проаналізувати сутність та засоби реалізації монопольного прибутку на початку ХХІ століття.

Оскільки предметом дослідження є механізм формування прибутку за монополістичних відносин, то перш за все необхідно проаналізувати поняття самої монополії, в тому числі її історичний аспект.

Історія монополій сягає глибокої давнини. Монополістичні тенденції у різних формах та неоднаковою мірою виявляються на всіх етапах розвитку ринкових процесів та супроводжують їх. Проте їх новітня історія починається з останньої третини ХІХ століття (особливо під час економічної кризи 1873р. ). Взаємозв'язок явищ кризи та монополій вказує на одну з причин монополізації, а саме: спробу багатьох фірм знайти порятунк від кризових потрясінь у монополістичній практиці. Не випадково в економічній літературі того часу монополії одержали назву «діти кризи». Історія монополій нерозривно пов'язана з розвитком тих процесів, які на кожному етапі прискорювали зростання монополізації господарства, надаючи йому нової форми. До числа найважливіших відносяться зростання акціонерної власності, нова роль банків та розвиток системи участі, монополістичні злиття як засіб централізації капіталу, еволюція форм капіталістичних об'єднань та новітні форми об'єднань. Кожен з цих процесів має самостійне значення у розвитку монополій. Існує два засоби утворення монополій: шляхом капіталізації прибутку та шляхом злиттів та поглинань. Останнім часом спостерігається суттєве поширення другого засобу [8, с. 172].

Є три основні причини існування монополій: природна монополія, володіння важливими ресурсами, державна політика. Якщо виробництво довільного обсягу продукції одній фірмі обходиться дешевше, ніж його виробництво двома або більше фірмами, то говорять, що галузь є природною монополією. Другою причиною існування монополій є те, що одна єдина фірма може володіти контролем над деякими рідкісними і надзвичайно важливими ресурсами або у вигляді сировини, або знань, захищених патентом. Наприклад протягом багатьох років фірма "Ксерокс" контролювала процес виготовлення копій, бо вона володіла більш досконалими знаннями в області технологій, які здебільшого були захищені патентами. Третя причина існування монополій є в державному обмеженні притоку нових фірм в галузь. Монополіям надається виключне право на виробництво деякого блага. Основною причиною надання такого права є політичні мотиви і сприяння новим винаходам.

Сьогодні монополія в чистому вигляді - явище рідкісне, проте на багатьох ринках конкурують лише декілька фірм. Взагалі, значний внесок до теорії переплетення монополії та конкуренції зробили



інституціоналісти. Вони вважали, що без нових факторів в економіці (монополії, корпорації) класична система конкуренції могла породити лише цінову війну, депресію, стагнацію, а економічну активність довелось би підтримувати лише суспільними роботами. Їх роздуми передують ідеї Й. Шумпетера про стабілізуючий вплив монополій. Ще один видатний американський дослідник Е. Х. Чемберлін неодноразово підкреслював переплетення монополії та конкуренції у «єдину тканину» [14, с. 33]. Небезпечність конкуренції підштовхує підприємців ухилитись від неї, а це можливе тільки при завоюванні монопольного становища. Таким чином, сьогодні можна вести мову про діалектичну єдність монополії та конкуренції. К. Маркс казав: «У практичному житті ми знаходимо не тільки конкуренцію, монополію та їх антагонізм, проте також їх синтез, який є не формулою, а рухом. Монополія утворює конкуренцію, конкуренція призводить до монополії. Синтез полягає в тому, що монополія може утримуватись завдяки тому, що вона постійно вступає у конкурентну боротьбу» [7, с. 140]. Ця конкурентна боротьба має свої особливості. По-перше, вона виникає за умов існування монополістичних утворень, що конкурують як між собою, так і з підприємцями середнього та малого бізнесу. У ній тон задають продавці та покупці, які мають певну монополювальну владу над продуктом та можливість маніпулювати цінами. І якщо досконала конкуренція відбувалась за забезпечення збуту продукції, то монополістична має значно більший діапазон цілей. В. І. Ленін вважав, що монополістична конкуренція набагато жорсткіша за вільну, оскільки розміри конкуруючих підприємств гігантські, а збитки руйнівні [2, с. 64].

Тут конкурентна боротьба ведеться за монополізацію ринків збуту, джерел сировини, результатів науково-технічного прогресу, кредитних ресурсів, кваліфікованої робочої сили тощо. Ця конкуренція поступово переміщується зі сфери обігу до виробничої сфери. Інновації в руках монополістів стають методом конкурентної боротьби. Маршаллова дихотомія «конкуренція-монополія», коли на ринку існує або одна, або інша, вже не відповідає економічним реаліям. Сьогодні існує якісно нова конкуренція, що відображає нову структуру ринку, його монополістичний характер.

Взаємодія фірм за таких умов може бути складною і нерідко пов'язана з різноманітними аспектами конкурентної стратегії. Однак фірми можуть впливати на ціну і одержувати прибуток за рахунок встановлення граничних витрат. У таких фірм є монополювальна влада. Монополювальна влада вимірюється за допомогою індексу Лернера, що обчислюється за формулою:

$$L = \frac{P - MC}{P}, \quad (1)$$

де L – величина монополювальної влади, P – ціна, MC – граничні витрати. Числове значення коефіцієнту Лернера завжди знаходиться між 0 та 1. Для конкурентної фірми P = MC і L = 0. Чим більше значення L, тем більшу монополювальну владу має фірма. Цей самий коефіцієнт можна розрахувати за допомогою еластичності попиту, з яким стикається фірма:

$$L = \frac{P - MC}{P} = -\frac{1}{Ed}, \quad (2)$$

де L – величина монополювальної влади, P – ціна, Ed – еластичність попиту фірми.

Сама по собі монополювальна влада не гарантує високого прибутку, оскільки прибуток залежить від відношення середніх витрат до ціни. Фірма може мати більшу монополювальну владу, ніж інша, і при цьому одержувати менший прибуток [4, с. 58].

Ми розглянемо фактори, що визначають монополювальну владу, критерію її виміру і її вплив на ціноутворення. Існує також й інша важлива відмінність між конкуренцією і монополією. В умовах досконалої конкуренції не існує ніяких перешкод входженню в ринок нових виробників. Так, якщо ринкова ціна пшениці піднімається вище розміру довгострокових середніх витрат її виробництва, то фермери переключаються з інших зернових на пшеницю. Цей процес спрямований на зменшення різниці в розмірах економічного прибутку у досконало конкурентних галузях. З іншого боку, на монополістичних ринках існують бар'єри входження, які роблять неможливим проникнення на ринок будь-якого нового продавця. Через це монополія може мати значний прибуток [3, с. 240]. І, як будь-яка фірма на ринку, монополія прагне його максимізувати. Щоб розрахувати об'єм випуску, що максимізує її прибуток, монополія повинна пройти через такий самий граничний аналіз, яким користується конкурентна фірма для визначення оптимального позитивного випуску. Якщо виробництво ще однієї одиниці збільшить дохід більшою мірою, ніж витрати, то випуск потрібно збільшувати, і навпаки, якщо виробництво ще однієї одиниці збільшить дохід меншою мірою, ніж витрати, то випуск потрібно зменшувати [13, с. 49-50]. Отже, щоб максимізувати свій прибуток, монополія дотримується двокрокової процедури: 1) розрахунок оптимального позитивного випуску, який дозволяє максимізувати прибуток; 2) ухвалення рішення, чи виробляти їм цей оптимальний випуск, чи не виробляти нічого. Іншими словами, компанія виробляє продукцію тільки тоді, коли ціна є більшою від середніх сукупних витрат. Також враховується еластичність попиту. Відомо, що при еластичному попиті (E>1) зростання кількості (спадання ціни) на продукцію збільшує дохід, а при нееластичному попиті (E<1) зростання кількості (спадання ціни) на продукцію зменшує дохід. Оскільки граничний дохід – це показник зміни величини сукупного доходу при зростанні кількості, то ці результати означають, що якщо попит еластичний (E>1), то граничний дохід є додатним, а якщо попит нееластичний (E<1), то граничний дохід є від'ємним. Граничний дохід дорівнює нулю при обсягу випуску, для якого E=1; це є точка, в якій сукупний дохід максимізується, тобто монополіст, що максимізує прибуток, завжди вибирає такий обсяг випуску, для якого попит є еластичним [11, с. 42].

Отож, як бачимо, монополювальний прибуток утворюється через механізм регулювання попиту та пропозицій зі встановленням відповідних цін. За цих умов існує чотири головних шляхи реалізації монополювального прибутку. Найважливішим, безперечно, є монополювальна ціна, оскільки цим шляхом надходить лівова частка прибутку. Розрізняють монополювально високу та монополювально низьку ціни [6, с. 95]. Першу

встановлює монополіст, і з нею змушений миритись споживач, позбавлений альтернативи [9, с. 326]. Другу формує монополіст стосовно дрібних виробників, які теж позбавлені вибору. Отож, монопольна ціна здійснює перерозподіл продукту між суб'єктами господарювання. І сутність монопольної ціни цим не вичерпується. Вона відображає також економічні переваги значного, високотехнологічного виробництва, забезпечуючи одержання надпродукту. Структура монопольної ціни може бути представлена формулою:

$$P_{\text{мон}} = P_1 + P_2 + P_3, \quad (3)$$

де  $P_{\text{мон}}$  – монопольний прибуток,  $P_1$  – середній прибуток, одержуваний підприємцем в умовах вільного переміщення капіталу в результаті дії міжгалузевої конкуренції;  $P_2$  – звичайний надприбуток, одержуваний підприємцем від нововведення;  $P_3$  – монопольний надприбуток від використання (зловживання) монопольного становища [1].

Монопольна ціна – це верхня ціна, за яку монополіст може продавати товар чи послугу і яка містить у собі максимальну  $P_3$ . Проте, як показує досвід, утримати таку ціну впродовж тривалого періоду часу неможливо. Надприбутки, як потужний магніт, притягують до галузі інших підприємців, які в результаті «ламають» монополію. Слід враховувати також те, що монополія може регулювати виробництво, проте не попит. Навіть вона змушена враховувати реакцію покупців на збільшення цін. Монополізувати можна тільки той товар, на який існує нееластичний попит. Проте за такої ситуації подорожчання продукції призводить до обмеження її споживання. Монополіст має дві можливості: або застосувати невеликий дефіцит для утримання високої ціни, або збільшити обсяг продажу, проте за зниженими цінами. Звісно, простішим є підвищення ціни. Що і робили монополії «старого» типу на початку двадцятого століття – трести, картелі, синдикати, які виступали як абсолютні монополісти того чи іншого галузевого ринку. Інша справа – умови монополістичної конкуренції, які ми маємо нині. У цих умовах у більшості випадків лише зниження виробничих витрат дає бажаний результат [5, с. 55-56].

Монопольний прибуток може бути реалізовано також через держбюджет шляхом податкових пільг, пільгових тарифів, державних субсидій, низьковідсоткових кредитів, соціальних робіт, що проводяться за рахунок держави, проте є необхідними монопольному сектору (побудова автошляхів, наприклад). Ще одним засобом реалізації є заробітна плата робітників монополістичних підприємств, що може бути викликано монополією на використання робочої сили певної професії, спеціальності, кваліфікації. Фінансовими засобами реалізації монопольного прибутку є рух фінансового капіталу. Останнім часом він набув незалежного відносно реального капіталу руху, і ця незалежність збільшується гігантськими темпами [12, с. 81-82].

У наукових колах побутує думка, що монопольним є прибуток, розмір якого перевищує норму прибутку, що склалася у певній галузі або підгалузі, на суму надприбутку. Монопольний прибуток, за формулою 3, містить надприбуток та середній прибуток. Проте і перший, і другий можуть одержувати

немонополізовані підприємства. Таким чином, це визначення не розкриває специфічності монопольного прибутку. Подібне тлумачення вбачає відмінність монопольного прибутку від немонопольного лише у його розмірі, тоді як різниця полягає у якісній відмінності виробничих відносин, що приховані за термінами.

Ключ до трактування монопольного прибутку полягає в узгодженості цільової функції монополії (збереження монопольної влади) та її довгострокової мети (максимізації прибутку) і специфічними виробничими відносинами, що обумовлюються цими двома факторами. Тому залежно від певних умов монополія може вести не до одержання надприбутків, а до забезпечення «спокійного життя» для монополістів. Надприбутки можуть одержувати не тільки монополії, а й немонополістичні підприємства. Монополії можуть існувати і за надприбутку, і за норми прибутку, нижчої за середню. Сутність монопольного прибутку не у її мегарозмірах, а у її монополістичному характері. Монопольний прибуток має переважно внутрішнє (внутрішньомонопольне) походження при використанні зовнішніх засобів реалізації. Головним засобом реалізації монопольного прибутку служить монопольна ціна (оскільки максимальна маса монопольного прибутку реалізується при проходженні кризів неї), характер якої визначається не розміром, а специфічним характером виробничих відносин, які вона втілює. Обмежувачем монопольної ціни виступає закон вартості, завдяки якому ціни обмежуються зверху сукупним платоспроможним попитом, еластичністю попиту за ціною, внутрішньою та міжгалузевою конкуренцією, загрозою переливу капіталу до галузі з підвищеними цінами (сьогодні це реалізується головним чином як загроза злиття та поглинання), «конкуренцією» з боку об'єднаних споживачів. Із всього цього витікає цікавий висновок: нижня межа ціни для монополістичних та немонополістичних виробників є різною, а верхня практично однакова. По-перше, це підтверджує, що монопольні ціни є високими відносно монопольно низьких виробничих витрат, по-друге, це підкреслює переважно внутрішній характер монопольного прибутку, по-третє, наголошує на можливості існування монополії не лише за високих, але і за низьких цін. Жорстке обмеження цін зверху спрямовує увагу монополії на нижню межу та пошук резервів зниження виробничих витрат задля максимізації прибутку та збереження монопольного становища.

Наприкінці хотілося б зауважити актуальність дослідження державних механізмів регулювання монопольного прибутку в контексті трансформаційних перетворень економіки України.

### Список літератури

1. Акулов, В. Б. *Экономическая теория. Капитал-монополия (монополистический капитал)* / В. Б. Акулов, О. В. Акулова. – Режим доступа к книге: <http://www.aup.ru/books/t149/18.htm>
2. Архангельский, Ю. *Есть ли вред от монополии?* / Ю. Архангельский // *Економіка України*. – 2006. – №11. – С. 62-69.
3. Базилевич, В. Д. *Природні монополії: монографія* / В. Д. Базилевич, Г. М. Філюк. – К.: Знання, 2006. – 367с.
4. Изюмов, А. И. *США: Норма прибыли и экономика* / А. И. Изюмов. – М.: Самиздат, 1988. – 132с.
5. Лагутин, В. *Вред от монополии и польза от конкуренции: так ли все просто?* / В. Лагутин // *Економіка України*. –

---

2007. – № 4. – С. 55-62.

6. Макконел, К. Р. *Экономикс* / К. Р. Макконел, С. Л. Брю. – М. : Инфра-М, 2003. – 938с.
7. Маркс, К. *Сочинения* / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Т. 4. – 366 с.
8. Найт, Ф. Х. *Риск, неопределенность и прибыль* / Ф. Х. Найт ; Пер. с англ. – М. : Дело, 2003. - 360с.
9. Нуреев, Р. М. *Экономика развития: модели становления рыночной экономики* / Р. М. Нуреев – М. : Норма, 2008. – 640с.
10. Полуянов, В. *Монополізованість промисловості України і тенденції формування ринкових суб'єктів господарювання* / В. Полуянов // *Економіка України*. – 2001. – №9. – С. 36-42.
11. Робинсон, Дж. *Экономическая теория несовершенной конкуренции* / Дж. Робинсон; Пер. с англ. – М. : Самиздат, 1986. – 468 с.
12. Рузавин, Г. *Монополии и несовершенная конкуренция. Курс рыночной экономики* / Г. Рузавин, В. Мартынов. – М., 1994. – 320 с.
13. Филюк, Г. *Економіко-правові засади державного регулювання природних монополій в Україні* / Г. Филюк // *Економіка України*. – 2001. – №8. – С. 48-52.
14. Чемберлин, Э. Х. *Теория монополистической конкуренции* / Э. Х. Чемберлин. - М. : Иностранная литература, 1959. – 180 с.

## РЕЗЮМЕ

**Болдырева Екатерина**

### **Специфика монопольной прибыли в системе экономических отношений**

Рассмотрены сущность и особенности образования монопольной прибыли. Определено место прибыли в системе монополистических отношений. В полной мере охарактеризованы отношения, которые выражает и воспроизводит монопольная прибыль. Отслежены особенности путей реализации последней.

## RESUME

**Boldyrieva Kateryna**

### **Monopoly profit specifics at the economic relations system**

Essence and features of monopolistic profit formation are considered. The place of profit at the monopolistic relations system is defined. The relations which exclusive profit expresses and reproduces are fully characterized. Features of ways of realization of exclusive profit are traced.

*Стаття надійшла до редакції 09.04.2012 р.*

**Всеволод БУДНІКОВ**

кандидат технічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економічної кібернетики та математичних методів в економіці,  
Кременчуцький інститут  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

**Олександр БАЗИК**

кандидат фізико-математичних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики  
та математичних методів в економіці,  
Кременчуцький інститут  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

**СТАЦІОНАРНИЙ СТАН СИСТЕМИ В ЗАДАЧІ ПРО РОЗМІЩЕННЯ**

*У статті стаціонарний стан системи класичної задачі про розміщення представлений процесом «загибелі та розмноження» Маркова. Запропоновано методіку підрахунку перехідних інтенсивностей потоку подій. Демонструється ідентичність стаціонарного та рівноважного станів у задачах, що розглядаються.*

**Ключові слова:** моделі розміщення, моделі розподілу, ланцюги Маркова, випадкові процеси.

Ефективність планування в рішенні міських та регіональних проблем багато в чому визначається точністю прогнозування економічних ситуацій, глибоким розумінням процесів, що лежать в основі функціонування економічних систем різного рівня. Одним із пріоритетних напрямів у цьому питанні є дослідження закономірностей формування найбільш ефективних способів розміщення економічного ресурсу. Цей напрям охоплює цілі класи моделей: моделі розміщення центрів відпочинку, розміщення торгових центрів, розміщення житлового фонду навколо підприємств, задачі планування міжрегіональних потоків продукції та транспортних сіток. Основна задача, яка повинна бути розв'язана через модель розміщення, – це визначення чисел заповнення центрів найбільш економічним способом в умовах наявних обмежень [1]. Були запропоновані різні модифікації гравітаційних моделей, які розв'язувались з використанням ентропійних методів [2]. Головний і серйозний недолік цих моделей – пропорційність матриці розподілу добутку чисел заповнення розподільчого ресурсу, що не забезпечує виконання граничних умов.

Крім того, моделі стосуються рівноважного стану економічних систем і не можуть використовуватися для прогнозування станів системи, що змінюються з часом. Використання потужного, добре розробленого математичного апарату процесів Маркова ускладнюється відсутністю методики розрахунку перехідних ймовірностей між станами системи. Наявність адекватних оцінок перехідних ймовірностей у задачах розміщення відкриває широкі можливості в моделюванні найрізноманітніших ситуацій, розгорнутих у часі.

Клас задач, який розглядається, характерний тим, що розміщення одиниці якого-небудь ресурсу пов'язане з економічними затратами, які виникають через це. Дослідимо елементарну задачу із розташування центрів відпочинку [2]. У цьому

випадку параметром стану одиниці ресурсу є питомі затрати індивідумом за послуги  $i$ -го центру  $c_i$ . У динаміці процес розподілу користувачів по центрах відпочинку можна представити як «блукання» індивідума по переліку можливих станів  $c_i$ . Для моделювання з використанням методів випадкових процесів необхідно мати перехідні інтенсивності потоків подій, під дією яких відбувається перехід системи із стану в стан. Наприклад, у нашому випадку це потік відпочиваючих у  $i$ -й центр з коштом  $c_i$  на одного індивідума. Тобто одиниця розподілу – відпочиваючий – може розглядатися як система, що може перебувати в різних станах, що відрізняються параметром  $c_i$ . Якщо вважати, що всі потоки подій, які переводять систему із стану  $i$  в стан  $j$  – пуасоновські та незалежні, то процес, що протікає в економічній системі, є марковським. Для складання рівнянь для ймовірностей станів оцінимо перехідні інтенсивності потоків. Оскільки зміна станів може відчуватися в будь-які моменти часу, то логічно припустити неперервність марковського процесу.

Позначимо  $v(c_i)$  – систематичну частину спектральної інтенсивності потоку випадкових подій. Це та частина, що утворюється при наявності в системі коефіцієнта зносу, що не дорівнює нулю. Фізичний зміст  $v(c_i)$  – середнє число подій за одиницю часу через одиницю координати  $c$  (розмірність  $[v(c_i)] = \frac{[c_j]}{cek}$ ). Нехай процес зміни станів описується стохастичним диференціальним рівнянням

$$\frac{\partial c_j}{\partial t} = n(t) - \mu, \quad (1)$$

де  $\mu$  – локальна швидкість зміни марковського процесу,

$n(t)$  – нормальний стаціонарний шум [3].

Тоді в стаціонарному стані системи коефіцієнти зносу та дифузії не залежить від часу і рівняння Фоккера-Планка-Колмогорова (ФПК) буде мати

вигляд [3]:

$$-\frac{b}{2\mu} \cdot \frac{dv(c_j)}{dc_j} - v(c_j) = G \quad (2)$$

де  $-\frac{b}{2\mu} \cdot \frac{dv(c_j)}{dc_j}$  - випадкова (дифузійна) частина потоку,

$G$  - потік на межі області визначення  $v(c_i)$

$b$  - локальна швидкість зміни дисперсії приросту марковського процесу (коефіцієнт дифузії)

Розв'язок рівняння (2) має вигляд:

$$v(c_j) = Ae^{-\frac{2\mu}{b}c_j} + G \quad (3)$$

З умови обмеженості щільності інтенсивності потоку при

$$c \rightarrow \infty \text{ маємо: } G=0, \quad v(c_j) = Ae^{-\frac{2\mu}{b}c_j}$$

Константа  $A$  визначається з умови скінченності потоку на всій області значень  $c_j$ , що розглядаються в задачі. Будемо розглядати перехід системи із стану  $c_i$  в

інший стан  $c_j$  при умові  $c_i < c_j$ . Тоді  $\int_{c_i}^{\infty} v(c)dc = v_a = \text{Const}$  і

$$A = v_a \frac{2\mu}{b} e^{\frac{2\mu}{b}c_i}$$

Величина систематичного потоку  $v_{ij}$  при переході  $c_i$  в стан  $c_j$  має вигляд:

$$v_{ij} = v_0 e^{-\beta(c_j - c_i)}, \quad (4)$$

де  $\beta = \frac{2\mu}{b}$ ,  $v_0 = v_a \frac{2\mu}{b}$  - інтенсивність потоку подій при  $c_i = c_j$  (розмірність  $[v_0] = \text{cek}^{-1}$ )

При переходах, коли  $c_i > c_j$  у рівнянні (2) в дифузійній частині зміниться знак на протилежний ( $dc_j \approx \Delta c = c_j - c_i < 0$ ) і його розв'язок буде розбіжним, що суперечить обмеженості щільності потоку  $v(c)$  при  $c \rightarrow \infty$ . Тобто, гранична межа  $\Delta c = (c_j - c_i)$  при якій рівняння ФПК в даних умовах розгляду має зміст, - це  $\Delta c = 0$  і розв'язок  $v_{ij} = v_0$ .

Таким чином інтенсивність потоку подій, що переводить систему із стану з параметром  $c_i$  в стан з параметром  $c_j$ , має вигляд:

$$v_{ij} = \begin{cases} v_0 e^{-\beta(c_j - c_i)}, & c_j > c_i \\ v_0, & c_j \leq c_i \end{cases} \quad (5)$$

Величина  $\beta$  може бути визначена через локальні характеристики марковського процесу. Одержані співвідношення (5) дозволяють моделювати стани економічних систем із заданими питомими витратами  $c_i$  та однорідними ланцюгами Маркова.

Як приклад, розглянемо задачу розміщення індивідуумів по центрах відпочинку. У задачі необхідно провести найефективнішу оцінку кількості числа жителів  $n_i$ , які користуються  $i$ -м центром

відпочинку і ціна якого за користування одним відпочиваючим складає  $c_i$ .

Процес розміщення індивідуума по  $n$  центрах відпочинку - це зміна станів системи з параметрами  $c_i$ . У межах моделі «загибелі та розмноження» розмичений граф такого процесу представлено на рис. 1, де для зручності стани розміщено в порядку зростання  $c_i$  ( $c_1 \leq c_2 \leq \dots \leq c_i \leq c_{i+1} \dots \leq c_n$ ) [4]

Фінальні ймовірності станів виражаються формулами:

$$P_1 = \frac{1}{1 + \frac{V_1}{V_0} + \frac{V_1 V_2}{V_0^2} + \dots + \frac{V_1 V_2 \dots V_{n-1}}{V_0^n}},$$

$$P_2 = \frac{V_1}{V_0} P_1,$$

$$P_3 = \frac{V_1 V_2}{V_0^2} P_1,$$

$$P_n = \frac{V_1 V_2 \dots V_{n-1}}{V_0^n} P_1 \quad (6)$$

У нашому випадку

$$\frac{V_i}{V_0} = \frac{V_0 e^{-\beta(c_{i+1} - c_i)}}{V_0} = e^{-\beta(c_{i+1} - c_i)}, \text{ тоді розв'язок має}$$

вигляд:

Вочевидь умова нормування виконується

$\sum_{i=1}^n P_i = 1$ . Необхідно зазначити, що результат

$$P_1 = \frac{1}{1 + e^{-\beta(c_2 - c_1)} + e^{-\beta(c_2 - c_1) - \beta(c_3 - c_2)} + \dots + e^{-\beta(c_2 - c_1) - \dots - \beta(c_n - c_{n-1})}} = \frac{e^{-\beta c_1}}{\sum_{i=1}^n e^{-\beta c_i}};$$

$$P_2 = P_1 \frac{V_0 e^{-\beta(c_2 - c_1)}}{V_0} = \frac{e^{-\beta c_2}}{\sum_{i=1}^n e^{-\beta c_i}}; \dots \quad P_n = \frac{e^{-\beta c_n}}{\sum_{i=1}^n e^{-\beta c_i}}$$

повністю збігається з розв'язком розглянутої задачі, отриманого методом максимізації ентропії всієї системи при наявності середніх витрат на утримання індивідуума [2]. Таким чином, стаціонарний стан системи є одночасно та статистично рівноважним, що не є обов'язковим в оптимізаційних задачах типу транспортної.

Наведена модель розв'язку задачі про розміщення має переваги в тому, що не потребує інформації про середні затрати на утримання індивідуума.

Висновки.

1. Інтенсивності пуасонівського потоку подій переходу системи із стану в стан у задачах розміщення виражаються через параметр стану  $c_i$  залежності

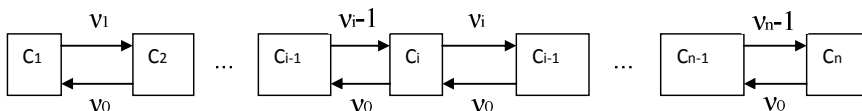


Рис. 1. Розмичений граф процесу розміщення індивідуумів по центрах відпочинку з питомими затратами  $c_i$

$$v_{ij} = \left\{ \begin{array}{l} v_0 e^{-\beta(c_j - c_i)}, \quad c_j > c_i \\ v_0; \quad c_j \leq c_i \end{array} \right\}$$

2. Стационарний стан системи в задачі про розміщення є одночасно і рівноважним станом

3. Інтенсивності переходу (6) можуть бути використані для моделювання кінетики процесів у задачах розміщення та розподілу при використанні апарату марковських ланцюгів.

#### **Список літератури**

1. Дубов, Ю. А. Развитие городов и теория управления (обоз, и задачи исследования) [Текст] / Ю. А. Дубов, Н. В. Икоева и др. – М. : Автоматика, 1975. – №11. – С. 93-127.
2. Вильсон, А. Дж. Энтропийные методы моделирования сложных систем [Текст] / А. Дж. Вильсон. – М. : Наука, 1978. – С. 31.
3. Тихонов, В. И. Марковские процессы [Текст] / В. И. Тихонов, М. А. Миронов. – М. : Советское радио, 1977. – С. 127.
4. Вентцель, Е. С. Теория случайных процессов и её инженерные приложения [Текст] / Л. А. Овчаров. – М. : Наука, 1991. – С. 177.

### **РЕЗЮМЕ**

**Будников Всеволод, Базик Александр**

**Стационарное состояние системы в задаче о размещении**

В статье стационарное состояние системы классической задачи о размещении представлено процессом «гибели и размножения» Маркова. Предложена методика подсчета переходных интенсивностей потока событий. Демонстрируется идентичность стационарного и равновесного состояний в задачах, которые рассматриваются.

### **RESUME**

**Budnikov Vsevolod, Bazuk Oleksandr**

**Stationary state of the system in the problem of placing**

The stationary state of the classical problem of the placement is represented by the process of "death and reproduction" by Markov. The method of calculation of the transition intensities of flow events is proposed. The identity of stationary and equilibrium states in the problems under consideration is demonstrated.

*Стаття надійшла до редакції 21.02.2012 р.*

## ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В КОНТИНУАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

*У статті охарактеризовано механізм трансформації структурної організації економічних систем у межах континуального економічного простору. Описано абстрактну модель взаємодії економічного простору та економічної системи через оператор управління із зміною рівня невизначеності системи.*

**Ключові слова:** економічна система, синергетика, фрактальна організація, континуальність, економічний простір.

Визначальною ознакою сучасності є ускладнення структури економічних систем, прискорення науково-технологічних змін та збурення глобалізації господарського життя суспільства. Зазначені процеси знаменують формування так званої «епохи біфуркацій», за якої якісні глибинні перетворення охоплюють економіку практично всіх країн світу, відкриваючи нові можливості та породжуючи небачені загрози й ризики їхнього подальшого розвитку. Оскільки нестабільність та непередбачуваність розвитку, як не парадоксально, стають найстійкішою рисою нинішнього часу, загострюється потреба в глибокому економіко-філософському осмисленні сутності, структурної динаміки та механізмів трансформації економічних систем в умовах глобалізації. Особливого значення набуває аналіз господарського розвитку як нелінійного, багатоваріантного та внутрішньо суперечливого процесу. Регулювання такого розвитку стає надскладним завданням з огляду на змінність середовища, в якому перебуває економічна система. Швидше це середовище можна розглядати як комплексну єдність з системою, що має меншу цільність внутрішніх зв'язків, не є таким структурованим як система, однак має подібні властивості та також схильне до самоорганізації.

Доречно зауважити, що перше комплексне дослідження проблем організації та дезорганізації в розвитку складних систем було здійснено російським ученим О. Богдановим. У теоретичній системі дослідника (тектології) обґрунтовано тезу щодо об'єктивно організуючого або дезорганізуючого характеру будь-якої людської діяльності. Розглядаючи в якості чинника дезорганізації послаблення активності елементів та ускладнення структури системи, учений сформулював «закон відносних опор», згідно з яким сумарна стійкість системи до несприятливих впливів є складним результатом «часткових стійкостей» її елементів. Відтак структурна стійкість цілого визначається ступенем стійкості найбільш слабого суттєвого елемента системи, а спрямованість змін її станів, пов'язана з самоорганізацією, є важливим чинником подолання процесів дезорганізації [3, с. 146].

Велика кількість сучасних досліджень стосується

саме розуміння сутності економічних систем, їх ключових характеристик та типологічних властивостей, як, наприклад, у працях Г. І. Башняніна, В. Г. Бодрова, А. В. Бузгаліна, Т. Вельша, Н. І. Гражевської, А. І. Колганова, Я. Корнаї, Х.-Г. Кюссельберга, Х. Ляйпольда, В. Майєра, Р. Петерхоффа, С. В. Синякова тощо. Структурні трансформації економічних систем є предметом уваги інших науковців, таких як А. Гальчинський [6, 7], Л. П. Євстігнєєва, Р. Н. Євстігнєєв [9], Л. Г. Мельник [13], Е. Платова [14] та ін.

Водночас існує велика сукупність проблем, що стосуються проблематики розвитку економічних систем у волатильному економічному середовищі. До широкого переліку таких проблем належать, наприклад, трансформації структурної організації економічних систем у процесі їх розвитку, виокремлення найбільш суттєвих закономірностей розвитку економічних систем, виявлення внутрішнього механізму розвитку складних соціально-економічних систем, дослідження хаотичності перебігу внутрішньосистемних процесів тощо. Одним із основних завдань дослідження розвитку економічних систем є виявлення можливості впливу на структурну цілісність економічних систем за допомогою інструментів зовнішнього економічного середовища.

Відтак, метою дослідження стало виявлення можливих впливів зовнішніх інструментів континуального простору на механізм трансформації структурної організації економічних систем. Методологічним підґрунтям вивчення складних та суперечливих процесів соціально-економічного розвитку все частіше виступають теоретичні здобутки синергетики, яка досліджує процеси самоорганізації у відкритих, нерівноважних системах, що складаються з великої кількості підсистем, компонентів або субструктурних утворень, які складним чином взаємодіють між собою. Об'єктом дослідження є закономірності функціонування економічних систем як складних, нестійких, різноманітних, нерівноважних, нелінійних, темпоральних, емерджентних утворень.

Для вирішення обраного завдання було постульовано наступні умови функціонування систем: — економічні системи та економічне середовище є

єдиним цілісним континуальним утворенням, що мають однакові/ подібні властивості та змінюються за однаковими закономірностями;

- економічна система є більш структурованою, ніж середовище, в якому вона перебуває, та має більшу щільність зв'язків між субструктурними утвореннями;
- обрані інструменти впливу на систему не призводять до зміни її стану загалом, а обумовлюють певні зміни у механізмі самоорганізації, які можуть як привести до трансформації структури, так і не мати таких наслідків.

Економічні системи з певною фрактальною організацією водночас є континуальними. Існування останньої передбачає певне структурування системи, окремі складові якої мають повторювані

закономірності розвитку. Однак склад фракталів не є сталим, між окремими субструктурними утвореннями існують взаємозв'язки, що, у свою чергу, дає підстави стверджувати безперервність внутрішньо системної організації, її континуальність у часово-просторовому вимірі<sup>1</sup>. Невизначеність тоді трактується як власна характеристика такого економічного простору, певного значення якої необхідно досягти. У загальному вигляді властивості економічної системи визначаються її неперервністю та здатністю до перетворення в межах чинного часово-просторового континууму. Перетворення при цьому розуміється як дія, в якій відображається водночас відображення та зміна характеристик системи за координатами простору. Графічно структуру економічної системи можна відобразити як комплекс аналогових елементарних субструктурних утворень, поєднаних особливостями економічного середовища (рис. 1).

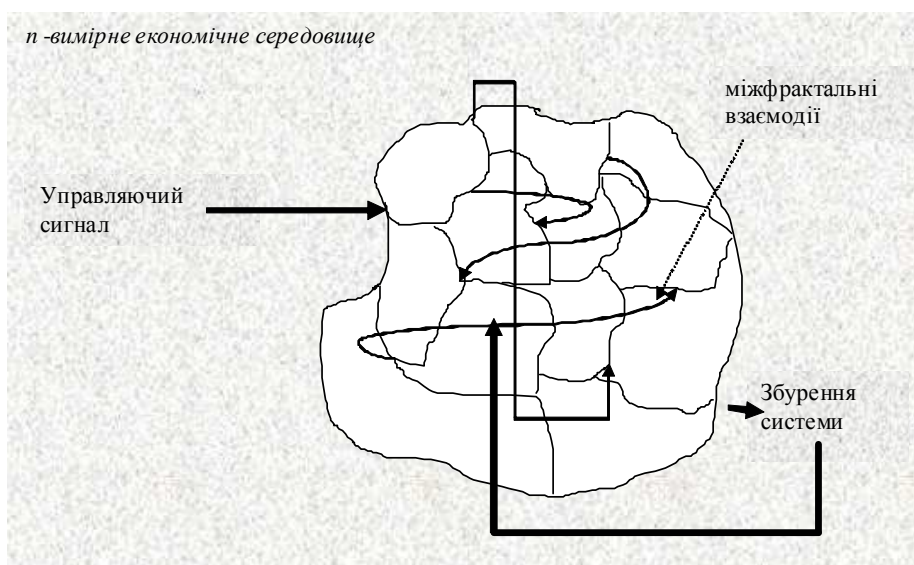


Рис. 1. Модель взаємодії економічної системи з континуальним економічним простором

Оскільки економічна система знаходиться в континуальному економічному просторі, то вона сама є квазіконтинуальним об'єктом, і такий об'єкт має наступні властивості:

- її характеристики відповідають стану континуальності і змінюються неперервно та спрямовано. Перехід системи із стану в стан завжди має певний вектор;
- управління процесом зміни характеристик всередині системи здійснюється дискретно, залежить від стану системи, її поточних властивостей та забезпечується взаємодією системи як поглиначем сигналу та спрямованого зовнішнього впливу;
- зовнішній вплив на систему реалізується внаслідок зміни властивостей середовища, що через внутрішньосистемні взаємодії призводить до зміни її структурної організації.

Зовнішній вплив на систему можна описати як [15; 16]:

$$U = \{O, F, H\}, \quad (1)$$

де  $U$  - сигнал управління, що представляє пов'язані

між собою економічне середовище та економічну систему;

$O$  - оператор управління з боку економічного середовища на економічну систему, що має просторово-часову дисперсію;

$F$  - оператор впливу системи на середовище;

$H$  - рівень невизначеності, що характеризує стан системи.

Тоді сигнал управління набуває виду:

$$U_i(k, w) = \sum_{j=1}^n O_{ij}(k, w) H_{ij}(k, w), \quad (2)$$

де  $O_{ij}$  - перетворення Фур'є оператора управління.

При цьому оператор впливу системи на середовище  $F$  вважаємо відсутнім.  $H_i(k, w)$  та  $U_i(k, w)$  можуть бути представлені у формі багатовимірних інтегралів Фур'є:

$$H_i(k, w) = \int e^{ikr+iwr} H_i(r, t) dr dt \quad (3)$$

$$U_i(k, w) = \int e^{ikr+iwr} U_i(r, t) dr dt \quad (4)$$

Економічне середовище може бути інертним, коли

<sup>1</sup>Під простором у цьому випадку розуміємо економічний простір, що відзначається  $n$ -мірністю за обраною сукупністю економічних вимірів.



будь-який сигнал управління внаслідок неструктурованості середовища поглинається ним. Невизначеність економічної системи, що перебуває в інертному середовищі, змінюється таким чином, що виникають компенсуючі синергічні ефекти. Досягнення критичних значень ентропії у такому середовищі практично неможливе.

Економічне середовище може бути однорідним, коли структурні складові мають принципово подібну організацію, тобто фрактали є вирівняними за обсягом товарної маси чи/та доданою вартості. У такому випадку синергічні ефекти будуть спрямованими та будуть акумулюватись. Це приводить до більшої волатильності системи, її високої керованості, та водночас матиме наслідком зростання частоти рецесій. Для підтримання сталості системи необхідним стає досягнення рівності операторів управління та операторів впливу.

Економічне середовище може бути неоднорідним (найбільш поширений випадок), коли склад фракталів не є вирівняним при принципово повторюваних закономірностях розвитку. Тоді можливою є будь-яка комбінація синергічних ефектів, кожен з яких може призвести як до зростання, так і до зменшення невизначеності. У такому випадку принципово неможливим є вирівнювання оператора впливу та оператора управління. Основним завданням постає досягнення динамічної неоднорідності, за якої досягається керованість економічної системи при збереженні сталої ентропії міжфрактальних взаємодій.

У контексті проблеми, що досліджується, заслуговує на увагу обґрунтування ефективності малих, топологічно точних резонансних впливів на систему, що трансформується. На думку прихильників синергетичної парадигми, за сучасних умов розвиток складних систем не може здійснюватися лише за рахунок збільшення енергетичних та силових впливів. Неможливо примусити систему знаходитися в стані, який не відповідає жодному з її аттракторів. Простий силовий тиск часто веде до того, що система всього-навсього «збивається» до попередніх структур, що потенційно закладені в певних рівнях її організації [12, с. 54], започаткування принципово нових структур потребує нетрадиційних управлінських дій у галузі параметрів порядку, незначних, але топологічно точних енергетичних впливів на систему, своєрідних «куколів» у точках біфуркації. Особливий наголос слід зробити на відмові від суб'єкт-об'єктної опозиції, визнання активної ролі та моральної відповідальності суб'єктів, які усвідомлюють необхідність змін та втілюють їх у життя. У контексті концепції самоорганізації розум виступає як принципово нова якість соціально-економічних систем, що самоорганізуються, здатних до рефлексії над тими етапами, які вже пройдені, та до передбачення майбутніх станів.

Водночас саморозвиток та самоорганізація є діалектично суперечливими процесами. Слід також взяти до уваги, що здатність до саморегулювання та саморозвитку передбачає наявність в економічній системі специфічної підсистеми управління у вигляді певних механізмів, органів та інституцій. Роль цієї підсистеми дуже важлива: вона забезпечує інтеграцію та узгоджену дію всіх компонентів системи, підтримку її цілісності та порядку (антиентропійності).

Економічні системи є квазіконтинуальними утвореннями в межах континуального простору.

Механізм впливу на систему реалізується через зміну характеристик простору, що приводить до зміни внутрішньосистемних взаємодій. Однією з таких характеристик простору виступає ентропія, що кількісно характеризує рівень невизначеності та частково обумовлює формальні характеристики операторів управління. При цьому невизначеність сприймається в межах індетерміністської парадигми наукового мислення, тобто як об'єктивно існуюча властивість економічного простору. Зміни внутрішньосистемних взаємодій визначають трансформацію структурної організації економічної системи як сукупності субструктурних утворень з повторюваними закономірностями розвитку.

## Список літератури

1. *Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики [Текст] / [Т. Вэльш, Х.-Г. Крюссельберг, Х. Ляйпольд, В. Майер, Р. Петерхофф; под общ. ред. А. Шюллера и Х.-К. Крюссельберга; 6-е изд., доп. и испр.]*. – М.: ЗАО «Издательство “Экономика”, 2006. – 346 с.
2. *Башнянин, Г. І. Про періодичну матрицю економічних систем [Текст] / Г. І. Башнянин*. – Л.: Вид-во Львівської комерц. академії, 2003. – 116 с.
3. *Богданов, А. Тектология. Всеобщая организационная наука [Текст] / А. Богданов; Кн.1* – М.: Экономика, 1989. – С. 37, 146.
4. *Бодров, В. Г. Методология системного подхода [Текст] / В. Г. Бодров, С. В. Синяков // С. Булгаков. Размисли. Творча спадщина у контексті XXI століття / [В. Д. Базилевич, І. В. Назаров, Ю. М. Осіпов та ін.]; за ред. В. Д. Базилевича*. – К.: Знання, 2006. – С. 118-130.
5. *Бузгалин, А. В. Сравнительный анализ экономических систем: методология и теория (материалы спецкурса) [Текст] / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Вестник Московского университета*. – Сер. 6. «Экономика», ч. 1. – 2002. – № 3. – С. 94-113.
6. *Гальчинський, А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: Методологічні аспекти [Текст] / А. Гальчинський*. – К.: Либідь, 2006. – 310 с.
7. *Гальчинський, А. Методология складних систем [Текст] / А. Гальчинський // Економіка України*. – 2000. – № 8. – С. 4-18.
8. *Гражевська, Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін [Текст] : монографія / Н. І. Гражевська*. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
9. *Евстигнеева, Л. П. Теория экономической трансформации как исследовательская программа [Текст] / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев // Общественные науки и современность*. – 2007. – № 5. – С. 5-17.
10. *Економічні системи [Текст] : монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Г. І. Башнянина*. – Л.: Вид-во Львівської комерц. академії, 2006. – Т. 1. – 484 с.
11. *Корнаи, Я. Системная парадигма [Текст] / Я. Корнаи // Вопросы экономики*. – 2002. – № 4. – С. 4-22.
12. *Курдюмов, С. П. Законы эволюции и самоорганизация сложных систем [Текст] / С. П. Курдюмов, Е. Н. Князева*. – М.: Наука, 1994. – С. 54.
13. *Мельник, Л. Г. Фундаментальные основы развития [Текст] / Л. Г. Мельник*. – Сумы: «Университетская книга», 2003. – 288 с.
14. *Платова, Е. Экономические системы и их трансформация [Текст] / Е. Платова // Мировая экономика и международные отношения*. – 1998. – № 7. – С. 30-40.
15. *Путинин, А. Б. Введение в теорию преобразования и обработки сигналов: Основы пространственно-временного и нелинейного преобразования сигналов [Текст] / А. Б. Путинин*. – М.: Квадрат-С, 2000. – 130 с.
16. *Путинин, А. Б. Континуальные системы обработки информации [Текст] / А. Б. Путинин*. – М.: Квадрат-С, 2005. – 156 с.

---

## РЕЗЮМЕ

*Грабчук Оксана*

### **Трансформации экономической системы в континуальном экономическом пространстве**

В статье дана механизм трансформации структурной организации экономических систем в рамках континуального экономического пространства. Описано абстрактную модель взаимодействия экономического пространства и экономической системы через оператор управления с изменением уровня неопределенности системы.

## RESUME

*Grabchuk Oksana*

### **Transformation of economic system in continual economic space**

The article describes the mechanism of transformation of the structural organization of economic systems within the continual economic space. In the article it is described the abstract model of interaction between economic space and economic system through the operator of control with a change in the level of uncertainty of the system.

*Стаття надійшла до редакції 18.01.2012 р.*

## ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД

Розглянуто наявні підходи до визначення поняття «потенціал економічного об'єкта» та запропоновано авторську концепцію потенціалу як складної якості економічної системи.

**Ключові слова:** економічний потенціал, модель, система, функціонал, ефективність, гранична корисність, розвиток.

Поняття «потенціал», яке сьогодні використовується у визначенні рівня та здатності економічних систем до розвитку, відновлення та пристосування до зміни зовнішніх умов функціонування, походить з фізики. Потенціальна енергія (здатність тіла виконати певну роботу) зумовлюється взаємодією об'єктів, а потенціал є прямо пропорційним масі та обернено пропорційним відстані між цими об'єктами. Не вперше для пояснення соціально-економічних явищ використовуються й інші фізичні закони, в тому числі – економії енергії та гравітації. Серед економічних моделей, у яких застосовували фізичні закони взаємодії, добре відомі модель розташування виробництва М. Вебера, теорія центральних місць В. Кристаллера [20], теорія рівноваги А. Леша [14], інтегрована модель оптимізації економічних районів У. Ізарда [10], модель демографічної сили Дж. Стюарта [21] та Г. Ципфа, модель демографічного потенціалу Ч. Харріса [18]. Визначення потенціалу економічних об'єктів стало невід'ємною складовою стратегічного управління, про принципи та методи якого можна дізнатися з робіт А. А. Томпсона, А. Дж. Стрікланда, П. Ф. Друкера, Г. Мінцберга та ін. Отже, в економічних дослідженнях поняття «потенціал» втратило своє фізичне визначення та стало вживатися у зв'язку зі здатністю економічних об'єктів до реалізації закладених виробничих, ресурсних, управлінських та інших можливостей з заданою метою (максимізації прибутку та рентабельності, мінімізації витрат тощо). Серед дослідників, які звертали увагу у своїх роботах на вивчення потенціалу економічних об'єктів, відомі Л. І. Абалкін, В. Н. Авдеєнко, В.М. Архангельський, Б. Є. Бачевський, С. Белова, В. І. Блонська, І. Р. Бузько, В. Вейц, К. Г. Воблий, І. В. Заблудська, Н. Т. Ігнатенко, Г. О. Кравченко, Н. С. Краснокутська, Є. В. Лапін, В. С. Немчинов, О. О. Решетняк, І. М. Репіна, В. П. Руденко, С. Г. Струмилін, Д. Черников, Є. Фігурнов та інші науковці.

У сучасних наукових дослідженнях економічного потенціалу із застосуванням різних методів і підходів виділяють кілька напрямків вивчення: ресурсний, результативний, виробничий, управлінський. Пояснюється це тим, що поняття потенціалу є комплексним та багатовимірним, як і самі економічні об'єкти, до яких намагаються його застосовувати. Аналіз різних методологій та напрямків щодо його дослідження з системних позицій дозволяє потенціал

економічного об'єкта порівняти з «чорним ящиком», що може «виявити» свою реакцію залежно від зовнішнього впливу. При чому реакція буде залежати від того, що в «ящику» заховано і як функціонує, що є нічим іншим, як самим об'єктом з його складною структурою та взаємозв'язками між підсистемами та структурними елементами. Реалізація цих зв'язків дозволяє системі досягти своєї мети, а отже, реалізувати свій потенціал. Наявність або відсутність потенціалу (тобто здатність використовувати свої здібності для досягнення мети) можна визначити лише з позицій корисності. Якщо система не виконує функцію корисності (не досягає мети, не виконує свого призначення) навіть коли виявляє свою реакцію на зовнішні впливи, то з позицій спостерігача ця система не має потенціалу для реалізації функції корисності.

У фахових джерелах потенціал економічного об'єкта називають системою. Наприклад, суть потенціалу визначають як «інтегральне відображення (оцінку) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси» [16, с. 11-12]. Авторами зосереджено увагу на поєднанні понять «ресурс» (сукупність нагромаджених властивостей як наслідок минулої діяльності), «резерв» (рівень практичного застосування і використання наявних можливостей як сьогоденна діяльність) та «розвиток» (як можлива майбутня діяльність). Потенціал представляється поєднанням понять, характеристик об'єкта, або, як слушно зазначають автори, «інтегральним відображенням... можливостей системи» (тут і далі по тексту виділено мною – Д. В. А.). Іншими словами, потенціал становить дослідницьку модель, за допомогою якої вивчають складну економічну систему.

Поняття потенціалу системи застосовують і в аналізі циклів ділової активності мікро- та макросистем. Зокрема Л. Є. Гринін, С. Ю. Малков та А. В. Коротаєв, посилаючись на визначення С. Фішера, згідно з яким економічним циклом називаються коливання фактичного обсягу виробництва навколо його *потенціальної величини, якої можна досягти* за умови повної зайнятості в економіці [17, с. 580], пропонують власну концепцію економічного циклу як

періодичних коливань навколо *середньої лінії* виробництва, в яких можна виділити підйоми та спади [8, с. 233]. Отже, в якості потенціалу виступає певна теоретична (ідеальна) точка (або набір параметрів), якої (яких) система намагається досягти протягом свого життєвого циклу. Наявність циклічності в розвитку пов'язана з граничними параметрами тієї чи іншої функції корисності, яку має виконувати система. Доки система не досягла граничної корисності, в неї є потенціал розвитку, що доводять всі існуючі моделі та теорії граничної корисності. Після досягнення точки граничної корисності настає період перенасичення, чим пояснюється існування періодів застою. Наступна стадія – рецесія характеризується вичерпанням позитивного потенціалу системи, коли витрачено всі ресурси та резерви для розвитку та самовдосконалення, тобто, коли система перестала виконувати функцію корисності. Руйнування системи це також розвиток, однак зі знаком «мінус». У такому випадку говорять, що в системі закладений руйнівний потенціал.

Однак, потенціал не є системою, так само, як вага тіла, прибуток підприємства, рентабельність чи працездатність. Потенціал можна визначити через якісно-кількісні характеристики певного об'єкта, підприємства, економіки, тобто складних систем, які ми досліджуємо. Потенціал становить складну *якість* економічної системи. Така складна *якість*, тобто здатність (можливість) системи реалізовувати функцію корисності (ефективності), може виявлятися або не виявлятися, залежно від структури та реалізації взаємозв'язків в економічному об'єкті як системі. У цьому полягає емерджентність або відображуваність системи. Не забуваймо про позицію дослідника, який є спостерігачем цієї відображуваності і поціновувачем корисності системи. Лише дослідник визначає ступінь корисності системи та наявність у ній потенціалу, зіставляючи та порівнюючи показники досліджуваної системи з іншими подібними утвореннями. Однак, у будь-якому випадку дослідник спершу вивчає якості, структуру, функції та особливості *системи*, а потім дає оцінку її *потенціалу*.

Послідовники системного підходу використовують три способи описання систем: морфологічний – як аналіз внутрішнього складу для отримання уявлення про будову системи, функціональний – як аналіз діяльності, взаємодії між частинами системи і зовнішнім середовищем та інформаційний – як аналіз ступеня невизначеності стану, його зміни [2; 7; 9; 11]. Дослідження способів та засобів організації системи (структури, зв'язків, самовідображення, управління) дозволяє з'ясувати закономірності її організації та розвитку, а отже, виявити наявність будь-якого потенціалу (тобто можливостей, здатності, нахилу, здібностей до розвитку та ефективної діяльності) в об'єкті-системі.

При функціональному описі дослідник фактично моделює поведінку та функцію об'єкта (системи). Відомо, що функцію системи можна представити у вигляді кількісного або якісного функціоналу. Кількісний функціонал залежить від функцій, що описують внутрішні процеси. Якісний – дозволяє проранжувати певні категорії внутрішніх процесів від «найкращого» до «найгіршого». Як правило, параметри системи та процеси мають свої діапазони реалізації. Доведено, що функція системи виконується, якщо її параметри не виходять за межі цих діапазонів,

в іншому випадку система руйнується або радикально змінює свої властивості. При цьому функціонал, що кількісно або якісно описує діяльність системи, називається функціоналом ефективності. Вважається, що коли функціонал ефективності більший за певний умовний поріг, то функція системи виконується, якщо менше – не виконується. Отже, на нашу думку, *економічний потенціал становить складну якість, яку можна описати функціоналом ефективності від множини взаємопов'язаних характеристик (функцій) об'єкта дослідження як системи*. Якщо трудовий, маркетинговий, фінансовий, інвестиційний, інноваційний, техніко-технологічний, ресурсний, управлінський потенціали об'єкта – це функції, що описують його функціонування з тих чи інших позицій корисності, то економічний потенціал є функціоналом ефективності від цих функцій. Математично це можна зобразити у вигляді:

$$P = f(F, Y, U, I, M, \dots) \quad (1)$$

де  $P$  – економічний потенціал як функціонал корисності;  $F$  – функціонал виробництва продукції (як функціонал корисності від реалізації виробничих можливостей);  $Y$  – функціонал якості виробництва;  $U$  – управлінський функціонал;  $I$  – інвестиційний функціонал;  $M$  – маркетинговий функціонал тощо. Будь-який з функціоналів у свою чергу можна записати як функцію:

$$f(X, X_0, \Delta t, \omega) = E \quad (2)$$

де  $X$  – вхідні дані, що описують визначену діяльність (характеристики підсистеми об'єкта);  $X_0$  – початковий стан;  $\Delta t$  – період, за який реалізовувалася зазначена діяльність;  $\omega$  – дані зовнішнього впливу;  $E$  – кінцевий результат або ефективність.

Знаючи функції, які описують той чи інший процес (якість, властивість), можна визначити *граничну корисність*, тобто *граничну ефективність*, тобто *можливий потенціал* кожного окремого виду діяльності.

Наприклад, функціонал виробництва продукції можна описати за допомогою виробничої функції Кобба-Дугласа:

$$F = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \quad (3)$$

де  $K$  – ознака, яка характеризує вкладений у виробництво капітал (основні фонди);  $L$  – ознака, яка характеризує залучені у процес виробництва трудові ресурси;  $A$  – коефіцієнт, що відображає загальний рівень зміни обсягів виробництва; степені  $\alpha$  та  $\beta$  – характеризують рівень зростання або зменшення кінцевого результату (обсягу виробництва) залежно від зміни на одиницю факторних ознак (капіталовкладень та трудових ресурсів відповідно).

Якщо  $F=0$ , то це означатиме відсутність ресурсів (основних фондів або/та робочої сили) для виробництва продукції. Сума  $\alpha + \beta$  може дорівнювати 1 (що свідчить про стійкий рівень виробництва), бути більшою (що свідчить про розширення виробництва), або меншою (що характерно при зниженні обсягів виробництва). Отже, виробничий *потенціал* буде *наявний за умови*  $\alpha + \beta \geq 1$  та у разі ненульових обсягів ресурсів.

Для визначення граничного рівня виробництва, тобто *рівня можливостей* або *рівня потенціалу* виробництва, необхідно продиференціювати функцію

$F$  за факторами (або ресурсами виробництва):

$$\frac{dF}{dK} = A \cdot \alpha \cdot K^{\alpha-1} \cdot L^{\beta} ; \quad (4)$$

$$\frac{dF}{dL} = A \cdot \beta \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta-1} . \quad (5)$$

Для аналізу наявності та рівня потенціалу в часі використовують динамічну виробничу функцію, яку подають у вигляді:

$$F(t) = A(t) \cdot L^{\alpha}(t) \cdot K^{\beta}(t) \quad (6)$$

Оскільки будь-яка соціально-економічна система є багатовимірною, то функціонал ефективності, тобто *потенціал системи*, завжди залежатиме від багатьох факторів. Зокрема, говорячи про інвестиційний потенціал ( $I$ ), дослідники беруть до уваги напрямок та ефективність використання інвестицій (що визначається прибутками від розширення виробництва продукції або її асортименту, тобто фактору *резерва* виробництва), невеликий термін їх окупності (що визначається через оцінку майбутніх надходжень при використанні наявних та придбаних виробничих потужностей, тобто факторів – *ресурсів*) тощо. Вливання інвестицій переслідує мету подальшого *розвитку* системи.

Як приклад, наведемо модель Р. Солоу, в якій використано функціонал виробничої функції з урахуванням терміну реалізації інвестицій, які сформували капітал, використовуваний для випуску продукції:

$$Q(t) = \int_{-\infty}^t Q_v(t) \cdot dv \quad , \quad (7)$$

$$Q_v(t) = F(v,t) \cdot (L_v(t))^{\alpha} \cdot (K_v(t))^{1-\alpha} \quad , \quad (8)$$

$$F(v,t) = B \cdot \exp(\lambda \cdot v + \pi \cdot t) \quad , \quad (9)$$

$$K_v(t) = I(v) \cdot \exp(\delta \cdot (v-t)) \quad , \quad (10)$$

$$K_v(0) = I(v) \quad , \quad (11)$$

де  $v$  – рік (момент) капіталовкладень;  $I(v)$  – обсяг інвестицій в момент  $v$ ;  $t$  – рік виробництва продукції;  $Q_v(t)$  – обсяг виробництва в році  $t$  продукції з використанням капіталу, інвестованого в момент  $v$ ;  $L_v(t)$  – розмір трудових ресурсів терміну підготовки  $v$ , які залучаються в процес виробництва продукції в році  $t$ ;  $K_v(t)$  – об'єм основних фондів, створений за рахунок інвестицій у момент  $v$  та залучених в процес виробництва продукції в році  $t$ ;  $F(v,t)$  – вимірювач поточної (в році  $t$ ) «нейтральної ефективності» науково-технічного прогресу, досягнутого в момент  $v$ ;  $\lambda$  – темп зростання ефективності капіталу як характеристика матеріалізованого технічного прогресу;  $\pi$  – зростання ефективності капіталу як наслідок «нематеріалізованого» (невтіленого) технічного прогресу, або змін у технологіях з часом;  $\delta$  – середній темп фізичного зношення капіталу;  $B$  та  $a$  – параметри регресії. [7, с. 199]. Як бачимо, кінцевий (очікуваний, теоретичний або потенціальний) результат виробництва продукції  $Q(t)$  є інтегралом виробничих функцій, що оцінюють результат залежно від часу вкладення інвестицій, формування капіталу, ефективності використання та амортизації протягом

певного періоду.

Кожна система характеризується цілеспрямованістю поведінки. Описати таку цілеспрямованість можливо двома способами: детерміністичним, який припускає, що мети можна досягти у кожній конкретній ситуації або в кожній реалізації, та стохастичним, згідно з яким мети можна досягти лише у середньому, у певний проміжок часу. Дослідники вважають, що складні системи поєднують у собі властивості детермінізму, стохастичності та свободи вибору для досягнення мети. Якщо в системі є свобода вибору шляху розвитку з кількох альтернативних, тоді як оцінювати потенціал системи в такому разі? Адже потенціал можна охарактеризувати як *здатність системи до розвитку, адаптації та самовідновлення*. Розвиток з позицій системного підходу – це процес підвищення складності та ефективності системи. Логічно, що система, яка накопичила певні ресурси та резерви, досвід та капітал, має певний потенціал для підвищення своєї складності та ефективності. Якщо розвиток системи піде одним із альтернативних шляхів, чи завжди це означатиме, що для розвитку за іншими шляхами в неї немає потенціалу?

### Список літератури

1. Акаев, А. А. Основы современной теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом [Текст] / А. А. Акаев // Анализ и моделирование глобальной динамики. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – С. 17-43.
2. Акофф, Р. О целенаправленных системах [Текст] / Р. Акофф, Ф. Эмерли : Пер. с англ. – М. : Советское радио, 1974.
3. Андрухова, О. Виробничий потенціал та його роль у діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. Андрухова, Р. Чушак. – Режим доступу: [http://confiaprv.at.ua/publ/konferenciji\\_2011/section\\_5/11](http://confiaprv.at.ua/publ/konferenciji_2011/section_5/11).
4. Блонська, В. І. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства у ході формування стратегічних переваг [Текст] / В. І. Блонська, С. Я.Нагірна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 150-155.
5. Богацька, Н. М. Вплив сьогодення на сутність ресурсного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Н. М. Богацька, М. М. Степаненко – Режим доступу: <http://intkonf.org/category/arhiv/1-pitannya-suchasnoyi-nauki-i-osviti-11-13-lipnya-2011-r/ekonomika/>.
6. Божанова, О. В. Управління економічним потенціалом підприємств: теоретичний аспект [Текст] / О. В. Божанова // Вісник економіки транспорту і промисловості № 30, 2010. – С. 71-77.
7. Власов, М. П. Моделирование экономических процессов [Текст] / М. П. Власов, П. Д. Шимко. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 409 с.
8. Гринин, Л. Е. Математическая модель среднесрочного экономического цикла и современный глобальный кризис [Текст] / Л. Е. Гринин, С. Ю. Малков, А. В. Коротаев // История и математика: Эволюционная историческая макроэкономика. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – С. 233-284.
9. Дружинин, В. В. Проблемы системологии (проблемы теории сложных систем) [Текст] / В. В. Дружинин, Д. С. Конторов. – М., 1976. – С. 64-140
10. Изард, У. Методы регионального анализа: Введение в науку о регионах [Текст] / У. Изард. – М., 1966. – 660 с.
11. Казиев, В. М. Введение в системный анализ и моделирование [Електронний ресурс] / В. М. Казиев.. – 2001. – Режим доступу: <http://cylib.iit.nau.ua/Books/ComputerScience/SystemAnalyze/caym www.kbsu.ru>.

- 
12. Кравченко, О. С. Організаційно-методична модель оцінки економічного потенціалу торговельних підприємств [Електронний ресурс] / О. С. Кравченко, О. В. Григораш. – Режим доступу: <http://mev-hni.at.ua/Konf2011/grygoras/>
  13. Лапін, Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: Дис... д-ра наук: 08.07.01 [Електронний ресурс] / Лапін Є. В. – 2006. – Режим доступу: <http://disser.com.ua/content/348761.html>.
  14. Лёш, А. Географическое размещение хозяйства [Текст] / А. Лёш. – М., 1959.
  15. Перегудов, Ф. И. Введение в системный анализ [Текст] / Ф. И. Перегудов, Ф. П. Тарасенко. – М., 1989.
  16. Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст]: навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
  17. Фишер, С. Экономика [Текст] / С. Фишер, Р. Дорбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 1993.
  18. Хаггет, П. Пространственный анализ в экономической географии [Текст] / П. Хаггет. – М., 1968. – 390 с.
  19. Шумпетер, Й. Теория экономического развития [Текст] / Й. Шумпетер. – М., 1982.
  20. Christaller W. Die zentralen Orte in Süddeutschland: eine ökonomisch-geografische Untersuchung über die Gesetzmäßigkeit der Verbreitung der Siedlungen mit städtischen Funktionen [Text] / W. Christaller.–Jena, 1933.
  21. Stewart J. Q. Potential of Population and its Relationship to Marketing// Theory in Marketing.–Illinois, 1950.

## РЕЗЮМЕ

*Дмитриева Виктория*

### **Потенциал экономических объектов: системный подход**

Рассмотрены существующие подходы к определению понятия «потенциал экономического объекта» и представлена авторская концепция потенциала как сложного свойства экономической системы.

## RESUME

*Dmytriyeva Viktoria*

### **Potential of economical object: systems approach**

The contemporary definitions of the notion «the potential of economic object» are analyzed. The author's position of determination of the potential as the complex property of economic system is given in the article.

*Стаття надійшла до редакції 13.01.2012 р.*

## ФУНКЦІЇ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто сутність поняття «функція системи» як форми виконання завдань системи для досягнення визначених цілей управління підприємством. Запропоновано новий підхід до окреслення функцій аналітичного забезпечення управління економічною системою підприємства з позицій системної парадигми у сфері управління та прийняття рішень.*

**Ключові слова:** економічний аналіз, оціночна функція, діагностична функція, пошукова функція, дескриптивна функція, предикативна функція, прескриптивна функція.

Управління економічною системою підприємства є процесом, який складається з серії взаємопов'язаних дій, що називаються функціями управління. Функції управління характеризують види управлінської праці, що пов'язані з впливом на об'єкт управління, здійснюються спеціальними прийомами і засобами та потребують спеціальної організації роботи. Реалізацію функцій підприємства у будь-якій сфері називають функціонуванням.

Кожна функція управління також є процесом, який складається з серії взаємопов'язаних дій. До однієї з таких функцій зараховують аналітичну функцію, суть якої полягає у емпіричному дослідженні інформації, результатами якого є оціночні висновки про ситуацію, що склалася. Як правило, ці висновки стають основою для подальших управлінських дій і на стадії прийняття рішення, і на стадії його реалізації.

Необхідно підкреслити, що традиційні схеми аналізу інформації про господарські ситуації у процесах управління все виразніше демонструють свою недосконалість. Це виявляється в таких аспектах: традиційні засоби перероблення інформації стають непридатними при аналізі великих обсягів даних, у зв'язку з цим підприємству очевидна недоцільність накопичення величезних обсягів даних, пов'язаних з його роботою; процедури використання даних не передбачають урахування нетипових випадків, орієнтації на такі стратегічні категорії, як доцільність, результативність, адекватність рішень у нестандартних ситуаціях.

Аналітики підприємств повинні не тільки вивчати інформацію для обґрунтування рекомендацій щодо раціональних рішень, а й відбирати початковий матеріал для проведення системного аналізу економіки підприємства та розв'язувати управлінські проблеми. Все це потребує визначення нових функцій аналітичного забезпечення управління економічною системою підприємства.

В останніх дослідженнях провідних вітчизняних вчених, що займаються проблемами економічного аналізу, загалом виокремлено такі три функції аналізу: оцінювальна, діагностична, пошукова (прогнозна) [1, с. 13; 2, с. 13; 3, с. 17-26]. Оцінювальна функція забезпечує встановлення відмінностей фактично

досягнутого стану від запланованих чи теоретично обґрунтованих значень показників. Діагностична функція передбачає формування якісної характеристики об'єкта аналізу, встановлення причинно-наслідкових зв'язків. А прогнозна (пошукова) функція обґрунтовує рекомендації щодо приведення об'єкта аналізу в бажаний стан.

У публікації науковців-аналітиків С. Шкарабана, І. Лазаришиної до основних функцій економічного аналізу зараховано оцінювальну-діагностичну, регулятивну, пошукову, захисну та комунікативну. Зростання значення захисної функції ці автори обґрунтовують зростанням кризових явищ у ринковій економіці та необхідністю запровадження методик діагностики загрози банкрутства; регулятивна функція стає необхідною в умовах розвитку ринкових відносин для своєчасного реагування на можливі негативні чинники; розвиток комунікативної функції зумовлюється наявністю внутрішнього та зовнішнього середовища, між якими необхідно забезпечувати інформаційний зв'язок [4, с. 11].

Авторами П. Спільник, І. Макаровою функції економічного аналізу розглянуто як інструмент глобального менеджменту. При цьому зазначено, що останні є формою реалізації змісту його завдань та містять: об'єктивну оцінку досягнутих масштабів об'єкта, пропорційності та динамічності його розвитку; діагностику стану об'єкта аналізу в напрямку фіксації і встановлення суттєвості відхилень від базового рівня, причино-наслідкових зв'язків функціонування об'єкта; діагностику перспективи функціонування в зовнішньому середовищі; пошук і мобілізацію можливостей для підвищення ефективності діяльності [5, с. 60].

У дослідженні, проведеному Г. І. Купаловою [6, с. 69-77], серед основних функцій економічного аналізу названі: науково-дослідницька; інформаційно-аналітична; оціночна; планова; контролююча; мобілізуюча (конструктивна); інноваційна; пропагандистська.

Слід зауважити, що значна кількість вчених, які досліджують проблеми економічного аналізу діяльності підприємств, загалом демонструють описові алгоритми лінійно-причинного ситуаційного

аналізу господарських проблем і майже не звертають увагу на питання аналізу цілісних інтегрованих властивостей об'єкта з урахуванням його взаємозв'язків у системі управління підприємством. При цьому не розглядаються питання аналізу альтернативних варіантів розв'язання та вибору оптимального варіанту розв'язання управлінських проблем. Проте, оминаючи теорію управління та теорію прийняття рішень, неможливо забезпечити системний підхід до аналізу функціонування суб'єктів господарювання. Тому питання узгодження функцій аналітичного забезпечення з сучасними потребами системи управління підприємством, з теорією систем, теорією управління та теорією прийняття рішень, є досить актуальним.

Метою статті є аналіз та узагальнення позицій провідних вчених щодо поняття функцій економічного аналізу та підходів до їх класифікації, обґрунтування необхідності узгодження функцій аналітичного забезпечення з сучасними потребами управління економічною системою підприємства.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких задач:

- розглянути сутність понять «функція» та «функція системи» в економічній літературі;
- виявити принципи розбіжності між традиційним та системним підходами до визначення функцій економічного аналізу господарських ситуацій та розв'язання управлінських проблем;
- запропонувати функції аналітичного забезпечення управління економічною системою підприємства з позиції системного підходу до процесу прийняття управлінських рішень.

Під управлінням розуміють процес формування цілеспрямованої поведінки системи за умов зміни зовнішнього середовища через інформаційний вплив, який здійснюється людиною (групою людей) або приладом. Таким чином, аналітичним забезпеченням управління економічною системою підприємства слід вважати сукупність аналітичних процедур і технологій, які гарантують своєчасний інформаційний обмін в економічній системі підприємства та здійснення інформаційного впливу керуючої підсистеми на поведінку керованої підсистеми підприємства.

Хоча сутність процесу чи явища як системи виявляється в їхній структурі, однак реалізується вона в їхніх функціях (ролях, призначенні). Це дозволяє розглядати систему як структурно-функціональну цілісність, у якій кожний елемент (підсистема, компонент) має певне функціональне призначення, яке має узгоджуватися із загальними цілями системи.

Термін «функція» має латинське походження (functio) та означає виконання, обов'язок, коло діяльності. У словнику сучасної української мови поняття «функція» розкривається як «явище, яке залежить від іншого явища, є формою його виявлення і змінюється відповідно до його змін; робота когось, чого-небудь, обов'язок, коло діяльності когось, чогось» [7, с.1335]. Отже, функція системи – це діяльність, роль об'єкта в межах деякої системи, робота, що виконується органом, організмом; роль, значення чого-небудь.

Аналітичні дослідження не є ізольованою системою студіювання лише економічних параметрів будь-якого суспільного середовища і його

структурних сегментів, а здійснюються у взаємозв'язку з оцінками політичної атмосфери, соціальної інфраструктури, національної ментальності. У цьому аспекті аналіз виконує пізнавальну функцію [8, с. 360].

Специфіка економічної науки полягає у тому, що вона має двоїтий характер. З одного боку, вона є близькою до соціології, а з іншого – до математики. Тому розрізняють функціональну залежність (у математичному розумінні) і функціональне призначення (у соціальному розумінні) досліджуваних об'єктів. Функція є конкретизацією призначення системи, доводить доцільність існування об'єкта або процесу в межах цієї системи. Функція - це спосіб практичної реалізації призначення (цілі) системи.

Для з'ясування сутності системного підходу до визначення функцій аналітичного забезпечення управління економічною системою підприємства наведемо принципові відмінності між етапами системних і традиційних досліджень при прийнятті рішень (рис. 1.) [9, с. 42].

При вивченні процесів прийняття рішень з позиції системності та комплексності розрізняють два основні підходи - дескриптивний та нормативний [10; 11].

В основі дескриптивного підходу знаходиться емпіричне дослідження рішень, спрямоване насамперед на опис проблемної ситуації, поведінки окремих осіб, що їх ухвалюють. Мета дескриптивного підходу полягає у виявленні та вивченні закономірностей формування рішень у процесі взаємодії осіб, що виносять рішення, з проблемою. Дескриптивну (описову) модель призначено для опису спостережуваних факторів поведінки об'єктів. Побудова дескриптивних моделей рішення пов'язана з тим, що на хід процесу їх прийняття впливає низка обставин, зокрема: тип проблеми і риси ситуації рішення; складність та часовий горизонт проблеми; ступінь невпевненості відносно варіантів і результатів рішень; вплив часу на проблемну ситуацію; характеристики оточення вибору рішення в обсязі розділення компетенцій, мотиваційні аспекти, спосіб функціонування інформаційної системи, моделювання процесів управління; характеристика особи, яка визначає рішення - кваліфікація, знання, досвід, здатність розуміння й аналізу проблемних ситуацій, персональні особливості або посада, яку має особа в організації.

Нормативний підхід виходить з необхідності теоретичного обґрунтування принципів раціонального вибору та раціональної послідовності етапів - "норми" - у процесі формування рішень, тобто ставить дуже високі вимоги до відповідальних осіб. Основою нормативних моделей слугують як деякі аксіоматичні засади, так і результати аналізу та узагальнення дескриптивної інформації. Нормативна модель рішення призначена для пошуку бажаного стану об'єкта чи системи. Напрямок, який займається розробкою і використанням нормативних моделей, називається теорією вибору. Його суть – концентрація зусиль на процедурі вибору рішення, пошуку оптимального рішення, тобто найкращого із можливих за певних початкових умов.

У практичних системах прийняття рішень використовуються як результати дескриптивних досліджень, так і теорії нормативного підходу, що дозволяє цей проміжний варіант розглядати як "прескриптивний" підхід. Прескриптивний підхід



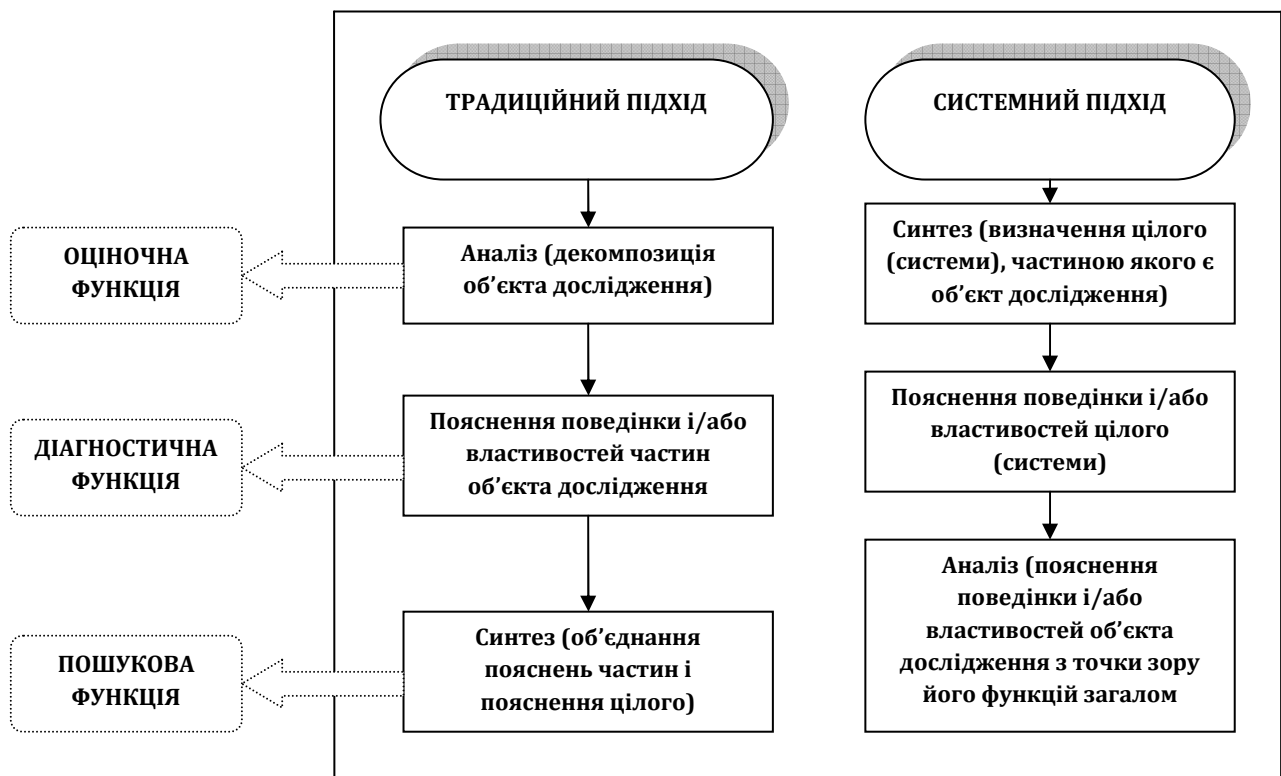


Рис. 1. Порівняння традиційного та системного підходів до прийняття рішень

рекомендує, як повинна діяти особа, що ухвалює рішення, з середніми можливостями та інтелектом, якщо вона здатна систематизовано працювати над проблемою. У цьому випадку знаходження найкращих у тому чи іншому сенсі рішень не гарантується, а обирається "непогане", вільне від непослідовностей та суперечностей рішення.

У сучасній логіці одним з основних понять, що відображає об'єктивно існуючі зв'язки між ознаками і предметами, є поняття предикативності. У математичній логіці предикат часто розуміють як функцію, що визначена на якійсь предметній області і значеннями якої є висловлювання (прогнози). Предикативні моделі – це моделі прогностичного характеру [12, с. 60]. Прогностичний компонент дозволяє передбачити поведінку економічної системи підприємства, розвиток ситуації управлінської взаємодії в системі, коригувати завдання під час здійснення процесу функціонування. Особливістю прогностичної складової є залучення до побудови прогнозу задач, які спрямовані на висунення гіпотез ймовірної поведінки економічної системи підприємства, її реакції на вплив зовнішнього середовища.

За умов системного підходу до аналітичних досліджень економічних процесів на підприємствах можна виділити три напрямки аналітичної роботи: описовий (ретроспективний), функціональне призначення якого полягає у науковому поясненні того, як функціонує і розвивається економічна система суб'єкта господарювання; предикативний, функцією якого є складання прогнозів ймовірної поведінки економічної системи суб'єкта господарювання в майбутньому для досягнення стратегічних цілей; а також прескриптивний, функцією якого є формування середніх суб'єктивних оціночних уявлень про те, якою

господарська діяльність повинна бути в ідеалі.

Отже, дескриптивна функція аналітичного забезпечення управління буде полягати у тому, щоби системно вивчати те, що є у реальній дійсності, предикативна - системно вивчати те, що може бути у реальній дійсності, а прескриптивна функція потребує переходу від рівня системного узагальнення фактів і принципів на рівень абстрагування для вибору оптимальних управлінських рішень щодо досягнення бажаного стану функціонування економічної системи підприємства (рис. 2).

Головним системоутворюючим фактором економічної системи підприємства є функція (перетворення входів системи у виходи; вхід системи – дія на неї зовнішнього середовища; вихід – результат функціонування системи для досягнення певної мети, або її реакція на вплив зовнішнього середовища).

Кількість функцій аналітичного забезпечення управління економічною системою підприємства обґрунтовує існування кількості форм та видів аналітичної роботи. Реалізація функцій у системі управління підприємством породжує різноманітність організаційних форм проведення аналітичної діяльності.

Питання про функції аналітичного забезпечення управління економічною системою підприємства тісно пов'язане з питанням про предмет аналітичної діяльності в системі управління підприємством. До основних функцій аналітичного забезпечення управління економічною системою підприємства повинні належати наступні:

- дескриптивна, котра призначена представляти фактичну інформацію про економічні ситуації для обґрунтування управлінського рішення в описовій формі;
- предикативна, котра призначена для

## ФУНКЦІЇ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА

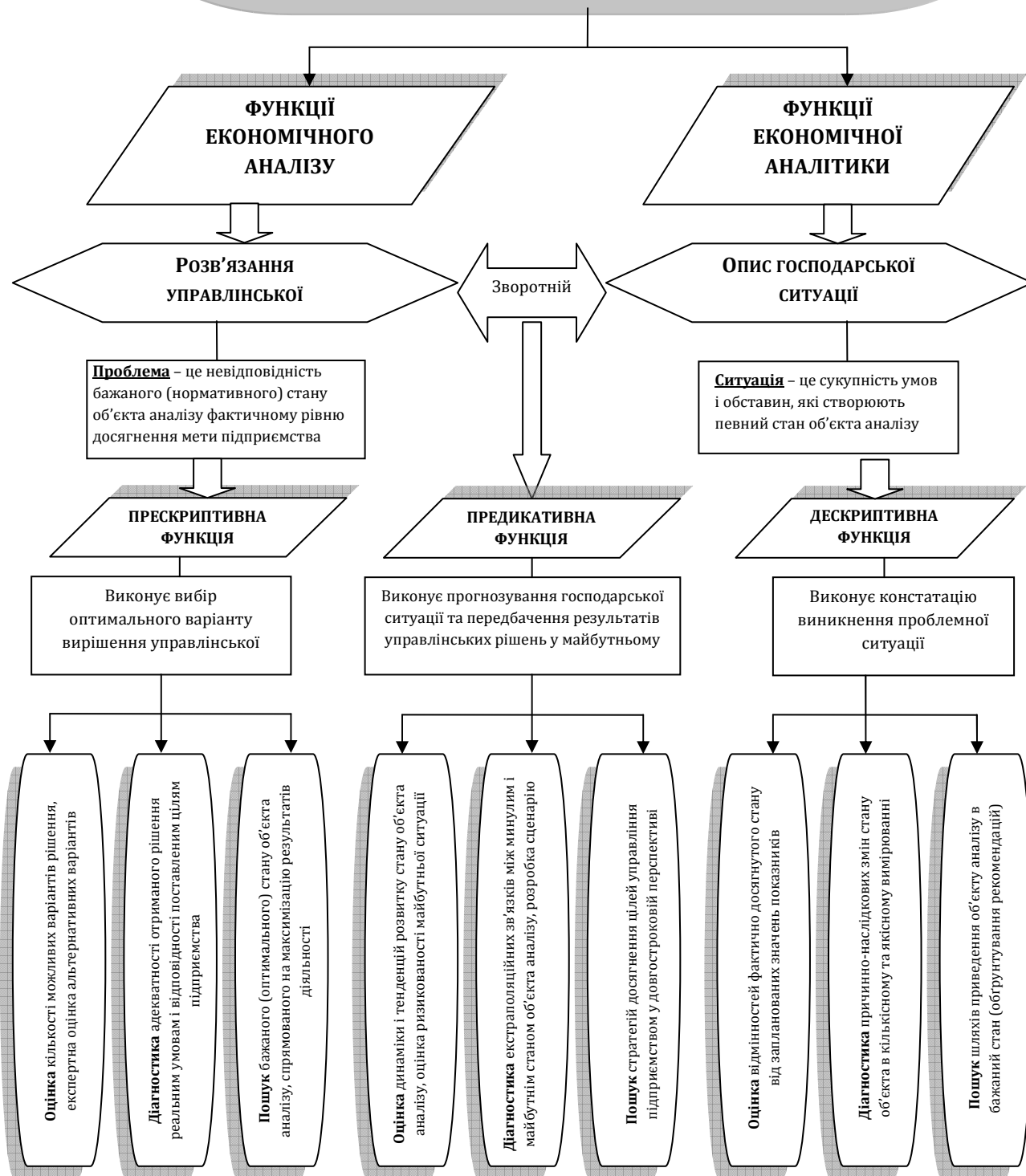


Рис. 2. Функції аналітичного забезпечення управління підприємством як економічною системою

прогнозування певних подій та передбачення результатів управлінських рішень;

- прескриптивна, призначення котрої полягає у розв'язанні управлінських проблем та досягненні бажаного стану функціонування економічної системи підприємства.

Функції аналітичного забезпечення управління

економічною системою підприємства є формою розкриття його змісту. Зміст аналітичної діяльності розкривається через призму його структуризації, тому науково обґрунтований розподіл аналітичної роботи на складові має відповідати новій ідеології управління.

## Список літератури

1. Кіндрацька, Г. І. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; За ред. проф. А. Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 487 с.
2. Мошенський, С. З. Економічний аналіз [Текст] : підручник / С. З. Мошенський, О. В. Олійник ; За ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
3. Мних Є. В. Економічний аналіз [Текст]: підручник / Є. В. Мних. - К.: Знання, 2011. - 630 с.
4. Шкарабан, С. Характеристика функцій економічного аналізу в контексті управління суб'єктами господарювання [Текст] / С. Шкарабан, І. Лазаришина // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2011. – Вип. 8. – Частина 1. – С.10-12.
5. Спільник, П. Економічний аналіз як інструмент глобального менеджменту [Текст] / П. Спільник, І. Макарова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2008. – Вип. 3. – С.59-60
6. Купалова, Г. І. Теорія економічного аналізу [Текст] : навч. посіб. / Г. І. Купалова. – К.: Знання, 2008. - 639 с.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – Ірпінь: ВТФ "Перун", 2004. – 1440 с.
8. Мних, Є. В. До питання методологічних рівнів економічного аналізу [Текст] / Є. В. Мних // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2010. – Вип. 6. – С.360-361.
9. Приймак, В. М. Прийняття управлінських рішень [Текст] : навч. посіб. / В. М. Приймак. – К.: Атіка, 2008. – 240 с.
10. Колпаков, В. М. Теория и практика принятия управленческих решений [Текст] : учеб. пособие / В. М. Колпаков. – К.: МАУП, 2004. – 504 с.
11. Василенко, В. О. Теорія і практика розробки управлінських рішень: навчальний посібник / В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 420 с.
12. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432 с.

## РЕЗЮМЕ

**Калабухова Светлана**

### **Функции аналитического обеспечения управления экономической системой предприятия**

Рассмотрена сущность понятия «функция системы» как формы выполнения заданий системы по достижению поставленных целей управления предприятием. Предложен новый подход к определению функций аналитического обеспечения управления экономической системой предприятия с позиций системной парадигмы в сфере управления и принятия решений.

## RESUME

**Kalabukhova Svitlana**

### **Functions of the analytical providing of management by the economic system of enterprise**

Essence of concept «Function of the system» as the form of implementation of tasks of the system for the achievement of the goals of management of the enterprise is considered. The new approach for the determination of functions of the analytical providing of management of economic system of enterprise from the positions of system paradigm in the field of making decision is offered.

**Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.**

**Катерина КРАВЧЕНКО**

асистент кафедри менеджменту,  
Національна металургійна академія України

**Юрій ШАРОВ**

доктор наук з державного управління,  
професор кафедри менеджменту та управління проектами,  
Дніпропетровський регіональний інститут державного управління  
Національної академії державного управління при Президентові України

## ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВОГО СПРИЙНЯТТЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

*Розглянуто еволюцію стратегічної думки. Сформульовано ключові дискусійні питання науки стратегічного управління для таксономії стратегічних думок. Проаналізовано концепції систем стратегічного управління через основні школи стратегії. Визначено особливості стратегічного управління підприємством в умовах динамічного бізнес-середовища. Доведено необхідність забезпечення постійного, гнучкого і динамічного адаптування конфігурації такої системи в турбулентному зовнішньому середовищі.*

**Ключові слова:** стратегічна думка, школи стратегії, система стратегічного управління, динамічне бізнес-середовище.

У фаховій літературі інтерес до стратегії як до області досліджень з питань управління організацією з'явився після поширення стратегічного планування серед великих компаній протягом 50-60-х років минулого століття. Статті з довгострокового планування почали з'являтися у США в журналі Harvard Business Review у 1956 році (Евінг, 1956; Реп, 1957; Пейн, 1957; Плат and Мейнс, 1959; Куін, 1961), а у 1965 році були написані перші роботи, які систематизували розробки у галузі аналітично-орієнтованого процесу прийняття стратегій (Ансофф, 1965; Лернед та ін., 1965). Надалі теоретичні розробки стали підкріплюватися емпіричними дослідженнями практики корпоративного планування, зокрема, про результати перших емпіричних досліджень писали у Сполучених Штатах – Клеланд (1962), Генрі (1967), Палата представників США, Комітет з науки і технологій (1976), Анг і Чуа (1979), Капон, Фарлі, і Халберт (1987); у Великобританії – Деннінг і Лера (1971, 1972) і Грінер і Норбурн (1975).

Подальша еволюція наукового ставлення до питань стратегічного управління сприяла чіткому виокремленню предметного поля, а також спричинила низку довготривалих, не вирішених і до сьогодні наукових суперечок. Зазначена проблема є частиною однієї з найважливіших сучасних проблем стратегічного управління в умовах динамічного бізнес-середовища – підвищення динамічності і адаптивності систем стратегічного управління підприємствами.

Розв'язанням цих питань науковці, до яких належать А. А. Ануфрієва, М. І. Богатирьов, А. К. Діксіт, Р. С. Каплан, Дж. А. Касліоне, В. С. Кат'яло, Д. Є. Козенков, Ф. Котлер, В. А. Кротов, Г. Мінцберг, Б. Дж. Нейлбафф, П. Р. Нівен, Д. П. Нортон, К. Омає, Х. К. Рамперсад, В. П. Савчук, О. М. Тищенко, Ю. П. Шаров, І. В. Штефан, займаються вже більше двадцяти років, але з часом завдання тільки ускладнюється через постійне підвищення турбулентності навколишнього середовища. Сьогодні

вже ретельно досліджені і прописані концептуальні особливості різних стратегічних думок. Проте дотепер залишаються не вирішеними такі питання:

- ідентифікації особливостей застосування позицій різних шкіл стратегії до конкретних зовнішніх умов та внутрішніх особливостей функціонування конкретного підприємства;
  - слабка відповідність наявного інструментарію стратегічного управління умовам динамічного бізнес-середовища.
- Стаття присвячена викладенню авторських поглядів на ці питання.

Дослідження проблем стратегічного управління підприємством в умовах динамічного бізнес-середовища розпочато у 2005 році. На сьогодні результати досліджень вже дозволили:

- визначити організаційно-економічні вимоги до сучасного управління підприємством [1, с. 231-232];
- встановити передумови появи та розвитку концепції стратегічно-орієнтованого управління підприємством [2, с. 161-164] як еволюційного етапу стратегічного управління;
- сформулювати принципи стратегічно-орієнтованого управління підприємством в умовах динамічного бізнес-середовища [3, с. 255-256];
- побудувати моделі поліконтурного стратегічно-орієнтованого управління підприємством в умовах динамічного бізнес-середовища [4, с. 283-284].

Метою цього етапу дослідження, викладеного у статті, є узагальнення вже напрацьованих фахівцями матеріалів для формування комплексного багатоаспектного бачення проблем побудови системи стратегічного управління підприємством в умовах динамічного бізнес-середовища. Для цього послідовно вирішуються наступні завдання:

- стисло розглянуто еволюцію стратегічної думки;
- сформульовано ключові дискусійні питання науки

- стратегічного управління;
  - проаналізовано основні позиції різних шкіл стратегії;
  - визначено особливості стратегічного управління підприємством в умовах динамічного бізнес-середовища;
  - доведено необхідність забезпечення відповідності конфігурації системи останнього умовам зовнішнього середовища.
- Предметне поле стратегічного управління розкривається через:
- аналіз підприємства крізь призму стратегічних цілей і завдань розвитку;
  - розгляд питань функціонування підприємства в контексті його взаємодії із зовнішнім середовищем;
  - з'ясування причин і механізмів неоднорідності економічних результатів підприємства, поза яким не можлива наявність у них конкурентних переваг;
  - розкриття провідної ролі менеджерів підприємства в створенні таких переваг.

Предмет теорії стратегічного управління полягає у пошуку джерел і механізмів створення стійких конкурентних переваг підприємств, що забезпечують їм економічні ренти, принципово відмінні від сфер інтересів економіки, соціології, психології та політології, а також інших галузей знань, які цікавляться підприємствами та їх ринковою поведінкою. При цьому за останні 40 років уявлення про зміст поняття стратегічного управління і предмет досліджень профільної наукової дисципліни здійснили важливу еволюцію. Вона відбувалася в результаті зіставлень прийнятих раніше концептуальних моделей з практикою бізнесу та подальшим їх налаштуванням з метою відповідності змінам в об'єкті досліджень і умовам його конкурентної поведінки.

Понятійний апарат сучасної теорії стратегічного управління відображає центральне місце в ній організаційно-економічної логіки та унікальний порівняно з понятійним багажем будь-якої з наукових дисциплін, що вивчають організації та конкуренцію. Сучасна теорія стратегічного управління визначає ринкове суперництво організацій як конкуренцію їх бізнес-моделей, а конкуренцію товарів – лише як її зовнішній прояв.

Еволюція наукової дисципліни стратегічного управління завжди відбувалась під впливом невідповідності наявного інструментарію управління і концепцій умовам зовнішнього середовища. Саме тому прискорення наукового прогресу, велика швидкість інформаційного обміну, перманентне вдосконалення засобів виробництва і виробничих сил у значному ступені визначило динамізм теорії стратегічного управління, яка за менш ніж п'ятдесятирічну свою історію декілька раз радикально змінювала не тільки сприйняття процесу прийняття стратегії, а й розуміння самих базових категорій «стратегія» і «стратегічне управління».

Існує чимало напрямів у науковому доробку зі стратегічного управління. Серед щонайменше 8 класифікацій (зокрема, Р. Вітгінгтона, Х. Вольберда, В. Кат'яло, Г. Мінцберга, Л. Руло, Д. Тиса, Д. Фолкнера, Е. Чаффі, та ін.) можна виділити біля 14 «шкіл стратегічної думки». Наприклад, Кат'яло В. С. [5, с. 15; 6, с. 5] і Козенков Д. Є. [7, с. 84] спираються на

різні підходи, але обидва виокремлюють чотири етапи в еволюції стратегічного управління.

Як правило, кожна таксономія стратегічних думок спирається на класифікацію позицій науковців щодо ключових дискусійних питань науки стратегічного управління. Зокрема це ставлення до таких дихотомічних питань, як:

- розробка стратегії – мистецтво чи наука, чи симбіоз науки і мистецтва;
- стратегія – це стандартне об'єктивне рішення, що заздалегідь існує та притаманне певним характеристикам організації, чи це невідоме унікальне рішення, яке треба виробити і вдосконалити відносно персоніфікованого стану організації;
- розробка стратегії – це привілей обмеженої кількості провідних менеджерів чи обов'язок кожного співробітника;
- структура організації впливає із стратегії, чи стратегія повинна враховувати наявну організаційну структуру;
- стратегія – це постійне незмінне протягом тривалого часу рішення, чи це перманентно змінне рішення, яке потребує постійного вдосконалення.

Наведена у таблиці 1 еволюція відношення різних вчених до ключових питань теорії стратегічного управління досліджена на прикладі найбільш популярної таксономії «шкіл стратегій» Мінцберга Г., Альстренда Б., Лемпела Дж. [8-9].

Вплив змін довкілля у бізнес-середовищі зміцнило справу проти формального стратегічного планування. В останній чверті двадцятого століття підвищена турбулентність зовнішнього середовища, яка втілилась через макроекономічну нестійкість, нестабільність валютного курсу, революції мікроелектроніки, і через появу нових індустріальних країн, поклала кінець повоєнній економічній стабільності. Невизначеність майбутнього була поштовхом до переходу від певних стратегічних планів і програм до визначення загальних концепцій, перспектив, напрямів розвитку організації, які, з одного боку, були б достатньо широкими у своєму розумінні, щоб мати довготривалу дію, з іншого - у разі потреби могли б достатньо швидко трансформуватися для того, щоб оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

Турбулентна активність сучасного зовнішнього середовища вимагає, щоб стратегія була менше пов'язана із конкретними діями (які передбачає розуміння стратегічного плану) і більше - із визначенням концепцій діяльності, в якій оперативна гнучкість була б узгоджена із загальною координацією стратегічних рішень.

Динамічність бізнес-середовища призвела до практичного скинення методик позиціонування, планування і формування стратегій як аналітичних процесів, основними припущеннями яких були постулати про прогнозованість динаміки навколишнього середовища і наявність часу для здійснення процесів стратегічного планування. Турбулентність зовнішнього середовища сучасності не дає вже шансів менеджерам здійснювати довготривалі процеси розробки стратегій, визначення позицій, розробки планів, які будуть задавнюватись протягом часу їх розробки. У динамічному середовищі стратегічне планування стає джерелом інституційної

Таблиця 1. Еволюція концепції стратегічного управління на прикладі еволюції шкіл стратегій за класифікацією Г. Мінцберга, Б. Альстренда і Дж. Лемпела

Школа стратегій, науковці, що до неї відносяться	Розробка стратегій – мистецтво чи наука	Стратегія – стандартна відома чи нова невідома	Стратегічні рішення ухвалює багато людей чи окремі менеджери	Структура впливає із стратегії чи ні	Стратегія постійна чи постійно поновлюється
Школа дизайну – Ф. Селзник (1957), У. Ньюмана (1951), К. Ендрюс (1965).	2 Розробка стратегій – це наука, формалізований процес, індивідуальний творчий акт [Школа стратегій, с. 32], що базується на повному деталізованому і глибокому знанні поточної ситуації організації [с. 41] (сильних, слабких сторін внутрішнього середовища, погроз і можливостей зовнішнього).	3 Стратегія – це єдина, краща чітко сформульована, проста і точно визначена перспектива [с. 32], що відповідає певним умовам зовнішнього середовища, зрозуміла і з «ентузіазмом» прийнята усіма членами організації [с. 42].	4 Генерація і вибір стратегії є індивідуально організованим процесом [Школа стратегій, с. 32]	5 Стратегія корегує організаційну структуру, яка «повинна витікати з стратегії і нею визначається» [с. 35].	6 Стратегія розробляється періодично, спеціально для конкретних умов функціонування організації. Після розробки впроваджується і залишається незмінною доки на думку «одного стратега» не буде вимагати перегляду.
Школа планування – І. Ансофф.	Розробка стратегій – це наука, формалізований процес планування із використання формалізованих підходів і методик.	За своєю суттю стратегія – є істина, яка існує заздалегідь і яка пізнається шляхом «...усвідомленого процесу, формального планування, що розбивається на окремі кроки, схематичні зображення у вигляді контрольних таблиць і що підтримується відповідними методами» [с. 52]. Стратегія – це система планів, які поділяються на субстратегії (субплани) і програми.	У прийнятті стратегії бере участь обмежена кількість керівників і професійних плановиків організації [с. 52]. У межах стратегії підрозділи організації пропонують свої стратегії, але остаточне рішення залишається за центральним керівництвом, яке здійснює над ними стратегічний контроль [с. 54].	Стратегія планується під назвами умови функціонування організації та її чинну чітку організаційну структуру.	Процес планування здійснюється у міру виникнення стратегічних задач. На кожну задачу розробляється власна стратегія-план.
Школа позиціонування – М. Портер, Д. Шендел (Schendel), К. Хаттен (Hatten).	Стратегія визначається за формалізованим науковим процесом.	Стратегія стандартна, заздалегідь відома, визначення стратегічної позиції визначає обрання стратегії.	Невелика роль людини у прийнятті стратегії. Спеціальні аналітики визначають стратегічну позицію організації, а стратегія визначається автоматично. Принципове керівництво реалізацією стратегії покладається на топ-менеджмент організації [с.74].	Стратегія, як правило, не впливає на структуру в межах впливу структури на характеристики позиції організації у галузі.	Прийняття стратегії процес періодичний. Зміна стратегії визначається зміною позиції галузі і організації у галузі.

1	2	3	4	5	6
Школа підприємництва - Й. Шумпетер (1950), А. Коул (1959).	Розробка стратегії – мистецтво. «Процес формування стратегії можна назвати напівсвідомим: він базується на життєвому досвіді і інтуїції керівника організації...» [с. 123].	Стратегія підприємця – це нове невідоме, нестандартне рішення, яке характеризується «...рішучим рухом вперед незважаючи на невизначеність ситуації» [с. 116], розвиток і зростання організації [с. 117]	Стратегічні рішення прерогатива керівника, який одночасно є підприємцем.	Структура – незмінно-відсутня, підприємств керує одноосібно і не потребує формалізації своїх команд і дій в межах організаційної структури.	Керівник-підприємець перманентно сканує нові можливості і постійно змінює стратегічні рішення відповідно до нових можливостей.
Школа пізнання - Г. Саймон (1947, 1957), Дж. Марч (1958)	Розробка стратегії – це наука, яка базується на процесі раціонального вибору стратегії, на який впливають обмеженість інформації, індивідуальні психологічні характеристики і стереотипи рішень. Стратегія – це сформований інтелектуальний погляд і індивідуальне розуміння цілей і концепцій їх досягнення. «Добрі стратеги – люди творчі, і тому вони конструюють власний світ і потім ... роблять його реальним ...» [с. 145].	Стратегія – нестандартне, заздалегідь невідоме рішення, яке народжується в розумах осіб, що беруть участь у прийнятті стратегічних рішень.	Стратегічні рішення приймають усі, хто має відповідні повноваження (не завжди це керівники).	Нестандартні рішення не завжди визначає необхідність зміни структури.	Процес прийняття стратегічних рішень безперервний. Постійно здійснюється сканування і розуміння усіх факторів діяльності організації і у відповідності з цим розумінням постійно приймаються і впроваджуються стратегічні рішення.
Школа навчання – Ч. Ліндблом (1959, 1969); Р. Кайерти, (1963); К. Вейк (1969); Дж. Кунін (1980), К. Прахалад і Г. Хемел	Стратегія – результат творчого, неформалізованого процесу, який схожий із мистецтвом.	Стратегія – є симбіозом старого, стандартного, відомого і нового, вдосконаленого, нестандартно творчого.	У прийнятті стратегічних рішень беруть участь усі здатні до навчання працівники і власники організації.	Організаційна структура постійно перебуває у динаміці, що відповідає процесу вдосконалення старої стратегії.	Стратегія – це рішення, що постійно вдосконалюється і змінюється. Нової стратегії не існує – є нове вдосконалення старої стратегії
Школа влади - Г. Аллісон (1971); Дж. Пфферер і Г. Саландк (1978); Г. Естлі (1984). Еллісон (1971) і Перроу (1970).	Стратегія – результат наукового підходу до ведення переговорів із владними групами, що мають вплив на діяльність організації.	Стратегія є результатом переговорів. Стратегія – це один з відомих шаблонів стратегій взаємодії владних груп у межах і поза межами організації.	Прийняття рішень – прерогатива осіб, що мають повноваження влади в межах організації.	Стратегія визначається не організаційною структурою, а в першу чергу структурою груп впливу і влади в межах організації.	Процес прийняття стратегій дискретний, має початок і фінал, але часто відтворюється залежно від динаміки інтересів власних груп у межах і поза межами організації.

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
Школа культури – Е. Ренман и Р. Норманн	Стратегія – як результат симбіозу мистецтва і науки. При цьому наука пропонує стандартний набір стратегій, а мистецтво полягає у пристосуванні однієї з них до діючої культури організації.	Стратегія – стандартна і незмінна, відповідає культурі організації.	Усі працівники організації, які апріорі повинні поділяти ідеологію, цінності і культуру організації.	Структура стабільна і, як і стратегія, відповідає наявній у межах організації культурі.	Процес прийняття рішень безперервний. Фактори діяльності постійно аналізуються скрізь призму «культурного фільтра» [с. 222] і відповідно до результатів аналізу постійно приймаються і впроваджуються стратегічні рішення.
Школа зовнішнього середовища - М. Ханнан і Дж. Фріман; Д. Пью	Стратегія – результат симбіозу мистецтва і науки. Науковий підхід необхідний для ідентифікації характеристик зовнішнього середовища. Мистецтво необхідне для адаптації організації до цих характеристик і їх можливих змін.	Стратегія – шаблони взаємодії (протидії або підпорядкування) з зовнішнім середовищем. Стратегії спрямовані на посідання організацією певних стратегічних позицій, яким відповідають певні шаблони стратегій.	У прийнятті стратегічних рішень бере участь обмежена кількість керівників організації.	Структура, як і стратегія, є відповіддю на вплив зовнішнього середовища, тому формуються синхронно, але не впливають одна на одну.	Процес перманентний, потребує постійного вивчення зовнішнього середовища і вироблення напрямів адаптації організації до нього.
Школа конфігурації - А. Чандлер, Г. Мінцберг, Д. Міллер, Р. Майлс, К. Сноу	Стратегія – результат симбіозу мистецтва і науки. Застосування наукових підходів визначається суто діючою конфігурацією (набором характеристик) організації і вибором певного інструментарію прийняття стратегічних рішень.	Стратегія – відома задалегідь і відповідає певній конфігурації організації. У процесі прийняття стратегічних рішень саме конфігурація є невідомою і змінною характеристикою.	Учасниками процесу прийняття стратегічних рішень на різних етапах еволюції організації може бути обмежена кількість працівників або усі працівники.	Структура у широкому сенсі визначає стратегію.	Стратегія постійно поновлюється відповідно до змін конфігураційних характеристик організації.



інерції. Такий стан речей вимагає подальшого розвитку стратегічної науки і переходу її від планування, розробки, формування стратегії до комплексного підходу стратегічного управління, в межах якого процеси прийняття і імплементації стратегій зливаються у єдиний процес. Сьогодні все частіше можна зустріти наукові праці, у яких в якості пріоритетів в умовах невизначеності і динамічності середовища зазначається необхідність забезпечення взаємозв'язку змін системи стратегічного управління підприємством із змінами бізнес-середовища [10, с. 215].

Розуміючи те, що злет і падіння різних шкіл стратегій є фактичним наслідком змін у зовнішньому середовищі і що кожній школі відповідають певні умови, в межах яких використання саме її методології стратегічного управління несе конкурентні переваги відповідно до певних характеристик підприємства, вважаємо, що застосування методологічних підходів шкіл стратегій виглядає найбільш ефективним.

Отже, важливим завданням сучасної науки стратегічного управління є виявлення взаємозв'язку між різними підходами і школами стратегій, а також ідентифікація певних умов їх застосування у конкретних умовах функціонування конкретної організації, стосовно певної її конфігурації. Але слід розуміти, що така постановка задачі ширша, ніж це визначено школою конфігурації за таксономією Г. Мінцберга, які фактично стандартизували характеристики організацій і запропонували відповідні цим стандартам стратегії. Мова повинна йти про адаптування методологій наявних шкіл стратегій до умов конкретного підприємства. Подальші дослідження в цьому напрямку автори пов'язують зі спробою здійснення такої адаптації на прикладі обраного підприємства.

### Список літератури

1. Кравченко, К. В. Формування вимог до сучасного управління підприємством [Текст] / К. В. Кравченко // *Економіка і управління у промисловості: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, яка присвячена 75-річчю факультету економіки і менеджменту Національної металургійної академії України, 28-29 жовтня 2010 р. – Дніпропетровськ, 2010. – С. 231-232.*
2. Кравченко, К. В. Передумови появи та розвитку концепції стратегічно-орієнтованого управління підприємством [Текст] / К. В. Кравченко // *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління «Механізми підвищення ефективності управління функціонуванням регіональної економіки»: Серія «Економіка». – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – Вип. 147. – Т. XI. – С. 159-165.*
3. Кравченко, К. В. Принципи стратегічно-орієнтованого управління підприємством в умовах динамічного бізнес-середовища [Текст] / Ю. П. Шаров, К. В. Кравченко // *Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції, 25-26 травня 2011 р. – Луцьк: ВНУ імені Лесі Українки, 2011. – С. 255-256.*
4. Кравченко, К. В. Моделі поліконтурного стратегічно-орієнтованого управління підприємством в умовах динамічного бізнес-середовища [Текст] / Ю. П. Шаров, К. В. Кравченко // *Збірник наукових праць «Економіка: проблеми теорії та практики». – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – Вип. 266. – Т. II. – С. 281-289.*
5. Катькало, В. С. *Еволюція теорії стратегічного управління [Текст] : автореф. дис. на соискание учен. степени докт. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и*

*управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / Катькало Валерий Сергеевич. – Санкт-Петербург, 2007. – 41 с.*

6. Катькало, В. С. *Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы / В. С. Катькало // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2002. – Сер.8. – Вып. 2 (№ 16). – С. 3-21.*
7. Козенков, Д. Є. *Основні вимоги до формування системи стратегічного управління підприємством [Текст] / Д. Є. Козенков // Академічний огляд. – 2011. – № 1 (34). – С. 83-88.*
8. Mintzberg, H. *Strategy formation: School of thought / H. Mintzberg // Perspectives on strategic management / Ed. by J.W. Fredrickson. New York. – 1990. – P. 105-236.*
9. Минцберг, Г. *Школы стратегии [Текст] / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпл ; Пер. с англ. под ред. Ю. М. Кантуревского. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.*
10. Артеменко, Л. П. *Пріоритети стратегічного управління в умовах невизначеності середовища [Текст] / Л. П. Артеменко // Економіка, управління, фінанси: стан, проблеми та перспективи розвитку: матеріали IX Міжнародної наукової конференції молодих вчених, аспірантів і студентів, 22-23 квітня 2010 р. – Макіївка: ДонНАБА, 2010. – Ч. II. – С. 213-216.*

### РЕЗЮМЕ

#### **Кравченко Катерина, Шаров Юрій Еволюція научного восприяття системи стратегічного управління**

Рассмотрена эволюция стратегической мысли. Сформулированы ключевые спорные вопросы науки стратегического управления для таксономии стратегических мыслей. Проанализированы концепции систем стратегического управления через основные школы стратегии. Определены особенности стратегического управления предприятием в условиях динамичной бизнес-среды. Доказана необходимость обеспечения постоянного, гибкого и динамичного адаптирования конфигурации системы стратегического управления предприятием в условиях турбулентной внешней среды.

### RESUME

#### **Kravchenko Kateryna, Sharov Yuriy Evolution of scientific perception of strategic management system**

The evolution of strategic thought is considered. The key vexed questions of strategic management science as for taxonomy of strategic thoughts are formulated. Conceptions of strategic management systems through the basic schools of strategy are analyzed. The features of enterprise strategic management in the conditions of dynamic business-environment are considered. The necessity of providing of permanent, flexible and dynamic adaptation of configuration of enterprise strategic management system in the conditions of turbulent external environment is proven.

*Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.*

## ОНТОЛОГІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ В СУЧАСНІЙ ТЕОРІЇ ФІРМИ: АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ

*У статті розглядається закономірність розвитку науки з точки зору руху нового знання в напрямку від змін методології до змін фундаментальних наукових засад; з'ясовуються особливості виявлення принципу передування методологічних змін оновленню онтології в економічній науці; визначається зміст та характер взаємозв'язку розвитку системної методології економічних досліджень та формування сучасної економічної онтології.*

**Ключові слова:** онтологія, методологія, науковий метод, пояснювальна сила економічної науки, системний підхід, системна парадигма.

Будь-яке наукове знання містить окремі але логічно пов'язані складові: онтологію як загальне фундаментальне уявлення про предмет певної наукової дисципліни та методологію як вчення про метод, що застосовується для пізнання визначеного предмета. Сучасною філософією піднімається проблема актуальності зміщення фокусу уваги науковців з методології до онтології науки взагалі [1]. Звичайно, розмежування цілісного наукового знання на онтологію та методологію є абсолютно умовним, суто аналітичним завданням, оскільки в реальному дослідницькому процесі ці дві складові наукового пошуку є взаємодоповнюючими засобами пізнання частини реального світу. На наш погляд, зацікавлення науковців проблемами окремого перегляду онтологічних та методологічних засад набуває актуальності на тлі загострення пояснювальної недостатності тієї чи іншої науки. Розподіл дослідницьких акцентів саме в такий спосіб характеризує проблематику сучасного наукового пошуку в галузі економічних знань.

Невідповідність пояснювальних засобів економічної науки вимогам економічних та конкурентних реалій сьогодення, безперечно, визнається як критиками економістів, так і самими науковцями. Проведений нами аналіз полеміки з цього питання дозволяє зазначити, що найбільш яскравим підтвердженням кризового стану економічної науки є численні масові виступи вчених-економістів та їх студентів у різних країнах світу проти домінування неокласичної традиції в економічній теорії [2]. Головне звинувачення критиків економічного мейнстріму звичайно формулюється як непридатність його засад для опису закономірностей функціонування і розвитку реальних економічних систем. Але відразу виникає питання: який досвід або спостереження перебувають в основі такої критики? З нашої точки зору, до усвідомлення та визнання пояснювальної недостатності економічної теорії науковців спонукають саме результати методологічних досліджень. Адже філософія та ідеологія сучасного наукового економічного методу обумовлює розгляд економічної системи як в структурно-функціональних аспектах, що є

очевидними для спостерігача, так і в частині прихованих тенденцій та причин її розвитку. Тобто саме здобутки методологічних досліджень спрямовують наукову думку до усвідомлення доцільності перегляду онтологічних засад економічної науки в напрямку її реалістичності та зміцнення пояснювальної сили. Перевіримо цю тезу на прикладі зіставлення напрямів методологічних та онтологічних пошуків в галузі теорії фірми.

Проблематиці методологічних досліджень та постановці проблеми формування нової системної парадигми економічної науки присвячені праці відомих зарубіжних науковців М. Блауга, Я. Корнаї, П. Самуельсона, М. Сиглера, К. Хувер, а також праці російських науковців О. Ананьїна, В. Бардовського, І. Болдирева, Г. Клейнера, Р. Нуреева, О. Рудакова, Е. Самородової, О. Субетто, Т. Фролової, В. Чекмарьова.

На початку нинішнього сторіччя проблема побудови економічної онтології набула особливо гострого звучання на тлі визнання фахівцями недостатності економічної теорії щодо пояснення природи більшості явищ реальної економіки. Серед авторів-дослідників онтологічних завдань еволюційної економіки, мікро- та макроекономіки Ф. Беннетт, Дж. Врумен, У. М'які, Дж. О'Нейл, А. Розенберг,

Д. Росс, К. Хувер та ін. Проблемам формування онтологічних засад з метою надання економіці методологічних можливостей, адекватних запитам реальності, присвячені праці Т. Лоусона та Е. Фулбука.

Метою статті є з'ясування характеру взаємозв'язку та закономірностей розвитку методології та онтологічних засад економічної науки, відстеження змісту онтологічних змін, що спричинені еволюцією методологічних засад від підґрунтя неокласичної економічної теорії до сучасних системних уявлень.

Узагальнюючи погляди різних вчених на особливості формування методології економічної науки, можемо зробити висновок, що більшість дослідників, слідом за відомим американським вченим Я. Корнаї, відокремлюють принаймні два основних методологічних напрями [3]:

1) методологія магістрального напрямку – мейнстріму, що базується на функціонально-

механістичному підході в дослідженнях;

2) методологія системної парадигми економічних досліджень, підґрунтям якої є системний підхід.

З нашої точки зору, в економічних науках базові методологічні засади функціонально-механістичного підходу полягають у наступному[4]:

- економічний об'єкт, у тому числі підприємство, розглядається як механізм, функціонування якого описується в термінах виробничої функції;
- поняття мети, ефективності, раціональності виражаються переважно через кількісні економічні показники функціонування: прибутку, виторгу, витрат;
- поведінка фірми сприймається як реакція на сигнали ринкового середовища, поведінка індивідів також пояснюється ринковими стимулами;
- підприємство-механізм розглядається з позицій статичної рівноваги та підтримки гомеостазу;
- використання формальної логіки, прагматичності в дослідженні поведінки економічних суб'єктів;
- методами теоретичного дослідження функціонально-механістичної методології є математичні засоби аналізу та моделювання, економетрії та методи формалізації.

На засадах методології мейнстріму (механістичного підходу у його функціонально-статичній та функціонально-динамічній інтерпретації), як відомо, формувалися класичні та неокласичні школи економічної думки, з онтологічного погляду яких економічний об'єкт, зокрема підприємство, розглядався як механізм, тобто формальна конструкція, базовим елементом якої є технологія, а головною характеристикою – виробнича функція [8]. Метою функціонування підприємства (фірми) науковці класичної і неокласичної шкіл вважають отримання тих чи інших економічних результатів – прибутку, виторгу, зниження витрат. Головною проблемою функціонування підприємства визнається підтримка так званого гомеостазу фірми як єдиного стану за певних цінових ринкових обмежень, що забезпечує максимальний прибуток при прийнятному рівні витрат. Однозначність трактування економічної рівноваги та одномірність у визначенні поведінки фірми формували онтологічне уявлення про підприємство як про механізм, що переживає послідовні відновлення технологічного циклу та функціонує в межах виробничого призначення. Таке функціонально-статичне сприйняття підприємства перебуває в основі методології маржинальних теорій фірми. Відомо, що онтологія розвитку підприємства в ній не набула чітких контурів. Однак з розвитком неокласики, в маржинальних і управлінських теоріях поступово з'являються динамічні напрями. Зокрема визнається можливість багатоваріантної поведінки підприємства відповідно до множинності станів ринкової рівноваги і, як наслідок, різноманітності результатів функціонування. Управлінськими теоріями фірми передбачено збільшення масштабів (зростання) підприємства та позитивна динаміка темпів зростання як перспективний напрям змін, що відповідає економічним інтересам менеджерів.

Певні методологічні зміни в теорії фірми спостерігаються з появою інституціонального напрямку досліджень, який виходить за межі

неокласичної традиції, однак зберігає її оптимізаційний інструментарій [8]. На відміну від технологічної концепції фірми, онтологія інституціональної теорії вважає структурною основою підприємства сукупність довгострокових контрактів між постачальниками, працівниками, споживачами, дилерами. Незважаючи на традиційне функціональне сприйняття сутності підприємства, методологія інституціоналізму набуває принципово нового елементу – визнання інформаційних аспектів існування фірми як вирішальних у прийнятті оптимізаційного рішення. Звичайно, інформація сприймається лише як окремий ресурс обізнаності, вартість якого утворює трансакційні витрати підприємства, однак навіть подібне уявлення суттєво змінює розуміння розвитку фірми. Головною проблемою підприємства є мінімізація трансакційних витрат ринкової взаємодії з економічними агентами і вибір оптимального масштабу виробництва. Відповідно розмір вартості взаємодії фірми з економічними агентами може сприяти вертикальній інтеграції, обумовлювати розмір інвестицій у специфічні активи, під якими розуміють здатності до ринкових комунікацій, визначати межі розширення фірми загалом.

Поруч із світоглядом основної течії в економічній науці протягом ХХ ст. розвивалася системна парадигма – спосіб наукового мислення, побудований на методологічних принципах сучасної теорії систем. Системний підхід в теорії фірми обумовлює розгляд підприємства як багатовимірної і мультипросторової системи, для якої характерною є складність внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків. Проте, головним внеском системної парадигми в економічну теорію є застосування комплексного міждисциплінарного підходу у вивченні суто економічних явищ.

Базові засади методології системного підходу в економічних дослідженнях, які сформульовані Я. Корнаї, свідчать про суттєві зміни в онтологічних основах теорії фірми [3]:

- кожна економічна система, що є об'єктом дослідження, розглядається у своїй внутрішній цілісності та взаємодії з іншими системами, в тому числі надсистемами. При цьому економічна система є ареною взаємодії політики, економіки, культури, психології, ідеології, тому аналіз її поведінки з позицій однієї дисципліни є недостатнім;
- переваги суб'єктів системи є продуктами самої системи, отже змінюються разом зі змінами системи загалом;
- розвиток системи є результатом взаємодії законів її власної еволюції та прийняття свідомих управлінських рішень;
- при вивченні економічної системи увага дослідника зосереджується на внутрішніх системних інститутах, що є відносно стійкими утвореннями та спричиняють будь-які системні події та процеси;
- економічні системи характеризуються специфічними дисфункціями;
- методами аналізу економічної системи переважно визнаються історичний метод, якісне й незначною мірою кількісне порівняння її властивостей з відповідними властивостями інших систем,

спостереження;

- для теоретичного аналізу на засадах системного підходу в економіці не характерне використання методів математичного моделювання. В основі дослідження перебуває спроба найповнішого сприйняття економічної реальності, без абстрактних обмежень, яких потребує побудова математичної моделі.

До системних теорій фірми відносять підприємницьку теорію Й. Шумпетера, вчення нового інституційно-еволюційного напрямку і новітню економічну синергетику. Проте теорія систем є не єдиним джерелом формування методології й онтології економічних досліджень. Суттєвий вплив на загальнонаукову методологію пізнання чинить наука про інформацію та поширення інформаційного підходу в природничих та соціальних галузях знань. З цього моменту інформація визнається одним з ключових понять економічної онтології загалом.

Методологією інформаційного підходу передбачається, що інформація є предметом економічних досліджень. Однак вивчення цього специфічного предмета здійснюється з традиційного погляду економічного мейнстріму, тому інформаційний підхід в економіці скоріше виявляє пізнавальну недостатність неокласичних теорій у сфері пояснення економічних аспектів інформаційної взаємодії, ніж додає нових відомостей про економічну систему загалом. Класичними прикладами застосування й розвитку інформаційного підходу в економіці є інформаційна теорія вартості російського вченого К. Вальтуха [4], інформаційна теорія економіки О. Дьоміна [5]. Проте головним онтологічним надбанням інформаційного підходу в економіці, на наш погляд, є усвідомлення того, що економічна реальність є багатоваріантною, а швидкість її змін випереджає темп її дослідження [8]. Різноманітність економічних явищ неможливо пояснити простим розширенням кола досліджуваних проблем та аспектів функціонування економічних систем, що описуються обмеженою кількістю закономірностей. З цього погляду інформаційний підхід актуалізує проблему перегляду онтологічного підґрунтя економічної науки та протиставлення функціонально-механістичному підходу методологічної альтернативи переважної пояснювальної сили, на засадах якої можливе формування нової інформаційної парадигми економічної думки.

На сучасному етапі розвитку науки про інформацію та актуалізації власних проблем економічної теорії сформовані об'єктивні передумови для застосування інформаціологічного підходу в економічних дослідженнях. У сфері прикладних наук інформаціологічний світогляд обумовлює зосередження уваги дослідника не стільки на системному аналізі або розтинанні структури на елементи, блоки, підсистеми, окремі процеси, скільки на її інформаційності, тобто прихованих співвідношеннях внутрішніх явищ та відношень системи і середовища [7; 8]. Відповідно зовнішні прояви названих співвідношень або параметри системи сприймаються як вторинні супутні події, що більшою мірою описують об'єктні контури системи, ніж пояснюють її поведінку. З онтологічних позицій інформаціологічне бачення економічної системи будь-

якого рівня передбачає вивчення не тільки явних аспектів її існування, скільки прихованих тенденцій розвитку та неочевидних зовнішніх факторів впливу.

З викладеного видно, що розвиток загальної теорії систем та науки про інформацію надав власного розвитку методології економічних досліджень, яка, у свою чергу, ставить завдання онтологічного порядку, сформульоване відомим зарубіжним дослідником-онтологом У. Мякі: перегляд фундаментальних засад щодо визначення сутності самого предмету економічної науки [9]. Розглянемо, як економісти-онтологи розуміють сьогодні структуру соціально-економічної реальності. За зауваженням Т. Лоусона економічну реальність сьогодні можна розглядати на трьох рівнях [10]. По-перше, емпіричний рівень (сприйняття) – явні факти, що сприймаються у певному економічному контексті, є очевидними для спостерігача, не викликають суперечок щодо їх фіксації, характеризують економічну реальність з точки зору поставленої дослідницької мети. Як правило, методом досліджень на емпіричному рівні економічного буття є кількісні вимірювання, статистичний аналіз даних. По-друге, феноменологічний рівень (бачення) – феномени, явища, події, що є наочними та очевидними для спостереження, але сприймаються поза цільовим дослідницьким контекстом. Відрізняється від емпіричного відсутністю внутрішніх зв'язків та цільності. По-третє, структурний рівень (мислення) – недоступні спостереженню, приховані соціально-економічні зв'язки, рушійні сили, механізми та тенденції.

Досить характерним для інформаціологічного мислення є, на нашу думку, виділення прихованої частини економічної реальності. З точки зору методології економічної науки, такий підхід вже набув ознак загально визнаної основи дослідження природи економічної системи. Той факт, що проблема вивчення сутності прихованого рівня економічного буття виведена онтологами на перший план, підтверджує принцип передування методологічних змін оновленню онтології в економічній науці. Більш того - свідчить про взаємозв'язок розвитку методології економічних досліджень та формування сучасної економічної онтології.

У ході дослідження висловлено припущення, що розвиток економічної науки, як і розвиток наукових знань взагалі, відбувається як зміни в напрямку від методології до онтології. Дійсно, методологія є більш відкритою для парадигмальних змін частиною економічної науки. Пошук реалістичного методу, що дозволяє отримати найповніші знання про економічні системи, передує перегляду фундаментальних основ економічної науки та втіленні в її структурі результатів методологічних досліджень. З позицій сучасних потреб економічної теорії передбачається, що дослідження в названій галузі відбуватимуться надалі в напрямку формування онтологічних засад окремих прикладних сфер економічної діяльності.

### Список літератури

1. *Наука: от методологии к онтологии [Текст] / Рос. акад. наук, Ин-т философии ; Отв. ред.: А. П. Огурцов, В. М. Розин. / А. П. Огурцов, В. М. Розин. - М. : ИФ РАН, 2009. - 287 с.*
2. *Edward Fullbrook. A Brief History of the Post-Autistic Economics. [Електронний ресурс] /Journal Of Australian*

---

*Political Economy*. – № 50. – Режим доступу: <http://www.altruists.org/static/files/The%20Post-Autistic%20Economics%20Movement%20%28Edward%20Fullbrook%29.pdf>

3. Корнаи, Я. Системная парадигма [Текст] / Я. Корнаи ; Пер. с англ. // Вопросы экономики. – 2002. – № 4 – С. 4 – 22.
4. Решетняк, Т. І. Онтологія як метод наукового реалізму в економічних дослідженнях [Текст] / Т. І. Решетняк // Стратегія економічного розвитку України: Зб. наук. праць. – Вип. 29 / Голов. ред. А. П. Наливайко. – К.: КНЕУ. – 2011. – С. 3-11.
5. Дёмин, А. И. Информационная теория экономики. Макромодель [Текст] / А. И. Дёмин. – М.: Полев, 1996. – 347 с.
6. Вальтух, К. К. Информационная теория стоимости [Текст] / К. К. Вальтух. – Новосибирск: Наука, 1996. – 416с.
7. Методологія економічних досліджень [Текст] / Н. М. Євдокимова, Н. В. Задорожна, Т. І. Решетняк / Науково-дослідна робота студента на прикінцевому етапі навчання в бакалавраті: Науковий семінар. Курсова робота-есе: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2007. – 120 с.
8. Решетняк, Т. І. Управління розвитком підприємства: інформаціологічний контекст (теоретико-методичні аспекти) [Текст] : дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук (08.06.01). / Т. І. Решетняк – К.: КНЕУ, 2005. – 205 с.
9. *The Economic World View: Studies in the Ontology of Economics*. Edited by Uskali Maeki [Електронний ресурс] / Uskali Maeki / Cambridge University Press, 2001. – 400 p. – Режим доступу: <http://economicsbooks.econguru.com/book/>.
10. Лоусон, Т. Современная "экономическая теория" в свете реализма [Текст] / Лоусон Т. // Вопросы экономики. – 2006. – № 2. – С. 34.

## РЕЗЮМЕ

**Решетняк Татьяна**

**Онтология и методология в современной теории фирмы: анализ взаимосвязи**

В статье рассматривается закономерность развития науки с точки зрения движения нового знания в направлении от изменений методологии к изменениям фундаментальных научных оснований; исследуются особенности проявления принципа предшествования методологических изменений обновлению онтологии в экономической науке; определяется содержание и характер взаимосвязи развития системной методологии экономических исследований и формирования современной экономической онтологии.

## RESUME

**Reshetnyak Tetyana**

**Ontology and methodology in the contemporary theory of firm: independence and interrelation**

In the present article the legitimacy of a science development from the point of view of a new knowledge movement in the direction from the methodology changes to changes of the fundamental scientific bases is considered; the features of manifestation of a principle of the methodological changes precedence to the ontology updating in the economic science are investigated; the contents and character of interrelation of the economic researches system methodology development and formation of the contemporary economic ontology are determined.

*Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.*

---

# ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 336.71(043.5)

Ірина АБРАМОВА

аспірантка,  
Луцький національний технічний університет

## МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

*У публікації розглядаються питання особливостей чинних методичних підходів до оцінки регіонального менеджменту, виявлення позитивних та негативних рис останніх з точки зору ефективності антикризового менеджменту регіону, а також розробка комплексної його послідовності.*

**Ключові слова:** антикризовий менеджмент соціально-економічного розвитку регіону, методика аналізу антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону.

Економічний розвиток України та її окремих елементів (регіонів) – це процес, який відбувається в умовах кризи. Тому особливої актуальності набувають питання, пов'язані з антикризовим управлінням, тобто питання оцінки й аналізу глибини розвитку останньої, а також розробки комплексу заходів, що її попереджають і локалізують.

Проблема аналізу ефективності управління соціально-економічним розвитком регіону постійно знаходиться в центрі досліджень теорії і практики регіонального управління. Однак у сучасних кризових умовах вона набула особливої значущості, оскільки умови господарювання вимагають формування ефективних і дієвих механізмів, які б, базуючись на новітніх наукових досягненнях, дозволяли ефективно вирішувати актуальні проблеми подолання кризи з мінімальними негативними соціальними та економічними наслідками, а також сприяли попередженню її виникнення на мезорівні.

На сьогодні безперечно актуальними є вивчення чинних методичних підходів до оцінки ефективності регіонального менеджменту, що дозволить у майбутньому попередити появу криз у соціально-економічному розвитку регіону та застосувати систему антикризового управління ним.

У сучасній науковій літературі спостерігаються різні підходи до оцінки ефективності антикризового менеджменту регіону. У цьому напрямі дослідження значний внесок зробили І. Артим, В. Асанов, Р. Білик, Е. Ведунг, З. Герасимчук, А. Гошко, В. Дзюндзюк, В. Іванов, М. Лесечко, С. Мельник [1-4].

Варто зазначити, що існує дуже велика кількість розроблених методичних підходів до оцінки ефективності регіонального менеджменту. Однак, незважаючи на вагомий доробок, у теорії та практиці відсутня єдина методика його оцінки, в основу якої було б покладено такі ознаки, як наявність рівноваги та збалансованості, гарантування безпеки та врахування життєвого циклу соціально-економічного

розвитку регіону. Отже, метою статті є аналіз наявних методичних підходів до оцінки регіонального менеджменту, виявлення їх позитивних та негативних рис з точки зору ефективності антикризового менеджменту регіону, а також розробка комплексної послідовності аналізу його ефективності.

У результаті проведеного нами дослідження ми встановили наступне.

До позитивних рис методичних напрацювань належать:

1. Використання окремими вченими поняття ефекту управління.
2. Застосування кореляційно-регресивного методу аналізу, що дозволяє визначити вплив факторів на результуючу ознаку.
3. Врахування різних аспектів ефективності, що дає підстави стверджувати про комплексний характер оцінки ефективності.
4. Якісна інтерпретація отриманих результатів, що сприяє практичному застосуванню методики.
5. Оцінка результативності регіонального управління, яка проводилась через кінцеві результати управління, тобто ефекти.

Водночас вищезазначений аналіз підходів до оцінки ефективності управління регіоном дозволяє стверджувати, що запропоновані методики аналізу ефективності регіонального управління містять також низку недоліків:

1. Спрощена система аналізу ефективності регіонального управління на основі одного показника, або ж підміна показника ефективності показником результативності, що не дає можливості об'єктивного аналізу ефективності.
2. Застосування непрямих методів оцінки ефекту (експертних оцінок), що є суб'єктивною оцінкою, в результаті чого виникають неточності.
3. Відсутність порівняння величини отриманого ефекту від управління з витратами на управління,

адже про ефективне управління варто говорити тоді, коли при мінімальних витратах досягається максимальний ефект.

4. Відсутність чіткого розуміння ефекту, досягнутого у результаті регіонального управління, який би характеризував основну мету регіонального менеджменту. На нашу думку, тільки кінцеві результати функціонування соціально-економічної системи, тобто ефект, який виникає під впливом регіонального управління, може реально оцінювати загальну результативність антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону.

Вважаємо, що для визначення рівня кризи у регіоні, розробки відповідних заходів необхідно визначити стан рівноваги соціально-економічного розвитку регіону, рівень наявності балансу-дисбалансу сфер життєдіяльності регіону. Тому, зважаючи на проаналізовані методичні підходи, авторська методика оцінки ефективності антикризового менеджменту регіону передбачатиме наступне:

- кінцеві показники аналітичного дослідження повинні характеризувати ефективність антикризового менеджменту регіону;
- оцінка ефективності має здійснюватись через зіставлення результатів управління соціально-економічним розвитком регіону та витрат, які несуть органи регіонального менеджменту на таке управління;
- оцінка ефективності антикризового менеджменту регіону повинна передбачати оцінку досягнення балансу інтересів між економічною та соціальною сферами; оцінку стану безпеки регіону; оцінку життєвого циклу соціально-економічного розвитку регіону.

Таким чином, на основі детального аналізу концепцій визначення ефективності управління та після перегляду наявних методичних підходів до оцінки ефективності управління регіоном, пропонуємо власну методику, яка б вирішувала вищезазначені недоліки та враховувала позитивні риси. Запропонована нами позиція буде спиратись на функціональну концепцію ефективності управління.

Розроблена методика аналізу та оцінки ефективності антикризового регіонального менеджменту містить три послідових етапи. На першому етапі обираються мета, завдання та методи оцінки. Основною метою аналітичних досліджень є аналіз та оцінка ефективності антикризового регіонального менеджменту задля об'єктивного визначення ефективності антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону. Відповідно до мети об'єктом дослідження є процес антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону стосовно його ефективності. Предметом аналізу є рівень кризовості регіону. Завдання аналітичного дослідження передбачають наступне:

- оцінку збалансованості соціально-економічного розвитку регіону;
- оцінку рівноважності соціально-економічного розвитку регіону;
- оцінку соціально-економічної безпеки регіону;
- інтегральну оцінку рівня кризовості регіону;

– аналіз циклічної складової, що характеризує циклічні коливання в соціально-економічному розвитку регіону як одного з основних факторів виникнення кризи соціально-економічного розвитку регіону;

- оцінку ефективності регіонального менеджменту;
- інтегральну оцінку ефективності антикризового регіонального менеджменту;

Другий етап дослідження передбачає аналіз та оцінку рівня регіонального розвитку за напрямками кризовості. Згідно з проведеними теоретичними розвідками ознаками останньої є наявність розбалансованості соціально-економічної системи, порушення її рівноваги та ознаки небезпеки. У зв'язку із цим необхідно дослідити соціально-економічний розвиток на відповідність цим характеристикам. Оскільки в основу кожної із ознак покладено рівень соціально-економічного розвитку регіону, то постає завдання його інтегральної оцінки.

Стратегічною метою можна вважати досягнення збалансованого рівноважного та безпечного соціально-економічного розвитку. Тому аналіз ефективності антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону необхідно розпочати з аналізу рівня ефективності антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону з погляду кризовості. Для цього визначимо інтегральні індекси ефективності антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону. Комплексними індексами є індекси ознак антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону, тобто індекси збалансованості сталого соціально-економічного розвитку регіону, рівноважності сталого соціально-економічного розвитку регіону та індекси безпеки сталого соціально-економічного розвитку регіону.

Індекс збалансованості антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону свідчить про досягнення такого кінцевого ефекту антикризового менеджменту, який передбачає дотримання особливої для кожної регіональної системи пропорції складових її потенціалу, утворення елементів, яких бракує структурі регіону та подолання деструктивності інших складових, стимулювання внутрішньорегіональних і міжрегіональних зв'язків [4, с. 596], при якому досягається баланс соціальної та економічної сфери, що створює сприятливі умови для безкризового соціально-економічного розвитку регіону.

Індекс збалансованості соціально-економічного розвитку регіону можна визначити як відношення темпів росту інтегрального індексу економічного розвитку до темпів зростання інтегрального індексу соціального розвитку регіону:

$$I_{зб} = \frac{\square I_e}{I_c}, \quad (1)$$

де  $\square I_e$  - темп зростання інтегрального індексу економічного розвитку регіону;

$I_c$  - темп зростання інтегрального індексу соціального розвитку регіону

Чим ближче це значення до 1, тим більш збалансованим є соціально-економічний розвиток регіону.

Рівноважність кінцевого корисного ефекту антикризового регіонального менеджменту пов'язана

із забезпеченням стабільності соціально-економічного розвитку регіону, що характеризує позитивну динаміку циклічності розвитку системи регіону; максимізацією одержаного соціально-економічного ефекту від регіонального антикризового менеджменту. Таким чином, рівноважним вважатиметься соціально-економічний розвиток регіону, який знаходиться на стадії експансії, поживлення та злету соціально-економічного циклу, що характеризуватиме гармонізацію використання продуктивних сил регіону, задоволення потреб населення та ефективність регіонального менеджменту.

Соціально-економічну систему регіону можна вважати рівноважною за умови дотримання наступної функції:

$$R = \square I_e \square I_c (I_{\text{зб.}}) \rightarrow \max \quad (2)$$

Як видно із функції, максимізація соціально-економічного ефекту від реалізації антикризового регіонального менеджменту дозволить досягти точки злету і характеризуватиме рівноважний розвиток регіону. Чим вищими будуть темпи приросту соціально-економічного розвитку регіону, тим кращий рівень рівноважності регіональної соціально-економічної системи.

Діагностику рівня кризовості регіонального розвитку реалізуємо за допомогою індикативного методу, який здійснюється шляхом зіставлення фактичних і порогових значень показників стану економічної безпеки регіону. Таке порівняння дає можливість визначити стан економіки регіону за ступенем відхилення від безпечного розвитку.

Проведений аналіз та оцінка рівня збалансованості, рівноважності соціально-економічного розвитку, визначення рівня соціально-економічної безпеки дозволяє розрахувати інтегральний індекс кризовості та визначити циклічність соціально-економічного розвитку регіону.

Інтегральний індекс кризовості регіону розрахуємо за наступною формулою:

$$I_{\text{ц}} = \frac{1}{n} (I_p \times I_{\text{зб.}} \times I_{\text{б.}}) \quad (3)$$

де  $I_p$  - інтегральний індекс рівноважності соціально-економічного розвитку регіону;

$I_{\text{зб.}}$  - інтегральний індекс збалансованості соціально-економічного розвитку регіону;

$I_{\text{б.}}$  - інтегральний індекс безпеки регіону.

Оцінку ефективності регіонального менеджменту пропонуємо здійснювати в перерізі результатів від діяльності регіональних органів влади та витрат, яких потребує соціальний та економічний розвиток регіону. Вважаємо, що оцінка ефективності антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку не є комплексною без урахування витрат на досягнення кінцевого корисного ефекту від антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону. Така необхідність, на наш погляд, впливає із наступної залежності: чим більшими є соціально-економічні проблеми регіону, тим нижчим є рівень ефективності від антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку і, як результат, нижчою є ефективність управління, та

більшою - потреба у фінансових ресурсах, необхідних на їх вирішення. Тобто виходячи із вищезазначеного, говорити про ефективне управління ми можемо при умові мінімальних затрат при досягненні максимального кінцевого корисного ефекту.

Для розрахунку коефіцієнта ефективності регіонального менеджменту використаємо наступну формулу:

$$k_{\text{еф}} = \frac{BPII}{B_{\text{с.е.}}} \quad (4)$$

де  $BPII$  - валовий регіональний продукт;  
 $B_{\text{с.е.}}$  - витрати на соціально-економічний розвиток регіону.

При умові  $k_{\text{еф}} > 1$  спостерігається досягнення ефективності регіонального менеджменту; при умові

$k_{\text{еф}} < 1$ , витрати органів регіонального управління на соціально-економічний розвиток регіону перевищують результати, тобто рівень валового регіонального продукту, що свідчить про неефективне витрачання коштів на соціально-економічний розвиток регіону.

На третьому етапі здійснюється інтегральна оцінка ефективності антикризового регіонального менеджменту. Вона буде визначатись за формулою:

$$I_{\text{еф.}} = I_{\text{ц}} \times k_{\text{еф.}} \quad (5)$$

де  $I_{\text{ц}}$  - інтегральний індекс кризовості соціально-економічного розвитку регіону;

$k_{\text{еф.}}$  - коефіцієнт ефективності регіонального менеджменту.

Одержані значення індексу кризовості регіону, коефіцієнта ефективності регіонального менеджменту та інтегрального індексу ефективності антикризового регіонального менеджменту дозволяють згрупувати регіони держави за ознаками різних станів кризи, ефективності витрат на соціально-економічний розвиток регіону, виявити проблеми та розробити відповідні антикризові програми.

Отже, запропонована таким чином методика аналізу ефективності антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону є аналітичним інструментом для висновків стосовно відповідності рівня кризовості соціально-економічного розвитку, рівня ефективності регіонального менеджменту та рівня ефективності антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону, що відповідно створює міцне науково-практичне підґрунтя для вибору відповідної стратегії та адекватних фінансово-економічних інструментів, спрямованих на досягнення максимального корисного ефекту управління у регіоні.

## Список літератури

1. Антикризисный менеджмент [Текст] / Под ред. проф. А. Г. Грязновой. - М.: Ассоциация авторов-издателей «Тандем»; Изд-во «ЭКМОС», 1999. - 368 с.
2. Антикризисное управление [Текст] / Под ред. Э. М. Короткова. - М.: Инфра-М, 2000. - 432 с.
3. Антикризисное управление [Текст] / Под ред. Э. С. Минаева и В. П. Панагушина. - М.: ПРИОР, 1998. - 432 с.
4. Ведунг, Е. Оцінювання державної політики та програм [Текст] / Пер. з англ. В. Шульга. - К.: Всеуито, 2003. - 350 с.
5. Дзюндзюк, В. Б. Ефективність діяльності публічних організацій [Текст] : монографія / В. Б. Дзюндзюк. -



- 
- Харків: Вид-во ХарРІ УАДУ „Магістр”, 2003. – 236 с
6. Муниципальный менеджмент [Текст] : учеб. пособ. для вузов / В. Л. Асанов, В. Н. Иванов, С. Б. Мельников и др. / Под общ. ред. В. Н. Иванова, С. Б. Мельникова. – М.: Муниципальный мир, 2004. – 412 с.
  7. Оцінка ефективності управління в районних державних адміністраціях [Текст] / А. О. Чемерис, І. І. Артим, Р. М. Рудніцька, М. Д. Лесечко ; За заг. ред. М. Д. Лесечка. – Львів: ЛРІДУ, НАДУ, 200
  8. Раевнева, Е. В. Содержание и некоторые инструменты антикризисного управления [Текст] / Е. В. Раевнева, Н. Ю. Голяд // Збірник наукових праць «Теорія і практика перебудови економіки». Спец. випуск «Матеріали міжнародного симпозиуму «Наука і підприємство». – Черкаси: ЧІТІ, 2001. – С. 24-28.
  9. Раевнева, Е. В. Принятие решений при оценке инвестиционного климата в регионе [Текст] / Е. В. Раевнева, К. А. Стрижченко, Н. Ю. Голяд // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 133. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 191-198.
  10. Развитие региона: методологический подход [Текст] / Н. М. Ретнер, О. Н. Нестеренко, В. А. Ятнов, А. М. Капустина. – Екатеринбург: Урал. гос. экон. ун-т, 1995. – 134 с.

## РЕЗЮМЕ

**Абрамова Ирина**

**Методика анализа и оценки**

**эффективности антикризисного управления социально-экономического развития региона**

В публикации рассматриваются вопросы особенностей действующих методических подходов к оценке регионального менеджмента, выявление положительных и отрицательных черт последних с точки зрения эффективности антикризисного управления региона, а также разработка комплексной его последовательности.

## RESUME

**Abramova Iryna**

**Methods of analysis and evaluation**

**of crisis management of socio-economic development of the region**

The article deals with the characteristics of effective methodical approaches as for evaluation of regional management. The identification of positive and negative features of these methodical approaches in terms of the effectiveness of crisis management in the region is carried out.

*Стаття надійшла до редакції 21.03.2012 р.*

## СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ЗЕМЛЕДЕЛИИ – МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

*В статье рассматриваются основные аспекты европейской методологии учета занятости и труда в сельском хозяйстве, применяемой в Республике Болгарии как стране-члене Европейского союза. На основе данных статистики сельского хозяйства проведен анализ состояния и тенденций в изменении рабочей силы за период 2003-2010 гг.*

**Ключевые слова:** *земледельческое хозяйство, рабочая сила, занятость, годовая рабочая единица, семейная и несемейная рабочая сила.*

Сельское хозяйство является традиционной отраслью для Болгарии, обладающей особой значимостью в условиях реального членства страны в Европейском союзе (ЕС). На этом секторе отразились особенно тяжелые последствия перехода, связанные со сменой собственности на землю, созданием новых организационных и производственно-экономических структур, трансформацией рынка земледельческого труда и т. д. Современное состояние сельского хозяйства и возможности его будущего развития как рыночного и конкурентоспособного сектора национальной экономики в большой степени зависят от распределения и использования рабочей силы, вкладываемой в земледелие. Роль занятости в обеспечении экономического и социального благосостояния населения определяется в качестве решающей в национальном и европейском масштабах, в т. ч. и в Европейской стратегии интеллигентного, устойчивого и приобщающего роста „Европа 2020” [5].

Принятие системных антикризисных действий в области занятости в сельском хозяйстве требует проведения многоаспектных исследований и анализов. В их обхвате может быть установление тенденций в состоянии и динамике показателей занятых лиц, как и анализ социально-демографической структуры рабочей силы в земледелии. Информационное обеспечение исследований в этой области базируется на результатах статистических наблюдений.

Целью настоящей статьи является изучение состояния и тенденций в изменении рабочей силы в земледелии Республики Болгарии за период 2003-2010 гг. Для достижения этой цели поставлены две исследовательские задачи:

а) во-первых, представить основные фрагменты европейской методологии учета занятости и труда в сельском хозяйстве – Target methodology for agricultural labour input (ALI) statistics [7], применяемой и в Болгарии как стране-члене ЕС;

б) во-вторых, провести эмпирический анализ состояния и тенденций в изменении рабочей силы в земледелии на основе данных переписи земледельческих хозяйств в Республике Болгарии в 2003 г. [1] и 2010 г. [2] и структурных анкет в 2005 г.

[3] и 2007 г. [4].

Введение и применение методов по осуществлению статистики сельского хозяйства, действующих в странах-членах Европейского союза, является важным этапом современного развития статистической методологии и практики в Болгарии. Европейские требования при учете труда в сельском хозяйстве создают необходимость обеспечения теоретического единства при организации статистических наблюдений и при определении и вычислении показателей занятости и труда.

Необходимость статистического исследования труда в сельском хозяйстве на европейском уровне обусловлена двумя основными причинами. Первая связана с обеспечением статистическими данными основных параметров занятости и объеме вложенного труда в отрасли как базы для формирования доходов занятых лиц в сельском хозяйстве и установления тенденций в развитии. Таким образом информационно обеспечивается достижение фундаментальной цели Общей сельскохозяйственной политики стабильного и устойчивого роста производительности в отрасли, эффективного развития производства и т. д. Вторая причина находит выражение в создании условий и возможностей на основе полученной информации провести макроэкономические анализы и разработать прогнозы развития европейского земледелия.

Статистические наблюдения труда в сельском хозяйстве проводились еще в восьмидесятые годы прошлого века в рамках европейских анкет по исследованию структуры земледельческих хозяйств (Farm Structure Surveys – FSS) [6]. Однако долгое время не было единой методологии, которая способна обобщать концепции, методы и дефиниции при учете труда и вычислении показателей. Различия в структуре сельскохозяйственного производства в странах-членах ЕС, в определении понятий «труд», «рабочее время», «единица измерения» определяют необходимость разработки и применения такой методологии. В 1995 г. Евростат установил правила и критерии учета занятости и труда в сельском хозяйстве через единую методологию, которая соответствует Европейской системе национальных

счетов (ESA'95). Эта совместимость продиктована существующей тесной связью между данными об объеме вложенного труда и показателями размера реализованного дохода в отрасли.

Основные аспекты методологии рассматриваются последовательно в дальнейшем изложении.

*Дефиниция понятия "земледельческая работа".* В самом общем виде под земледельческой работой понимаются все виды деятельности, осуществляемые в хозяйстве, посредством которых производятся сельскохозяйственные продукты, включенные в соответствующую классификацию продуктов питания отдельной страны. Имеются в виду виды работ, осуществляемые занятыми лицами в хозяйстве, которые будут подлежать наблюдению. Более конкретно в них включаются организация и управление (купля-продажа, бухгалтерская деятельность и др.); полевые работы (пахота, сев, сбор урожая); работа на животноводческих фермах; работа в складском хозяйстве; поддержка построек, машин, установок и т. д. Общий размер вложенного труда в хозяйство представляет собой сумму действительно отработанных часов лицами, осуществляющими земледельческую работу в рамках одного календарного года.

*Лица, объект наблюдения и учета.* Согласно европейским требованиям наблюдается и ведется учет положенного труда всеми лицами, достигшими определенного минимального возраста, который для отдельных стран-членов различен. Обычно минимальный возраст отождествляется с окончанием минимального, требуемого национальным законодательством образования. Все лица в возрасте старше установленного для выхода на пенсию, но продолжающие работать, также включаются в рабочую силу хозяйства. Для болгарской статистической практики объектом наблюдения являются все лица, достигшие пятнадцати лет, а для нанятых по трудовому договору – шестнадцати лет, которые в течение последних двенадцати месяцев до наблюдения работали в анкетированном хозяйстве. В странах-членах ЕС минимальный возраст занятых лиц находится в интервале от 14 до 16 лет: в Бельгии, Греции, Италии, Португалии он составляет 14 лет; в Германии, Ирландии, Люксембурге – 15 лет; в Дании, Испании, Франции, Великобритании – 16 лет и т. д.

*Единица измерения труда.* Вложенный в сельское хозяйство труд измеряется через единицу годового рабочего времени (*Annual work unit - AWU*). Использование этого способа обусловливается фактом, что большая часть занятых лиц в сельском хозяйстве работает ненормированное или неполное рабочее время или является временно нанятыми. Это определяется состоянием отрасли в данной стране: организационной и производственной структурой, экспортной ориентированностью, условиями для частичной или дополнительной занятости в других отраслях экономики и т. д. Одна годовая рабочая единица (ГРЕ) равняется количеству действительно отработанных часов одним оплачиваемым работником в рамках календарного года, т. е. минимальному количеству часов в год, требуемому национальным законодательством, в качестве эквивалента полного рабочего времени. Если они точно не определены, рекомендуется указывать 1800 часов (225 рабочих дней по 8 часов). Размер 1 ГРЕ различен в разных странах, экономических областях и

группах, например, в Дании – 1739 часов; в Ирландии, Италии, Финляндии и Швеции – 1800 часов; Испании – 1826 часов; Австрии – 2000 часов; Бельгии, Греции, Франции, Люксембурге, Португалии, Великобритании – 2200 часов; Германии – 2218 (2112) часов.

Объем вложенного труда вычисляется на основе эквивалента полного рабочего времени за один год, и таким образом одно занятое лицо не может представлять собой более одной ГРЕ, даже если лицо отработало большее количество часов, определяющее полное рабочее время для страны. Вложенный труд лицами, которые работают меньше времени, воспринятого в качестве полной занятости, учитывается и вычисляется как соотношение между количеством действительно отработанных человеко-часов и количеством утвержденных для страны рабочих часов при полном рабочем времени. Кроме того, для различных видов и категорий труда последнее также различно – между самонаймающимися лицами и нанятыми лицами, между семейной и несемейной рабочей силой и т. д.

*Источники данных.* Организация и проведение статистических наблюдений труда в сельском хозяйстве отдельных стран-членов осуществляется на базе договоренности о применении единой методологии без нормативной конкретизации, какие источники данных необходимо использовать. Этот вопрос каждая страна решает самостоятельно в зависимости от потребности в информации, направлений исследования и др. Евростат может только рекомендовать использование некоторых основных источников, помогая этим отдельным странам в их выборе. У этих источников информации есть своя нормативная база, основывающаяся на принятых сводах правил, решениях и т. д.

Данные поступают из Европейских анкет по исследованию структуры земледельческих хозяйств. Цель структурных анкет – получить информацию о состоянии европейского сельского хозяйства, особенно о том, что касается использования земли, животноводства и рабочей силы. Важность этих наблюдений подтверждается фактом, что они входят в число небольших статистических исследований в сообществе, по которым существует финансовое сотрудничество между странами-членами. Изучение структуры земледельческих хозяйств проводится двумя способами – исчерпывающее наблюдение в форме полной сельскохозяйственной переписи (в среднем через каждые 10 лет) и промежуточных выборочных наблюдений (через каждые 2-3 года). В годы, когда это не происходит, страны-члены осуществляют другие исследования, посредством которых собирается информация об обеспечении национальных потребностей.

В Болгарии наблюдение труда в сельском хозяйстве является частью анкет по структуре земледельческих хозяйств – раздел "Рабочая сила". Этот процесс проводится с начала 2000 г. в ответ на принятые обязательства страны в переговорном процессе по Главе 7 «Земледелие» и Главе 12 «Статистика». Подготовка и проведение структурных анкет осуществляется отделом по Агростатистике, структурным звеном при Министерстве земледелия и лесов (старое название, сегодня - Министерство земледелия и продовольствия). Согласно меморандуму о совместной работе с Национальным статистическим институтом, отдел Агростатистики

отвечает за организацию, сбор и обработку сельскохозяйственной статистической информации, в т.ч. проведение анкетирования по вопросам структуры и полной переписи сельскохозяйственных хозяйств. Деятельность Агрозастатистики проводится в соответствии с нормативной базой Евростата, при этом методология и анкетные карты гармонизированы в высокой степени с европейскими требованиями. В хронологическом аспекте в следующие годы проводились: полная перепись сельскохозяйственных хозяйств в 2003 г., структурная анкета для сбора данных о хозяйственном 2004/2005 г., структурная анкета о хозяйственном 2006/2007 г. и полная перепись сельскохозяйственных хозяйств в 2010 г.

Информация о рабочей силе в земледелии подается через два основных показателя: количество занятых лиц и отработанное время в ГРЕ. Для Болгарии при 232 рабочих днях и продолжительности рабочего дня 8 часов 1 ГРЕ составляет 1856 часов. Учет труда основывается на дефинициях следующих основных понятий:

а) семейная рабочая сила – включает управляющего и всех членов его семьи, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность в рамках хозяйства независимо от того, есть ли у них подписанный договор об этом и получают ли зарплату за проделанный ими труд;

б) несемейная рабочая сила – все остальные работники, которые характеризуются тем, что работают на основании заключенного договора и получают зарплату, несемейная рабочая сила может быть постоянно нанятой или временно нанятой;

в) единственная занятость – это занятость лиц, которые не осуществляют никакой другой деятельности (не работают на другом месте), но страхование которых осуществляется за их счет или на основании их деятельности в хозяйстве;

г) основная занятость – касается лиц, которые работают и на другом месте, но большую часть своего рабочего времени отрабатывают в хозяйстве;

д) дополнительная занятость – относится к лицам, которые работают постоянно на другом месте, но выделяют свое свободное время на работу в сельскохозяйственном хозяйстве.

Занятые лица в земледелии наблюдаются по следующим признакам: юридический статус хозяйства, размер используемой сельскохозяйственной площади в хозяйстве, пол, возраст, образование, вид занятости и т.д. Полученная информация дает возможность создать социально-демографический профиль занятых лиц и дать количественную и качественную характеристику рабочей силы в сельском хозяйстве. Именно эти вопросы являются объектом исследования во второй части настоящей разработки.

Вложенный в земледелие труд связывается с осуществлением всех видов деятельности в сельскохозяйственном хозяйстве, посредством которых производятся сельскохозяйственные продукты и услуги, включенные в классификацию продовольственных товаров страны. Период между двумя переписями сельскохозяйственных хозяйств (2003-2010 гг.) характеризуется устойчивым уменьшением количества занятых лиц в сельском хозяйстве. Эта тенденция является следствием интенсивного уменьшения количества сельскохозяйственных хозяйств.

В 2003 г. сельскохозяйственной работой независимо от

того, является ли она основной или дополнительной деятельностью, были заняты 1 348 108 лиц, число которых уменьшилось за следующие годы более чем на 600 000 лиц, и достигло 738,6 тысяч, или более чем на 45%. Темпы изменения на базе предыдущего года соответственно в 2005 г. по отношению к 2003 г. – 79,8%; в 2007 г. по отношению к 2005 г. – 88,2% и в 2010 г. по отношению к 2007 г. – 77,8%. Вложенный в земледелие труд в годовых рабочих единицах составляет, соответственно, – 710 тысяч ГРЕ в 2003 г.; 597 тысяч ГРЕ в 2005 г.; 470 тысяч ГРЕ в 2007 г. и 337 тысяч в 2010 г. Общее уменьшение в период немного больше числа занятых лиц – на 53%.

Уменьшение рабочей силы представляет собой закономерный процесс, протекающий под влиянием производственных, социально-экономических и демографических факторов: степень замещения рабочей силы в отрасли высокотехнологичной техникой; сезонный характер производства, ведущий к неполной занятости; более низкое вознаграждение за труд и т. д. Преобладающая часть хозяйств в Болгарии (около 80%) располагает землей небольших размеров и производит продукты для удовлетворения личных потребностей, т.е. у них нет ясно выраженного рыночного характера. По этой причине наблюдается сокращение их количества и занятых в них лиц, особенно интенсивного в последние несколько лет. Динамика числа занятых лиц и количества сельскохозяйственных хозяйств характеризуется приблизительно одинаковыми темпами (рис. 1).

Вложившие труд в земледелие семейные работники (семейная рабочая сила) в 2010 г. составляли 681,5 тыс. человек, при этом их абсолютное число уменьшилось на 607 тыс. по отношению к 2003 г. Несемейная рабочая сила, однако, остается относительно постоянной, при этом число занятых несемейных работников движется между 59 тыс. в 2003 г. и 57 тыс. в 2010 г. Структура рабочей силы по этому признаку – отношение к хозяину – может использоваться для характеристики рыночной направленности сельскохозяйственных хозяйств. Из-за нетоварного характера преобладающей части хозяйств относительная доля семейной рабочей силы очень высока в течение всего периода, хотя наблюдается тенденция уменьшения с 95,6% до 92,2% в 2010 г. Это происходит за счет возросшей относительной доли несемейных работников – с 4,4% до 7,7%, или почти в два раза. Это обстоятельство показывает, что из состава хозяйств выпадают преимущественно хозяйства с семейными работниками, а увеличиваются хозяйства с полурыночной и рыночной направленностью.

Динамика рабочей силы в хозяйствах согласно их юридическому статусу особенно важна с учетом анализа организационно-производственной структуры отрасли. Данные о распределении занятых лиц по юридическому статусу хозяйств представлены в таблице 1.

Абсолютное число и относительная доля занятых согласно юридическому статусу хозяйств показывают динамику, которой свойственна различная направленность и интенсивность. В течение всего периода самым большим является число занятых в хозяйствах физических лиц, которое уменьшается очень быстрыми темпами – уменьшение за период составляет 47%. Относительная их доля движется с 95,5% в 2003 г. до 92,6% в 2010 г., плавно сокращаясь.

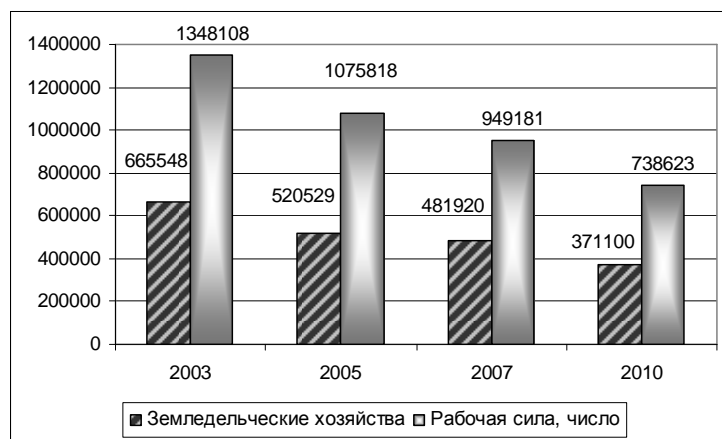


Рис. 1. Динамика сокращения количества сельскохозяйственных хозяйств и рабочей силы в земледелии в период 2003-2010 гг.

Таблица 1. Рабочая сила в земледелии по юридическому статусу хозяйств, тыс. человек\*

Юридический статус хозяйств	2003 г.	2005 г.	2007 г.	2010 г.
Физические лица	1287,7	1022,1	901,3	684,0
Одноличные торговцы (ИП)	11,0	10,5	8,7	9,8
Кооперации	26,6	19,9	14,5	12,4
Коммерческие общества	18,9	20,0	21,8	29,6
Ассоциации и другие	3,9	3,5	2,9	2,8
Всего	1348,1	1076,0	949,2	738,6

\*По данным отдела Агростатистики, МЗП.

Независимо от уменьшения числа занятых лиц в этой группе относительная ее доля остается устойчивой и преобладающей за исследуемый период (рис. 2).

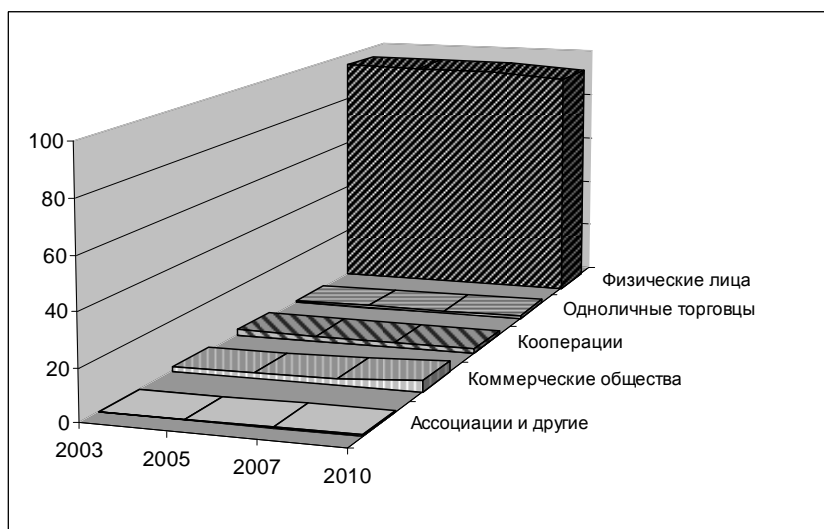


Рис. 2. Динамика изменений относительных долей занятых лиц согласно юридическому статусу хозяйств

Второе по величине число занятых лиц в кооперациях, при этом в них темп уменьшения самый большой в сравнении с остальными группами хозяйств – на 53,5%, т.е. число занятых уменьшилось в два раза в 2010 г. по отношению к 2003 г. Относительная доля также уменьшилась, но значительно более слабыми темпами – с почти 2% в 2003 г. до 1,68% в 2010 г.

Число занятых в хозяйствах одноличных торговцев (ИП) и ассоциаций представляет собой сравнительно устойчивую величину, со

слабовыраженной динамикой в направлении уменьшения за период в целом. Известные колебания показывает число занятых в хозяйствах одноличных торговцев, количество которых в 2007 г. уменьшилось, но в 2010 г. увеличилось до уровня 2005 г. Эта устойчивость абсолютного числа на фоне общего уменьшения занятых лиц в секторе находит выражение в увеличении относительных долей этих групп. Доля занятых в хозяйствах одноличных торговцев возрастает более быстрыми темпами и с 0,82% в 2003 г. достигает 1,33% в 2010 г. Более слабой

интенсивностью характеризуется динамика доли занятых в ассоциациях – с 0,3% до 0,37% за период.

И только число занятых лиц в хозяйствах коммерческих обществ показывает тенденцию возрастания в течение всего периода – с 18,9 тыс. в 2003 г. до 29,6 тыс. в 2010 г. Общее возрастание за период составляет 156,7%. Относительная доля занятых в этой группе хозяйств также увеличивается с высокой скоростью с 1,4% в 2003 г., достигая 4,01% в 2010 г. Индекс относительной доли на базе 2003 г. составляет 286,4%, т.е. почти в три раза возросла доля занятых в этой группе. Эти результаты ясно очерчивают положительное направление объективно протекающих в болгарском сельском хозяйстве процессов укрупнения наземных массивов и реструктурирования земельных хозяйств. По данным отдела Агростатистики [3], количество хозяйств со статусом коммерческих обществ составляет около 1% всех хозяйств, но они обрабатывают более 31% используемой

земельной площади в Болгарии. Этим хозяйствам свойственен рыночный характер, в них создаются условия для высокотехнологичного и эффективного земледелия, что является фактором открытия новых рабочих мест и привлечения квалифицированной рабочей силы.

Качественная характеристика рабочей силы в земледелии определяется уровнем ее квалификации, ее структурой по возрасту, полу и образованию. Возрастной состав рабочей силы – это важный показатель, так как характеризует возможности развития сельскохозяйственного хозяйства. Возраст определяет в большой степени работоспособность, физические и интеллектуальные возможности занятых лиц, так как с увеличением возраста эти качества уменьшаются, особенно когда речь идет о занятости сельскохозяйственным трудом. Структура по возрасту формируется и изучается статистикой по пятилетним возрастным группам (таблица 2).

**Таблица 2. Возрастной состав занятых лиц в сельском хозяйстве за период 2003-2005 гг., в %\***

Возрастные группы, годы	2003 г.	2005 г.	2007 г.	2010 г.
<= 24	3,43	2,50	2,13	2,20
25 - 34	8,19	7,00	5,94	7,47
35 - 44	13,60	13,83	13,03	14,52
45 - 54	20,08	20,94	20,35	21,05
55 - 64	23,95	24,31	24,82	25,18
>= 65	30,60	31,23	33,52	29,30
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00

\*По данным отдела Агростатистики, МЗП.

В 2010 г. число молодых людей в возрасте до 34 лет, занятых сельскохозяйственным трудом, составляло 71,6 тыс., оно уменьшилось на 85 тыс. в сравнении с 2003 г. или более чем в два раза. Относительная доля лиц в этих группах также сократилась с 11,5% в 2003 г. до 9,6% в 2010 г. Сравнительно устойчива доля лиц активного трудового возраста от 35 до 54 лет. Их общая относительная доля составляла 33,7% в 2003 г., 34,8% в 2005 г., 33,4% и 35,6% в 2010 г., что показывает слабую тенденцию увеличения.

С увеличением возрастных групп возрастает и относительная доля занятых в них. Так в предпоследней и последней группах сосредоточено самое большое число занятых лиц. Это продолжительная устойчивая закономерность преобладающего взрослого населения, занимающегося сельскохозяйственной деятельностью, что представляет собой основную демографическую проблему для будущего развития земледелия как современного сектора национальной экономики.

Структура занятых лиц по достижении возраста является крайне асимметричной, при этом в возрастных интервалах старше 45 лет распределены более 75% лиц, это касается всего периода исследования. Сосредоточение занятых лиц в предпенсионном, пенсионном и послепенсионном возрастах, и относительно низкие доли занятых лиц моложе 34 лет показывают нарушенный ритм воспроизведения.

Подобная картина наблюдается при рассмотрении возрастной структуры управляющих хозяйствами. Самая большая доля приходится на управляющих в

возрасте 55-64 лет, между 42% и 40%, с тенденцией уменьшения. Следующая по величине доля управляющих предыдущей возрастной группы 45-54 лет – около 30%. Самую низкую относительную долю составляют молодые управляющие в возрасте до 25 лет – между 1% и 1,9%, следующая за управляющими в группе 25-34 лет и 35-44 лет. Наблюдается, хотя и слабая, тенденция увеличения доли управляющих этих возрастных групп, что отразилось бы положительно на усилении инновационных процессов в области сельскохозяйственных видов деятельности.

Структура занятых лиц по половой принадлежности зависит от отраслевых и экономических особенностей сельскохозяйственного производства. Именно это отличает ее от соответствующей структуры занятых в других отраслях, так как специфика сельскохозяйственного труда предполагает различное присутствие мужчин и женщин в сельскохозяйственной деятельности. Преобладание мужской рабочей силы в сельском хозяйстве объяснимо, поскольку рабочая сила мужчин обладает большей производительностью в сельскохозяйственных видах деятельности. Фактическая картина половой структуры занятых лиц в земледелии показывает преобладающую долю мужчин и слабую, но устойчивую тенденцию уменьшения относительной доли женщин (рис. 3). Эта тенденция рассматривается как положительное явление с учетом внедрения все более современной техники в сельскохозяйственные виды деятельности.

Что касается структуры управляющих хозяйствами по половому признаку, то различие в относительных долях мужчин и женщин значительное. В 2003 г. доля

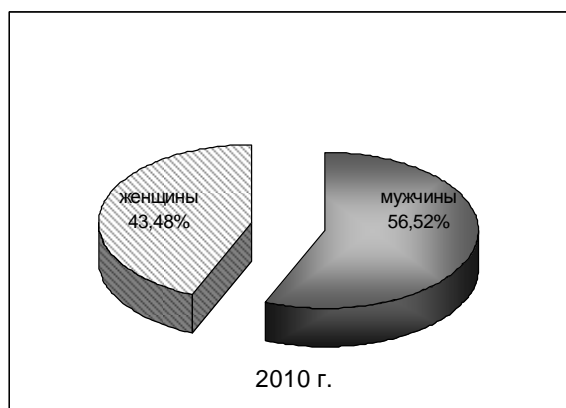
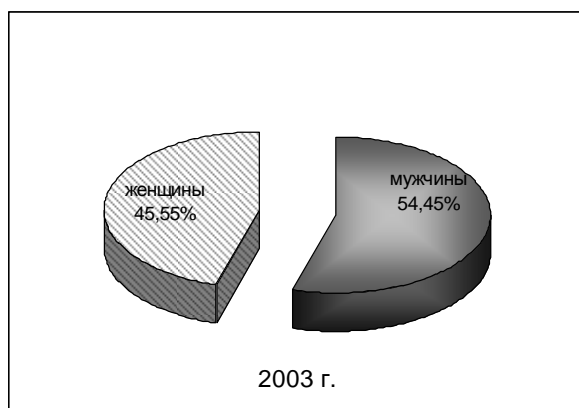


Рис. 3. Динамика изменений половой структуры занятых лиц в сельском хозяйстве за период 2003-2010 гг.

мужчин-управляющих хозяйствами составляла 82% по сравнению с 18% долей женщин-управляющих. В 2010 г. разница уменьшилась – 77% - доля мужчин и 23% - доля женщин. Изменение положительное с учетом политики равноправия полов и равных возможностей оплачиваемой занятости, которая является одним из основных приоритетов Европейского союза в сфере труда и социального обеспечения и страхования.

Сообразно требованиям современного европейского земледелия, образовательная и профессиональная структура занятых лиц неблагоприятная. По данным последней переписи в 2010 г. с высшим сельскохозяйственным образованием было около 3 тыс. управляющих земельными хозяйствами, относительная доля которых составляла около 3%, среднее профессиональное образование имеют 7 тыс. управляющих, а остальные полагаются только на практический опыт при управлении сельскохозяйственной деятельностью. Сравнительный анализ показывает, что относительный размер доли управляющих с одним из видов сельскохозяйственного образования увеличился в 2010 г., но он все еще далек от необходимого образовательного уровня для развития современной хозяйственной отрасли.

Характер сельскохозяйственных видов деятельности и экономической конъюнктуры в Болгарии обуславливает состояние рабочей силы и занятости в сельском хозяйстве. В результате проведенного анализа могут быть сделаны следующие более важные выводы:

1. В наблюдаемый период число занятых лиц в сельском хозяйстве устойчиво уменьшалось. Это закономерный процесс, протекающий под воздействием различных факторов: повышение механизации и производительности земледельческого труда, переориентация трудовых ресурсов из земледелия в другие отрасли национальной экономики с учетом общественной оценки земледельческого труда, более низкое вознаграждение и т.д. Достаточное количество рабочей силы является предпосылкой для своевременного и качественного проведения земледельческих работ в самые благоприятные сроки с точки зрения агротехники. Нехватка рабочей силы снижает качество их выполнения, затягивает их сроки и приводит к более низкой урожайности и продуктивности культур и скота. В этом аспекте

необходимо предпринять меры и проводить политику по обеспечению необходимого количества рабочей силы и контроля над процессом уменьшения до оптимального размера.

2. Динамика социально-демографического профиля занятых лиц в земледелии отличается следующими характеристиками: а) структура по полу стабильная с перевесом мужчин и характеризуется незначительными различиями в периоде; б) возрастная структура относительно постоянная с крайне ассиметричной формой в течение всего периода. Наблюдается устойчивое старение занятых лиц, при этом более половины из них работают в возрасте старше 50 лет. Эта тенденция обусловлена и общим старением населения Болгарии; в) образовательная структура характеризуется преобладающей долей занятых лиц без необходимого сельскохозяйственного образования и тех, кто полагается только на практический опыт.

3. Результаты анализа в этой области могут служить базой для формирования стратегии занятости в сельских районах и мониторинга действий, связанных с их реализацией.

Использование возможностей, которые предоставляет европейская интеграция Болгарии в области сельского хозяйства, в большой степени зависит от информационного обеспечения и обслуживания по управлению им. Создание единой среды и средств для осуществления всех видов информационной деятельности в земледелии объективно делает необходимым создание специализированной информационной системы в области труда как основного фактора земледельческого производства и средства улучшения условий жизни занятых в сельском хозяйстве. Процесс адаптации и восприятия европейских стандартов в отчетности труда является продолжительным и сопровождается трудностями. Перспектива Болгарии в области земледелия, ориентированного на рынок и экспорт, требует расчетов и анализов данных, которые должны быть собраны по методологии, которую использует Евростат. Дальнейшие усилия должны быть направлены на реализацию в статистической практике воспринятых стандартов при максимальном учете национальных особенностей.

---

## Список литературы

1. Препрояване на земеделските стопанства `2003: моментна снимка на българското земеделие (основни резултати и анализи). *Агростатистика, Бюлетин № 69/2005 г.*
2. Препрояване на земеделските стопанства в Република България през 2010 година – Предварителни резултати. *Агростатистика, Бюлетин 170/2011 г.*
3. Структура на земеделските стопанства в България през стопанската 2004/2005 година – окончателни резултати. *Агростатистика, Бюлетин 100/2006 г.*
4. Структура на земеделските стопанства в България през стопанската 2006/2007 година – окончателни резултати. *Агростатистика, Бюлетин 134/2008 г.*
5. *EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. European commission. Brussels, 3.3.2010. www.europa.eu/press\_rom.*
6. *Farm Structure Historical results – surveys from 1966/67 to 1997. Final version: October 2000. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2000.*
7. *Target methodology for agricultural labour input (ALI) statistics, (Rev.1).Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2000.*

## РЕЗЮМЕ

**Ангелова Поля**

**Статистичне дослідження робочої сили в землеробстві - методологічні та прикладні аспекти**  
У статті розглядаються основні аспекти європейської методології обліку зайнятості та праці в сільському господарстві, застосовуваної в Республіці Болгарії як країні-члені Європейського союзу. На основі даних статистики сільського господарства проведено аналіз стану і тенденцій у зміні робочої сили за період 2003-2010 рр.

## RESUME

**Angelova Poly**

**Statistical study of the labor force in the agriculture - methodological and applied aspects**

The paper examines the main aspects of European accounting methodology of employment and labor in agriculture, applied in the Republic of Bulgaria as a member country of the European Union. On the basis of agricultural statistics there has been analyzed the state and trends in the labor force for the period of 2003-2010.

*Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.*



## ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕНСИВНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ В МАШИНОБУДІВНІЙ ГАЛУЗІ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проаналізовано стан розвитку та конкурентоспроможність машинобудівних підприємств Черкаського регіону, виявлено основні проблеми, що стримують їх розвиток, та запропоновано використовувати SPACE-аналіз як ефективний інструментарій оцінки інтенсивності конкуренції для виявлення ступеня впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на рівень конкуренції в галузі.

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентоспроможність, комплексна оцінка конкуренції, машинобудівна галузь.

Однією з фондоутворюючих галузей, які забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, є машинобудування. У структурі машинобудівного комплексу як галузі існує понад 40 підгалузей, продукція яких дозволяє створювати та підтримувати ефективне конкурентне середовище, стимулюючи інноваційний розвиток. При цьому невід'ємними складовими сучасної структури машинобудівної галузі є малі та середні підприємства, на які покладаються функції прискорення інновативно-інноваційної структурної перебудови економіки, підвищення мобільності в ефективності використання власних ресурсів. Такий стан склався завдяки проведеному за останні десять років реінжинірингу бізнес-процесів – впровадженні у виробництво більшості малих та середніх машинобудівних підприємств високотехнологічної продукції.

Проблеми конкуренції та конкурентоспроможності розглядаються у працях відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Г. Азоева, І. Ансоффа, Г. Багієва, І. Воротиної, Є. Голубкова, С. Козаченка, О. Млотов, Л., М. Портера, А. Стрикленда, А. Томпсона, К. Щиборца, Р. Фатхутдінова.

Метою написання нашої статті є дослідження інтенсивності конкуренції в машинобудівній галузі

Черкаської області.

Як довели проведені дослідження, сектор малого та середнього підприємництва розвивається в різних регіонах України нерівномірно. Так у Черкаській області у сфері малого бізнесу в 2010 році було задіяно майже 9% працюючого населення, кількість малих підприємств становила 82% всіх працюючих підприємств, обсяг виробленої продукції склав 682250,2 тис. грн. (10,7% загального обсягу виробленої продукції, 9,8% – в 2009 році) [11]. Динаміку кількості малих підприємств за основними видами діяльності зображено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, до 2010 р. у Черкаському регіоні зберігається тенденція до зростання кількості сільськогосподарських малих підприємств, малих підприємств у сферах нерухомості, будівництва, промисловості та транспорту. Реалізація новітніх технічних і комерційних ідей, випуск наукоємної продукції здійснюється на 73 підприємствах, на яких працює 0,9% зайнятих у сфері малого бізнесу, діяльність у сфері інформатизації і – на 40 підприємствах (0,4% загальної кількості зайнятих). У період після світової фінансової кризи 2008 р. спостерігалось скорочення робочих місць на великих підприємствах, але на малих кількість зайнятих працівників зберігалась або підвищувалась. Темпи

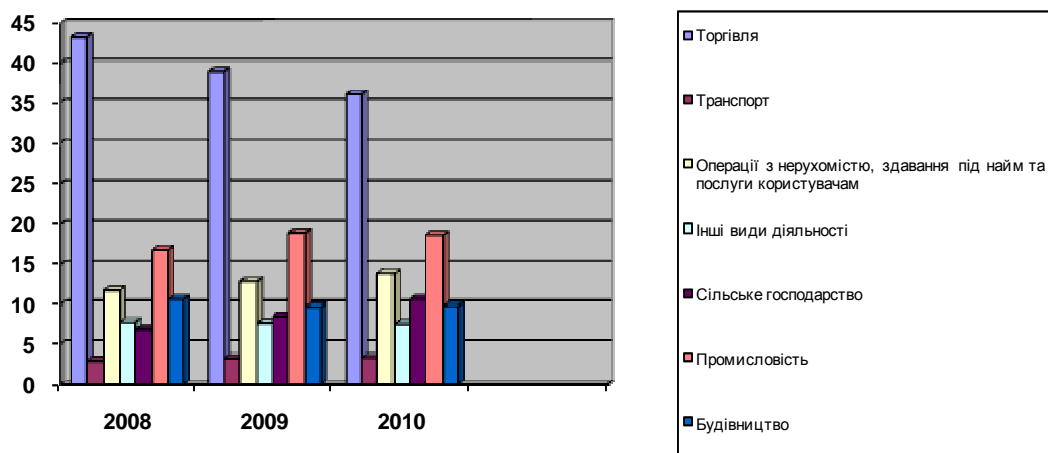


Рис. 1. Кількість малих підприємств за основними видами діяльності

розвитку малого бізнесу Черкаської області доводять, що цей сектор робить суттєвий внесок у розвиток підприємництва регіону.

На думку більшості фахівців, основою структурної перебудови економіки не тільки країни, а й окремого регіону, у тому числі і Черкащини, є розвиток машинобудування, особливо тих підгалузей, які займаються випуском високотехнологічної наукоємної продукції та наданням відповідних послуг (виконанням робіт). У Черкаському регіоні в структурі промислового сектора переважає виробництво харчових продуктів, що пояснюється сільськогосподарською спрямованістю всього регіону.

Для оцінки рівня конкуренції в машинобудівній галузі Черкаського регіону було визначено коло конкурентів загалом та груп прямих конкурентів, що традиційно встановлюються показником частки ринку. Виробництво машин та устаткування є одним із основних напрямів діяльності для підприємств машинобудівної галузі Черкаського регіону (22 підприємства з 43).

Три з чотирьох виявлених сегментів – "Виробництво машин та устаткування"; "Виробництво готових металевих виробів"; "Виробництво медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів та устаткування, годинників" – належать до малого та середнього бізнесу. У четвертому сегменті ("Виробництво автомобілів, причепів та напівпричепів") працюють переважно великі підприємства, які не конкурують між собою завдяки суттєвій різниці в асортименті продукції, що виробляється, тому вважаємо доцільним розглядати підприємства – виробники однорідної продукції. Найбільш насичені конкурентами і водночас достатньо однорідними і характерними для малого та середнього бізнесу за видом продукції є ринки "Виробництво машин та устаткування"; "Виробництво готових металевих виробів" (коди 28 та 29). З огляду на це оберемо відповідні сегменти для подальшого дослідження.

Аналіз галузі машинобудівного сектора малого та середнього бізнесу Черкаського регіону за допомогою матриці п'яти сил дозволив зробити наступні висновки:

- конкуренція між підприємствами спостерігається більше між продавцями готової продукції, ніж покупцями металу для виробництва;
- на виробників продукції машинобудування сектору МСБ суттєво впливають постачальники металу через металоємність виробництва та ціни, які постійно зростають;
- вплив споживачів продукції на рівень конкуренції в галузі незначний через їх низьку платоспроможність та нестабільність оплати замовлень;
- загроза появи нових конкурентів та товарів-субститутів незначна;
- досліджувані сегменти ринку можна оцінити як сектор бізнесу з достатньо високим, але стабільним і прогнозованим рівнем конкуренції.

Ефективним інструментарієм для виявлення ступеня впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на рівень конкуренції в галузі є SPACE-аналіз (Strategic Position and Action Evaluation) [10]. Відмінність цього виду від інших традиційних інструментів: PEST-аналізу, SWOT-аналізу, STEP-аналізу, FEST-аналізу,

галузевого аналізу, аналізу життєвого циклу галузі виявляється в тому, що він дозволяє визначити становище бізнес-одиниці на ринку щодо конкурентів і, таким чином, рівень конкуренції в галузі. Визначення становища фірми та умов її функціонування здійснюються за чотирма координатами, які комплексно характеризують мікротамакрооточення підприємства: привабливість галузі (IS), стабільність економічного середовища (ES), конкурентні переваги підприємства (CA), фінансове становище підприємства (FS).

Для проведення SPACE-аналізу здійснимо оцінку за 6-8-ма найбільш значущими для підприємства параметрами по кожній з координат методом експертних оцінок. Параметри галузі характеризуються місткістю ринку, середньогалузевою нормою прибутку, порівнюваною (у зіставленні з іншими галузями) ефективністю використання ресурсів, легкістю входження в ринок, продуктивністю у галузі. Стабільність економічного середовища характеризується множинністю технологічних змін, стійкістю грошової одиниці, стабільністю попиту, рівнем цінової конкуренції, еластичністю попиту за ціною. Конкурентні переваги підприємства характеризуються якістю продукції, етапом життєвого циклу продукту, прихильністю споживачів до торговельної марки, часткою ринку підприємства, ступеня вертикальної інтеграції, технологічними know-how підприємства та ін. Фінансове становище підприємства характеризується показниками виробничо-господарської діяльності: ліквідності, стабільності тощо.

Для встановлення факторів, які визначають сильні та слабкі сторони, погроз і можливостей було проведено анкетування. У якості експертів було відібрано 15 осіб, які працюють на машинобудівних підприємствах. Кількість експертів було обґрунтовано з використанням рекомендацій [3]. Оцінка ступеня вияву кожного показника для діяльності підприємства визначалась за десятибальною шкалою: 9–10 – дуже сильний; 7–8 – сильний; 5–6 – нейтральний; 3–4 – слабкий; 1–2 – дуже слабкий. Експерти визначали вплив цих показників на діяльність підприємства як позитивний або негативний, що прирівнювалось до можливості або загрози, і визначались як імовірність їх вияву (від 1 до 99 %) залежно від їх значущості для конкурентоспроможності підприємства (від 0 до 10 балів). Узгодженість оцінок експертів визначимо за формулою:

$$N = \frac{t_a^2}{E_1^2}; \quad (1)$$

$$E^1 = \frac{E}{\delta}, \quad (2)$$

де  $t_a$  – кількість середньоквадратичних відхилень, необхідних для того, щоб імовірність потрапляння у визначений інтервал дорівнювала 95 %;

$E^1$  – визначена до початку анкетування гранична відносна помилка;

$E$  – абсолютна погрішність (помилка);

$\delta$  – середньоквадратичне відхилення оцінки [9].

Проведені розрахунки довели, що оцінки експертів є узгодженими, оскільки коефіцієнт варіації не перевищував 15,1 %. Результати обробки проведеного анкетування були математично оброблені, згруповані

за чотирма напрямками впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на рівень конкуренції машинобудівних підприємств та побудована SPACE-матриця, де найбільш вагомими визначено такі чинники: підвищення попиту на продукцію на внутрішньому ринку; розвинута логістика; наявність різних варіантів ціни на продукцію залежно від ринку та виду споживача, можливість надання знижок.

Отриману матрицю слід розглядати наступним чином: якщо максимальна відстань знаходиться у квадранті FS-IS, то компанія перебуває в агресивному стратегічному стані; якщо максимальна сторона у квадранті IS-ES – у конкурентному стратегічному стані; у квадранті CA-FS – у консервативному стратегічному стані; у квадранті CA-ES – в оборонному стратегічному стані (рис. 2).

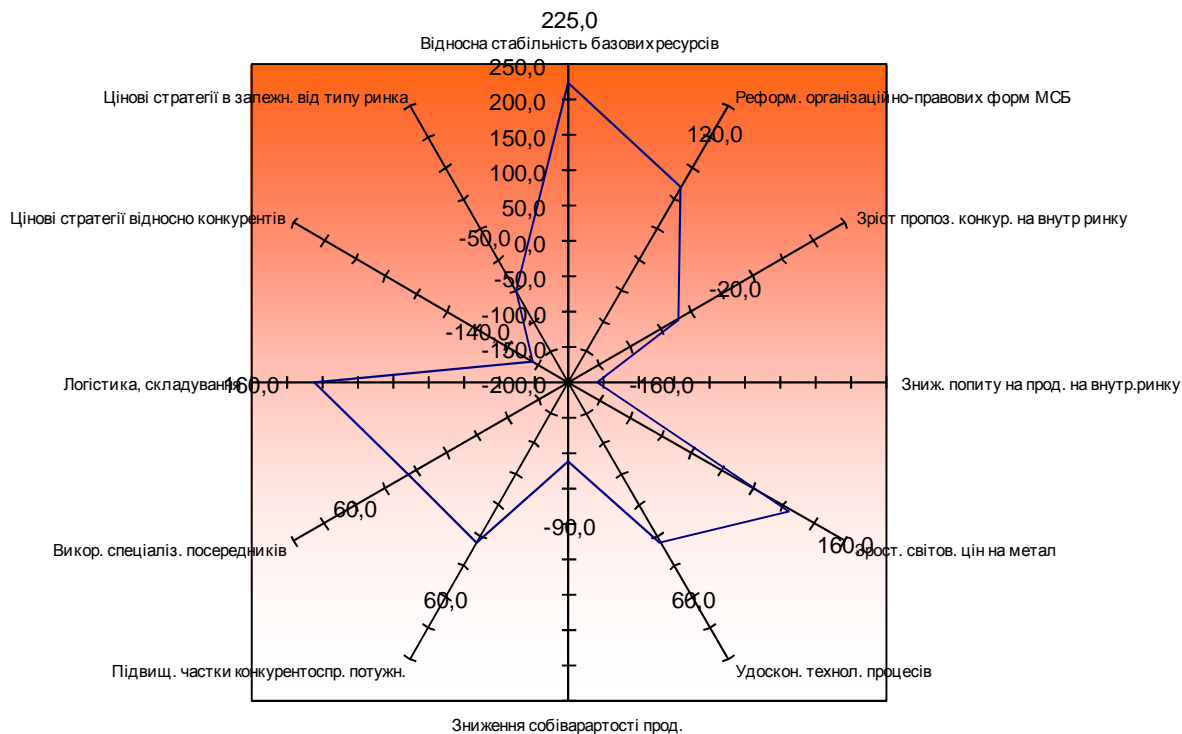


Рис. 2. Підсумкова SPACE-матриця впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на рівень конкуренції машинобудівних підприємств Черкаського регіону

Більш детальний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища машинобудівних підприємств довів, що правове поле функціонування МСБ відображає нестабільність у країні, створює ускладнення для безперервної роботи в цій галузі і розглядається нами з точки зору можливої загрози. Проведений SPACE-аналіз довів, що серед виявлених 17 найбільш впливових факторів можливості та сили перевищують загрози та слабкості.

Серед вагомих загроз слід назвати зниження попиту на внутрішньому ринку, падіння платоспроможності вітчизняних споживачів та зростання пропорції конкурентів. Із даних рис.2 видно, що максимум оцінок знаходиться в квадранті IS-ES, мінімум – у квадранті CA-FS. Це свідчить про те, що аналізовані підприємства перебувають у конкурентостабільному стані.

Подальший аналіз проведемо згідно з методикою оцінки інтенсивності конкуренції Г. Л. Азоева [2]. Цей науковець пропонує для оцінки розподілу ринку між конкурентами користуватися показником, який дозволяє оцінити ступінь монополізації ринку, так званий чотиричастинний показник концентрації (CR4 – Concentration Ratio):

$$CR_4 = \frac{OP_1 + OP_2 + OP_3 + OP_4}{OP} \quad (3)$$

де  $OP_i$  – обсяг реалізації продукції  $i$ -го

підприємства, тис. грн.,

$OP$  – загальний обсяг реалізації продукції заданого асортименту, тис. грн.,

$OP_1 = \text{MAX} \{OP_i\}$ , для всіх  $i = 1, n$ ,

$OP_2 = \text{MAX} \{OP_i \setminus OP_1\}$ , для всіх  $i = 1, (n - 1)$ ,

$OP_3 = \text{MAX} \{OP_i \setminus OP_1, OP_2\}$ , для всіх  $i = 1, (n - 2)$ ,

$OP_4 = \text{MAX} \{OP_i \setminus OP_1, OP_2, OP_3\}$ , для всіх  $i = 1, (n - 3)$ ,

$n$  – загальна кількість підприємств, що реалізують дану продукцію.

Показник  $CR_4$  становить загальну частку чотирьох перших підприємств ринку, які реалізують максимально можливі обсяги продукції в загальному обсязі реалізації продукції на аналізованому ринку [2]. Такий підхід використовується в антимонопольній практиці США, що дозволяє одержати інформацію не тільки про частки відповідно трьох і чотирьох найбільших виробників у загальному вартісному обсязі ринку, але й безліч інших важливих показників – популярність марок, лояльність, цикли споживання, структуру покупок і т.п. Значення цих індексів прийнято інтерпретувати в такий спосіб (табл. 1) [5].

Часовий інтервал для проведення розрахунків щодо визначення рівня конкуренції в машинобудівній галузі Черкаського регіону – з 2009 р., тобто з моменту виходу з кризи 2008 р. (таблиця 2).

Розрахунок всіх видів індексів за всіма із досліджуваних сегментів ринку здійснений на підставі даних фінансово-господарської звітності про обсяги

Таблиця 1. Інтерпретація даних розрахунків структурної моделі рівня галузевої конкуренції

Індекс	Висока концентрація	Помірна концентрація	Низька концентрація
Тричастинний індекс (CR-3)	Більше 70	45-70	Менше 45
Чотиричастинний індекс (CR-4)	Більше 75	50-75	Менше 50

Таблиця 2. Індекси концентрації рівня конкуренції машинобудівної галузі Черкаського регіону на внутрішньому ринку

Індекси концентрації Сегменти ринку	2009		2010	
	CR-3	CR-4	CR-3	CR-4
Виробництво машин та устаткування	57,85%	70,07%	57,7%	68,10%
Виробництво готових металевих виробів	24,28%	33%	35,82%	44%
Виробництво медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів та устаткування, годинників	19,78%	20%	20,6%	21%

продажів.

Для проведення комплексної оцінки конкуренції на досліджуваних сегментах ринку необхідно також визначити ступінь інтенсивності за допомогою виміру ступеня подібності ринкових часток конкурентів. Для такої оцінки необхідно розрахувати коефіцієнт варіації, який дорівнює відношенню середньоквадратичного відхилення часток до їх середньоарифметичного значення. При цьому чим вищий коефіцієнт варіації, тим нижча інтенсивність конкуренції та навпаки [5]:

$$U_d = 1 - \frac{\sigma(D)}{D_{cp}} \quad \text{або} \quad U_d = 1 - \frac{\sqrt{(1/n) \sum (D_i - D_{cp})^2}}{D_{cp}}, \quad i = 1, \dots, n. \quad (4)$$

де  $U_d$  – інтенсивність конкуренції на аналізованому сегменті ринку, вимірюється на основі оцінки ступеня подібності часток конкурентів;

$\sigma(D)$  – коефіцієнт варіації (середньоквадратичне відхилення) ринкових часток ( $D_i$ ) конкурентів;

$D_{cp}$  – середнє арифметичне значення  $D_i$ ;

$n$  – кількість підприємств на аналізованому сегменті ринку.

Розрахуємо інтенсивність конкуренції в сегменті "Виробництво машин та устаткування" у 2009 р.

$$U_d = 1 - n \sqrt{(1/n) \sum_i (D_i - (1/n))^2} = 1 - 4 \cdot 0,2569 = 0,0276$$

Для комплексної оцінки інтенсивності конкуренції необхідно також урахувати темпи росту обсягів продажів на аналізованому ринку ( $U_{mp}$ ):

$$U_{mp} = 1 - \frac{T_p - 70}{140 - 70} = \frac{140 - T_p}{70}, \quad (5)$$

де  $T_p$  – річний темп зростання обсягу продажів на аналізованому сегменті ринку без урахування інфляційної складової, %.

Загальна схема визначення  $U_{mp}$  має наступний вигляд [5]:

$$\text{якщо} \begin{cases} T_p \geq 140\% \\ 70\% < T_p < 140\% \\ T_p = 70 \end{cases}, \quad \text{тоді}$$

$$\begin{cases} \Rightarrow 0 \\ U_{mp} = (140 - T_p) / 70 \\ \Rightarrow 1 \end{cases}, \quad (6)$$

Необхідно також зазначити, що при значеннях  $T_p$  менших 70%, інтенсивність конкуренції значно слабшає. У 2009 р. цей показник дорівнював:

$$U_{mp} = \frac{140 - T_p}{70} = \frac{140 - 107}{70} = 138,47$$

Рівень активності конкурентного середовища можна визначити за допомогою наступного показника [105, с. 75–76]:

$$U_p = 1 - \frac{\Pi}{O_p} = 1 - P_p, \quad (7)$$

де  $U_p$  – показник інтенсивності конкуренції, що враховує рівень рентабельності в досліджуваному сегменті ринку;

$\Pi$  – сукупний прибуток, отриманий підприємствами за досліджуваний період;

$O_p$  – загальний обсяг продажів;

$P_p$  – рентабельність аналізованого ринку.

Для ситуацій із більш ніж 100% рентабельністю  $U_p$  дорівнює 0, а в умовах збиткового бізнесу – 1. Загальна схема визначення  $U_p$  має такий вид:

$$\text{Якщо} \begin{cases} P_p \geq 1 \\ 0 < P_p < 1 \\ P_p \leq 0 \end{cases}, \quad \text{тоді} \begin{cases} \Rightarrow 0 \\ U_{Tp} = 1 - P_p \\ \Rightarrow 1 \end{cases} \quad (8)$$

У 2009 р. цей показник дорівнював:

$$U_p = 0,74$$

Розраховані показники комплексно відображають вплив конкурентного середовища на інтенсивність конкуренції в досліджуваних сегментах ринку, де мультиплікативний характер показників  $U_d$ ,  $U_{Tp}$ ,  $U_p$  можна визначити на основі середньої геометричної:

$$U_k = \sqrt[3]{U_d \times U_{Tp} \times U_p} \quad (9)$$

де  $U_k$  – узагальнений показник інтенсивності конкуренції,  $0 \leq U_k \leq 1$ .

У 2009 р. цей показник дорівнював 0,68, що

свідчить про помірний рівень конкуренції у досліджуваній галузі. Результати розрахунків за всіма періодами та сегментами ринку наведені в табл. 3.

Таблиця 3. Інтенсивність конкуренції в машинобудівній галузі Черкаського регіону на внутрішньому ринку

Сегменти ринку	Інтенсивність конкуренції	
	2009	2010
Виробництво машин та устаткування	0,68	0,63
Виробництво готових металевих виробів	0,37	0,39
Виробництво медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів та устаткування, годинників	0,55	0,62

Ці показники дозволяють дати агреговану, загальну оцінку активності конкурентного середовища підприємства, але за допомогою мультиплікативного показника складно визначити, за яких умов досягаються ті або інші переваги над конкурентами, а також фактичний рівень конкурентоспроможності окремих бізнес-одиниць. Це потребує більш детальної оцінки діяльності конкурентів.

### Список літератури

1. Азаров, О. В. Проблеми розвитку та інвестування малого та середнього підприємництва [Текст] / О. В. Азаров // Зб.наук.праць ДНУ "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип.190. – Т.1. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – С. 209-213.
2. Азов, Г. Л. Анализ деятельности конкурентов [Текст] / Г. Л. Азов. – М.: ГАУ, 1995. – 80 с.
3. Голубков Е. П. Изучение конкурентов и завоевание преимуществ в конкурентной борьбе [Текст] / Е. П. Голубков – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 280 с.
4. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні [Текст] : закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, №7, ст.35 із змінами, внесені згідно із Законом №2388-VI (2388-17) від 01.07.2010, ВВР, 2010, №37, ст. 496.
5. Кравченко, О. В. Современные подходы к количественной оценке конкурентоспособности промышленных предприятий [Текст] / О. В. Кравченко – Саратов: Научная книга, 2001. – 18 с.
6. Ляшенко, В. И. Регионализация и социально-экономические условия развития предпринимательства [Текст] / В. И. Ляшенко, А. Ф. Толмачева // Экономика региона, предприятий и рыночные отношения: сб. науч. тр. – Донецк: ИЭП АН Украины, 1992. – С. 61-69.
7. Мале підприємництво в Україні : Проблеми державної підтримки [Текст] : Збірник наукових праць / Под ред. В. М. Селіванова (гол. ред.); Академія правових наук України. Інститут приватного права і підприємництва. – Наук. вид. – Київ, 1999. – 106 с.
8. Мочерний, С. В. Основи підприємницької діяльності [Текст] : посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чеботар. – К. : Видавничий центр "Академія", 2003. – 280 с.
9. Сафонова, Л. А. Проблемы и методы оценки конкурентоспособности [Текст] / Л. А. Сафонова – Новосибирск: СГУ, 2000. – 119 с.
10. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент [Текст] / Р. А. Фатхутдинов – М. : "Книготорго-вый центр "Маркетинг", 2002. – 892 с.
11. Черкаська обласна державна адміністрація. Офіційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oda.ck.ua/>.

### РЕЗЮМЕ

**Бильк Виктория**

#### Исследование интенсивности конкуренции в машиностроительной отрасли Черкасской области

В статье проанализировано состояние развития и конкурентоспособность машиностроительных предприятий Черкасского региона, выявлены основные проблемы, сдерживающие развитие и предложены для выявления степени влияния внешних и внутренних факторов на уровень конкуренции в отрасли использования SPACE-анализ, как эффективный инструмент оценки интенсивности конкуренции.

### RESUME

**Bilyk Victoria**

#### Research of competition intensity in machine building of Cherkasy region

The article analyzes the state of development and competitiveness of machine-building enterprises of Cherkasy region. The main problems which restrain its development are revealed. There has been proposed to identify the degree of influence of external and internal factors on the level of competition in this industry and the usage of SPACE-analysis as an effective tool for estimation of the intensity of competition.

Стаття надійшла до редакції 28.02.2012 р.

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

*У статті узагальнено основні структурні характеристики фондового ринку і побудована структурно-логічна схема його аналізу та система узагальнюючих показників функціонування. Ця логічна схема аналізу може бути використана на різних рівнях міжнародного ринку цінних паперів – міжнародному, національному, регіональному.*

**Ключові слова:** фондовий ринок, аналіз, стимули, розвиток, цінні папери.

Базисна інституційна структура формує умови економічного зростання. Структура стимулів повинна сприяти зниженню витрат економічних трансакцій через гарантії прав власності. Тому перебудова інституціональної структури має на меті зміну спрямованості стимулів діяльності економічних суб'єктів. Витрати, що супроводжують швидке економічне зростання, визначаються адаптивною ефективністю інститутів, а швидкість зміни інституційної структури залежить від рівня, в якому зворотний зв'язок із застосуванням чинних норм був точним і тому формував правильні моделі навколишнього середовища у суб'єктів економічної діяльності. „Спрямованість змін визначається траєкторією розвитку (path dependence). Політичні та економічні організації, які утворилися внаслідок існування інституціональної матриці, прагнуть зберегти інституційну структуру. Згадані взаємодоповнюваність, економія від обмеження видів діяльності, мережеві зовнішні ефекти „підлаштовують” зміни у бік реалізації інтересів наявних організацій” [1].

Базисна інституційна структура складається з формальних правил і неформальних норм. Інституційні зміни, що забезпечують зниження витрат економічних і політичних трансакцій, вибудовують нову політичну та економічну структуру і забезпечують економічне зростання та інтеграцію в економічну систему більш високого рівня. У цьому полягає спрямованість процесу інституційних змін. „Ціна” швидкого економічного зростання частково обумовлена адаптивною ефективністю інститутів. Інституційна структура може бути причиною неефективного функціонування економіки. Для підвищення її ефективності необхідна така трансформація інституційної структури, яка змінює спрямованість стимулів.

Дослідженню різних аспектів функціонування фондового ринку в межах неокласичної парадигми і на основі методології системного аналізу присвячено значну кількість робіт зарубіжних і вітчизняних вчених. В останні п'ять років суттєво розширився аналіз інституціональних аспектів функціонування фондового ринку. Тенденції розвитку світового фінансового ринку, міжнародного ринку капіталу

досліджували Бестужева С. В., Васильчук І. П., Дубик В. Я., Загоруйко В. В., Затварська О. О., Коваленко В. В., Косинський Р. В., Криштопа І. В., Михасюк І. Р., Стукало Н. В., Шатковська А. О., Юрій Е. О. та ін., аналіз глобалізаційних аспектів розвитку фондового ринку і його інститутів представлений у роботах Клименко В. В., Кортунова Г. Г., Кужелева М. О., Любохинець Л. С., Свічинського М. М. та ін.

Метою статті є побудова структурно-логічної схеми аналізу основних структурних характеристик фондового ринку й розробка системи узагальнюючих показників його функціонування.

Зміст поняття „розвиток фондового ринку” розкривається на основі зіставлення широкого спектра емпіричних показників розвитку ринку цінних паперів. Оскільки український фондовий ринок перебуває на етапі становлення, його розвиток може бути досліджено за допомогою системи показників, що враховують специфіку перехідного періоду та кризових коливань в економіці України. Узагальнення показників, що пропонуються у науковій літературі, розробка нових дали можливість сформулювати систему показників, яка містить такі основні їх групи (таблиця 1).

1. Узагальнюючі індикатори розвитку фондового ринку можуть бути представлені трьома блоками показників, що відображають різні якісні аспекти розвитку фондового ринку, а саме:

- показники інвестиційної якості (ємність фондового ринку, ліквідність, прибутковість, волатильність, оцінка вартості фінансових активів (з точки зору їх справедливого оцінювання відповідно до гіпотези ефективності ринку), зростання інвестицій);
- показники структури ринку (концентрація ринку, структура ринку за різними критеріями);
- показники динамічності фондових ринків (темпи зростання індивідуальних індикаторів розвитку фондових ринків, темпи зростання агрегованих індикаторів розвитку фондових ринків).

2. Регулятивні інституційні індикатори розвитку фондового ринку. Ця група індикаторів може бути агрегована в 4 блоки:

- індикатори рівня прозорості;
- показники відкритості (таблиця 2);

Таблиця 1. Система індикаторів розвитку фондового ринку (за їх групам)

№ з/п	Групи індикаторів розвитку фондового ринку	Система показників
1	Узагальнюючі індикатори розвитку	Індикатори динамічності
		Показники структури ринку
		Показники інвестиційної якості
2	Регулятивні інституційні індикатори розвитку	Показники фінансового розвитку і політичних ризиків
		Індикатори розвитку фінансових посередників
		Індикатори рівня прозорості
		Показники відкритості
3	Індикатори залученості національних фінансових ринків у процеси глобалізації	Показники інтегрованості розвинених ринків
		Ступінь залученості
		Фінансова інтеграція
		Фінансова відкритість

Таблиця 2. Показники відкритості

Показник	Опис показника
Лібералізації рахунку капіталу Міжнародного валютного фонду	Індикатор лібералізації рахунку капіталу має значення 0, якщо країна має як мінімум одну рестрикцію в категорії „обмеження на платежі за трансакціями по рахунку капіталу”. Вимірюється на основі щорічних звітів про валютні курси й валютні рестрикції МВФ. Ці звіти містять 6 категорій інформації.
Лібералізації рахунку капіталу Quinn	На відміну від попереднього індикатора МВФ, що набуває значення від 0 до 1, індикатор Quinn може набувати значення від 0 до 4,5 одиниць виміру (0; 0,5; ...; 3,5; 4), причому 4 означає повністю відкриту економіку. Таким чином, показник дає більш повне, деталізоване уявлення про відкритість рахунку капіталу. Цей показник також береться з щорічних звітів, що публікуються МВФ – валютні курси та валютні обмеження.
Офіційної лібералізації ринку цінних паперів	Пов'язаний з даними про формальні зміни в системі регулювання, після яких іноземні інвестори офіційно можуть вкладати кошти в акції та будь-які похідні цінні папери якої-небудь країни. Індикатор офіційної лібералізації набуває значення 1, коли ринок цінних паперів лібералізований, і 0 в інших випадках. Дані про офіційну лібералізацію наводяться у Bekaert and Harvey [2]. Ця хронологія ґрунтується більш ніж на 50 джерелах.
Інтенсивності (глибини, ступеня) лібералізації ринку цінних паперів	Показник інтенсивності заснований на коефіцієнті ринкової капіталізації фірм, що входять в IFC Investable index, який внесений у IFC Global index по кожній країні [3]. IFC Global index призначений для подання загального ринкового портфеля для кожної країни, у свою чергу IFC Investable index – для подання портфеля національних цінних паперів, які доступні іноземним інвесторам. Показник рівня лібералізації ринку означає рівень, при якому усі цінні папери доступні іноземним інвесторам. Країни з повністю сегментованим ринком мають показник інтенсивності, що дорівнює нулю, повністю лібералізовані – рівний 1.
Відкритості ринку для іноземних банків	Іноземні банки отримують доступ на внутрішній банківський ринок через установи своїх філій і дочірніх підрозділів або через поглинання національних банків. Можливий розрахунок індикатора, який набуває значення від 0 до 1, коли країна робить перші суттєві кроки до збільшення доступу іноземних банків.

- індикатори розвитку фінансових посередників (агреговані індекси розвитку фінансових посередників, динаміка фондових індексів і показників розвитку фінансових посередників, показники взаємозв'язку розвитку фондового ринку і фінансових посередників, кореляція між різними індикаторами розвитку фондових ринків і розвитку фінансових посередників);
  - показники фінансового розвитку і політичних ризиків (індекси, які використовуються для ранжування ступеня інституційного розвитку ринків цінних паперів); капіталізація фондового ринку у відсотках до ВВП (таблиця 3).
3. Індикатори фінансової глобалізації та фінансової

залученості національних фінансових ринків, які характеризують такі 4 напрями розвитку: фінансова відкритість; фінансова інтеграція; ступінь залученості; індикатори ступеня інтегрованості розвинених ринків.

Проблема взаємозв'язку розвитку фондового ринку і довготривалого економічного зростання є найбільш актуальним напрямом досліджень українського фондового ринку. Питання про вплив фондового ринку на економічне зростання активно досліджується в зарубіжній науковій літературі.

Більшість дослідників підкреслюють важливість фінансової системи в мобілізації заощаджень, розподілі капіталу, посиленні корпоративного

Таблиця 3. Фінансовий розвиток і політичний ризик

Показники	Опис показника
Співвідношення приватного кредиту до ВВП	Кредит приватному сектору є фінансовими ресурсами, які передані приватному сектору, такі як позики, торговельні кредити та ін. платежі, які можуть бути отримані, тобто становлять вимогу про сплату. Джерело: World Bank Development Indicators
Оборот ринку цінних паперів	Співвідношення цінних паперів які продаються до ринкової капіталізації. Джерело: Standard and Poor's / International Finance Corporation's Emerging Stock Market Factbook
Масштаб ринку цінних паперів	Співвідношення капіталізації ринку цінних паперів до ВВП. Джерело: Standard and Poor's / International Finance Corporation's Emerging Stock Market Factbook
Якість інститутів	Сума компонентів, що належать до політичного ризику з міжнародного довідника ризику країни. PRS оцінює закон і порядок окремо, вважаючи, що кожен з компонентів може набувати значення від 0 до 3. Субкомпонент Закон – це оцінка сили і неупередженості правової системи, тоді як Порядок – це оцінка дотримання суспільством законів. Таким чином, країна може мати високий рейтинг (3,0) з точки зору оцінки правової системи, але низький рейтинг (1,0), якщо закони не виконуються.
Показник закону про інсайдерську торгівлю	Вперше оцінили роботу над законами про інсайдерську торгівлю в якості показників Bhattacharya і Daouk [4].
Рейтинг політичного ризику	Оцінюється PRS (Political Risk Service). Набуває значення від 0 (високий ризик) до 100 (низький ризик). Рейтинг ризику – це комбінація 12 компонентів. Джерело: Міжнародний довідник ризику країни (International Country Risk Guide).
Інвестиційний профіль	Це показник ставлення уряду країни до внутрішніх інвестицій. PRS визначає інвестиційний профіль, що складається з 3 компонентів: 1) ризик експропріації або життєстійкість контрактів; 2) затримки платежів; 3) репатріація прибутку. Кожен компонент розраховується за шкалою від 0 (дуже високий ризик) до 4 (дуже низький ризик)

контролю та управлінні ризиками. Більш того, в деяких концепціях обґрунтовуються положення про те, що великі й найбільш ефективні фондові ринки прискорюють економічне зростання. Зокрема, Levine Ross і Sara Zervos [5] досліджують залежність між розвитком фондового ринку та довгостроковим економічним зростанням.

Фондовий ринок чинить перманентний позитивний вплив на структурні зрушення в економіці тільки за умови паралельного функціонування всіх сегментів ринку інвестиційних ресурсів. Ринковий закон відповідності попиту та пропозиції щодо інвестицій визначає взаємний вплив фондового ринку й структурних зрушень в економіці. При цьому вплив структурних зрушень на інвестиційний попит має мультиплікативний характер.

Взаємозв'язок динаміки фондового ринку та економічних циклів, випереджальний і проциклічний характер показників та індикаторів фондового ринку дають можливість використовувати їх у якості індикаторів попередження про зміну характеру динаміки ділового циклу (зміну його фаз) та ідентифікувати входження у нову фазу економічного циклу. У межах синергетики як загальнометодологічної наукової парадигми виявлення таких індикаторів розвитку фондового ринку та індикаторів раннього попередження складає найважливіше завдання економічної науки. Узагальнимо кількісні та якісні параметри фондового ринку, які виступають такими індикаторами і можуть бути віднесені до групи показників динамічності фондових ринків.

Усі макроекономічні показники можуть бути поділені на три групи з огляду на їх зв'язок зі станом економіки: запізнілі, випереджаючі, синхронні.

Макроекономічні змінні можуть бути також класифіковані залежно від характеру зв'язку їх динаміки з динамікою економічного циклу: проциклічні змінні мають тенденцію до зростання в період економічного підйому й до зменшення під час спаду; протициклічні змінні мають тенденцію до зростання у фазі економічного спаду й зменшення у фазі підйому (тобто знаходяться в протифазі економічного циклу); ациклічні змінні змінюються поза зв'язком безпосередньо з циклом ділової активності.

Більшість індикаторів ділової активності мають одночасні коливання. Проте окремі демонструють велику амплітуду коливань і дають більш ранні сигнали про зміну поточної кон'юнктури або входження в нову фазу економічного циклу. Такі випереджальні індикатори пов'язані в основному з інвестиціями в реальному секторі. До них належать і показники розвитку фондового ринку.

Проциклічні показники й індикатори РЦП, пов'язані з динамікою економічного циклу:

1. Середнє для ринку значення показника ціна/дохід, тобто P/E ratio.

Середнє значення цього показника для економіки загалом або окремих галузей підвищується в період підйому і знижується в період спаду. Наприклад, для США середнє значення в період депресії перебувало в межах 7-9, а в період підйому – 15-18 [6]. Це наслідок зниження вартості основних активів у період спаду і її зростання в період поживлення та підйому.

Проте на рівень цього показника впливає не лише поточна макроекономічна ситуація, а й темп зростання прибутку компаній. Отже, зміни в рівні цього показника свідчать про зміни очікувань інвесторів щодо темпів зростання прибутку. У цьому випадку, якщо ціна акції зростає при стабільному E



(чистий прибуток на 1 акцію), то загалом співвідношення ціна/дохід (P/E) зростає, і це свідчить про очікування зростання прибутку в майбутньому. В аналізі цей показник порівнюється зі середньогалузевим значенням і динамікою середнього P/E ratio для ринку.

2. Індикатори широти ринку і грошового потоку, розраховані за даними фондових індексів або цінних паперів провідних компаній, що визначають структуру національної економіки, також свідчать про приплив або відтік капіталу на фондовий ринок. У періоди підйому капіталізація ринку зростає, зростають й індикатори грошового потоку. (Осцилятор Чайкіна (CO), індикатор накопичення (розподілу) (ADL), індикатор грошового потоку (MFI) та ін.).

3. Фондові індекси. Їх аналіз за економічним змістом – це аналіз динаміки прибутковості ринку акцій за рахунок приросту курсової вартості (або інакше – аналіз динаміки вартості та прибутковості ринкового портфеля або його складових). Аналіз зміни темпу зростання здійснюється на основі виявлення довгострокових трендів. Зростання фондових індексів як довгострокова тенденція характерне для стадії підйому, бічний тренд – для депресії або уповільнення зростання, тренд, що має динаміку зниження, відповідає, як правило, спаду в економіці (що не робить винятком кон'юнктурних коливань).

4. Динаміка середнього значення поточної прибутковості акцій. Його зростання відбувається в період поживлення і підйому, зниження – в період закінчення стадії зростання, оскільки в цій фазі циклу ціни акцій зростають при стабільних дивідендах (виплат дивідендів може не бути зовсім).

5. Зростання питомої ваги першої емісії акцій у загальному обсязі емісій на РЦП характерне для стадії депресії, часто пов'язане з хвилею засновництва (грюндерства) або масштабного перерозподілу прав власності.

6. Зростання питомої ваги перших і додаткових емісій акцій в обсязі операцій на РЦП, тобто зростання частки первинного ринку, характерне для поворотної точки від депресії до підйому. Це означає, що кошти інвесторів йдуть із спекулятивної сфери (вторинного ринку) на первинний ринок. У короткостроковому періоді це може викликати зниження цін акцій і облігацій, але у середньо- і довгостроковій перспективі цей фактор викличе зростання ринку корпоративних цінних паперів, оскільки інвестиції з певним лагом почнуть давати віддачу: формується економічний ланцюжок „зростання прибутку на 1 акцію → зростання рентабельності акціонерного капіталу → зростання економіки → зростання цін акцій”.

7. Інверсія процентних ставок. Спадна, або горбата, тимчасова структура процентних ставок свідчить про очікування зниження процентних ставок, отже, очікується спад або депресія в економіці.

Дослідження стану і динаміки РЦП у функціональному та інституційному аспектах є основою оцінювання його ефективності як регулятивного інституту ринкової економіки. Це оцінювання спирається на аналіз структури ринку та її динаміки, а також на систему узагальнюючих показників його функціонування. Ринок цінних паперів як система має 3 основні типи структури: інституційну, організаційну та економічну.

На основі узагальнення основних структурних

характеристик фондового ринку побудовано структурно-логічну схему його аналізу й систему узагальнюючих показників його функціонування. Ця логічна схема аналізу може бути використана на різних рівнях міжнародного РЦП – міжнародному, національному, регіональному. Аналіз на кожному рівні має вестися у контексті тенденцій розвитку ринку більш високого рівня в економічній системі в умовах процесу фінансової глобалізації. У цьому контексті системні й структурні характеристики ринку є найважливішим елементом фундаментального аналізу і взаємопов'язані з технічним аналізом.

## Список літератури

1. Норт Д. Институциональные изменения рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 2003. – №3. – С. 9-16.
2. Bekaert G., Harvey C. Chronology of Important Economic, Financial and Political Events in Emerging Markets / G. Bekaert, C. Harvey – [http // www.duke.edu/~charvel/chronology.htm](http://www.duke.edu/~charvel/chronology.htm).
3. Bekaert G. Market Integration and Investment Barriers in Emerging Equity Markets / G. Bekaert // World Bank Economic Review. – 2007. – №9. – С.75-107.
4. Bhattacharya U., Daouk H. The World Price of Insider Trading / U.Bhattacharya, H. Daouk // Journal of Finance. – 2008. – № 57. – P. 75-108.
5. Levine Ross Zervos Sara Stock Market Development and Long-Run Growth / R. Levine // World-Bank-Economic – Review. – № 10 (2). – 2002. – P. 323-39.
6. Мертенс А. В. Инвестиции. Курс лекций по современной финансовой теории / А. В. Мертенс. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 2003. – 261с.

## РЕЗЮМЕ

**Болдуева Оксана**

**Методические подходы к анализу развития фондового рынка в контексте институциональных изменений**

В статье обобщены основные структурные характеристики фондового рынка и построена структурно-логическая схема его анализа и система обобщающих показателей функционирования. Эта логическая схема анализа может быть использована на различных уровнях рынка ценных бумаг - международном, национальном, региональном.

## RESUME

**Bolduyeva Oksana**

**Methodological approaches to the analysis of stock market development in the context of institutional changes**

The article summarizes the main structural characteristics of the stock market. There has been proposed the structural-logic circuit of its analysis and the system of generalized indicators of its functioning. This logic circuit of analysis can be used at different levels of securities markets - international, national, regional.

*Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.*

## МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ СТУДЕНТІВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ТРЕНІНГУ

*У статті розглянуто особливості проведення тренінгів та запропоновано методику оцінювання студентів при проведенні тренінгу з навчальної дисципліни «Організація виробництва», яка враховує: процес тренінгу, результат тренінгу, самостійну роботу студентів під час тренінгу та позааудиторну самостійну роботу студентів за результатами тренінгу.*

**Ключові слова:** інтерактивні методи навчання, тренінг, оцінювання, критерії.

Сучасний рівень розвитку суспільства вимагає наявності на ринку праці компетентних спеціалістів, які мають певний запас відповідних знань та вмінь. Підготовка таких фахівців є основним завданням вищих навчальних закладів. Сьогодні значна увага звертається на інтерактивні методи навчання, які, на відміну від традиційних методів, сприяють переорієнтації з процесу навчання на результат, зі знань на вміння. Слід зауважити, що традиційна форма передачі знань сама по собі не є чимось негативним, проте за наявності у сучасному світі швидких змін і безперервного старіння знань, традиційні форми навчання можуть бути успішними тільки при застосуванні їх разом з новітніми освітніми технологіями.

Останнім часом у процес підготовки студентів вищих навчальних закладів все більше впроваджуються тренінги. Це обумовлено тим, що тренінг передбачає високу інтенсивність, мотивацію та відповідальність студентів, використання інтерактивних методів навчання та орієнтацію на розвиток навиків та компетенцій.

Тренінг і традиційні форми навчання мають суттєві відмінності. Традиційне навчання більш орієнтоване на правильну відповідь, і за своєю сутністю є формою передавання інформації та засвоєння знань. Натомість тренінг, перш за все, орієнтований на запитання та пошук. На відміну від традиційних, тренінгові форми навчання ініціалізують весь потенціал людини: рівень та обсяг видів компетенцій, які наявні в професійній діяльності (професійні, аналітичні, системні, комунікативні та інші), самостійність, здатність до прийняття рішень, до взаємодії тощо.

Питання розробки, впровадження та оцінювання тренінгів стали предметом наукового зацікавлення багатьох закордонних та вітчизняних вчених, зокрема, таких, як М. Афанасьєв, В. Беспалько, І.В. Вачков, І. Венщикова, І. Гончарова, Д. Кіркпатрік, Л. Кроль, Д. Люїс, Д. Маккей, К. Михайлова, Є. Морозова, В. Пузіков, Д. Тищенко, К. Торн, К. Фопель та інші [1-10]. Кожен з них зробив власний вагомий внесок у визначеній області досліджень. Так питання проведення комплексних тренінгів при підготовці студентів вищих навчальних закладів розглянуті в роботах М. Афанасьєва, І. Гончарової, Д. Тищенко [1]. Д. Кіркпатрік розробив модель оцінки

результативності тренінгу. В. Беспалько запропонував проводити оцінювання тренінгів за рівнем навчальних досягнень. Досить поширеною є оцінка тренінгів та таксономією Б. Блума.

Однак більшість запропонованих методик більше відноситься до оцінювання бізнес-тренінгів та соціально-психологічних тренінгів. Оцінювання тренінгу, який проводиться в процесі підготовки спеціалістів вищих навчальних закладів, має певні відмінності та особливості.

Отже, метою нашої статті є розробка методики оцінювання студентів при проведенні тренінгу з навчальної дисципліни «Організація виробництва».

Навчальна дисципліна «Організація виробництва» належить до циклу професійно орієнтованих дисциплін галузі знань «Економіка і підприємство» з напрямку підготовки «Економіка підприємства». Вона є невід'ємною частиною циклу економічних дисциплін, необхідних робітникам економічних підрозділів підприємств незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання.

Тренінг є складовим елементом вивчення навчальної дисципліни «Організація виробництва», який проводиться протягом 6 академічних годин наприкінці семестру вивчення навчальної дисципліни для студентів четвертого року навчання.

Метою тренінгу є узагальнення теоретичних знань, вмінь та навичок, отриманих студентами під час вивчення дисципліни «Організація виробництва» та застосування їх для організації виробничого процесу на підприємстві.

Серед основних завдань, що ставляться для учасників тренінгу, можна назвати:

- формування у студентів професійних компетенцій щодо організації виробничого процесу на підприємстві;
- систематизація наявних знань;
- узагальнення наявних теоретичних знань студентів щодо організації виробничого процесу на підприємстві;
- формування вмінь використовувати надбані знання для раціональної організації виробничого процесу на підприємстві;
- розвиток вмінь та навичок розробляти та обґрунтовувати альтернативні варіанти

- організації виробничого процесу на підприємстві;
- формування вмінь презентувати результати досліджень.

Результатами проведення тренінгу з навчальної дисципліни «Організація виробництва» є:

- визначення сутності та структури виробничого процесу на підприємстві;
- розробка альтернативних варіантів організації виробничого процесу на підприємстві та визначення найбільш оптимального;
- презентація результатів проведеної роботи та прийняття управлінських рішень.

Використання тренінгів при підготовці компетентних спеціалістів з економічних дисциплін сприяє інтенсивності навчання, результат якого досягається завдяки власній активній роботі його учасників. Знання під час тренінгу не подаються в готовому вигляді, а стають продуктом активної діяльності самих учасників. У центрі уваги – самостійне навчання учасників та інтенсивна їх взаємодія. Відповідальність за результативність навчального процесу несуть однаковою мірою як ведучий, так і кожний учасник тренінгу.

Аналіз і оцінювання результатів завжди були ключовою темою для тренерів. Навчання і розвиток, який не забезпечує бажаних результатів, є потенційно шкідливим та демотивуючим для учасників та тренерів. Осмислена оцінка навчання і розвитку дозволить побачити результати і провести необхідні зміни.

Оцінювання тренінгу робиться з метою добутку поліпшень. Планування оцінювання робиться з наміром проаналізувати результати і тимчасово провести необхідні зміни, і потім слід провести ще одне оцінювання. Такий циклічний підхід – узгодження стандартів, поліпшення діяльності, перевірка відповідності стандартам, оцінювання і так далі – основа по-справжньому корисної процедури оцінювання кожного аспекту процесу навчання і розвитку учасників тренінгу. Основна увага спрямована на максимізацію використання ресурсів, вірогідність успішності тренінгу і дії на мотивацію студентів.

Головною метою перевірки результативності тренінгового навчання є забезпечення ефективності формування вмінь, навичок та компетенцій, стимулювання навчальної діяльності студентів, формування у них прагнення до самоосвіти та саморозвитку.

До основних елементів контролю умінь, навичок, компетенцій студентів, учасників тренінгу, можна віднести:

- перевірку, що включає виявлення умінь, навичок та компетенцій;
- оцінювання, тобто вимірювання умінь, навичок і компетенцій;
- облік (фіксування результатів у вигляді оцінок (балів)).

Під час проведення тренінгового навчання можуть відбуватися різні види контролю. До основних видів відносять:

- передтренінговий (попередній),

- поточний,
  - підсумковий,
  - зовнішній,
  - посттренінговий (віддалених результатів).
- Ефективність контролю під час тренінгового навчання залежить від різних аспектів, таких як:
- дотримання об'єктивності під час оцінювання;
  - достатність кількості даних для оцінки;
  - єдність вимог до оцінювання;
  - оптимізація контролю;
  - гласність контролю;
  - всебічність контролю;
  - тематична спрямованість контролю;
  - дотримання етичних норм.

До основних критеріїв оцінювання тренінгу можна віднести:

- оцінку процесу проведення тренінгу, яка має матрицю для самооцінки й оцінки учасниками (активність учасників, регламент, структура, умови проведення, організація проведення, атмосфера проведення);
- оцінку змісту тренінгу (відповідність тематиці, професійна спрямованість, правильність підбору вправ, наявність роздаткового матеріалу);
- оцінку роботи тренера (управління аудиторією, злагодженість роботи, компетентність);
- результативність тренінгу (сформовані компетенції, відповідність між отриманими результатами й очікуваннями учасників).

Оцінка успішності студента-учасника тренінгу включає:

- знання теоретичного матеріалу дисципліни, здатність його застосовувати.
- професійні вміння.
- здатність самостійно діяти (компетенції).

До інструментів контролю та оцінювання умінь, навичок, компетенцій під час тренінгового навчання відносять:

- оцінювання за накопиченням балів;
- за рівнем навчальних досягнень (В. Беспалько);
- за таксономією Б. Блума;
- з використанням факторно-критеріальної моделі;
- самоцінювання та взаємне оцінювання.

При виборі методики оцінювання студентів при проведенні тренінгу, визначенні факторів та критеріїв оцінювання значну увагу слід звернути на розробку шкали оцінювання по кожному з критеріїв чи факторів. Також слід враховувати їх кількість, яка повинна бути оптимальною. Таким чином, вибір відповідної методики оцінювання тренінгу та результати оцінювання є важливими для вдосконалення програми конкретного тренінгу, а також для подальшого планування професійного навчання та підготовки компетентних спеціалістів у вищих навчальних закладах.

Загальне оцінювання студентів при проведенні тренінгу з навчальної дисципліни «Організація виробництва» пропонується з урахуванням певних критеріїв, які згруповані за певними видами робіт, які виконує учасник тренінгу. До основних видів робіт, які важливо оцінити при проведенні тренінгу, можна віднести:

- процес тренінгу;

- результат тренінгу;
- самостійна робота студентів під час тренінгу;
- позааудиторна самостійна робота студентів за результатами тренінгу.

До кожного виду робіт віднесені певні критерії оцінювання роботи студентів. Кожен з критеріїв має відповідну вагомість у зазначеному виді робіт. Максимальна кількість балів по кожному з критеріїв –

дванадцять. Кожен з видів робіт також має певну вагу в загальній оцінці студентів. Вагомість видів та критеріїв при оцінюванні роботи учасників тренінгу наведено в табл. 1.

Комплексна оцінка видів робіт, які виконують студенти при проходженні тренінгу складається з урахуванням значення кожного з критеріїв, а також їх вагомості.

Таблиця 1. Вагомість видів та критеріїв при оцінюванні роботи студентів

№ з/п	Види робіт	Вагомість видів робіт	Критерії оцінювання роботи студентів	Вагомість критеріїв
1.	Процес тренінгу (ПТ)	0,2	Відвідування занять	0,1
			Активність	0,1
			Правильність виконання завдань	0,3
			Використання новітніх технологій	0,1
			Творчий підхід	0,2
			Уважність	0,2
			<i>Разом</i>	<i>1</i>
2.	Результат тренінгу (РТ)	0,3	Презентація групової роботи	0,1
			Участь у презентації результатів групової роботи	0,3
			Точність та повнота розрахунків показників	0,3
			Обґрунтування доцільності запропонованих результатів	0,1
			Уважність	0,2
			<i>Разом</i>	<i>1</i>
3.	Самостійна робота студентів під час тренінгу (СР <sub>ауд.</sub> )	0,2	Самостійність	0,3
			Використані джерела	0,1
			Творчий підхід	0,3
			Ініціативність	0,2
			Уважність	0,1
			<i>Разом</i>	<i>1</i>
4.	Позааудиторна самостійна робота студентів за результатами тренінгу (СР <sub>п.а.</sub> )	0,3	Складання звіту з тренінгу	0,2
			Захист звіту з тренінгу	0,3
			Продуктивність	0,2
			Використання новітніх технологій	0,2
			Дотримання термінів виконання та захисту звіту	0,1
			<i>Разом</i>	<i>1</i>

Загальна оцінка студентів, що брали участь у тренінгу ( $O_{\text{заг}}$ ) може бути отримана на основі розрахунку інтегрального показника, який розраховується за формулою:

$$O_{\text{заг}} = \text{ПТ} \times 0,2 + \text{РТ} \times 0,3 + \text{СР}_{\text{ауд.}} \times 0,2 + \text{СР}_{\text{п.а.}} \times 0,3.$$

Максимальна кількість балів, які може отримати студент за тренінг по складає дванадцять. Загальна кількість балів, отриманих студентами при проходженні тренінгу разом з оцінками за вивчення теоретичного, практичного матеріалів, та виконання індивідуального навчально-дослідного завдання враховується при оцінюванні II-го модульного контролю з навчальної дисципліни «Організація виробництва».

Таким чином, запропонована методика оцінювання студентів при проведенні тренінгу враховує процес тренінгу, результат, самостійну роботу студентів під час тренінгу, позааудиторну самостійну роботу студентів за результатами тренінгу, та може бути використана в навчальному

процесі.

### Список літератури

1. Афанасьєв М.В./ Тренінг формування компетенцій з економіки підприємства: навчальний посібник [Текст] / М.В. Афанасьєв, І.В.Гонтарева, Д.О.Тищенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 328 с.
2. Венщикова И. А. Технология организации и ведения бизнес-тренинга [Текст] / И. А. Венщикова. Методическое пособие. – СПб.: Речь, 2006. – 342 с.
3. Кроль Л.М., Михайлова Е.Л. Тренинг тренеров: как закалялась сталь [Текст] / Л.М.Кроль, Е.Л. Михайлова. – М.: Независимая фирма «Класс», 2002. – 192 с.
4. Морозова Е.Н. Тренинг развития ресурсов руководителя. [Текст] / Е.Н. Морозова – СПб.: Речь, 2008. – 219 с.
5. Пузиков В. Г. Технология ведения тренинга. [Текст] / В. Г. Пузиков. – СПб.: Издательство «Речь», 2007. – 224 с.
6. Торн К. Тренинг. Настольная книга тренера. 2-е изд. [Текст] / К. Торн, Д. Маккей. – СПб.: Питер, 2008. – 240 с.
7. Тренінги та технологія їх проведення. автори-упорядники: Л. Калініна, Л. Карташова, В. Лапінський [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://vlapinsky.at.ua/>

8. Фопель К. *Технология ведения тренинга. Теория и практика* [Текст] / К. Фопель. Пер. с нем. – М.: Генезис, 2003. – 272 с.
9. Льюис Р.Д. *Деловые культуры в международном бизнесе.* [Текст] / Р.Д. Льюис. – М.: Дело, 2001. – 448 с.
10. Вачков И.В. *Основы группового тренинга. Психотехники: учебное пособие.* [Текст] / И.В. Вачков. – М.: «Ось-89», 2001. – 224 с.

## РЕЗЮМЕ

**Боровик Марина**

### **Методика оценивания студентов при проведении тренинга**

Рассмотрены особенности проведения тренингов и предложена методика оценивания студентов при проведении тренинга по учебной дисциплине «Организация производства», которая учитывает процесс тренинга, результат тренинга, самостоятельную работу студентов во время тренинга и внеаудиторную самостоятельную работу студентов по результатам тренинга.

## RESUME

**Borovyk Maryna**

### **The technique of evaluating students in the training process**

In the article the features of the trainings are considered. The technique of evaluating students in the training process of an academic discipline «Organization of production» is offered. This technique takes into account the process of training, the result of training, individual work of students during the training process and the students' extracurricular individual work as a result of training.

*Стаття надійшла до редакції 09.04.2012 р.*

**Максим БРЮХАНОВ**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії,  
Сумський державний університет**Ольга КЛІМЕНКО**кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економічної теорії,  
Сумський державний університет**Сергій ПОЛЯЧЕНКО**докторант економічного факультету,  
Університет Аліканте (Іспанія)**АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ДОХОДУ ТА РІВНЯ ОСВІТИ ДОМОГОСПОДАРСТВ**

*Розглянуто підходи до моделювання раціонального вибору споживання освітніх послуг. Запропоновано економетричну модель оцінки вибору рівня освіти домогосподарством. Здійснено оцінку впливу характеристик останнього на особистий дохід. Проведено емпіричний аналіз факторів, що впливають на рівень освіти домогосподарства.*

**Ключові слова:** очікуваний дохід, здібності, вища освіта, домогосподарство, раціональний вибір, пробіт-регресія.

Рівень та якість освіти нації є запорукою економічного зростання у довгостроковому періоді. Цей факт було аналітично та емпірично доведено в багатьох працях відомих економістів [1-5]. Втім фактори, що визначають інвестиції (грошей та часу) індивіда у освіту, а також залежність особистого доходу від рівня освіти – це питання на вістрі економічних розвідок сьогодення.

У сучасних наукових дослідженнях у якості показника освіти використовується як загальна кількість років освіти (враховуючи освіту у середній школі), так і освітньо-кваліфікаційний рівень освіти домогосподарства (наявність диплому бакалавра, магістра, доктора наук). Кількісно освітньо-кваліфікаційний рівень вимірюється за допомогою дискретної змінної (так званої дамї змінної [6]), що набуває значення 1, якщо досліджувана ознака освіти наявна, та 0 – у іншому випадку. Якість освіти домогосподарств також досліджується і кількісно оцінюється [7]. Втім питання якості освіти не є предметом дослідження нашої статті.

Першим потужним поштовхом вивчення взаємозв'язку доходу та освіти домогосподарств була робота Якоба Мінсера [8], в якій автор сформулював емпіричне рівняння залежності зарплати домогосподарства ( $w$ ) від кількості років освіти ( $S$ ) і досвіду роботи ( $X$ ):

$$\ln(w) = \alpha_0 + \rho \times S + \beta_0 \times X + \beta_1 \times X^2 \quad (1)$$

Емпіричний коефіцієнт  $\rho$  свідчить про дохідність освіти. Чим вище його значення, тим більш дохідною є освіта домогосподарства ( $\rho = \frac{\partial \ln(w)}{\partial S} > 0$ ). Цікавим також є той факт, що з рівняння Я. Мінсера можна визначити оптимальний середньостатистичний

досвід роботи домогосподарства (використовуючи умову першого порядку  $\frac{\partial \ln(w)}{\partial X} = 0$ ), який дорівнює  $X^* = -\frac{\beta_0}{2 \times \beta_1}$ . Якщо емпіричний коефіцієнт  $\beta_1 < 0$ , тоді оптимальна кількість років досвіду  $X^*$  забезпечить максимальну зарплату.

Аналітично залежність між доходом і кількістю років освіти досить легко отримати із стандартної неокласичної задачі максимізації корисності з урахуванням часу [9]. Припустимо, що індивід (або репрезентативне домогосподарство) має стандартну функцію корисності  $U = U(C(t))$  від обсягів споживання у часі ( $C(t)$ ). Часовий горизонт  $T$  необмежений, тобто  $T = \infty$ . Коефіцієнт дисконтування споживання дорівнює  $\theta > 0$ , коефіцієнт смертності становить  $\nu \geq 0$ . Початковий запас людського капіталу (природний рівень здібностей) індивіда дорівнює  $h(0)$ . Індивід витрачає частину часу  $s(t)$  свого життя на освіту  $0 < s(t) < 1$ .

З урахуванням ставки відсотка ( $r$ ) оплати ( $w$ ) людського капіталу  $h(t)$  (наприклад середньої ставки зарплати працівників з освітою), ставки заробітної плати некваліфікованої праці ( $\bar{w}$ ) бюджетне обмеження домогосподарства набуває наступного вигляду:

$$\int_0^T e^{-\theta t} \times C(t) \times dt \leq \int_0^T e^{-\theta t} \times w(t) \times (1 - s(t)) \times (h(t) + \bar{w}(t)) \times dt \quad (2)$$

Економічна суть нерівності проста: ліва частина – дисконтоване споживання, а права – дисконтований дохід.

Нехай темп зростання  $\left(\frac{\dot{h}(t)}{h(t)}\right)$  людського капіталу після  $S$  років освіти постійний і становить величину  $g_h$ , та існує певна залежність між людським капіталом і освітою ( $h(S) = \Psi(S)$ ). Темп зростання оплати

людського капіталу  $\left(\frac{\dot{w}(t)}{w(t)}\right)$  постійний і дорівнює  $g_w$ . Формально задача максимізації корисності може бути записана так:

$$\begin{cases} U = e^{-(\theta+v)} \times U(C(t)) \rightarrow \max \\ \int_0^T e^{-rt} \times C(t) \times dt \leq \int_0^T e^{-rt} \times w(t) \times (1-s(t)) \times (h(t) + \bar{w}(t)) \times dt \\ \frac{\dot{h}(t)}{h(t)} = g_h \\ \frac{\dot{w}(t)}{w(t)} = g_w \end{cases} \quad (3)$$

Використовуючи властивість розв'язання цієї задачі (the Separation theorem [9]), її можна подати у вигляді

$$\arg \max_S \int_S^{\infty} e^{-(r+v)xt} \times w(t) \times h(t) \times dt \quad (4)$$

Розв'язавши інтеграл, з урахуванням двох останніх обмежень системи (3), запишемо необхідну умову екстремуму

$$\frac{\Psi'(S^*)}{\Psi(S^*)} = r + v - g_w \quad (5)$$

Гранична умова рівняння – невід'ємна кількість років навчання. З рівняння (5) визначається оптимальна кількість років освіти ( $S^*$ ). Для простого аналізу впливу факторів припустимо, що:

$$h(S) = h(0) + a \times S, \quad (6)$$

де  $h(0)$  – постійна величина;  $a$  – емпіричний коефіцієнт, гранична продуктивність освіти ( $\frac{dh}{dS} = a > 0$ ).

Тоді з рівняння (5) отримуємо:

$$\frac{a}{h(0) + a \times S} = r + v - g_w \Rightarrow S^* = \frac{1}{r + v - g_w} - \frac{h(0)}{a} \quad (7)$$

Зростання ставки відсотка ( $r$ ), коефіцієнту смертності ( $v$ ), початкового запасу здібностей ( $h(0)$ ) зменшує кількість років освіти, а збільшення темпу зростання заробітної плати ( $g_w$ ) та граничної продуктивності освіти ( $a$ ) призводить до збільшення оптимальної кількості років освіти.

Якщо інтегрувати обидві частини рівняння та врахувати дохід у довільний момент часу ( $t > S$ ), то отримуємо аналог рівняння Я. Мінсера.

Зазначимо, що емпіричне рівняння Я. Мінсера оцінювалось багатьма науковцями на різних статистичних даних. Ретельний огляд відповідних наукових досліджень можна знайти в монографії Ш. Гроссбард [10].

Найбільш повний історичний аналіз рівняння Я. Мінсера на даних господарств США провів нобелівський лауреат Дж. Хекман [11]. У середньому за 50 років (з 1940-1990 рр.) значення показника дохідності освіти ( $\rho$ ) для білих чоловіків становить 0,1159 (стандартне відхилення 0,0105). У 1990 р. цей показник зріс на 4% порівняно із 1940 р. Суттєво покращився цей показник у представників негроїдної раси. Так у 1940 р. він склав 0,0871 (проти відповідного значення 0,1250 у білих), а в 1990 р. цей показник становив вже 0,1524 (проти відповідного значення 0,1292 у білих).

Найбільшою складністю при дослідженні зв'язку доходу та освіти є проблема каузальності, яка обумовлена тим, що освіта і дохід взаємопов'язані і в економічних відносинах, на ринку праці ці дві величини ендогенні. Як зарплата, так і кількість років освіти можуть залежати від здібностей працівника, тобто виникає проблема неврахованої змінної. У рівнянні регресії це призведе до порушення класичних вимог Гауса-Маркова [6], що ставить під сумнів оцінки значень коефіцієнтів за допомогою метода найменших квадратів (МНК). Різноманітні підходи до вирішення цієї проблеми досить ретельно описані в монографії Еріка Ханушека [12].

Проблема неврахованої змінної (здібностей) ускладнює виявлення напряму каузальності зв'язку між доходом і освітою. У розвинених економіках у фірмах з високим рівнем освіти персоналу відносно висока середня зарплата ( $S \rightarrow w$ ), втім остання – стимул і додаткова можливість здобувати вищу освіту ( $S \leftarrow w$ ). Саме у цьому напрямку проведено наше дослідження.

Метою статті є емпірична оцінка факторів впливу на здобуття вищої освіти домогосподарством.

Для вирішення проблеми неврахованої змінної залучимо до аналізу як здібності, так і очікуваний дохід домогосподарства після освіти. Завданнями дослідження є: 1) побудувати емпіричну модель вибору здобуття вищої освіти домогосподарством; 2) здійснити оцінку коефіцієнтів рівняння регресії; 3) зробити висновки. Гіпотеза дослідження: очікуваний дохід, тобто прогноз доходу на основі інформації про старшу генерацію домогосподарств з вищою освітою і здібності індивіда позитивно впливають на ймовірність здобуття вищої освіти.

Теоретичною базою нашого дослідження є модель Катрін Уїлсон [13].

Припустимо, що функція корисності домогосподарства ( $i$ ) має наступний вигляд:

$$U_i = \bar{U}_i + \ln(C_i) + \varepsilon_i^U, \quad (8)$$

де  $\varepsilon_i^U$  – не враховані фактори впливу на корисність;  $\bar{U}_i$  – корисність від академічного навчання, враховує також загальне задоволення від академічного життя.

Водночас на величину  $\bar{U}_i$  впливає час, що витрачається на здобуття освіти ( $s_i$ ), фактори, що створюють сприятливі умови навчання та здібності (

$x_i$ ), інші фактори  $\varepsilon_i^{\bar{U}}$  :

$$\bar{U}_i = f(s_i, x_i) + \varepsilon_i^{\bar{U}} \quad (9)$$

Якщо освіта протягом життя буде оцінена у розмірі  $V_i$  (скажімо  $V_i$  грошових одиниць за 1 рік навчання), тоді розмір доходу від освіти становитиме  $s_i \times V_i$ . Бюджетне обмеження домогосподарства набуде вигляду:

$$Y_i = s_i \times V_i + \varepsilon_i^Y \leq C_i, \quad (10)$$

де  $Y_i$  – дисконтований дохід;  $\varepsilon_i^Y$  – невраховані фактори.

Очевидно, що дисконтований дохід – величина випадкова. Тому раціональне домогосподарство робить прогноз і враховує у своїх рішеннях очікуваний дохід. Прогноз формується на основі спостережень за доходом старшої генерації, випускників, що мають певний рівень освіти, тобто:

$$E(Y_i) = \bar{V}_j \times s_j, \quad (11)$$

де  $E(Y_i)$  – очікуваний дохід;  $\bar{V}_j \times s_j$  – оцінка доходу від освіти домогосподарств старшої генерації.

Раціональне домогосподарство максимізує корисність (8) з урахуванням бюджетного обмеження (10). Позначимо індексом  $H$  – наявність вищої освіти, а індексом  $\bar{H}$  – її відсутність. Домогосподарство вибере вищий рівень освіти, якщо очікувана корисність за наявності вищої освіти буде більша, ніж очікувана корисність без вищої освіти. Формально це можна записати таким чином:

$$f(s_{i,H}, x_{i,H}) + \varepsilon_i^{\bar{U}} + E(\ln(Y_{i,H})) > f(s_{i,\bar{H}}, x_{i,\bar{H}}) + \varepsilon_i^{\bar{U}} + E(\ln(Y_{i,\bar{H}})) \quad (12)$$

На ймовірність вибору вищої освіти будуть впливати: 1) набір характеристик, не пов'язаних з доходом. Формально – це різниця  $f(s_{i,H}, x_{i,H}) - f(s_{i,\bar{H}}, x_{i,\bar{H}})$ . Вагомим позитивним фактором впливу на етичне задоволення від освіти є освіта батьків, втім єдиного погляду на проблему серед науковців немає [14]. 2) Різниця очікуваного доходу. Формально – це вираз  $E(\ln(Y_{i,H})) - E(\ln(Y_{i,\bar{H}}))$ . Чим він більший, тим більша ймовірність вибору вищої освіти.

Емпірична модель. Основним рівнянням моделі дискретного вибору освіти є наступне:

$$H_i = \sum_{k=1}^7 \alpha_k \times X_{ik} + \beta \times (E[\ln(Y_{i,H})] - E[\ln(Y_{i,\bar{H}})]) + \Theta_i \quad (13)$$

де  $H_i$  – дискретна змінна, яка отримує значення 1, якщо домогосподарство має членів із вищою освітою, і 0 – у іншому випадку;  $X_i$  – набір характеристик, не

пов'язаних з доходом індивіда;  $\alpha, \beta$  – емпіричні коефіцієнти;  $E$  – оператор математичного сподівання випадкової величини  $Y_i$ ;  $Y_{i,H}$  – дохід у разі здобуття вищої освіти;

$Y_{i,\bar{H}}$  – дохід без освіти;  $\Theta_i$  – похибка регресії.

До набору  $X_i$  необхідно залучити:

дохід сім'ї індивіда, який відбиває фінансову спроможність надати своїй дитині освіту ( $X_{i1}$ );  
результат тесту SAT з математики – проксаналітичних здібностей індивіда ( $X_{i2}$ );  
результат тесту SAT зі знання мови ( $X_{i3}$ );  
стать. Бінарна змінна, яка набуває значення 1 для чоловіків і 0 для жінок ( $X_{i4}$ ).

расу індивіда. Бінарна змінна, яка отримує значення 1 для представників європейської раси і 0 для інших рас ( $X_{i5}$ ).

освіту батьків індивіда. Дискретна змінна, що дорівнює кількості повних років освіти батьків індивіда ( $X_{i6}$ ).

регіон постійного мешкання. Дискретна змінна, яка набуває наступних значень: 1 – північно-західний регіон; 2 – північно-центральний; 3 – південь; 4 – захід. У нашому дослідженні залучено цю змінну, оскільки у Сполучених Штатах теоретично існують певні регіональні відмінності у розподілі доходів ( $X_{i7}$ ).

Для того, щоб емпірично оцінити коефіцієнти в рівнянні (13), нам необхідно визначити вираз  $E[\ln(Y_{i,H})] - E[\ln(Y_{i,\bar{H}})]$ . Для цього нами розбито вибірку на два масиви: перший масив даних включає індивідів з освітою, другий – без освіти.  $E[\ln(Y_{i,H})]$  – це розрахована (прогнозна) величина регресії, оціненої за допомогою методу найменших квадратів (МНК).

Рівняння регресії особистого доходу має вигляд:

$$Y_i = a_1 + a_2 \times M_i + a_3 \times S_i + a_4 \times R_i + a_5 \times Q_i + e_i, \quad (14)$$

де  $M_i$  – дохід сім'ї індивіда;  $S_i$  – стать індивіда;  $R_i$  – раса;  $Q_i$  – кількість членів сім'ї індивіда;  $a_i$  – емпіричні коефіцієнти.

Емпірична оцінка рівнянь (13–14) виконувалася у два кроки. На першому кроці нами оцінено рівняння (14) стандартним методом найменших квадратів. Оскільки у правій частині рівняння немає показника освіти, немає і проблеми ендогенності. У нашій моделі домогосподарство здійснює вибір освіти у 2000 році, враховуючи дохід генерації вікової категорії 23–36 років, дохід якої відображає рівняння (14).

Оцінка емпіричних рівнянь здійснювалася на даних двох опитувань американських домогосподарств (NLSY97, PSID) [15]. Загальна кількість спостережень становила 4749. Емпіричні оцінки рівняння (14) наведено у таблиці 1.

Коефіцієнт детермінації регресії становить 0,46. Для перевірки гіпотези гетероскедастичності нами проведено тест Бройша-Пагана-Голдфрея [6]. Результати тесту свідчать про відсутність гетероскедастичності в моделі (на рівні статистичної значущості 0,1%). У регресійній моделі наявний нормальний розподіл залишків.

Майже усі коефіцієнти статистично значущі (окрім раси). Бачимо, що у середньому дохід домогосподарств з вищою освітою більший. Найбільш вагома змінна –



стать. Дохід сім'ї позитивно впливає на особистий дохід. Втім гранична величина  $\frac{\partial Y_i}{\partial M_i}$  для домогосподарств з освітою вища. Стать індивіда позитивно впливає на дохід, тобто якщо стать чоловіча, то особистий дохід у середньому буде

більший. Гранична величина  $\frac{\partial Y_i}{\partial S_i}$  у разі наявності вищої освіти більша. Кількість членів сім'ї негативно впливає на дохід. Регіональні особливості не внесли суттєвих змін у напрямок і силу дії факторів.

Коефіцієнти рівняння регресії (13) нами оцінено за допомогою пробіт-регресії. Як і очікувалося, найбільший позитивний вплив на здобуття вищої освіти чинить очікуваний дохід ( $\beta = 0.7248$  при рівні значущості 2%), а також здібності індивіда: сумісний вплив знань мови і математики дав позитивний результат ( $\alpha_2 \times \alpha_3 = 0,0307; \alpha_1 > 0; \alpha_2 > 0$  при рівні значущості 0,1%). У середньому ймовірність здобуття вищої освіти жінкою більша ( $\alpha_4 = -0,3939$  при рівні значущості 0,1%).

У статті здійснено емпіричний аналіз зв'язку «дохід домогосподарства – рівень освіти». Встановлено, що очікуваний дохід після вищої освіти і здібності індивіда позитивно впливають на здобуття останньої. Наші емпіричні результати не суперечать економічній логіці і результатам інших дослідників [16]. Навпаки, нами доведено, що підхід раціонального вибору може застосовуватися не тільки для аналізу оптимального вибору закладу середньої освіти, а й освітньо-кваліфікаційного рівня (ОКР). У подальших дослідженнях плануємо здійснити аналіз на даних опитування українських домогосподарств. Оскільки освіта батьків у нашому випадку не виявилася статистично значущою, ми плануємо трохи змінити стратегію емпіричної оцінки і виконати її у 3 кроки, оцінюючи: 1) залежність кількості років освіти (або рівня ОКР) від здібностей домогосподарства, освіти батьків, інших характеристик; 2) залежність доходу від розрахованої (прогнозованої) величини кількості років освіти); 3) рівняння (13) із залученням додаткових характеристик домогосподарства.

### Список літератури

1. *Bils, M. Does Schooling Cause Growth? / M. Bils, P.Klenow // American Economic Review. – 2000. – Vol. 90. – P. 1160-1183.*
2. *Barro, R. Economic Growth in a Cross Section of Countries/ R.Barro // Quarterly Journal of Economics. – 1991. – Vol. 106 (2). – P. 407-43.*
3. *Benhabib, J. The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data/ J. Benhabib, M. Spiegel // Journal of Monetary Economics. – October 1994. – Vol. 34(2). – P. 143-74.*
4. *De La Fuente, A. Human Capital in Growth Regressions: How much Difference does Data Quality Make?/A. De La Fuente, R. Domenech // mimeo, Universidad Autonoma de Barcelona. –*

- January 2000. – 56 p.*
5. *Murphy, K. The Allocation of Talent: Implications for Growth/ K. Murphy, A. Shleifer, R.Vishny // Quarterly Journal of Economics. – 1991. – Vol. CVI. – P. 503-530.*
  6. *Green, W. Econometric analysis / W. Green. – Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 2002. – 1056 p.*
  7. *Hanushek, E. Education and it's not just going to school, but learning/ E. Hanushek, D.Jamison, E. Jamison, L. Woessmann // Education next. – Spring 2008. – 27 p.*
  8. *Mincer, J. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution/ J. Mincer // Journal of Political Economy. – 1958. – № 66(4). – P.281-302.*
  9. *Acemoglu, D. Lecture notes in Labor economics / D. Acemoglu, D. Autor. – Cambridge: MIT Press, 2005. – 299 p.*
  10. *Heckman, J. Fifty years of Mincer earnings / J. Heckman, L. Lochner, P. Todd // National Bureau of Economic Research Working Paper. – № 9732. – 73 p.*
  11. *Grossbard, S. Jacob Mincer a pioneer of modern labor economics / S. Grossbard – N.Y.: Springer, 2006. – 195 p.*
  12. *Hanushek E., Machin S., Woessmann L. – Amsterdam : Elsevier, 2011. – 690 p.*
  13. *Wilson, K. Determinants of educational attainment: Modeling and Estimating the Human Capital Model and Education Production Function / K. Wilson // Southern Economic Journal. – 2001. – P.518-551.*
  14. *Card, D. Estimating the Return to Schooling: Progress on Some Persistent Econometric Problems/ D. Card // Econometrica. – 2001. – vol. 69(5). – P. 1127-60.*
  15. *Електронний доступ до пєцупцу: <http://www.bls.gov/nls/nlsy97.htm>.*
  16. *Alstadsaeter, A. Measuring the Consumption Value of Higher Education / A. Alstadsaeter // CESIFO Working paper. – 2009. – № 2799.*

### РЕЗЮМЕ

**Брюханов Максим, Клименко Ольга, Поляченко Сергей**

#### Анализ взаимосвязи дохода и уровня образования домохозяйств

Рассмотрены подходы к моделированию рационального выбора потребления образовательных услуг. Предложена эконометрическая модель оценки выбора уровня образования домохозяйством. Выполнена оценка влияния характеристик домохозяйства на личный доход. Проведен эмпирический анализ факторов, которые влияют на уровень образования домохозяйства.

Таблиця 1. Результати оцінки рівняння регресії особистого доходу

Змінна	Наявність вищої освіти	Статистична значущість	Відсутність вищої освіти	Статистична значущість
константа	9246,3210	2%	3650,803	10%
дохід сім'ї індивіда	0,2966	0,1%	0,27808	0,1%
стать індивіда	17792,88	0,1%	13217,37	0,1%
раса	608,6424	80%	-480,9568	74%
кількість членів сім'ї	-2847,9800	0,1%	-1196,508	0,1%

---

## RESUME

*Bryukhanov Maxym, Klimenko Olga, Poliachenko Sergiy*

### **Analysis of households' income and education**

Modeling methods of rational consumption of educational services are studied. An econometric model of household educational choice is proposed. The influence of household characteristics on individual income is estimated. Determinants of household education are empirically studied in the paper.

*Стаття надійшла до редакції 25.03.2012 р.*

Марина БУБЛИК

асистент кафедри економічної теорії і маркетингу,  
Луганський національний аграрний університет

Світлана КАТЕРИНЕЦЬ

доцент кафедри економічної теорії і маркетингу,  
Луганський національний аграрний університет

## АНАЛІЗ РИНКУ М'ЯСА ПТИЦІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена маркетинговому аналізу ринку м'яса птиці в Україні і в Луганській області. У ній запропоновано заходи для збільшення виробництва м'яса птиці і поліпшення його якісних показників.

**Ключові слова:** маркетинговий аналіз, ринок, маркетингове середовище, маркетингове макросередовище, виробництво, споживання.

Стан та динаміка виробництва м'яса птиці в Україні протягом останніх років свідчить про необхідність його більшої ефективності. Стратегічним пріоритетом соціального та економічного розвитку України в умовах ринкових перетворень є підвищення рівня продовольчої безпеки держави на основі нарощування виробництва продуктів харчування, поліпшення їх якості та збалансованості за поживними речовинами, а також забезпечення захисту інтересів вітчизняного виробника. Продовольча система України, як і будь-яка інша, – це єдине економічне формування, що складається з окремих взаємопов'язаних частин, кожна з яких виконує свої специфічні функції, спрямовані на вирішення загального завдання: забезпечення населення високоякісними продуктами харчування за доступними цінами [1]. У зв'язку з цим продукти птахівництва, зокрема виробництво м'яса птиці, за співвідношенням ціни і якості, враховуючи купівельну спроможність населення України, завжди посідали провідні позиції.

Вітчизняні вчені Мармуль Л. О., Мельник А. С., Месель-Веселяк В. Я., Саблук П. Т., Ярошенко Ф. О. та ін. у своїх наукових працях зосередили увагу на проблемах розвитку птахівництва як однієї з найперспективніших галузей тваринництва, покликаної забезпечити населення країни повноцінним м'ясом і гарантувати продовольчу безпеку.

Мета статті – вивчення сучасних проблем розвитку птахівництва, а також шляхів його розвитку.

Аналіз виробництва основних продуктів, що задовольняють потреби організму людини в білку, в Україні у розрахунку на одну людину за роки незалежності показав, що виробництво м'яса всіх

видів у забійній вазі зменшилося на 53,5%, виробництво молока – на 51,9% (табл. 1). Незначно збільшилося виробництво яєць – на 18,5%. У Луганській області виробництво м'яса в забійній вазі у розрахунку на одну особу за цей же період зменшилося на 33,7%, і у 2010 році склало 19,6 кг.

У наш час структура споживання м'яса істотно відрізняється від науково-обґрунтованої структури. За оцінками експертів, раціональна норма споживання м'яса повинна становити 80 кг/рік на душу населення. Фізіологічні норми споживання м'яса на рік: яловичина – 20,3 кг; свинина – 15 кг; баранина – 7,5 кг, м'ясо птиці – 15 кг; субпродукти – 3,7 кг.

Населення країн, що розвиваються, споживає близько 32 кг м'яса на душу населення в рік, при цьому жителі розвинених країн споживають близько 80 кг. Жителі України до цього показника не дотягують. Згідно зі статистикою з 1990 по 1995 роки споживання м'яса і м'ясопродуктів на душу населення зменшилося на 57% (Табл. 2). Надалі його споживання збільшилося на 33,7%.

У 1990 році середньостатистичний українець споживав 68,2 кг м'яса та м'ясопродуктів, у 2010 році – всього 52,0 кг. Незважаючи на значне зменшення чисельності населення в Україні, споживання м'яса і м'ясних продуктів на одну людину в рік загалом по країні зменшилося на 16,2 кг, у Дніпропетровській області на 13,5 кг., у Донецькій – на 14 кг, у Харківській – на 12,7 кг, а у Луганській на 36,5 кг.

Споживання м'яса і м'ясопродуктів на одного жителя Луганської області у 2010 році склало 43,4 кг, що в 1,8 раза менше, ніж у 1990 році. Споживання молока та молочних продуктів в Україні за двадцять років зменшилось на 166,8 кг на рік. За аналізований період в Україні фактичне споживання м'ясних і

Таблиця 1. Виробництво основних видів продукції тваринництва в Україні на одну особу, кг\*

Продукти	Рік							
	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
М'ясо (у забійній вазі)	84,0	44,5	33,8	33,9	41,1	41,2	41,6	44,9
Молоко, тис. т	472,3	335,3	257,4	291,1	263,6	254,3	252,1	245,2
Яйця, млн. шт.	314	183	179	277	302	323	345	372

\*Складено за даними Держкомстату України за 2010 р.

Таблиця 2. Споживання основних продуктів харчування тваринницького походження в Україні (на одну особу за рік, кілограмів)\*

Продукти	Раціональні норми споживання	Роки							
		1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
М'ясо та м'ясопродукти, разом із субпродуктами і жиром-сирцем	80,0	68,2	38,9	32,8	39,1	45,7	50,6	49,7	52,0
Молоко та молочні продукти	380,0	373,2	243,6	199,1	225,6	224,6	213,8	212,4	206,4
Яйця, шт.	290	272	171	166	238	252	260	272	290

\* За даними Держкомстату України за 2010 р., «Орієнтований набір основної продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005-2015 роки» затверджених МОЗ України

молочних продуктів було нижче раціональних норм, а у 2000 році ці показники були найнижчими. У 2010 році споживання м'яса і м'ясних продуктів не наблизилося до рівня 1990 року. У 2009 році через падіння доходів населення зменшується фактичне споживання м'яса і молока.

Однак ситуація зі споживанням м'яса в незалежній Україні розвивалася нерівномірно – порівняння щорічних обсягів споживання цього продукту показує, що з 1990 по 2000 роки воно скорочувалося (пік падіння був зафіксований в 2000 році, тоді на кожного українця припало всього лише 32,8 кг м'яса).

Маркетингове середовище підприємства – це сукупність факторів, що впливають на процес управління маркетингом фірми, її маркетинговий розвиток і взаємини зі споживачами. Маркетингове середовище постійно змінюється: ринкові можливості і загрози виникають, трансформуються і зникають, тому мета стратегічного маркетингу полягає в тому, щоб розпізнавши ринкові можливості і загрози, розвивати перші та знешкоджувати другі [3]. Керівництво повинно мати поглиблене уявлення про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства для визначення стратегії поведінки підприємства. Стратегічне управління вивчає внутрішнє середовище для виявлення сильних і слабких сторін, а зовнішнє для виявлення ризиків, загроз і можливостей, які є. Для оцінки факторів зовнішнього середовища був проведений аналіз PEST-факторів (політичних, економічних, соціально-культурних та техніко-технологічних), що впливають на здійснення маркетингової діяльності птахівницьких підприємств Луганської області (табл. 3).

Проведений аналіз на підставі політичних, економічних, соціально-культурних та техніко-технологічних факторів дозволив визначити реальні можливості і загрози зовнішнього середовища для птахівницьких підприємств області.

За допомогою проведеного аналізу вдалося виявити ступінь впливу кожного фактора зовнішнього середовища на діяльність птахівничих підприємств області. Тому підвищення ефективності їх діяльності можливе за рахунок змін наявної маркетингової політики завдяки розробці і використанню інноваційних технологій, надання дотацій птахівницьким підприємствам, кредитів для придбання обладнання.

Серед негативних факторів, що впливають на діяльність підприємств галузі та несуть загрози, слід

назвати зниження доходів населення, і, як наслідок, спадання купівельної спроможності населення, недосконала законодавча база, недостатнє фінансування досліджень зі створення вітчизняних високопродуктивних кросів, розробки технологій утримання та годівлі птиці, розробки сучасного вітчизняного обладнання.

Збільшення кількості спожитого українцями м'яса пов'язано не тільки з підвищенням рівня добробуту населення, а й значною мірою із зміною структури виробництва (табл. 4).

Виробництво яловичини і телятини у 2005 році становило 29,7% від загального обсягу виробленого м'яса в Луганській області, а вже у 2010 році всього 9,41%. Частка свинини у структурі виробленого м'яса збільшилася з 27,3% у 2005 році до 32,96% в 2010 році. М'ясо птиці в загальному обсязі м'яса, виробленого в 2005 році, становила 42,67%, а у 2010 році - 57,54 %.

При проведенні маркетингових досліджень птахівничої галузі важливо визначити кількість споживачів м'яса птиці в Луганській області. Слід пам'ятати, що фізіологічна норма споживання м'яса птиці на одну людину – 15 кг. Нами був проведений аналіз потенційної місткості ринку м'яса птиці Луганської області, при якому були використані дані про споживання м'яса птиці на душу населення в рік і чисельність населення області (табл. 5).

Жителі області вживають у їжу м'ясо птиці, не тільки вироблене птахівницькими підприємствами області, а й завезене з інших областей, а також імпортоване. Необхідно звернути увагу на те, що середньорічне споживання м'яса птиці значно недовідає до фізіологічної норми. Навіть найвищий показник 2008 року – 7,9 кг на душу населення – лише на 52,7% забезпечує потребу в м'ясі птиці.

При зменшенні чисельності населення області зменшується і потенційна місткість ринку м'яса птиці і потреба населення в цьому м'ясі. Отримавши дані про потенційну ємність ринку і динаміку змін потреб у м'ясі птиці, можемо проаналізувати ступінь задоволення потреб населення Луганської області (табл. 6).

У 2000 році ступінь задоволення був найнижчим – всього 24%. Найвищий показник спостерігався у 2008 році – 52,67%. Отримані дані показують необхідність змін у загальній стратегії птахівницьких підприємств області.

Система маркетингу птахівничого підприємства, як і будь яка інша система, в ринкових умовах

Таблиця 3. Профіль макросередовища птахівничих підприємств Луганської області\*

Група чинників	Чинник	Стан чинника	Ступінь впливу	Характер впливу	Загальна оцінка впливу
Політичні	1. Зміни державної політики, її недосконалість.	5	5	↓	4
	2. Неефективність економічних реформ.	5	3	↓	2
	3. Нестабільність зовнішньої політики держави.	4	4	↓	3
	4. Вплив держави в галузі.	4	3	↓	2
Економічні	1. Рівень інфляції.	4	3	↓	3
	2. Імпорт м'яса птиці.	5	5	↓	5
	3. Зниження доходів населення.	5	5	↓	3
	4. Загальні проблеми оподаткування.	5	5	↓	5
	5. Інвестиційний клімат в галузі.	4	4	↓	3
	6. Кредити для придбання нового обладнання.	4	5	↓	3
Соціально-культурні	1. Демографічна ситуація.	5	4	↓	2
	2. Наявність особливих поглядів у окремої групи населення (вік, релігія, та ін.).	4	3	↓	2
	3. Ставлення споживачів до якості м'яса.	4	4	↑	4
	4. Засоби масової інформації.	4	4	↑	4
Техніко-технологічні	1. Розвиток і впровадження нових технологій.	3	3	↑	3
	2. Подальше впровадження стандартів якості.	3	3	↑	3
	3. Недостане фінансування досліджень з боку держави.	3	2	↑	2

\* Розроблено автором

Таблиця 4. Виробництво м'яса за видами в Луганській області, т\*

М'ясо за видами	Рік					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Яловичина і телятина	4761	5543	4332	2134	2327	1982
Свинина	4376	7806	10894	8488	4873	6943
Баранина	22	16	16	18	19	20
Конина, м'ясо мулів	29	27	24	4	-	-
М'ясо птиці	6840	5458	9985	16364	13624	12123
Всього м'яса	16028	18850	25251	27008	20843	21068

\* За даними Статистичного щорічника Луганської області за 2010 рік /Головне управління статистики у Луганській області; За ред. С. Г. Пілієва.- Луганськ, 2011.- 489 с.

Таблиця 5. Розрахунок потенційної ємності ринку м'яса птиці та динаміка зміни потреб населення Луганської області\*

Роки	Середнє споживання м'яса птиці на душу населення на рік, кг	Населення, тис. чол.	Потенційна ємність ринку м'яса птиці, т	Фізіологічна норма споживання м'яса птиці на душу населення в рік, кг	Потреба населення в м'ясі птиці на рік, кг
2000	3,6	2576,1	9273,96	15	38641,5
2005	4,1	2404,5	9858,45	15	36067,5
2007	5,2	2350,7	12223,64	15	35260,5
2008	7,9	2327,2	18384,88	15	34908
2009	7,7	2307,0	17763,9	15	34605
2010	6,63	2286,7	15160,82	15	34300,5

\* Розроблено автором

функціонує у дворівневому маркетинговому середовищі, яке містить макро і мікрофактори. Маркетингове середовище – це ті фактори, якими підприємство не може безпосередньо керувати, але які впливають на його маркетингову діяльність.

Аналіз маркетингового середовища дозволив нам зробити наступні висновки: ефективна діяльність птахівничих підприємств залежить від маркетингового середовища, в якому знаходиться

підприємство; проведений PEST-аналіз показав можливості та загрози в роботі птахівничих підприємств регіону; фактичне споживання м'яса птиці населенням області значно відстає від обсягу м'яса, обумовленого раціональної нормою споживання.

Для поліпшення ситуації на ринку птахівничих підприємствам пропонуємо наступні заходи:

– вивчення стану і динаміки споживчого попиту та

Таблиця 6. Ступінь задоволення потреб населення Луганської області в м'ясі птиці\*

Роки	Фактичне споживання м'яса птиці населенням області, т	Обсяг м'яса птиці, обумовленого раціональною нормою споживання на рік, т	Ступінь задоволення потреб у м'ясі птиці, %
2000	9273,96	38641,5	24,0
2005	9858,45	36067,5	27,33
2007	12223,64	35260,5	34,67
2008	18384,88	34908	52,67
2009	17763,9	34605	51,33
2010	15160,82	34300,5	44,2

\* Розроблено автором

використання одержаної інформації у процесі розробки і прийняття управлінських рішень;

- максимальне пристосування птахівничого виробництва до вимог ринку з метою підвищення ефективності функціонування підприємств, критерієм чого повинен бути узагальнюючий показник його діяльності – прибуток;
- вплив на ринок м'ясної продукції птахівництва і споживчий попит за допомогою наступних засобів – реклами, стимулювання збуту, вдалого позиціонування;
- в основу виробничої та ринкової стратегії птахівничих підприємств має бути покладена концепція життєвого циклу продукту, яка би визначала момент його входження на ринок, пік виробництва та продажу, а також необхідність заміни наявного продукту новим, більш конкурентоспроможним (за рахунок збільшення частки ринку екологічно чистої продукції).

### Список літератури

1. *Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М. В. Присяжнюк, М. В. Зубець, П. Т. Саблук та ін.; За ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.*
2. *Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.*
3. *Куденко, Н. В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник / Н. В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2005. – 152 с.*
4. *Мельник, Б. А. Економіка, організація та стратегія розвитку промислового птахівництва в Україні: монографія / Б. А. Мельник. – К.: ПоліграфІнко, 2006. – 270 с.*
5. *Статистичний щорічник Луганської області за 2010 рік / Головне управління статистики у Луганській області; За ред. С. Г. Пілієва. – Луганськ, 2011. – 489 с.*

### РЕЗЮМЕ

**Бублик Марина, Катеринец Светлана**  
**Анализ рынка мяса птицы в Украине**

Проведен маркетинговий аналіз ринку м'яса птиці в Україні та Луганської області, намечені дії для збільшення виробництва м'яса птиці та покращення його якісних показників. Проаналізована потенціальна ємність ринку м'яса птиці Луганської області, а також ступінь задоволення потреб населення області в м'ясі птиці.

### RESUME

**Bublyk Maryna, Katerynets' Svitlana**

**Analysis of the poultry market in Ukraine**

Marketing analysis of the poultry market in Ukraine? especially in Lugans'k region is carried out. The actions as for increasing of the production of poultry meat and improving of its quality indicators determined. The potential market size of poultry of Lugans'k region and the level of customer satisfaction in this sphere is analyzed.

*Стаття надійшла до редакції 08.04.2012 р.*

## ПУБЛІЧНА ВЛАДА ТА СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

*Розглянуто основні риси і принципи взаємодії органів публічної влади і суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки. Проаналізовано функції суб'єктів господарювання як носіїв ринкової влади, а також державних структур як носіїв публічної влади. Визначено вплив формальних та неформальних економічних механізмів на взаємодію суб'єктів господарювання з органами публічної влади.*

**Ключові слова:** публічна влада, суб'єкти господарювання, функції суб'єктів господарювання, функції органів публічної влади, формальні економічні механізми, неформальні економічні механізми.

Розвиток сучасної ринкової економіки неможливий без ефективної взаємодії суб'єктів господарювання з органами державної влади та управління. Їх стан може відігравати як позитивну роль, виступаючи механізмом сприяння та прискорення соціально-економічного розвитку, що є основним завданням держави, так і негативну роль, за якої зміст відносин „державна – бізнес”<sup>1</sup> виступає механізмом гальмування або навіть пригнічення суспільного розвитку.

Дослідженням сучасних проблем взаємодії органів державної влади та суб'єктів господарювання займалися такі вчені, як М. К. Галабурда [1], В. В. Дементьев [2], М. І. Дибя, І. Й. Малий, Р. М. Нуреев [4], М. Ротбард [5], Ф. І. Шамхалов [3] та інші. Дискусійними залишаються питання щодо створення ефективних механізмів такої взаємодії.

Метою статті є визначення та оцінка основних напрямів ефективної взаємодії суб'єктів господарювання з органами державної влади та управління в умовах ринкової економіки.

Взаємодія публічної влади та суб'єктів господарювання в ринковій економіці розглядається як система суспільних відносин між структурами політичної та ринкової влади з приводу використання ними у своїх специфічних інтересах всієї сукупності економічних ресурсів суспільства.

Так в умовах досконалої конкуренції діяльність суб'єктів господарювання отримує свободу і повноваження розпоряджатися факторами виробництва з метою задоволення потреб національного господарства. При цьому не обмежується свобода і право діяльності інших власників, що веде до утворення стану рівноваги в розподілі економічної влади. Зокрема, в умовах монополізації приватна власність виявляє свою внутрішню природу самовідтворення за рахунок перерозподілу необхідного продукту, тобто за рахунок експлуатації, що призводить до соціально-економічної кризи. Монополізація підриває також умови стану рівноваги в розподілі економічної влади між приватними власниками, а значить, і конкурентний механізм саморозвитку суспільства [1, с. 61].

Відповідно механізм ринкового саморегулювання в умовах монополізації не спрацьовує і об'єктивно потребує державного втручання. Це означає, що для розвитку ринкових відносин необхідні державні гарантії приватного привласнення новоствореного прибутку, законодавчого регулювання вільного руху капіталів, робочої сили, товарів і послуг як у межах країни, так і поза її межами. Саме цю функцію і бере на себе публічна влада. Вона встановлює «правила гри» в ринковому просторі і слугує гарантом і носієм правопорядку у суспільстві загалом і господарській життєдіяльності, зокрема.

Подібним чином і публічна влада як носій інтересів всього суспільства об'єктивно не може нормально функціонувати, забезпечувати поступальний соціально-економічний розвиток, не спираючись шляхом відповідної координації діяльності на носіїв ресурсного потенціалу – суб'єктів господарювання [3, с. 302]. Це пояснюється тим, що виконання державою своїх функцій та забезпечення у змішаній економіці макроекономічної стабільності, впливу на розміщення ресурсів і підвищення ефективності, сприяння соціальному справедливому розподілу доходів потребують відповідного ресурсного забезпечення. Останнє в ринковій економіці об'єктивно не може бути в повному обсязі здійснено лише за рахунок державних ресурсів і потребує гнучкого підключення відповідного потенціалу приватного підприємництва.

Необхідність взаємодії і співпраці публічної влади та ринкових суб'єктів господарювання посилюється через прогресивний розвиток суспільства і економіки, зростання ступеня усупільнення виробництва, що виявляється в ускладненні технологічних зв'язків і взаємозалежності виробників, інтеграційних процесів на національному і наднаціональному рівнях, ускладненні у зв'язку з цим як державної, так і господарської діяльності.

З одного боку, публічна влада стикається із зростаючою необхідністю застосування значної частини ресурсного потенціалу для реалізації своєї економічної і соціальної політики, а на державному рівні – для вирішення певних геополітичних задач. З другого боку, ринкові структури розглядають у цих

<sup>1</sup>Термін „відносини держави і бізнесу” слід розуміти як відносини між суб'єктами господарювання та органами державної влади

умовах публічну владу не тільки як арбітра і регулятора загальних умов, які забезпечують їх життєдіяльність, в тому числі і матеріальних у вигляді об'єктів виробничо-господарської і соціальної інфраструктури, а й як потужного господарюючого суб'єкта<sup>1</sup>, і, відповідно, важливого партнера по бізнесу, потенційного замовника – споживача вироблених товарів та послуг.

Особливість взаємодії суб'єктів господарювання, з одного боку, публічної влади – з іншого, полягає також в узгодженні, своєрідній інтеграції дій публічної і ринкової влади на основі консенсусу економічних інтересів сторін з метою найефективнішої реалізації специфічних функцій кожної з них, досягнення їх стратегічних цілей і вирішення задач тактичного характеру, в результаті чого забезпечується стабільність економічного і соціального розвитку країни загалом. Зміст процесу взаємодії знаходить своє відображення у розробці механізму функціонування і розвитку, відборі найбільш прийнятних форм і методів такої взаємодії, конкретних технологій та їх реалізації.

Так суб'єкти господарювання, маючи в наявності власні, позикові, орендовані, отримані в користування та інші підконтрольні економічні ресурси, здійснюють їх ефективне комбінування і вибір сфери використання, реалізуючи при цьому свою основну виробничу функцію – максимізацію прибутку. Вони безпосередньо зацікавлені у використанні того економічного (фінансового, науко-технічного, інформаційного), а також зовнішнього та внутрішнього політичного потенціалу, якими володіє держава. Ефективними засобами використання суспільних економічних ресурсів у реалізації приватних інтересів може бути ринок та конструктивний діалог між публічною владою та суб'єктами господарювання. Тут варто нагадати, що, реалізуючи свої цілі, суб'єкти господарювання об'єктивно, незалежно від своєї волі і бажання виконують цілий перелік суспільних функцій, які безпосередньо збігаються із функціями держави. Таким чином, частка підприємницького потенціалу безпосередньо «працює» не тільки на його власні інтереси, а й на інтереси всього суспільства.

Публічна влада, маючи у своєму розпорядженні значні, але обмежені економічні ресурси, з метою повної і ефективно реалізації своїх власних інтересів зацікавлена у їх збільшенні за рахунок залучення економічних ресурсів приватного підприємництва, тобто у максимізації чи оптимізації частки ресурсів, які працюють на суспільство загалом. Основна мета взаємодії з боку публічної влади – розширити коло суспільних функцій суб'єктів господарювання. В одному випадку це досягається за допомогою побудови публічною владою ефективного мотиваційного механізму, який стимулює підприємницьку діяльність у цьому напрямі, в іншому – за допомогою законодавчо регламентованих засобів з метою реалізації державою соціальних функцій у точках «провалів» ринкового саморегулювання, для виконання яких підприємництво у кращому випадку індиферентне.

Проте такі дії не повинні знижувати підприємницьку активність суб'єктів господарювання,

а навпаки, мають забезпечувати необхідний і достатній коридор їх економічної свободи. Тобто, основна мета конструктивної взаємодії публічної влади і суб'єктів господарювання полягає у визначенні, з одного боку, допустимого оптимального коридору економічної свободи, а з другого – меж максимального вмонтування механізмів ринкового саморегулювання у структури, які здійснюють реалізацію функцій держави.

Виходячи з цього, можемо виокремити основні риси і принципи взаємодії публічної влади і суб'єктів господарювання. До них, насамперед, відносять:

- забезпечення консенсусу економічних інтересів взаємодіючих сторін;
- легітимність суб'єктів взаємодії;
- взаємна морально-етична, а в певних межах – регламентована відповідним законодавством матеріальна, адміністративна і судова відповідальність сторін;
- наявність ефективно діючого мотиваційного механізму взаємодії;
- ефективне використання всієї сукупності економічних ресурсів національної економіки з метою її стійкого зростання і соціального прогресу всього суспільства;
- збалансованість дії механізмів ринкового саморегулювання і державного впливу на функціонування і розвиток економічних і соціальних процесів.

Зазначений перелік основних рис і принципів свідчить про те, що інтервал взаємодії владних і ринкових структур достатньо широкий і багатограний, проте не ідентичний всій системі відносин соціально орієнтованої ринкової економіки. Взаємодія здійснюється у своєрідних межах, які визначаються як «поле взаємодії» ринкових і владних структур. Зазначене «поле взаємодії» уміщує економічний, інституційний, організаційно-правовий простір, у межах якого здійснюється взаємодія суб'єктів господарювання з органами публічної влади.

У цьому контексті важливу роль відіграють правові норми, що регламентують організаційно-правові, організаційно-господарські, майнові, фіскальні, трудові та інші відносини. Організаційно-правова складова «поля взаємодії» містить механізм обліку інтересів ринкових структур у процесі формування нормативно-правової бази, зокрема [3, с. 306]:

- підприємницької та господарської бази загалом;
- регулювання відносин приватної власності, оподаткування підприємницького капіталу і доходів, зовнішньоекономічної діяльності, цінового механізму;
- ліцензування певних видів підприємницької діяльності.

Взаємодія суб'єктів господарювання та публічної влади в господарській сфері передбачає, насамперед, конструктивну участь ринкових структур у розробці і реалізації державної фінансової, промислової, структурної і зовнішньоекономічної політики. Важливою складовою є система закупівель за рахунок коштів публічної влади товарів і послуг у приватного сектора національної економіки з метою задоволення

<sup>1</sup>У різних країнах підприємства, що належать державі, або безпосередньо на замовлення держави виробляється від 1/3 до 2/3 валового національного продукту.



відповідних потреб загальнонаціонального і місцевого значення. Так прийняття державою рішення стосовно придбання продукції істотно впливає на функціонування ринків товарів та послуг. Особливо це позначається на тих ринках, де держава є єдиним покупцем продукції – фундаментальних наукових досліджень, продукції для потреб національної оборони та безпеки, соціальних послуг населенню тощо.

У свою чергу, державні закупівлі як спосіб забезпечення поточної діяльності публічної влади перетворюється на механізм реалізації приватно-державної співпраці, що є основним елементом системи державного регулювання соціально-економічного розвитку. Тобто, мова йде про те, що державні закупівлі є не просто процесом витрачання бюджетних коштів, а способом їх інвестування на певних умовах з чітко визначеними цілями [6]. Відповідно, державні закупівлі – це засіб організації з боку публічної влади постійного розвитку економіки, організації конкурентоспроможного національного виробництва, його розвитку на основі НДДКР, створення робочих місць, реалізація соціальної політики держави тощо.

Також сюди варто віднести: квотування у зовнішньоекономічній діяльності ринкових структур; оренду, довірче управління, використання на взаємовигідних умовах майна чи інших ресурсів публічної влади; порядок використання результатів наукових досліджень і розробок, інформаційної бази даних, що знаходяться у розпорядженні державних установ та організацій; забезпечення конкурентоспроможності національної економіки; усунення перешкод, що стримують підприємницьку активність; регулювання діяльності природних монополій і підтримка добросовісної конкуренції; формування і розширене відтворення загальнонаціональної і регіональної виробничо-господарської інфраструктури.

Взаємодія у соціальній сфері охоплює:

- формування, функціонування і розвиток системи соціального партнерства, враховуючи національні та історичні особливості розвитку країни;
- побудову раціональної соціальної інфраструктури, яка забезпечує загальні умови ефективної підприємницької діяльності;
- формування системи підготовки та навчання кадрів підприємств та управлінців тощо.

Вищезазначене свідчить про те, що найбільш повною мірою взаємодія органів публічної влади і суб'єктів господарювання втілюється в їх функціях. Так аналіз функцій суб'єктів господарювання як носія ринкової влади, а також державних структур як носіїв публічної влади показує, що: одні функції збігаються з цілями свого існування; другі функції мають протилежну спрямованість своєї дії, тобто вступають у протиріччя одне з одним; треті доповнюють одне одного в умовах ринкових провалів з одного боку, і держави – з другого; четверті здійснюються в різних площинах, тобто і не суперечать, і не доповнюють, і не перетинаються одне з одним.

На перший погляд цілі публічної влади і суб'єктів господарювання не корелюють між собою та навіть суперечать одне одному. Таку суперечність можна пояснити тим, що основною метою суб'єктів господарювання є максимізація прибутку, а публічної

влади – забезпечення економічної і соціальної стабільності. Мета суб'єктів господарювання має індивідуальний, приватний характер, а мета публічної влади – так само очевидний суспільний характер. Відповідно окремо взяті індивідуальні та приватні цілі можуть, по-перше, суперечити одна одній і, по-друге, не завжди збігаються з суспільними.

Попри суттєві відмінності цілей і функцій суб'єктів господарювання і органів публічної влади, функції суб'єктів господарювання переважно мають суспільний характер, а тому певною мірою збігаються з функціями публічної влади.

Водночас низка функцій останньої становить певний інтерес для суб'єктів господарювання. Так формування правової бази і суспільної атмосфери, що стимулюють підприємницьку діяльність, захист конкуренції, їх законодавче закріплення, відповідають першочерговим інтересам суб'єктів господарювання. З боку суб'єктів господарювання існує також зацікавленість у здійсненні державою стабілізаційної функції, оскільки стабілізація економіки виступає найважливішою умовою забезпечення сприятливого підприємницького клімату.

Отже, маючи безліч моментів збігу окремих функцій в одних випадках, прямій взаємній зацікавленості в реалізації інших, публічна влада і підприємництво по суті приречені на взаємодію. Така ситуація ще більшою мірою посилюється наявністю моментів антагоністичності зазначених інтересів і необхідністю їх узгодження в разі суперечності і різноспрямованості або принаймні відсутності цілісності інтересів підприємництва як інституту соціально орієнтованої ринкової економіки. Це свідчить про те, що публічні та ринкові суб'єкти господарювання у сукупності можуть, з одного боку, спрямовувати, а з іншого боку, обмежувати поведінку різних суб'єктів ринкових і публічних відносин [7, с. 627]. Тому у сучасному світі для досягнення успіху будь-яка організація повинна координувати свої дії на різних рівнях управління з багатьма суспільними інститутами і різними фірмами приватного характеру.

Така координація у соціально орієнтованій ринковій економіці здійснюється шляхом використання як формальних, так і неформальних економічних механізмів. До формальних економічних механізмів відносять концесію, траст, лізинг, оренду тощо [6]. Важливе місце серед них займає так звана контрактна система, що виступає формою реалізації державного замовлення на виробництво товарів і послуг у приватному секторі економіки. Контрактна система становить ефективний засіб стимулювання державою діяльності як державного, так і приватного сектора.

Водночас вітчизняні реалії вказують на те, що специфікою реалізації проектів взаємодії публічної влади та ринкових структур у трансформаційній економіці є переважання неформальних механізмів над формальними. До них належать: особисті «зв'язки» представників влади та великого бізнесу; хабарництво; змова між економічними суб'єктами та владною верхівкою; застосування неекономічних методів конкуренції для перемоги у конкурсі для виконання держзамовлень [6].

Враховуючи те, що Україна лише розпочала тривалий процес структуризації та інституціалізації корпоративних інтересів ринкових структур і встановлення інституційного середовища взаємодії

публічної влади та суб'єктів господарювання, можемо стверджувати, що сьогодні не існує чітко встановлених економічних механізмів співпраці публічної влади та приватного сектора, вони не прописані у нормативно-правових актах, що відповідно зумовлює низький розвиток такої взаємодії.

Проте, як свідчить досвід розвинутих країн, ефективне функціонування суб'єктів господарювання неможливе без активної взаємодії з органами публічної влади. Відповідно, для забезпечення ефективної співпраці органів публічної влади та суб'єктів господарювання в Україні необхідно [8, с. 230-231]:

- реалізувати нову державницьку роль еліти, яка є політичною, а не номенклатурною, що контролює публічну владу і суб'єктів господарювання одночасно;
- знайти в ході суспільної дискусії консенсус щодо державного устрою, який відповідатиме завданням стратегічного розвитку в нових глобальних координатах, і буде ціннісним орієнтиром для населення;
- організувати співпрацю і співвідповідальність суспільства, публічної влади та суб'єктів господарювання за пошук і реалізацію відповідей на виклики і ризики розвитку XXI ст., що формують нові координати буття з надзвичайною невизначеністю і ризикованістю.

### Список літератури

1. Малий, І. Й. Держава і ринок: філософія взаємодії / І. Й. Малий, М. І. Діба, М. К. Галабурда. – К. : КНЕУ, 2005. – 358 с.
2. Дементьев, В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: монография / В. В. Дементьев. – Донецк: Каштан, 2003. – 200 с.
3. Шамхалов, Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес / Ф. Шамхалов. – М. : ЗАО „Издательство „Экономика“, 2005. – 714 с.
4. Постсоветский институционализм – 2006: Власть и бизнес: монография / Под ред. Р. М. Нуреева. Ростов-н/Д: Наука-Пресс, 2006. – 512 с.
5. Ротбард, М. Власть и рынок: государство и экономика / Мюррей Ротбард; пер. с англ. Б. С. Пинскера под ред. Гр. Сапова. – Челябинск: Социум, 2010. – XII + 418 с.
6. Мостепанюк, А. В. Економічні механізми співпраці держави та бізнесу за умов ринкових перетворень / А. В. Мостепанюк. – Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання. – 2011. – № 1. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011\\_1/11mavurp.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011_1/11mavurp.pdf)>.
7. Альт, Дж. Политическая экономия. Общие проблемы / Дж. Альт, А. Алезина. – В кн. : Политическая наука. Новые направления. – М., 1999.
8. Геець, В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Геець ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. -- К., 2009. – 864 с.

### РЕЗЮМЕ

**Венгер Виталий**

**Публичная власть и хозяйствующие субъекты: особенности взаимодействия в условиях рыночной экономики**

Рассмотрены основные черты и принципы взаимодействия органов публичной власти и хозяйствующих субъектов в условиях рыночной

экономики. Проанализированы функции хозяйствующих субъектов как носителя рыночной власти, а также государственных структур, как носителей публичной власти. Определено влияние формальных и неформальных экономических механизмов на взаимодействие хозяйствующих субъектов с органами публичной власти.

### RESUME

**Venger Vitaliy**

**Public administration and economic agents: features of cooperation in the conditions of market economy**

The key features and the principles of the cooperation between authorities and economic agents in the conditions of market economy are studied. The functions of economic agents as a market power holder are analyzed. The influence of the formal and informal economic mechanisms on the cooperation of economic agents and public authorities is determined.

*Стаття надійшла до редакції 05.04.2012 р.*

Ярослав ВИТВИЦЬКИЙ

доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства,  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Наталія ГАВАДЗИН

аспірантка кафедри економіки підприємства,  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

## ВРАХУВАННЯ ФАКТОРА ЧАСУ ПРИ ОЦІНЦІ ПРИРОДООХОРОННИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У НАФТОГАЗОВИДОБУВНІЙ СФЕРІ

*Розглянуто питання методики обліку фактору часу при оцінці ефективності природоохоронних інвестиційних проектів. З цією метою пропонується використовувати кумулятивний метод. Розглянуто особливості визначення екологічних ставок дисконтування для нафтових свердловин з урахуванням основних факторів ризику залежно від технічних і природно-геологічних умов.*

**Ключові слова:** оцінка, ефективність, дисконтування, природоохоронні інвестиції, нафтові свердловини, ризик, фактор.

Сучасний розвиток економічної науки характеризується поглибленим розумінням важливості та цінності часу як одного з найважливіших ресурсів інформаційного суспільства. Природоохоронні інвестиційні проекти мають за мету попередження шкідливих впливів на довкілля і також, здебільшого, розраховані на довготривалий період. Постає проблема, як об'єктивно врахувати фактор часу при оцінці та економічному обґрунтуванні ефективності природоохоронних інвестиційних проектів. Це не тільки дозволяє досягнути належної точності, а й забезпечує адекватність проведених розрахунків екологічним та природним умовам того середовища, у якому буде здійснюватись експлуатація природоохоронних об'єктів та розробка нафтових і газових родовищ.

На сьогодні врахування фактору часу здійснюється шляхом застосування концепції дисконтування, що є ключовим моментом у сучасній теорії інвестиційного аналізу і, як відомо, базується на врахуванні зміни вартості грошей з плином часу. Основоположниками концепції дисконтування є відомі американські економісти Ірвін Фішер [1] та Майрон Кейнс [2].

*Дисконтування* – це процес визначення теперішньої вартості майбутніх грошових надходжень за допомогою ставок дисконту. *Ставка дисконту (discount rate)* – це норма доходу, яка дає змогу визначити теперішню вартість майбутніх грошових потоків.

Особливістю природоохоронних інвестиційних проектів є те, що вони приносять економічні вигоди не у вигляді додаткових доходів, а у вигляді попереджених економічних збитків від деструктивних екологічних впливів на довкілля [15, 20]. Застосування традиційних прийомів дисконтування при таких умовах має негативні наслідки:

- за допомогою дисконтування занижуються збитки, завдані довкіллю, якщо вони припадають на віддалений час;
- у разі прояву ефектів у віддаленому майбутньому, дисконтування занижує поточну вартість

результатів від реалізації природоохоронних інвестиційних проектів і перешкоджає прийняттю обґрунтованих управлінських рішень у цій сфері [3].

Зараз у світі використовують різноманітні підходи для подолання негативних ефектів дисконтування. У деяких державах для оцінки природоохоронних інвестиційних проектів закладають нижчі величини ставок дисконту порівняно із загальноприйнятими середніми їх значеннями, що застосовуються для оцінки комерційних проектів у практиці інвестиційного аналізу. Наприклад, у Великобританії міністерством фінансів встановлена норма доходу для природоохоронних проектів у розмірі 6%, а у США застосовуються норми доходу від 2% до 10% [4].

Е. Рюміна вказує [20] на те, що проблему можна вирішити за допомогою екологічної ставки дисконту, однак вважає її обґрунтоване визначення справою далекого майбутнього.

Метою нашої статті є спроба, спираючись на загальні теоретичні засади, які покладені в основу врахування фактору часу у теорії оцінки та інвестицій, розробити методичні підходи до його врахування при оцінці природоохоронних інвестицій у нафтогазовидобувній сфері.

В основу концепції дисконтування покладено такі основні принципи:

1. Принцип часової втрати вартості грошей, відповідно до якого гроші, які інвестор отримує сьогодні, завжди мають більшу вартість, ніж гроші, які він отримає завтра. Це зумовлено такими основними факторами, як ризики, інфляція і можливість альтернативного інвестування. Інвестуючи, гроші доводиться віддавати сьогодні, а винагороду отримують пізніше, якщо вона настане взагалі, і розмір її невідомий;

2. Принцип можливості альтернативного вкладення капіталу. Перш ніж вкласти свої кошти в який-небудь об'єкт, інвестор зіставить дохідність цієї інвестиції з дохідністю, на яку він може розраховувати, вклавши свої кошти у інші активи. Будь-який вид

активів, дохідність і ризик, використання яких з точки зору можливості отримання доходу відомі, може бути використаний як база для порівняння;

3. Принцип найкращого і найбільш ефективного використання полягає в урахуванні залежності корисності і дохідності інвестицій від їх найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним розуміють таке використання інвестицій, у результаті якого корисність і дохідність інвестицій є максимальною. При цьому розглядаються тільки ті варіанти, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними.

4. Принцип відрази інвестора до ризику. Цей принцип слід розуміти не як принципову відмову інвестора вкладати у ризиковані інвестиції, а як умову, за якою дохідність ризикованішої інвестиції повинна бути більшою, ніж дохідність безризикової інвестиції, оскільки саме приріст дохідності є компенсацією за відносно вищий ступінь ризику.

Економічні збитки від деструктивних екологічних впливів складаються із розміру витрат, які необхідні на усунення їх наслідків, розміру втрачених економічних вигод при функціонуванні суб'єктів господарювання у порушеному природному середовищі, а також значних додаткових витрат, які змушене нести широке коло реципієнтів, наприклад, у зв'язку з погіршення стану здоров'я населення, скороченням біорозмаїття, засоленням ґрунтів, втратою рекреаційних цінностей тощо. При цьому навіть одноразово завдані збитки довкіллю, можуть виявлятися протягом довготривалого періоду і синергічно наростати з часом, наприклад, унаслідок специфічних реакцій шкідливих компонентів з іншими речовинами.

Якщо результатом природоохоронних інвестицій є попереджені збитки, то виходячи з принципу найкращого та найбільш ефективного вкладення капіталу, ефективні інвестори, які працюють у нафтогазовій галузі, зможуть використати кошти, які вони змушені були б потратити на сплату штрафних санкцій і ліквідацію негативних наслідків від екологічних порушень та можливих аварій, на інші цілі, пов'язані з розвитком нафтогазового бізнесу. А те, що розміри можливих збитків можуть бути дуже суттєвими, підтверджує одна з наймасштабніших техногенних катастроф у нафтогазовій галузі, що трапилася 20 квітня 2010 року у 80 кілометрах від узбережжя штату Луїзіана в Мексиканській затоці, де через вибух нафтової платформи "Deepwater Horizon", у воду протягом трьох місяців вилилось близько 700 тис. тонн сирової нафти. У результаті катастрофи сума компенсацій нафтового концерну British Petroleum за оптимістичними оцінками експертів становитиме близько \$ 32 млрд., що практично поставило на межу банкрутства одну із найпотужніших світових нафтових компаній.

Отже, є зрозумілим, що вартість коштів у розмірі одноразової суми попереджених збитків наростатиме протягом часу корисного використання природоохоронного об'єкта і обсяг цього наростання можна оцінити за відомою формулою майбутньої вартості грошової одиниці. При цьому, чим більший рівень ризиків можливих деструктивних впливів, тим більші ефекти буде отримувати інвестор в особі нафтогазового підприємства. Тобто вищий рівень екологічних ризиків виступає у формулі майбутньої вартості у якості додаткової норми доходу на

вкладений капітал або, як її ще називають у теорії оцінки, у вигляді «премії інвестора» за підвищені ризику.

З іншого боку, є очевидним, що здійснюючи оцінку інвестиційного природоохоронного проекту на конкретну дату, необхідно визначити сучасну вартість цих гіпотетичних грошових потоків. Це можна зробити, використавши функцію теперішньої вартості грошової одиниці, але у якості дисконтної ставки найбільш доцільно використати базову норму доходу, враховуючи загальну суспільно корисну значущість природоохоронного інвестування і принцип нейтральності до ризику. З огляду на викладене вище, оцінку ефективності природоохоронних інвестицій можна здійснити за такою формулою:

$$NPV = \left[ R_e (1+r_e)^t + \sum_{t=1}^T \left( \sum_{i=1}^n \Delta E_i + \sum_{e_t} A_t - (B_e + I_e) \right) \right] / (1+r_B)^t - \sum_{k=0}^K I_k (1+r_B)^k \quad (1)$$

де  $R_e$  - екологічний ризик, який є кількісною мірою виникнення надзвичайної події при розробці нафтових і газових родовищ і визначається як добуток величини збитків від шкідливого впливу на довкілля і ймовірності виникнення надзвичайної події [8]. Ідентифікація усіх збитків, що завдаються довкіллю нафтогазовидобувними підприємствами, кількісна оцінка їх проявів протягом тривалого часу, визначення ймовірності виникнення надзвичайних подій є окремими складними проблемами, які виходить за межі нашого дослідження;

$\Delta E_i$  - величина  $i$ -го виду економічної вигоди, що виникає від реалізації природоохоронного проекту у різних сферах господарської діяльності нафтогазовидобувних підприємств протягом експлуатації природоохоронного об'єкта і може бути пов'язана: із зменшенням потреби в оборотних засобах, які використовуються для проведення додаткових ремонтів і обслуговування нафтових і газових свердловин, нафтогазопроводів, установок комплексної підготовки нафти, товарних резервуарів, у разі виникнення аварійних ситуацій; зменшенням потреби в утриманні спеціальної додаткової техніки і обладнання; скороченням чисельності спеціального персоналу; зменшенням експлуатаційних витрат внаслідок збільшення обсягів видобування нафти і газу і отримання ефекту «масштабу виробництва» тощо;

$\sum_{e_t} A_t$  - суми попереджених екологічних штрафів, які сплачували б нафтогазовидобувні підприємства за завдану шкоду довкіллю;

$A_t$  - амортизаційні відрахування від зданого у експлуатацію природоохоронного об'єкта у  $t$ -ому періоді;

$B_e$  - експлуатаційні витрати для природоохоронного об'єкта у  $t$ -ому періоді;

$I_e$  - інвестиційні витрати для природоохоронного об'єкта у  $t$ -ому періоді, пов'язані з необхідними капітальними ремонтами;

$I_k$  - інвестиції на спорудження природоохоронного об'єкта;

$n$  - кількість видів економічних вигод, які виникають у різних сферах господарської діяльності нафтогазовидобувного підприємства внаслідок реалізації природоохоронного інвестиційного проекту;

$t$  - рік одержання  $i$ -ої економічної вигоди, який змінюється в межах  $1, 2, 3, \dots, T$ ;

$T$  - рік закінчення корисного використання природоохоронного об'єкта;

$k$  - рік від початку інвестування у створення природоохоронного об'єкта, який змінюється в межах  $0, 1, 2, \dots, K$ ;

$K$  - рік закінчення створення природоохоронного об'єкта;

$r_e$  - екологічна ставка дисконту;

$r_0$  - базова ставка дисконту.

Для належного врахування фактора часу при оцінці природоохоронних інвестиційних проектів вирішальне значення має обґрунтування екологічної і базової ставки дисконту.

На сьогодні існують такі методи визначення ставок дисконту: метод кумулятивної побудови, модель капітальних активів, модель дисконтування дивідендів, метод екстракції, арбітражна модель, модель середньозваженої вартості капіталу [6; 7; 12; 19; 21; 22]. В Україні найбільш поширеним підходом до визначення ставки дисконту є метод кумулятивної побудови, рідше використовують модель середньозваженої вартості капіталу, практично не використовуються метод дисконтування потоку дивідендів, арбітражна модель, метод екстракції через відсутність розвинутого фондового ринку та іншої необхідної інформації. Тому доцільно розглядати реалізацію методу кумулятивної побудови стосовно визначення екологічної ставки дисконту.

Метод кумулятивної побудови є моделлю поведінки типового інвестора при формуванні ним своїх вимог до норми доходу на вкладений капітал. Аналітичний вираз, що описує метод кумулятивної побудови, має такий вигляд

$$r = r_0 + \sum_{i=1}^n r_i, \quad (2)$$

де  $r_0$  - базова норма доходу;  $\sum_{i=1}^n r_i$  - сумарна премія за ризик;

Це модель поведінки типового інвестора при формуванні ним вимог до норми доходу на вкладений капітал. Перш ніж вкласти кошти в будь-який об'єкт, інвестор зіставляє дохідність певної інвестиції з дохідністю, на яку він може розраховувати, вклавши свої кошти в альтернативні активи з відомим рівнем ризику. Об'єктом порівняння не обов'язково повинен бути безризиковий актив. Будь-який вид активів, дохідність і відносний ризик якого відомі, може бути використаний як база для порівняння. При цьому дохідність більш ризикованої інвестиції повинна перевищувати дохідність менш ризикової інвестиції, оскільки саме приріст дохідності є компенсацією за відносно більший ступінь ризику.

У світовій практиці за базову найчастіше береться норма доходу так званих "безризикових активів" - довгострокових урядових облігацій з терміном погашення 10 і більше років, оскільки саме цей вид інвестицій вважається найменш ризикованим, тобто теоретично позбавленим дефолту, і рівень їх дохідності періодично публікується в засобах масової інформації. У середньому номінальна ставка доходу довгострокових урядових облігацій із терміном погашення 10 років у США, Японії і провідних європейських країнах з поправкою на інфляцію

становить близько 6 % [22].

В умовах України інвестиції у державні облігації не можна вважати найменш ризиковими у зв'язку з нестабільною політичною та економічною ситуацією, постійними змінами законодавства, недостатньою розвиненістю ринкового середовища.

Тому як базові доцільніше використовувати норми доходу від інвестування у альтернативні активи, які слід вибирати за іншими критеріями - активи, які є найбільш доступними і потребують мінімального менеджменту від інвестора. Такими активами є депозитні вклади. Номінальна норма доходу депозитних внесків у вільноконвертованій валюті для юридичних осіб у провідних українських комерційних банках, залежно від умов та розмірів внесків, коливається в межах від 6 до 12 % річних. За базову слід вибирати середню річну норму доходу, яка кореспондується з величиною інвестицій оцінюваного проекту.

Сумарна премія за ризик розраховується як сума таких складових:

1. Компенсація систематичного ризику. Систематичним називається ризик, характерний для всього ринку капіталів. Він описує стан невизначеності відносно загальних економічних умов господарської діяльності у країні, що впливає одночасно на всі підприємства.

Оцінити систематичний ризик можна на основі аналізу коливань дохідності акцій на ринку цінних паперів. У зарубіжній практиці інформацію про ризик країни отримують з International Country Risk Guide, Ibbotson Associates [22]. В Україні це важко зробити через недостатню статистичну базу фондового ринку.

Якщо використовувати норми доходів короткострокових депозитних вкладів в Україні як базові, то вони певною мірою враховують систематичну складову. Необхідно тільки зважати на ризик зміни норми доходів за депозитними ставками. На сьогодні розмір цього ризику можна прийняти на рівні від 2% до 2,5%, що засвідчують події 2004, 2009 років на фінансових ринках в Україні.

2. Компенсація несистематичних, специфічних ризиків. Їх визначення і належне обґрунтування є найбільш проблемним при вирахуванні ставок дисконту.

З цією метою пропонується застосувати підхід, який раніше був використаний нами при обґрунтуванні ставок дисконту для інвестиційних проектів, що стосуються розвідки та розробки нафтових і газових родовищ [7], і котрий базується на таких міркуваннях.

Норми доходів у нафтогазовидобувній галузі формуються як абсолютна рента, яка визначаються притаманною їй органічною будовою капіталу, а також як диференціальна рента, що характеризує відмінності у природно-геологічних умовах. Для визначення їх величин, з використанням даних ЦСУ СРСР та України, був здійснений аналіз рівня рентабельності у цій сфері за тривалий період. За економічною сутністю рентабельність і є нормою доходів у нафтовидобувній галузі. Результати проведеного аналізу показали, що середній рівень рентабельності у нафтодобувній галузі СРСР при розробці величезного числа нафтових родовищ у найрізноманітніших природно-геологічних умовах за період з 1965 по 1984 рр. становив 16,7% [16], а для України середнє значення рентабельності для

паливної промисловості за період з 1992 по 2001 рр. становило близько 18% [7]. Ці середні значення рентабельності містять як систематичні, так і несистематичні ризики. Враховуючи систематичний ризик у розмірі 7-12,5%, можна стверджувати, що середня величина ризику, обумовлена дією рентних факторів у нафтовидобувній галузі, становить близько 9%. З іншого боку, розрахунок волатильності (стандартного відхилення) коливань рентабельності у нафтовидобувній промисловості СРСР за цей же 20 річний період становив 8,6% [7]. Отже, із значною часткою ймовірності можна стверджувати, що розмір несистематичного ризику при розробці нафтових і газових родовищ складає близько 9%. Описані вище дані підтверджують цю величину дані, опубліковані Фондом державного майна України про показник фондоддачі - 9% для галузей видобування енергетичних матеріалів [9].

Отже, використовуючи наведені результати аналізу, ми встановили: якщо попереджені природоохоронним інвестуванням втрати фінансових ресурсів, розмістити у нафтогазовому бізнесі, то ризики отримання від них доходів на сьогодні визначаються такими обставинами.

У 2011 році і на початок 2012 року середня норма доходу валютних депозитних вкладів для юридичних осіб в Україні складала близько 7%. Враховуючи величину ризику зміни базової ставки 2,5%, отримаємо нижню мінімальну межу ставки дисконту у розмірі 9,5% (7 + 2,5). Зробивши наступний крок, отримаємо максимальне значення ставки дисконту:  $9,5 + 9 = 18,5\%$ . Значення екологічних ставок дисконту у цих межах залежатимуть від технічних і природно-екологічних факторів експлуатації природоохоронного об'єкта.

Далі їх можна конкретизувати для кожного з екологічно небезпечних об'єктів у нафтогазовидобуванні, враховуючи їх стан, конструктивні особливості та природно-геологічні умови експлуатації. Так для нафтових свердловин екологічні ризики залежать від наступних факторів.

1. Час від початку експлуатації свердловини. Тривалість експлуатації свердловини - основний фактор наростання екологічних ризиків, який акумулює у собі сукупність негативних явищ, які можуть виявлятися протягом довготривалого періоду. Адже деякі свердловини, особливо у Західному нафтогазоносному регіоні, експлуатуються більше 100 років (Бориславське, Битківське нафтові родовища). Ліквідовані і законсервовані раніше свердловини, сьогодні відновлюються, і можуть використовуватись у найрізноманітніших цілях, навіть не за їх прямим призначенням. Зрозуміло, що вони можуть створювати значні екологічні загрози у процесі експлуатації.

2. Обсадні труби. Призначені для кріплення стінок свердловини після буріння і розмежування нафтоносних, газоносних і водоносних пластів. Виготовляються із таких типів сталі у порядку наростання міцності: С, Д, К, Е, Л, М, Р, а також підвищеної міцності і герметичності [5]. Із зростанням міцності матеріалів, із яких виготовлені обсадні труби, екологічні ризики зменшуються.

3. Глибина свердловини. Як геологічний і технічний фактор, цей показник суттєво впливає на вибір технічних, технологічних і організаційних рішень при бурінні свердловин і розробці нафтових і

газових родовищ, а також є визначальним при формуванні витрат видобутку. Очевидно, що із збільшенням глибини свердловини екологічні ризики суттєво збільшуються, оскільки: зростають пластові тиски і температури, що обумовлює підвищені вимоги до міцності і надійності конструкції технічних та експлуатаційних колон, якості їх цементування; ускладнюється техніка та технологія буріння і видобування нафти і газу; зростає кількість розкритих у процесі буріння пластів-колекторів, на які можливі шкідливі екологічні впливи як у процесі буріння, так і розробки; з глибиною у геометричній прогресії зростають витрати на ліквідацію аварій та негативних впливів на довкілля.

4. За поверхневими природно-географічними, екологічними умовами, які ускладнюють розробку, запаси родовищ поділяють на: запаси родовищ, що розташовані у морі; у межах державних заповідників, заказників; охоронних зон. Всі родовища з такими умовами розробки та розташування зараховують до важко видобувних [11], решту можна визначати як родовища з нормальними умовами. Що складніші поверхневі природно-екологічні умови розробки та розташування, тим більш екологічно ризиковані умови видобування запасів нафти і газу.

5. Складності геологічної будови родовища. За складністю геологічної будови та фазовим станом вуглеводнів, умовами залягання і мінливістю властивостей продуктивних пластів незалежно від величини запасів родовища виділяють такі поклади або експлуатаційні об'єкти [11]:

- простої геологічної будови, які пов'язані з не порушеними або слабо порушеними структурами; їхні продуктивні пласти містять однофазовий флюїд і характеризуються витриманістю товщин і колекторних властивостей у плані і в розрізі (коефіцієнт піскуватості більше 0,7 і коефіцієнт розчленованості менше 2,6);
- складної будови, що мають одно- або двофазовий флюїд і характеризуються значною мінливістю товщин і колекторних властивостей продуктивних пластів у плані і в розрізі, літологічними заміщеннями колекторів слабопроникними породами або наявністю тектонічних порушень (коефіцієнт піскуватості менше 0,7 і коефіцієнт розчленованості більше 2,6);
- дуже складної геологічної будови, для яких характерні як наявність багатофазних флюїдів, літологічні заміщення, тектонічні порушення, так і невитриманість товщин і колекторних властивостей продуктивних пластів.

Зрозуміло, що складніша геологічна будова родовища зумовлює більший ступінь екологічних ризиків при розробці.

6. Спосіб експлуатації. Залежно від способу піднімання видобутої нафти розрізняють такі способи експлуатації: фонтанний, газліфтний і насосні [5]. Зрозуміло, що найбільш економічним є фонтанний спосіб експлуатації, особливо при високих дебітах. Але з точки зору екологічних ризиків, вони є найбільшій саме при фонтанному способі експлуатації, особливо при високих дебітах нафти і газу. Статистика показує, що саме при цьому способі експлуатації внаслідок аномально високих тисків і температур за довготривалу світову історію розробки нафтових і газових родовищ ставалися найбільш небезпечні і

важкі за наслідками аварії (відкрите фонтанування, аварійні викиди нафти і газу, порушення герметичності обсадних колон тощо)

7. Дебітність свердловин. Мірилом дебітності свердловин слід вважати коефіцієнт продуктивності свердловини (дебіт нафти або газу на 1 МПа депресії). Чим вищі дебіти свердловин, тим більш екологічно ризикові умови їх експлуатації при всіх інших рівних умовах.

8. Обводненість. Передчасне обводнення пластів і свердловин призводить до істотного зниження поточного видобутку нафти, газу і кінцевого нафтовилучення, до великих економічних втрат, пов'язаних із підніманням на поверхню, транспортуванням, підготовкою та зворотнім запомповуванням у пласт великих об'ємів води. Тому запаси нафтових родовищ, з обводненням понад 80%, відносять до виснажених [5]. На пізній стадії розробки разом з 1 т нафти видобувається до 10-20 м<sup>3</sup>/т високо мінералізованої пластової води, 25-30% якої поки що надходять у водоносні пласти або ріки і моря [5], що є суттєвою екологічною загрозою довкіллю.

9. Ефективна товщина продуктивного пласта. Ефективну нафтонасичену товщину вважають дуже

великою, якщо вона більша 100 м, великою при 20-100 м, середньою – 5-20 м, малою – 1-5 м і дуже малою – менше 1 м [5]. Найбільш сприятливі умови розробки з економічної і екологічної точки зору у продуктивних пластах з великою ефективною товщиною, оскільки зменшуються ризики розкриття непродуктивної частини розрізу, у якій можуть бути присутні водоносні пласти, що підвищуватимуть степінь обводненості продукції свердловини.

10. Вміст сірки у нафті. За вмістом сірки нафту поділяють на малосірчисту (до 0,5%), сірчисту (0,51-2%) та високосірчисту (понад 2%) [10]. Загалом сполуки сірки вважаються шкідливими домішками, оскільки вони призводять до корозії обладнання при розробці, знижують якість продуктів переробки та зумовлюють отруєння повітряного басейну.

Далі необхідно визначити ступінь зміни ставки дисконту залежно від впливу того чи іншого фактора, що називається чутливістю до фактора. Для обґрунтованого визначення величини чутливості пропонується застосувати метод попарних порівнянь [17] з використанням шкали трансформації якісних оцінок переваги одного фактора перед іншим у кількісні оцінки (таблиця 1).

Таблиця 1. Трансформації якісних оцінок переваги одного фактора перед іншим у кількісні оцінки

Якісна оцінка	Кількісна оцінка, балів
Обидва порівнювані фактори збігаються	1
Перший фактор дещо перевищує другий	2
Перший фактор перевищує другий	3
Перший фактор набагато перевищує другий	4

За бальними оцінками даються кількісні характеристики кожного фактора. У таблиці 2 представлені результати попарного порівняння факторів для оцінки їх вагомості щодо ризиків, які формують екологічну ставку дисконту для нафтових

свердловин. Визначивши суми рядків за цією таблицею, загальну суму рядків та частки у ній кожного фактора, розраховується величина їх вагомості (чутливості).

Таблиця 2. Визначення чутливості факторів для оцінки величини екологічних ризиків для нафтових свердловин

Найменування фактора											Сума рядків	Величина вагомості, част. од.
	1. Час від початку експлуатації свердловини	2. Обсадні труби	3. Глибина залягання продуктивних горизонтів	4. Геолого-технологічні умови розробки та розташування	5. Складність геологічної будови	6. Спосіб експлуатації	7. Дебітність свердловин	8. Обводненість	9. Ефективна товщина	10. Вміст сірки у нафті		
1. Час від початку експлуатації свердловини	1	2/1	2/1	2/1	3/1	3/1	3/1	3/1	4/1	3/1	26	0,150
2. Обсадні труби	1/2	1	1/1	2/1	3/1	3/1	3/1	3/1	4/1	3/1	24	0,139
3. Глибина залягання продуктивних горизонтів	1/2	1/2	1	2/1	2/1	3/1	3/1	3/1	4/1	4/1	24	0,139
4. Геолого-технологічні умови розробки та розташування	1/2	1/2	1/2	1	1/1	2/1	2/1	2/1	3/1	3/1	17	0,098
5. Складність геологічної будови	1/3	1/3	1/2	1/1	1	2/1	3/1	2/1	3/1	2/1	17	0,098
6. Спосіб експлуатації	1/3	1/3	1/3	1/2	1/2	1	1/1	1/2	2/1	1/3	11	0,063
7. Дебітність свердловин	1/3	1/3	1/3	1/2	1/3	2/1	1	1/2	2/1	2/1	13	0,075
8. Обводненість	1/3	1/3	1/3	1/2	1/1	2/1	2/1	1	3/1	2/1	15	0,087
9. Ефективна товщина	1/4	1/4	1/4	1/3	1/3	1/2	1/2	1/3	1	1/3	10	0,058
10. Вміст сірки у нафті	1/3	1/3	1/4	1/3	1/2	3/1	3/1	1/1	3/1	1	16	0,093
Загальна сума											173	1

Помноживши ці величини на встановлений діапазон змін ставки дисконту 9%, отримаємо максимальні величини ризику для кожного з факторів, які заносяться у стовпчик 4 табл. 3. У стовбці 5 наведено коефіцієнти вагомості для кожного з факторів при їх змінах від максимального до мінімального значення.

Таблиця 3 складена у вигляді, зручному для визначення ставок дисконту. Для цього необхідно у стовпчику 2 проставити величину відповідного фактора, а далі, помноживши значення у стовпчиках 4 і 5, отримані результати слід записати у стовпчику 6. Шляхом підсумовування значень у стовпчику 6 знаходиться величина ставки дисконту. У табл. 3 наведено приклад визначення ставки дисконту для однієї із свердловин нафтових родовищ Прикарпаття.

При визначенні ставок дисконту слід урахувати і інші важливі обставини. Так грошовий потік може визначатися по-різному, як з, так і без урахування таких чинників, як інфляція, податок на прибуток, відсотки за кредит та ін. Головною вимогою є чітка відповідність між вибраним грошовим потоком і ставкою дисконтування.

Якщо грошовий потік розраховується в поточних цінах, то і ставка дисконту повинна братися реальною, тобто очищеною від інфляційної складової, що можна здійснити за формулою [18]:

$$d_p = \frac{1+d_n}{1+i} - 1 \quad (3)$$

де  $d_p$  - реальна ставка дисконту, у част. од.;  $d_n$  - номінальна ставка дисконту, у част. од.;  $i$  - темп інфляції, у част. од.

При залученні до реалізації проектів з розробки нафтових і газових родовищ позичкових коштів слід застосовувати модель середньозваженої вартості капіталу (WACC). Ця модель ґрунтується на тому, що для приведення грошових потоків, визначених з точки зору всього інвестованого капіталу у теперішню вартість, необхідно використовувати ставку дисконту, рівну сумі зважених ставок віддачі на власний капітал та позикові засоби, де у якості ваг виступають частки власних та позикових засобів у загальному обсязі інвестованого капіталу [22].

У формалізованому вигляді ця модель може бути представлена як:

$$d = i_n \times \gamma_n + d_e \times \gamma_e \quad (4)$$

де  $i_n$  - норма доходу на позиковий капітал у част. од.;  $\gamma_n$  - частка позикового капіталу в загальній сумі активів у част. од.;  $d_e$  - норма доходу на власний капітал у част. од.;  $\gamma_e$  - частка власного капіталу в загальній сумі активів у част. од.

Насамкінець слід зауважити, що для визначення чутливості щодо факторів ризику, які формують ставку дисконту, можливе застосування і інших, більш досконалих математичних та експертних процедур і методів, що потребує додаткових досліджень.

## Список літератури

1. Fisher I. *The Theory of Interest* / I. Fisher. – New York, 1930.
2. Keynes J. M. *The Theory of Employment, Interest and Money* / J. M. Keynes. – New York, 1936.
3. Бобровський А. Л. *Екологічний менеджмент: підручник* / А. Л. Бобровський. – Суми: Університетська книга, 2009 р. – 586 с.
4. Бобылев С. Н. *Економика природопользования : учебник* /

- С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев. – М.: ИНФРА-М, 2004 г. – XXVI, 501 с.
5. Бойко В. С. *Розробка та експлуатація нафтових родовищ: підручник* / В. С. Бойко. – 3-є доповнене видання. – К.: Реал-Принт, 2004 – 695 с.
6. Валдайцев С. В. *Оценка бизнеса: учебник* / С. В. Валдайцев. – М.: ТК Велби, Узд-во Проспект, 2003.–352 с.
7. Витвицький Я. С. *Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній : наукова монографія* / Я. С. Витвицький. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2007. – 431с.
8. Данилишин Б. М. *Природно-техногенні катастрофи: проблеми економічного аналізу та управління* / Б. М. Данилишин. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2001.- 260 с.
9. *Державний інформаційний бюлетень про приватизацію*” №4, 2004. - с. 51.
10. *Довідник з нафтогазової справи* / [Бойко В. С., Кондрат Р. М., Яремійчук Р. С. та ін.]; за заг. ред. докторів технічних наук В. С. Бойка, Р. М. Кондрата, Р. С. Яремійчука. – К.: Львів, 1996. – 620 с.
11. *Інструкція із застосування класифікації запасів і ресурсів корисних копалин державного фонду надр до геолого-економічного вивчення ресурсів перспективних ділянок нафти і газу.* – К.: Державна комісія України по запасам корисних копалин при Державному комітеті України по геології і використанню надр, 1998. - 45 с.
12. Липиц И. В. *Экономический анализ реальных инвестиций. Учебно-справочное пособие. 2-е изд., доп. и перераб.* / И. В. Липиц, В. В. Коссов. – М.: Издательство Экономистъ, 2003. – 347 с.
13. *Прогнозування, пошуки та розвідка нафтових і газових родовищ : підручник* / Б. Й. Маєвський, О. Е. Лозинський, В. В. Гладун, П. М. Чепіль. – К.: Наукова думка, 2004. – 446 с.
14. Мельник Л. Г. *Врахування екстернальних ефектів в управлінні розвитком продуктивних сил України* / Л. Г. Мельник, І. Б. Дегтярова // *Розвиток продуктивних сил України: від В. І. Вернадського до сьогодення: матеріали міжнар. наук. конф. (Київ, 20 березня 2009 р.). – У трьох частинах* / РВПС України. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – Ч. 1. – С. 95-97.
15. Мельник Л. Г. *Использование показателей эколого-экономических оценок в решении хозяйственных задач* / Л. Г. Мельник // “Вісник СумДУ. Серія Економіка” – 2007. – №1. – Т.2. – с. 18-33.
16. *Народное хозяйство СССР в 1984 г.: Стат. Ежегодник*/ ЦСУ СССР. – М.: Финансы истатистика, 1985. – 631 с.
17. *Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства: короткий курс лекцій.* – К.: МАУП, 2000. – 126 с.
18. *Огаджанян А. О номинальной и реальной процентной ставке и учете инфляции в «безрисковой» ставке* / А. Огаджанян, Т. Тарасенко. – К.: УТО «Вісник оценок», №3, 2003. - с. 14-16.
19. *Оценка имущества и имущественных прав в Украине: монография* / Н. П. Лебедь, А. Г. Мендрул, В. С. Ларцев и др. / Под ред. Н.П. Лебедь / Изд. Второе, перер. и доп. – К.: ООО «Информационно-издательская фирма «Принт-Экспресс», 2003. – 715 с.
20. *Рюмина Е. В. Ущерб от экологических нарушений: больше вопросов, чем ответов* / Е. В. Рюмина // “Экономика природопользования”. – 2004. – №4. – С. 55-65.
21. *Шарп У. Инвестиции* / У. Шарп, Г. Александр, Дж. Бейли: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2007. – XII, 1028 с.
22. *Эванс Ф. Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях* / Эванс Франк Ч., Бишоп Давид М ; Пер. с англ.. – М.:Альпина Паблишер, 2004. -332 с.



Таблиця 3. Визначення екологічної ставки дисконту для нафтових свердловин

Найменування критерію	Величина та приналежність до певної групи	Чутливість фактора, част. од.	Максимальна величина ризику в групі, %	Величина ризику у межах групи, в част. од.	Загальна величина ризику, %
1	2	3	4	5	6
1 Базова норма доходу на момент оцінки, %					7
2. Ризик зміни базової норми доходу, %					2,5
3. Тривалість експлуатації свердловини, роки					
0 -10				0,1	
10 - 20				0,2	
20 - 30		0,150	1,35	0,3	
30 - 40				0,5	
40 - 50				0,7	
50 - 60	+			0,8	1,08
60 - 80				0,9	
Понад 80				1	
2. Обсадні труби, група міцності сталі/межа текучості					
С/320				1	
Д/380	+			0,9	1,054
К/500				0,7	
Е/550		0,139	1,171	0,5	
Л/ 650				0,3	
М/750				0,1	
Р/950				0	
3. Глибина свердловини, м					
до 500				0	
500 - 1000				0,1	
1000-3000				0,2	
3000-4000	+	0,139	1,171	0,5	0,586
4000-5000				0,8	
понад 5000				1	
4. Поверхневі природно-екологічні умови розробки та розташування					
запаси родовищ на шельфі морів	+			1	0,882
запаси родовищ у межах державних заповідників, заказників, охоронних зон		0,098	0,882	0,8	
запаси з нормальними умовами видобутку нафти і газу				0	
5. Складність геологічної будови					
проста				0	
складна	+	0,098	0,882	0,5	0,441
дуже складна				1	
6. Спосіб експлуатації					
фонтанний з високими дебітами (понад 20 т/добу)				1	
фонтанний з невеликими дебітами (менше 20 т/добу)				0,8	
газліфтний		0,063	0,567	0,5	
електро-відцентровими насосами (ЕВН)				0,2	
глибинно-насосний	+			0	0
9. Дебітність свердловин, т / МПа · доб					
малодебітні, < 5	+			0	0
середньодебітні, 5 - 20		0,075	0,675	0,5	
високодебітні, > 20				1	
10. Обводненість, %					
дуже низька - до 20				0	
низька - 20-50				0,2	
середня - 50-70	+	0,087	0,783	0,5	0,392
висока - 70-90				0,8	
дуже висока - понад 90				1	

1	2	3	4	5	6
11. Ефективна товщина, м					
дуже висока - понад 100				0	
висока - 20-100				0,2	
середня - 5-20		0,058	0,522	0,5	
мала - 1-5	+			0,8	0,046
дуже мала - до 1				1	
12. Вміст сірки у нафті,%					
дуже низький - до 0,2	+			0	0
Низький - 0,2-0,5		0,093	0,837	0,2	
середній - 0,5-2				0,5	
високий - 2-5				0,8	
дуже високий - понад 5				1	
13. Сумарна величина ризику, %					13,98
14. Коригування за інфляцію					10,54
15. Коригування за оподаткування (частка прибутку в грошовому потоці)					
16. Коригування за структурою активів					
Ставка дисконту, %					11

### РЕЗЮМЕ

*Витвыцький Ярослав, Гавадзын Наталия*

#### Учет фактора времени при оценке природоохранных инвестиционных проектов в нефтегазодобывающей сфере

В статье рассмотрены вопросы методики учета фактора времени при оценке эффективности природоохранных инвестиционных проектов. Для этой цели предлагается использовать кумулятивный метод. Рассмотрены особенности определения экологических ставок дисконтирования для нефтяных скважин с учетом основных факторов риска в зависимости от технических и природно-геологических условий.

### RESUME

*Vytytskyi Yaroslav, Gavadzyn Natalia*

#### Consideration of the time factor in the process of evaluation of environmental investment project in oil and gas field

The questions of methodology of accounting of time factor in the process of evaluation of the efficiency of environmental investment projects are determined. For this purpose it is proposed to use the cumulatively method. The features of environmental defining of discount rates for oil wells, taking into account the main risk factors according to the technical and natural geological conditions are considered.

*Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.*

**ЕКОНОМІЧНІ ЗАГРОЗИ ТА ПЕРЕВАГИ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС**

*У статті розглянуто основні передумови та наслідки створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Проаналізовано вплив поглибленої зони вільної торгівлі на економічний розвиток та національні пріоритети нашої держави.*

**Ключові слова:** зона вільної торгівлі, економічне співробітництво, інтеграція, конкурентоспроможність, національні інтереси.

Пріоритетним напрямом економічного співробітництва України з країнами світу залишається європейський вектор, зокрема створення зони вільної торгівлі. Завершення переговорів і впровадження останньої не лише надасть Україні можливість отримати частину єдиного ринку ЄС, але й зміцнить міжнародні зв'язки, що стане чітким сигналом геостратегічного вибору країни. Історично склалося, що членство в ЄС сприяє торговельно-економічному зближенню, а зона вільної торгівлі є першим і основним елементом інтеграції в ЄС для країн Центральної та Східної Європи [9, с. 7]. Окрім того, відповідні реформи, необхідні для створення зони вільної торгівлі, сприяють зниженню рівня корупції та поліпшенню правопорядку, створюючи таким чином більш привабливий інвестиційний клімат. Договір про зону вільної торгівлі охоплює широкий спектр питань у сфері торгівлі товарами і послугами, а також подолання перешкод торгівлі за допомогою адаптації законодавства. У зв'язку з важливістю відносин з ЄС, як з точки зору торгівлі, інвестицій і ступеня нормативних реформ, пов'язаних із зоною вільної торгівлі, угода матиме значний вплив на українську економіку. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі сприятиме істотному збільшенню капіталу та об'ємів інвестицій в Україну. Крім того, зниження тарифних і нетарифних бар'єрів призведе до значного розширення торгівлі товарами і послугами, а також сприятиме збільшенню товарообігу, створенню робочих місць та зміцненню конкурентоспроможності Європи [2, с. 17].

Зона вільної торгівлі є черговим важливим елементом нового етапу відносин Україна-ЄС, адже уже понад дванадцять років про це ведуться переговори, проте дослідження Європейської комісії констатувало недоцільність через низький економічний розвиток України. У 2005 році перспектива зони вільної торгівлі стала більш оптимістичною для України, що у майбутньому матиме позитивні наслідки для обох сторін (передусім, сприятиме зростанню добробуту населення України від 2 до 9%).

Переговори щодо скасування митних тарифів між Україною та ЄС будуються на домовленостях у межах Світової організації торгівлі, проте сьогодні Україна ще не готова до повної лібералізації своїх ринків для товарів з ЄС. Деякі вразливі сектори (наприклад,

сільське господарство) можуть бути взагалі усунені із зони вільної торгівлі. У той же час ринки промислових товарів можуть відкриватися поступово і в асиметричному з країнами ЄС порядку, тоді як ЄС відмінить їх відразу ж після вступу в силу угоди. Тобто перехідні періоди для відкриття українських ринків, під час яких бізнес зможе адаптуватися до нових умов, можуть тривати від трьох до п'яти років. Проте українські митні тарифи досить низькі, тому не можуть бути основною перешкодою для доступу українських товарів на ринках ЄС. Бар'єрами можуть бути відмінності в системах стандартизації та сертифікації, в технічних і санітарних нормах, а також викривлення умов конкуренції [4, с. 16].

Метою статті є аналіз переваг та недоліків створення зони вільної торгівлі між ЄС та Україною в контексті захисту національних інтересів.

Реалізуючи свої національні інтереси, країни діють на міжнародній арені неоднозначно. Впродовж історії людства політичні лідери використовували їх як виправдання обраної ними політики. Тому сьогодні національні інтереси – важлива рушійна сила у політиці кожної країни, на їх основі повинна будуватися як внутрішня, так і зовнішня політика, адже вони необхідні для збереження нації як єдиного цілого. У сучасних умовах національний інтерес можна визначити як потребу країни у забезпеченні національної безпеки, зростання загального потенціалу держави, підвищення міжнародного престижу своєї країни. Ці завдання повинні бути пріоритетом зовнішньоекономічної політики України при її інтеграції у світову економіку, співробітництві з іншими країнами та інтеграційними об'єднаннями.

Як зазначено в спільній позиції країн-учасниць ЄС від листопада 1994 року, Європейський Союз визнає проголошення незалежності України однією з найважливіших подій в історії сучасної Європи і переконаний, що демократична Україна може зробити значний внесок у загальну європейську стабільність [1, с. 28]. Тому ЄС висловив свій намір підтримувати незалежність, територіальну цілісність і суверенітет України у своєму Плані дій для України, розробленому в той час.

Інструментом реалізації цих проголошених цілей і стала Угода про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами (УПС) [1, с. 29], яка була підписана

14 червня 1994 року в Люксембурзі Президентом України, а також Президентом Європейської комісії і представниками держав-членів Європейського Союзу. Угода з Україною була першою із переліку угод, що мали бути підписані з кожною з держав колишнього Радянського Союзу. Деякі її розділи тотожні відповідним розділам «європейських угод», укладених ЄС з країнами Центральної та Східної Європи.

Підписання цієї угоди, яка встановила інший, ніж раніше, і набагато більший за обсягом та глибший за змістом характер взаємин, стало знаменною подією.

Верховна Рада України ратифікувала Угоду про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами 10 листопада 1994 року згідно із Законом України № 237/94-ВР, який був підписаний тодішнім головою Верховної Ради. Але процес ратифікації її державами-членами ЄС через деякі об'єктивні й суб'єктивні причини (такі, наприклад, як небажання найменш розвинених країн-членів ЄС, які отримували технічну і фінансову допомогу від структур ЄС, мати ще одного конкурента в програмах допомоги) затягнувся майже на чотири роки. Лише в лютому 1998 року парламент Португалії останнім ратифікував УПС і згідно з відповідними її положеннями угода набула чинності через місяць після цієї події, тобто 1 березня 1998 року.

Європейський Союз є одним з провідних торгових партнерів України. Угода надає Україні та Європейському Союзу легкий доступ на ринки один одного, головним чином забороняючи дискримінацію товарів, тобто в ній передбачається таке ж ставлення до українських товарів та товарів Європейського Союзу, як і до товарів усіх інших торгових партнерів, та забезпечується вільна і справедлива конкуренція імпортованих товарів з товарами місцевого виробництва. Це стосується також правил конкуренції і торгових платежів [8, с. 75].

Європейський Союз та Україна погодилися надати одна одній режим найбільшого сприяння в торгівлі товарами. Це означає, що одна із сторін не може встановлювати на імпорт чи експорт іншої сторони вищі митні податки чи збори, ніж ті, що їх вона встановила для будь-якої іншої країни [3, с. 10].

З огляду на вищесказане країни-члени Європейського Союзу вважаються ніби єдиною країною, тобто режим безподаткової торгівлі, що його країни-члени Європейського Союзу надають одна одній, не розповсюджується на Україну, хоча можливість поширити цей порядок на неї можна було б розглянути. Відтак і Європейський Союз не користувався пільгами стосовно тарифів та митних процедур, які надавала Україна до кінця 1998 року країнам колишнього Радянського Союзу. Однак ні Україна, ні ЄС не можуть користуватися пільгами, що надаються третім країнам спеціально для створення зони вільної торгівлі чи утворення митного союзу. Як приклад, можна навести відносини Європейського Союзу і деяких країн Центральної Європи, які в остаточному підсумку стали повноправними членами цієї європейської спільноти. Відповідно до правил СОТ сторони не користуються пільгами, які надаються сусіднім країнам з метою спрощення торговельних процесів у прикордонних областях [1, с. 30].

Фактично Україна може платити навіть ще нижчі експортні мита при ввезенні до країн Європейського Союзу деяких товарів, на які розповсюджується

Генеральна система преференцій, право на користування пільгами якої Україна отримала в 1993 році. Таким чином, Україна має можливість продавати ці товари на ринку країн-членів Європейського Союзу дешевше, ніж інші країни. Застосовуючи нижчі тарифи, ЄС висловлює свої «преференції» цим товарам. Метою такого порядку є стимулювання економічного розвитку через експорт. Це спрямовано на розширення переліку експортних товарів, особливо промислових, а відтак тарифні знижки спрямовані на менш розвинені або неконкурентоспроможні галузі та товари. Теоретично близько половини українського експорту може мати користь зі знижених тарифів ГСП; при експорті товарів необхідно звернутися з проханням про застосування знижених тарифів, але до цього часу українські експортери не використовують повною мірою ці свої можливості.

Угода забороняє застосування квот (кількісних обмежень) на імпорт. Водночас Україні надане право тимчасово вводити кількісні обмеження на імпорт, щоб захистити ті галузі своєї промисловості, які перебувають на початкових стадіях розвитку. Щоправда, цей механізм Україна не використовує, натомість найчастіше, вживаючи протекціоністські заходи, вдається до застосування тарифних і податкових механізмів. Зі свого боку, ЄС застосовує, як це дозволяє УПС, квоти на імпорт товарів текстильної (скасовано 2001 р.) і металургійної промисловості – двох галузей промисловості країн-членів Європейського Союзу, які переживають труднощі. Положення про ці квоти містяться в окремих галузевих угодах. На додаток було проведено спільне засідання, на якому обговорювалась окрема угода щодо торгівлі ядерними матеріалами [1, с. 31].

У 2004 році група незалежних експертів запропонувала нову формулу економічної та торговельної співпраці між Україною та ЄС через поглиблену зону вільної торгівлі. Вона передбачає не лише скасування митних тарифів на торгівлю товарами, а й лібералізацію торгівлі послугами та перетворення регуляторного середовища України відповідно до ЄС. Майбутня всеохоплююча та поглиблена зона вільної торгівлі ґрунтуватиметься на таких принципах:

- відповідність вимогам СОТ;
- поступове досягнення чотирьох свобод (рух товарів, послуг, капіталу, частково – робочої сили);
- чітке визначення перехідних періодів;
- асиметрія, або відносна взаємність;
- мораторій на введення нових торговельних обмежень.

Вона зможе забезпечити сталий розвиток української економіки та модернізувати її. При виконанні угоди усунуться нетарифні бар'єри для українських товарів на ринках ЄС, створяться інституції та встановляться прозорі правила для ведення бізнесу, зменшиться залежність економіки від змін політичного середовища. Окрім того, створення зони вільної торгівлі відкриє великі можливості для інвестицій.

Проте є й негативні наслідки створення поглибленої зони вільної торгівлі, такі як витрати з державного бюджету, бізнесу та доходів громадян. Не всі українські компанії зможуть витримати конкуренцію з боку ЄС. Тому можливе їх зникнення та скорочення робочих місць у таких секторах економіки,

як промисловість та сільське господарство, і водночас будуть з'являтися можливості в секторах високих технологій. Тому необхідно буде здійснити перепідготовку кадрів для використання нових можливостей і мінімізації негативних наслідків [5, с. 66].

Перехід до нових стандартів змусить українських виробників збільшити витрати у короткостроковій перспективі, проте у довгостроковому періоді це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної продукції та збільшенню її експорту на світових ринках. І, як результат, підвищення якості продукції зміцнить позиції вітчизняних виробників на внутрішньому ринку. Щодо українських споживачів, то вони матимуть доступ до якісніших і дешевших товарів та послуг.

Неможливо буде повністю уникнути негативних наслідків від поглибленої вільної торгівлі з ЄС, тому необхідно вжити заходи, які допоможуть зменшити втрати і отримати бажаний результат [7, с. 96-97].

Як будь-яке рішення у сфері державної політики, лібералізація торгівлі товарами та послугами матиме двоєке бачення. Із посиленням конкуренції незадоволеними будуть ті, які представляють «чутливі» галузі економіки, а саме харчову, легку та хімічну промисловість, автомобілебудування. Проте українські металурги, а також виробники залізної руди будуть найбільш позитивно ставитися до інтеграції України в європейські та світові ринки. Тому гармонізація стандартів у рамках поглибленої зони вільної торгівлі дозволить уникнути тарифних і нетарифних обмежень, та збільшити експорт на ринки ЄС.

Щодо ринку фінансових послуг, то його учасники обговорюють питання про недоцільність лібералізації цього ринку для банків і страхових компаній. Разом з тим великий і середній бізнес зацікавлений у підвищенні вартості своїх активів, можливості їх продажу на більш вигідних умовах та збільшенні інвестицій для модернізації застарілих основних фондів.

Особливої уваги вимагає група інтересів, представлена чиновниками різних рівнів, а саме ті, хто змушений проводити регуляторну реформу, реформувати систему стандартизації і сертифікації та систему контролю якості сільськогосподарської та харчової продукції. Практичну реалізацію ідеї зони вільної торгівлі з ЄС можуть здійснити представники міністерств, зацікавлені у збереженні митних тарифів на зовнішньоторговельні операції для поповнення державного бюджету [10, с. 440].

Зона вільної торгівлі виступає стандартним інструментом співпраці України з третіми країнами. Пропонуючи поглиблену вільну торгівлю, ЄС таким чином дозволяє Україні отримати доступ до своїх ринків товарів, послуг та капіталу, а також економічно інтегруватися. Проте не варто забувати про економічні інтереси, які ЄС захищатиме під час переговорів. Адже Європейський Союз не менше України зацікавлений у створенні поглибленої зони вільної торгівлі. Україна розглядається Євросоюзом як географічно близький, кваліфікований й одночасно відносно дешевий ринок робочої сили та значний споживчий ринок, а також як потенційний ринок інвестицій, інновацій, спільних підприємств, ринок землі та сільськогосподарського господарства, транспортних комунікацій. За умови прозорості

приватизації та відкритих тендерів для європейського капіталу є привабливою участь у розробці родовищ енергоносіїв та корисних копалин [6, с. 162].

Отже, можна зробити висновок, що створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС належить до стратегічних цілей двостороннього торговельно-економічного співробітництва між сторонами та є логічним продовженням позитивних тенденцій у двосторонньому товарообігу України та ЄС в останні роки. Цей вибір України наблизить її до спільного ринку з ЄС, який є одним із найбільших ринків експорту та найбільшим джерелом іноземних інвестицій. Він призведе до покращення умов для українських підприємців, які прагнуть здійснювати експорт до ЄС, а також здешевлення продукції ЄС для українських споживачів і підприємств, що планують імпортувати проміжні товари. Україна має великий потенціал як експортер сільськогосподарської продукції та промислових товарів, а ЄС стане для України найбільшим ринком для обох секторів.

Залучення значних обсягів іноземних інвестицій також буде важливою частиною економічного розвитку України, а саме для становлення потужної галузі послуг. Це також означає певний прогрес, досягнутий при впровадженні України реформ, а також про її бажання мати тісне партнерство з ЄС.

Зона вільної торгівлі покращить умови для здійснення інвестицій із країн ЄС в Україну за допомогою створення більш прозорих і передбачуваних правил. Завдяки заохоченню торгівлі вона сприятиме створенню нових зв'язків між підприємствами ЄС і Україною, а також є частиною ширшої політики ЄС щодо створення стабільного та успішного простору європейського сусідства. Наша політика сусідства повинна бути спрямована на забезпечення економічної інтеграції та процвітання країн-сусідів.

Як свідчить досвід, відкриття ринків завжди створює нові торгові можливості для партнерів. Що стосується всіх вищезгаданих галузей, то зона вільної торгівлі надасть можливість розширити сферу застосування європейських стандартів виробництва, що стрімко підвищить конкурентоспроможність як українських виробників на міжнародних ринках, так і на ринку ЄС. Якщо з'являться можливості для здійснення експорту українськими товаровиробниками, то й відбудеться зростання інвестицій з країн ЄС в Україну, адже створення зони вільної торгівлі значною мірою компенсує можливі короткострокові втрати, пов'язані з реструктуризацією галузей.

### Список літератури

1. Краснова, Н. УПС як інструмент поглиблення торгових зв'язків / Н. Краснова // *Світова економіка*. – 2004. – №2. – С. 28-31.
2. Несторенко, О. Створення зони вільної торгівлі та її наслідки для України / О. Несторенко // *Економічний вісник*. – 2004. – №7. – С. 17-19.
3. Парасій, К. Україна на ринку ЄС: тенденції та перспективи / К. Парасій // *Сучасна торгівля*. – 2005. – №1. – С. 10-14.
4. Шевченко, Ф. Економічна інтеграція та розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС / Ф. Шевченко // *Економічний вісник*. – 2005. – №1. – С. 16-18.
5. Шнирков, О. І. Європейський Союз у зонах вільної торгівлі / О. І. Шнирков // *Національна безпека і оборона*. – 2007. – № 7. – С. 66-68.

- 
6. Emerson, M. (Pr. Director) and others. *The prospect of Deep Free Trade between the European Union and Ukraine* / M. Emerson. – Brussels. – 2006. – 238 p.
  7. Heisbourg, F. *Readings in European Security* / F. Heisbourg. – Brussels. – 2007. – vol. 4. – 260 p.
  8. Baier, Sc. L. *Do free trade agreements actually increase members' international trade?* / Baier Sc. L., Bergstrand J. H. // *Journal of International Economics*. – Elsevier. – 2007. – vol. 71(1). – P. 72-95.
  9. Chaban N. *The EU's Imagery as a Social, Developmental and Environmental Actor in Asia* / N. Chaban // *EU External Affairs Review*. – Prague. – 2011. – vol. 1. – P. 5-23.
  10. Di Quirico, R. *The prospects for democratization in the European Union Post-Soviet Neighbours: An overview* / Roberto Di Quirico // *Comparative European Politics*. – London. – 2011. – № 9. – P. 432-447.

## РЕЗЮМЕ

**Вирковская Анастасия**

**Экономические угрозы и преимущества создания зоны свободной торговли между Украиной и ЕС**

В статье рассмотрены основные предпосылки и последствия создания зоны свободной торговли между Украиной и ЕС. Проанализировано влияние углубленной зоны свободной торговли на экономическое развитие и национальные приоритеты Украины.

## RESUME

**Virkovs'ka Anastasia**

**Economic threats and benefits of free trade area between Ukraine and EU**

The article discussed the basic prerequisites and consequences of a free trade area between Ukraine and the EU. The influence of deep free trade area on the Ukraine's economic development and national priorities is analyzed.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*

## ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті розглянуто сутність, особливості та проблеми використання облікової інформації для управління прибутком торговельних підприємств України. Зазначена роль та місце бухгалтерського обліку в управлінні підприємством.*

**Ключові слова:** інформаційна система, прибуток, управління, облік, звітність.

У сучасних умовах ефективність управління значною мірою залежить від якості інформаційної бази та від повноти інформації.

У процесі управлінської діяльності використовують різні види інформації. Найбільшу питому вагу у її загальній кількості мають економічні дані.

Складовою системи управління в ринкових умовах господарювання є антикризове управління, яке здатне попереджувати чи полегшувати кризові явища та підтримувати функціонування суб'єкта господарювання у режимі виживання та виводити його із кризового стану з мінімальними втратами. В умовах жорсткої конкуренції прийняття ефективних управлінських рішень залежить від належної організації планування, контролю та аналізу з метою виявлення проблем розвитку, знаходження стратегічних напрямів функціонування у майбутньому. Аналіз фахових джерел з проблем інформаційних потреб управління та способів їх задоволення свідчить, що ефективність механізму управління насамперед пов'язана з якісними змінами в інформаційній системі бухгалтерського обліку. Процес економічної інтеграції у світовому масштабі, стрімкий розвиток міжнародних економічних відносин призвели до необхідності інтернаціоналізації та стандартизації обліку.

Теоретичні та методичні аспекти використання облікової інформації для управління прибутком торговельних підприємств досліджені в наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як Абрютіна М. С., Альбеков А. У., Білик М. Д., Бланк І. О., Бутинець Ф. Ф., Вейтс Б., Власова Н. О., Гуляєва Н. М., Давидова Г. А., Кравченко Л. І., Леві М., Лігоненко Л. О., Нідлз А. І., Мазаракі А. А., Малевич Р. П., Омелянович Л. О., Петров П. В., Согомоян С. А., Соломатін А. Н., Ушакова Н. М. та інших.

Проте потребує подальшого уточнення та дослідження низка питань щодо достовірності та цінності інформації, яка сформована в системі бухгалтерського обліку, про прибуток, про напрямки його використання.

Недостатня розробленість окремих питань цієї проблеми, їх теоретичне і практичне значення для забезпечення ефективного розвитку торговельних підприємств зумовлюють актуальність теми дослідження, його мету і задачі.

Інформаційна система (чи система інформаційного забезпечення) управління прибутком становить результат неперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформаційних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних управлінських рішень по всіх аспектах формування, розподілення і використання прибутку підприємства.

Залежно від того, яку функцію обслуговує економічна інформація, її поділяють на облікову і звітну, що відображає події, які відбулися; планову (події, які відбудуться), нормативну і аналітико-прогнозовану (події або явища сучасного і майбутнього); регулюючу (досягнення пропорційності у виробничому і управлінському процесах). У свою чергу, облікову інформацію поділяють на бухгалтерську, статистичну і оперативно-технічну. Характерною особливістю бухгалтерської інформації є її висока точність.

Інформаційна система управління прибутком покликана забезпечити необхідною інформацією не тільки управлінський персонал і власників самого підприємства, але і вдовольнити потреби широкого кола зовнішніх користувачів. Коло основних показників інформації про прибуток підприємства представлений на рис. 1.

Характеризуючи склад користувачів інформацією, що входять в інформаційну систему управління прибутком, слід зазначити, що коло інтересів внутрішніх і зовнішніх користувачів цією інформацією суттєво відрізняється.

Внутрішні користувачі використовують значний об'єм інформації про господарську діяльність підприємства, що є комерційною таємницею.

Зовнішні користувачі використовують лише ту частину інформації, яка характеризує результат господарської діяльності підприємства. Більша частина такої інформації міститься в офіційній фінансовій звітності, що надає підприємство.

Серед проблем забезпечення дотримання інтересів усіх користувачів облікової інформації виділяємо регламентацію з боку держави з метою забезпечення пріоритетності її інтересів над інтересами інших користувачів, що підтверджується тим, що у складі методологічної ради з бухгалтерського обліку при Міністерстві Фінансів України не представлені інтереси тих, хто складає звітність та відсутні

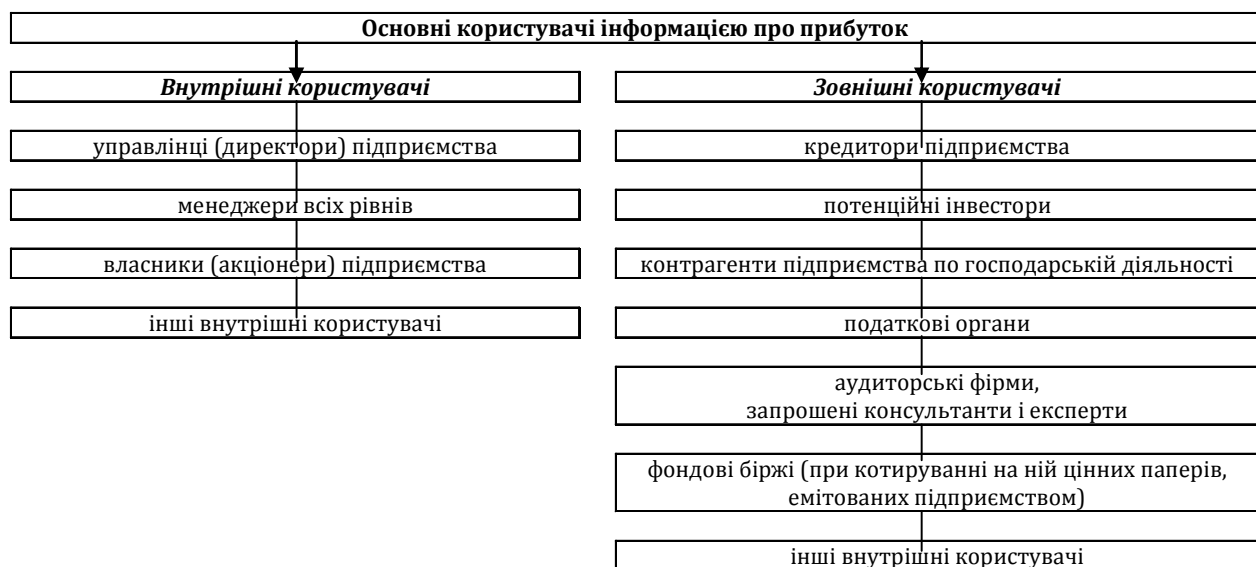


Рис. 1. Основні користувачі інформацією про прибуток

фінансування її роботи, яке має бути передбачене в бюджеті держави. З нашої точки зору при розробці та обговоренні проектів національних П(С)БО доцільним є залучення усіх зацікавлених сторін, що сприятиме підвищенню якості методологічних засад формування облікової інформації, запровадженню державного контролю за дотриманням вимог національних стандартів, розробці власних методичних рекомендацій та глумачень при врахуванні галузевих особливостей діяльності підприємств.

На сьогодні слід констатувати факт того, що не тільки зовнішні користувачі, але і менеджери підприємства по-різному розуміють та розглядають теоретичні основи формування та розподілу прибутку підприємства. Вирішення цих проблем за бухгалтерським обліком, результатом функціонування якого є створення єдиного інформаційного простору, покликано забезпечити корисною інформацією процес прийняття ефективних управлінських рішень користувачами.

Дані бухгалтерського обліку описують безупинно мінливі ситуації, в яких знаходиться підприємство. Такий опис не можна назвати неупередженим, бо він робиться завжди на користь тих чи інших учасників. І кожен з них, наскільки це можливо, аналізуючи причини такого ситуації становища, намагається ухвалити управлінське рішення, яке приведе від сформованої ситуації до іншої, бажано кращої.

Водночас бухгалтерська інформація відображає події, що відбулися із запізненням. Тому якість її визначається тим, наскільки вдається зменшити розрив між строками подій і відображенням їх у бухгалтерських документах.

Кожна така ситуація становить складне переплетення юридичних і економічних відносин, а оскільки бухгалтерський облік виконує юридичні та економічні функції, то і управлінські рішення повинні забезпечувати реалізацію обох названих функцій. Такий підхід до бухгалтерського обліку переносить центр ваги з опису вже здійснених процесів, на опис очікуваних господарських ситуацій.

Слід зазначити, що існують певні причини, через які фінансова звітність, складена відповідно до вимог національних положень, не дозволяє отримати дані, необхідні для отримання повної картини стану справ

на підприємстві, проведення аналізу і прийняття управлінських рішень стратегічного напрямку: фінансова звітність відображає тільки ті події, що можуть бути подані в грошовому вираженні; у фінансовій звітності відображаються тільки ті події, що вже відбулися; у балансі не відображається ринкова вартість більшості активів; керівництво та бухгалтерська служба має можливість вибирати альтернативні методи відображення господарських подій в поточному обліку та звітності (наприклад, оцінка вибуття запасів); розмір багатьох статей балансу має оціночний характер. Таким чином, стоїть гостра потреба в аналізі існуючих форм надання облікової інформації та в розробці шляхів їх удосконалення з метою забезпечення необхідною інформацією керівництво для управління економічною безпекою торговельних підприємств.

Мей зазначав, що бухгалтерська звітність не може бути придатною для управління підприємством, бо хронічно старіє і через це втрачає оперативність [15, с. 20]. Але кожне завдання, що постає перед управлінням, потребує специфічних методологічних підходів, при цьому оцінка відповідних показників залежить від мети, що поставлена перед виконавцем.

«Система бухгалтерського обліку – це основна інформаційна система підприємства. Вона призначена для формування внутрішніх звітів: для цілей періодичного планування, контролю та оцінки; при прийнятті рішень у нестандартних ситуаціях та виборі політики фірми; для зовнішніх звітів акціонерам, державним органам та іншим контрагентам підприємства при прийнятті інвестиційних рішень, контролі за правильністю розрахунку податків тощо» [15, с. 7].

Сучасну систему бухгалтерського обліку можна розглядати як штучно створену глобальну модель інформаційної технології, необхідну для успішного виконання основних функцій управління підприємством.

Основною перевагою бухгалтерського обліку можна і потрібно вважати те, що тільки завдяки його даним можна визначити рентабельність роботи підприємства і тим самим оцінити успішність рішень, які приймаються його керівництвом. Труднощі, строго кажучи, пов'язані з тим, що за даними бухгалтерського



обліку фінансові результати визначаються тільки після закінчення звітної періоду, на початку наступного звітної періоду. Адміністрація розуміє, що рентабельність фірми коливається, але, відповідно до закону великих чисел, ці коливання не можуть бути як зазвичай великими. Отже, завжди можна визначити за попередніми звітними даними відсоток прибутку від реалізованої продукції (товарів), а оскільки за даними бухгалтерського обліку ми завжди точно знаємо обсяг продажів на кожен день, остільки ми з відносно мінімальним ризиком можемо на кожен день і визначити рівень нашої рентабельності. Облік прибутку - це не всі ті складні розрахунки, які повинен один раз на місяць або квартал виконувати бухгалтер, а уявлення про те, що в кожній гривні отриманих доходів стільки-то копійок складає прибуток підприємства.

І тільки той адміністратор, який розуміє цю бухгалтерську ідею, може вважатися керівником підприємства де-факто, а не де-юре.

Існує ще одна проблема, на яку варто звернути увагу. Дуже часто підприємство використовує два види обліку: один - для податкової інспекції, другий - для себе. Перший - явний, другий - таємний. Багатьом організаціям доводиться вести навіть три варіанти: податковий облік для потреб фіскальних органів; бухгалтерський облік - для власників і кредиторів, включно із банками; управлінський облік - для себе.

Сучасні ринкові умови господарювання потребують отримання інформації, яка необхідна для аналізу відповідності потенціалу підприємства в умовах зовнішнього середовища, своєчасного виявлення та усунення відхилень з метою прийняття відповідних стратегічних управлінських рішень. Отриманню такої інформації буде сприяти організація на підприємстві управлінського обліку, яка передбачає такі основні етапи: *методологічний*, для визначення методологічних прийомів стратегічного обліку; *технічний*, який вирішує завдання щодо створення моніторингу поточної діяльності та системи обліку даних, отриманих із зовнішнього середовища; вибір моделі складання звітної інформації та визначення напрямів руху інформації всередині підприємства; *організаційний етап*, на якому визначаються функції та обов'язки персоналу бухгалтерії.

На сучасному етапі управлінський облік, який має оперативну і адекватно реагувати на запити управління, швидко сприймати новітні технології, поєднувати бухгалтерський облік з іншими функціями управління, не виконує такі функції. Це пов'язано, з нашої точки зору, з тим, що управлінський облік не регулюється чинним законодавством, а здійснюється з урахуванням інформаційних потреб керівництва підприємства.

Багато законодавців намагаються зробити управлінський облік обов'язковим і змусити вести його відповідно до загальних нормативів.

Чинна облікова система в Україні загалом орієнтована на розрахунок податків і легальний відхід від них, заповнення податкових форм відповідно до інструкцій Державної податкової адміністрації. І мало хто з бухгалтерів заклопотаний тим, наскільки бухгалтерська звітність відображає реальний стан справ на підприємстві, і відповідно - наскільки вона допомагає в прийнятті оптимальних управлінських рішень. На Україні йде процес становлення фінансового обліку як податкового: фінансовий облік

повинен стати основою для формування оподаткованого прибутку і визначення величини податків. Ця проблема є дуже важливою і заслуговує окремого розгляду.

На думку Я. В. Соколова, менеджер при прийнятті рішення повинен чітко знати відповідь на сім питань [15, с. 54]:

1. Що треба враховувати? У бухгалтерії відповідь на це питання обумовлена інструкціями, вони визначають склад фактів господарського життя, яка аналітичність їх висвітлення в обліку, що передбачає облікова політика;

2. Для чого (чому) треба враховувати? Ця позиція дуже важлива, оскільки бухгалтер, керуючись нормативними документами та наказом про облікову політику, вирішує, які практичні висновки та адміністративні рішення можуть і повинні бути прийняті за контрольоване фактами, як ці рішення призводять до підтримання господарської стабільності. Тому облікова політика повинна забезпечувати розумність програми спостереження та її доцільність. Тільки коли бухгалтер-практик свідомо розуміє мету обліку, призначення одержуваної ним інформації та ступінь її достовірності, облік стає ефективним, дієвим і доцільним;

3. Коли треба враховувати? Бухгалтер повинен встановлювати графік руху документів, передбачено граничні терміни подання звітних даних: бухгалтер повинен у всіх випадках розуміти, чому це має бути зроблено саме в ці терміни;

4. На основі чого треба враховувати? Бухгалтер передбачає місця виникнення інформації, на основі яких саме первинних документів здійснюється реєстрація фактів господарського діяльності;

5. У яких реєстрах треба враховувати? Головний бухгалтер повністю вирішує це питання, саме він визначає склад і структуру реєстрів, порядок і послідовність їх заповнення, він повинен досконало знати коло своїх особистих прав і обов'язків, а також права та обов'язки своїх підлеглих;

6. На основі використання яких ресурсів можна організувати облік? Головний бухгалтер сам визначає склад своїх інтелектуальних (кадрових) ресурсів і розподіляє між ними матеріальні ресурси (приміщення, машини і т.п.);

7. Скільки коштує облік? Витрати на облік повинні бути завжди менше того економічного ефекту, який ми отримуємо від практичного використання його інформації.

Підводячи підсумки, хочемо зазначити, що дані бухгалтерського обліку можуть впливати на процеси прийняття управлінських рішень. Але існують певні причини, через які дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності не дозволяють мати повну інформацію, необхідну для отримання реальної картини справ на підприємстві, проведення аналізу і прийняття управлінських рішень стратегічного напрямку. А саме:

- фінансова звітність відображає тільки ті події, що можуть бути подані в грошовому вимірнику;
- у фінансовій звітності відображаються тільки ті події, що вже відбулися;
- у балансі не відображається ринкова вартість більшості активів;
- керівництво та бухгалтерська служба має можливість вибирати альтернативні методи

відтворення господарських подій у поточному обліку та звітності (наприклад, оцінка вибуття запасів);

- величина багатьох статей балансу має оціночний характер.

Таким чином, стоїть гостра потреба в аналізі чинних форм надання облікової інформації та в розробці шляхів їх вдосконалення з метою забезпечення необхідною інформацією керівництво для управління економічною безпекою торговельних підприємств.

Усвідомлення цих підходів призведе до істотної трансформації бухгалтерського обліку в перетворення його з пасивного наглядового апарату на інструмент активного впливу на господарські процеси. Тому бухгалтер повинен не отримувати дані про факти господарського життя, а брати ті і тільки ті дані, обсяг яких необхідний для вирішення завдань, що стоять перед адміністрацією. Адміністрація у свою чергу повинна, спираючись на дані бухгалтерського обліку і розуміючи їх відносність, вирішувати проблеми, пов'язані з підвищенням ефективності управління господарським процесом.

Ми навели тільки деякі моменти, пов'язані з тим, що дані бухгалтерського обліку можуть впливати на процеси прийняття управлінських рішень. При цьому, бухгалтер не може замінити господарський процес економічною інформацією, але за допомогою останньої доцільно описати і насамперед кількісно виміряти перший. Адміністрація повинна, спираючись на дані бухгалтерського обліку і розуміючи їх відносність, вирішувати проблеми, пов'язані з підвищенням ефективності управління господарським процесом, подібно до того, як натураліст займається проблемами природи, а не міркуваннями про те, що таке природознавство.

### Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : закон України від 16.07.99 № 996-IX (із змінами і доповненнями) // [search.ligazakon.ua](http://search.ligazakon.ua).
2. Про підприємства в Україні [Текст] : закон України від 27.03.91 № 887-XII (із змінами та доповненнями) // [search.ligazakon.ua](http://search.ligazakon.ua).
3. Про оподаткування прибутку підприємств [Текст] : закон України від 22.05.97 № 283/97-ВР.
4. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки [Текст] : закон України від 09.11.2007р. №537-V. Інформаційна система ЛІГА.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : закон України від 16.07.1999 р. №996-XIV. Інформаційна система ЛІГА.
6. Про електронні документи й електронний документообіг [Текст] : закон України від 22.05.2003р. №851-IV. Інформаційна система ЛІГА.
7. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [Текст] : розпорядження КМУ від 24.10.2007р. № 911-р. Інформаційна система ЛІГА.
8. Білуха, М. Теоретичні та методологічні засади електронного обліку господарської діяльності [Текст] / М. Білуха, Т. Микитенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №12. – С. 15-24.
9. Бланк, И. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2002.
10. Лала, О. М. Оцінка якості системи управління підприємством [Текст] + [Електрон. ресурс] : монографія / О. М. Лала. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 165 с.
11. Маркіна, І. А. Управління якістю торговельного обслуговування підприємств роздрібної торгівлі [Текст] :

монографія / І. А. Маркіна, В. А. Панченко. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2010. – 128 с.

12. Мних, Є. Економічний аналіз у системі антикризового управління підприємством [Текст] / Є. Мних // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №7. – С. 33-37.
13. Моссаковський, В. Концепція побудови бухгалтерського обліку в Україні [Текст] / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 10. – С. 18-25.
14. Чебан, Т. Організаційні аспекти побудови бухгалтерії стратегічного типу [Текст] / Т. Чебан, В. Яценко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №12. – С. 31-36.
15. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней [Текст] / Я. В. Соколов. – М.: «Аудит, ЮНИТИ», 1996. – 638 с.
16. Хорнгрен, Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект [Текст] / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Форстер: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
17. Худа, В. В. Управління прибутком торговельних підприємств [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук / В. В. Худа. – К.: КНТЕУ, 2007.

### РЕЗЮМЕ

**Воронина Виктория**

**Использование учетной информации для управления прибылью торговых предприятий**

В статье рассмотрена суть, особенности и проблемы использования учетной информации для управления прибылью торговых предприятий Украины. Указана роль и место бухгалтерского учета в управлении предприятием.

### RESUME

**Voronina Viktoria**

**The use of accounting information for management profit of trade company**

The article considers the essence, characteristics and problems of using accounting information for management profits of trading enterprises in Ukraine. The role and place of accounting in business management are specified.

**Стаття надійшла до редакції 07.04.2012 р.**

**ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*У статті розглянуто основні теоретичні положення формування інвестиційних ресурсів підприємств сільськогосподарства. Проаналізовано структуру інвестицій у сільське господарство та проведено порівняльну оцінку основних показників діяльності підприємств сільськогосподарства. Запропоновано шляхи підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів сільгоспідприємств та окреслено напрями подальших досліджень.*

**Ключові слова:** інвестиційні ресурси, сільське господарство, структура інвестицій.

Реформування економіки та розвиток сучасних ринкових відносин та зв'язків передбачає залучення до господарської діяльності великого обсягу ресурсів, за допомогою яких досягається зростання економіки та глобальному та локальному рівнях господарювання. Значною мірою зростання рівня виробництва на підприємстві завдячує використанню інвестиційних ресурсів. Ці ресурси формуються за рахунок власних та залучених коштів, при чому частка залучених останніми роками збільшується. Проблеми дослідження інвестиційних ресурсів стали предметом наукового зацікавлення багатьох економістів різних шкіл та напрямів вивчення економіки. Теоретичні та практичні аспекти формування інвестиційних ресурсів підприємств АПК розглянуто в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Слід назвати праці І. О. Бланка, Ю. В. Богатіна, У. Шарпа, В. В. Шеремета, у яких мова йде про комплексну характеристику інвестиційних ресурсів підприємства. Проте дослідження, що стосується формування інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств, у повному обсязі не проводилось і тому потребує детальної розробки.

Необхідність глибокого аналізу інвестиційних ресурсів сільгоспідприємств та опрацювання різноманітних методів оцінки ефективності їх використання, велике практичне значення окресленої проблеми обумовлюють актуальність теми дослідження. Метою статті є визначення ефективних напрямів використання власних та залучених інвестиційних ресурсів сільськогосподарського підприємства.

Інвестиційні є найбільш дефіцитними ресурсами підприємства. Вони визначають процеси інноваційного розвитку, конкурентоспроможність продукції, її якість. Також ці ресурси впливають на зовнішнє середовище підприємства шляхом збільшення рівня його репутації, зростання рівня зайнятості населення та рівня його життя.

Інвестиційні ресурси агропромислового комплексу становлять різноманіття форм залучених капітальних вкладень, які виступають як у грошовій, так і в натуральних формах. Вони використовуються в якості реальних та фінансових джерел інвестування. Формування інвестиційних ресурсів сільгоспідприємств пов'язане з процесами, які

проходять у межах накопичення та відтворення капіталу. Ці процеси відбуваються як на рівні окремого підприємства, так і на рівні галузі або всієї країни. Розміри, темпи та масштаби накопичення та утримання інвестиційних ресурсів визначаються загальним рівнем економічного розвитку країни, рівнем фінансового забезпечення підприємств та рівнем доходів населення.

На формування інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств впливають наступні внутрішні та зовнішні чинники. До зовнішніх чинників відносяться соціально-економічні, політичні, демографічні. Вони детермінують основні визначники процесів прийняття рішень щодо створення інвестиційного середовища. Внутрішні чинники, такі, як ділова репутація підприємства, його фінансово-економічний стан та мотивація працівників, визначають способи та методи реалізації інвестиційних ресурсів, як власних, так і залучених. Процес впливу зазначених чинників створює відповідне інвестиційне середовище, в якому і відбувається реалізація інвестиційного інструментарію. Очевидно, що інвестиційні ресурси сільськогосподарського підприємства повинні формуватись за типовою схемою, властивою всім господарським товариствам, але існують деякі особливості, які відрізняють сільськогосподарські підприємства від інших.

Проілюструємо, яким чином відбувається формування інвестиційних ресурсів у сільському господарстві.

Як і в інших видах діяльності, інвестиційні ресурси сільськогосподарських підприємств можна поділити на власні та залучені [1, с. 24]. До власних ресурсів віднесено всі ті позитивні грошові надходження, які властиві аграрному підприємству, а саме – прибутки від операційної та фінансової діяльності, амортизаційні відрахування тощо. Залучені ресурси поділяються на державні, до складу яких входять бюджетні фонди, державні кредити та спеціальні програми розвитку, приватні – кредити банків та фінансова діяльність підприємства, іноземні, що належать до міжнародних програм розвитку сільського господарства.

Для визначення доцільності та ефективності впровадження залучених ресурсів необхідно



Рис. 1. Формування інвестиційних ресурсів сільгоспідприємств

розглянути процес їх формування. Цей процес відбувається безперервно у вигляді надходжень від основної виробничої діяльності, від отримання залучених коштів та від позавиробничої діяльності. Конкретно визначені суми коштів, які будуть спрямовані на розвиток підприємства в якості інвестиційних ресурсів, багато в чому залежать від вартості їх залучення, структури та розміру капіталу підприємства та визначаються при стратегічному плануванні діяльності компанії. У випадку, коли залучені ззовні інвестиційні ресурси починають переважати у загальній структурі інвестиційних

ресурсів, можливості підприємства щодо подальшого ведення політики залучення капіталу зменшуються. Це обумовлено зростанням кредитних ризиків для підприємства та його позичальників та зростанням вартості залучення нових інвестиційних ресурсів [3].

У системі формування стратегічного управління ресурсами важливо виділяти різноманітні групи інвестицій, які мають свої особливості та специфіку та потребують застосування спеціальних методів управління ними.

Реальне залучення інвестиційних ресурсів у сільське господарство представлено у табл. 1.

Таблиця 1. Показники діяльності підприємств сільського господарства\*

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Інвестиції в сільське господарство, млн. грн	21607,3	29542,7	35616,4	40053,0
Урожайність зернових, ц/га	21,8	34,6	29,8	26,9
Продукція рослинництва, млн. грн	49718,0	64899,1	61544,6	58677,6
Продукція тваринництва, млн. грн	14782,2	15729,3	17281,7	18705,3
Продуктивність праці, грн./особу	42171,0	60095,5	62452,0	63668,4
Середня з/п, грн.	733	1077	1206	1430

\*Складено автором за даними Держкомстату України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. [5]

Як видно з таблиці, протягом 2007-2010 років всі головні показники оцінки діяльності аграрного сектору підвищувались. Деякі з них (середньорічна заробітна плата та інвестиції в сільське господарство) зросли майже у 2 рази. Урожайність зернових варювалась від стрімкого зростання (від 21,8 ц/га у 2007 р. до 34,6 ц/га у 2008 р.), до поступового зниження (26,9 ц/га у 2010 р.). Продуктивність праці за аналізований період зростає на 21497,4 тис. грн. Але порівняно з майже дворазовим зростанням продуктивності підвищення продуктивності праці є незначним. Проте, ці показники можуть слугувати лише основою для аналізу. Для оцінки реального стану підвищення ефективності господарювання у сільському господарстві розраховано відносні темпи зростання зазначених вище показників (таблиця 2).

Темпи зростання інвестицій знизились з 136,73% у

2008 році до 112,46% у 2010 році. При цьому в абсолютному вираженні вони зросли із 29542,7 млн грн. до 40053,0 млн. грн. у відповідних роках. За цей же період відбулись наступні зміни в основних показниках діяльності аграрного сектору: темп зростання урожайності зернових культур знизився на 68,45 процентних пункти (п.п.) із 158,72% до 90,27%; темп зростання обсягів виготовлення продукції рослинництва зменшився зі 130, 53% до 95,34%. На противагу цим показникам, підвищився темп зростання обсягів продукції тваринництва. Проте його зростання є незначним – 1,85 п.п.

Аналіз продуктивності праці та оплати праці в сільському господарстві вказує на те, що в абсолютному вираженні продуктивність праці на одну особу зросла із 60095,5 грн./особу до 63668,4 грн./особу протягом 2008-2010 років. Темп зростання

Таблиця 2. Темпи зростання показників діяльності підприємств сільського господарства\*

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Темп зростання інвестицій	136,73	120,56	112,46
Темп зростання урожайності	158,72	86,13	90,27
Темп зростання рослинництва	130,53	94,83	95,34
Темп зростання тваринництва	106,41	109,87	108,24
Темп зростання продуктивності праці	142,50	103,92	101,95
Темп зростання зарплати	146,93	111,98	118,57

\* Складено автором.

цього показника знизився з 142,5% до 101,95% у 2008 та 2010 роках відповідно. Оплата праці зросла в 1,95 рази, але темп її зростання зменшився зі 146,93% до 118,57%.

Але для дослідження безпосереднього впливу

інвестиційних ресурсів на розвиток сільського господарства розраховано інтегральні коефіцієнти, які показують співвідношення між темпами зростання основних показників діяльності сільгоспідприємств та темпами зростання обсягів інвестицій.

Таблиця 3. Інтегральні коефіцієнти впливу інвестиційних ресурсів на показники діяльності підприємств сільського господарства\*

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Інтегральний коефіцієнт зростання урожайності (Iy)	1,16	0,71	0,80
Інтегральний коефіцієнт зростання рослинництва (Ip)	0,95	0,79	0,85
Інтегральний коефіцієнт зростання тваринництва (It)	0,78	0,91	0,96
Інтегральний коефіцієнт зростання продуктивності праці (Iпп)	1,04	0,86	0,91
Інтегральний коефіцієнт зростання зарплати (Iз)	1,07	0,93	1,05

\* Складено автором.

З таблиці видно, що найбільший вплив від залучення інвестиційних ресурсів у сільське господарство виявляється у тваринницькому комплексі, де інтегральний коефіцієнт протягом усього аналізованого періоду зростає. За іншими показниками слід зауважити наступну тенденцію: у 2009 році відбулось незначне зниження впливу інвестицій, порівняно з 2008 роком, а у 2010 році всі

коефіцієнти зросли, але рівня 2008 року так і не досягли.

Отже, можна зробити припущення, що залучення інвестиційних ресурсів у сільське господарство має найвищу ефективність у тваринницькому комплексі. Залучення більших обсягів інвестицій у цей напрям розвитку в майбутньому дозволить підвищувати ефективність сільського господарства загалом.

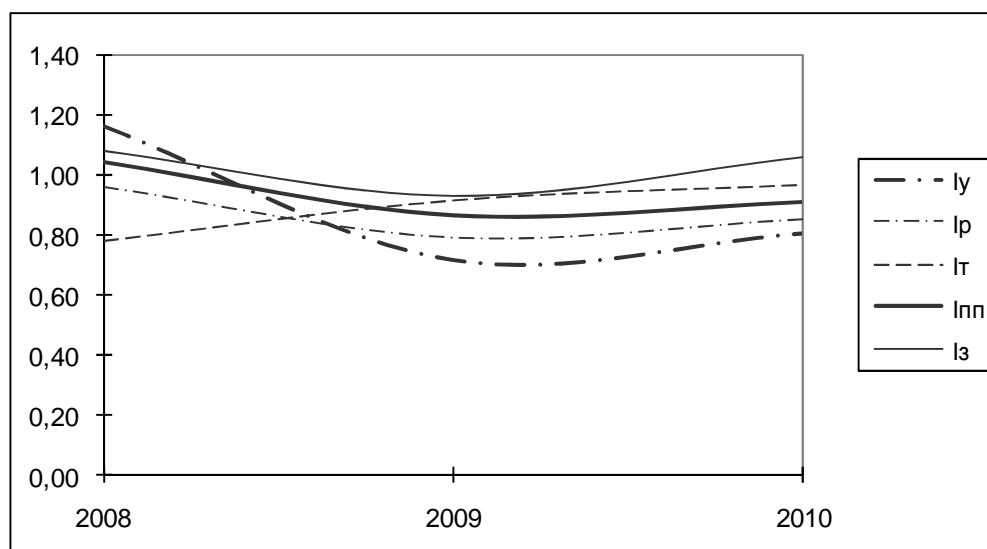


Рис. 2. Динаміка інтегральних коефіцієнтів впливу інвестиційних ресурсів сільського господарства

Покращення інвестиційного клімату підприємства дозволить створити сприятливе середовище формування інвестиційних ресурсів.

Як свідчить досвід залучення інвестиційних ресурсів в сільськогосподарські підприємства, на сьогодні в Україні існує брак інвестицій для забезпечення ефективної діяльності господарств. Ті інвестиційні ресурси, які залучаються в агропідприємства, є мізерними порівняно з інвестиціями в промисловість. Найбільш високого рівня інвестування досягли лише підприємства, які мають у своїй структурі іноземний капітал. Інвестиції на місцевих рівнях здійснюються слабкими темпами. Проведене дослідження теоретичних та методологічних аспектів інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств дозволяє зробити висновки: інвестиційні ресурси є основою становлення сучасного сільгоспідприємства; за допомогою їх своєчасного залучення, впровадження та використання підприємство стає конкурентоспроможним; своєчасний аналіз та оцінка ефективності залучення інвестиційних ресурсів дозволяють виявити слабкі сторони господарської діяльності підприємства та вказати на перспективи його подальшого розвитку. Подані висновки дозволяють окреслити напрями досліджень у майбутньому, які полягають у вдосконаленні методики розрахунків показників економічної ефективності інвестицій у сільгоспідприємства, поглибленні економічного змісту інвестиційних ресурсів та визначенні основних етапів залучення інвестиційних ресурсів у сільгоспідприємства конкретного напрямку діяльності.

### Список літератури

1. Бланк И. А. *Инвестиционный менеджмент : учеб. курс* / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2001 – 448 с.
2. Бутко М. П. *Генезис теорії інвестицій у процесі еволюції економічної думки* / М. П. Бутко, С. Ю. Акименко // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2007. – № 6. – С. 4–10.
3. Гуткевич, С. А. *Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики [Текст] : монография* / С. А. Гуткевич – К. : Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 252 с
4. *Про інвестиційну діяльність : закон України № 1561 [Чинний від 1991 – 09 -18].* / Верховна Рада України. – Офіц. вид. // *Відомості Верховної Ради України*. – 1991. – № 47.
5. *Інформація Державного комітету статистики України про інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування [Електронний ресурс]*. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
6. Кублікова Т. *Інституційні інвестори: основні чинники розвитку* / Т. Кублікова // *Журнал «Схід»*. – 2008. – № 6(90).
7. Майорова Т. В. *Інвестиційна діяльність: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.]* / Т. В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
8. Немлієва Н. В. *Особливості управління формуванням інвестиційних ресурсів на підприємстві* / Н. В. Немлієва // *БизнесИнформ*. – 2009. – № 4(1). – С. 80-83.
9. Поплавська Ж. В. *Інвестиції та їх привабливість в національній економіці* / Ж. В. Поплавська // *Економіка АПК*. – 2007. – № 5. – С. 71–79.
10. Шарп У. *Інвестиції* : пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 265 с.

### РЕЗЮМЕ

*Вяткин Павел*

#### **Инвестиционные ресурсы предприятий сельского хозяйства.**

В статье рассмотрены основные теоретические положения формирования инвестиционных ресурсов предприятий сельского хозяйства. Проанализирована структура инвестиций в сельское хозяйство и проведена сравнительная оценка основных показателей деятельности предприятий сельского хозяйства. Предложены пути повышения эффективности использования инвестиционных ресурсов сельхозпредприятий и очерчены направления дальнейших исследований.

### RESUME

*Viatkin Pavlo*

#### **Investment resources of agricultural enterprises.**

In this article the main theoretical principles of forming of the investment resources in agricultural enterprises are reviewed. The structure of investments in agriculture is analyzed. The comparative assessment of the main indicators of agricultural enterprises is conducted. The ways of improving of efficiency of investment resources of agricultural enterprises are proposed.

*Стаття надійшла до редакції 13.04.2012 р.*

**Виктор ОЛЕЙНИК**кандидат физико-математических наук, доцент,  
Сумской государственной университет**Юлия ГАЛИНСКАЯ**

Сумской государственной университет

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МИРОВЫХ ЦЕН НА ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ С ПОМОЩЬЮ  
ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА**

*В статье рассматривается подход к прогнозированию мировых цен на природные ресурсы и факторы их определения, который учитывает макроэкономические факторы (или соответствующие им количественные показатели) и взаимосвязи, оказывающие основное воздействие на уровни, структуру и соотношение мировых цен на природные ресурсы. В качестве аппарата исследования используется метод главных факторов.*

**Ключевые слова:** факторный анализ, регрессия.

На сегодняшний день прогнозирование мировых тенденций спроса, добычи, потребления природных ресурсов приобретает все большую актуальность. В связи с этим возникает необходимость разработки таких методологических подходов, которые бы учитывали влияние релевантных факторов на формирование цены, а также выявление тенденций изменения и взаимодействия этих факторов, связанное с изучением роли каждого из них и разработки методики учета их влияния на прогнозирование цены в целом.

Авторами основных концепций факторного анализа являются следующие ученые: Л. С. Барт, Р. Б. Кеттелл, Ч. Спирмен, Г. Х. Томсон, Л. Л. Тэрстоун и др. Факторный анализ является ветвью математической статистики [2,3,4]. Его цель - разработка моделей и методов, позволяющих

анализировать и интерпретировать массивы экспериментальных или наблюдаемых данных вне зависимости от их физической природы.

Исходные данные чаще всего представляются в виде матрицы значений  $m$  переменных для  $n$  объектов или измерений. Одной из практически значимых задач факторного анализа является нахождение системы существенных или действенных факторов в пространстве регистрируемых переменных.

Результаты, полученные при помощи факторного анализа, можно использовать в регрессионном анализе.

При построении матрицы исходных данных использовались исторические факты в период с 1996 года по 2010 год с шагом 1 год по 42 странам мира. В качестве исходных переменных наблюдения выбираем 26 нижеследующих:

Таблица 1

Макроэкономические показатели
1. Валовый внутренний продукт (текущие цены)
2. Дефлятор валового внутреннего продукта
3. Валовой внутренний продукт на душу населения (текущие цены)
4. Доля валового внутреннего продукта, %
5. Подразумеваемая норма конверсии
6. Инвестиции (% от валового внутреннего продукта)
7. Сбережения (% из валового внутреннего продукта)
8. Инфляция (на конец года)
9. Импортируемый объем товаров, в том числе товары и услуги
10. Экспортный объем всех товаров
11. Уровень безработицы
12. Количество населения
13. Обще - правительственные полные затраты (% из валового внутреннего продукта)
14. Сальдо на конец года
15. Объем импорта нефти
16. Объем экспорта нефти
17. Объемы поставки нефти
18. Потребление нефти
19. Импорт сухого природного газа
20. Экспорт сухого природного газа
21. Производство сухого природного газа
22. Потребление природного газа
23. Импорт угля
24. Экспорт угля
25. Добыча угля
26. Потребление угля

Обработывая матрицу исходных данных, получаем соответствующую корреляционную матрицу 26 порядка. Обработка корреляционной матрицы методами факторного анализа позволяет получить простую структуру.

В качестве критерия отбора найденных факторов можно использовать критерий Кайзера или критерий собственных чисел. Таким образом, получаем четыре общих фактора (группы) с вкладом в полную дисперсию: I группа - 51,39; II группа - 20,54 ; III группа - 15,71; IV группа - 12,37, которые адекватно описывают матрицу исходных данных.

Анализируя полученные данные факторных нагрузок, можно выделить маркерные переменные, которые описывают исходные данные. Произведем интерпретацию полученных факторов:

1. Импорт и потребление (1, 4, 15, 18, 19, 22, 23, 26).
2. Инвестиции и торговый баланс (6, 7, 12, 14, 25).
3. Экспорт и производство (16, 17, 20, 21, 24).
4. Экономическая государственная программа (3, 13).

Анализируя полученные данные, выделим следующие маркерные переменные, которые будем использовать в регрессионном анализе:

1. Валовой внутренний продукт (текущие цены);
2. Доля валового внутреннего продукта, %;
3. Объем импорта нефти;
4. Потребление нефти;
5. Потребление газа;
6. Потребление угля;
7. Инвестиции;
8. Население;
9. Экспорт нефти;
10. Валовой внутренний продукт на душу населения (Текущие цены);

Полученные переменные адекватным образом отражают исходные данные и могут быть использованы при нахождении прогнозируемых цен на энергоносители.

#### Модель расчета мировой цены на нефть

В качестве примера найдем прогнозируемую цену нефти Crude Oil Spot Price Averages ( Petroluem, Apsp): Dated Brent, West Texas Intermediate, And The Dubai Fateh for The World на интервале 2011-2014 гг. Как исходные данные для расчета, возьмем значения исторического периода 1996-2010гг. с интервалом 1 год. Для численной реализации используем 10 маркерных переменных, полученных в факторном анализе.

Получение регрессионной модели будем производить по следующему алгоритму.

В качестве исходной регрессионной модели выбираем факторные показатели по 42 странам мира. Регрессионное уравнение имеет коэффициент множественной корреляции равный 0,808 (R=0,808).

Методом исключения получаем регрессионное

уравнение с коэффициентом множественной корреляции равным 0,9990 (R=0,9990). В качестве критерия для исключения страны из регрессионного уравнения используем следующий показатель:

$$A = \sum_{j=1}^m |Y_j - Y_j^*| \rightarrow \max$$

где  $Y_j$  - исторические значения цен на энергоноситель в  $j$ -периоде;

$Y_j^*$  - значение цены в  $j$ -периоде, полученное согласно регрессионного анализа.

В результате получаем 6 стран, исторические данные которых используем в дальнейших расчетах: Бразилия, Великобритания, Венесуэла, Канада, Кувейт, Нигерия.

Коэффициент множественной корреляции регрессионного уравнения равен 0,9990 (R=0,9990). Качество оценим при помощи F-критерия Фишера (F=634,93). Характеристики регрессионного уравнения позволяют сделать предположение о качественном описании исходных данных.

Далее предлагается алгоритм поиска прогнозируемой стоимости энергоносителя с использованием значения показателей выбранных стран. Для этого необходимо:

Используя полученное регрессионное уравнение, найти средние показатели цен по годам в историческом периоде. В качестве средних значений служат среднеарифметические цены в историческом периоде.

Строим графики реальной стоимости нефти и результаты, полученные по регрессионному уравнению в историческом периоде.

Для получения прогнозируемой стоимости в 2011-2014 гг. необходимо найти средние показатели стоимости нефти по выбранным странам.

Произвести отсев грубых погрешностей.

Для нахождения цены на энергоноситель используем показатель средней арифметической цены по выбранным странам.

Строим график прогнозируемой стоимости нефти.

В таблице 2 приведем исторические цены на энергоноситель, а также цены, полученные при помощи регрессионного анализа.

Для проверки устойчивости предложенной схемы расчета представим полученные по предложенному выше алгоритму значения цен на нефть и цены согласно экспертным оценкам (табл. 3).

При получении прогнозируемой цены на нефть в 2011-2014 гг. для показателей [7, 8] брались данные на уровне 2010 года для всех 6 стран.

Строим график изменения цены на нефть на историческом интервале (таблица 2), а также цену на нефть, сформированную с использованием регрессионного уравнения на интервале 2011-2014 гг.

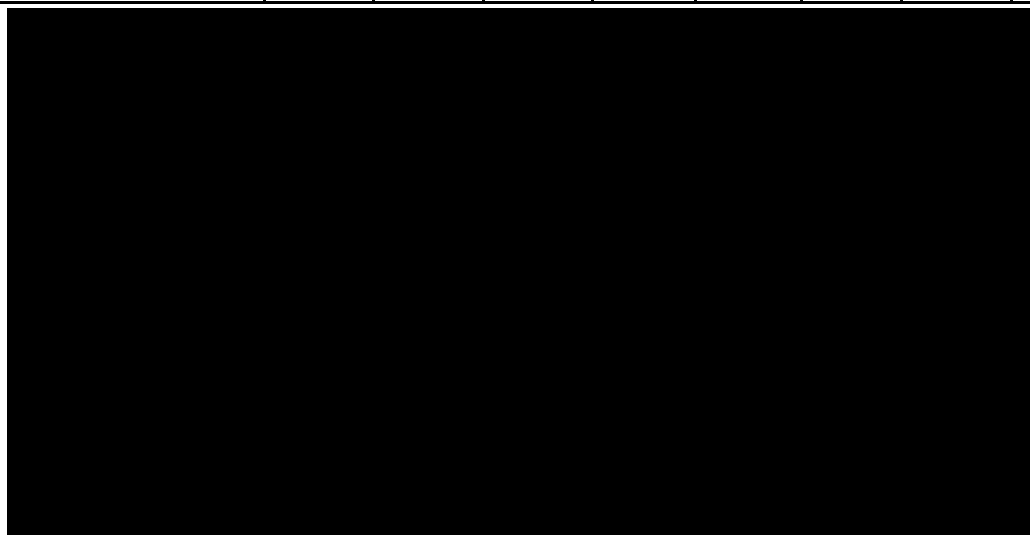
Таблица 2. Цены на нефть, \$/баррель

	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Исторический период	20,373	19,268	13,074	17,981	28,234	24,331	24,95	28,892
Данные модели	20.139	18.848	13.370	18.065	27.922	24.755	24.656	29.139
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	
Исторический период	37,76	53,354	64,273	71,128	97,035	61,777	79,03	
Данные модели	38.135	53.139	63.958	71.400	97.102	61.711	78.703	



Таблица 3. Прогнозируемая цена на нефть, \$/баррель

№	Вид нефти	Экспертные оценки				Модель			
		2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2011	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	Crude Oil Spot Price Averages (Petroleum, Apsp): Dated Brent, West Texas Intermediate, And The Dubai Fateh for The World	107,15	108	-	-	100,87	100,66	97,76	97,64



Как видно из графика, прогнозные значения и реальные цены практически сливаются, поэтому можно сделать вывод о том, что прогноз имеет достаточно высокую степень достоверности. Тем не

менее, качество модели можно оценить только по результатам достоверных данных, которые будут известны по окончании соответствующего периода.

Таблица 4. Доверительные интервалы для цен на нефть, \$/баррель

Год	Доверительный интервал для среднего значение цены
2011	100,87±6,65
2012	100,66±6,85
2013	97,76±7,54
2014	97,64±9,11

Для прогнозируемых значений, представленных в таблице 5, имеем следующие доверительные интервалы с надежностью  $q=0,99$ .

*Модели расчета мировой цены на уголь*

В качестве примера найдем прогнозируемую цену на уголь в интервале 2011-2014 гг. Как исходные данные для расчета будем брать значения исторического периода 1996-2010 гг. с интервалом 1 год.

Для численной реализации используем 10 маркерных переменных, предоставленных факторным анализом.

Получение регрессионной модели будем производить по следующему алгоритму.

В качестве исходной регрессионной модели выбираем переменные показатели по 42 странам

мира. Полученное регрессионное уравнение имеет коэффициент множественной корреляции, равный 0,77 ( $R=0,77$ ).

Методом исключения выбираем регрессионное уравнение с коэффициентом множественной корреляции, равным 0,9855 ( $R=0,9855$ ).

В результате имеем 7 стран, исторические данные которых используем в дальнейших расчетах: Великобритания, Германия, Италия, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, Таиланд.

Проведя численное исследование, рассчитываем коэффициенты регрессионной модели.

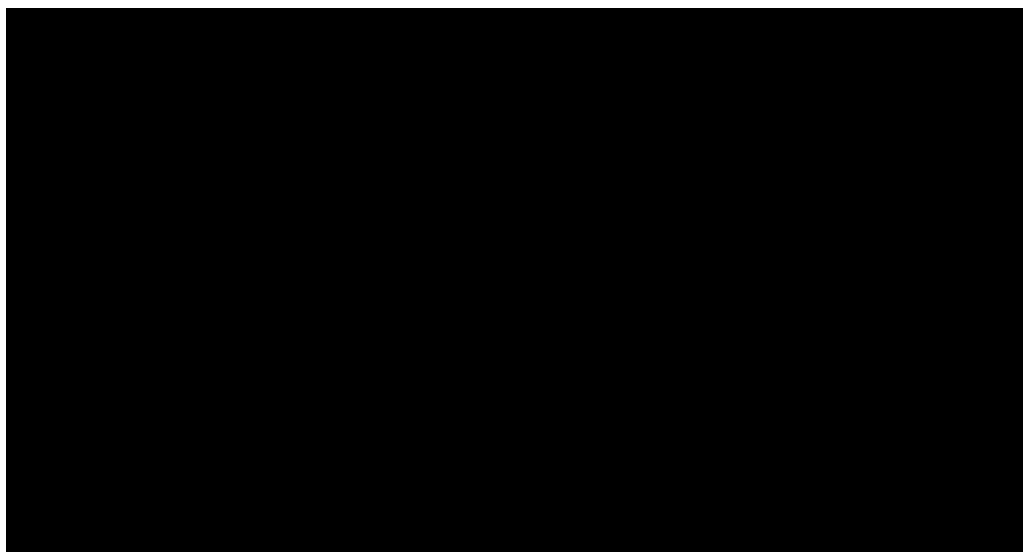
В таблице 5 приведем исторические цены на энергоноситель, а также цены, полученные при помощи регрессионного анализа.

Таблица 5. Цены на уголь, \$/тонну

	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Исторический период	6,20	6,50	6,90	7,00	8,00	12,00	15,00	17,00
Данные модели 1	6,02	7,39	5,79	7,26	10,49	11,78	13,26	16,32
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	
Исторический период	21,00	28,00	31,00	36,00	43,00	20,00	35,00	
Данные модели 1	20,77	27,98	31,67	34,68	43,05	21,25	34,53	

Строим график изменения цены на уголь на историческом интервале (таблица 5), а также цену на

уголь, полученную с использованием регрессионного уравнения на интервале 2011-2014 гг.



В таблице 6 представим значения цен на уголь и цены согласно [7, 8] с использованием предложенного выше алгоритма.

Таблица 6. Прогнозируемая цена на уголь, \$/тонну

№	Уголь	Экспертные оценки				Модель 1			
		2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	Россия	55,00	55,00	55,00	55,00	54,84	54,23	51,19	49,86

При расчете прогнозируемой цены на уголь в 2011-2014 гг., для показателей 18,22,26 брались данные на уровне 2010 года для всех 7 стран. Можно более корректно получить прогнозируемую цену на уголь, если уточнить эти переменные.

Таблица 7. Доверительные интервалы для цен на уголь, \$/тонну (уровень значимости  $q=0,99$ )

Год	Доверительный интервал для среднего значения цены
2011	54,84±10,59
2012	54,23±11,36
2013	51,19±12,27
2014	49,86±14,60

Основной задачей данного моделирования является прогноз мировых цен на природные ресурсы. При этом мы постарались разработать такой метод, который бы дал возможность рассчитать цены на любые природные ресурсы, имея исторические их значения по интересующим регионам. Данная модель позволяет не только корректно прогнозировать мировые цены на природные ресурсы, учитывая релевантные факторы, но и взять во внимание степень погрешности (доверительные интервалы) полученных результатов.

### Список литературы

1. Лойтер, М. Н. Природные ресурсы и эффективность капитальных вложений [Текст] / М. Н. Лойтер. – М.: Наука, 1974. – С. 214-216.
2. Харман Г. Современный факторный анализ [Текст] / Г. Харман. – М.: Статистика, 1972. – 488 с.
3. Hotelling, H. Analysis of a complex of statistical variables into principal components [Text] / Harold Hotelling // JEP. – 1933. – 24. – P. 417-441, 498-520.
4. Окунь, Я. Факторный анализ [Текст] / Я. Окунь. – М.: Статистика, 1974. – 200 с.
5. Дрейпер, Н. Прикладной регрессионный анализ [Текст] / Норман Дрейпер, Гарри Смит. – 2007.
6. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ [Текст] / Пер. с англ. под ред. И. С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 215 с.
7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economywatch.com/economic-statistics/>.
8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economywatch.com/economic-statistics/price-index-indicators/>.
9. Олейник, В. М. Нахождение оптимального количества показателей при помощи факторного анализа [Текст] / В. М. Олейник // Материалы интернет конференции «ESE conferences. Enequ and finance», Потердам, 5-6 октября 2011 г.
10. Кулаичев, А. П. Методы и средства комплексного анализа данных [Текст] / А. П. Кулаичев. – М.: Форум, 2006.
11. Наследов, А. Д. Математические методы психологического исследования: анализ и интерпретация данных [Текст] : учебное пособие / А. Д. Наследов. – СПб.: Речь, 2004. – 392 с.

---

## РЕЗЮМЕ

*Олійник Віктор, Галінська Юлія*

### **Прогнозування світових цін на природні ресурси за допомогою факторного аналізу**

У статті розглядається підхід до прогнозування світових цін на природні ресурси та чинники їх визначення, який враховує макроекономічні фактори (або відповідні їм кількісні показники) та взаємозв'язку, що роблять основний вплив на рівні, структуру і співвідношення світових цін на природні ресурси. В якості апарату дослідження використовується метод головних факторів.

## RESUME

*Oleynik Victor, Galinskaya Yulia*

### **Prediction of natural resources world prices by using factor analysis**

This article discusses the approach to forecasting of global prices for natural resources and factors for their definition. This approach takes into account macro-economic reasons (or the corresponding quantitative indicators) and the relationships that have a major impact on the level, structure, and the ratio of world prices for natural resources.

*Стаття надійшла до редакції 19.03.2012 р.*

## МОДЕЛЮВАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИ МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ ПРОГНОЗУВАННІ

*Розглянуто методичні рекомендації щодо макроекономічного прогнозування з урахуванням основних ресурсно-виробничих факторів, визначення методів, інструментів, проблем, принципів середньо- і довгострокового прогнозування.*

**Ключові слова:** макроекономічне прогнозування, соціально-економічний розвиток, ресурсне забезпечення розвитку, методологія прогнозування.

Прогнозування економічного розвитку країни є нагально необхідним етапом у технології державного регулювання. У процесі прийняття рішень щодо вибору економічної політики можливість передбачити майбутню ситуацію і заздалегідь бачити диспропорції і гальмуючі процеси для своєчасних рішень на державному рівні є суттєвим завданням для відповідних центральних органів виконавчої влади і корпоративного менеджменту. Прогнози необхідні за трьома основними причинами: визначення майбутніх змін, оцінка наслідків прийнятих Урядом рішень щодо корекції державної політики, збалансованість розвитку, в тому числі - щодо наявних ресурсів.

*Прогноз* (грец. — передбачення) — це науково обґрунтоване судження про можливий стан об'єкта в майбутньому, а також про альтернативні шляхи і строки досягнення такого стану. Процес розробки прогнозів називається *прогнозуванням*. Метою прогнозування є створення наукових передумов для прийняття та втілення управлінських рішень. З огляду на це основними *функціями прогнозування* є: науковий аналіз процесів і тенденцій; дослідження об'єктивних зв'язків соціально-економічних явищ; оцінка факторних впливів на об'єкт прогнозування; виявлення альтернатив розвитку [1].

У структурі ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку відбуваються певні зміни: зменшується (відносно) значення трудових, природних ( мінерально-сировинних, крім паливно-енергетичних) ресурсів, залишаються дуже важливими фінансові і зростає важливість інтелектуальних, науково-технічних та управлінських національних ресурсів. Актуальним є питання визначення ресурсного потенціалу та пошуку шляхів його раціонального використання, врахування цих аспектів у макроекономічних прогнозах, особливо середньо- і довгострокових. Від цього залежить рівень представлення майбутнього соціально-економічного становища [2], а відтак - повнота вирішення тактичних та стратегічних завдань розвитку держави в заходах економічної політики.

Найбільш перспективним напрямом дослідження і прогнозування розвитку національної економіки є моделювання її побудови, функціонування, факторних взаємозв'язків і ресурсного забезпечення [3].

Протягом другої половини минулого століття

макроекономічне моделювання отримало значного розвитку насамперед завдяки науковому доробку відомих західних вчених: В. Велфе, Р. Вінна, М. Еванса, Л. Клейна, Ф. Кушнірського, В. Леонт'єва, Г. Менк'ю, Д. Ромера, Дж. Сакса, П. Самуельсона, Я. Тінбергена, К. Холдена та інших. В останні десятиліття в Україні в цьому напрямку працюють фахівці багатьох науково-дослідних інститутів. Науковими колективами, провідними з яких є Інститут кібернетики ім. В. М. Глушкова НАН України, Національний університет імені Тараса Шевченка, Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій і систем, Національний університет "Києво-Могилянська академія", Інститут економічного прогнозування НАН України, Національний інститут стратегічних досліджень, Міжнародний центр перспективних досліджень, зроблено значний внесок у розробку проблем моделювання і прогнозування економіки України. Теоретичні, методичні та прикладні аспекти означених проблем дістали значного розвитку у працях Ю. Архангельського, О. Бакаєва [4], В. Беседіна [5], Г. Бондаренко, Ю. Василенка, В. Вітлінського, О. Власюка, В. Гейця [6; 7], В. Голікова, М. Гольцберга, В. Єлейко, О. Ємельянова, О. Карагодової, О. Корольова, Н. Костіної, М. Кузубова, І. Лук'яненко, І. Ляшенко, М. Михалевича, В. Точиліна, О. Черняка [8], О. Ястремського та інших.

Типові макроекономічні моделі мають блокову структуру і спираються на принципи збалансованості і ресурсного забезпечення розвитку економіки. Разом з тим, врахування стану та його змін щодо головних національних ресурсів неоднаково методично розвинуто щодо окремих елементів факторно-ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку країни. Це стосується, перш за все, науково-технічного (інноваційного) ресурсу та управлінсько-підприємницького (як спроможності національної економіки мати і реалізовувати якісні управлінські технології на урядовому і корпоративному рівнях) чинника, особливо в сучасних умовах. Блок ресурсного забезпечення потребує спеціальних, деталізованих методик, методів та моделей і технологій їх використання для прогнозування. Викладені обставини стали основою нашої теми публікації.

Серед головних ресурсів, які потребують врахування при макропрогнозуванні, доцільно

виділити наступні:

- природні;
- матеріальні (в тому числі паливно-енергетичні);
- трудові;
- фінансові;
- науково-технічні (в тому числі інноваційні);
- управлінсько-підприємницькі (як певний рівень організації управління економічними об'єктами на різних рівнях).

З цього переліку останні два пункти є найбільш проблемними для оцінки, кількісного вимірювання, дослідження, моделювання, прогнозування. Немає статистики, перевірених практикою показників, методів аналізу і моделювання факторних зв'язків і т.д. Тим не менше, вони є важливими аспектами ресурсного забезпечення конкурентоспроможності національної економіки і її сучасного соціально-економічного розвитку і мають враховуватися в прогнозах та входити до складу макроекономічних моделей.

Метою макроекономічного прогнозування є визначення потенційно можливих у майбутньому обсягів та структурних параметрів економіки України загалом, оцінка можливих ресурсних диспропорцій та їх впливу на соціально-економічний розвиток, рівня забезпеченості економіки ресурсами, перевірка оптимальності міжсекторних та відтворювальних пропорцій економіки, перевірка збалансованості фінансових, матеріальних та трудових потоків, формування пропозицій щодо заходів економічної політики, спрямованих на ефективне використання ресурсів виробництва. Макроекономічне прогнозування здебільшого має на меті проведення кількісних характеристик результатів реалізації економічної політики за умов певного набору сценарних умов, на які лише частково впливає уряд.

Типовими принципами побудови прогнозів вважаються:

- комплексність представлення всіх аспектів макроекономічної характеристики економіки (виробничий сектор, зовнішньоекономічна діяльність, соціальна, податково-бюджетна та грошово-кредитна сфери);
- багатоваріантність прогнозування залежно від сценарних умов, які типово складаються з зовнішніх умов і внутрішньої економічної політики;
- використання багатьох методів прогнозування з наступним узагальненням в кінцевому прогнозі на основі спеціальних методик узгодження з урахуванням особливостей використаних методів прогнозування та ітераційного підходу до прогнозування;
- врахування невизначеності майбутніх умов (ризиків) для соціально-економічного розвитку, які важко прогнозувати;
- врахування напрямів державної економічної політики;
- використання відносних показників (співвідношення між показниками) як таких, що мають більш стабільні тенденції.

Трансформуючи цей підхід до ресурсного підблоку прогнозування, доцільно закріпити і враховувати наступні методичні умови і вимоги до прогнозування:

- збалансованості (попиту і пропозиції, потреби і

виробництва);

- системності;
- взаємозалежності і взаємозамінності ресурсів;
- керованості (можливості впливати заходами державної політики на забезпеченість цим ресурсом);
- інформаційної забезпеченості (можливість кількісно вимірювати і оцінювати);
- факторної залежності (наявність чинників, які впливають на ресурсне забезпечення).

Цей перелік ілюструє закономірності відтворення, причинно-наслідкові зв'язки і представляє головні умови і правила прогнозування з урахуванням ресурсних обмежень.

Дотримання принципу системності зумовлює доцільність використання «блочного» методу побудови прогнозу ресурсів економіки як єдиної системи. Такий метод передбачає створення моделей, які б відповідали економічній ролі кожного окремого ресурсу і водночас давали б змогу відобразити цілісну картину можливого розвитку національної ресурсної бази економіки.

При прогнозуванні ресурсна підсистема макроекономічної моделі має бути описана і як елемент більш агрегованої макромоделі, і сама як ієрархічна (за багатьма рівнями), що залежить від ще більш деталізованих чинників (підсистем другого, третього, четвертого і т. д. рівнів).

Важливою умовою принципу системності є необхідність забезпечення інформаційної єдності прогнозів різних ієрархічних рівнів [9]. Для цього блоковий метод побудови прогнозів містить опис взаємозв'язків між окремими підблоками за допомогою системи показників і рівнянь залежності між ними. Методичним завданням при прогнозуванні стає обґрунтований відбір щодо:

- показників сценарних умов;
- показників, що відображають особливості державної політики в прогнозному періоді;
- розподіл показників на екзогенні і ендогенні. (Екзогенні показники — це результат прогнозування в межах відповідного блоку, ендогенні — формують інформаційну базу прогнозних розрахунків (результат прогнозування інших блоків).
- визначення послідовності прогнозних розрахунків.
- перевірка логічності отриманих прогнозних результатів на кожному проміжному етапі розрахунків.
- визначення послідовності ітеративного уточнення проміжних результатів.
- визначення порядку внесення експертних коригувань у ході модельних розрахунків.

Проведені дослідження щодо побудови системи прогнозування ресурсного забезпечення національної економіки як окремої моделі (підсистеми) дозволяють сформувати наступну послідовність етапів дій при прогнозуванні ресурсного розрізу розвитку:

- визначення переліку агрегованих національних ресурсів, які мають забезпечувати соціально-економічний розвиток країни;
- формування статистичної бази витрат ресурсів і показників факторів, які на них впливали і впливатимуть у прогнозному періоді;

- формування системи залежностей між факторами і ресурсами і між власне витратами різних ресурсів (взаємозамінність ресурсів);
- вибір системи показників, які відобразатимуть економічну політику і сценарні умови прогнозного періоду;
- побудова економіко-математичної моделі як системи рівнянь, яка відображає логічний і статистичний зв'язок між макроекономічними факторами і наявними зараз і в майбутньому ресурсами для розвитку;
- прогнозування кількісних оцінок екзогенних показників, які відобразатимуть економічну політику і сценарні умови прогнозного періоду;
- проведення прогнозних (або експертних) розрахунків на основі відібраних методів прогнозування чи економіко-математичної моделі ресурсного блоку;
- оцінка якості та вірогідності прогнозу через логічність, збалансованість, факторну узгодженість і т.д.;
- продовження ітерацій розрахунків при недовірі до результатів прогнозування і опис результатів прогнозування та рекомендації для формування управлінських рішень при визнанні результатів прогнозування якісними.

Ресурсний аспект при довгостроковому прогнозуванні має найбільш суттєве значення через можливість не тільки перевірки прогнозу на збалансованість з ресурсами (пасивний режим), а і через можливість реалізації активної політики ресурсозбереження та ресурсозаміщення для досягнення більших результатів розвитку при тих самих ресурсах. Модельний ресурсний блок у довгострокових моделях має мати оптимізаційні методи розподілу ресурсів між секторами економіки, галузями чи регіонами [10].

Якість прогнозу основних макроекономічних показників залежить від характеристики модельного (математичного) апарату прогнозування і від реальності закладених припущень. Несправдження того чи іншого припущення призводить до виникнення розвитку ситуації за іншим сценарієм, а звідси і зниження реалістичності прогнозу.

До найбільш актуальних сценарних обмежень для ресурсного забезпечення розвитку української економіки доцільно зарахувати:

- ціну на паливно-енергетичні ресурси;
- зростання середньої заробітної плати;
- попит на український експорт;
- темп зростання світової економіки;
- валютний курс;
- ціну кредитних ресурсів;
- питому вагу підприємств, які ведуть інноваційну діяльність.

Головну частину внутрішніх припущень складає державна економічна політика щодо бюджету, грошово-кредитної сфери, соціальних стандартів, інвестицій, зовнішньоекономічної діяльності, цін та тарифів державних монополій.

Оскільки при побудові будь-якої кількості сценаріїв прогнозу неможливо передбачити всі варіанти розвитку подій, частина незакладених до прогнозних сценаріїв явищ відокремлюється у розділ

ризиків. Зазвичай головними ризиками прогнозу вважаються негативні явища для розвитку економіки, які можуть виникнути в прогнозному році і призвести до невиконання прогнозних очікувань щодо окремих прогнозних показників навіть при умові ефективної попередньо прописаної в базовому чи альтернативних варіантах прогнозу урядової політики.

Отже, макроекономічне прогнозування на довгостроковий період базується на головному блоці – визначенні прогнозного обсягу ВВП з урахуванням впливу головних факторних ресурсів: основного капіталу, трудових ресурсів, природних ресурсів, у тому числі паливно-енергетичних, науково-технічних.

Підсумовуючи, визначимо головні напрями вдосконалення макроекономічного прогнозування з акцентом на блок ресурсного забезпечення:

Врахування ресурсного забезпечення є базовим елементом макропрогнозу і заслуговує окремого деталізованого методичного (модельного) забезпечення і спеціальної економіко-математичної технології прогнозування.

Доцільними є відносні показники витрат ресурсів на одиницю обсягу економіки, або приросту обсягу економіки (ВВП чи випуск товарів і послуг, основний капітал, фінансовий результат та ін.). Такі показники близькі до змісту нормативів витрат або ресурсовіддачі, продуктивності ресурсу, мають стабільну тенденцію.

У прогнозі має враховуватися взаємозамінність ресурсів з урахуванням їх ціни як узагальненої оцінки важливості ресурсу, можливості його відтворення, у тому числі через відповідні інвестиції.

Найкращим напрямом було б комплексне автономне (відносно загальної макроекономічної моделі прогнозування національної економіки) економіко-математичне моделювання ресурсного забезпечення розвитку економіки.

Під потреби ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку має вдосконалюватися статистична база. Поки що врахування витрат ресурсів (і аналогічних потенційних чинників розвитку) науково-технічного і управлінського характеру є складним завданням з інформаційно-статистичних причин.

Для довгострокового прогнозування доцільно переходити до технологій оптимізації розподілу ресурсів з метою представлення в прогнозі можливості досягнення найкращих результатів при тих же обсягах національних ресурсів, потрібні прогнозні моделі з блоками оптимізації витрат ресурсів.

Що стосується ресурсоемності соціально-економічного розвитку, особливо актуальним стає питання перетворення результатів прогнозування у відповідні конкретні рекомендації щодо економічної політики: валютний курс, інфляція, бюджетний дефіцит, структура витрат бюджету і т.д.

### **Список літератури**

1. Холден, К. Економічне прогнозування: вступ / Кеннет Холден, Девід А. Піл, Джон Л. Томпсон; О. Комашко (пер.з англ.). — К. : Інформтехніка, 1996. — 216с.
2. Присенко, Г. В. Прогнозування соціально-економічних процесів / Г. В. Присенко. - К.: КНЕУ, 2008. - 219 с.
3. Касьяненко, В. О. Моделювання та прогнозування економічних процесів. Конспект лекцій: навч. посібник / В. О. Касьяненко, Л. В. Старченко. – Суми: ВТД

---

«Університетська книга», 2006. – 185с.

4. Лукінов, І. Система макроеконометричних моделей прогнозування економіки України / І. Лукінов, О. Бакаєв, Г. Бондаренко // Економіст. — 1998. — № 5.
5. Прогнозування і розробка програм: Методичні рекомендації / За ред. В. Ф. Беседіна. — К.: Науковий світ, 2000.
6. Геєць В. Секторальні макромоделі прогнозування економіки України / В. Геєць та ін. // Економіст. — 1998. — № 5.
7. Геєць В. Розширена економетрична модель фінансового програмування та вихідні положення політики економічного зростання в умовах фінансової нестабільності / В. Геєць // Економіст. — 1998. — № 5.
8. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: підручник / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов та інші.; Харк. нац. екон. ун-т. — Х.: ІНЖЕК, 2008. — 396 с.
9. Методичні рекомендації з прогнозування основних макроекономічних показників. - К.: НДЕІ. Наказ Мінекономіки від 26.05.99 № 71. -59 с.
10. Бессонов В. А. Производительность и факторы долгосрочного развития российской экономики / В. А. Бессонов, В. Е. Гимпельсон, Я. И. Кузьминов, Е. Г. Ясин. - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 04.2009. - 67 с.

## РЕЗЮМЕ

**Гончаренко Валентин**

### **Моделирование ресурсного обеспечения при макроэкономическом прогнозировании**

Рассмотрены методические рекомендации по макроэкономическому прогнозированию с учетом основных ресурсно-производственных факторов, определения методов, инструментов, проблем, принципов средне и долгосрочного прогнозирования.

## RESUME

**Goncharenko Valentyn**

### **Modeling of resource support for macroeconomic forecasting**

Methodical recommendations as for macroeconomic forecasting are considered. The basic resource production factors, determination of the methods, tools, problems, principles of medium and long-term forecasting are taken into account while determining these recommendations.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*

## ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ – УМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

*Стаття присвячена проблемам застосування кластерів у регіонах України на основі використання підходів, класифікаційних ознак, які визначають ефективність їх інноваційного розвитку.*

**Ключові слова:** *регіон, економіка регіонів, інновації, фірми, ресурси, кластери, підходи, ознаки.*

Світовий досвід доводить, що кластерний розвиток регіонів є однією з характерних ознак сучасної інноваційної економіки країни. Для регіонів України кластеризація стала одним з напрямів розбудови економіки та підтримки її на належному рівні у системі світових господарських відносин. Однак необхідно враховувати, що кластери принесуть очікувані результати тільки тоді, коли їх діяльність адаптована до динамічних змін у зовнішньому середовищі, що їх оточує.

Кластер є відносно новим інструментом підвищення конкурентоспроможності країни та каталізатором розвитку її специфічних галузей, соціальним мотиватором та політико-економічним інструментом управління. У товарообміні з'явилися зустрічні потоки, що складаються з продукції одних і тих самих галузей, яка відрізняється одна від одної якістю. Саме це і робить необхідним аналіз процесів кластеризації, які виступають сьогодні необхідною умовою успішного та ефективного розвитку країн, регіонів і окремих підприємств і виявом ефективного використання ресурсів з метою посилення конкурентних позицій економічних суб'єктів в умовах нестабільного розвитку товарних ринків.

Світова економіка переживає важкі часи. Особливо криза зачепила країни, які орієнтовані на експорт лише природних ресурсів та напівфабрикатів, що само по собі не виведе країну із бідності. Покращення настане лише тоді, коли в реальний сектор будуть знову спрямовані масові інвестиції та інновації.

Світова криза змінює не лише спосіб мислення, вона суттєво перетворює світ, у тому числі змінюється й Україна: її влада, бізнес, громадськість та шлях взаємодії в інноваційному оновленні реальної економіки та фінансів. Суспільство повинно стати конкурентоспроможним у складному глобалізованому світі.

Новою для України перспективною формою взаємодії влади, бізнесу і громадськості може стати їх спільна діяльність у складі територіально-галузевих кластерів – добровільних об'єднань взаємодоповнюючих територіальних ресурсів. Кластер – довіра, взаємодопомога та взаємодія у спільному виробництві інноваційних товарів. Україні потрібна кластеризація усієї країни, бо кризи

здолають нові знання та технології, новий рівень внутрішнього попиту.

Причини виникнення кластерів безпосередньо пов'язані з детермінантами національної переваги і є проявом їхнього систематичного характеру. Одна конкурентоспроможна галузь допомагає створенню іншої в процесі взаємозміцнюваних відносин. Така галузь часто буває найвимогливішим покупцем товарів і послуг, від яких вона залежить. Її наявність у країні стає важливим фактором, що визначає зростання конкурентоспроможності. Одна галузь, конкурентоспроможна на світовому ринку, може також створити низку нових суміжних, забезпечуючи їм легкий доступ до ринку, використовуючи диверсифікованість визнаних компаній або стимулюючи виникнення нових фірм шляхом відділення. Коли формується кластер, усі виробництва в ньому починають один одного взаємно підтримувати. Вигода поширюється у всіх напрямках зв'язків. Активна конкуренція в одній галузі поширюється на інші галузі кластера. Нові виробники, що приходять з інших галузей кластера, прискорюють розвиток, стимулюючи різні підходи до НДДКР і забезпечуючи необхідні кошти для впровадження нових стратегій і кваліфікацій. Відбувається вільний обмін інформацією й значне поширення нововведень по каналах постачальників або споживачів, що мають контакти з численними конкурентами. Взаємозв'язки усередині кластера, часто абсолютно несподівані, ведуть до розробки нових шляхів у конкуренції й породжують зовсім нові можливості. Наявність кластерів сприяє збільшенню обміну інформацією й підвищенню ймовірності появи нових підходів, а також виникненню нових виробників, що з'являються з галузей-споживачів, із суміжних галузей або ж шляхом відділення. У деякому сенсі вони відіграють роль творця аутсайдерів, які можуть внести щось нове в конкурентну боротьбу [8, с. 74, с. 86].

Наявність цілого кластера галузей прискорює процес створення факторів там, де є група внутрішніх конкурентів. Усі фірми із кластера взаємозалежних галузей роблять інвестиції в спеціалізовані технології, інформацію, інфраструктуру, що веде до масового виникнення нових фірм. Кластер загалом сприяє великим капіталовкладенням і спеціалізації.



Непоодинокі спільні проекти галузевих асоціацій, у яких беруть участь взаємозалежні фірми з різних галузей. Уряди й університети присвячують кластерам багато уваги.

Міжнародна репутація країни в цих галузях також зростає. Напряму цього зростання залежить від структури самих кластерів, які неоднакові в різних країнах. У Японії спостерігається тенденція до розвитку кластерів по горизонталі, тому що визнані японські компанії активно намагаються проникнути в певні галузі, чому сприяє природа їхніх цілей і схильність до внутрішньої диверсифікованості. В Італії кластери розвиваються по вертикалі, тому що нові компанії відокремлюються для того, щоб обслуговувати ще більш спеціалізовані ніші, і починають займатися поставками. У процесі розвитку кластера економічні ресурси надходять до нього з ізольованих галузей, які не можуть використати їх настільки ж продуктивно. Чим більше галузі орієнтовані на міжнародну конкуренцію, тим більше наочним стає процес утворення кластерів. Таким чином, національна конкурентоспроможність багато в чому залежить від рівня розвитку кластерів окремих галузей регіону. Це має велике значення для урядової політики й стратегії компанії. Регіони, які входять в кластер, користуються підвищеною суспільною й державною увагою. На фундаментальні дослідження у відповідних регіонах знання виділяються бюджетні асигнування, створюють наукові інститути й вузи. Нарешті, кластер дає роботу безлічі дрібних підприємств, постачальників простих комплектуючих. Від наявності в країні ефективно діючих співтовариств багато в чому залежить конкурентоспроможність націй загалом.

Тому актуальним на сьогодні є створення кластерів для зростання територій, стимулювання їхнього технічного прогресу та підвищення конкурентоспроможності регіонів. Кластер – це унікальна фінансово-економічна і організаційна форма взаємодії ресурсів, їх спільної діяльності, прогресивна форма організації капіталів і управління.

Світовий і, поки що, невеликий український досвід демонструють низку переваг виробничих систем на основі кластерної моделі, що забезпечує поєднання у виробництві конкуренції з кооперацією, уособлює «колективну ефективність», створює «гнучку спеціалізацію». Кластери будуються на використанні ефекту масштабу. Кластери – це точки зросту, стимулятори технічного прогресу, які становлять механізм підвищення регіональної і національної конкурентоспроможності.

Підтримуючи співробітництво, компанії не перестають конкурувати між собою у зниженні витрат на виробництво та цінах, підвищенні якості продукції, пошук кращих постачальників, формуванні нових каналів розповсюдження власної продукції тощо. Таким чином, підвищується конкурентоспроможність не лише окремо взятого підприємства, а певного географічного регіону і економіки країни загалом. Формування економіки держави на основі кластерів – це створення конкурентоспроможної, інноваційної та інвестиційно привабливої економіки, кінцевим результатом якої є підвищення рівня та якості життя населення.

Кластер – це група локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг,

інфраструктури, науково-дослідних інститутів, вузів та інших організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного.

Економіка, що формується на основі кластерів, – це модель конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки, що забезпечує високий рівень та якість життя населення. Кластери потрібні, бо: процеси інновації вимагають ресурсів і компетенції, які перебувають часто за межами окремо взятої компанії; кластери – це: сполучення конкуренції та співробітництва, “колективна ефективність”, “гнучка спеціалізація”; використання ефектів масштабу; полюси зростання; кластери – частина більш широкої концепції конкурентноздатності. Кластерні механізми або локальні мережі територіально-виробничі системи є джерелами та факторами економічного зростання територій.

Для України, яка тільки починає будувати свою регіональну політику, виглядає особливо актуальним вивчення останньої розвинених країн, заснованої на кластерному підході у світлі орієнтації на європейську інтеграцію. Отже, ці визначення дозволяють сформулювати основні вимоги до використання кластерного підходу.

Відповідно кластерний підхід використовується: при аналізі конкурентоспроможності держави, регіону, галузі як основа політики економічного розвитку; при розробці програм регіонального розвитку – основа стимулювання інноваційної діяльності, “магніт” для залучення інвестування – основа взаємодії великого і малого бізнесу. Отже мета кластера – підвищити внутрішню та міжнародну конкурентоспроможність його членів за рахунок комерційного і некомерційного співробітництва, наукових досліджень та інновації, освіти, навчання і заходів політики підтримки [7, с. 32].

Однак, щоб проводити дослідження кластерів і робити висновки для економічної політики, існує потреба в більш точній концептуалізації того, чим є кластери та пов'язані з ними явища. Беручи до уваги такі кластерні підходи, слід згадати кінцеве пояснення їх мети.

Американський вчений Майкл Портер, фахівець у питаннях кластерів, дає більш конкретне визначення: “Кластери – це зосередження в географічному регіоні взаємозалежних підприємств та установ у межах окремої області”. Далі М. Портер доповнює визначення тим, що кластери охоплюють значну кількість різного роду підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби, а саме: постачальників спеціального оснащення, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових продуктів і т.п. Крім того, “...багато кластерів містять органи влади та інші установи – такі, як університети, центри стандартизації, торговельні асоціації, які забезпечують утворення, спеціалізоване перенавчання, інформацію, дослідження та технічну підтримку” [3, с. 26].

Провівши детальне дослідження основної мети кластерів, ми пропонуємо класифікаційну характеристику. Її можна визначити за низкою ознак:

– за галузевою належністю (міжгалузеві – об'єднують підприємства різних галузей. Зазвичай на світовому ринку таких кластерів більшість. Як стверджував американський фахівець у галузі кластерів М. Портер, міжгалузеві кластери

охоплюють значну кількість різних підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби та підвищення конкурентоспроможності (таких більшість), які залучають підприємства різних галузей, як традиційних, так і високотехнологічних, галузеві, коли всі члени кластера належать до однієї галузі). Галузеві – непоширений вид кластерів, що об'єднує підприємства однієї галузі з метою підвищення потужностей та обсягів виробництва;

- за структурою (кластери, які складаються насамперед з малих та середніх підприємств, що дає змогу поєднувати переваги наявного малосерійного виробництва із значним підходом, кластери, що були створені на базі великих підприємств та організацій. Ядром є велике підприємство, навколо якого групуються малі та середні);
- за рівнем взаємодії між членами кластера (кластери з вільними відносинами в асоціації, з регламентованими відносинами, діями між членами кластера, з несистемними відносинами);
- за характером зв'язків (виробничі, створені на базі промислових підприємств, які практично не підтримують відносин з наявними науково-дослідними організаціями, науково-технічні, які утворюються навколо університетів або залучають їх до свого складу, у свою систему, змішані);
- за кількістю членів кластера (кластери, які складаються з невеликого числа (до 20 членів), кластери, які складаються із значного числа підприємств, організацій та установ (більше 20 членів));
- за рівнем охоплення управління та географічного охоплення (макрокластери – групи взаємопов'язаних та взаємодіючих галузей, окремих сегментів у межах країни загалом, мезокластери – взаємопов'язані галузеві групи підприємств у межах конкретного регіону, мікрокластери – представляють рівень міста);
- за міцністю (сильний – ефективна структура кластера, що відбиває найважливіші стадії виробничого циклу). Це висока, інтенсивна конкуренція та активна взаємодія між учасниками, що створюють стійкі конкурентні переваги (стійкий – структура кластера і взаємодія між наявними учасниками кластера, що стабільно розвиваються (однак у певний момент не накопичена "критична маса" виробничого, індустріального потенціалу для одержання значних переваг від агломерації, значного прибутку, різноманітних надходжень, доходу), а також взаємодія всередині кластера [4, с. 35; 54].

Таким чином, на сьогоднішній час застосування кластерного підходу в Україні є необхідною умовою для відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів, досягнення високого рівня економічного розвитку та конкурентоспроможності. Кінцева мета – посідання Україною гідного місця у глобальній системі економічного та політичного розвитку. Саме для України, особливо в умовах всезростаючої глобалізації та конкуренції, питання скорішого створення та сприяння ефективному розвитку кластерних об'єднань набувають особливої актуальності та мають безумовну перспективу, особливо в умовах змін, що

відбуваються у світовій економіці, у якій на перший план виходить володіння якісно новим видом ресурсів, а саме - інформацією, інноваціями та інтелектом.

Отже, можна сказати, що в останнє десятиріччя кластери та регіональна політика, яка заснована на них, слугують найбільш успішним інструментом економічного розвитку регіонів у західних країнах. Кластерні ініціативи, що підтримують форми кооперації між підприємствами, державним сектором та інституціями (університетами, дослідницькими центрами), є рушійними силами економічного зростання та зростання зайнятості в багатьох регіонах світу.

### Список літератури

1. Амоша, О. І. Перспективи формування транскордонних євро регіональних інноваційних систем і нанотехнологічних кластерів [Текст] / О. І. Амоша, В. І. Ляшенко // Соц.-екон. пробл. сучас. періоду України. – 2008. – Вип. 3. – С. 159-176.
2. Войнарченко, М. П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України [Текст] / М. П. Войнарченко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій / Матеріали конференції 1-2 листопада 2001р. – Київ: Спілька економістів України, 2001. – С.25-33.
3. Портер, М. Е. Конкуренція [Текст] / М. Е. Портер. – Москва: Вільямс, 2005. – 608 с.
4. Соколенко, С. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации [Текст] / С. Соколенко // Социальные аспекты и финансирование индустриальной реструктуризации / Материалы конференции 26-27 октября 2003 г. – М: Региональный форум, 2003. – С.24-28.
5. Соколенко, С. Кластери в глобальній економіці [Текст] / С. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
6. Тищенко, О. М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепції [Текст] / О. М. Тищенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. Вип. 21. – К.: Вид.-поліграф. центр «Київський університет», 2010. – С. 74-81.
7. Хасаєв, Г. Р. Кластери – сучасні інструменти підвищення конкурентноздатності регіону (через Партнерство до майбутнього) [Текст] / Г. Р. Хасаєв, Ю. В. Міхеев // Журнал «Компас промислової реструктуризації». – №1. – 2003. – С. 1-13.
8. Шумська, Г. М. Регіональний аналіз сучасного стану промислового комплексу Харківської області [Текст] / Г. М. Шумська // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції. – Х.: Вид. «ФОРМ Павлик М. Ю.», 2010. – С. 63-64.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.sme.ukraine-inform.org.ua](http://www.sme.ukraine-inform.org.ua).
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html](http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html).

### РЕЗЮМЕ

#### Гораль Лилиана, Войтків Тарас Применение кластерного подхода - условие повышения эффективности инновационного развития региона

Статья посвящена проблемам применения кластеров в регионах Украины на основе использования подходов, классификационных признаков, определяющих эффективность их инновационного развития.

---

## RESUME

*Horat' Liliana, Voytkiv Taras*

**The usage of cluster approach as the condition for efficiency of innovation development of the region**

The article is devoted to the problems of application of clusters in the regions of Ukraine on the basis of application of approaches, classifications that determine the effectiveness of their innovation.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*

**МЕТОДИКА ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ВПЛИВУ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ АЕРОПОРТІВ УКРАЇНИ**

*У статті розглянуто фактори маркетингового середовища, які впливають на діяльність українських аеропортів. Запропоновано авторську методологію оцінки «сили впливу» цих факторів, яка дає змогу на новому рівні планувати стратегії розвитку аеропортів.*

**Ключові слова:** аеропорт, маркетингове середовище, сила впливу, методика.

Функціонування аеропортів як складної та динамічної організаційної, економічної та маркетингової системи пов'язане з маркетинговим середовищем, яке певним чином впливає на всі аспекти їх діяльності. Швидкість і коректність оцінки цього впливу, адекватне розуміння свого становища на ринку, стадії життєвого циклу, на якому знаходиться аеропорт, - усе це є основою для розробки відповідної стратегії або системи стратегій, і, що важливо, є основою для ухвалення правильних стратегічних і тактичних рішень.

Факторами формування життєвого циклу підприємства є чинники макро- та мікросистем середовища функціонування підприємства. Існують різні підходи до їх опису та аналізу. Н. В. Родіонова, описуючи чинники, що обумовлюють циклічність розвитку підприємств, поділяє їх на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх належать, зокрема, філософія підприємства, ті фактори, що впливають на виробництво, обіг, а до зовнішніх – соціальні, науково-технічні, економічні, природно-кліматичні та правові [14, с. 40]. Натомість Н. В. Куденко, аналізуючи розвиток фірми, до чинників макросередовища зараховує демографічні, соціально-культурні, економічні, політико-законодавчі групи, екологічну ситуацію, а також науково-технічний прогрес; а чинники мікросередовища поділяє на дві групи – внутрішні та зовнішні. До внутрішніх, на думку Н. В. Куденко, належать рівень професійної підготовки та набутого досвіду, а також організаційна структура, а до зовнішніх – постачальники, споживачі, посередники, конкуренти та громадськість [11, с. 21-22]. Слід також виокремити підхід Г. П. Іванова, С. Г. Беляєва та В. І. Кошкіна, які аналізують основні чинники виникнення кризових ситуацій та банкрутства підприємств [7, с. 24-28]. На їхню думку, до таких у макросередовищі належать демографічні чинники, стан культури та рівень доходів населення, розвиток науки та техніки, фінансовий стан підприємств-боржників, рівень інфляції у державі, а також політична стабільність. Разом із тим у сучасній науковій літературі залишається недослідженою проблема впливу чинників маркетингового середовища на діяльність українських аеропортів, методології визначення «сили впливу», що значною мірою звужує можливість застосування інструментів стратегічного маркетингу до управління цими організаціями.

Таким чином, метою цієї статті є визначення

факторів, які найбільшою мірою впливають на діяльність українських аеропортів, та «сила впливу» цих факторів на діяльність цих організацій.

Запорукою визначення та наступного коректного аналізу життєвого циклу аеропортів є правильно сформований методичний підхід [16].

У науці це є постулатом, відповідно перед дослідником стоїть проблема добору методологічного апарату, здатного забезпечити отримання результату, який відбиває об'єктивну ситуацію в розвитку аеропортів у певний момент часу, оскільки їх життєвий цикл і є характеристикою, яка змінюється в часі під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Вплив факторів на функціонування аеропортів може мати певний стан, залежно від загального стану маркетингової системи, та «сили» фактору в певний момент часу. Таким чином, маркетингові та економічні фактори можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на функціонування аеропортів, а у певні моменти ці фактори можуть змінювати свій вектор, або взагалі втрачати вплив [18] (рис. 1).

На рисунку зображена принципова схема впливу факторів маркетингового середовища на функціонування аеропортів, розглянуто три ситуації, коли зміни відбуваються з плином часу. У першому випадку фактори позитивно впливають на діяльність аеропорту, коли до цих факторів додається фактор «п», у системі відбуваються негативні зміни, після чого нейтралізація останнього призводить до змін у системі, і вона повертається в стабільний стан, який мала на першому часовому відрізку.

Такий підхід загалом відкриває можливості для визначення життєвого циклу аеропортів як динамічної системної трансформації, яка відбувається в часовому просторі під впливом факторів маркетингового середовища.

Безпосередньо звертаючись до аналізу маркетингових та економічних факторів впливу на розвиток життєвого циклу авіапідприємств України в регіональному вимірі, зазначимо, що в методичному плані, як правило, така оцінка здійснюється із застосуванням методу експертних оцінок. На нашу думку, цей метод багато в чому себе вичерпав, більш того він перешкоджає розвитку науки і практики маркетингу, оскільки, по-перше, кількість експертів, яких потрібно залучати до дослідження, визначається за допомогою методів математичної статистики [8].

Разом із тим у цих роботах наводяться різні

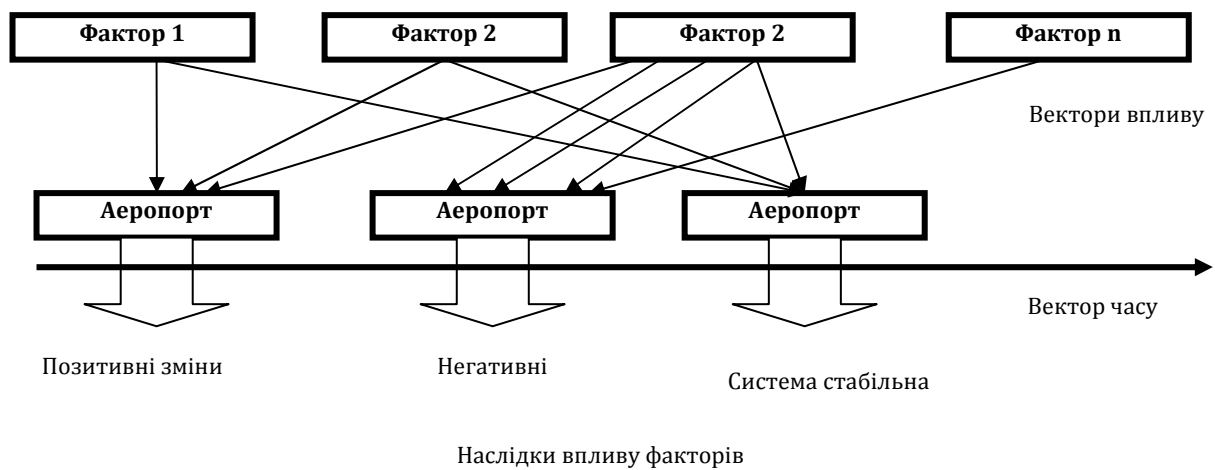


Рис. 1. Вплив факторів маркетингового середовища на функціонування аеропортів

методики визначення кількості експертів, що вже само по собі не дає змоги бути впевненим в якості отриманих результатів.

По-друге, майже неможливо визначити рівень обізнаності експерта в тій чи іншій галузі, оскільки ні посада, ні стаж роботи, ні навіть науковий ступінь не гарантують необхідного рівня професіоналізму експерта.

По-третє, організація експертного опитування – це досить складна процедура з точки зору узгодженості часу експертизи, місця і т. ін., тому нерідко навіть у науковій літературі зустрічаються випадки фальсифікації експертних опитувань, підміна їх фальшуванням результату під мету дослідження.

Разом із тим кожен професіонал, науковець має самостійно оцінювати стан проблеми на основі особистих знань і переконань, вивчення ж думки сторонніх осіб може завадити якості дослідження, оскільки, як правило, знання дослідника, який зосереджено вивчав проблему, в певних, нерідко «вузьких», сферах маркетингу, менеджменту, економіки більш глибокі, ніж знання експертів.

По-четверте, одноосібна експертиза здатна надати можливість досліднику аналізувати стан тієї чи іншої галузі в динаміці, що складно зробити із залученням експертів, оскільки важко зберегти їх постійний склад протягом декількох років, залучення ж нових без сумніву вплине на якість експертизи.

Однак сказане вище не заперечує необхідності опитувань фахівців, які працюють у структурних підрозділах аеропортів, хоча результати цих опитувань мають бути критично проаналізовані дослідником, зіставлені з іншими даними, які використовуються в дослідженні. Отже, ми розуміємо, що, відмовляючись від методу експертного опитування, відмовляємося і від принципу колективної відповідальності, і таким чином беремо на себе відповідальність за результати дослідження.

Отже, вважаємо необхідним особисто проводити всі необхідні експертизи, на основі яких визначити маркетингові та економічні фактори впливу на розвиток життєвого циклу авіапідприємств України в регіональному вимірі.

Вдаючись безпосередньо до аналізу факторів, що впливають на діяльність авіаційних підприємств, ми бачимо потребу певним чином замінити метод експертного опитування методом контент-аналізу, що полягає у дослідженні текстів чи іншої подібної

інформації і є систематичною процедурою, метою якої є об'єктивний аналіз змісту будь-якого тексту [9].

За допомогою цього методу кожен спеціаліст може визначити загальний стан розподілу думок фахівців на певні проблеми на основі вивчення матеріалів фахових видань, наукових розробок та статей у періодичній пресі.

Аналіз, проведений у цій роботі, засвічує, що більшість авторів вважають саме економічні фактори визначальними у діяльності авіапідприємств взагалі і аеропортів зокрема.

На економічні чинники, що впливають на діяльність українських аеропортів, звертає увагу президент асоціації «Аеропорти України» А. Троценко, який наголошує, що за відомих кризових обставин 24 аеропорти України або 80 відсотків від їх загальної кількості виконують лише 5,5 відсотків авіаційних відправлень пасажирів і виживають за рахунок неавіаційної діяльності та знаходяться на межі банкрутства. У частині із них авіарейси взагалі не виконуються. Незначні обсяги авіаційної діяльності аеропортів не дозволяють одержати доходи для підтримки аеродромів у робочому стані і забезпеченні їх сертифікаційної придатності. Більшість аеропортів розміщені цілком або частково на землях міст, які мають надзвичайно високі річні ставки земельного податку. Сплачувати такі податки аеропорти не можуть через зменшення майже в 10 разів обсягів авіаційних перевезень і відповідного зменшення валового доходу [3, с. 5].

У статті В. І Зеленкова зазначається, що сучасний загальний стан економічної кон'юнктури, негативна динаміка основних макроекономічних показників, нестабільність економіки, складні метеорологічні умови та напружена епідеміологічна ситуація наприкінці року належать до факторів, які найбільше вплинули на ринок авіаперевезень [6].

Можна погодитися і з російським фахівцем. В. П. Махитко в тому, що власні кошти аеропортів украї обмежені через відсутність достатнього обсягу авіаперевезень. У більшості випадків частота польотів у деяких аеропортах – в інтервалі від одного в день до одного в тиждень. Причина не у відсутності у громадян потреби й бажання пересуватися, а у високих тарифах, що не відповідають їхній платоспроможності. У результаті зазначених причин більшість аеропортів регіонального й місцевого значення перебувають у критичному стані, а частина

їх - у стадії припинення існування [12, с. 204].

На думку П. В. Захарченко, А. О. Сосновського, О. М. Гавриш, О. Є. Пастушенко, К. С. Обрізан на сьогодні обсяги інвестицій є недостатніми для динамічного розвитку транспортно-авіаційної галузі, а високий ступінь зношеності основних фондів та випереджувальні темпи розвитку техніки і технологій, що використовуються на світових ринках, потребують залучення значних інвестиційних ресурсів. У більшості аеропортів нашої держави аеродроми, аеродромні споруди та обладнання не відповідають вимогам, установленим для належного обслуговування сучасних повітряних суден. Пасажирські термінали та інфраструктура аеропортів не в змозі забезпечити належне обслуговування пасажирів та повітряних перевізників, що стримує збільшення обсягу перевезень. Недостатні геометричні розміри, несуча спроможність елементів аеродромів, пропускна спроможність термінальних комплексів, розвиток інфраструктури аеропортів унеможливають застосування новітніх технологій, не дають змоги задовольнити попит на послуги авіаційного транспорту згідно з міжнародними стандартами [5, с. 56].

Як зазначають І. О. Геєць і Н. О. Жорняк, фінансування розвитку інфраструктури аеропортів відбувається здебільшого за рахунок власних коштів останніх. Через те, що регіональні аеропорти мають дуже незначний обсяг авіаперевезень, вони не мають достатньо коштів для проведення в значних обсягах заходів з реконструкції та модернізації. Це призводить до суттєвого дисбалансу у розвитку як аеропортової інфраструктури і термінальних комплексів, так і рівня сервісу та організації обслуговування пасажирів у регіональних аеропортах. Ці ж автори цілком слушно зазначають, що у більшості аеропортів аеродроми, аеродромні споруди та обладнання не відповідають вимогам, установленим для належного обслуговування сучасних повітряних суден. Пасажирські термінали та інфраструктура аеропортів не в змозі забезпечити належне обслуговування пасажирів та повітряних перевізників, що стримує збільшення обсягу перевезень [4].

Разом із тим, аналізуючи економічні чинники діяльності українських аеропортів, Є. Синіцина зазначає, що обсяги перевезень українських авіакомпаній за підсумками 2011 року цілком можуть виявитися не нижчими докризового рівня – за 8 місяців авіаперевізники обслужили близько 5 млн. осіб, що на чверть більше, ніж торік. Правда, прибутковість перевезень залишається вкрай низькою, і за підсумками року авіакомпанії швидше за все отримають збитки, як прогнозують самі перевізники. За попередніми даними Міністерства інфраструктури, за 8 місяців цього року українські авіакомпанії перевезли майже 5 млн. осіб – на 24% більше, ніж за аналогічний період 2010 року. Перевезення на міжнародних регулярних рейсах зросли на 46,9%, до 2,87 млн. пасажирів, 700 тис. чоловік (+19,5%) були перевезені регулярними внутрішніми рейсами. Всього, за підрахунками міністерства, з січня по серпень українські аеропорти обслужили 8200000 пасажирів (+21%). Хоча прибутковість перевезень залишається дуже низькою – зараз вона на 15-20% нижча, ніж у докризовий період. Тому про одержання авіакомпаніями прибутку цього року говорити не доводиться. За його словами,

компанії очікують підвищення пасажиропотоку влітку наступного року, під час Євро-2012. [15].

На недоцільність існування в Україні такої кількості аеропортів наголошують В. Царук, О. Сидорук, С. Сидорук, які зазначають, що утримання майже 40 цивільних аеропортів (крім них є також військові аеродроми) для України є нераціональним, оскільки авіаційної інфраструктури такої щільності не мають сьогодні навіть найбільш розвинені західноєвропейські країни [10].

Таким чином, економічний фактор є досить динамічною категорією, яка впливає на діяльність аеропортів, відповідно ця динаміка безпосередньо пов'язана із їх життєвим циклом, тому він вимагає розгляду саме в такому перерізі.

Маркетингові, технологічні фактори, які впливають на розвиток українських аеропортів, також розглядаються фахівцями, хоча цей бік діяльності аеропортів не настільки повно розкритий у фаховій літературі.

Як зазначає Р. Коломський, маркетингові фактори впливу на аеропорти мають самостійну «вагу», хоча загалом підпорядковуються економічним [19, с. 67].

З цим твердженням можна частково погодитися, зауваживши, що маркетингові фактори мають вирішальний вплив на діяльність аеропортів, зокрема у внутрішньому середовищі, в той час, як економічні фактори здебільшого визначають стан зовнішнього маркетингового середовища аеропорту.

На конкурентні фактори, що впливають на діяльність всієї авіаційної галузі України та аеропортів, звертає увагу А. С. Назаренко, на думку якого знижується роль вітчизняної авіації у розвитку сфери транспортних послуг на міжнародному ринку перевезень, погіршується співвідношення між експортом послуг повітряного транспорту та їх імпортом, хоча абсолютні обсяги експортно-імпортних операцій з використанням повітряного флоту зростають досить помітними темпами [13].

Т. А. Акімова вважає, що основним проблемним питанням, яке потребує негайного вирішення, є технічна невідповідність аеропортів України вимогам Міжнародної організації цивільної авіації (ICAO) та Міжнародної асоціації авіаційного транспорту (IATA). Під технічною невідповідністю слід розуміти сукупність наступних проблем: недостатня пропускна здатність терміналів; недостатня кількість місць для паркування повітряних суден; значний ступінь зношеності основних фондів та виробничого обладнання; капітальні будівлі та споруди (в тому числі злітно-посадкові смуги, руліжні доріжки та перонно-вокзальні комплекси) потребують негайної реконструкції. З точки зору предмета цього дослідження цілком справедливим є зауваження Т. А. Акімової відносно того, що аеропортові технології, технічний стан споруд, будівель, систем та обладнання більшості українських аеропортів не відповідає сучасним вимогам (більшість аеровокзалів та аеродромів були збудовані в 60-х та 70-х роках минулого століття). [1].

Маркетингові фактори також мають динамічний характер, хоча при цьому, на думку автора, вони багато в чому підпорядковані економічним, хоча саме по собі маркетингове середовище без сумніву впливає на показники діяльності аеропортів. Разом із тим у сучасній фаховій літературі остаточно не визначений перелік факторів, які тим чи іншим чином впливають

на діяльність аеропортів.

Визначаючи систему чинників, яка впливає на українські аеропорти у регіональному аспекті, необхідно сформулювати базові принципи, за яким їх відбір буде відбуватися. На нашу думку, ці принципи мають бути сформульовані наступним чином:

1. Фактор повинен реально впливати на функціонування аеропорту, тобто наявність певного фактора має впливати на стан системи.
2. Фактор повинен мати конкретний характер, може бути ідентифікований на підставі даних, які є в розпорядженні дослідника.
3. Фактор має вписуватися у факторну систему, він не може існувати поза існуванням інших факторів
4. Відбір факторів має відбуватися із застосуванням принципу розумної доцільності, коли під час визначення факторів дослідник критично ставитися до всієї інформації, що надходить до нього під час аналітичної роботи. На цій основі відбирає тільки ті фактори, які можуть бути реально оцінені на основі особистого бачення проблеми та з урахуванням того, що увесь масив факторів може бути реально оцінений. Під час визначення факторів, що впливають на діяльність українських аеропортів в регіональному вимірі, недоцільно аналізувати, наприклад, показник ВВП, оскільки він має макроекономічний характер і однаково впливає на діяльність всіх українських аеропортів, у той час, як демографічні тенденції в принципі можуть вплинути на діяльність

аеропорту у перспективі. Окрім того абсолютні економічні показники слабо піддаються структуризації, їх важко привести до єдиного знаменника, що суттєво утруднює маркетингові дослідження.

Усі фактори, які впливають на діяльність аеропортів, мають динамічний характер, про що вже йшлося вище, тобто в часовому перерізі всі вони мають тенденцію до змін, відповідно їх слід оцінювати як категорію, яка змінюється із часом

Тому ми, керуючись принципом розумної доцільності, визначаємо фактори, які впливають на рівень діяльності аеропортів наступним чином (таблиця 1). При цьому, на нашу думку, звертаючись до класичних теорій маркетингу, визначення таких факторів доцільно проводити у двох вимірах – зовнішньому і внутрішньому, які органічно пов'язані між собою [17, с. 121].

На рисунку розкритий системний характер цих факторів, їхній взаємозв'язок (рис. 2).

Для того, щоб отримати інформацію, нами було проведено опитування менеджерів українських аеропортів за допомогою анкети.

Зазначимо, що в опитуванні менеджерам пропонувалося оцінити фактори, які на їх думку визначають, або точніше - впливають, на діяльність аеропорту. Критичний аналіз цих повідомлень виявив, що, як правило, менеджери вважають, що на діяльності аеропорту позначаються ціни на авіаційні квитки, податкова політика держави, відсутність

Таблиця 1. Фактори маркетингового та економічного середовища, які впливають на діяльність аеропортів та їх взаємозв'язок

Фактори	Ключові значення	№ фактора
Зовнішні фактори		
<b>Економічні та соціальні</b>	Рівень економічного розвитку регіону	1
	Рівень підприємницької активності в регіоні	2
	Відношення до Євро-2012	3
	Рівень туристичної привабливості регіону	4
	Демографічні тенденції в регіоні	5
	Рівень життя населення та його можливості користуватися послугами авіаційного транспорту з діловою та туристичною метою	6
<b>Політико-правові</b>	Політичні, ділові відносини регіону з іноземними партнерами	7
	Регіональне законодавство, що впливає на діяльність аеропортів	8
	Політико-правове значення регіону в загальній структурі регіонів України	9
Внутрішні фактори		
<b>Організаційні</b>	Географічне розташування аеропорту відносно ділових, промислових та туристичних центрів	10
	Рівень сервісу ( інформація, комфорт залів, додаткові послуги і т. ін.)	11
	Інфраструктура обслуговування пасажирів (готелі, харчування, торгівля і т. ін.)	12
	Відповідність сучасним технологіям управління, використання інструментів маркетингу, менеджменту.	13
<b>Технологічні та сервісні</b>	Відповідність сучасним технологіям забезпечення безпеки польотів	14
	Відповідність сучасним технологіям обробки багажу	15
	Відповідність сучасним технологіям реєстрації пасажирів та їх транспортування до літаків	16
	Можливості приймати сучасну важку авіаційну техніку, виконувати міжнародні рейси, вдосконалення злітних смуг і т ін.	17

\*Складено автором

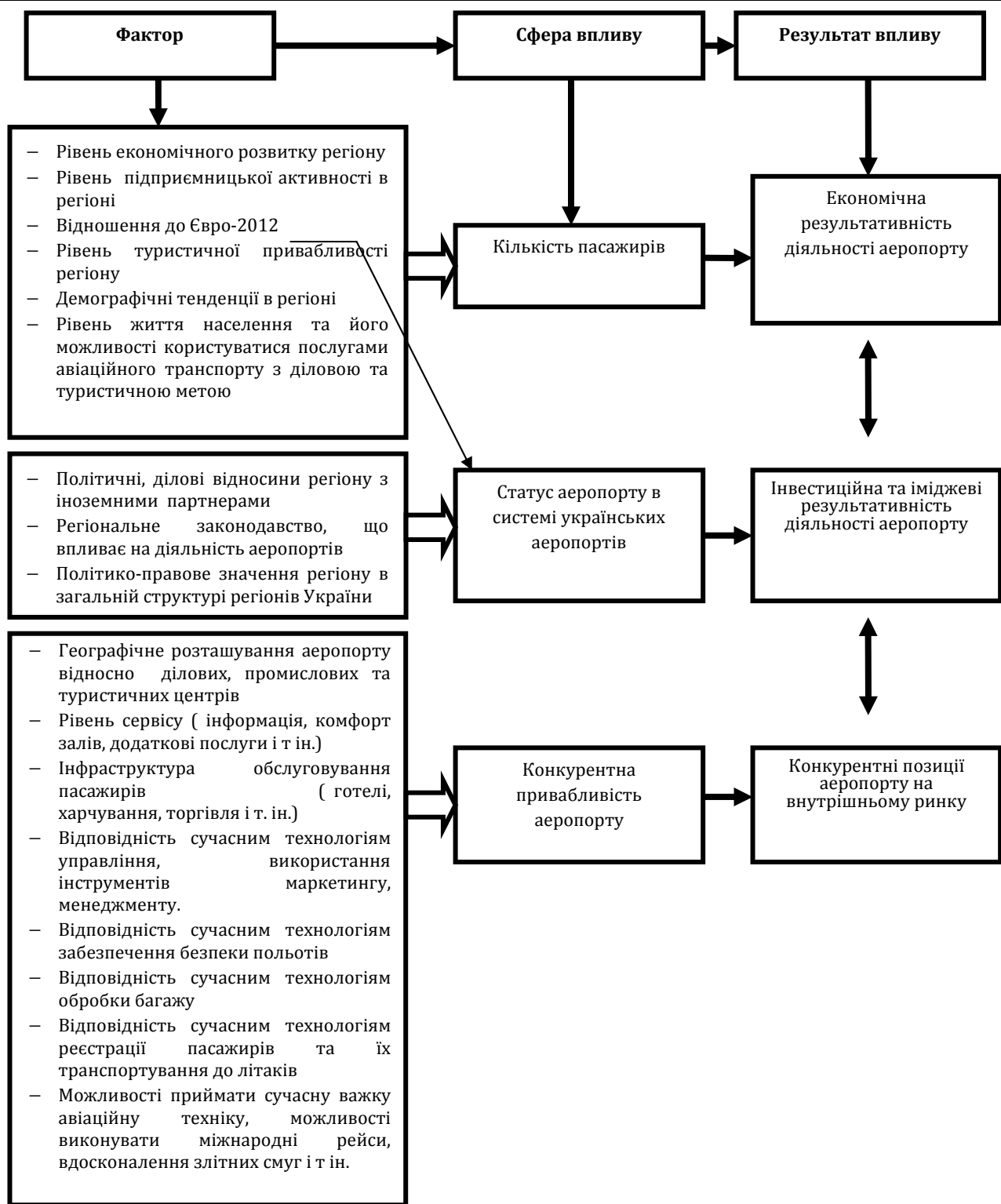


Рис. 2. Система факторів, що впливають на діяльність українських аеропортів на регіональному рівні

державної, муніципальної підтримки аеропортів, надвисокі ставки по кредитах і т. ін. Оскільки ці фактори однаковою мірою визначають діяльність усіх українських аеропортів, відповідно в будь-якому дослідженні будуть константою, то в цій роботі ми свідомо ігноруємо їх вплив.

Як об'єкти дослідження, обрані найбільші аеропорти України, часовим горизонтом дослідження став період із 1991 по 2011 рр. Набір факторів, визначений нами, був оцінений менеджерами та

керівниками всіх українських аеропортів, для спрощення процедури проведення ми обрали відомий метод індикації, коли всі зміни в системі розглядаються на основі трьох показників: 1 – зміни мають негативний характер, відповідно фактор негативно впливає на діяльність аеропорту, 0 – зміни не відбуваються, відповідно фактор є нейтральним відносно діяльності аеропорту; 1 – зміни мають позитивний характер, відповідно фактор має позитивний вплив на діяльність аеропорту.



При цьому такі фактори, як рівень економічного розвитку регіону, рівень підприємницької активності в регіоні, відношення до Євро-2012, рівень туристичної привабливості регіону, демографічні тенденції в регіоні, рівень життя населення та його можливості користуватися послугами авіаційного транспорту з діловою та туристичною метою, політичні, ділові відносини регіону з іноземними партнерами, політико-правове значення регіону в загальній структурі регіонів України, географічне розташування аеропорту відносно ділових, промислових та туристичних центрів визначалися нами на основі даних державної статистики та на підставі власного бачення місця регіону в соціально-економічній та політичній системі України.

Такий підхід дає змогу оцінювати діяльність на основі елементарної логічної процедури, визначити стан маркетингової системи конкретного аеропорту.

Всі фактори для цілей цього дослідження вимагають класифікації за ступенем їх впливу на діяльність аеропортів. Як правило, ця проблема вирішується із застосуванням знову ж таки методу експертного опитування, на основі якого експерти визначають вагу кожного фактора. Однак, на нашу думку, необхідно звернутися до послуг сучасних інформаційних експертних систем, однією з яких є «Статистика 6».

Для проведення такого аналізу складена матриця (табл. 2), яка визначає вплив факторів маркетингового середовища на діяльність аеропортів у середньостроковому періоді на основі опитування менеджерів аеропортів.

Показники, які характеризують кожен фактор, розраховані автором як сумарне значення кожного фактора по кожному з досліджуваних аеропортів, після чого проаналізовані за допомогою програмного комплексу «Статистика 6», у процесі якого визначався показник К – середнє, який дає змогу віднести фактор до того класу, який найбільш наближений до цього фактора. Такий спосіб дає змогу класифікувати ті, які є неоднаковими за своєю економічною природою та відносяться до різних економічних та маркетингових сфер функціонування організацій [2].

Результати кластеризації з визначенням К – середнього показника, який і характеризує вплив всіх зазначених факторів, наведений нижче.

Графічна інтерпретація розподілу факторів впливу маркетингового середовища на діяльність українських аеропортів у середньостроковому періоді ) за даними експертної системи «Статистика - 6» наведена на рис. 2.

Таким чином, фактори впливу маркетингового середовища на діяльність українських аеропортів різняться за своєю «силою», або вагою і врахування цього впливу дає змогу керівництву українських аеропортів по новому підходити до планування та управління з позицій стратегічного маркетингу.

Як свідчить проведене дослідження, на фазу життєвого циклу аеропортів найбільший вплив чинять фактори внутрішнього середовища, які знаходяться під безпосереднім впливом зовнішнього оточення. Разом із тим дослідження загалом дає змогу зробити висновок, що різниця між «вагою» зовнішніх та внутрішніх факторів не є значною і складає 14%, відповідно вдосконалення аеропортової інфраструктури в регіональному вимірі може значною мірою нівелювати вплив зовнішнього середовища на

діяльність українських аеропортів.

Цей етап дослідження можна вважати передумовою подальшого вивчення сучасного стану аеропортів України як етапу розвитку їх життєвого циклу.

### Список літератури

1. Акімова, Т. А. Проблеми та перспективи інвестицій в аеропорти України в період кризи [Електронний ресурс] / Т. А. Акімова. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/pspe/2009\\_2/akimova\\_209.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/pspe/2009_2/akimova_209.htm).
2. Борви́ков, В. П. Популярное введение в программу STATISTIKA [Текст] / В. П. Борви́ков. – М.: КомпьютерПресс, 1998. – 267 с.
3. Виступ президента асоціації «Аеропорти України» на семінарі «Аеропорти XXI століття» [Текст] // Матеріали семінару «Аеропорти XXI століття». – К: Либідь, 2007. – 62 с.
4. Жеєць, І.О. Управління формами власності міжнародних аеропортів [Електронний ресурс] / І. О. Жеєць, Н. О. Жорняк. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011\\_2/Geets\\_211.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_2/Geets_211.htm)
5. Шляхи фінансування транспортної галузі на прикладі інфраструктурних об'єктів аеропортів [Текст] / П. В. Захарченко, А. О. Сосновський, О. М. Гавриш, О. Є. Пастушенко, К. С. Обрізан // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 2 (9) – 143 с.
6. Зеленкова, В. І. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2009 рік [Електронний ресурс] / В. І. Зеленкова. – Режим доступу: [http://airflai.at.ua/news/pidsumki\\_dijalnosti\\_aviacijnoji\\_galuzi\\_ukrajini\\_za\\_2009\\_rik/2010-1-24-5](http://airflai.at.ua/news/pidsumki_dijalnosti_aviacijnoji_galuzi_ukrajini_za_2009_rik/2010-1-24-5)
7. Иванов, Г. П. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению [Текст] / Г. П. Иванов, С. Г. Беляев, В. И. Кошкин; под ред. Г. П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.
8. Калинина, В.Н. Математическая статистика [Електронний ресурс] : уч. пособие / Калинина В.Н., Панкин В.Ф. - 4-е изд. – М.: МГУ, 2002. – 340 с. – Режим доступу: [http://www.ph4s.ru/book\\_mat\\_statistika.html](http://www.ph4s.ru/book_mat_statistika.html)
9. Контент – аналіз. Матеріал із енциклопедії Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%>.
10. Контракти" радять: Купіть собі аеропорт [Електронний ресурс] / В. Царук, О. Сидорук, С. Сидорук, // Галицькі контракти. – № 41 – 2000. – Режим доступу: <http://archive.kontrakty.ua/ukr/gc/nomer/2000/2000-41/41prakt1.html>
11. Куденко, Н. В. Стратегічний маркетинг [Текст] : навч. посібник / Н. В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
12. Махитько, В. П. Государственное регулирование и рынок в авиационной [Текст] / В. П. Махитько. – Ульяновск, Проспект, 2008. – 244 с.
13. Назаренко, А. С. Сучасний стан та тенденції розвитку авіатранспортної галузі України [Електронний ресурс] / А. С. Назаренко. – Режим доступу: <http://www.info-prensa.com/article-561.html>.
14. Родионова, Н. В. Антикризисный менеджмент [Текст] / Н. В. Родионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 223 с.
15. Синицина, Є. Авиакомпани сумели значительно нарастить объемы перевозок [Електронний ресурс] / Є. Синицина. – Режим доступу: <http://www.kommersant.ua/doc/1766112>.
16. Хмель, Г. А. Створення та управління інноваційним механізмом реструктуризації аеропорту [Електронний ресурс] / Г. А. Хмель. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/pspe/2010\\_1/hmel\\_110.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/pspe/2010_1/hmel_110.htm).
17. Barry, Feig Winning Marketing Strategies [Text] / F. Barry. – L.: Prentice Hall, 1999. – 382 p.
18. Carter, McNamara, D Basic Overview of Organizational Life Cycles [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://managementhelp.org/organizations1/life-cycles.htm>
19. Kolomskiy, Richard. Air-port XXI: infrastructure, organization, economy, marketing [Text] / R. Kolomskiy. – New Orleans. Association of free ferrymen, 2011. – 412 p.

Таблиця 2. Матриця впливу факторів маркетингового середовища на діяльність аеропортів в середньостроковому періоді

№ фактора	Роки																				
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	-30	-30	-30	-30	-2	1	1	11	20	26	28	29	30	29	29	29	29	-28	-15	-10	10
2	-5	2	2	21	21	21	21	27	28	28	28	28	24	24	24	23	23	-30	-30	21	21
3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	6	6	8	8
4	-11	-7	-1	-3	-1	-1	4	6	2	5	2	8	14	10	9	9	13	8	10	10	10
5	-30	-30	-30	-30	-22	-22	-26	-26	-26	-26	-26	-26	-26	-26	-26	-26	-26	-26	-26	-26	-26
6	-30	-30	-30	-30	-28	-21	-16	-8	0	0	0	19	24	28	27	27	27	-24	-28	-16	6
7	2	2	2	2	2	14	14	14	14	14	15	15	15	15	15	15	16	14	14	14	14
8	2	2	2	2	2	2	2	2	2	8	8	8	8	8	8	8	9	9	9	9	9
9	6	6	6	6	6	6	6	6	6	10	10	10	10	2	2	2	10	13	13	13	13
10	-2	-2	2	2	4	4	6	7	10	15	18	17	17	17	15	15	15	11	11	11	11
11	-25	-25	-24	-22	-22	-18	-16	-10	-9	2	9	14	9	8	4	3	5	1	-4	-6	-7
12	-25	-25	-24	-22	-22	-18	-16	-10	-9	2	10	14	10	7	4	2	3	0	-5	-7	-8
13	-24	-24	-23	-21	-21	-17	-15	-10	-9	-1	8	16	1	9	4	2	2	-3	-6	-9	-10
14	-25	-25	-24	-22	-22	-18	-18	-13	-10	-1	7	9	10	8	3	-1	4	-1	-3	-7	-8
15	-25	-25	-23	-22	-22	-16	-16	-14	-11	-2	5	9	7	5	1	-2	5	0	-2	-6	-7
16	-27	-27	-26	-24	-18	-17	-17	-12	-4	2	2	10	11	9	2	1	4	-1	-3	-8	-9
17	-26	-26	-25	-24	-24	-20	-20	-13	-10	-2	4	15	14	9	1	-2	3	0	-1	-6	-8

Таблиця 3. Кластеризація факторів впливу маркетингового середовища на діяльність українських аеропортів у середньостроковому періоді

№	Фактор	К – середнє
Кластер 1		
1	Рівень економічного розвитку регіону	16,48476
6	Рівень життя населення та його можливості користуватися послугами авіаційного транспорту з діловою та туристичною метою	11,28965
11	Рівень сервісу ( інформація, комфорт залів, додаткові послуги і т. ін.)	3,103354
12	Інфраструктура обслуговування пасажирів (готелі, харчування, торгівля і т ін.)	3,233605
13	Відповідність сучасним технологіям управління, використання інструментів маркетингу, менеджменту.	4,098149
14	Відповідність сучасним технологіям забезпечення безпеки польотів	3,957594
15	Відповідність сучасним технологіям обробки багажу	4,741030
16	Відповідність сучасним технологіям реєстрації пасажирів та їх транспортування до літаків	3,559191
17	Можливості приймати сучасну важку авіаційну техніку, можливості виконувати міжнародні рейси, вдосконалення злітних смуг і т ін.	4,488210
Σ		54,955543
Кластер 2		
5	Демографічні тенденції в регіоні	00,00
Кластер 3		
2	Рівень підприємницької активності в регіоні	17,03854
3	Відношення до Євро-2012	7,602299
4	Рівень туристичної привабливості регіону	5,113579
7	Політичні, ділові відносини регіону з іноземними партнерами	5,287552
8	Регіональне законодавство, що впливає на діяльність аеропортів	3,909571
9	Політико-правове значення регіону в загальній структурі регіонів України	5,357846
10	Географічне розташування аеропорту відносно ділових, промислових та туристичних центрів	3,834907
Σ		48,144294

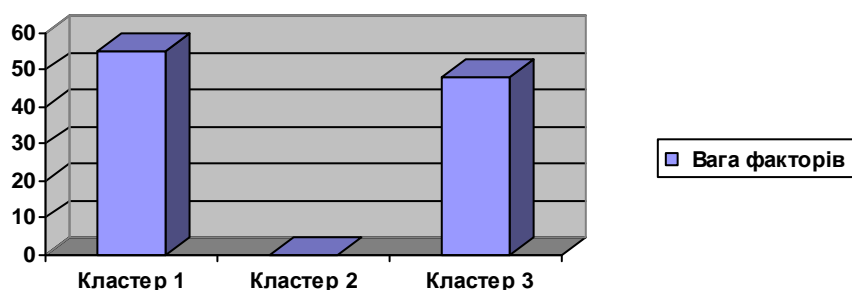


Рис. 2. Розподіл факторів впливу маркетингового середовища на діяльність українських аеропортів у середньостроковому періоді (за даними експертної системи «Статистика 6»).

## РЕЗЮМЕ

*Горбачова Оксана*

### Методика факторного аналізу впливу маркетингової середовища на діяльність аеропортів України

В статтю розглянуті фактори маркетингової середовища, які впливають на діяльність українських аеропортів. Представлено авторську методологію оцінки «сили впливу» цих факторів, яка дає можливість на новому рівні планувати стратегію розвитку аеропортів.

## RESUME

*Gorbachova Oksana*

### A methodology of factor analysis of influence of marketing environment on the activity of air-ports of Ukraine

In the article the factors of marketing environment, which influence the activity of Ukrainian air-ports are considered. The author's methodology of estimation of «force of influence» of these factors, which enables to plan strategies of development of air-ports at new level is offered.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2012 р.

**Андрій ДАНИЛІВ**

аспірант кафедри економічної теорії,  
Національний Університет «Києво-Могилянська Академія»

**Наталя ІВАНОВА**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії,  
Національний Університет «Києво-Могилянська Академія»

**Мілена ПАВЛОВА**

асистент професора, PhD,  
департамент досліджень послуг в охороні здоров'я,  
Університет Маастрихта

**Вім ГРООТ**

професор, PhD,  
департамент досліджень послуг в охороні здоров'я,  
Topinstitute Evidence-Based Education Research (TIER)  
Університет Маастрихта

## ВЕРТИКАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОПИТУ НА МЕДИЧНІ ПОСЛУГИ В УКРАЇНІ

*У статті здійснено аналіз вертикальної (ціннісної) складової попиту на медичні послуги в Україні на основі моделювання готовності сплачувати за них. З огляду на ці результати обговорено потенціал політики офіційних платежів пацієнтів за послуги та інвестиційної політики з метою покращення їхньої якості та доступу до них.*

**Ключові слова:** готовність сплачувати, попит, медичні послуги, умовне оцінювання.

Попри конституційну гарантію безоплатної медичної допомоги усім громадянам України [1, ч.2, ст.49], частка державних видатків у загальних витратах на охорону здоров'я України є однією із найнижчих у Європі (45% за даними ВООЗ [2]) і продовжує знижуватися. Багато експертів вважають рівень фінансування галузі недостатнім [3-4]. Це зумовлює низьку якість послуг (допомоги) та нерівномірний доступ населення до них [5-7]. Така ситуація породжує неконтрольовані альтернативні «ринки», де функціонують квазіофіційні (для визначення див. Степурко, 2011 [8]) та неофіційні [9-12] платежі. Їх можна розглядати як механізми пристосування до ринкового середовища [13].

Вищеописана ситуація призводить до того, що система охорони здоров'я в Україні не відповідає реальним потребам населення, а також становить загрозу для здоров'я нації через знижений доступ, якість, та фінансові бар'єри. Тому виникає необхідність врегулювання ситуації шляхом створення виваженої політики оплати послуг, яка враховуватиме фінансовий потенціал пацієнтів, а також інвестиційної політики, що дозволить змінити якість та обсяг допомоги відповідно до переваг (системи переваг) населення.

Оскільки медична допомога в сучасній економічній науці розглядається як квазісуспільне благо [14-16],

для обґрунтування такої політики необхідно передумовою є аналіз ціннісної (вертикальної) складової попиту [17]. Горизонтальний аналіз у такому випадку не має суттєвого значення, оскільки обсяг споживання закладено характеристиками суспільства, або ж він має імовірнісний характер. Вертикальний аналіз дозволяє оцінити монетарні переваги (граничну корисність) споживачів квазісуспільних благ, які слугуватимуть індикатором верхньої межі інвестицій у їхню якість [17].

Отже, метою нашого дослідження є визначення ціннісної (вертикальної) складової попиту на медичні послуги в Україні на основі аналізу готовності сплачувати за ці послуги.

Реалізація цієї мети в умовах фактичної відсутності інституціоналізованого ринку медичних послуг найкраще вирішується в межах підходу висловлених переваг [18], з якого метод умовного оцінювання дає найбільш прямі та достовірні оцінки граничної корисності споживачів через концепцію готовності сплачувати [18].

Аналіз ґрунтується на даних вибіркового опитування домогосподарств, що налічувало 1000 респондентів і проходило в серпні 2010р. Дані зібрані в межах дослідницького проекту ASSPRO CEE 2007<sup>1</sup>. Вибірка є тріступеневою, стратифікованою, репрезентативною щодо дорослого населення

<sup>1</sup>Дослідження фінансується Європейською Комісією в межах 7<sup>ї</sup> Рамкової Програми, Темі 8 Соціально-Економічні та Гуманітарні Науки, Проект ASSPRO CEE 2007 (грантова угода №217431). Автори несуть відповідальність за зміст цієї публікації, і вона не відображає точку зору Комісії чи будь-якого з її підрозділів. Детальна інформація про Проект: <http://www.assprocee2007.com/>

України. Опитування проводилося за допомогою структурованого інтерв'ю і містило, окрім інших, завдання з умовного оцінювання, а також запитання щодо соціально-демографічних характеристик респондента та його домогосподарства.

У завданні з умовного оцінювання респондентам був репрезентований гіпотетичний сценарій отримання послуг охорони здоров'я із високими якісними характеристиками та швидким доступом. Якісні характеристики були операціоналізовані у вигляді сучасного обладнання, оновлених приміщень, ввічливого ставлення персоналу, високої клінічної майстерності та гарної репутації спеціалістів. Швидкий доступ був описаний як максимальний час добирання 30 хв., максимальний час очікування перед кабінетом лікаря 10 хв. та максимальний час очікування на планову операцію 1 міс. За таких умов респонденти висловлювали свою готовність

сплачувати за візит до лікаря у випадку незнайомих симптомів, а також за планову 5-денну госпіталізацію із проблемою, що не загрожує життю.

Модель споживчого вибору, закладена в дизайн опитування, показана на рис. 1. Було зроблено припущення, що споживач робить двоступеневий вибір. На першому етапі респондент вирішує висловлювати додатну цінність запропонованої (позитивна готовність сплачувати) послуги чи ні (нульова готовність сплачувати). У випадку позитивної цінності, респондент приймає рішення про її розмір, втілений у розмірі готовності сплачувати. У випадку нульової готовності сплачувати, респондент може мати 2 ключові причини її відсутності: неприйнятність оплати (проти оплати послуг), неможливість оплати (через фінансові бар'єри). Отже, респондент міг висловити одну з цих причин, або ж обидві разом.

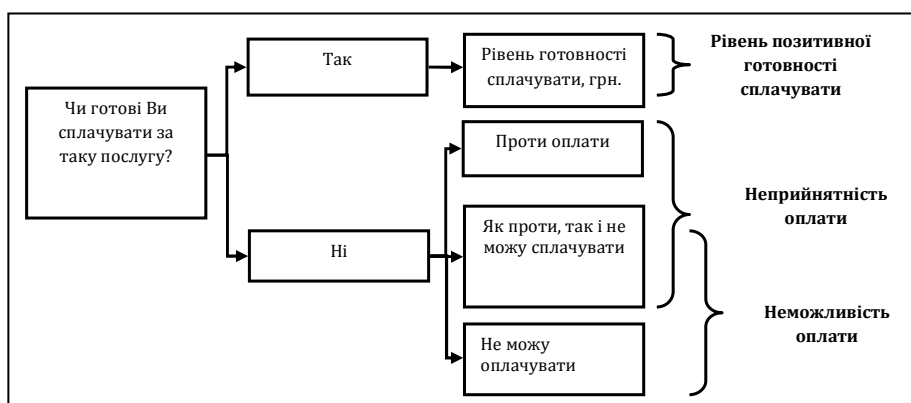


Рис. 1. Послідовність прийняття рішення респондентом у завданні з умовного оцінювання та відповідні три рівні моделювання

На рис. 2 узагальнено частки респондентів, що висловили позитивну та нульову готовність сплачувати за послуги лікарів та лікарень із вказуванням причин нульової готовності сплачувати. Більшість респондентів готові сплачувати за вказані послуги: 73,1% за послуги лікарів та 75,7% за послуги лікарень. З тих, хто не готовий сплачувати за обидва типи послуг, більша частина вказує на те, що вони не можуть сплачувати (10,6% за послуги лікарів, 11,5% за госпіталізацію), або ж і не можуть, і проти оплати послуг (7,6% за послуги лікарів, 6,9% за госпіталізацію). Отже ця частина респондентів має певні фінансові бар'єри для оплати медичних послуг. Менша, хоча і суттєва частка респондентів просто

заперечує проти оплати медичних послуг (8,1% за послуги лікарів, 5,5% за госпіталізацію).

У фаховій літературі щодо визначення економічної цінності певних благ, зокрема за допомогою умовного оцінювання, велика увага звертається на розрізнення так званих «справжніх нулів» та «протестних відповідей» [19]. Протестні відповіді виникають тоді, коли респондент насправді може мати позитивну граничну корисність від представленого блага, але не погоджується з певними аспектами гіпотетичного сценарію, бо, наприклад, вважають, що уряд чи інші інституції повинні надавати це благо. У нашому дослідженні припускаємо, що ці респонденти висловлюють незгоду платити за послуги. З



Рис. 2. Готовність сплачувати за послуги лікарів та лікарень серед населення України

методологічної точки зору, протестні відповіді повинні бути вилучені із аналізу [20], оскільки через нульову справжню граничну корисність вони будуть згодні платити в реальних умовах. Однак серед науковців немає остаточної згоди щодо цього, а певні дослідники намагаються розробити методи внесення протестних (і пропущених) відповідей в аналіз (напр., [21]). З метою прийняття рішень та визначення суспільних ефектів (welfare effects), до уваги потрібно брати лише оцінку готовності сплачувати без урахування протестних нулів.

Справжні нулі – це респонденти із дійсно нульовою граничною корисністю від представлених благ [19]. У нашому дослідженні виокремлення справжніх нулів не відбувається, оскільки це важко зробити прямими запитаннями. Можна також припустити, що не існує людей, які вбачають нульову цінність у медичній допомозі, оскільки вона пов'язана зі зниженням ризиків для життя та здоров'я.

Натомість ми розглядаємо інший важливий аспект: фінансову здатність/можливість сплачувати. Респонденти, які висловлюють нульову готовність сплачувати через те, що в їхній мотивації присутній фінансовий бар'єр (не може оплачувати, або ж і проти, і не може оплачувати), мають вищу, ніж нульову оцінку блага. Однак, вносячи їх у розрахунок середньої

готовності сплачувати, можна оцінити вертикальну складову попиту на послуги охорони здоров'я, оскільки попит за означенням передбачає бюджетне обмеження і містить як складову готовності, так і складову можливості. Не враховуючи нульові відповіді, що містять фінансову мотивацію, аналітик завищує суспільні ефекти в суспільстві.

Середня готовність та можливість сплачувати за послуги досить висока для обох типів послуг: лікарів та лікарень. Яка показано в таблиці 1, навіть якщо врахувати всі нульові відповіді (разом із тими, хто не вказав причину), респонденти готові сплачувати в середньому 47,8 грн. за візит до лікаря при суттєвих симптомах, та 690,2 грн. за 5-тиденну госпіталізацію в разі планової операції. Якщо ж виключити протестні відповіді, ці оцінки зростають до 52,2 грн. та 732,9 грн. відповідно. Дуже важливо, однак, пам'ятати, що це є рівень готовності та можливості сплачувати за послуги високої якості зі швидким доступом. Слід зауважити, що в пілотному опитуванні 303 респондентів, що передувало цьому дослідженню і включало варіацію якісних характеристик, було виявлено, що вони їхне покращення суттєво знижує частку нульових відповідей, а також пов'язане із суттєво вищою готовністю та можливістю сплачувати за послуги.

Таблиця 1. Середній рівень готовності сплачувати за два типи медичних послуг в Україні, грн.

Готовність сплачувати, грн..		Середня	Ст. в.	95% довірчий інтервал		Кількість
Лікарі (візит)	Обмежена <sup>a</sup>	52.17	2.38	47.51	56.84	887
	Всі нулі <sup>b</sup>	47.76	2.22	43.39	52.12	969
Госпіталізація	Обмежена <sup>a</sup>	732.86	22.59	688.53	777.19	907
	Всі нулі <sup>b</sup>	690.24	21.98	647.11	733.38	963

<sup>a</sup> виключаючи тих, хто може, але не хоче сплачувати;

<sup>b</sup> включаючи всіх респондентів

На сьогодні існує кілька підходів до моделювання поведінки споживача, які можна узагальнено поділити на: одноступеневе моделювання та кількоступеневе моделювання [22]. При одноступеневому моделюванні припускається, що респондент визначає єдиним рішенням розмір готовності сплачувати (включно з нульовими відповідями), і застосовують лінійний регресійний аналіз або Тобіт. Однак таке припущення суперечить вищеописаній моделі рішення (див. рис. 1). Відповідно, кількоступеневе моделювання припускає, що мотивація рішення про включення (нульову чи позитивну готовність сплачувати) та рішення про розмір готовності сплачувати може бути різною, тобто мати різні чинники. У межах цього підходу розроблені так звані моделі з відбором (Хекмана), розроблені Джеймсом Хекманом [23]. Моделі Хекмана дозволяють припустити пов'язаність двох етапів рішення, що відображається у кореляції залишків рівняння включення та рівняння розміру готовності сплачувати. Якщо ж припустити незалежність рішень про участь (позитивну готовність сплачувати) та про рівень готовності сплачувати, то отримуємо часткову модель із незалежними рівняннями. На сьогодні також існує розширення кількоступеневого моделювання у вигляді моделей з латентними класами, що дозволяють виокремити приховані класи даних (респондентів), які не можна спостерігати, але вони мають різну мотивацію рішень.

Апріорні уявлення про залежність між етапами прийняття рішення, показаними на рис. 1, були

відсутні. Однак припущення про незалежність між ними могли стати суттєвим обмеженням моделі (примітивізацією), адже рішення на двох етапах приймає один і той самий суб'єкт. Класи рішень вже задані, тому було відкинута модель з латентними класами. Беручи до уваги також бажання оцінити чинники обох етапів прийняття рішень, було обрано моделювання з відбором (типу Хекмана), результати якого представлені у таблиці 2.

Отже, таблиця 2 містить дві моделі: для готовності сплачувати за візити до лікаря (модель 1) та за госпіталізацію (модель 2). Кожна з моделей містить два рівняння: рівняння рівня готовності сплачувати (логарифмованого) та рівняння включення, кореляція між залишками яких була дозволена специфікацією моделі. Оскільки розподіл готовності був скошений порівняно із нормальним, було застосовано логарифмічну трансформацію, результат якої досить добре відповідає нормальному розподілу. Відповідно, перша частина кожної моделі – рівняння рівня показує вплив представлених факторів на логарифм готовності сплачувати (її відсоткову зміну). У той же час рівняння включення показує вплив представлених факторів на імовірність мати позитивну готовність сплачувати, а не нульову. Як пояснювальні змінні моделі включають однаковий набір вихідних соціально-демографічних характеристик, що були попередньо перевірені на мультиколінеарність. Моделі були редуковані до статистично значущих характеристик (p-value<0,1).

Обидві представлені моделі мають значущу статистику Вальда. Однак готовність сплачувати за візит до лікаря гірше пояснюється соціально-економічними та демографічними відмінностями, ніж госпіталізація. Крім того, тест (правдоподібності) на незалежність рівнянь показує, що для готовності сплачувати за візит до лікаря рішення є залежними, в той час як рішення щодо позитивної готовності сплачувати та її рівня для госпіталізації більш незалежні, тобто мають різну природу.

Отже, імовірність мати позитивну готовність сплачувати та її рівень найбільше визначаються рівнем доходів домогосподарства. Саме тому ці рішення є залежними. Зі зростанням доходу від недостатнього до такого, що покриває витрати, шанси мати позитивну готовність сплачувати зростають у 1,5 рази, а при зростанні доходу до такого, що дозволяє заощаджувати, – у 2 рази. Аналогічне зростання пов'язане із вищим рівнем готовності сплачувати на 14,4% та 20,9% відповідно.

Рішення про позитивну чи нульову готовність сплачувати за візит до лікаря в нашому експерименті пов'язане з аналогічною поведінкою в реальному житті: ті, хто відвідував і платив лікарю, мають вищі шанси висловити позитивну готовність сплачувати, ніж ті, хто не платив, або не відвідував лікаря протягом останнього року. Також ці шанси зростають із кількістю дітей у домогосподарстві, вищим рівнем освіти. Нижчі ж шанси позитивної готовності сплачувати пов'язані із дуже поганим станом здоров'я.

Крім доходу, на сам рівень готовності сплачувати за візит до лікаря також впливає вік: люди віком 55 років та старші мають на 16% нижчу готовність сплачувати, ніж молодші люди.

Іншу ситуацію спостерігаємо для готовності сплачувати за госпіталізацію. Тут імовірність мати позитивну готовність сплачувати, а не нульову, зростає з рівнем доходів, а також для людей, що мають недавній (1 рік) досвід госпіталізації порівняно із тими, хто його не має. У той же час нижчі шанси позитивної готовності сплачувати спостерігаємо для пенсіонерів та людей без освіти чи лише з початковою освітою.

Для рівня ж готовності сплачувати за госпіталізацію визначальними факторами є рівень освіти, стан здоров'я, а також місце проживання. При цьому кращий стан здоров'я пов'язаний із вищою готовністю сплачувати. Проживання у невеликих містах та смт також пов'язане із вищим рівнем готовності сплачувати за госпіталізацію порівняно із тими, хто проживає у селах, але також і з тими, хто проживає у великих містах.

Аналіз рівнів готовності сплачувати за послуги лікарів та лікарень говорить про те, що українці вбачають досить високу економічну цінність у медичних послугах. Це підтверджує результати іншого дослідження, які говорять про те, що українці готові сплачувати за ці послуги, якщо прозорі правила та офіційні прайси будуть запроваджені [24]. Отже існує не лише потенціал, але й потреба у виваженій політиці платежів в охороні здоров'я.

Наші дані говорять про те, що рівень готовності сплачувати за візит до лікаря складає близько 52 грн., а за день госпіталізації – 140 грн. Хоча чітких оцінок вартості медичних послуг в Україні не існує, на нашу думку ці рівні близькі чи навіть покривають теперішній рівень державного фінансування

медичних установ. Однак слід зазначити, що такою є цінність послуг з високою якістю та швидким доступом, що говорить про те, що згенеровані додаткові доходи від офіційних платежів повинні інвестуватися в якісні покращення, а не поточне утримання системи.

Варто зазначити, що саме сприйняття оплати за медичні послуги, втілене в нашому дослідженні рівняннями включення, визначається соціально-економічним статусом: вищою освітою, вищим рівнем доходів. Однак для госпіталізації сам факт недавнього досвіду є визначальним у рішенні про позитивну готовність сплачувати у той час, як для візитів до лікаря грає роль більше ідеологічний чинник (той, хто платив, той і готовий платити). Це можна пояснити більшою економічною цінністю, яку люди вбачають у послугах лікарень, адже госпіталізація пов'язана з більшим ризиками для життя і здоров'я людини. Тому нещодавні проблеми зі здоров'ям, що потягнули за собою госпіталізацію, підвищують усвідомлення цих ризиків та, відповідно, відчуття потреби у таких послугах.

Зв'язок наявності нульової готовності сплачувати із низьким соціальним та економічним статусом говорить про те, що теперішня ситуація із неофіційними та квазіофіційними платежами становить загрозу для рівномірного доступу всіх груп населення до необхідної допомоги. Лише чітко сформована політика офіційних платежів, що буде враховувати фінансову спроможність пацієнта, може забезпечити такий доступ.

Побоювання, що офіційні платежі зумовлять додаткове навантаження на пацієнта, особливо з низьким соціально-економічним статусом, повинне втілюватися в систему винятків та пільг. Критерії повинні базуватися на ознаках віку та доходу. Цікавим прикладом є Болгарія – єдина із східноєвропейських країн, де офіційні платежі продовжують успішно функціонувати. Там офіційні видатки за візит до лікаря прив'язані до рівня мінімального доходу в країні [25].

Іншим важливим критерієм винятку для амбулаторних візитів, або ж зниження офіційного платежу для стаціонарних послуг має стати стан здоров'я та, відповідно, частота використання послуг (пов'язана із об'єктивним хронічним станом). У страхових системах охорони здоров'я існує практика безумовної франшизи, коли пацієнт здійснює оплату лише до певної межі, вище якої лікування покривається повністю. Це дозволяє людям із поганим станом здоров'я та хронічними захворюваннями не здійснювати катастрофічних витрат чи відмовлятися від допомоги.

Несподіваним результатом є те, що люди, що проживають у смт (припускаємо, що з нижчим рівнем доходів) або малих містах, мають вищу готовність сплачувати за госпіталізацію, ніж мешканці великих міст. Такий результат говорить про проблеми доступу в сільській місцевості, де люди, позбавлені належної спеціалізованої стаціонарної допомоги, вбачають у ній вищу цінність і, відповідно, висловлюють вищу готовність сплачувати. Мешканці ж сіл мають настільки низький дохід, що навіть попри наявність проблем із доступом не можуть висловити високу готовність сплачувати. Отже, особлива увага на державному рівні повинна бути звернена на доступ до стаціонарної допомоги у сільській місцевості.

Таблиця 2. Чинники прийнятності, можливості та готовності сплачувати за два типи медичної допомоги

	МОДЕЛЬ 1		МОДЕЛЬ 2	
	Візит до лікаря		Госпіталізація	
	Рівняння рівня	Коеф. (Ст.Відх.)	Рівняння рівня	Коеф. (Ст.Відх.)
Вік				
18-34	<i>базова</i>			
35-54	-0.017 (0.066)			
55+	-0.159** (0.073)			
Місце проживання				
сільська місцевість			<i>базова</i>	
сmt (до 100тис.) / невелике місто (до 500 тис.)			0.114* (0.066)	
велике місто (500+) чи столиця			-0.084 (0.065)	
Рівень освіти				
Без освіти або початкова		-0.276 (0.242)	0.410** (0.151)	-0.559** (0.184)
Середня освіта		<i>базова</i>	<i>базова</i>	<i>базова</i>
Вища або науковий ступінь		0.370** (0.152)	0.032 (0.067)	0.165 (0.115)
Зайнятість				
зайнятий				<i>базова</i>
пенсіонер				-0.384** (0.098)
незайнятий				0.147 (0.137)
Стан здоров'я				
зовсім поганий		-0.497** (0.159)	-0.078 (0.072)	
середній		<i>базова</i>	<i>базова</i>	
добрий		0.053 (0.180)	0.191** (0.069)	
дуже добрий чи відмінний		0.006 (0.259)	0.111 (0.102)	
Дохід домогосподарства (описовий)				
недостатній		<i>базова</i>		<i>базова</i>
покриває витрати		0.144** (0.073)	0.413** (0.136)	0.398** (0.095)
дозволяє заощаджувати		0.209** (0.098)	0.741** (0.226)	0.644** (0.158)
Досвід візитів та оплати				
не відвідував		<i>базова</i>	<i>базова</i>	<i>базова</i>
відвідував, не платив		0.238 (0.194)	0.308** (0.186)	0.308** (0.186)
відвідував, платив		0.381** (0.151)	0.297** (0.166)	0.297** (0.166)
Кількість дітей в домогосподарстві		0.287** (0.087)		
Константа		3.874** (0.095)	6.761** (0.059)	0.644* (0.106)
<b>Характеристики моделі</b>				
K-сть спостережень	650		843	
Тест Вальда (x <sup>2</sup> -2)	9.99*		25.4**	
Лог Правдоподібності	-771.4		-1089.72	
LR тест на незалежність	0.09		31.6**	

\*\* p < 0.05; \* 0.05 ≤ p ≤ 0.10



## Список літератури

1. Конституція України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141 - Із змінами, внесеними згідно із Законом № 2952-VI від 01.02.2011, ВВР, 2011, № 10, ст.68 - Режим доступу: - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. WHO estimates for country National Health Accounts data: Ukraine./ World Health Organization [Електронний ресурс] - 2012. - Режим доступу: [http://apps.who.int/nha/database/StandardReport.aspx?ID=REP\\_WEB\\_MINI\\_TEMPLATE\\_WEB\\_VERSION&COUNTRYKEY=84619](http://apps.who.int/nha/database/StandardReport.aspx?ID=REP_WEB_MINI_TEMPLATE_WEB_VERSION&COUNTRYKEY=84619). - Назва з екрану
3. Виноградов, О. В. Стан та проблеми фінансових ресурсів охорони здоров'я України / О. В. Виноградов // Економіка та держава. - 2007. - № 12. - С. 25-29.
4. Державна політика фінансування галузі охорони здоров'я в Україні [Електронний ресурс] / Д. В. Карамішев, О. Є. Вашев, А. С. Немченко, Б. О. Волос. ; Хар ПІ НАДУ // Державне будівництво. - 2006. - № 1. <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeVu/2006-1/index.html>.
5. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010 - 2014 роки. [Електронний ресурс] / Комітет з економічних реформ. - Доступно з: [www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf)
6. Lekhan, V. Health care systems in transition: Ukraine / V. Lekhan, V. Rudy, E., Nolte. WHO Regional Office for Europe on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies, Copenhagen, 2004.
7. Проект Концепції управління якістю медичної допомоги у галузі охорони здоров'я України на період до 2020 р. [Електронний ресурс] / Міністерство Охорони Здоров'я - 2011. - Режим доступу: [http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro\\_20110707\\_0.html](http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20110707_0.html).
8. Informal patient payments and public attitudes towards these payments: evidence from six CEE countries / T. Stepurko, M. Pavlova, I. Gryga, W. Groot // Scripta Scientifica Medica. - 2011. - Vol.43(7). - P.143-146.
9. Cross-country comparisons health service utilization in the Former Soviet Union: evidence from eight countries / D. Balabanova, M. Mckee, J. Pomerleau, R. Rose, C. Haerpfer // Health Services Research. - 2004. - № 39(6). - P. 1927-1950.
10. Лехан В. М. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: Український вимір / В. М. Лехан, Г. О. Слабкий, М. В. Шевченко. - Київ, 2009. - 50 с.
11. Літвак, А. Тіньова економіка та майбутнє медицини в Україні / А. Літвак, В. Погорілий, М. Тищук. - Одеса: ТЕС 2001. - 96 с.
12. Pavlova, M. Is there a place for an increased reliance on patient charges in central and eastern European countries? / M. Pavlova, W. Groot, F. van Merode // Scripta Scientifica Medica. -2011. -Vol.43(7). - P. 137-141.
13. Фільштейн, Л. М. Проблемні питання фінансування галузі охорони здоров'я / Л. М. Фільштейн, Н. Л. Гохголеринт // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. [Електронне видання] 20 (ч.1) 2011: - Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/Portal/natural/Npkntu\\_e/2011\\_20\\_1/stat\\_20\\_1/58.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/natural/Npkntu_e/2011_20_1/stat_20_1/58.pdf)
14. Кравченко, Ж. Д. Порівняльний аналіз структурно-функціонального забезпечення національних систем охорони здоров'я [Електронний ресурс] / Кравченко Ж. Д. // Розвиток системи державного управління в Україні. - 2010. - №3 (30). - С. 1-7.
15. Новосельцев Н. Ю. Рынок медицинских услуг и его особенности / Н. Ю. Новосельцев // Вестник Российского нового университета. - 2011. - № 2. - С. 82-88.
16. Казанцева, Е. Г. Проблемы обеспечения социально-экономической безопасности экономических систем и производство общественных и квазиобщественных благ / Е. Г. Казанцева // Научно-технические Ведомости Санкт-Петербургского Государственного Политехнического Университета. - 2005. - 4(42).
17. Graves, P. E. Valuing Public Goods. Challenge / P. E. Graves // The Magazine of Economic Affairs 46(5). - 2003. - P. 100-112.
18. Данилів А. І. Класифікація методів моделювання попиту в охороні здоров'я / А. І. Данилів, Н. Ю. Іванова // Наукові Записки НАУКМА. Економіка. - 120. - 2011. - P. 102-106.
19. Ready, R. C. Differences between Continuous and Discrete Contingent Value Estimates / R. C. Ready, J. C. Buzby, D. Hu // Land Economics. - Vol. 72, No. 3 - (Aug, 1996). - Pp. 397-411.
20. Boyle, K. J. Contingent Valuation in Practice / Patricia A.; Boyle, K.J.; Brown, Thomas C. (Eds.) A Primer on Nonmarket Valuation. - 2003 (Pp.111-169). - Series: The Economics of Non-Market Goods and Resources. - Vol. 3. - 2003. - 592 p.
21. Yu, X. Incorporating Zero and Missing Responses into CVM with Open-Ended Bidding: Willingness to Pay for Blue Skies in Beijing / X. Yu, D. Abler // Environment and Development Economics. - 2010. - 15(05). - P. 535-556.
22. Jiménez-Martín, S. Latent class versus two-part models in the demand for physician services across the European Union / S. Jiménez-Martín, J. M. Labeaga, M. Martínez-Granado // Health Econ. - 2002. - 11(4). - P. 301-321.
23. Heckman, J. Sample selection bias as a specification error / J. Heckman // Econometrica. - (1979. - 47 (1). - P. 153-161.
24. Attitudes towards patient payments in Ukraine: is there a place for official patient charges? / Gryga, I., Stepurko, T., Danyliv, A., Gryga, M., Lynnyk O., Pavlova, M., Groot, W. // Zeszyty Naukowe Ochrony Zdrowia. Zdrowie Publiczne i Zarzadzanie. - 2010. - VIII (1). - Pp. 69-78.
25. What have 10 years of health insurance reforms brought about in Bulgaria? / Elka Atanasova, Milena Pavlova, Robert Velickovski, Bogomil Nikov, Emanuela Moutafova, Wim Groot // Re-appraising the Health Insurance Act of 1998. - Health policy (Amsterdam, Netherlands) 1 October 2011 (volume 102 issue 2 Pages 263-269 DOI: 10.1016/j.healthpol.2010.12.001).

## РЕЗЮМЕ

Даньливів Андрей, Іванова Наталія, Павлова Мілена, Гроот Вим

### Вертикальний аналіз спроса на медичні послуги в Україні

В статті проведено аналіз вертикальної (ціннісної) складової спроса на медичні послуги в Україні на основі моделювання готовності оплачувати за них. На основі цих результатів проведено обговорення потенціалу політики офіційних платежів пацієнтів за ці послуги, а також інвестиційної політики з метою покращення їх якості та доступу до них.

## RESUME

Danyliv Andriy, Ivanova Natalia, Pavlova Milena, Groot Wim

### Vertical analysis of the demand for medical services in Ukraine

The analysis of vertical component (economic value) of the demand for medical services is done on the basis of modeling of willingness to pay for these services. According to these results, there has been carried out the discussion of the official patient payment policy as well as quality and access investment policy.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

## ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

*Розглянуто оцінки соціально-економічних показників регіонів. Запропоновано напрямки удосконалення системи прогнозних документів з питань соціально-економічного розвитку територій. Переглянуто заходи щодо покращення соціально-економічного стану депресивних областей.*

**Ключові слова:** соціально-економічні показники, рейтингова оцінка, планування, територіальний розвиток, прогнозні документи, програмні документи, інвестиційна програма.

У контексті європейських інтеграційних процесів, що відбуваються в Україні, особливої уваги вимагають питання міжнародних стандартів планування соціально-економічних показників розвитку територій, яких можливо дотримати лише за умови партнерства та співробітництва державних і місцевих органів влади цих територій.

Саме тому основною проблемою дослідження є створення системи соціально-економічних показників розвитку регіонів, які планують у зв'язку з прийняттям обґрунтованих управлінських рішень на місцевому рівні.

Вітчизняними і зарубіжними науковцями накопичений певний досвід досліджень у сфері розробки системи соціально-економічних показників розвитку регіонів. Переважна більшість дослідників (Л. Абалкін, Н. Балканов, І. Благун, А. Гальчинський, М. Долішній, І. Т. Зварич, В. Зимовець, Т. Клебанова, Р. Солоу, Л. Столерю, О. Суслов) зосереджуються на оцінці та аналізі системи показників соціально-економічного потенціалу регіону.

Незважаючи на це, проблема створення системи соціально-економічних показників розвитку регіонів є малодослідженою. Усі наукові розробки зводяться до того, що недержавним аналітичним центром – Інститутом реформ була розроблена і запроваджена методика рейтингової оцінки соціально-економічного потенціалу регіонів [1, с. 67].

Слід зазначити, що чинна система планування соціально-економічного стану територій є недосконалою і потребує подальших методологічних розробок, які дозволили б враховувати рівень платоспроможного попиту їх населення. Як результат, забезпечимо умови стійкого довготривалого економічного зростання, досягнемо вищого рівня життя населення, посилимо структурно-інноваційну складову економіки, створимо сприятливе інвестиційне середовище у територіальному розрізі.

Метою роботи є удосконалення планування соціально-економічного стану адміністративно-територіальних утворень.

Важливими науково-практичними завданнями нашого дослідження є:

- аналіз чинних оцінок соціально-економічних показників регіонів;
- розробка системи прогнозних і програмних

документів щодо територіального розвитку;

- перегляд заходів щодо покращення соціально-економічного стану депресивних областей.

У сучасних умовах на державному рівні офіційно застосовується методика комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 04.02.2004 року [2, с. 42]. У недержавному секторі діє методика рейтингової оцінки. Однак вона нестабільна і дозволяє щорічне розширення або звуження переліку соціально-економічних показників. Якщо у 2000 році рейтинг містив 7 показників, то у 2002 році – 28, у 2003 році – 48, у 2004 році – 52 показники [6, с. 52].

На наш погляд, методика рейтингової оцінки не задовольняє зростаючі потреби в інформаційній базі на місцевому рівні і потребує реформування: системи статистичного обліку. Відповідно до Закону України "Про стимулювання розвитку регіонів", який вступив у дію від 1 січня 2007 року, для досягнення сталого розвитку регіонів слід "поєднати економічні, соціальні, екологічні інтереси на загальнодержавному і регіональному рівнях та максимально ефективно використати потенціал регіонів в інтересах жителів та держави в цілому" [7, с. 90].

З нашої точки зору, практично реалізувати означений закон на регіональному рівні можливо лише за умови планування соціально-економічних показників території, яке повинне бути якісно підготовленим та організованим. З цією метою необхідно розробляти систему прогнозних і програмних документів щодо територіального розвитку. Так відповідно до прийнятої Концепції вдосконалення системи прогнозних документів з питань соціально-економічного розвитку України "структура системи планування соціально-економічного стану адміністративно-територіальних утворень повинна складатися з довгострокових, середньострокових і короткострокових прогнозних і програмних документів" [4, с. 157].

Однак сучасна система прогнозних і програмних документів є обмеженою, не передбачає планування на державному рівні та не узгоджується із Законом України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України".

Згідно із його статтями “система середньострокових документів має включати прогнози і програми соціально-економічного розвитку не лише на регіональну, але й на обласному і районному рівнях управління” [5, с. 135].

Враховуючи недоліки наявної системи регулювання соціально-економічного розвитку депресивних областей, вважаємо, що варто здійснювати планування на територіальному рівні, яке містило б не лише прогнозні і програмні документи, але й такі:

- концепція розвитку депресивної області;
- довгострокова програма з реалізації цілей і завдань концепції;
- річний план соціально-економічного розвитку і організаційно-управлінських заходів щодо реалізації планових показників на місцевому рівні.

З нашої точки зору, регіональний та місцевий

прогноз соціально-економічного розвитку повинний обов'язково містити прогноз інвестиційного розвитку, а програма регіонального розвитку – інвестиційну програму.

Незважаючи на те, що упродовж 2007-2010 років Президентом України та Кабінетом Міністрів України були прийняті програми та проекти щодо поживлення інвестиційної діяльності у державі та покращення її інвестиційного клімату, не відбулась оптимізація соціально-економічного стану депресивних областей.

Отже, першочерговим завданням вирішення комплексу сучасних проблем соціально-економічного розвитку України і покращення інвестиційного клімату на регіональному рівні є аналіз інвестиційного процесу в Україні, оскільки його активізація є і залишається одним із дієвих механізмів соціально-економічних перетворень (див. таблицю 1).

Таблиця 1. Показники соціально-економічного розвитку України

Показники	Роки			
	2004	2006	2008	2010
ВВП, млн. грн.	313672,1	387233,3	490120,0	1084795,0
Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	51551,9	68201,4	136971,4	299152,1
Питома вага інвестицій у ВВП, %	16,4	17,6	27,9	27,6

Наведені дані у таблиці 1 відображають номінальний обсяг використаного ВВП у поточних цінах, інвестиції в основний капітал та їх питому вагу у ВВП. Хочемо зазначити, що досить низькою є частка прямих інвестицій в основний капітал (у 2004 році – 16,4%, у 2006 році – 17,6%, у 2008 році – 27,9%, у 2010 році – 27,6%). Протягом досліджуваного періоду її середнє значення становить 22% ВВП. Але у 2008-2010 роках інвестиції не перевищували 28% ВВП, тому зростання економіки було недостатнім. Як свідчить зарубіжний досвід, реальний сектор економіки має можливість прискореного розвитку лише тоді, коли інвестиції перевищують 30% ВВП [8, с. 45].

Одним із гальмуючих чинників, що стримує збільшення обсягів інвестицій, є інвестиційний клімат, який залишається несприятливим через політичну та економічну нестабільність, недосконалість законодавства.

Отже, одним із завдань планування соціально-економічного стану територій стає забезпечення цілеспрямованого планомірного використання територіальних умов інтенсифікації продуктивності. Стосовно окремих територій планування регіонального розвитку передбачає визначення напрямків державного інвестування. У зв'язку з цим необхідно активізувати роботу стосовно створення державних інвестиційних компаній для надання регіонам кредитних ресурсів, визначення довгострокових програм розвитку і основних пріоритетних напрямків.

Слід зауважити, що у проекті Послання Президента України до ВР України “Україна: поступ у XXI століття” визначено стратегічні загальнодержавні пріоритети – соціальний, економічний та культурний розвиток територій. “Стратегія економічної і соціальної політики на 2010 рік” дозволила адаптувати процедуру стратегічного планування до планування соціально-економічного розвитку будь-якої території,

у тому числі регіону [9, с. 63]. Це сприяло не лише підтримці депресивних територій, але й підвищенню ефективності використання її коштів. Вони спрямовувались не лише на фінансування збиткових галузей території, але й на фінансове забезпечення її прибуткових галузей, які, з нашої точки зору, потребують пріоритетного розвитку.

Основною позитивною тенденцією було те, що облдержадміністрації збиткових областей України головним завданням планування обрали покращення інвестиційного клімату, активізацію інвестиційної активності, накопичення інвестиційних ресурсів та їх концентрацію на пріоритетних напрямках розвитку економіки регіонів [10, с. 101]. Це вимагало упровадження у процесі планування соціально-економічних показників розвитку територій стратегічних програм на рівні місцевого самоврядування.

Слід зауважити, що значної уваги заслуговує такий пріоритетний напрям розвитку території, як міжрегіональні та зовнішньоекономічні зв'язки. На наш погляд, у сучасних умовах трансформації економіки потребує подальшого удосконалення структура експортного та імпорного потенціалів регіону.

Вважаємо, що на сьогодні також пріоритетними напрямками є засоби для надання суспільних послуг, інфраструктура економічного і соціального значення, соціальний захист населення, розробка інноваційної моделі розвитку економіки.

На сучасному етапі прискорення європейських інтеграційних процесів в Україні пропонується для реалізації вищеперахованих завдань створювати ефективну систему планування як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. Це у свою чергу дозволить комплексно оцінити соціально-економічний потенціал регіону, виявити стратегічні регіональні проблеми, які потребують нагального

вирішення, і впровадити комплекс програмних заходів.

Рекомендуємо також використовувати системний підхід до визначення показників соціально-економічного розвитку на всіх рівнях державного управління – від місцевого самоврядування до центрального рівня у зв'язку з удосконаленням системи прогнозних і програмних документів, що сприяють регіональному розвитку.

Таким чином, саме планування соціально-економічних показників на основі застосування системи прогнозних і програмних документів дозволить створити сприятливий податковий режим, поліпшити підприємницький клімат, збільшити притік іноземних інвестицій, створити умови для розвитку фінансового ринку, підвищити рівень життя та сприяти зростанню зайнятості населення територій.

Отже, слід створити передумови економічного зростання розвитку територій: розширити внутрішній споживчий та інвестиційний попит, зміцнити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, підвищити ефективність використання виробничих ресурсів та науково-технологічного потенціалу.

### **Список літератури**

1. Про державне прогнозування та розробку програм економічного і соціального розвитку України : закон України // Урядовий кур'єр. – 2008. – С. 56-69.
2. Про затвердження методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів : постанова Кабінету Міністрів України від 04.02.2004 року № 113.
3. Белінська, Я. В. Формування пріоритетів економічного розвитку України / Я. В. Белінська // Актуальні проблеми економіки. – 2003. - № 2. - С. 15-17.
4. Вербицький, І. С. Концептуальні засади стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіону / І. С. Вербицький // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - № 8 (74). – С. 156-158.
5. Довбня, С. Б. Концептуальні засади формування збалансованої системи планування / С. Б. Довбня, А. О. Найдовська // Вісник КНУТД. – 2007. – № 5. – С. 134-138.
6. Жиленкова М. М. Система показників соціально-економічного розвитку регіонів України / М. М. Жиленкова // Статистика України. – 2005. – № 4. – С. 51-53.
7. Каплан, І. Р. Збалансована система показників від стратегії до дії : монографія / І. Р. Каплан, Д. Нортон – М. : Олімп-Бізнес, 2003. – 294 с.
8. Мінченко, М. В. Планування і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону: підручник / М. В. Мінченко – Суми : Університетська книга, 2008. – 442 с.
9. Регіональна економіка та механізм її реалізації : [збірник наук. праць / наук. ред. М. І. Долішній] – К. : Наукова думка, 2003. – 504 с.
10. Розміщення продуктивних сил : підручник / В. В. Ковалевський, О. Л. Михайлюк, В. Ф. Семенов – К. : Знання, 2009. – 280 с.

### **РЕЗЮМЕ**

*Демиденко Светлана*

#### **Особенности планирования социально-экономических показателей развития территорий**

Рассмотрены оценки социально-экономических показателей регионов. Предложены направления усовершенствования системы прогнозных документов по вопросам социально-экономического развития территорий. Предложено меры по улучшению социально-экономического положения депрессивных областей.

### **RESUME**

*Demydenko Svitlana*

#### **Features of socio-economic indicators of development of areas**

The estimations of socio-economic indexes of regions are considered. Directions of improvement of the system of prognosis documents on the matter of socio-economic development of territories are offered. Steps for the improvement of the socio-economic state of the depressed areas are proposed.

*Стаття надійшла до редакції 16.04.2012 р.*

## ГЛОБАЛЬНІ ІНДЕКСИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

*У статті розглянуто особливості глобальних індексів конкурентоспроможності національних економік, проведено аналіз чинників найбільшого впливу на конкурентоспроможність більшості країн світу та окреслено доцільність їх застосування в умовах розвитку ринкової економіки. Оцінено сучасний рейтинг конкурентоспроможності України та її місце у Глобальному індексі конкурентоспроможності.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, Всесвітній економічний форум, глобальні індекси конкурентоспроможності, субіндекси конкурентоспроможності, рейтинг, тенденція, конкурентоспроможність країн, макроекономічна динаміка, конкурентоспроможність підприємств, ефективність управління, конкурентні переваги.

Понад чотири десятиліття Центр Всесвітнього економічного форуму з глобальної конкурентоспроможності та продуктивності (The World Economic Forum) вивчає конкурентоспроможність країн. Через щорічні глобальні звіти з цих питань та серії доповідей досліджуються фактори, які дозволяють 133 національним економікам у всьому світі досягти стійкого зростання і довгострокового благополуччя. У доповідях визначають переваги, а також перешкоди для зростання національної економіки, тим самим використовуючи унікальний інструмент бенчмаркінгу [1, с.56] для державного та приватного секторів. З 1979 р. ці звіти були для бізнес-лідерів і високопосадових політиків тим стандартом, за допомогою якого вони визначали перешкоди, що заважають підвищенню конкурентоспроможності, і обговорювали стратегії з їх подолання. Цього року зазначені питання набули особливої актуальності, оскільки саме підвищення конкурентоспроможності є однією з ключових умов виходу з рецесії країн, які зазнали значних втрат унаслідок світової фінансово-економічної кризи (у першу чергу, ЄС та США). На 42-му Всесвітньому економічному форумі (ВЕФ), який відбувся 25-29 січня 2012 р. було представлено звіт The Global Competitiveness Report 2011-2012 [2; 5], що містить останні дані дослідження глобальної конкурентоспроможності.

Рейтинг конкурентоспроможності Global Competitiveness Report побудований на основі Індексу глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index - GCI), який був розроблений для Всесвітнього економічного форуму професором Ксав'є Сала-і-Мартіном, і вперше представлений на Форумі у січні 2005 р. Неодноразово досліджували GCI провідні науковці, серед яких варто назвати: Дженніфер Бланке, Тьєрі Гейгера, Маргарет Дрзенік Хану, Саадія Західі, Ірене Міа, Лауру Д. Тайсон, Рікардо Хаусмана. Однак, незважаючи на значний науковий доробок, присвячений цьому питанню, воно залишається відкритим для подальшого дослідження.

Метою нашої статті є розгляд особливостей глобальних індексів конкурентоспроможності

національних економік.

Найпомітнішими є три основні центри з вивчення конкурентоспроможності країн. Перший із них – Інститут стратегії та конкурентоспроможності при Гарвардському університеті (США). У ньому, починаючи з середини 90-х років ХХ ст., вивчають конкурентоспроможність переважно в корпоративній площині. Два інші центри – Міжнародний інститут розвитку менеджменту, Лозанна (IMD) і Всесвітній економічний форум у Давосі (ВЕФ), свої дослідження переводять у ширшу царину – складають рейтинги конкурентоспроможності країн і регіонів [5].

Методологія досліджень для щорічного звіту останніх двох центрів будується на аналізі та ранжуванні здатності держав: по-перше, створювати, а по-друге, підтримувати середовище, в якому підприємства можуть ефективно конкурувати. Оскільки створення національного багатства відбувається переважно на рівні компаній і підприємств (приватних і державних), то ця сфера досліджень називається «конкурентоспроможність підприємств». Але підприємства, як відомо, існують у національному бізнес-середовищі, котре або посилює, або гальмує їхню спроможність до конкуренції як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому. Ця сфера досліджень називається «конкурентоспроможність країн» [6].

Головна відмінність у підходах Давоського ВЕФ і Лозаннського IMD при дослідженні світової карти конкурентоспроможності полягає в методах розрахунку показників явища. Якщо ВЕФ будує свої висновки на показниках, де тільки одна третина – це дані офіційної статистики країн, які підлягають вивченню, а дві третини – експертні оцінки, отримані шляхом опитувань, то рейтингування IMD здійснюється на основі зворотного співвідношення: дві третини – дані офіційної статистики й одна третина – результати експертних оцінок.

В обох випадках статистичну базу беруть із офіційних міжнародних, національних і регіональних джерел. Оцінні ж дані збирають шляхом проведення опитування 4 тис. менеджерів державного управління

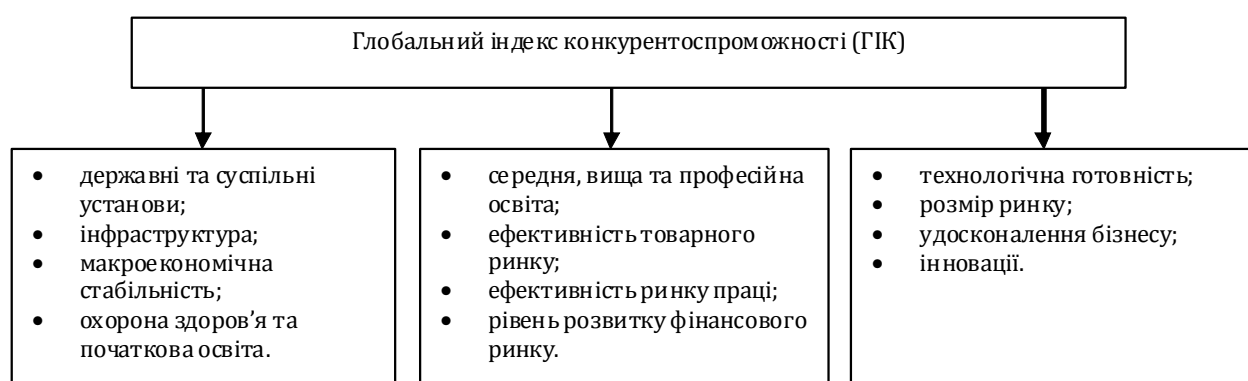
і бізнесменів із різних країн і компаній. Крім того, до розрахунку беруть дані за попередній п'ятирічний період, а їхня точність забезпечується співробітництвом між ВЕФ та IMD і великою кількістю корпоративних і індивідуальних партнерів – науковими і дослідними установами з усього світу.

Обидва міжнародні центри вивчають чотири основні групи чинників конкурентоспроможності: 1) макроекономічну динаміку; 2) ефективність управління країною; 3) ефективність бізнес-сектору; 4) розвиненість інфраструктури. Пошук, вивчення, оцінювання та ранжування відбуваються на основі порівняння великої кількості показників і оцінок.

Політики, підприємці, урядовці мають значний ступінь довіри до результатів роботи центрів. Існує одна відмінність, яка робить дослідження Всесвітнього економічного форуму більш привабливими для органів державного управління,

які займаються аналізом конкурентоспроможності країн. Щорічник IMD оцінює конкурентну «успішність» тільки 55-ти країн, у той час, як ВЕФ аналізує рівень конкурентоспроможності принаймні 100.

Методологія оцінки національної конкурентоспроможності розвивається з часом, оскільки необхідно брати до уваги найостанніші підходи до вивчення факторів, що впливають на досліджуване явище і економічне зростання. Саме у цьому контексті у 2004 році ВЕФ запропонував Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК) – дуже широкий індекс для оцінки національної конкурентоспроможності, який бере до уваги мікроекономічні і макроекономічні основи національної конкурентоспроможності. Загальний індекс є основою індексу конкурентоспроможності і складається з 12 субіндексів (рис. 1).



*Рис. 1. Субіндекси конкурентоспроможності*

Розрахунок ГІК відбувається шляхом зіставлення значень кожного з аналізованих показників та обчислення індексів по кожному із них. Згідно з отриманими результатами певній країні присвоюється місце в рейтингу, яке прямо пропорційне її балам, тобто чим вищі бали, тим вищий рейтинг країни серед інших країн світу, отже, тим вища її конкурентоспроможність.

Відповідно до специфіки визначення індексу ВЕФ він перебуває в межах від 1 до 7 і має структуру, наведену на рисунку 2.

Окрім загального рейтингу конкурентоспроможності країни, визначаються також рейтинги по кожній групі факторів впливу на конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність країни відбиває певний рівень її продуктивності, який у свою чергу визначає рівень добробуту населення, прибутків від інвестицій, характеризує потенціал зростання економіки у довгостроковій перспективі. Конкурентоспроможність формується під впливом низки економічних, політичних і структурних чинників, які визначають умови ведення бізнесу в країні. Результати відповідного дослідження Всесвітнього економічного форуму дозволяють виявити перешкоди на шляху підвищення конкурентоспроможності з метою вироблення керівниками бізнесу та політичними лідерами країн ефективних стратегій для їх подолання і забезпечення сталого зростання.

Цьогорічним дослідженням глобальної конкурентоспроможності охоплено 142 країни

(минулого року – 139), було опитано більше 21000 компаній [7]. Конкурентоспроможність України ВЕФ аналізує з 1997 року. У загальному рейтингу конкурентоспроможності за 2011-2012 роки Україна посідає 82 місце серед 142 країн, порівняно з попереднім роком вона підійнялася на 7 позицій – 89 місце серед 139 країн (рис. 3).

Оцінка сучасного рейтингу конкурентоспроможності України базується на даних переважно 2010 року і відображає тим самим позитивні зрушення, які відбулися у 2010 році з подоланням наслідків впливу світової фінансової кризи 2008-2009 років. [8]. У рейтингу 2011-2012 рр. складові субіндексу державних та суспільних установ мали як позитивні, так і негативні зміни, що загалом відбиває складність політичних процесів, які проходили в Україні у 2010 році та пов'язані із започаткуванням реформування всіх інститутів державного управління, у т.ч. податкової та пенсійної реформ.

Серед усіх 12 субіндексів конкурентоспроможності Україна демонструє найкращий результат у забезпеченні макроекономічної стабільності (112 позиція). Такий результат сформовано за рахунок покращення всіх складових останнього (за винятком Державного боргу – зниження на 24 пункти). Отримані позитивні результати стали можливими завдяки діям Уряду України зі стабілізації ринку фінансових послуг та започаткування системної реформи в адміністративній сфері. Зростання за цим показником відбулося насамперед завдяки відновленню зростання

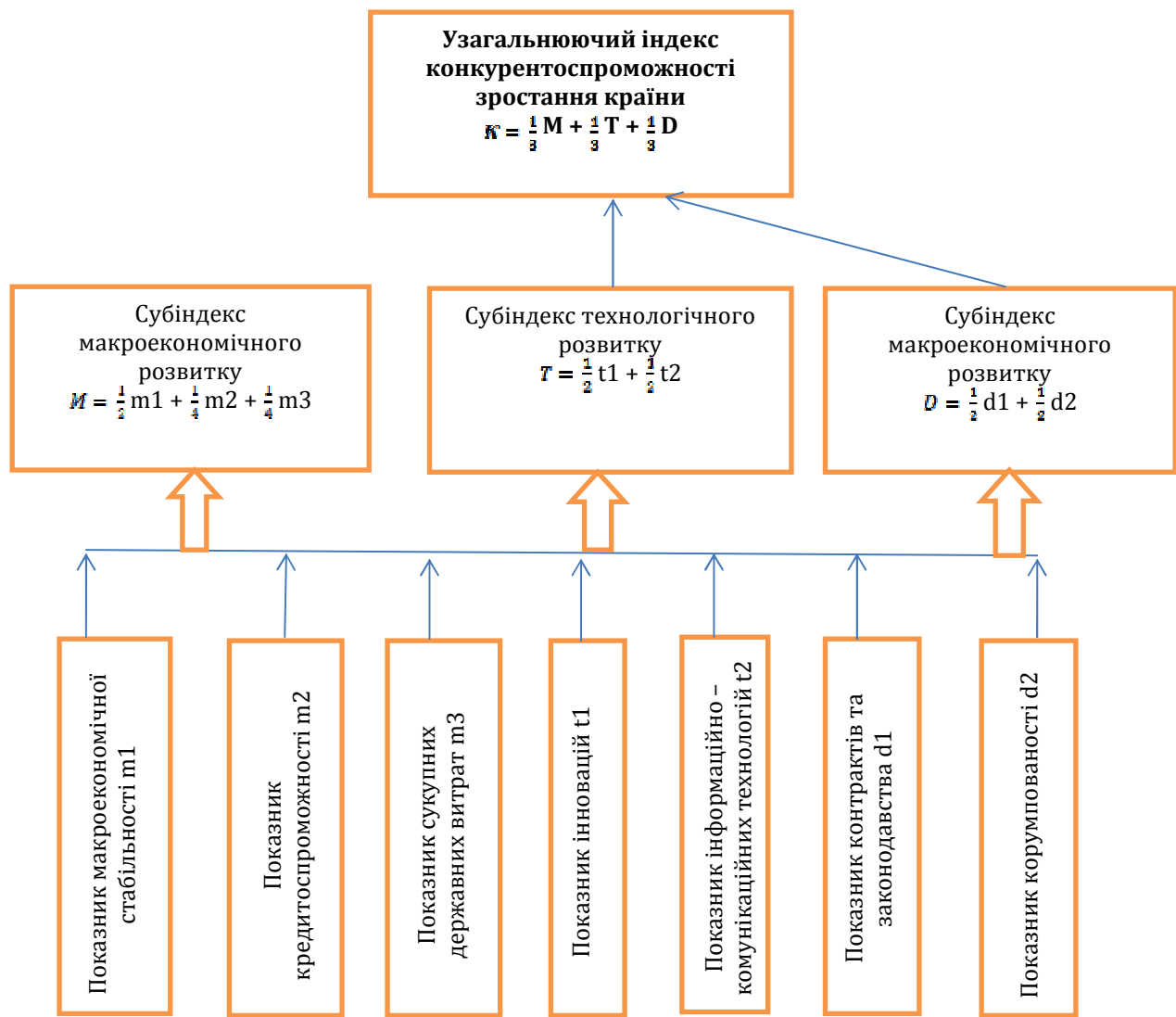


Рис. 2. Узагальнюючий індекс конкурентоспроможності ВЕФ

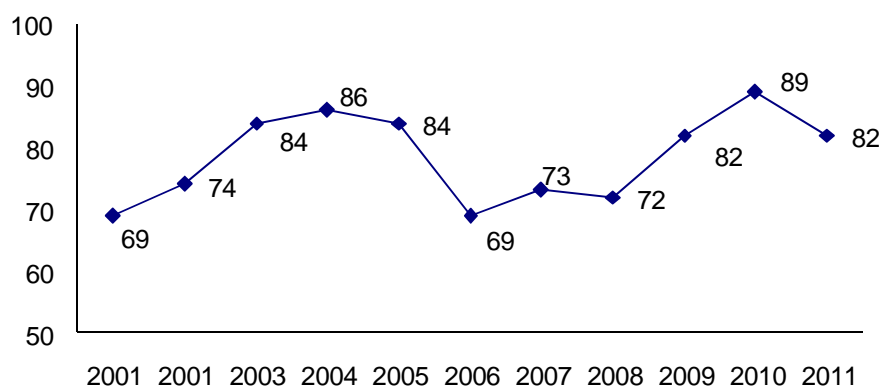


Рис. 3. Місце України у Глобальному індексі конкурентоспроможності (ГІК) за 2001-2011 рр.

ВВП, зниженню інфляції, стабільності гривні.

Однак за більшістю інших позицій Україна не демонструє прогресу. Слід звернути увагу на зниження в соціальних складових індексу. Найбільшої втрати (зниження на 11 пунктів) Україна зазнала за оцінкою інноваційної діяльності. При цьому вдалося

призупинити стрімке падіння (на 31 пункт у ГІК 2009/2010 та на 27 пунктів у ГІК 2010/2011) важливої складової субіндексу – підтримка урядом розвитку передових технологій [9, 10].

Відсутність позитивної динаміки в більшості сфер може стати причиною погіршення рейтингу України.

Корупція, неефективність бюрократичного апарату, і захист прав власності є визначальними факторами, які суттєво впливають на низький рейтинг. Україні варто виявити рішучість у подоланні цих проблем, щоб відновити довіру з боку бізнесу та інвесторів. При подальшому реформуванні економіки з метою підвищення її конкурентоспроможності слід враховувати, що зазначені чинники мають залишатися основою для майбутнього зростання.

Між добробутом країни та рівнями її економічної свободи і конкурентоспроможності спостерігається тісний статистичний зв'язок. Це свідчить про те, що країни з високим рівнем економічної свободи та конкурентоспроможності демонструють високий економічний потенціал, який впливає на рівень добробуту в країні. Формування економічної політики держави вимагає урахування цієї закономірності, особливо якщо головною ціллю політики визначено зростання ВВП країни.

Слід зазначити, що методика визначення глобальних індексів конкурентоспроможності постійно розвивається у різних напрямках (удосконалення статистики, зміна вагомості коефіцієнтів, врахування етапів розвитку економік і т. д.). Індекс охоплює ті сфери, які вже давно відомі урядам і бізнес-лідерам: конкурентоспроможність – це складне явище, і загальний рівень конкурентоспроможності нації можливо поліпшити тільки за рахунок системи реформ у різних областях. Він також підкреслює той факт, що пріоритети відрізняються для різних країн, залежно від рівня розвитку.

Глобальний індекс конкурентоспроможності є інструментом, який може бути використаний для визначення конкурентних переваг країни, а також для визначення бар'єрів, які заважають її економічному прогресу.

### Список літератури

1. Портер Э. Майкл. Конкуренция [Текст] / Майкл Э. Портер ; Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Global Competitiveness Report [Електронний ресурс] // Wikipedia, the free encyclopedia. – Режим доступу: [http://en.wikipedia.org/wiki/Global\\_Competitiveness\\_Report](http://en.wikipedia.org/wiki/Global_Competitiveness_Report)
3. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
4. Арефьева Е. В. Бенчмаркинг [Текст] : учеб. пособие / Е. В. Арефьева, О. В. Арефьев. – К. : Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 58 с.
5. The Global Competitiveness Report 2011-2012. World Economic Forum within the framework of the Centre for Global Competitiveness and Performance, January 2011 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>.
6. Аналітична записка. Актуальні тенденції в динаміці показників глобальної конкурентоспроможності / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/379/>
7. Матеріали Прес-служби Міністерства економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс] / Урядовий портал. - Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=244525174&cat\\_id=244274130](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244525174&cat_id=244274130)
8. Конкурентоспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=173714&cat\\_id=173713](http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=173714&cat_id=173713)
9. Market Research Reports [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: <http://www.marketresearch.com/?SID=21771552-457233061-437053317>

10. Search Results for Ukraine [Електронний ресурс] // Market Research Reports. – Режим доступу: <http://www.marketresearch.com/search/results.asp?>

### РЕЗЮМЕ

*Дидух Наталья*

#### Глобальный индекс конкурентоспособности национальных экономик

В статье рассмотрены особенности глобальных индексов конкурентоспособности национальных экономик, проведен анализ факторов наибольшего влияния на конкурентоспособность большинства стран мира и оценена целесообразность их применения в условиях развития рыночной экономики. Оценено современное рейтинговое конкурентоспособности Украины и ее место в Глобальном индексе конкурентоспособности.

### RESUME

*Didukh Natalia*

#### The global index of competitiveness of national economies

Global competitiveness index is examined, the analysis of the factors that have the biggest effect on competitiveness of most countries is done and expediency of their application in the conditions of market economy development is estimated. Ukraine's current competitiveness rating and its place in the global competitiveness index are ranked as well.

*Стаття надійшла до редакції 16.04.2012 р.*



**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ**

*Обґрунтовано важливість державного регулювання процесу розвитку внутрішньої торгівлі, наведено і охарактеризовано методи та засоби регулювання останньої, запропоновано системний підхід ефективного регулювання внутрішньої торгівлі держави.*

**Ключові слова:** регулювання, внутрішня торгівля, методи регулювання внутрішньої торгівлі, засоби регулювання внутрішньої торгівлі.

Незважаючи на те, що сфера торгівлі не належить до реального сектора економіки, від ефективності регулювання її функціонування і розвитку значною мірою залежать обсяги і ритмічність господарювання у базових видах (промисловість, сільське господарство, будівництво та ін.), сталий і структурно збалансований розвиток економіки. Проблема ефективного регулювання функціонування і розвитку торгівлі є актуальною для всіх типів і моделей державного устрою, станів розвитку економіки. Втім, попри велику кількість наукових публікацій, присвячених регулюванню (проте здебільшого – державному) загалом, а також розробці заходів щодо розвитку внутрішньої торгівлі, наявність неврахованих особливостей функціонування і розвитку торгівлі та внутрішнього ринку в умовах їх недостатньої інституціоналізації, у тому числі – інфраструктурної, зумовлюють необхідність наукових досліджень у напрямі пошуку більш ефективних методів і підходів регулювання внутрішньої торгівлі.

Наукове спостереження за еволюцією економічної думки дозволяє виділити праці таких відомих вітчизняних і закордонних економістів: В. В. Апопія, М. В. Беляєвої, Л. В. Балабанової, С. В. Бороздіна, В. М. Гейця, О. І. Кулинич, А. Ю. Литвина, Р. А. Локшина, І. І. Лукінова, А. А. Мазаракі, В. С. Марцина, А. М. Матліна, Л. О. Омелянович, Н. Я. Петракова, С. Г. Струмліна, С. М. Чистов, В. В. Хасанової та ін. Вивчення такої теоретичної спадщини дозволило усвідомити найважливіші аспекти розвитку торгівлі у контексті динаміки економічної науки і практики, визначити сильні і слабкі сторони торгівлі і дійти висновку про необхідність збільшення наукових досліджень у сфері торгівлі з урахуванням нових реалій внутрішнього соціально-економічного середовища її функціонування.

Метою статті є підвищення ефективності регулювання внутрішньої торгівлі за допомогою системного підходу для належного її функціонування. Основними завданнями, поставленими при написанні цієї праці, є: обґрунтування важливості державного регулювання процесу розвитку внутрішньої торгівлі, характеристика методів та засобів регулювання внутрішньої торгівлі, розробка системного підходу до ефективного регулювання останньої у державі.

Економічні словники визначають "регулювання" як встановлення правильної, необхідної для

функціонування взаємодії частин механізму; вчинення дій для отримання бажаних результатів, досягнення потрібних показників[1].

Економічний підхід до трактування державного регулювання торгівлі є більш розлогим. Зокрема передбачається, що воно здійснюється через систему правових, економічних, фінансових, науково-технічних, інвестиційних, соціально-економічних та інших регуляторних механізмів; є комплексом здійснюваних державою заходів, спрямованих на задоволення потреб кінцевого споживача в товарах і послугах, організацію товаропостачання і торговельного обслуговування, захист прав та інтересів покупців, інших суб'єктів торговельної діяльності [2, с. 275]. Водночас зосередження інтересів державної політики виключно на задоволенні потреб споживача та організації торгово-технологічного процесу видається важливим, проте похідним завданням. Передусім доцільно створити сприятливі умови для розвитку підприємств і інфраструктури торгівлі, її ресурсного та товарного забезпечення, націоналізації співвідношень у формах і видах тощо. На це варто спрямувати економічні методи державної політики. Водночас доповнюючі адміністративні методи можуть використовуватися як для захисту прав споживача, екології, конкуренції, соціально вразливих та малозабезпечених верств населення тощо.

Втім можемо констатувати, що поступово із вивченням теоретико-прикладних аспектів регулювання торгівлі посилюється переконання в необхідності застосування більш системного підходу. Це передбачає потребу у врахуванні інтересів суб'єктів системи регулювання внутрішньої торгівлі, значно ширших, аніж параметри ефективності діяльності торговельних економічних агентів, стану розвитку торгівлі як виду економічної діяльності та її місця в економіці.

Саме тому в основі системи регулювання внутрішньої торгівлі мають бути закладені базові принципи участі вказаних інституцій, їх функції, а також завдання, на досягнення яких буде орієнтуватися політика регулювання. Лише за рахунок цього стає можливим досягнення так званого синергічного ефекту – задоволення інтересів суспільства, первинної ланки економіки, держави. Відтак взаємозалежність суб'єктів регулювання внутрішньої торгівлі та їх економічних інтересів

набуває вигляду, який демонструє рисунок 1. Зауважимо, що усвідомлення сукупності суб'єктів та об'єктів регулювання внутрішньої торгівлі дозволяє в подальшому забезпечити дотримання принципів комплексності і системності політики в аналізованій сфері та забезпечити її вищу ефективність.

Відомо, що регулювання економічних процесів базується на певній системі форм та методів впливу. Аналізуючи механізми регуляції та їх класифікації, які виділені у профільній економічній літературі, робимо висновок, що найбільш поширеним є поділ на засоби прямого державного впливу та опосередкованого регулювання. До прямих методів регулювання, як правило, відносять адміністративне. Це методи, які обмежують свободу суб'єкта господарювання.

До них належать засоби заборони, дозволу та примусу [3]. Непрямі методи не обмежують свободу комерційної господарської діяльності і передбачають сукупність прийомів і способів впливу на суспільно-господарський розвиток із дотриманням вимог економічних законів, певних товарно-грошових відносин та використанням інших економічних важелів для створення умов, що забезпечують досягнення високих економічних результатів.

Зауважимо, що при регулюванні тих чи інших економічних явищ використовуються здебільшого обидві групи методів і сфера внутрішньої торгівлі тут не є винятком. Однак співвідношення їх застосування в процесі регулювання різниться залежно від стану розвитку внутрішнього ринку, торгово-



Рис. 1. Взаємозалежність суб'єктів регулювання внутрішньої торгівлі та їх економічних інтересів на посттрансформаційному етапі розвитку економіки

посередницького сектора, фінансово-економічних можливостей держави на конкретний момент часу. Дослідження цього аспекту набуло широкого розповсюдження в працях вітчизняних науковців [4].

Об'єктивно зрозуміло, що вищою є ефективність застосування економічних методів регулювання, які превалюють в економічній політиці розвинених держав, адже вони створюють стимули до тих чи інших дій економічних агентів, на противагу примусу (який часто призводить до протидії, демотивації). Попри те, досвід регулювання в умовах ринкової економіки не можна автоматично перенести на управління економічними процесами в умовах транзитивної економіки чи на посттрансформаційному етапі її розвитку. Виникає необхідність його адаптації та часткового застосування адміністративних методів регулювання, особливо на етапі інтенсивного розвитку і транзиту внутрішньої торгівлі, обумовлених цим проблем малокерованого розвитку значних об'єктів торгівлі і «витіснення» невеликих магазинів, недостатньої територіальних диспропорцій розвитку торгівлі, тіньового та необлікованого секторів ринку, високого рівня трансакційних витрат суб'єктів комерційної господарської діяльності при доступі до ресурсів та ринків. Крім того, необхідність заходів адміністративного характеру викликана ще й бажанням держави контролювати і регулювати ринок, що динамічно розвивається, характеризується великими обсягами товарообороту. Слід зауважити, що в такому випадку збільшується загроза надмірної зарегульованості внутрішньої торгівлі, що не сприяє формуванню ефективних механізмів саморегуляції, характерних для систем господарювання з ринковою економікою.

В Україні оголошено курс на формування соціально орієнтованої ринкової економіки, який передбачає поєднання конкуренції з соціальною компенсацією, гарантіями захищеності громадян. Тому регулювання внутрішньої торгівлі має бути спрямоване й на соціальний захист споживача, зокрема через: контроль за дотриманням вимог щодо якості товарів і торговельного обслуговування населення, системою ціноутворення; скорочення таких негативних виявів, як реалізація фальсифікованої, контрабандної чи контрафактної продукції, недобросовісної конкуренції. Крім того, орієнтація на соціально орієнтовану ринкову економіку вимагає також скерування регулювання в напрямі забезпечення: розвитку приватної власності та захисту цього права; формування здорового цивілізованого конкурентного середовища; розширення компетенцій громадських інституцій захисту споживача, населення і т. ін.

До засобів прямого державного регулювання відносять сукупність нормативно-правових актів. Закономірно, що їх перелік в економічно розвинених державах здебільшого є усталеним, структура та зміст – узгодженими, а кількість – оптимальною. Натомість в умовах формування внутрішньої торгівлі та її інфраструктури процес становлення інституціонального забезпечення торговельної діяльності є еволюційним та замість докорінної перебудови передбачає поступове коригування норм діючих ще за попередньої системи державного управління законодавчих актів разом із прийняттям нових. Це призводить до наявності великої кількості

нормативно-правових актів, які прямо чи опосередковано стосуються регулювання внутрішньої торгівлі, частих їх змін та інколи – дублювання функцій. Все це не сприяє спрощенню і гарантуванню прозорості процесу регулювання як функціонування, так і розвитку внутрішньої торгівлі, а відтак – і виконання нею важливих економічних і соціальних функцій.

Значна кількість науковців, що досліджують проблеми розвитку торгівлі, до причин недостатньо керованого (а, відтак, - ефективного та раціонального) розвитку внутрішньої торгівлі в період трансформації системи державного управління зараховують ліквідацію Міністерства торгівлі чи відсутність профільної інституції в системі центральних органів влади, зокрема в Україні. Підтвердженням цьому може слугувати перейменування з грудня 2010 р. вітчизняного Міністерства економіки України у Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Водночас очевидно, що доцільними є аналогічні реформування й на регіональному та місцевому рівнях.

Тому, узагальнюючи, зазначимо, що дієвість основних форм, методів та їх засобів, що можуть використовуватися в межах політики регулювання внутрішньої торгівлі, залежить як від системності та узгодженості при використанні, так і від стабільності, фінансової достатності, раціональності та належного контролю.

Кількість заходів політики регулювання внутрішньої торгівлі в межах економічних методів є більшою, натомість їх дієвість та результативність має непрямий характер, а практична імплементація потребує значних фінансових витрат та організаційних зусиль. Більшість адміністративних заходів є конкретними та чітко визначають параметри господарювання у сфері торгівлі, а тому вони більш дієві та швидше приносять результат.

Належне регулювання внутрішньої торгівлі потребує застосування системного підходу з використанням сукупності адміністративних та економічних методів і форм, засобів податкової, регуляторної, фінансово-кредитної політики, нормативно-правового регулювання, програмування і планування розвитку, організаційно-інституційного, соціально-психологічного і інформаційно-роз'яснювального характеру та передбачає врахування інтересів усіх суб'єктів системи регулювання внутрішньої торгівлі та залучення для цього договірних і недоговірних об'єднань підприємств торгівлі, суб'єктів господарювання в суміжних видах господарської діяльності (транспортних, логістичних, фінансово-кредитних, маркетингових, страхових, консалтингових, промислових), недержавних інституцій, організацій покупців і споживачів, громадянського суспільства. В основі системи регулювання внутрішньої торгівлі мають бути закладеними базові принципи участі вказаних інституцій, їх функції, а також завдання, на досягнення яких буде орієнтуватися політика регулювання, що уможливорює досягнення синергійного ефекту – задоволення інтересів суспільства, первинної ланки економіки, держави.

Елементами системи регулювання внутрішньої торгівлі є суб'єкти політики, об'єкти чи інтереси суб'єктів, рівні управління, функціонально-структурні напрями політики, сукупність методів, форм,

механізмів та засобів. Її підсистемами виступають види і форми торгівлі, просторово-територіальні аспекти торговельної діяльності, сектори торговельного підприємництва, етапи торгово-технологічного процесу; входами в систему є характеристики економіко-правового середовища в торгівлі, стану розвитку її інфраструктури та інституціонального забезпечення, діяльності суб'єктів господарювання у сфері торгівлі, обсяги та якість товарних запасів, інтелектуально-кадрового і ресурсного забезпечення, вхідної інформації; виходами – обсяги товарообороту, ефективність функціонування галузі та виконання її макроекономічних завдань, раціональність структурних характеристик, ефективність господарювання суб'єктів торговельної діяльності, наявність передумов для сталого безпечного розвитку економічних агентів і галузі.

Поєднання інструментів, засобів, способів впливу на процеси, які відбуваються у сфері внутрішньої торгівлі та є детермінантами її ефективності і розвитку, утворюють механізми регулювання торговельної діяльності – економічні, організаційні, правові, соціально-психологічні та професійні.

Дієвість політики регулювання внутрішньої торгівлі та використаних в її межах форм і механізмів, реалізованих заходів стає можливим лише за результатами оцінювання їх ефективності, що потребує формування сукупності показників, індикаторів та оціночних вимірювачів і накладає необхідність їх підбору відносно кожного з суб'єктів системи регулювання (органів влади, громадян, суб'єктів торговельної діяльності та їх об'єднань, організацій споживачів, інших недержавних інституцій громадянського суспільства), всіх її підсистем та елементів.

На нашу думку, подальші наукові дослідження в аналізованій сфері повинні стосуватися удосконалення методики оцінки ефективності регулювання внутрішньої торгівлі.

### **Список літератури**

1. *Економічний словник-довідник [Текст] / За ред. С. В. Мочерного. – К.: Феміда, 1995. – 367 с.*
2. *Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера [Текст] / Під ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 703 с.*
3. *Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку [Текст]: монографія / За ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука. – Донецьк-Львів: ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.*
4. *Дідківська, Л. І. Державне регулювання економіки [Текст] / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. – К.: Знання-Прес, 2000. – 209 с.;*
5. *Панасюк, Б. Державне регулювання економіки [Текст] / Б. Панасюк // Економіка України. – 1994. – №1. – С. 19-30.*
6. *Стеченко, Д.М. Державне регулювання економіки [Текст]: навч. посібник / Д. М. Стеченко. – К.: МАУП, 2000. – 176 с.*
7. *Бутенко, А. І. Державне регулювання економіки в перехідний період [Текст] / А. І. Бутенко, В. Р. Кучеренко. – Одеса: ОДЕУ, 1999. – 115 с.;*
8. *Діба, М. І. Регулювання в сучасній економічній системі [Текст] / М. І. Діба. – К.: КНЕУ, – 2000. – 220 с.*
9. *Мельник, А. Ф. Державне регулювання економіки перехідного періоду [Текст] / А. Ф. Мельник. – Тернопіль: Збруч, 1995. – 180 с.*

### **РЕЗЮМЕ**

*Добуш Зоряна*

#### **Теоретико-методические аспекты регулирования внутренней торговли**

Обосновано необходимость государственного регулирования процесса развития внутренней торговли, охарактеризовано методы и средства регулирования внутренней торговли, предложено системный подход к эффективному регулированию внутренней торговли государства.

### **RESUME**

*Dobush Zoryana*

#### **Theoretical and methodological aspects of domestic trade regulation**

The necessity for state regulation of domestic trade development is grounded. The methods of domestic trade regulation are described. Systematic approach for effective regulation of domestic trade is offered.

*Стаття надійшла до редакції 07.02.2012 р.*

## ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНО-ОРІЄНТОВАНИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

*У статті розглянуто окремі концептуальні засади, які дозволяють формувати регіональні системи підтримки експорту в Україні. Доведено пріоритетність зусиль на сегмент малого і середнього бізнесу. Представлено західний і російський досвід формування регіональних систем підтримки експорту. Окреслено основний інструментарій.*

**Ключові слова:** регіональна підтримка експорту, малі і середні підприємства, МСП, організаційний механізм, центр сприяння експорту, таргетування.

Глобалізаційні процеси і поступове зростання української економіки істотно розширюють можливості для ефективного міжнародного співробітництва з метою реалізації гео економічних інтересів країни. Україна і, зокрема, Харківська область поки що мають визнаний потенціал для заняття гідних позицій у національній міжнародній та світовій економіці. Для цього у 2010 р. проголошений перехід української економіки від експортно-сировинного до інноваційного соціально орієнтованого типу розвитку. Такий перехід передбачається здійснювати на основі закріплення і розширення конкурентного потенціалу українських областей і регіонів та нарощування їхніх порівняльних переваг у промисловості, логістиці, науці, освіті і високих технологіях. У цих умовах збалансовані та оновлені національна і регіональна торговельні стратегії та політики стають одним з важливих інструментів інноваційного розвитку регіонів і всієї України, забезпеченням їхньої конкурентоспроможності в континентальному та глобальному просторах.

У світовій науці є достатньо вивченими проблеми інституційного і організаційного сприяння зовнішньоекономічній діяльності (далі – ЗЕД). Значний внесок у дослідження і оцінку процесів реалізації експортного потенціалу країн, що розвиваються, внесли Е. Волкодавова [1], Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Т. Мельник [5], В. Михайловський [6], Д. Стеченко [7], Т. Циганкова [9] та ін. Однак вибірковий методологічний «рецепт» аналізу не формує вірогідного пояснення процесів на різних рівнях управління і реалізації експортного потенціалу в Україні, особливо – на рівні її регіонів. Відтак, невирішеною частиною проблеми є уточнення наукових засад організації інституційної підтримки вітчизняним експортерам саме на регіональному рівні і яка б спиралася на чітке маркетингове таргетування і відповідний розподіл функцій.

*Метою статті* є обґрунтування окремих концептуальних засад створення агенцій сприяння українському експорту на регіональному рівні.

Аналіз світового досвіду показує, що «...практично всі країни здійснюють регулювання і стимулювання зовнішньоекономічної діяльності на макро- та

мезорівнях. Підтримка експорту за кордоном представляє собою цілу систему взаємодіючих і взаємопов'язаних між собою урядових та неурядових інституцій...» [8, с. 5], до числа яких відносяться профільні міністерства і відомства, спеціалізовані агентства і експертні центри, фінансові структури, дипломатичні місії і т. д.

На думку В. Шулековського, не існує єдиного підходу до вирішення проблеми стимулювання експорту, і різні країни використовують різні стратегії щодо заохочення свого експорту [10, с. 33]. Здебільшого це спричинено станом економіки, наявністю тих чи інших економічних ресурсів тощо. Як свідчить світовий досвід, стимулювання експорту відбувається двома основними шляхами: 1) через формування сприятливої макроекономічної ситуації і 2) через стимулювання виробників до більшого виробництва і до інтенсивнішого експорту, тобто через дії на мікро- або мезорівні. Звичайно, що перший варіант краще, тому що забезпечує позитивні зміни у незрівнянно більшому масштабі, відповідає правилам державного регулювання торгівлі у ринкових країнах, особливо – в частині гармонізації з СОТ. Однак за нинішніх українських умов такий варіант, на жаль, не є реалістичним.

Автор цієї статті, маючи досвід практичної консалтингової роботи з даною предметною областю в Україні, згоден з висновком Інституту економіки перехідного періоду [8, с. 5-6], що сьогодні все чіткіше простежуються дві тенденції: 1) до регіоналізації зовнішньоторговельного співробітництва і 2) до активізації регіонів щодо промоції своїх товарів за кордоном. Ці тенденції зародилися у досить розвинених регіонах країн ЄС (напр., бельгійські Валлонія і Фландрія, іспанська Каталонія, німецька Баварія тощо), які й сьогодні не перестають себе позиціювати саме як регіони; а далі – це перейняли деякі євро регіони в ЄС.

Наведемо кілька показових прикладів. Розглядаючи західний досвід в царині формування регіональних інститутів сприяння зовнішньоекономічній діяльності, вважаємо, що показовим є приклад Фландрії – одного з найбільш розвинених експортоорієнтованих історичних районів в Євросоюзі. Експортне агентство Фландрії «Export

Vlaanderen» має сайт кількома мовами і є універсальним гідом по широкому переліку фламандських товарів і послуг. Агентство, засноване Урядом регіону, у своєму розпорядженні має мережу торгово-економічних представництв у більше ніж 50 країнах світу. Агентство пропонує послуги з налагодження бізнес-контактів з партнерами у Фландрії незалежно від роду передбачуваної співпраці (покупка товарів, технологій, створення СП з урахуванням індивідуальних умов); організовує поїздки на інформаційні конференції та семінари за участю фламандського бізнесу, який веде або планує вести бізнес з Бельгією або цим регіоном. Цим агентством пропонуються послуги з регулярного надання інформації щодо нових торгових можливостях, виставок і економічних місій. Інший приклад – іспанський консорціум «СОРСА» веде роботу з розвитку зв'язків каталонського підприємництва у всьому світі. У наших східних сусідів-росіян деякі суб'єкти Федерації також мають сайти, присвячені ЗЕД, але більш глибокий аналіз показує, що інформація на них рідко оновлюється і ще частіше - не відповідає дійсності.

Окремо ми хотіли б окреслити такий важливий момент, як цільова аудиторія подібних регіональних центрів сприяння експорту, або бенефіціари. За ознакою «становище в ЗЕД» до таких треба зарахувати, по-перше, підприємства-експортери – виробники переважно готової продукції (товарів, робіт, послуг), які експортують власну продукцію, і, по-друге, підприємства-імпортери, які постачають імпорт з-за кордону (або з-за меж певного регіону України) переважно для потреб місцевих експортерів.

Якщо ж класифікувати бенефіціарів за ознакою «розмір підприємства», то очевидним є те, що великі українські компанії-експортери або мають власний кваліфікований персонал для маркетингових досліджень, аналізу, пошуку нових можливостей і бізнес-комунікацій з закордонними партнерами, або мають можливості найняти відповідних кращих фахівців на засадах аутсорсингу (тимчасово) чи постійного проектного підходу. Українська бізнес-практика свідчить, що середні і особливо малі підприємства таких можливостей не мають і скоро не матимуть. Але насправді саме вони є виробниками найбільш інноваційних і навіть венчурних українських продуктів (наприклад, у сферах ІКТ, ресурсозберігаючий і освітніх технологій тощо); а це – продукція з найбільшою часткою доданої вартості у структурі ціни продукту.

Основними проблемами, з якими стикаються малі і середні підприємства (далі – МСП) у сфері просування і експорту своєї продукції, є: брак маркетингової інформації щодо стану ринків збуту і параметрів попиту; недостатність фінансових ресурсів для забезпечення експорту; складність у визначенні зарубіжних торгових партнерів; проблеми із встановленням і підтриманням зв'язків з потенційним закордонним покупцем; труднощі в забезпеченні зарубіжного представництва; брак часу для здійснення виходу на зовнішній ринок; недостатня кваліфікація персоналу для здійснення ЗЕД; складність у забезпеченні конкурентного рівня цін на зарубіжному ринку; брак підтримки з боку національного уряду; надмірні витрати на транспортування і страхівку.

На думку деяких дослідників [11, с. 18], основною

перешкодою для здійснення експорту є винятково внутрішні проблеми МСП. І дуже часто головною перешкодою є психологічні бар'єри окремих керівників підприємств, у яких немає ані часу, ані бажання обдумувати вихід на зовнішній ринок. А це є дуже важливим елементом, тому що здійснення експорту або імпорту повинно базуватися на обміркованих і обґрунтованих припущеннях про розвиток компанії, а не здійснюватися спонтанно, від випадку до випадку. Подібна поведінка може призвести до великих фінансових втрат для МСП.

Тобто природа появи цих перелічених проблем МСП вказує на те, що вони належать до мікро- або мезосередовища підприємства, а, значить, їх можна розв'язати на місцевому або регіональному рівнях, не вдаючись до зусиль національних структур, які поки що в Україні працюють не достатньо ефективно або не є популярними у підприємств (наприклад, недавно створений державний портал [www.ukrexport.gov.ua](http://www.ukrexport.gov.ua)).

Далі розглянемо інструментарій, який може застосовуватися місцевими центрами сприяння експорту, з метою повнішого задоволення потреби МСП. Якщо поглянути на російський і польський досвід застосування того чи іншого інструменту стимулювання місцевого експорту, то можна дійти висновку, що до нього належить лише те, що перебуває у межах відповідальності відповідного рівня влади (тобто, регіональний рівень) і майже не залежить від влади національного рівня. До таких інструментів можуть входити: сприяння місцевим експортерам у зниженні витрат на використання залучених кредитних коштів; зниження витрат на сертифікацію за міжнародними стандартами; зниження витрат на участь організацій-експортерів у виставково-ярмаркових заходах, форумах, презентаціях на території іноземних держав; поширення інформації щодо комунікативних і виставкових заходів, а також полегшення доступу до них під власним патронатом; інформаційне забезпечення знання правил і практики роботи на світових ринках.

Реалізація зазначених форм державної регіональної підтримки організацій-експортерів здійснюється у вигляді:

а) безкоштовне або майже безкоштовне надання маркетингової та іншої комерційної інформації;

б) субсидії за фактом понесених експортером витрат.

Низка чинних з 2009-2010 рр. регіональних програм стимулювання експорту в деяких суб'єктах Російської Федерації (напр., Ростовська область, Республіка Татарстан, Краснодарський край, Володимирська область) передбачають такі типові заходи державної фінансової підтримки місцевим експортерам:

– відшкодування частини витрат на сплату відсотків за кредитами, залучених у вітчизняних банках виробниками готової продукції (товари, роботи і послуги), яка поставляється на експорт, або підприємствами, що експортують готову продукцію (товари, роботи, послуги), вироблену на території тієї чи іншої області (воєводства);

– відшкодування частини витрат, пов'язаних з сертифікацією за міжнародними стандартами;

– відшкодування частини постійних (обов'язкових) витрат, пов'язаних з участю у виставково-

- ярмаркових заходах, форумах, презентаціях на територіях іноземних держав (оренда виставкових площ, оплата реєстраційних внесків, оплата послуг з оформлення виставкових стендів);
- моніторингу ефективності прийнятих рішень шляхом створення каналу зворотного зв'язку з організаціями-експортерами;
  - ведення баз даних в інтересах інфраструктурного забезпечення організацій-експортерів (організацій-експортери, електронний каталог експортованих і пропонувані до експорту товарів і послуг, потреба в товарах і послугах на зовнішніх ринках, нормативна правова база ведення зовнішньоторговельної діяльності в країнах - стратегічних партнерах);
  - організаційне і комунікативне сприяння організаціям-експортерам у просуванні готової продукції (товарів, робіт, послуг) на зовнішній ринок;
  - залучення фінансових ресурсів з коштів державного бюджету, а також міжнародних організацій;
  - акумулювання інформації про діючі програми підготовки та перепідготовки кадрів відповідно до експортної спеціалізації організацій-експортерів.

На сьогодні в українських областях немає таких структур, які б якісно виконували хоча б частину подібних функцій, наприклад, інформаційно-аналітичні. Власний досвід роботи з торгово-промисловими палатами довів, що за дуже рідкісними винятками (наприклад, Донецька ТПП) ці організації не зацікавлені в насиченні їх роботи новими потрібними місцевого бізнесу напрямками і проектами.

Передбачувані результати від реалізації регіональних програм сприяння експорту також можуть бути різними. Але більшість з них планується у діапазоні таких змін, як: збільшення в загальному обсязі експорту частки продукції з високою доданою вартістю; стимулювання експортної діяльності потенційних експортерів - промислових організацій з конкурентоспроможною продукцією; розширення географії поставок організацій-експортерів; розширення структури експорту (за товарними групами); зменшення не менше певного мінімального рівня питомої ваги імпорту тих чи інших товарів та збільшення поставок обладнання, для інноваційних виробництв чи проектів розвитку; включення до експорту нових галузей, які знизять залежність від сировинного експорту і ризиків, пов'язаних з нестійкістю його цінової кон'юнктури; збільшення кількості підприємств-експортерів; збільшення обсягу зовнішньоторговельних вантажів на перевалочних потужностях транспортної інфраструктури. Крім того, поліпшення іміджу та просування бренду (якщо він сформований і є) того чи іншого регіону в поєднанні з посиленням експортних позицій підприємств і сприятливим інвестиційним кліматом здатні дати поштовх додатковим іноземним інвестиціям. Зростає питома вага інвестицій, які спрямовуються на розвиток високотехнологічних виробництв, інновацій, реалізацію соціально значимих проектів.

При таргетуванні зусиль зі сприяння експорту важливо наголосити на такій важливій вимозі до способу надання таких послуг, як їхня обмеженість, тому що кількість МСП досить велика, а ресурси,

доступні для програм підтримки, завжди обмежені. Підтвердженням цьому є вивчення заходів підтримки МСП в Європі, яке показало наступне. З точки зору можливостей, зацікавленості і послідовності усі МСП розрізняються, а тому і державні, і приватні структури, котрі надають допомогу, переходять від практики задоволення усіх бажаних до практики на основі цільових програм, створених для тих підприємств, які не просто бажать, а готові експортувати. Це є певною формою селекції, «...заснованої на обмеженому фінансуванні і досвіді організацій з підтримки експорту, який показав, що надання допомоги підприємствам, які стратегічно не готові експортувати, є марною тратою ресурсів і може призвести до дестабілізації фінансового становища в самій компанії-експортері. Виходячи з цього, в деяких країнах надання деяких форм підтримки, таких як дослідження ринків або участь у виставках, обмежено лише компаніями зі схваленим планом експорту. Крім цього, серйозна підтримка надається тільки тим компаніям, які пройшли процедуру експортного аудиту» [3, с. 54], спрямованого на виявлення можливостей компанії та її готовність експортувати.

Загалом при таргетуванні регіональних заходів підтримки експорту можна дотримуватися наступного принципу: вибір заходів підтримки повинен базуватися на рівні «досвідченості» МСП в питанні експорту. Так для новачків, тобто для компаній, для яких експорт є новим видом діяльності, потрібна розробка посібників, проведення тренінгів, спрямованих на передачу практичних навичок «перших кроків до експорту», наприклад, з вибору цільової аудиторії на зовнішніх ринках, позиціонування, просування і укладання контрактів, а також семінарів за участю вже досвідчених у питанні експорту МСП.

З наукової точки зору, для сучасних дослідників є доцільним поєднання в наукових розвідках методологічних рецептів маркетингу і неінституціоналізму, а також методів, що враховують локальні інституційні конструкції на основі досвіду провідних західних країн. При цьому важливим є з'ясування специфіки регіонального політико-економічного контексту, вплив якого може суттєво визначати зміст місцевої економічної політики. З практичної точки зору, ініційовані урядом і місцевими органами влади послуги з регіональної підтримки експорту повинні мати під собою чітку селективну спрямованість на групу МСП.

### Список літератури

1. Волкодавова, Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика [Текст] : монография / Е. В. Волкодавова. — Самара. Самар. гос. экон. ун-та, 2007.
2. Воробьев, Д. С. Экспортные агентства во внешнеэкономической деятельности зарубежных стран [Текст] / Д. С. Воробьев // Внешнеэкономический бюллетень. - 2004. - № 11. - С.16-21.
3. Жаринов, А. А. О поддержке экспорта малых и средних предприятий [Текст] / А. А. Жаринов // Российский внешнеэкономический вестник. - 2010. - №1. - С. 51-55. - С. 54
4. Линн, Й. Ф. Опыт региональных организаций экономического сотрудничества : уроки для Центральной Азии [Текст] / Й. Ф. Линн, о. Пидуфала // Евразийская экономическая интеграция. - 2009. - № 2 (3). - С. 42-67.
5. Мельник, Т. Экспортный потенциал Украины: методология оцінки та аналіз [Текст] / Т. Мельник // Міжнародна

- 
- економічна політика. – 2008. – № 8-9. – С. 221 – 224.
6. Михайловский, В. П. *Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона. Автореф. дисс. на соискание научной степени доктора экономических наук : 08.00.05 [Росс. экон. академия им. Плеханова]. — М., 2003.*
  7. Стеченко, Д. М. *Розміщення продуктивних сил і регіоналістика [Текст] : навч. посібник. 2-ге вид. — К. : Вікар, 2002.*
  8. *Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России [Текст] / Институт экономики переходного периода. - М. : ИЭПП, 2007. - 159 с.*
  9. Циганкова, Т. М. *Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології [Текст] : монографія / Т. М. Циганкова. — К.: КНЕУ, 2004.*
  10. Шулековский, В. *Стимулирование экспорта как мера экономической политики [Текст] / В. Шулековский. – Мн. : Национальный банк Республики Беларусь // Банковский вестник. – 2007. - №10. – С. 32-35.*
  11. Northdurt, W. *Going global: how Europe helps small firms export [Текст] / W.E. Northdurt. - Washington, D.C., 1992. - С. 15-19.*

## РЕЗЮМЕ

*Дунаев Игорь*

### **Формирование региональных систем поддержки экспортно-ориентированных компаний в Украине**

В статье рассмотрены отдельные концептуальные аспекты к формированию региональных систем поддержки экспорта в Украину. Доказано приоритетность усилий на сегмент малого и среднего бизнеса. Представлены западный и российский опыт формирования региональных систем поддержки экспорта. Определен основной доступен инструментарий.

## RESUME

*Dunayev Igor*

### **Formation of the regional support systems for export-oriented companies in Ukraine**

Some conceptual aspects of the formation of the regional systems for export supporting to Ukraine are highlighted in the article. The priority of efforts given towards small and medium businesses is proven. Western and Russian experience in the formation of regional systems for export is presented. The basic supporting tools are summarized.

*Стаття надійшла до редакції 13.04.2012 р.*



## ПРОГНОЗНА ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ ПРОДУКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

*Здійснено прогнозу оцінку формування продуктивної зайнятості населення України з використанням кореляційно-регресійного аналізу, коефіцієнта еластичності, сценарного прогнозування та методу експертних оцінок.*

**Ключові слова:** продуктивна зайнятість, прогноз.

Необхідність розробки прогнозової оцінки перспектив формування продуктивної зайнятості населення України обумовлена вимогами стабілізації соціально-економічного розвитку країни та раціонального використання наявних ресурсів праці. В умовах циклічного розвитку економіки актуалізується передбачення тенденцій формування продуктивної зайнятості населення та розробка відповідних заходів її стимулювання.

Проблеми методології та методики прогнозування зайнятості населення досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема О. А. Акаєв, С. І. Бандур, Д. Р. Белоусов, Д. П. Богиня, В. С. Васильченко, М. В. Данюк, Т. А. Заяць, А. В. Калина, Є. П. Качан, Б. Н. Кузик, Е. М. Лібанова, В. В. Онікієнко, О. Г. Позднеева, Л. М. Черчик та ін. Відзначаючи їх вагомий внесок у формування методичної бази прогнозування, слід вказати на відсутність методичних розробок, присвячених прогнозуванню можливих обсягів та структури продуктивної зайнятості населення.

Метою статті є здійснення прогнозової оцінки перспектив формування продуктивної зайнятості населення в Україні. Основними завданнями є визначення причинно-наслідкових зв'язків між продуктивною зайнятістю та факторами, що її обумовлюють, обґрунтування перспективних тенденцій та можливих сценаріїв формування продуктивної зайнятості.

Прогнозування змін у системі зайнятості населення є доволі складним процесом з огляду на відсутність необхідного економіко-статистичного масиву даних та достатньо опрацьованої методичної бази прогнозування, що суттєво обмежує аналітичні передбачення та їх аргументацію.

Передує прогнозній оцінці продуктивної зайнятості етап передпрогнозного аналізу (рис. 1). У його складі – ретроспективна оцінка динаміки продуктивної зайнятості, аналіз її структурних зрушень у регіональному та галузевому розрізах, висвітлення впливу факторів, що формують продуктивну зайнятість. На основі цієї інформації здійснюється прогноз продуктивної зайнятості населення.

При прогнозуванні продуктивної зайнятості можуть бути використані методи екстраполяції, моделювання, сценарного прогнозування,

кореляційно-регресійного аналізу тощо. *Метод прогнозової екстраполяції* (проста екстраполяція, екстраполяція тренда, метод найменших квадратів, метод експоненційного згладжування) здійснюється шляхом дослідження ретроспективних рядів динаміки продуктивної зайнятості та її факторів, виявлення закономірностей її формування і перенесення наявних тенденцій на прогнозний період. Означені методи базуються на принципі збереження закономірностей розвитку та високій інерційності об'єкта дослідження, а тому його недоліком є накопичення похибки та низька точність результатів прогнозу.

*Моделювання* продуктивної зайнятості населення можливе за використання економіко-статистичних, імітаційних моделей, виробничих функцій та інших моделей. Їх застосування є доречним при відстеженні взаємозалежності між змінними, неможливості прямого спостереження, окресленні характеру взаємодії факторів впливу. Недоліками моделювання є неможливість встановлення математичного зв'язку між факторами продуктивної зайнятості за межами періоду апроксимації.

Прогнозна оцінка продуктивної зайнятості за використання *кореляційно-регресійного аналізу* дозволяє відстежити ймовірний вплив на продуктивну зайнятість низки факторів, оцінити щільність структурних зв'язків та внесок кожної незалежної змінної у варіацію прогнозованої продуктивної зайнятості. Позитивною ознакою кореляційно-регресійного аналізу є те, що вплив на продуктивну зайнятість незалежних змінних є комплексним, а не сумою відокремлених факторів. Недоліком цього методу є його неспроможність відобразити реальну дійсність, а також здатність визначити лише аналітичну форму зв'язку.

*Сценарний підхід* є поширеним в Україні методичним підходом. Його поширеність обумовлена особливістю розвитку національної економіки, зокрема її непередбачуваністю та нестабільністю. Сутність сценарного підходу полягає у розробці можливих, зазвичай трьох (реалістичний, оптимістичний, песимістичний), варіантів прогнозу. Це дозволяє передбачити можливі сценарії розвитку подій, обумовлених впливом конкретних факторів.

Вибір методів для прогнозової оцінки продуктивної зайнятості обумовлюється системою принципів прогнозування, які дозволяють

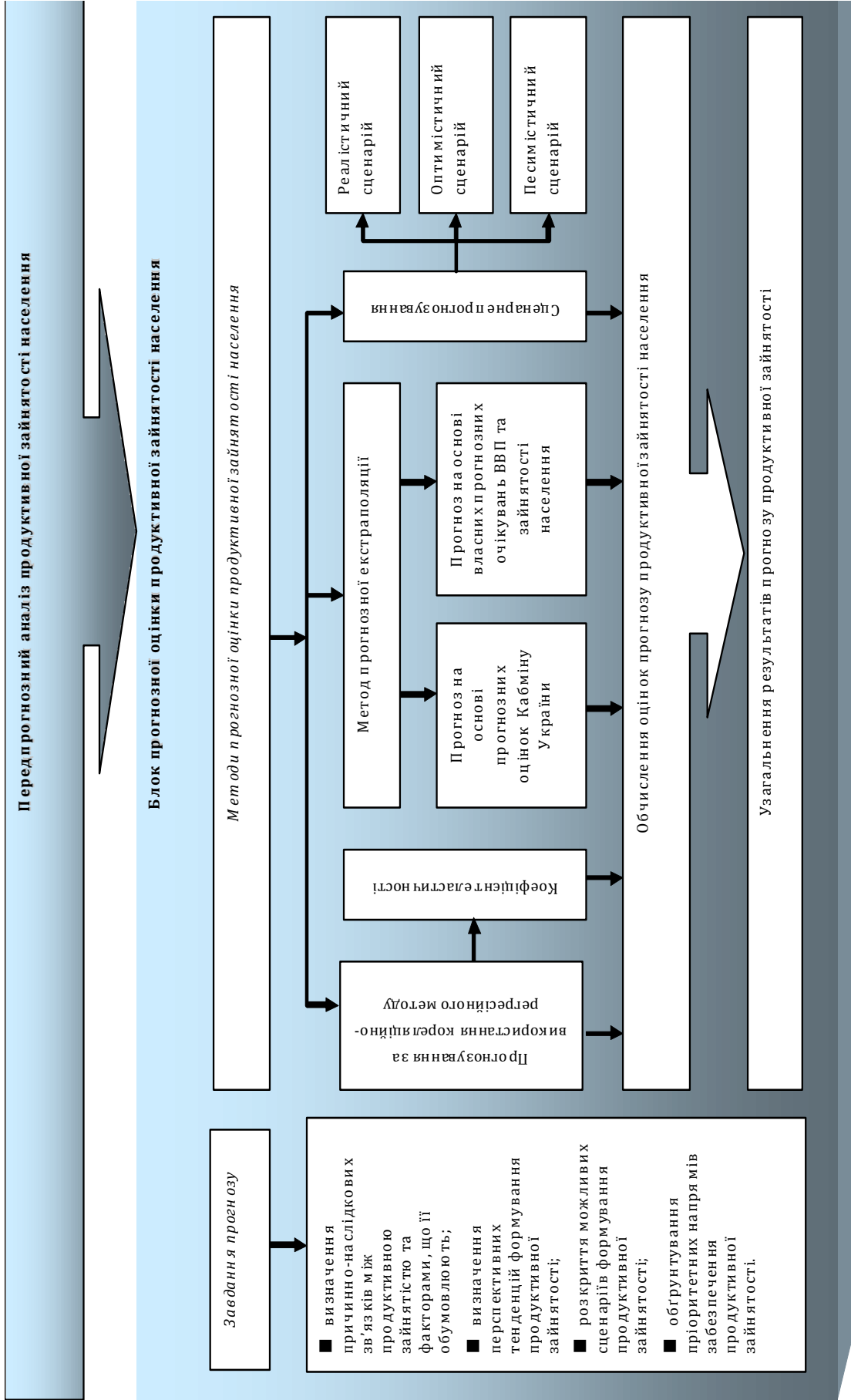


Рис. 1. Модель прогнозовної оцінки продуктивної зайнятості населення України.

виокремити більш доцільні та оптимально поєднувані методи. До головних принципів прогнозування продуктивної зайнятості належать:

- *принцип оптимальності*, який передбачає найкраще з можливих варіантів поєднання методів прогнозування оцінки, завдяки чому досягається висока точність прогнозу;
- *принцип поліваріантності* – застосування альтернативних варіантів та сценаріїв прогнозування;
- *принцип інтерпретаційного зв'язку кількісних та якісних результатів прогнозу*, який передбачає взаємопопояснюваність кількісних та якісних показників спрогнозованої продуктивної зайнятості;
- *принцип комплексності та ієрархічності* – врахування прогнозів соціально-економічної ситуації та продуктивної зайнятості на національному, регіональному, галузевому рівнях з окресленням їх пріоритетності;
- *принцип результативності* – забезпечення розв'язання методами прогнозування оцінки визначених завдань прогнозу.

Вирішальне значення для достовірності прогнозування продуктивної зайнятості має тривалість прогнозного періоду. На нашу думку, прогноз продуктивної зайнятості в Україні має здійснюватися переважно на короткий термін (2-3 роки), що обумовлено нестабільністю економічних процесів у країні, їх динамічністю в умовах фінансово-економічної кризи. Водночас тривалість прогнозного періоду продуктивної зайнятості залежить від методу прогнозування. При використанні методу прогнозування екстраполяції термін прогнозу обмежується 2-3 роками, з огляду на особливості методу та економічної ситуації в країні. При прогнозуванні продуктивної зайнятості за використанням кореляційно-регресійного методу, поряд з короткостроковим прогнозом, доречно застосувати середньострокове прогнозування. Це обумовлено визначальним впливом на формування продуктивної зайнятості інвестиційних процесів, вплив яких на соціально-економічну ситуацію малопомітний в короткостроковий період, оскільки інвестиційний лаг зазвичай перевищує межі 2 років.

Застосування кореляційно-регресійного аналізу при прогнозуванні продуктивної зайнятості передбачає проходження наступних етапів: відбір факторів, що істотно впливають на індекс продуктивної зайнятості, перевірка їх на мультиколінеарність; оцінювання парного кореляційного зв'язку; проведення лінійного регресійного аналізу, побудова рівняння залежності й здійснення за його допомогою прогнозування індексу продуктивної зайнятості. За критерієм значущості та наявності причинно-наслідкового зв'язку було відібрано 7 факторів, аналіз яких показав, що значний зв'язок із результативною ознакою (індексом продуктивної зайнятості) мають інвестиції в основний капітал, обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), рівень реальної заробітної плати та використання робочого часу. Про високий зв'язок між індексом продуктивної зайнятості і означеними факторами свідчить високий коефіцієнт детермінації, який становить 0,9951. Стандартна похибка становить 0,009, що свідчить про адекватність обраної моделі. З

імовірністю 0,95 % можна стверджувати, що індекс продуктивної зайнятості, сформований впливом означених факторів, буде не менше -0,2899 і не більше 2,0425.

За результатами проведеного регресійного аналізу рівняння залежності індексу продуктивної зайнятості від означених факторів має наступний вигляд:

$$y = 0,8763 - 0,0044x_1 + 0,0016x_2 + 0,0015x_3 + 0,0017x_4$$

де,  $y$  – індекс продуктивної зайнятості населення;

$x_1$  – використання робочого часу;

$x_2$  – обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг);

$x_3$  – інвестиції в основний капітал;

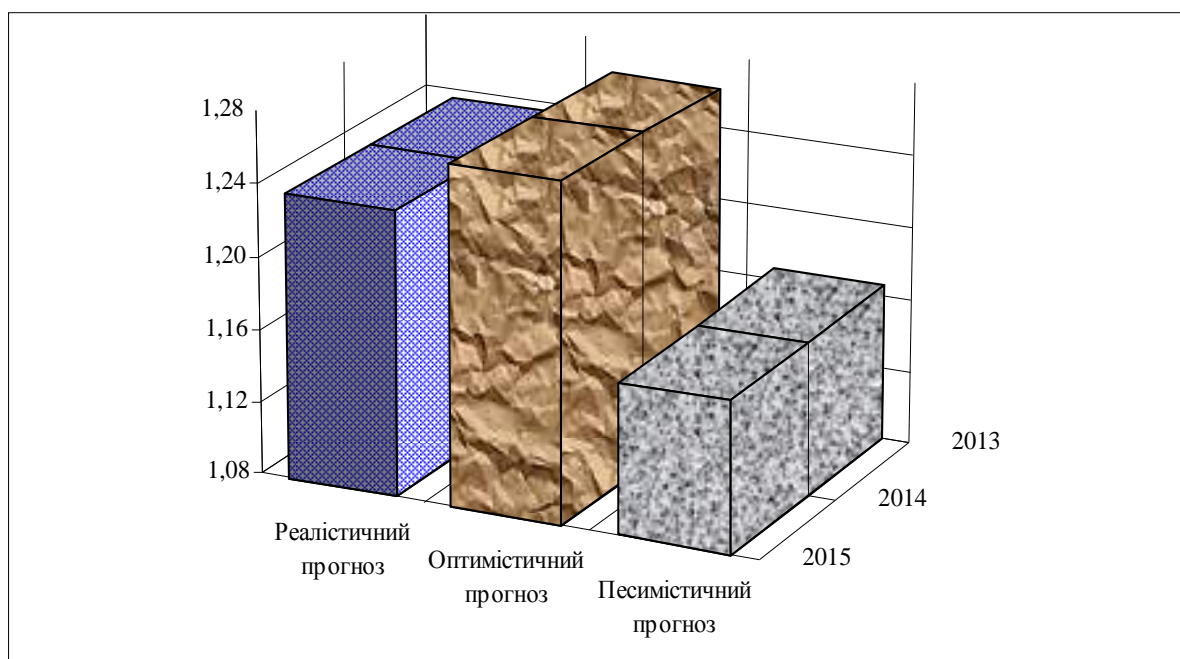
$x_4$  – рівень реальної заробітної плати.

Встановлено, що використання робочого часу має зворотній зв'язок з індексом продуктивної зайнятості, про що свідчить від'ємний коефіцієнт рівняння. Найбільш значущими факторами для залежної змінної є обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) та інвестиції в основний капітал, оскільки їхні значення  $t$ -статистики вище критичного. Відповідно, фактори "рівень реальної заробітної плати" та "використання робочого часу" є менш значущими.

Означене рівняння використано для прогнозування індексу продуктивної зайнятості населення. На рис. 2 наведено результати розрахунків прогнозних значень індексу продуктивної зайнятості населення України за трьома сценаріями розвитку подій: реалістичним, оптимістичним та песимістичним. Реалістичний варіант прогнозу ґрунтується на припущенні збереження та відносної незмінності тенденцій розвитку як економіки країни, так і сфери зайнятості. Передбачається, що в прогнозованому періоді формування продуктивної зайнятості визначатиметься впливом подальшого реформування податкової та пенсійної систем, реалізацією урядових законопроектів, спрямованих на детінізацію доходів, Програми економічних реформ на 2010-2014 рр. „Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава”, Державної цільової соціальної програми подолання та запобігання бідності на період до 2015 року тощо. Визначальними факторами формування продуктивної зайнятості стануть зростання інвестування в основний капітал та обсягу реалізованої продукції, за яких збільшення індексу продуктивної зайнятості протягом 2013-2015 рр. складе 0,003.

Позитивний вплив означених факторів простежуватиметься через модернізацію виробничих потужностей, покращення техніко-технологічної озброєності праці, підвищення продуктивності праці та ефективності використання робочого часу, що дозволить у період до 2020 р. збільшити індекс продуктивної зайнятості до 1,24.

Оптимістичний та песимістичний варіанти прогнозу визначають верхню та нижню межі прогнозних значень продуктивної зайнятості. Оптимістичний варіант базується на гіпотезі, що в прогнозований період формування продуктивної зайнятості відбуватиметься в більш сприятливих умовах, які визначатимуться покращенням зовнішньоекономічної кон'юнктури та зростанням експортного потенціалу, зниженням кредитних відсоткових ставок і зростанням інвестиційної



**Рис. 2. Очікуваний індекс продуктивної зайнятості населення України, 2013-2015 рр.**

активності суб'єктів підприємницької діяльності, підвищенням науково-технічного потенціалу країни, переходом прихованої економіки у відкриту форму. Позитивним чином на формування продуктивної зайнятості вплине державне регулювання структурних зрушень, яке залучатиме стимулювання переорієнтації капіталів на більш продуктивні та стратегічно важливі види економічної діяльності, стимулювання впровадження інновацій у виробництво з високою часткою доданої вартості в кінцевому продукті, коригування структури зайнятості населення за професійно-кваліфікаційною та віковою структурою.

Подальше реформування національної економіки, зокрема поетапна реалізація податкової та інвестиційної, пенсійної реформ, нарощування капіталоозброєності, технологічного оновлення виробництва, впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, зростання виробництва конкурентоспроможної, імпортозамінної продукції створюють передумови для зростання продуктивності праці, збільшення реальної заробітної плати та життєвого рівня населення. Нарощування позитивних зрушень в економіці країни сприятиме інтенсивнішому зростанню індексу продуктивної зайнятості, який у 2015 р. збільшиться до 1,07, а у 2020 р. – 1,28.

Песимістичний сценарій розвитку подій ґрунтується на гіпотезі збереження інерційних тенденцій розвитку економіки, поглиблення фінансово-економічної кризи та загострення енергетичної кризи. Характерними ознаками означеного сценарію є згортання інвестиційної активності суб'єктів підприємницької діяльності, падіння обсягів виробництва, збільшення зносу основних виробничих фондів, скорочення обсягів експорту, зростання частки тіньової економіки, обмежувальна фінансова політики держави, яка знизить рівень платоспроможності населення, і,

відповідно, посилить кризу виробництва, збільшить обсяги вивільнення надлишкової робочої сили та зовнішньої трудової міграції, спричинить погіршення якості трудового потенціалу країни. Відповідно до гіпотези, яку покладено в основу песимістичного варіанту прогнозу, впродовж 2013–2015 рр. падіння індексу продуктивної зайнятості становитиме 0,002.

Підібрані для регресійного аналізу чотири фактори (обсяг реалізованої продукції, інвестиції в основний капітал, рівень реальної заробітної плати, використання робочого часу) взаємопов'язані з продуктивною зайнятістю і вплив кожного з них здатен підвищити чи знизити її індекс. Дослідження цієї залежності із використанням коефіцієнту еластичності дає змогу зробити такі висновки: при зростанні інвестицій в основний капітал на 1% індекс продуктивності зайнятості зростає на 0,16%; збільшення обсягу реалізованої продукції на 1% обумовить зростання індексу продуктивної зайнятості на 0,19%; зростання рівня реальної заробітної плати на 1% призведе до збільшення індексу продуктивної зайнятості на 0,18%; при зростанні використання робочого часу на 1% індекс продуктивної зайнятості знизиться на 0,37%.

Прогнозна оцінка дозволила зробити висновок, що для прогнозування можливих тенденцій продуктивної зайнятості доцільним є поєднання кореляційно-регресійного методу (в т. ч. з використанням коефіцієнта еластичності), методів екстраполяції, сценарного прогнозування та експертних оцінок. Використання цих методів дозволяє різноаспектно дослідити тенденції формування продуктивної зайнятості, розширює поле дослідження, підвищує точність прогнозу та дає можливість порівняти його результати. Перспективи формування продуктивної зайнятості визначатимуться інтенсивністю реформування економіки, зовнішньоекономічною кон'юнктурою, обсягами нарощування капіталоозброєності, технологічного оновлення

---

виробництва, впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій. Це потребує розробки стратегії забезпечення продуктивної зайнятості задля своєчасного коригування процесу, забезпечення продуктивного використання виробничого і людського потенціалів країни, зростання продуктивності праці та життєвого рівня населення.

### РЕЗЮМЕ

*Дьяконенко Оксана*

#### **Прогнозная оценка формирования продуктивной занятости населения Украины**

В статье рассматривается прогнозная оценка формирования продуктивной занятости населения Украины. Прогнозная оценка осуществлена с использованием корреляционно-регрессионного анализа, коэффициента эластичности, сценарного прогнозирования и метода экспертных оценок. Проанализировано влияние объема реализованной продукции, инвестиций в основной капитал, уровня реальной заработной платы, использования рабочего времени на формирование продуктивной занятости.

### RESUME

*Dyakonenko Oksana*

#### **Prognosis estimation of forming of productive employment of population of Ukraine**

The prognosis estimation of forming of productive employment of population of Ukraine is considered in the article. A prognosis estimation with the usage of cross-correlation-regressive analysis, coefficient of elasticity, scenario prognostication and method of expert estimations is carried out. The influence of volume of the realized products, investments in the fixed assets, level of the real wage, use of business hours on forming of productive employment is analyzed.

*Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.*

## ОЦІНКА СТАНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

*У статті розглянуто стан кабельної промисловості України. Проведено загальну оцінку конкурентоспроможності підприємств галузі, яка має значення та актуальність в умовах достатньо жорсткої конкуренції, насамперед на вітчизняному ринку, та економічної ситуації, що склалася в Україні.*

**Ключеві слова:** кабельна промисловість, конкурентоспроможність, аналіз, оцінка.

Актуальність оцінки конкурентоспроможності визначена її важливим значенням як узагальнюючого показника успішного ведення справ суб'єкта підприємницької діяльності в сучасних умовах господарювання і економічної нестабільності країни. Дослідження конкурентоспроможності підприємства в умовах економічної ситуації, що склалася в Україні, дає змогу розглядати її як комплексну характеристику потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг в перспективі.

Дослідженню конкурентоспроможності підприємств кабельної промисловості присвячені роботи вітчизняних вчених, серед яких: Р. О. Костирко, В. М. Костюченко, Т. В. Момот, Н. В. Тертична, В. О. Шевчук. Їм передували роботи російських економістів: В. Т. Битюцьких, А. Г. Грязнової, П. Дойля, В. Е. Єсіпова, С. А. Ленської, Г. А. Маховікової, В. В. Терехової, М. А. Федотової та ін.

Огляд наукової літератури виявив, що дослідження з проблеми оцінки конкурентоспроможності підприємств кабельної промисловості не проводилися в необхідному обсязі.

Мета дослідження полягає в аналізі стану конкурентоспроможності підприємств кабельної промисловості України.

Сьогодні для кожного підприємства питання оцінки й аналізу конкурентоспроможності має неабияке значення та актуальність в умовах достатньо жорсткої конкуренції, насамперед на вітчизняному ринку.

Одна з особливостей українського кабельного ринку полягає в тому, що кожен з провідних виробників кабельно-провідникової продукції (КПП) зайняв свою нішу, опинившись майже монополістом у певному сегменті. Ніші, не зайняті вітчизняними підприємствами, захопили закордонні. Причому особливого опору вони не зустріли, так як у кожного вже були налагоджені канали збуту і міцні зв'язки з замовниками.

Враховуючи особливості національного бізнесу, багато виробників КПП, для того, щоб утриматися на плаву в умовах ринку з його мінливою кон'юктурою, відмовляються від радянської практики вузької спеціалізації і прагнуть освоїти випуск якомога більшої кількості продукції для різних секторів економіки.

Але і в цих умовах є підприємства, які залишаються монополістами з випуску окремих видів

кабельно-провідникової продукції. Так за даними антимонопольного комітету України, до таких підприємств належать [1]:

- ПАТ «Донбаскабель» – шахтний кабель;
- ПАТ «Укркабель» – авіаційні дроти і кабелі;
- ЗАТ «Південкабель» – силові кабелі на 1 кВ і вище (бронекабель), сигнально-блокувальні кабелі;
- ПАТ «Одескабель» – оптоволоконний кабель, LAN-кабель;
- ВАТ «Азовкабель» – суднові (морські) проводи та кабелі.

На економічному просторі колишнього Радянського Союзу Україна посідає друге місце серед країн СНД з виробництва КПП.

Основним конкурентом для вітчизняних виробників вважається російська кабельно-провідникова продукція. На думку фахівців ринку кабельної продукції, близько 10 великих оптовиків постачають на український ринок кабель і провід російських виробників кабельно-провідникової продукції – «Камкабель» (м. Перм), «Москабель» (м. Москва), «Електрокабель» (м. Кольчугіно), «Сибкабель» (м. Томськ).

Просувається на нашому ринку продукція й інших зарубіжних виробників, зокрема компанії Siemens і HELUKABEL GmbH (Німеччина) і фірми Elektrim Kable SA (Польща), Nokia (Фінляндія), LietKabelis (Литва), а також продукція з Болгарії, Угорщини, Югославії та інших країн, що виготовляють КПП. Однак помітної ролі на внутрішньо-українському ринку КПП ці виробники не відіграють. Виняток становлять тільки кабельні системи для локальних мереж [2].

Говорячи про співвідношення на українському ринку КПП вітчизняного та зарубіжного виробництва, фахівці зазначають, що на сьогоднішній день панівне становище посідає продукція наших виробників [3]:

- по силовому кабелю вище 6 кВ – 85% вітчизняна продукція і 15% – імпорт;
- по силовому кабелю до 1 кВ, відповідно – 90% і 10%;
- за іншими видами КПП – 95% та 5%.

Виняток тут становлять хіба що окремі типи кабелів, які в Україні не виробляються через їх незначне споживання. Цей сегмент ринку КПП залишиться сферою інтересів закордонних

виробників.

Загалом обсяг ринку КПП найближчим часом (за стабільної економічної ситуації в країні) буде зростати. Останні 3-4 роки на ринку кабельно-провідникової продукції, так само, як і скрізь, безперервно посилюється конкуренція. Великі компанії продовжують розвиватися, створюючи при цьому регіональні та роздрібні мережі. Невеликі фірми або йдуть з ринку, або об'єднуються з великими компаніями. Середні відчувають себе непогано за рахунок індивідуального підходу до клієнтів [4]. Значно ускладнює ситуацію на ринку КПП наявність низькоякісної і контрабандної продукції. Особливо це сильно виявляється в західних регіонах України. Треба зазначити і експансію російської продукції, а також цінову війну між виробниками. Все це свідчить про те, що український ринок КПП знаходиться на етапі структурних змін. У ситуації, що склалася, стрімко розвиваються ті компанії, які здатні надати замовникам низькі ціни, комплекс послуг та широкий асортимент кабельно-провідникової продукції. Це непросте завдання і вирішити його можуть лише великі компанії.

У 2010 році попит на кабельно-провідникову продукцію не змінився, в силу того, що в 2009-му порівняно з 2008-м роком стався істотний спад споживання (падіння на 40 %) через різні фінансові і політичні події, що відбулися в країні. Тому в 2010 році показник реалізації кабельної продукції зберіг рівень 2009 року. Протягом вже декількох років ринок КПП зростає приблизно на 10-20 % на рік. Його ємність збільшувалася як в натуральному, так і в грошовому вираженні [5].

Сучасний ринок кабельно-провідникової продукції широкий і насичений за асортиментом. За офіційними даними українська кабельна промисловість випускає приблизно 95 % відомої у світі кабельної продукції, що утворює 42 товарні групи та кілька тисяч маркорозмірів. Зберігається висока питома вага традиційних видів кабелю, проте з 2000 року швидко зростає обсяг виробництва високотехнологічних видів: оптико-волоконний, кабель типу «скручена пара», що є реакцією товаровиробників на стрімке зростання попиту на ці види продукції в Україні. Налагоджується виробництво сучасних наукоємних видів кабелів високої якості, які зараз переважно ввозять з-за кордону лише такі гіганти, як ЗАТ «Південкабель» (Харків) та ПАТ «Одескабель» (Одеса).

У наш час для сумлінного українського виробника на ринку кабельної продукції існує дві основні проблеми:

- Неякісна дешева продукція місцевого виробництва (без технічної документації), яка не гарантує споживачеві безпеки і довговічності в експлуатації.
- Відсутність мит і квот в Україні на імпорту кабелю продукцію, що забезпечує її дешевизну і не регламентує якість. Кабель, який ввозиться нелегально, найчастіше є низькосортним, але бере на себе істотну частку українського ринку.

З вирішених завдань 2010 року оператори ринку називають переосмислення платіжних відносин між учасниками сегмента. На сьогоднішній день споживачі «втягнулися» в нові схеми платіжних відстрочок і ринкова ситуація досить стабільна.

Експерти стверджують, що зарубіжні компанії розглядають Україну як перспективний ринок збуту свого товару і всіляко прагнуть збільшити обсяги поставок [6]. Звичайно ж, це жодним чином не сприяє розвитку вітчизняного виробництва кабелю.

В Україну ввозять сучасну високотехнологічну продукцію (потужні силові, коаксіальні, самонесучі кабелі), яку наші виробники не випускають, або випускають ще недостатньо (кабелі з ізоляцією зі зшитого поліетилену, кабелі для комп'ютерних мереж, кабельного телебачення, гнучкі кабелі в гумовій ізоляції), а експортують в основному традиційні товари. Частка українських виробників на ринку високотехнологічних видів продукції поки що невисока.

Асортимент КПП постійно розширюється за рахунок нової високотехнологічної продукції. У той же час традиційна продукція з ринку не витісняється, а зберігає свої позиції. Сегмент високотехнологічної продукції посіли зарубіжні виробники без особливого опору з боку українських підприємств. Європейська КПП перевершує вітчизняну як за якістю, так і за ціною, але, не дивлячись на це, має стабільний попит у споживача.

Галузь має проблеми, які можуть бути вирішені лише на державному рівні. Головна з них – це відсутність власної сировини. В Україні немає промислових запасів міді. Ще одна проблема – «сірий» імпорт кабелю з Росії і країн Східної Європи, що створює на ринку ефект недобросовісної конкуренції і проблему контролю якості.

Нові тенденції в галузях-споживачах продукції КПП вимагають від українських виробників вивчення сучасних потреб і нових вимог, розробки спільно з науковими організаціями нових конструкцій проводів і кабелів, а також ізоляційних матеріалів для їх виготовлення з урахуванням міжнародного досвіду і завдань, поставлених споживачами.

Підприємства-виробники КПП не можуть орієнтуватися на використання традиційних технологій. Сфера зазнає змін, що обумовлені підвищенням споживчих, соціальних та екологічних стандартів; постійним зростанням ціни на основний ресурс – метал (у складі собівартості витрати на мідь або алюміній можуть досягати 70 %); загостренням конкуренції на глобальному ринку КПП; розвитком основних галузей-споживачів КПП; винаходами нових матеріалів з новими хімічними та фізичними властивостями [7].

Звичайно, кабельна промисловість відстає від наукоємних галузей економіки за показником відношення витрат на НДДКР. Однак у ній здійснюються масштабні науково-дослідні програми з використанням унікального устаткування, новітніх матеріалів, останніх відкриттів у фундаментальній науці.

Чинники конкурентоспроможності продукції – ціна або унікальні експлуатаційні характеристики. В умовах конкурентної боротьби підприємства орієнтуються або на виробництво дешевшого кабелю за рахунок економії, або на продукцію, що відрізняється якимись властивостями.

У висококонкурентній і зрілій кабельній галузі ціна кабелю визначається ціною використаних матеріалів. Виробництво КПП само по собі не вимагає великої різноманітності сировини (використовуються ізоляційні матеріали, а також алюмінієва або мідна

катанка). Зростання ціни міді та алюмінію пропорційно відбивається на зростанні ціни кінцевої продукції.

Україна не здійснює промислового видобутку мідної руди. Мідь та сировина для кінцевого виробництва міді та продукції з неї ввозиться в Україну з країн СНД, переважно Росії та Казахстану (близько 70 % необхідної сировини). Деякі хімічні матеріали в Україні не виробляються. З використанням імпортованих полімерів ціна кабелю піднімається, як мінімум, на 25 % [8].

Несприятливим фактором розвитку галузі є відсутність в Україні виробників обладнання для КПП світового класу. Виробники сучасного обладнання – закордонні, зокрема MAG (Австрія), Nokia, NEXTRON (Фінляндія), PROTON (Великобританія), SKET (ФРН), Caballe, Rosental, Coilpac, Nextrom, Swisscab (Швейцарія), Troester (Німеччина). Робочі взаємини, як правило, обмежуються закупівлею обладнання [9].

Стан фінансового сектора України, відсутність венчурних фондів у чистому вигляді визначають низьку інноваційну активність вітчизняних підприємств.

Більшість українських виробників КПП не можуть на рівних конкурувати з підприємствами-виробниками аналогічної продукції як в Україні, так і за її межами внаслідок наступних причин:

- підприємства-конкуренти країн далекого зарубіжжя виграють в конкурентній боротьбі за рахунок використання у виробництві нових наукових технологій та налагоджених механізмів постачання на ринок і продажу своєї продукції;
- підприємства-конкуренти інших країн значною мірою захищені митними та податковими обмеженнями при ввезенні української продукції;
- підприємства-конкуренти мають доступ до більш дешевих енергетичних і сировинних ресурсів.

Умовою виживання українських підприємств-виробників КПП є орієнтація на високотехнологічне виробництво та впровадження передових наукових досягнень.

Як зазначають експерти, шанс на довгостроковий розвиток у машинобудуванні мають лише високотехнологічні виробництва, якими володіють великі приватні корпорації [10]. Але в галузі діють лише кілька великих українських виробників і навіть їх потужності поступають іноземним. Крім того, є середні та малі підприємства, які не можуть розраховувати на те, щоб своїми силами здійснювати всі необхідні дослідження, а також упроваджувати інновації з необхідною швидкістю і в необхідних масштабах.

За результатами проведеного аналізу кабельної промисловості ми дійшли висновку, що для більш детальної оцінки конкурентоспроможності підприємств необхідно розробити відповідну методику.

### Список літератури

1. Коршак, Р. Рынок КПП побеждает экспорт / BUILD Review [Электронный ресурс] / Р. Коршак. – Режим доступа: <http://www.biznes-tema.com/page6/>
2. Бойко, Н. Непокабельный рынок [Текст] / Н. Бойко // Строительство и Реконструкция. – 2009. – № 1-2. – С. 21-22.
3. Шаповал, Е. Под напряжением [Текст] / Е. Шаповал // Бизнес. – 2006. – № 11. – С. 34-39.

4. Шаповал, Е. Не в жилу // Укрспецкабель [Электронный ресурс] / Е. Шаповал. – Режим доступа: <http://ukrspccable.ua/articles/2334/>
5. Иоффе, О. Новые назначения проводов и кабелей. Обзор рынка КПП [Текст] / О. Иоффе // ТехСовет – 2007. – № 5 (47). – С. 30-32.
6. Иоргачев, Д. Прогресс нельзя остановить [Электронный ресурс] / Д. Иоргачев // Электропанорама. – Режим доступа: [http://www.elektropanorama.com.ua/ru/magazine/10\\_2010/](http://www.elektropanorama.com.ua/ru/magazine/10_2010/).
7. Рынок кабельно-проводниковой продукции [Электронный ресурс] – Режим доступа – <http://www.proxima.com.ua/articles/articles.php?clause=3370> – Назва з екрану.
8. Нападковська, І. В. Проблемні аспекти інформаційного забезпечення оцінювання підприємств кабельної промисловості України [Текст] / І. В. Нападковська // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 68-72.
9. Оцінка рівня інноваційно-технологічного розвитку регіонів [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>. – Назва з екрану.
10. Машины поднимают настроение [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://promtmash.net>. – Последний доступ: 17-02-2009. – Название с экрана.

### РЕЗЮМЕ

*Ергиева Любовь*

#### Оценка конкурентоспособности предприятий кабельной промышленности Украины

В статье рассматривается кабельная промышленность Украины. Проводится общая оценка конкурентоспособности предприятий кабельной промышленности, которая имеет значение и актуальность в условиях достаточно жесткой конкуренции, в первую очередь, на отечественном рынке, и экономической ситуации, которая сложилась в Украине. Более детально анализируются методические и информационные базы оценивания предприятий кабельной промышленности Украины.

### RESUME

*Yergiyeva Lyubov*

#### Estimation of competitiveness of enterprises of cable industry of Ukraine

Cable industry of Ukraine is examined in the article. The general estimation of competitiveness of enterprises of cable industry has been carried out. This estimation matters and has relevance in the conditions of tough competition, first of all regarding economic situation that is in Ukraine. Methodical and informative bases of evaluation of enterprises of cable industry of Ukraine is analyzed in details.

*Стаття надійшла до редакції 15.02.2012 р.*



## СУЧАСНИЙ СТАН І МІСЦЕ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

*У статті розглянуто сучасний стан та особливості молокопереробних підприємств на продовольчому ринку України, досліджено основні причини збитковості виробників молочної продукції, запропоновано пропозиції щодо покращення ситуації в галузі.*

**Ключові слова:** продовольчий ринок, харчова промисловість, молочна галузь, антикризові заходи, економічні показники молочної галузі.

Одне з провідних місць в агропромисловому комплексі України посідає молочна промисловість. Сектор переробки молока і виробництва молочної продукції, відкритий для виробництва інноваційних продуктів, належить до швидко зростаючого ринку і майже в усьому світі є предметом особливої уваги держави та підсиленого державного регулювання. Молоко і молочні продукти є невід'ємним елементом харчування людини і значною мірою впливають на ступінь задоволення потреб населення. «Молоко містить усі необхідні для харчування людини компоненти для забезпечення нормального обміну речовин» [1, с. 39].

Четвертий випуск щорічного звіту «Індекс ринку молочних продуктів», підготовлений компанією «Тетра Пак», зазначає, що «в найближчі 10 років відбудуться значні зміни на ринку молочної продукції, які відкриють нові перспективи для галузі» [2, с. 71].

Для виживання людству необхідно протягом 30 років збільшити виробництво продовольчої продукції на 70%. За визначенням FAO, тільки декілька держав спроможні у стислі терміни значно збільшити виробництво продуктів харчування. Серед них: Росія, Україна, Казахстан і Аргентина [3, с. 35]. Для цього автор визначає шляхи подолання національної продовольчої кризи протягом найближчих 30 років, основними із яких є збільшення виробництва молока на 300,0 млн. т (із 550 до 850 млн. т) і вкладення інвестицій у сільське господарство більше ніж 7 трлн. дол. США (з 2004 по 2009 рр. щорічно інвестувалося біля 70 млрд. дол., необхідно інвестувати щорічно близько 210 млрд. дол.) [3, с. 36].

Вирішення проблеми забезпечення населення продуктами харчування залежить від рівня їх виробництва. Згідно з Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року споживання молока і молочних продуктів на одну особу за рік має бути доведено до 380 кг, м'яса та м'ясопродуктів – до 80 кг, яєць – до 300 шт. [4].

Дослідження питань функціонування молочної галузі на рівні країни та у світовому просторі, розвитку продовольчої безпеки країни достатньо ґрунтовно висвітлені в наукових працях П. С. Березівського, О. Є. Данилевської-Жугунісової, О. А. Окопного, П. Т. Саблука, О. В. Шкільової, О. М. Шпичака, О. В. Шубравської та інших. Однак антикризові аспекти молокопереробного

виробництва, питання забезпечення внутрішнього балансу споживання і виробництва молока потребують подальшого дослідження.

Метою нашої статті є визначення сучасного стану та місця підприємств молочної галузі на продовольчому ринку України, обґрунтування перспектив їх подальшого розвитку в кризових умовах господарювання.

Світова фінансова криза, яка розпочалася у 2008 році, суттєво вплинула на можливості національної економіки країни, в тому числі і молокопереробної галузі. Загальними наслідками кризи переважної більшості молокопереробних підприємств стало формування стійких тенденцій до неплатоспроможності і банкрутство значної їх кількості, здебільшого дрібних і середніх. Особливо великих збитків зазнали ті підприємства, які частково покривали господарську діяльність за рахунок банківських кредитів в іноземній валюті через формування від'ємних курсових різниць.

Провідне місце в харчовій промисловості займає молочна галузь. Так серед реалізованих основних харчових продуктів, як свідчать дані табл. 1, виробництво молочних продуктів в Україні посідає найбільшу частку.

Про важливість молокопродуктів у житті людини свідчать дані їх споживання. Як бачимо, у 2009 – 2010 роках частка їх в основних реалізованих продуктах харчування найбільша, відповідно 13,6 і 15,1 %; спостерігаємо і найбільше зростання їх обсягів реалізації серед основних харчових продуктів на 5697,9 млн. грн. або на 34 %.

«Молочні продукти традиційно є одними із основних продуктів харчування населення України, їх споживає 97 % міського населення країни. Серед молочних продуктів «лідерами споживання» є сметана (90 %), кефір (82 %), твердий сир (82 %), менше – вершкове масло (67%), сир домашній (63 %) і ряжанку (60 %) споживало населення протягом другої половини 2011 року» [5, с. 76].

Якщо розглядати тенденції світового ринку молока через призму українських реалій, маємо такий прогноз: лідерами зростання виробництва молока є Азія, Південна і Центральна Америка; у 2011 – 2020 роках, за прогнозами FAO, середньорічні темпи зростання виробництва молока у світі складуть 1,9 %, тоді, як у 2001 – 2010 роках – 2,1 %; за 10 років

Таблиця 1. Обсяги реалізованих харчових продуктів\*

Найменування продуктів	Реалізовано продукції (у відпускних цінах без ПДВ і акцизу), млн. грн				Темп приросту	Відхилення	
	2009 р.	структ.	2010 р.	структ.		абсол.	структ.
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	123178,5	100,0	148641,9	100,0	20,7	25463,4	-
Виробництво молочних продуктів і морозива	16753,8	13,6	22451,7	15,1	34,0	5697,9	1,5
Виробництво м'яса і м'ясних продуктів	16209,5	13,2	20689,3	13,9	27,6	4479,8	0,7
Виробництво олій та тваринних жирів	10887,6	8,9	13279,9	8,9	21,9	2392,3	0,1
Виробництво хліба і хлібобулочних виробів	6793,3	5,5	7536,8	5,1	10,9	743,5	-0,4
Виробництво кондитерських виробів	5585,6	4,5	6671,6	4,5	19,4	1086	0
Виробництво алкогольних напоїв	8116,2	6,6	8360,8	5,6	3,0	244,6	-1,0
Виробництво мінеральних вод і безалкогольних напоїв	4693,4	3,8	5743,5	3,9	22,4	1050,1	0,1
Виробництво тютюнових виробів	9901,8	8,0	10298,4	6,9	4,0	396,6	-1,1
Інші	44237,3	35,9	53609,9	36,1	21,2	9372,6	0,2

виробництво зростає на 153 млн. т, із яких 73% приросту припадає на країни, що розвиваються (Китай та Індія – 38 % збільшення об'ємів виробництва) [6, с. 46].

Виробництво молока в Україні продовжує знижуватися. За 10 років Україна втратила 4 позиції у світовому рейтингу виробників молока, перемістившись із 10 на 14-е місце. На 5 найбільших виробників молока у світі (Індія, США, Китай, Пакистан, Росія) припадає 46 % всього виробництва, частка України тільки 1,7 %. Середній українець споживає біля 200 кг молока на рік, більше, ніж у деяких країнах Центральної і Східної Європи, на 40 % більше, ніж у країнах Латинської Америки і в 2 рази більше за споживання у країнах Азії та Океанії. Але, для порівняння, в країнах ЄС – 15 молока споживають на рік на 1 особу – 280 кг [6, с. 48].

На нашу думку, споживання молока в Україні стримує низький рівень доходу українців, низька якість вітчизняної продукції і, як результат, втрата довіри споживачів до неї. До того часу, поки не буде об'єктивного контролю і відповідальності за систематичний випуск фальсифікату (додавання в харчові продукти інгредієнтів, небезпечних для здоров'я людини), буде існувати недовіра споживачів до виробників.

У світовій торгівлі молокопродуктами для України у перспективі передбачають подальші втрати позицій експорту. На сьогодні Україна займає 11 місце у світі в експорті сиру (6-е, якщо вважати ЄС як одну країну); має високу залежність галузі від експорту сиру в Росію (до 20 % переробленого молока експортується через сир або 36 % всього виробленого сиру), майже відсутні спроби диверсифікації експорту. Зараз Україна займає 20-е місце у світі в експорті СОМ (8-е, якщо вважати ЄС як одну країну) – за 5 років Україна втратила 10 позицій [6, с. 49].

Якщо зовсім недавно Україна була в числі світових лідерів серед експортерів сухого молока, казеїну, вершкового масла, і без всякого збитку для

внутрішнього споживання можна було вивозити близько 2 млн. т молока, то зараз ситуація зовсім змінилась, об'єм зовнішніх продажів цих продуктів скоротився в рази. Основна причина – дефіцит сировини і зміни пріоритетів у переробці молока. Але все ж Україна поки що залишається експортером молокопродуктів. Загалом майже чверть молока, що закуповується молочною галуззю країни, підлягає експорту (більше мільйона тонн). Експорт молокопродуктів приносить біля 700 млн. доларів в рік. Якщо раніше основою експорту були сухі молочні продукти, зараз це сир. У загальній структурі зовнішніх продажів на цей продукт припадає більше 60 %

Суттєво змінилась і географія експорту молочних продуктів із України. За останні роки, коли змінилась структура продажів на користь сирів, спредів і молочних консервів, частка експорту в держави СНД значно виросла. У структурі експорту в грошовому виразі протягом 2011 року Росія складає більше 55 % (звичайно, за рахунок поставок сирів). Друге місце в рейтингу імпортерів українських молокопродуктів стабільно посідає Казахстан. Серед країн далекого зарубіжжя значними імпортерами показниками відрізняються тільки Польща і Німеччина. У ці країни вивозиться майже весь вітчизняний казеїн [79].

Вперше Україна звернула увагу на імпорт три роки тому. Українські оператори молочної продукції зрозуміли, що із врахуванням ринкової кон'юнктури, деякі товари вигідніше завозити із-за кордону. Особливий інтерес виявили до білоруського вершкового масла, якого було завезено у 2009 році 16,3 тис. т. Імпортували в Україну сухе молоко, а також цільномолочні продукти, загальний імпорт молокопродуктів у 2009 році досяг 455 тис. т. Протягом 2010 року ситуація трохи змінилась: імпорт масла суттєво скоротився, а також зменшились надходження свіжих молокопродуктів із Росії [7, с. 31 – 43]. Але останнім часом Білорусь наполегливо намагається вийти на український ринок із своїми

молокопродуктами. Збільшені в рази поставки молочних консервів, зростає імпорт цільномолочних продуктів. Із урахуванням цінових тенденцій на українському ринку сиру уже у 2011 році збільшився їх імпорт, а погана якість вітчизняного згущеного молока ще збільшить імпорт білоруських молочних консервів.

Вітчизняний ринок молока і молочної продукції є достатньо специфічним з огляду на соціальну значущість молокопродуктів і масовий попит на них, сезонність виробництва сировини, високий рівень державного втручання, що виявляється, зокрема, у регламентації фіто-санітарних вимог, граничного рівня торговельних надбавок до оптових цін виробників, тарифних квот, дотацій сільськогосподарським підприємствам і механізму компенсації податку на додану вартість тощо. За таких умов зростання фінансових результатів молочних компаній є непередбачуваною і хаотичною.

Кожна країна, намагаючись створити кращі умови для власних виробників молока і молочних продуктів, створює найбільш прийнятну систему державного регулювання. В аграрному секторі економіки України за роки реформування змінилися економічні умови господарювання. Проведені реформи не дали очікуваних результатів. Зменшилися обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки, погіршився матеріальний добробут сільського населення, що призвело до погіршення умов життя, загострення демографічної ситуації. Низька купівельна спроможність населення зумовила погіршення якості харчування, особливо споживання молочних і м'ясних продуктів.

Надто складним для молочної галузі країни був 2009 рік. Всезагальна економічна криза не обминула її

стороною. Виробникам молока, переробникам, іншим операторам ринку молока і молочних продуктів довелося долати безліч проблем, пов'язаних з дефіцитом сировини, фінансових ресурсів, законодавчою плутаниною, низькою платоспроможністю населення, несприятливою кон'юнктурою світового ринку молокопродуктів.

Протягом 2010-2011 років реформи в аграрному секторі України просуваються повільно і неефективно. «Одна з причин – неспроможність уряду виробити і втілити дієву стратегію реформ, спрямовану на забезпечення тривалої ефективності молочної галузі та підвищення її конкурентноздатності» [7].

Оскільки завдання в Державній цільовій програмі розвитку українського села до 2015 року поставлено [4], необхідні і дієві програми їх виконання. Однак нинішня ситуація в молочної галузі далека від задовільної, а в більшості регіонів – критична. Аналіз статистичних даних дає підстави стверджувати, що якщо у 1990 році поголів'я корів становило 8,4 млн. гол., то у 2009 тільки 2,7 млн. гол., а станом на 1.01.2011 року загальна кількість корів у всіх категоріях господарств становила уже 2.63 млн. гол. (табл. 2).

При цьому в сільськогосподарських підприємствах їх питома вага дорівнює 22%, у господарствах населення – 78 %, а в 1990 році, навпаки, було відповідно 74 і 26%.

Найбільш загрозливим для галузі виявилось падіння закупівельних цін у січні 2006 року на сировину, зумовлене обмеженням експорту молокопродукції до Росії та несприятливими прогнозами світових цін на цю продукцію, яке призвело до чергового скорочення молочного поголів'я.

Таблиця 2. Динаміка основних економічних показників молочної галузі на продовольчому ринку України\*

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Абсолютне відхилення		Темп зростання (спадання), %	
				2009/2008	2010/2009	2009/2008	2010/2009
Кількість підприємств з виробництва молочної продукції	249	235	205	-14	-30	94,4	87,2
Поголів'я корів (тис. гол.):							
- господарства усіх категорій	2856	2737	2631	-119	-106	95,8	96,1
- сільськогосподарські підприємства	624	605	589	-19	-16	97,0	97,4
- господарства населення	2232	2132	2042	-100	-90	95,5	95,8
Виробництво молока за категоріями господарств (тис т):							
- господарства усіх категорій	11761	11610	11248	-151	-362	98,7	96,9
- сільськогосподарські підприємства	2090	2236	2216	146	-20	107,0	99,1
- господарства населення	9671	9374	9032	-297	-342	97,0	96,4
Виробництво (тис. т):							
- вершкового масла	84,8	74,7	79,5	-10,1	4,8	88,1	106,4
- кисломолочної продукції	532	492	479	-40	-13	92,5	97,4
- вершків	17,8	15,7	19,03	-2,1	3,3	88,2	121,2
Виробництво молока на одну особу (кг)	254	252	245	-2	-7	99,2	97,2
Споживання молока і молочних продуктів на одну особу за рік (у перерахунку на молоко) кг	214	212	206	-2	-6	99,1	97,2

\* Складено автором за даними Держкомстату.

На жаль, і протягом усього 2010 року в більшості регіонів України відбувається скорочення поголів'я корів. Якщо аналізувати 2011 рік [8], то під час 2-х кварталів року уже в більшості областей країни спостерігається незначне зростання молочного поголів'я. Показники збільшення продемонстрували Закарпатська (+3,1 тис. голів), Тернопільська (+1,5 тис. голів) і Чернігівська (+1,2 тис. голів) області. Інші області показали незначне зростання – менше одного відсотка. Значного скорочення поголів'я не спостерігається у жодній із областей. Найменшим молочним стадом за кількістю молочного поголів'я залишається Запорізька область, у якій станом на квітень 2011 року нараховувалось всього 61,1 тис. голів корів. Тенденції зміни кількості молочного поголів'я у 2011 році повністю повторюють тенденції минулого року. Скорочення поголів'я систематично відслідковується протягом останніх п'яти років. На жаль, найсуттєвіше скорочення поголів'я спостерігається в тих областях, де були найбільші за чисельністю молочні стада.

За 2010 рік в Україні всіма видами господарств було вироблено 11, 25 млн. т сирого молока (811,29 тис. т питного), за 2009 рік – 11,60 (753,46) відповідно. Зниження виробничих показників сирого молока оцінюється приблизно в 3 % або в 349, 5 тис. т у натуральному виразі, але по питному молоці маємо збільшення на 7 % або 57,8 тис. т. Аналогічні показники відслідковуються за цей же період і з виробництва масла вершкового (табл. 2). За підсумками 2010 року всіма областями України вироблено 78,74 тис. т вершкового масла, а в 2009 – 73,77 тис. т, спостерігаємо збільшення на 6,7 % або на 4,97 тис. т.

Лідерами у виробництві всіх молочних продуктів є Вінницька, Хмельницька, Житомирська, Чернігівська області [9].

Зменшується і виробництво молока на особу [9]. Якщо у 1990 році цей показник становив 335, 3 кг на особу, у 2000 – 257, то у 2010 році тільки 245 кг, а споживання молока та молокопродуктів відповідно скоротилось з 373 у 1990, до 206 кг у 2010 році, що становило 61,7 % від науково обґрунтованої норми. Причому споживання молока за регіонами значно коливається. Так найвищий рівень споживання молока спостерігається в Івано-Франківській (301,6 кг) і Тернопільській (288,6 кг) областях, а найменший рівень зауважено у східних областях – у Луганській він становив 43,3 % від рекомендованої норми. Вищий рівень споживання у західних областях зумовлений високою часткою індивідуального сектору у виробництві молока.

У країні майже не залишилось великих господарств молочного напрямку. Протягом багатьох років відбувається переміщення значної частини виробництва молока із сільськогосподарських підприємств у дрібні господарства, що сприяло зниженню якості молока та продуктів його переробки, виникли проблеми із сировинними зонами його постачання на молокопереробні заводи, збільшились витрати на транспортування, знизилась конкурентоспроможність молочної продукції. Останнім часом на молочному ринку України великі оператори купують регіональні молокозаводи невеликої потужності, які використовують або для випуску та збуту молокопродуктів на місцевому рівні, або тільки для первинної обробки сировини, тобто

переводять їх у сферу заготівлі молока. Отже, відбувається процес витіснення дрібних товаровиробників шляхом їх поглинання великими компаніями. Кількість підприємств з виробництва молочних продуктів та морозива (КВЕД 15.5) із року в рік зменшується. Якщо у 2008 році їх було 249, у 2009 – 235, то на 31.01. 2010 року їх кількість становила уже 205, з яких найбільш потужних близько 60 (табл. 2). Припускаємо, що в результаті подальшої консолідації молочного бізнесу кількість гравців на ринку, переважно з числа збиткових, може скоротитись ще більше. В експертному середовищі є декілька точок зору відносно того, який шлях розвитку молочного скотарства може бути найбільш ефективним при теперішніх умовах – є експерти, які відстоюють мегаферми, і є прихильники розвитку організацій приватних власників корів в кооперації з невеликим молочним стадом [10, с. 34].

На нашу думку, в перспективі будуть розвиватись різні форми господарювання, тому що неможливо вимагати однакової ефективності виробництва молока від всіх видів господарств – існує регіональна різниця в природних умовах, місцевих особливостях, різні розміри територій, які можуть бути зайняті під розвиток молочного скотарства. На сьогодні переважає точка зору, що виробництво молока у приватному секторі є не вигідним. Якщо подивитись на реальні українських сіл, де переважно відбувається старіння населення, із звичкою старшого сільського покоління тримати корову, то і практика вносить свої корективи. Нинішнє молоде покоління переважно не бажає так важко працювати без перспективи отримати хоч який-небудь прибуток. Багато з них бачить, скільки сил треба вкласти і який жалюгідний результат отримуєш навіть від утримання однієї корови, тому і переважає точка зору, що виробництво молока є не вигідним.

Дефіцит молочної сировини, викликаний суттєвим скороченням поголів'я корів, вплинув на зменшення завантаженості виробничих потужностей молокопереробних заводів і в осінньо-зимовий період 2010-2011 рік був на рівні 40-50 %, тоді, як у Європі цей показник не перевищує 5 %, що зумовило жорстку конкуренцію підприємств за сировинні зони, погіршення якості молока для переробки у зв'язку з переміщенням його виробництва з колективних форм господарювання до господарств населення [11, с.136]. Вирішення цих проблем пов'язано, в першу чергу, із спрямуванням інвестицій як у технологічне переоснащення та модернізацію молокопереробних заводів, так і у розвиток сировинної бази (поголів'я та кормів), що потребує залучення реальних інвестицій та відновлення інтеграційних зв'язків через акціонерний капітал між виробниками та переробниками молока, що, на нашу думку, дозволить вирішити проблему зменшення собівартості кінцевої продукції, стабілізувати сировинну базу, підвищити якість сировини, збалансувати інтереси учасників технологічного ланцюга в розподілі фінансового результату. Якщо державою будуть створені реальні гарантії інвестицій, то молочне скотарство може отримати шанс до відродження. Ефективність виробництва молока в найближчі роки багато в чому буде залежати від того, чи зміниться реально інвестиційний клімат, державна політика в агросекторі і соціально-економічна ситуація на селі.

Уже декілька років обговорюється питання якості

молока-сировини в Україні. Дисбаланс між великими молочними господарствами, які виробляють 22-23 % молока, і приватним сектором, який виробляє 78-77 %, зберігається і на сьогодні [12, с. 9].

У 2010 році на молокопереробні підприємства від сільськогосподарських підприємств надійшло 1890,4 тис. тонн молока (див. табл. 3).

Таблиця 3. Надходження молока переробним підприємствам за якістю\*

Показник гатунку	Станом на 01.01 (тис. т)				Відхилення		
	2010 р.	Структ.	2011 р.	Структ.	Структ.	Абсол.	Темп зростання (падіння)
Екстра	36,2	1,9	82,8	4,4	2,5	46,6	128,7
Вищий гатунку	542,4	29,1	592,4	31,3	2,2	50,0	9,2
Перший гатунку	1163,2	62,3	1120,1	59,3	-3	-43,1	-3,7
Другий гатунку	106,2	5,7	78,0	4,1	-1,6	-28,2	-26,6
Негатункове молоко	19,1	1,0	17,1	0,9	-0,1	-2,0	-10,5
Всього	1867,1	100,0	1890,4	100,0	-	22,9	1,2

\* Складено автором за даними Держкомстату.

Дані таблиці свідчать, що продаж молока гатунку екстра у 2010 році склав 82,8 тис. т, або 4,4 % від загального обсягу, маємо збільшення порівняно з 2009 роком на 46,6 тис. т або 128,7 %, тобто більше ніж у 2 рази. Найбільшу питому вагу серед молока, що надійшло на переробні підприємства за якістю, як протягом 2009, так і 2010 років займає молоко першого гатунку, відповідно 62,3 і 59,3 %, але спостерігається зменшення надходжень протягом року на 43,1 тис. т або 3,7 %.

За даними Держкомстату України [9], найбільша питома вага молока вищого гатунку із загального обсягу проданого була в Миколаївській (56,9 %), Вінницькій (52,9 %), Полтавській (38,3 %), а також у Дніпропетровській (34,3%) області. Найгірше за якістю молоко вироблялось у Житомирській (1,7% – вищого, 48,5 % – I гатунку, 48,4 % – II гатунку, 1,4 % – негатурного) та Івано-Франківській (відповідно, 13,2 %, 59,0 %, 14,7 %, 13,1 %) областях.

Зрозуміло, що для покращення якості молока необхідні сучасні модернізовані молочні ферми, на яких набагато простіше і доступніше проконтролювати якість молока, ніж сировинного молока, яке надходить від приватного сектора. Але до тепер у цьому напрямку нічого не робиться. Крім того, за підсумками 2010-2011 років, більш суттєве скорочення поголів'я спостерігається саме серед великих фермерських господарств [9].

Україна визначила стратегічний курс на європейську інтеграцію, тому і молочна галузь має працювати за європейськими законами та нормами. Для кожної країни ЄС для виробників молока встановлені квоти на його виробництво та реалізацію, молоко винятково високої якості, відповідає суворим санітарно-гігієнічним вимогам. В Україні система управління якістю HACCP та ISO впроваджена тільки на 37 молокопереробних підприємствах України.

Рівень цін на молоко й продукти його переробки в ЄС є набагато вищими завдяки інтервенційним закупівлям тваринного масла і знежиреного молока при падінні їх ринкової ціни та системі підтримки виробників молока, яка налічує 11 різних форм дотацій, хоча в найближчій перспективі прогнозується зменшення закупівельних цін на молоко на 17 % [13, с. 100]. Прямуювання закупівельних цін на молоко в Україні до рівня європейських найближчим часом є нереальним через низьку купівельну спроможність

населення. Зрозуміло, що регулювання вітчизняного ринку молока відповідно до вимог ЄС має відбуватися раніше вступу України до цієї організації. Більшість з них почнуть діяти паралельно з декларуванням намірів вступу до ЄС. На сьогодні структура та засади функціонування вітчизняного молочного ринку відрізняються від прийнятих у ЄС, а докорінні зміни потребують суттєвих фінансових вливань, які поки що відсутні в державному бюджеті. Тому в основі довготривалої стратегії розвитку молочного підкомплексу України мають бути вимоги та стандарти, що діють в Європейському Союзі (оцінка якості, встановлення доплат до молока найвищого гатунку, застосування інтервенційних цін на молокопродукти, інфраструктура заготівлі молока, квотування обсягів виробництва тощо). Проте низький рівень перероблення сировини для молочної промисловості та відсутність сертифікації за міжнародними стандартами стають перешкодою для експорту продукції в країни ЄС. За даними FAO в Україні відсутні підприємства в галузі, які були б сертифіковані відповідно до стандартів ЄС. Навіть наявність міжнародних сертифікатів не дає на це право.

Аналіз стану ринку молока та молочних продуктів України дає підстави стверджувати про складність умов функціонування підприємств молокопереробного підкомплексу. Основним чинником зниження конкурентоспроможності підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку є якість молока-сировини, що прямо пов'язаний з якістю продукції молокопереробних підприємств.

У зв'язку зі скороченням поголів'я корів та, відповідно, зменшенням обсягів виробництва молока саме в сільськогосподарських підприємствах, виробничі потужності молокопереробних підприємств завантажені не повністю, до того ж сировиною не завжди високої якості. Причиною цього є той факт, що партії молока для переробки формуються з різних за бактеріологічними показниками, чистотою та густиною джерел. Адже «із 7,7 тис. підприємств, або 27,3 % від загальної кількості, мають від 1 до 20 корів; 2,5 тис. підприємств, або 32,5 %, утримують від 20 до 100 корів; 2,8 тис. підприємств, або 36,5 %, – утримують від 100 до 500 корів; 283 підприємства, або 3,7 %, – це великотоварні ферми, які мають 500 і більше корів, з них 31 підприємства мають 1000 і

більше корів» [14, с. 62]. Частка проданого сільськогосподарськими підприємствами молока, що в переважній більшості відповідає вимогам першого та другого ґатунку, переробним підприємствам у 2010 році становило 32,8 %. Решта, а саме 67,2 % молока-сировини, надходить для переробки від господарств населення, на яких питання контролю умов утримання, годівлі, доїння, ветеринарного огляду тварин залишається невирішеним.

Відповідно до результатів аналізу ринку молока і молочних продуктів та умов функціонування переробних підприємств, на нашу думку, є підстави наголошувати на доцільності розробки комплексу науково обґрунтованих економічних, організаційних антикризових заходів щодо підвищення конкурентоспроможності та розвитку підприємств молокопереробного підкомплексу. Зокрема для прискорення нарощування виробничого потенціалу молочного скотарства необхідно забезпечити:

- встановлення державних дотацій за приріст поголів'я корів, у тому числі й для особистих селянських господарств і повернення системи субсидій, яка існувала до 2011 р. для виробників молока. «За півроку 2011 року сільськогосподарським підприємствам надійшло всього 5 млн. грн. дотацій на молоко, що майже на 98 % менше, ніж за такий же період минулого року, коли в ціну тонни молока закладалось біля 400 грн. субсидії» [3, с. 33];
- формування взаємовигідних інтеграційних зв'язків «виробництво – переробка – збут» на основі комплексної державної програми розвитку молочної галузі;
- розвиток молочної худоби, насамперед поблизу великих міст, промислових центрів, курортів та інших густонаселених територій, що сприятиме поглибленню спеціалізації в скотарстві, пристосованому до умов, що склалися в окремих природноекономічних зонах;
- удосконалення фінансового лізингу й економічних відносин у молочній галузі, надання фінансової підтримки виробникам молочної сировини при придбанні машин й обладнання для молочних ферм за рахунок кредитів;
- недопущення використання худоби як застави при отриманні сільськогосподарськими підприємствами кредитів у банках;
- збільшення виробництва молока у фермерських господарствах з урахуванням земельної площі, що знаходиться у їх власності чи оренді;
- з метою забезпечення виробництва молока та молокопродуктів необхідно прискорити процес впровадження на молокопереробних підприємствах систем менеджменту, що побудовані згідно з міжнародними стандартами, зокрема: ISO 9000 (система управління якістю); ISO 14000 (екологічний менеджмент); ISO 22000 (НАССР) та застосування геронтологічного підходу у виробництві, що забезпечують довіру споживачів і, відповідно, підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку;
- підвищення рівня професійної підготовки вітчизняних спеціалістів аграріїв;
- наявність надійних правил на ринках аграрної продукції і зменшення рівня державного

втручання у агробізнес, але посилення державного контролю і нагляду за безпечністю та якістю продукції тваринництва з дотриманням вимог, що встановлені при відборі проб продукції та проведених досліджень.

2010-2011 рр. не були простими для виробників молочної продукції. Зростання цін на сировину і на кінцеву продукцію, зміни в структурі споживання, регулятивна політика – все це вносило додаткові труднощі і в без того складний процес переробки молока. Є надія, що в майбутньому на зміну деструктивним процесам придуть конструктивні і зростаючий попит на молокопродукти на внутрішньому і зовнішньому ринках забезпечить зростання молочної галузі України.

«У нинішній ситуації, що склалася в економіці України, немає другорядних проблем. Без перебільшення, найважливішими і найскладнішими для розв'язання слід вважати ті, що склалися у продовольчому секторі економіки та навколо нього» [15, с. 3 – 7].

На сучасному етапі зусилля влади, науковців і спеціалістів спрямовані на відродження спеціалізованих, великотоварних сільськогосподарських підприємств – виробників молока. Основними стримуючими чинниками зазначеного процесу є, на думку автора: відсутність економічної зацікавленості у виробництві молока, оскільки низькі закупівельні ціни не відшкодовують затрат на його виробництво; недосконалість економічного регулювання розвитку молочного скотарства з боку держави, особливо ціноутворення і заготівлі продукції; погіршення забезпеченості сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними ресурсами та ін. Таким чином саме формування антикризової системи управління, спроможної попередити негативні явища та забезпечити подолання їх в умовах кризи, вдосконалення економічного механізму функціонування молочного комплексу, дасть змогу визначити пріоритетні тенденції і забезпечити розвиток всієї галузі.

### Список літератури

1. Семенда, Д. К. Підвищення ефективності молочного скотарства на Черкащині [Текст] / Д. К. Семенда, О. В. Семенда // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 39.
2. Евдокимов, И. А. Прогноз рынка молочных продуктов в текущем 10-тилетии [Текст] И. А. Евдокимов // Молочная промышленность. – 2011. – № 9. – С. 71 – 77.
3. Козаченко, Л. Интеграционные процессы Украины. Зона свободной торговли с ЕС и таможенным союзом (Россия, Казахстан, Беларусь) / Л. Козаченко // Молочный бизнес – 2011. IV Всеукраинская конференция с международным участием 24 – 25 ноября 2011 г.
4. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року (додаток 7 до Програми).
5. Костромина, М. Портрет современного украинского потребителя молочных продуктов / М. Костромина // Молочный бизнес – 2011. IV Всеукр. конференция с международным участием 24 – 25 ноября 2011 г.
6. Ярмач, А. Тенденции мирового рынка молока через призму украинских реалий / А. Ярмач // Молочный бизнес – 2011. IV Всеукраинская конференция с международным участием 24 – 25 ноября 2011 г.
7. Моніторинг розвитку ринку молока та молочних продуктів України (VI випуск). Спілка молочних підприємств України. – Київ – 2011 // Режим доступу – e-mail: molsouz@i.kiev.ua

8. *Производство молока и молочных продуктов в Украине за 6 месяцев 2011 года // МОЛОКО переробка. Аналітика. – 2011. – № 8. – С. 24 – 36.*
9. *Офіційний сайт Головного управління статистики (Електронний ресурс) – Режим доступу: <http://iaa@dstati.kiev.ua>.*
10. *Винтоняк, В. Состояние и перспективы развития украинской молочной отрасли / В. Василий // Молочный бизнес – 2011. IV Всеукраинская конференция с международным участием 24 – 25 ноября 2011 г.*
11. *Гусева, Ю. М. Аналіз формування фінансових результатів діяльності молокопереробних підприємств Київської області [Текст] / Ю. М. Гусева // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 1. – С. 133 – 137.*
12. *Месель-Веселяк, В. Я. Економічні передумови забезпечення розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва в Україні [Текст] / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 9 – 14.*
13. *Данилевська-Жугунісова, О. Є. Аналіз тенденцій розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК України [Текст] / О. Є. Данилевська-Жугунісова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 1. – С. 99 – 101.*
14. *Лабинов, В. В. Текущая ситуация в молочной отрасли мира и России [Текст] / В. В. Лабинов // Производство молока и молочных продуктов в Украине. – 2011. – № 9. – С. 66 – 69.*
15. *Саблук, П. Т. Реалізація механізму реформ в аграрній сфері [Текст] / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 3 – 7.*
16. *Саблук, П. Т. Світові проблеми забезпечення людства продовольством та місце України у їх вирішенні [Текст] / П. Т. Саблук // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 3. – С. 9.*
17. *Національна доктрина реформування та розвитку агропродовольчого комплексу України (проект) // Економіка АПК. – 2011. – 4. – С. 3 – 6.*

## РЕЗЮМЕ

**Эш Светлана**

### **Современное состояние и место предприятий молочной отрасли на продовольственном рынке Украины**

В статье рассмотрено современное состояние и особенности молокоперерабатывающих предприятий на продовольственном рынке Украины, исследованы основные причины убыточности производителей молочной продукции, разработаны предложения по улучшению ситуации в отрасли.

## RESUME

**Esh Svitlana**

### **Contemporary status and place of enterprises of milk branch on the food market of Ukraine**

The article reviews of contemporary status of milk processing enterprises on the food market of Ukraine. The main reasons of unprofitability of milk products are considered. The suggestions for improving of the situation in this industry are given.

*Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.*

## ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ

*Досліджено сучасні проблеми й тенденції в інвестиційному комплексі України. Обґрунтовано необхідність активізації інвестиційної діяльності і поліпшення інвестиційного клімату.*

**Ключові слова:** інвестиційний процес, інвестиційні потоки, інвестиції в основний капітал, інвестиційна активність.

Тенденції розвитку національної економіки загалом і окремих її секторів значною мірою залежать від активності інвестиційного процесу. З інвестиціями пов'язують зростання обсягів виробництва, доходів і сукупного попиту, поліпшення ситуації на ринку праці. Інвестиції в основний капітал створюють основу для розширеного відтворення.

В Україні останнім часом інвестиційний процес характеризується дефіцитом ресурсів, згортанням інвестиційної активності суб'єктів господарювання, зменшення частки валового нагромадження основного капіталу до рівня 19,0 %, низькими темпами оновлення виробничого апарату, внаслідок чого зношеність виробничих активів на початок 2011 р. сягнула 74,9%. Українській економіці хронічно не вистачає інвестицій, а ті, що вкладені, використовуються неефективно. Усе це свідчить про актуальність і необхідність аналізу інвестиційного процесу задля пошуку шляхів його оптимізації.

Питанням функціонування інвестиційного комплексу, державного регулювання інвестиційних потоків та активізації інвестиційної діяльності в Україні присвячені наукові праці А. Асаула, І. Бланка, Л. Борщ, В. Гейця, Н. Ковтун, А. Музиченка, В. Осецького, А. Пересади, В. Федоренка та ін. Мета нашої статті – проаналізувати сучасні тенденції в інвестиційному комплексі України і окреслити основні завдання інвестиційної стратегії.

Інвестиційний процес безперервний у часі і безмежний у просторі. Алгоритм його порівнюють зі спіраллю, яка розкручується вгору чи вниз залежно від того, активізується чи згортається інвестиційна активність. Основними характеристиками інвестиційного процесу є масштаби і структура інвестиційних потоків, на вході яких інвестиційні ресурси, на виході – результати інвестиційної діяльності [2, с. 222]. Інвестування – це сукупність практичних дій щодо реалізації інвестицій, вкладення державного або приватного капіталу в об'єкти інвестиційної діяльності з метою одержання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту. На прибуток орієнтується, як правило, приватний капітал, соціального та екологічного ефекту очікують від реалізації державних програм. Структура складових інвестиційного процесу схематично представлена на рис. 1.

Інформаційну базу дослідження інвестиційного процесу становлять офіційні дані Держкомстату

України щодо обсягів капітальних інвестицій; джерел фінансування і напрямів освоєння інвестицій в основний капітал; введення в дію будівель (включно із житловими), інженерних споруд та виробничих потужностей; результатів діяльності будівельного комплексу. Згідно з чинною методологією капітальні інвестиції поділяють на інвестиції у матеріальні та нематеріальні активи, структура кожного сегменту адаптована до міжнародних стандартів. Левова частка капітальних інвестицій (у 2010 р. 96,3 %) спрямовується у матеріальні активи, з них майже 80 % припадає на інвестиції в основний капітал (капітальне будівництво, машини, обладнання, транспортні засоби та ін.).

Основними детермінантами активності інвестиційного процесу є стан національної економіки та дієвість макроекономічних регуляторів, насамперед, податкової, кредитної, амортизаційної політики. Інвестиційний процес реагує на фази ділового циклу: у фазі кризи стрімко зменшується інвестиційний потенціал, а результати інвестиційної діяльності знижуються випереджаючими темпами порівняно з іншими макроекономічними показниками. Так в Україні за 2009 р. валовий внутрішній продукт зменшився на 15,8 %, промислове виробництво – на 22,0 %, обсяги освоєних інвестицій в основний капітал – на 41,5 %, обсяги будівельних робіт – на 48,2 % [4].

У 2010 р. інвестиції в основний капітал за рахунок усіх джерел фінансування становили 150,7 млрд. грн. (без урахування ПДВ), в порівнюваних цінах це на 40,4 % менше рівня докризового 2007 р. Основним джерелом інвестицій залишаються власні кошти суб'єктів господарювання, за рахунок яких у 2010 р. профінансовано 55,7% інвестицій в основний капітал. Частка коштів державного і місцевого бюджетів у загальному обсязі інвестицій становила 9,1 %, кошти населення на індивідуальне житлове будівництво – 13,8 %, банківські кредити – 13,7 %, кошти іноземних інвесторів – лише 2,3 %. Скорочення державних інвестицій та збільшення частки капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств і організацій призвело до зменшення державної підтримки малорентабельних інвестиційних галузей.

На рис. 2 представлена структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності у 2010 р. Як видно, обсяги інвестицій в операції з





Рис. 1. Структура інвестиційного процесу



Рис. 2. Структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності\*

\* Складено за даними [4]

нерухомим майном, інжиніринг та надання послуг підприємцям (21,7 %) перевищують інвестиції у діяльність транспорту і зв'язку (17,0 %), а інвестиції в торгівлю, ремонт автомобілів та предметів особистого вжитку (6,9 %) перевищують інвестиції у будівництво (2,9 %).

Понад третину усіх інвестицій в основний капітал (34,2 %) спрямовано на розвиток промислового

виробництва, з них більше половини освоєно на підприємствах переробної промисловості. Інвестиційно привабливими залишаються підприємства харчової промисловості, виробництва напоїв та тютюнових виробів (24,2 % обсягу інвестицій у переробну промисловість). Значними були також частки хімічної та нафтохімічної промисловості (12,3 %), виробництва і розподілення

електроенергії, газу та води (14,9 %), металургії (8,8 %) та машинобудування (7,5 %). Отже, більшу частину інвестиційних ресурсів, що надійшли у промисловість, було спрямовано у ті види промислової діяльності, які не належать до високотехнологічних і не примножують інноваційний потенціал країни. Нинішній розподіл інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності відтворює недосконалу структуру національної економіки, посилює успадковані нею макроекономічні диспропорції.

Розподіл інвестицій за видами економічної діяльності певною мірою формує закономірності територіального (регіонального) розподілу, оскільки у кожному регіоні можна виділити галузі виробничої

спеціалізації, які визначають його економічний розвиток. Рис. 3 дає підстави констатувати подібність регіональних структур за кількістю суб'єктів господарювання і обсягами інвестицій в основний капітал. У тих регіонах, де більше суб'єктів господарювання, більший обсяг інвестицій в основний капітал, і навпаки; коефіцієнт подібності структур Гатєва становить  $K_G = 0,0915$ . Найбільша частка інвестицій в основний капітал припадає на м. Київ (17,1 %), в групі лідерів Придніпровський і Причорноморський регіони (13,2 і 13,5 % відповідно), по 10-11% інвестицій спрямовано в Донецький, Східний, Центральний (без м. Києва) і Карпатський регіони, по 5-6% – в Поліський і Подільський.

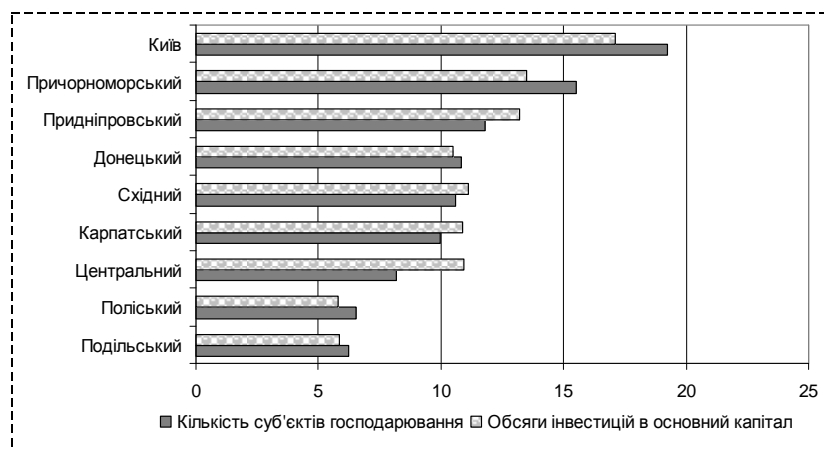


Рис. 3. Розподіл суб'єктів ЄДРПОУ та інвестицій в основний капітал за регіонами (економічними районами) у 2010 р.\*

\*Складено за даними [4]

Інвестиційна активність суб'єктів господарювання в перерізі регіонів, представлених адміністративно-територіальними одиницями першого рівня, має дещо більший діапазон варіації. У 2010 р. обсяги інвестицій в основний капітал в розрахунку на особу коливалися від 1546 грн. в Херсонській області до 9387 грн. у м. Києві. Коефіцієнт осциляції  $V_R = (x_{\max} - x_{\min}) / \bar{x}$  становив 2,38, що менше докризового рівня (у 2007 р.  $V_R = 3,05$ ).

Інвестиційні ресурси локалізуються в регіонах з відносно високим рівнем економічного розвитку, на території яких зосереджені основні фінансові, інвестиційні, інноваційні та інші ресурси і які є визначальними у функціонуванні господарського комплексу країни (Києва, Дніпропетровська, Донецька; Київська, Львівська, Одеська та Харківська області). Одним з основних індикаторів рівня економічного розвитку регіону є валовий регіональний продукт у розрахунку на особу. Зв'язок між рівнем економічного розвитку регіонів і обсягами інвестицій в основний капітал на особу досить щільний – коефіцієнт кореляції становить  $r = 0,869$ .

Аналіз динаміки і структури капітальних інвестицій в основний капітал свідчить про стагнацію інвестиційної діяльності в Україні. Серед причин недостатнього інвестування і низької його ефективності найвагомішими визнають: загальну фінансову нестабільність, брак внутрішніх джерел інвестування, недоступність кредитів, нерозвиненість

фондового ринку, недосконалу законодавчо-правову базу [8]. Нестачу внутрішніх інвестиційних ресурсів мали б компенсувати зовнішні. Проте через несприятливий інвестиційний клімат в Україні обсяги іноземних інвестицій незначні. За 2010 р. капітал нерезидентів зріс на 4,7 млрд. доларів, і на початок 2011 р. накопичений обсяг прямих інвестицій (з урахуванням переоцінки капіталу, утрати, курсової різниці) становив 44,7 млрд. доларів, що в розрахунку на одну особу значно менше, ніж у центральноєвропейських сусідів. Для зіставлення: в Україні – 954, в Росії – 1700, в Польщі – 3600, в Чехії – 9238 євро на особу [3].

Аналіз інвестиційних потоків іноземного капіталу свідчить про відносну стабільність галузевої і регіональної структур інвестування. Іноземні інвестори вкладають кошти в ті види діяльності, які дають швидкий оборот і прибуток: операції з нерухомим майном, торгівля, ігровий та готельний бізнес, громадське харчування. У 2010 р. 56,5 % обсягу іноземних інвестицій спрямовано у фінансовий сектор, що було зумовлено необхідністю підтримки ліквідності банківських установ, п'яту частину інвестицій залучено у сферу операцій з нерухомим майном та торгівлю (10,4 та 9,6 % відповідно). У реальному секторі економіки основними реципієнтами прямого іноземного інвестування залишаються низькотехнологічні, енергоємні сфери виробництва та послуг: у 2010 р. у промисловість було залучено лише 15,7 % іноземних інвестицій, з них більша частина (8,2 %) – у металургійну галузь.

Територіально іноземні інвестиції зосереджені переважно в тих регіонах, де більш розвинена інфраструктура і достатня пропозиція виробничих ресурсів для реалізації інвестиційних проектів. За формою вкладання коштів переважають грошові внески (95 % обсягу інвестицій). Низький рівень реінвестування доходів свідчить про те, що національні конкурентні переваги реалізуються поза межами національної економіки.

Серед факторів несприятливого інвестиційного клімату в Україні міжнародні організації вважають недосконалий механізм захисту прав власності, несприятливу податкову систему, високий рівень корупції, слабкість регуляторного середовища. За рейтингом економічної свободи, який складає аналітичний центр Heritage Foundation/Wall Street Journal, у січні 2011 р. Україна посідала 164 місце із 179 країн світу (останнє серед 43 країн Європи). Рейтинг Heritage Foundation визначається як середнє арифметичне з рейтингів 10 категорій економічної свободи, кожний з яких вимірюється балами за шкалою від 0 до 100. Чим більше балів, тим вищий рівень свободи. Рейтинг України визначено на рівні 45,8 балів, зокрема: свобода інвестицій – 20,0, свобода від корупції – 22,0, свобода бізнесу – 47,1, захист прав власності – 30,0 і т. ін. [9]. З таким рейтингом Україну віднесено до категорії країн «з економікою без свободи». Отже, годі сподіватися, що в осяжній перспективі в Україну прийдуть іноземні інвестори з метою створення імпортозамінних та експортоспроможних підприємств. Традиційно найбільший приплив «іноземного капіталу» буде надходити з Кіпру, інших офшорних зон задля розвитку готельно-ресторанної діяльності та ігрового бізнесу.

Інвестиційний процес є невід'ємною складовою відтворення національного капіталу, тому деформація інвестиційних механізмів приховує загрозу суспільному відтворенню й економічній безпеці країни у стратегічному контексті [6, с.130]. Активізація інвестиційної діяльності, збільшення обсягів інвестиційних ресурсів та підвищення їх ефективності передбачає державне регулювання умов інвестиційної діяльності та контроль за її здійсненням усіма учасниками, незалежно від форми власності інвестора. Державне регулювання інвестиційного процесу має бути спрямоване не лише на екстенсивне залучення інвестицій і фінансових активів, а й на удосконалення структури інвестицій, на підтримку пріоритетних напрямів інвестування.

Для сучасного етапу розвитку національної економіки актуальним є стимулювання інвестицій у технічне переозброєння й докорінну реконструкцію виробництва, в освоєння ресурсозберігаючих технологій та створення високотехнологічних систем нових поколінь, що забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Значні диспропорції, що існують в інвестиційній сфері України, можна подолати лише із залученням масштабних іноземних інвестицій. Задля цього необхідно у кожному регіоні формувати регіональні інвестиційні стратегії, спрямовані на створення сприятливого середовища.

## Список літератури

1. Гріцаєнко І. А. Економічний прагматизм як домінанта інвестиційної політики України в інтеграційних процесах [Текст] / І. А. Гріцаєнко // Економіка та управління народним господарством. – 2008. – № 2. – С. 4-13.
2. Єріна А. М. Регіональні особливості інвестиційного процесу в Україні [Текст] / А. М. Єріна // Сучасний стан та перспективи розвитку регіональної статистики: Зб. матеріалів національної конференції. – Київ, 2002. – С. 220-226.
3. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ey.com/Publication/.../Ukraine-FDI-Report-2011>. – Назва з титул. екрана.
4. Інвестиції та будівельна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Назва з титул. екрана.
5. Носова О. В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення [Текст] / О. В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №1 (6). – С. 59-65.
6. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики [Текст] : монографія / В. Л. Осецький. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 412 с.
7. Федоренко В. Г. Ефективність інвестування економіки [Текст] / В. Г. Федоренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №2. – С. 7-10.
8. Щодо тенденцій та напрямів стимулювання інвестиційної діяльності в Україні в післякризовий період. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/articles/639/#\\_ftnref1](http://www.niss.gov.ua/articles/639/#_ftnref1). – Назва з титул. екрана.
9. The 2010 Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/>. – Назва з титул. екрана.

## РЕЗЮМЕ

**Єріна Антоніна**

### **Инвестиционный процесс в Украине: современное состояние и пути активизации**

Исследованы современные проблемы и тенденции в инвестиционном комплексе Украины. Обоснована необходимость активизации инвестиционной деятельности и улучшения инвестиционного климата.

## RESUME

**Yerina Antonina**

### **Investment process in Ukraine: current state and ways of intensification**

Modern problems and tendencies of the investment process of Ukraine have been researched. The necessity of investment activity of intensification and improvement of investment climate has been proved.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*

## ПРЯМІ ЗАКОРДОННІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглядаються прямі закордонні інвестиції як елемент інвестиційного механізму національної економіки та визначено взаємний вплив його структурних складових.

**Ключові слова:** інвестиції, прямі закордонні інвестиції, інвестиційний механізм, національна економіка.

Міжнародний досвід свідчить, що державна політика стосовно іноземних інвестицій формується залежно від зрілості національних економік, рівня їхньої інтегрованості у світове господарство. Для країн із перехідною економікою, зокрема для України, серед потенційних джерел ресурсів для ринкової трансформації економіки прямі закордонні інвестиції займають особливе місце. Вони здатні забезпечити масштаби й темпи структурної перебудови через розвиток ринкових відносин, а відтак і більш органічну інтеграцію національних ринків у міжнародні, відкриваючи доступ до сучасних технологій, маркетингу та менеджменту.

Необхідність залучення прямих закордонних інвестицій в економіку України зумовлена наступними причинами: надзвичайно низькою внутрішньою інвестиційною активністю; гострою необхідністю використання передового досвіду управління та організації підприємницької діяльності; технічної й технологічної модернізації виробництва; створення конкурентоспроможної економіки; потребою в модернізації соціальної структури суспільства, освоєння світових ринків.

Широкий спектр теоретичних і методологічних питань в інвестиційній діяльності досліджені в працях таких учених і фахівців, як: Гриньова В. М., Гуткевич С. А., Коюда В. О., Коюда О. П., Кудіна А., Лепейко Т. І., Пехник А. В., Поручник А. М., Татаренко Н. О., Федоренко В. Г., Хачатурян А. А., Шкодинський С. В., але, на нашу думку, залишається невизначеним місце прямих закордонних інвестицій в інвестиційному механізмі держави. Проблема залучення в Україну прямих закордонних інвестицій є актуальною, оскільки є об'єктивною необхідністю внаслідок входження держави у глобалізоване світове господарство.

Дослідження прямих закордонних інвестицій в інвестиційному механізмі держави потребує: визначення місця прямих закордонних інвестицій в інвестиційному механізмі національної економіки; класифікації прямих закордонних інвестицій; розгляду взаємного впливу структурних одиниць інвестиційного механізму, що є метою нашого дослідження.

Розвиток світового ринку, розширення масштабів міжнародної торгівлі, глобалізація виробництва і комерції, міжнародне економічне співробітництво і кооперація, вільний рух капіталів між країнами,

міждержавна господарська інтеграція становлять одну з найважливіших тенденцій сучасності. Але поряд з цим зберігаються відокремленість національних економічних інтересів, конкуренція та протекціонізм. Без урахування комплексу цих суперечливих тенденцій не можна зрозуміти природу іноземного інвестування, яке є важливою передумовою входження України у світове господарство [1, с. 201].

Економічне зростання національної економіки тісно пов'язане з наявністю ресурсів для розвитку та удосконалення її структури. Найважливішим джерелом економічного зростання є інвестиції.

Термін "інвестиція", (від лат. *invest*, вкладення коштів) означає господарську операцію, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно [2]. А пряма закордонна інвестиція (ПЗІ; англ. *Foreign direct investment (FDI)*) — за визначенням «інвестиція, що викликає тривалий інтерес до підприємства, яке діє за межами економіки інвестора» [3]. Згідно з методологією МВФ, ПЗІ – це закордонні інвестиції, розміром понад 10 відсотків статутного капіталу, що дає зацікавленій стороні право на участь в управлінні підприємством.

У свою чергу інвестиційний механізм становить цілеспрямовано створену, взаємодіючу сукупність методів і форм, джерел інвестицій, інструментів та засобів впливу на відтворювальний процес на макро- та мікрорівнях в інтересах розширення діючого виробництва або авансування створення нового виробництва [4].

Складається інвестиційний механізм з наступних структурних складових: мотиваційний блок; ресурсне; правове та методичне; організаційне забезпечення [5, с. 55].

Мотиваційний блок забезпечує взаємодію конкретного інвестиційного механізму з зовнішнім по відношенню до нього економічним та соціальним середовищем, з відповідними економічними та господарськими механізмами. Він уміщує дослідження, послідовне уточнення та деталізацію (до рівня локальних цілей або підцілей) всіх тих мотивів діяльності та економічних сподівань, якими керуються потенційні інвестори під час визначення об'єктів застосування своїх ресурсів, якими вони володіють.

Ресурсне забезпечення передбачає дослідження видів та аналіз можливих напрямів отримання інвестиційних ресурсів.

При всьому різноманітті джерел фінансування інвестицій та способів їх організації різноманіття видів ресурсного забезпечення можна звести до трьох основних форм: самофінансування (використання для ведення інвестиційної діяльності внутрішніх джерел фінансування); боргове зовнішнє фінансування (кредити та займи); прямі зовнішні (реальні) інвестиції.

Правове та методичне забезпечення і регулювання як інституційні рамки, що регламентують інвестиційну діяльність у конкретному інвестиційному механізмі: внутрішній устрій, до якого належать інституціональні (правові, організаційні, політичні, етичні та інші) засади; розрахункові режими функціонування інвестиційного механізму; вихідні умови, з яких можливий перехід економічних явищ та об'єктів в інші, в тому числі бажані стани; можливість заміни суб'єктами інвестиційної діяльності "природного ходу" економічних подій свідомо виробленою лінією (поведінкою).

Організаційне забезпечення інвестиційної діяльності передбачає створення необхідних організаційних структур, які забезпечують дії з

інвестування, розвитку та контролю за досягненням поставлених цілей. Планування та управління посідають особливе місце в інвестиційних механізмах здійснення різноманітних проектів, забезпечуючи проведення детальних розрахунків руху інвестиційних ресурсів, формування потоків готівки, аналізу фінансового стану, оцінку та реалізацію заходів з підвищення ефективності та рівноваги інвестиційної діяльності.

Тобто прямі закордонні інвестиції виступають одним з елементів інвестиційного механізму національної економіки у вигляді виду джерел інвестування. У свою чергу прямі закордонні інвестиції можна класифікувати за такими основними характеристиками, як вказано на рис. 1.

Як свідчить світова економічна історія, залучення ресурсів у формі іноземних інвестицій є дієвим засобом піднесення національної економіки. Однак пряме іноземне інвестування для країни-реципієнта має низку позитивних і негативних наслідків (табл. 1), тому для забезпечення економічної безпеки країн, їх сталого розвитку необхідна виважена стратегія іноземного інвестування, вмале оперативне управління міжнародними потоками капіталів [8, с. 329].

Таблиця 1. Наслідки прямого інвестування

Позитивні	Негативні
<ol style="list-style-type: none"> <li>Збільшує виробничі можливості економіки, її ресурси.</li> <li>Поширює передові технології, нові матеріали, управлінський досвід.</li> <li>Підвищує кваліфікацію персоналу.</li> <li>Мобілізує до ефективного використання наявних і нових ресурсів.</li> <li>Активізує науково-дослідну роботу.</li> <li>Стимулює конкуренцію і пов'язані з нею позитивні процеси.</li> <li>Підвищує попит і ціни на вітчизняні фактори виробництва.</li> <li>Збільшує податкові надходження і зменшує внутрішній інвестиційний ризик.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Репатріація прибутку.</li> <li>Різновекторність національних цілей з інтересами інвестора.</li> <li>Передача технології відбувається у формі закритих анклавів, відірваних від інших частин національної економіки.</li> <li>Можлива дискримінація національного сектора економіки.</li> <li>Поглинання найкращих ресурсів, стримування розвитку національного підприємництва.</li> <li>Посилення соціального розшарування населення.</li> </ol>

Якщо розглядати в інвестиційному механізмі прямі закордонні інвестиції як один з елементів, то необхідно звернути увагу на взаємний вплив його структурних складових, як показано на рис. 2.

Спираючись на основні сфери інтересів для ПЗІ,

економічні детермінанти країни-отримувача можемо згрупувати за наступними напрямками: ресурсошукаючі, орієнтовані на ефективність та ринковошукаючі закордонні інвестиції (рис. 3).



Рис. 2. Взаємозв'язок структурних складових інвестиційного механізму

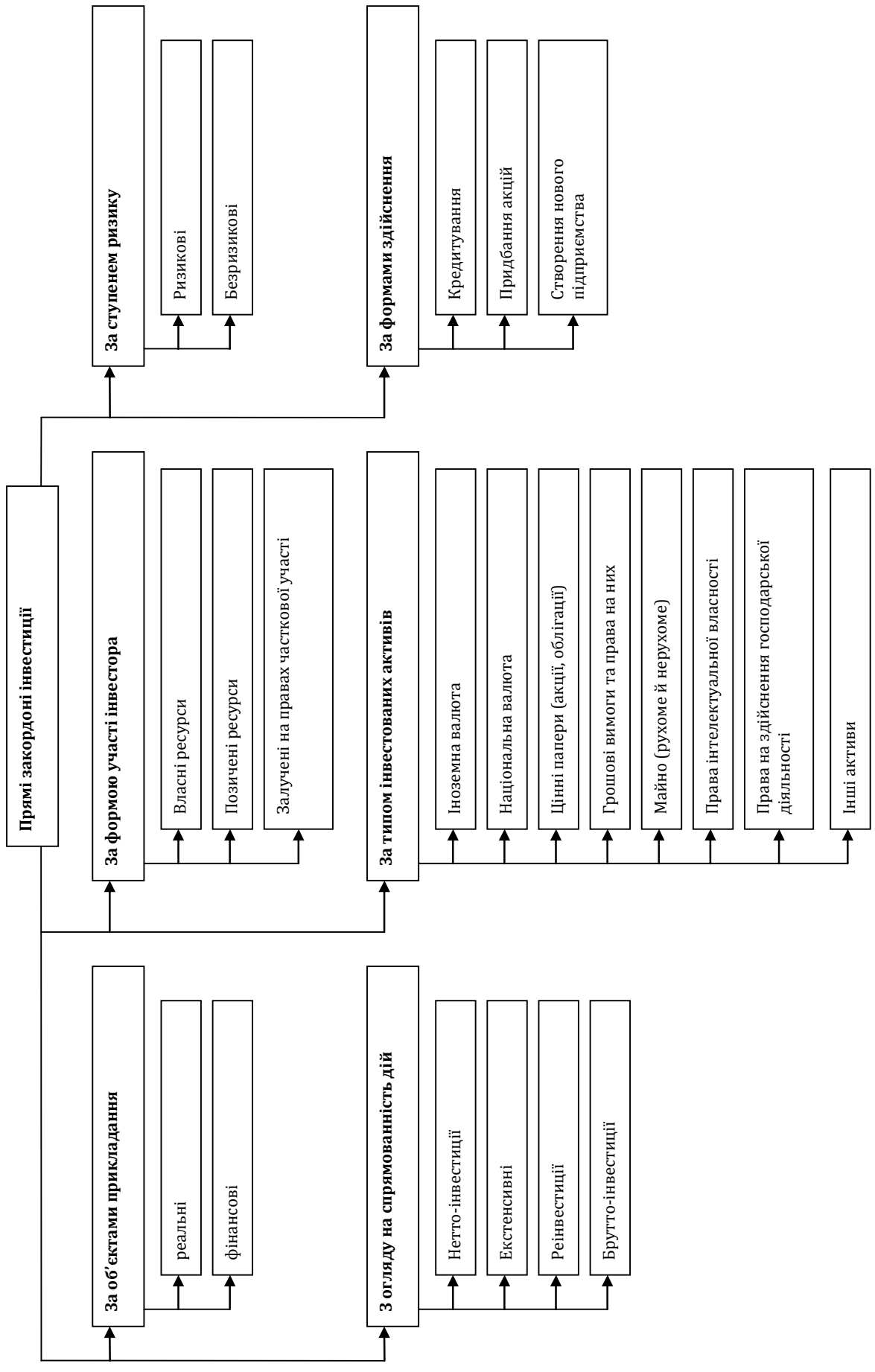


Рис. 1. Класифікація прямих закордонних інвестицій  
\* Таблицю складено за даними [б.с-8;7,с.14]



Рис. 3 Мотивація інвестування ПЗІ [9]

Слід зазначити, що правове регулювання засад інвестиційної діяльності в Україні здійснюється спеціальним комплексом нормативно-правових актів. Значну частину вітчизняного законодавства з цього питання становлять міжнародно-правові акти, учасником яких є Україна: міжурядові угоди про заохочення та взаємний захист інвестицій, які укладаються із урядами відповідних країн та якими регулюються основні питання взаємин сторін такого договору в галузі інвестиційної діяльності, та багатосторонні міжнародні угоди, конвенції, які спрямовані як на захист іноземних інвестицій, так і на врегулювання інших питань, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності.

До таких міжнародних угод слід зарахувати Нью-Йоркську Конвенцію про визнання та виконання іноземних третейських рішень, Європейську конвенцію про зовнішньоторговельний арбітраж, Вашингтонську конвенцію про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та юридичними особами тощо. Всі зазначені конвенції належним чином ратифіковані Україною та є невід'ємною частиною національного законодавства, таким чином мають пріоритет перед національними законодавчими актами. Членами відповідних міжнародних угод є більшість країн світу, що спрощує та гарантує процедуру визнання та виконання певних рішень у відповідній країні.

Щодо внутрішнього законодавства, то підприємства з іноземними інвестиціями в Україні у своїй господарській діяльності керуються такими основними законами: "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 р., "Про захист іноземних інвестицій на Україні" від 10 вересня 1991 р., "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р., "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 р., "Про єдиний митний тариф" від 11 січня 1993 р., "Про лізинг" від 16 грудня 1997 р., "Про підприємництво" від 7 лютого 1991 р., "Про підприємства в Україні" від 27 березня 1991 р., Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. та інші.

Організаційне забезпечення інвестиційної діяльності в Україні здійснюється Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України. Основними завданнями Держінвестпроекту України є: реалізація державної політики у сфері інвестиційної діяльності та

управління національними проектами; здійснення управління національними проектами; здійснення заходів, спрямованих на поліпшення інвестиційного іміджу України, та підтримка інвестиційного розвитку регіонів України.

Відкрите у грудні 2011 року „Єдине інвестиційне вікно” InvestUkraine – структурного підрозділу Держінвестпроекту, відповідального за залучення прямих іноземних інвестицій, буде надавати потенційним інвесторам інформаційні, аналітичні, юридичні послуги, підтримку в організації візитів, послуги з вибору майданчиків для інвестицій, допомогу у взаємодії з місцевою владою та пост-інвестиційну підтримку[10].

Оскільки інвестори обирають лише найбільш комфортні умови для роботи або найпривабливіші з економічної точки зору проекти, то Україна змушена підвищувати свою конкурентоспроможність, щоб отримати нові технології та відкрити нові робочі місця.

Тобто для залучення іноземних інвестицій обов'язковими є наступні умови: стабільність політичної обстановки і довіра уряду; надійність інформаційного забезпечення; простір дій для приватного підприємництва; адекватне і прогнозоване оподаткування; правові гарантії і гарантії виконання договорів; скорочення ролі бюрократичного апарату управління, спрощення процедури видачі дозволів; ліберальний зовнішньоторговельний режим; можливість користуватися недорогими послугами інфраструктури, такими, як електроенергія, вода, телекомунікації, транспортні дороги, послуги і т. д.; відсутність контактів із кримінальними структурами [11].

І як показує досвід західних країн, надходження іноземних інвестицій повинне сприяти розвитку економіки країни, оздоровленню платіжного балансу за рахунок поточних операцій, технологічному оздоровленню економіки та зростанню досягнень науково-технічного прогресу.

Для створення сприятливого інвестиційного клімату, його стабілізації необхідним є довготривалий період часу, що буде сприяти розвитку міжнародного інвестиційного співробітництва, збільшенню притоку інвестицій з-за кордону та їх ефективному використанню[12].

Погляд на прями закордонні інвестиції як на

елемент інвестиційного механізму та визначення взаємного впливу його структурних одиниць допоможе у вирішенні таких найважливіших завдань розвитку економіки, як: прискорення реалізації інвестиційних програм, забезпечення високих темпів економічного розвитку національних підприємств, мінімізація інвестиційних ризиків, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності компаній та інше.

components is defined. The classification of foreign direct investment is given by the author and the diagram of correlation of structural components of investment mechanism of national economy is elaborated. The elements of investment mechanism are analyzed.

*Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.*

### **Список літератури**

1. Інвестування [Текст] : підручник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – К.: Знання, 2008.- 452с.
2. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/>
3. Foreign Direct Investment, United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/>
4. Хачатурян, А. А. Инвестиции [Текст] : учебный курс (учебно-методический комплекс). –М.: МИЭМП,2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://e-college.ru/>
5. Инвестиции. Курс лекций [Текст] / Шкодинский С. В., Хачатурян. – Изд.2-е., перераб. и- доп. – М.: МИЭМП, 2007. – 163 с.
6. Татаренко, Н. О. Теорії інвестицій [Текст] : навч. посібник / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник.– К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
7. Пехник А. В. Іноземні інвестиції в економіку України [Текст] : навч. посібн. / А. В. Пехник. – К. : Знання,2007.– 335с.
8. Швайка, Л. А. Державне регулювання економіки [Текст] : навчальний посібник / Л. А. Швайка. – К.: Знання, 2006.– 435 с.
9. Kudina, A. The motives for foreign direct investment in Ukraine / A. Kudina [Електронний ресурс] // A thesis submitted in partial fulfillment of the degree of Master of Arts; National University "Kyiv-Mohyla Academy". – Режим доступу : <http://www.kse.org.ua/uploads/file/library/1999/>
10. Державний інвестиційний проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investukraine.com/>
11. Федоренко, В. Г. Ефективність інвестування економіки [Текст] / В. Г. Федоренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №2. – С. 7-10.
12. Гуткевич, С. А. Умовляння привлечення іноземних інвестицій в економіку України [Електронний ресурс] / С. А. Гуткевич. – Режим доступу: <http://www.nam.kiev.ua/>

### **РЕЗЮМЕ**

**Ермоленко Татьяна**

#### **Прямые иностранные инвестиции как элемент инвестиционного механизма национальной экономики**

В статье рассматриваются прямые иностранные инвестиции как элемент инвестиционного механизма национальной экономики и определено взаимное влияние его структурных единиц. Автором подается классификация прямых иностранных инвестиций и разработана схема взаимосвязи структурных элементов инвестиционного механизма национальной экономики. Сделан анализ элементов инвестиционного механизма.

### **RESUME**

**Yermolenko Tetyana**

#### **The foreign direct investments as the element of investment mechanism of national economy**

The foreign direct investments as the element of investment mechanism of national economy are considered in article. The reciprocal influence of its structural



## ОСНОВНІ АСПЕКТИ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ

*Досліджено зміст технологічної безпеки України в інноваційному просторі. Розглянуто розуміння технологічної безпеки у двох аспектах: як складової економічної безпеки; як результату реалізації державною моделі інноваційного розвитку.*

**Ключові слова:** інноваційний простір, технологічна безпека, економічна безпека, рівень конкурентоспроможності, науково-технологічний потенціал, модель інноваційного розвитку, інноваційна сфера.

Головним рушієм інноваційного розвитку України стає глобалізація науково-технічного прогресу, що спричинює загрози інноваційній безпеці держави і водночас створює умови для міжнародної науково-технічної кооперації. Використання науково-технологічного потенціалу в Україні має розглядатися з позицій інноваційної безпеки. Технологічне відставання країни накопичується тривалий час, але дається взнаки у критичний період. Для України цей період пов'язаний із вступом до СОТ, оскільки вітчизняним виробникам довелося конкурувати з провідними інноваційно-орієнтованими транснаціональними корпораціями світу. За цих умов наша держава має забезпечити ефективне використання науково-технологічного потенціалу, до якого належать: наукомістке машинобудування; виробництво електричної та електронної техніки; нанотехнології; інформаційно-телекомунікаційні технології; біотехнології, хімічні технології нових поколінь, виробництво нових матеріалів тощо.

Основні аспекти технологічної безпеки України визначаються ситуацією на світовому ринку щодо інноваційної продукції, хоча науково-технологічна основа у базових галузях економіки нашої країни передбачила стратегічні передумови інтеграції у світовий інноваційний простір. Розвиваючи основні проблеми, підняті Л. А. Антоненко, щодо реального економічного стану нашої держави в контексті інноваційного розвитку, враховуючи нестабільність і непередбачуваність процесу [9], слід зазначити, що вирішення цього завдання вимагає розроблення методичного інструментарію та здійснення системних аналітичних досліджень, які останніми роками проводилися в недостатніх обсягах. Серед найбільш актуальних можна окреслити питання про оцінювання привабливості інноваційно-інвестиційних проектів розвитку підприємства, бо саме вони здатні забезпечувати його конкурентоздатність [12], фінансування наукових досліджень, впровадження інновацій. Тому не проаналізувавши сучасні дослідження щодо використання новітніх технологій в інноваційному просторі, важко визначитись з пріоритетами побудови державної моделі інноваційного розвитку.

Нині в Україні актуалізувалося питання про

сутність інноваційної моделі розвитку, зокрема розглянуто та запропоновано різноманітні варіанти формування промислової політики України на інноваційних засадах у працях В. Бабича, О. Власюка, М. Довбенко, А. Сухорукова, Й. Ткача, А. Чухно, М. Якубовського та інших. Через дедалі більшу глобалізацію й інтеграцію світової економіки значно загострилась конкурентна боротьба у багатьох її галузях, а суперництво між підприємствами набуло інтернаціонального характеру [1, с. 28]. Науково обґрунтовано і практично доведено, що лише перехід на інноваційний тип розвитку може гармонійно поєднати кількісне зростання з покращенням якісних показників економічного розвитку. Прискорення науково-технологічного прогресу, зменшення строків життєвого циклу продуктів та послуг потребують скорочення термінів виконання досліджень та розробок, пришвидшення впровадження інновацій у виробництво. У розвинутих країнах світу ці процеси настільки інтенсифікуються, що саме вони визначають структурні зрушення в економіці за рахунок переважного розвитку нових галузей, що ґрунтуються на новому виробничому ресурсі та знаннях [2, с. 18]. В умовах зростання ролі інновацій та інформаційного забезпечення відбуваються глибокі зміни у виробничій діяльності, що вимагають фундаментальних досліджень цих процесів.

Однак, сьогодні в Україні спостерігається різке скорочення державного фінансування науково-технологічної сфери, через що остання перебуває у занепаді. За даними Інституту економіки та прогнозування в Україні продукції, що належить до 5-го технологічного укладу, випускається лише 4 %, тоді як 3-й технологічний уклад складає майже — 58 %, а 4-й — 38 % [10, с. 103]. Частка високотехнологічної продукції у структурі ВВП становить менше 1 %. Кількість підприємств промисловості, що впроваджували інновації, не перевищує 8 %, а наукоємність промислового виробництва України виявилася на порядок нижчою від світового рівня [11, с. 158].

Рівень фінансування НТР, який є макропоказником наукоємності виробництва, знижується в Україні внаслідок зменшення бюджетної підтримки науки та інноваційних інвестицій підприємств. У 2000 р.

фінансування НТР становило 1,2% ВВП, у 2006 р. – 0,95%, у 2007 р. – 0,86% [1].

Метою статті є обґрунтування пропозицій концептуального характеру з підвищення рівня технологічної безпеки України в інноваційному просторі з урахуванням світових тенденцій й особливостей інноваційного потенціалу України, шляхом аналізу доробків учених-економістів та обґрунтування особистих пропозицій концептуального характеру з підвищення технологічної безпеки України.

Науково-технічний прогрес, розвиток інформаційних технологій, стрімке зростання швидкості пересування людей, товарів, послуг, інформації, фінансових капіталів – це все те, що максимально сприяло глобалізації світової економіки. Аналіз наукових статей провідних українських і зарубіжних вчених про роль та особливості інноваційних змін у постіндустріальному суспільстві вказує на довготривалість і складність процесу технологічної безпеки нашої країни. Погоджуємося з фахівцями, які стверджують, що найавторитетнішими з цієї тематики є роботи лауреатів Нобелівських премій з економіки [9]. Звернемося до одного з великих економістів ХХ сторіччя Джозефа Юджина Стігліца. Цей вчений у доповіді "Куди ведуть реформи? До десятиліття перехідних процесів", спостерігає зміни, що відбулися за останні десять років в Росії й Китаї, особливо щодо способу організації функціонування держави, інформаційних проблем, управління. Зокрема, в Китаї були введені жорсткі обмеження на вивезення із країн грошової маси, аж до заборони. Цей факт став одним із вирішальних у його розвитку. Стігліц зазначає, що західні консультанти пропонували свої рецепти реформ в умовах конкретного суспільства: з власною історією, певним рівнем соціального капіталу, сукупністю політичних інститутів, політичними процесами, на які впливали ті чи інші політичні сили. Але в економіці, як і в медицині, потрібен індивідуальний підхід до кожного пацієнта, тому створення ринкової економіки, як підтверджує світовий досвід, є фактором підвищення і забезпечення основи для стабільного демократичного розвитку, що відповідає принципам справедливості. Саме тому технологічна безпека нашої країни вимагає глибокого обґрунтування з використанням світового досвіду. У кінці ХХ століття на Заході, в Україні з'явилося немало досліджень, в яких з різних позицій осмислені можливості універсальності та вибірковості інноваційного розвитку постсоціалістичних країн. Однак, більшість з них не спирається на висшевикладені фундаментальні положення названих всесвітньо відомих учених [9].

Економічна ситуація сьогодні в Україні як невід'ємна складова глобального інноваційного простору та її технологічна безпека можуть розглядатися в контексті розгляду інноваційної політики, її впливу на економіку держави. У глобалізованому світі діють ті ж самі закономірності функціонування ринкової економіки, що характерні на рівні окремо взятих країн. В умовах вільного руху людей, товарів, послуг у межах всієї планети фінансові капітали почали пересуватися у бік країн, де дешевші засоби виробництва. Якщо можна доволі швидко і недорого транспортувати товари з однієї країни в іншу, навіть якщо та знаходиться на протилежному

боці планети, то головним фактором, що визначатиме, де розміщувати промислові потужності, буде ціна робочої сили та сировини.

Перед транснаціональними корпораціями не стоїть питання забезпечення зайнятості, рівня добробуту, соціального захисту громадян тієї чи іншої країни. Тому вони доволі легко йдуть на закриття виробничих потужностей у країнах, у яких дорога робоча сила, високі податки, та жорсткі екологічні та інші вимоги до виробництва, і переміщують їх туди, де робоча сила значно дешевша і вимоги до стандартів виробничої діяльності поблагливіші.

При розгляді ситуації з технологічним забезпеченням України необхідно визначити місце, яке посідає наша країна у світі за низкою показників, пов'язаних з наявністю технологій, а також потенціал країни, проаналізувати еволюцію формування національних інноваційних систем (НІС), які є закономірним результатом індустріального розвитку і системою інститутів, що дозволяють здійснити технологічні прориви та підтримувати високий рівень конкурентоспроможності економіки. Базисними сферами діяльності, що формують НІС, є: фундаментальна, університетська і фірмова наука; науково-інноваційна інфраструктура; комерціалізація нововведень; освіта та перепідготовка кадрів; система управління науково-інноваційною діяльністю (правова база, державні і ринкові інноваційні механізми) [13].

Науково-технічний рівень визначається на основі інноваційного потенціалу країни. Інноваційний потенціал країни — це здатність фундаментальної та прикладної науки забезпечити нововведеннями процес оновлення продукції.

Інноваційні процеси — створення і впровадження нової техніки, технології, розробка нових матеріалів, розвиток нових галузей, виробництв тощо. Інноваційна діяльність має на меті впровадження інновацій у виробництво. У країнах з розвинутою ринковою економікою інноваційною діяльністю займається 70-80% підприємств, в Україні цей показник останніми роками становить 15-20%. Можливість реалізації науково-технічного та інноваційного потенціалів країни залежить від ефективності науково-технічної та інноваційної політики держави.

Процес формування національних інноваційних систем в Україні відрізняється повільним становленням наукоємних корпорацій і малих інноваційних структур, фондового ринку і венчурних фондів тощо. Повільне створення НІС в Україні пояснюється дефіцитом фінансування і падінням платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію у вітчизняному підприємницькому секторі, погіршенням матеріально-технічної бази досліджень. Тому можна говорити лише про початок формування НІС нового типу в Україні.

Ступінь технологічного розвитку визначає конкурентоспроможність країн на світовому ринку. За індексом технологічного розвитку Україна в 2000 році посідала 56-те місце серед 58 країн, в 2001 р. – 69-те місце серед 75 країн, а у 2004 р. була на 84-му місці серед 104 країн. Тобто і за цим індексом Україна належить до слабкорозвинених країн [6, с. 17]. Для нашої економіки характерною є занадто висока матеріалоемність та енергоемність. Унаслідок цього рентабельність промислових підприємств в умовах

економічного зростання знижувалась.

В економіці нашої країни майже повністю відсутні технології шостого технологічного устрою, частка п'ятого устрою становить 10 %, а найпоширеніші четвертий та третій технологічні устрої. Негативні тенденції в інноваційному розвитку позначилися на рейтингових позиціях України, зокрема щодо індексу конкурентоспроможності, за яким Україна станом на 01.10.2006 р. серед 125 країн посіла 78 місце. Одним з факторів низької позиції України стало погіршення індексу рівня розвитку технологій, що зменшився з 3,68 у 2001 р. до 2,82 у 2005 р. Технологічний рівень відіграє ключову роль при визначенні індексу конкурентоспроможності [13].

Україна вже більше 6 років має статус країни з

ринковою економікою, з 2008 року є членом Світової Організації Торгівлі (СОТ) та планує стати членом ЄС, але дивлячись на її регрес у напрямку концепції стійкого розвитку, можна сказати, що країна ще довго не зможе потрапити в ЄС, оскільки всі три виміри – економічний, соціальний та екологічний погіршуються та віддаляють її в рейтингу сталого розвитку.

Для запровадження концепції стійкого розвитку Д. О. Грицишиним здійснено аналіз за його складовими – економічною, соціально-інституціональною та екологічною. У таблиці 1 представлено показник індексу конкурентоспроможності, який визначає економічну складову стійкого розвитку (табл. 1) [14].

Таблиця 1. Показники стійкого розвитку України 2008-2009 рр.

Економічний вимір		Екологічний вимір		Соціально - інституціональний вимір		Стійкий розвиток		Ступінь гармонізації	
2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.
0,452	0,442	0,751	0,741	0,713	0,703	0,639	0,629	0,613	0,602

Спираючись на дані таблиці 1, можемо зробити висновок, що індекс конкурентоспроможності знизився у 2009 році на 0,13 порівняно з попереднім роком, про що свідчить втрата Україною 10 позицій у рейтингу. Основні причини такого падіння полягали в наступному:

- фінансова система країни виявилась вкрай вразливою до кризи. Доступність фінансування різко знизилася, збільшилися обмеження на рух капі-талу, що призвело до різкого погіршення надійності банків. Дії НБУ з по-долання кризи у банківській сфері були неефективними [15];
- погіршення макроекономічної ситуації України, яка характеризувалася суттєвим зниженням реального ВВП на 15,1 %, що було зумов-лено зменшенням інвестиційної активності, низьким рівнем зовнішнього і різким скороченням внутрішнього попиту через падіння реальних доходів і реальної заробітної плати населення, низькі темпи проведення структурних реформ в економіці, високу ресурсо- та енергозалежність [16];
- зростання маржі за відсотковими ставками, припинення банківсько-го кредитування [16]. Рівень державного боргу зріс на 2,4 млрд. дол. порів-няно з попереднім роком і розмір бюджетного дефіциту зріс на 24 млрд. грн., що становить близько 6 % ВВП країни, що суттєво знизило конкурентоспро-можність економіки;
- зниження виробництва і, як наслідок, падіння приватного споживання на 10 %. Усі ці причини у свою чергу впливають на технологічну безпеку держави в інноваційному просторі.

Прискорення інноваційних процесів вимагає ефективнішого використання всесвітнього інформаційного простору. Повинні бути створені і задіяні високоєфективні системи телекомунікацій, розроблені і застосовані нові швидші методи передавання і опрацювання інформації та її пошук, збирання, накопичення і збереження за єдиною системою обліку електронних інформаційних ресурсів [7, с. 7]. Ключові галузі української промисловості перебували в стані затяжної кризи, яка посилювалася негативними тенденціями у міжнародному науково-

технічному співробітництві (НТС). Аналіз стану міжнародного співробітництва в цій сфері дозволив виділити наступні загрози економічній безпеці України:

- “консервація” технологічного відставання країни, що зумовлена відсутністю державної концепції міжнародного науково-технологічного співробітництва, орієнтацією на експорт продукції з низьким рівнем доданої вартості;
- деформація галузевої структури промисловості у бік добувних і низькотехнологічних галузей унаслідок неефективного використання коштів на фінансування НДДКР;
- низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку;
- втрата Україною переваг в окремих високотехнологічних виробництвах та НДДКР;
- посилення експансії іноземних ліцензіарів через недосконалі механізми захисту прав інтелектуальної власності і комерційної реалізації інтелектуальних результатів в Україні [13].

Основи технологічної безпеки не визначені в українському законодавстві. До того ж і сама техногенна безпека як складова частина національної безпеки України не виділена в окрему сферу в Законі України “Про основи національної безпеки України”. Відповідно і в нормативно-правовому полі техногенна безпека не має повноцінного оформлення, оскільки нормативно-правових документів поки ще не сформовано. До сфери національної безпеки в названому вище законі зараховано науково-технологічну сферу. Однак вона здебільшого спричинює загрози економічного характеру, що впливає на рівень гарантування науково-технологічної безпеки об’єктів техносфери. Технологія, як і концептуальне питання безпеки ризикованих об’єктів економіки, є в Україні предметом наукових досліджень і потребує вивчення та опрацювання.

Руйнування державної складової системи науково-технічної та інноваційної діяльності відбувалося за вкрай повільного становлення недержавних структур організаційного та фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Не здійснювалося

становлення адекватної ринкової моделі господарювання національної інноваційної системи, яка містить мережі венчурного фінансування наукових розробок, науково-технічні центри великих корпорацій, технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори тощо. Отже, досить тривалий час політичне декларування інноваційних пріоритетів не викликало належної зворотної реакції з боку суб'єктів реальної економіки, що зрештою призводило до невідомості відповідної державної політики. Тому навіть найдосконаліші засоби державної підтримки інноваційної діяльності виявлятимуть свою неефективність у разі збереження в країні макроекономічного середовища, несприятливого для розвитку і поширення інновацій. Застарілість сучасної технологічної бази науки, безвідповідальне ставлення до її осучаснення фактично унеможливають проведення в Україні досліджень на світовому рівні без допомоги зарубіжних партнерів, яка часто є небезкорисливою: чимало значущих досягнень українських вчених стають інтелектуальною власністю інших країн. Майже половина наукових кадрів України витрачає свій творчий потенціал здебільшого в інтересах зарубіжних замовників.

Отримана у спадок з радянських часів малоефективна система фінансування української науки за останні десятиліття майже не змінилася, залишившись високо залежною від державних коштів. Проте відбулося значне скорочення обсягів інвестування в науку як державою, так і підприємництвом. Розмір інвестицій, які вкладаються у вітчизняну науку, дуже незначний (менше 1% ВВП), що об'єктивно позбавляє її можливості реалізувати свою функцію ефективного наукового забезпечення інноваційного розвитку економіки, для чого потрібно було б мати наукоємність ВВП понад 1,7% [17].

Розвиток інноваційних структур в Україні сьогодні стримує недосконала нормативно-правова база. Не виконуються норми статей чинних законів щодо фінансування та стимулювання науково-технічної, освітнянської сфери та розвитку інноваційної діяльності. Щорічне фінансування освіти фактично складає 4-5% ВВП за визначеної Законом України „Про освіту” норми — 10% від ВВП. Фінансування науково-технічної діяльності з Державного бюджету протягом останніх 5 років не перевищує 0,5% ВВП за визначеного ст. Закону України „Про наукову та науково-технічну діяльність” рівня 1,7% [10, 161]. Для того, щоб зрозуміти процес формування технологічної безпеки держави, пропонуємо розглянути її формування на мікрорівні, тобто модель технологічної безпеки фірми (рис. 1).

Суміжним поняттям є "техногенна безпека", оскільки вона охоплює практично всі небезпечні об'єкти техносфери, зокрема військові, сільськогосподарські, штучні космічні об'єкти та аварії, що становлять загрозу для населення і довкілля. Технологічна безпека є безпечністю "методів обробки, виготовлення, зміни якості, форми сировини, матеріалів чи напівфабрикатів, що застосовуються в процесі виробництва для отримання готової продукції". Це формулювання можна назвати визначенням тільки технологічної безпеки, яка є більшою мірою теоретичною, оскільки на практиці ми маємо справу з конкретною реалізацією технологічного процесу, що змушує нас розглядати визначення його складових, які і зумовлюють рівень

комплексної технологічної безпеки.

Отже, Україні необхідно більше ресурсів укласти в науково-технологічні розробки, потрібно удосконалити шостий технологічний устрій та розвинути його на рівень вище, ніж у всіх інших країнах СНГ, тим самим забезпечивши різкий "технологічний прорив". Тож зазначимо низку проблем щодо рейтингової оцінки конкурентоспроможності наукової інфраструктури України в умовах глобальної світової економіки:

- в Україні не відбувається послідовної модернізації економіки на науково-технічних основах, отже, вона швидко втрачає позиції національної науки у світовому табелі про ранги;
- в оборонно-промисловому комплексі відбувається старіння кадрового складу;
- не вистачає кваліфікованих працівників сучасного менеджменту, бухгалтерського обліку за світовими стандартами і зовнішньої діяльності та інформаційних технологій тощо.

Перелічені проблеми взаємопов'язані і впливають на технологічну безпеку нашої країни. Але, незважаючи на всі проблеми, в Україні є достатній потенціал і в принципі сприятливі умови для зміни ситуації до кращого. Для цього необхідне збалансованіше фінансування з боку держави з метою забезпечення національної безпеки та економічної безпеки України.

На думку Дж. Ю. Стігліца, євроінтеграція має і негативний характер, тому Україні, готуючись до членства в ЄС, доцільно враховувати такі світові тенденції в інноваційному просторі ХХІ сторіччя: 1) посилення вертикальної інтеграції в інноваційній сфері; 2) підвищення горизонтальної інтеграції в інноваційному просторі. Це припускає виділення вже сформованого власного інноваційного ядра в економіці. Як відомо, Україна входить в першу сімку світових лідерів у галузі ядерно-космічних досліджень, ядерної енергетики, розроблення аерокосмічних технологій, виробництва деяких лікарських форм, біотехнологій тощо.

Отже, державна стратегія інноваційного розвитку з орієнтацією на світові тенденції повинна забезпечувати:

- інтеграцію власних базових галузей і міжгалузевих комплексів з тим інноваційним ядром, які мають світові рівні конкурентоспроможності сьогодні;
- укладання у самій державі довгострокових міжгалузевих угод для реалізації фундаментальних та прикладних науково-технічних розробок у власній країні, державну підтримку (дипломатичну, інформаційну, фінансову тощо), патентування та ліцензування вітчизняних розробок у світовому інноваційному просторі, грантів, правил СОТ та ЄС;
- укладання довгострокових (10–20 років) міждержавних угод за типом міжнародної інтеграції світових лідерів зі стратегічною орієнтацією для отримання синергетичного ефекту тими державами, які у вузьких галузевих сферах мають світовий рівень конкурентоздатності. Розбудова нової моделі економіки, зрештою, позначиться на структурі та характері використання науково-технічного потенціалу індустріально-розвинених регіонів України. Враховуючи довгострокові світові

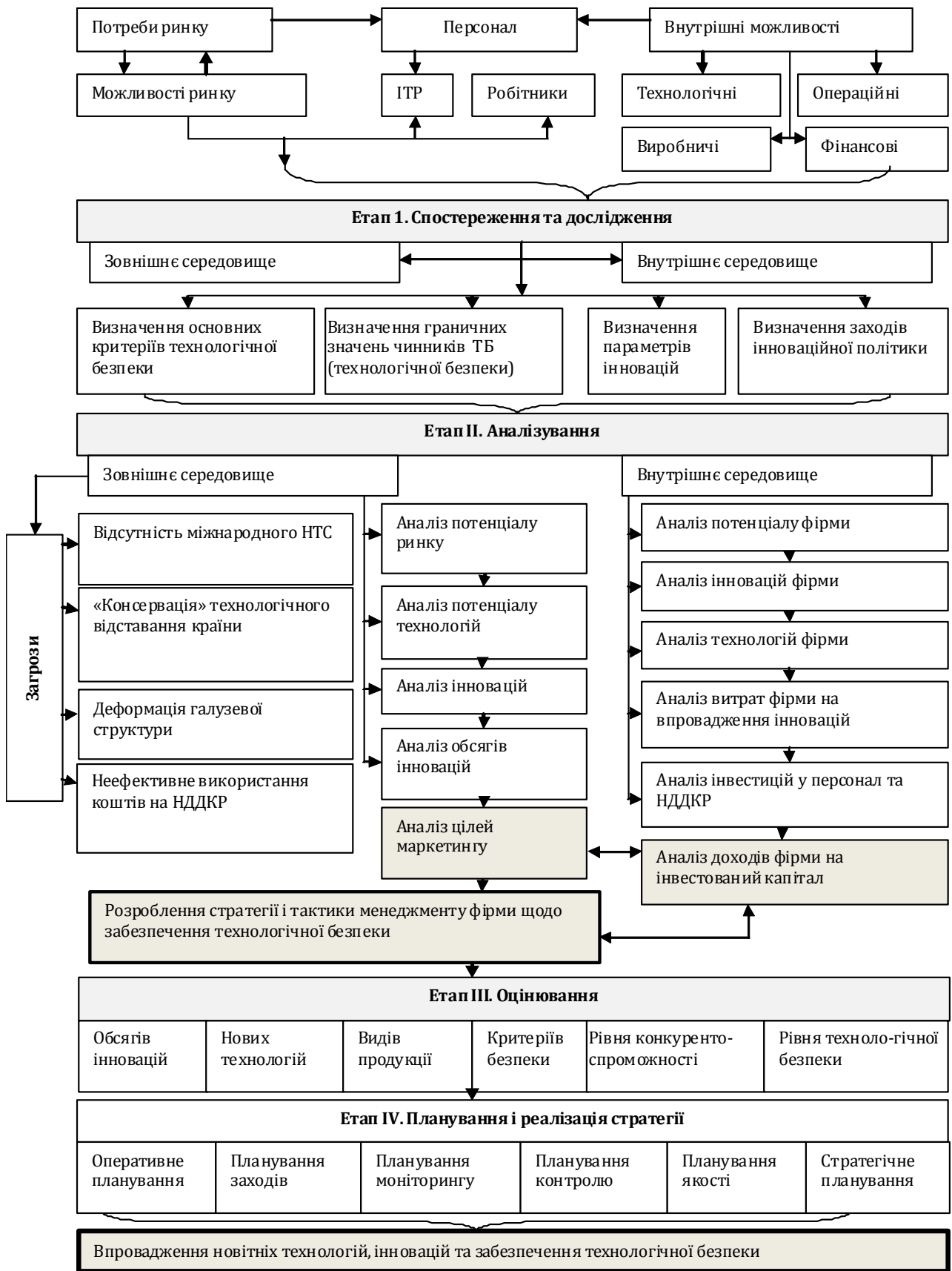


Рис. 1. Модель технологічної безпеки фірми

тенденції та зміни, що відбуваються у структурі попиту і використовуваних ресурсів, з метою подолання неефективного використання науково-технологічного потенціалу регіонів України необхідними є такі заходи:

- здійснення комплексної реструктуризації господарства індустріально-розвинених регіонів у напрямі зниження енергоємності і працездатності та зростання інноваційної ємності економіки у регіонах країни;
- капіталізація природних, екологічних, ландшафтних, історико-культурних надбань регіонів за допомогою розвитку туристичної галузі. Це сприятиме реставрації та збереженню музейних фондів, історичних пам'яток культури, архітектури тощо;
- удосконалення механізму регіональної бюджетної політики, яка в Україні є вкрай неефективною. Важливим напрямом активізації та капіталізації ресурсів менш розвинених регіонів України є зменшення на них фіскального тиску, а також розширення бази для наповнення місцевих бюджетів;
- формування та реалізація стратегії інноваційного економічного розвитку, які здійснюються цілеспрямованою діяльністю органів законодавчої і виконавчої державної влади, Академії Наук, громадських організацій, що виробляють інноваційний продукт;
- технологічні зрушення в економіці України значною мірою залежать від дії інституційних чинників. До таких інституцій відносять захист майнових прав, захист інтелектуальної власності, судову систему, фактори, що протидіють корупції ефективність органів місцевого самоврядування, активність місцевих територіальних громад тощо;
- впровадження інноваційних технологій соціального управління, соціальної самоорганізації та самоуправління;
- розвиток інформаційної інфраструктури;
- забезпечення системної модернізації промисловості з наближенням її галузевої і технологічної структури до пропорцій, які притаманні провідним країнам світу;
- сегментування партнерів за галузями і за сферами діяльності;
- прогнозування зміни співвідношення технологічних укладів у промисловості, з огляду на вимоги інноваційно-технологічної безпеки України;
- формування та впровадження інноваційних стратегій управління на макро-, мезо- та мікрорівнях.

Отже, форми міжнародної інтеграції в інноваційній сфері ґрунтуються на досвіді східно-азійських країн (Японія, Сінгапур, Малайзія, Китай, Південна Корея, Тайвань) та успішній інтеграції у світовому інноваційному просторі країн Балтії, Скандинавії і Східної Європи; сегментуванні партнерів за галузями (науковомісткі – науковомісткі).

Для розбудови інтелектуально-орієнтованої економіки і формування суспільства знання Україна повинна мати ефективну науку світового рівня: високопродуктивних учених, сучасне технологічне оснащення та інформаційне забезпечення їх праці,

раціональну організацію науково-дослідних, дослідно-конструкторських розробок, розвинуту систему комерціалізації наукових результатів, інакше кажучи, науку з високим інноваційним потенціалом.

Отже, існує потреба в перегляді й актуалізації змісту державної наукової політики, визначеності її доктринальних завдань та стратегічних напрямів, а також у створенні простих, зрозумілих науковцям, владі та суспільству механізмів забезпечення зростання ролі науки та її інноваційного потенціалу в соціально-економічному розвитку країни.

## Список літератури

1. Федулова, Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України / Л. Федулова // *Економіка України*. – 2008. – № 7. – С. 24-36.
2. Довбенко, М. Нобелівська нагорода за розробку теорії асиметричної інформації / М. Довбенко // *Економіка України*. – 2003. – № 10. – С.86.
3. Злупко, С. М. Історія економічної теорії: підручник / С. М. Злупко. – 2-ге вид., випр. й доп. – К.: Знання, 2005. – 719 с.
4. Мочерний, С. В. Економічна теорія: посібник / С. В. Мочерний. – К.: Видавничий центр "Академія", 2002. – 684 с.
5. Стиглиць, Д. Ю. Глобалізація: тривожні тенденції / Д. Ю. Стиглиць / Пер. с англ. й примеч. Г. Г. Пирогова. – М.: Мысли, 2003. – 300 с.
6. Стиглиць, Д. Ю. Економіка державного сектора / Д. Ю. Стиглиць / Пер. с англ. – М.: Издательство МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
7. Чухно, А. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюції економічної теорії / А. Чухно // *Економіка України*. – 2008. – № 1. – С.12.
8. Якубовський, М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року / М. Якубовський, В. Новицький, О. Кіндзерський // *Економіка України*. – 2007. – № 11. – С.4.
9. Антоненко, Л. А. Технологічна безпека України у глобальному інноваційному просторі XXI сторіччя [Електронний ресурс] / Л. А. Антоненко, К. А. Дера. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/VnuIpr/Ekonomika/2008\\_628/03.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/VnuIpr/Ekonomika/2008_628/03.pdf).
10. Власюк, О. С. Інноваційна стратегія українських реформ: стан і пріоритети / О. С. Власюк // *Стратегічні пріоритети*. – 2007. – № 1 (2). – С. 102-105.
11. Дубовиков, М. М. Проблеми формування науково-технологічного та інноваційного потенціалу України / М. М. Дубовиков, О. В. Величко // *Економічний вісник Донбасу* № 3 (25), 2011. – С.158-163.
12. Медведєв, В. П. Інновації як средство забезпечення конкурентоспособности організації [Текст] / В. П. Медведєв. – М.: Магістр: ИНФРА-М, 2011. – 160 с.
13. Бреус, С. В. Підвищення рівня економічної безпеки держави на основі технологічної реструктуризації промисловості [Електронний ресурс] : автореф. дис... канд. наук: 21.04.01 / Бреус Світлана Василівна. – 2007. – Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/339210.html>.
14. Грицишин, Д. О. Модель стійкого розвитку України: аналіз сучасного стану / Д. О. Грицишин, О. В. Музика [Електронний ресурс] // *Економіка і організація управління*. – Вип. 1 (9), 2011. – С. 97-104. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/eiou/2011\\_9/11.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eiou/2011_9/11.pdf).
15. Звіт про конкурентоспроможність України 2010 [Електронний ресурс] // Фонд ефективного управління. – Режим доступу: [http://www.feg.org.ua/docs/Competitiveness\\_report\\_2010\\_ua.pdf](http://www.feg.org.ua/docs/Competitiveness_report_2010_ua.pdf).
16. Річний звіт Національного банку України 2009 [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Publication/an\\_rep/A\\_report\\_2009.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep/A_report_2009.pdf).
17. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (Проект)

## РЕЗЮМЕ

*Живко Зинаида*

### **Основные аспекты технологической безопасности Украины в инновационном пространстве**

Исследовано содержание технологической безопасности Украины в инновационном пространстве. Рассмотрено понятие технологической безопасности в двух аспектах: технологическая безопасность как результат реализации государством модели инновационного развития.

## RESUME

*Zyvko Zinaida*

### **Key aspects of the technological security of Ukraine in the innovation space**

The content of the technological security of Ukraine in the innovation space are considered. There has been given the understanding of security technology in two aspects: technological security as a component of economic security, technological security as a result of the state model of innovation.

*Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.*

## УМОВИ ДОСЯГНЕННЯ УКРАЇНОЮ СТАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

*Обґрунтовано необхідність спрямування економічної політики України на досягнення умов інноваційного розвитку. Диверсифіковано джерела інвестування у людину за її життя. Встановлено безпосередню залежність між можливістю досягнення економікою інноваційного розвитку та обсягом і якістю людського капіталу країни.*

**Ключові слова:** інвестиції у людський капітал, інноваційний розвиток, освіта.

Основною метою сучасного етапу інноваційного розвитку економіки України має стати створення умов для підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, що дозволить у перспективі досягти сталого інноваційного розвитку. Однак для здійснення поставленої мети необхідно більше ніж у сім разів порівняно із сучасним рівнем збільшити виробництво продукції інноваційного типу та більш ніж у п'ять разів – кількості підприємств, що впроваджують та на інноваційній основі виробляють високотехнологічну та наукоємнісну продукцію. Отже, для найшвидшого успішного здійснення стратегії інноваційного спрямування розвитку економіки України та досягнення поставлених амбітних цілей мають бути чітко визначеними та обґрунтованими основні дієві інструменти її практичної реалізації.

Більшість провідних українських науковців пов'язують потенційні можливості досягнення високого рівня інноваційності економіки зі станом людського розвитку країни. Так С. Й. Вовканич та Л. К. Семів під інтелектуально-інноваційним типом розвитку економіки країни розуміють пріоритетність „соціогуманістичних орієнтирів, національних традицій та інноваційної культури, всебічного і неперервного розвитку людини як знакової цінності всіх процесів та явищ, що формують фундамент цілісної демократичної системи суспільних перетворень у країні” [1, с. 14]. Л. С. Лісогор доводить, що становлення інноваційно орієнтованої економіки залежить як від матеріальних, так і від людських ресурсів, „здатних забезпечити випуск конкурентної високотехнологічної продукції” [2, с. 29]. А. М. Колот віддає „першість у формуванні конкурентних переваг та забезпеченні стійкого розвитку” інтелектуальному капіталу, який визначає як сукупність людського капіталу, капіталу організації та капіталу взаємодії з інститутами ринку [3, с. 7-8]. За визначенням А. А. Чухна, „структурні зміни в економіці мають забезпечуватися ... на основі збільшення людського капіталу, зростання інтелектуальної праці з урахуванням закономірності перетворення їх на творчу працю” [4, с. 31]. О. А. Грішнова акцентує увагу на тому, що „підвищення ролі людини, її інтелекту, знань, кваліфікації в економічному зростанні” є визначальним для забезпечення „конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і країни загалом” [5, с. 93]. Отже, можна із

достатнім ступенем обґрунтованості констатувати, що існує безпосередня залежність між обсягом і якістю людського капіталу країни та перспективами досягнення нею сталого інноваційного розвитку. Проте, незважаючи на достатню кількість досліджень за цією темою, досі існує потреба в обґрунтуванні доцільності активізації на всіх рівнях управління інвестування у людський капітал для скорішого набуття економікою країни інноваційних рис.

Метою статті є визначення умов досягнення Україною сталого інноваційного розвитку завдяки прискоренню інвестування у людський капітал.

На інтенсивність процесів нагромадження людського капіталу країни найбільшим чином впливають якість, стан розвитку та доступність комплексу освітніх послуг населенню, досягнення чого має бути одним із перспективних орієнтирів при формуванні національної політики розвитку країни. Підтвердженням цієї думки є прийняття рекомендації МОП від 2004 р. № 195 про розвиток людських ресурсів через освіту, підготовку кадрів та безперервне навчання, яка визначила і затвердила основні перспективні напрями розвитку людських ресурсів країн світу [6]. Нею встановлено визначальну роль держави у розвитку людських ресурсів шляхом розробки національної стратегії у сфері освіти і підготовки кадрів; створенні економічних умов та стимулів, що мають спонукати підприємства до інвестування у людський капітал; сприянні розвитку системи освіти і підготовки кадрів, що відповідають національним умовам та практиці; гарантуванні рівного доступу громадян до освіти, підготовки кадрів та безперервного навчання. При цьому у документі зазначається, що розвиток людських ресурсів є досить складним та тривалим у часі процесом, який для забезпечення врахування інтересів усіх сторін має здійснюватися із ретельним виконанням принципу трипартизму як основного в ефективній організації діяльності МОП: уряди країн мають інвестувати кошти та створювати умови для подальшого розвитку освіти і підготовки кадрів на всіх рівнях; підприємства – здійснювати повномасштабну політику підготовки своїх найманих працівників. Громадяни країни мають право та здатні повною мірою використовувати можливості особистого та професійного розвитку, які їм надають як уряд, так і підприємства, на яких вони працюють [6, с. 1]. Найбільшого ефекту від інвестування у підвищення освітнього рівня



населення при цьому може бути досягнуто не лише одночасним ретельним виконанням кожною стороною перерахованих функцій, а також при достатньому рівні мотивування їх здійснення.

Питання збільшення обсягу та якості людського капіталу через отримання освіти та здійснення професійного розвитку задля забезпечення сталого економічного зростання є досить актуальним та визначальним для більшості країн світу незалежно від досягнутого ними рівня економічного розвитку, підтвердження чому є закладення цього питання у підґрунтя основного державного закону країн світу. Так Конституціями таких країн, як Аргентина, Болівія, Бразилія, Гватемала, Німеччина, Іспанія, Італія, Мексика та Чилі, закріплено та конкретизовано право кожної людини на освіту та професійну підготовку і перепідготовку, які є основними інструментами розвитку людських ресурсів та нагромадження людського капіталу завдяки інвестуванню [7, с. 8]. В Україні Конституцією також закріплено право кожної людини на вільний розвиток своєї особистості (ст. 23) та на освіту (ст. 53) [8, с. 384, 390]. При цьому під правом на освіту розуміється забезпечення державою доступності та безоплатності „дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах; розвиток дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням і студентам” [8, с. 390]. Разом із тим за рішенням Конституційного Суду України офіційне тлумачення умов надання державних гарантій безоплатності освіти у державних і комунальних навчальних закладах визначається „переважно фінансово-економічною спроможністю держави, проте бюджетні асигнування на освіту держава зобов'язана забезпечувати у розмірі не менше 10 відсотків національного доходу” [9, с. 76]. Відповідно до цього рішення умова доступності освіти реалізується у вільному виборі людиною типу навчального закладу, напряму та форми підготовки. Отже, на державному рівні мають бути надані всі можливості для забезпечення рівних умов отримання українськими громадянами певного рівня освіти та створені умови для одержання якісної цільової підготовки осіб, які за результатами зовнішнього незалежного оцінювання прозоро пройшли конкурсний відбір в обраному навчальному закладі та були зараховані на бюджетні місця у межах ліцензованого обсягу. Виконання цієї умови сприятиме збільшенню високоякісного людського потенціалу, що прискорить досягнення поставленої мети.

Роль освіти у забезпеченні інноваційного розвитку країни важко переоцінити завдяки тому, що саме вона сприяє формуванню світогляду людини як особистості, розвитку творчого підходу та активної громадянської позиції, забезпечує умови для набуття нових професійних знань та базових навичок, сприяє виникненню у людини відчуття необхідності, доцільності та внутрішньої потреби у безперервному власному всебічному розвитку. Головну роль, яка полягає у створенні та поширенні серед населення таких можливостей, виконує держава шляхом формування пріоритетних напрямів розвитку освітньої системи країни.

Водночас задля розширення можливостей

забезпечення умов перспективного інноваційного розвитку економіки країни доцільним є проведення політики поступового збалансування і приведення у відповідність вимог роботодавця щодо структури професійної підготовки фахівців та можливостей забезпечення цих вимог професійно-технічними і вищими навчальними закладами України. Виконання таких вимог дозволить значно збільшити шанси на працевлаштування фахівця, а, отже, скоротити рівень безробіття серед осіб із професійно-технічною та вищою освітою і у першу чергу – серед молоді, яка після успішного закінчення навчання в перший раз виходить на ринок праці та є однією з найбільш незахищених категорій населення у сфері праці. Водночас при достатньому, а особливо при високому рівні конкурентоспроможності отриманих під час навчання знань і навичок та дієвій підтримці із боку держави і родини молода людина після закінчення навчального закладу набуває можливостей для реалізації програм самостійної зайнятості та працевлаштування, що кардинально змінює її соціальний статус.

Ще однією обов'язковою умовою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності освітньої системи України є необхідність проведення пріоритетної політики формування людини як унікальної особистості та професіонала, починаючи ще із шкільної лави у початковій школі і поступово нарощуючи інтенсивність професійного впливу до моменту безпосереднього вибору людиною навчального закладу для продовження освіти з метою одержання знань та навичок за обраною майбутньою професією. Досягнення умови стовідсотково усвідомленого вибору майбутньої професії та подальше прагнення до її найліпшого опанування має бути забезпечене вчасно здійсненою професійною орієнтацією молоді шляхом поступової реалізації програм професійного виховання, консультування, діагностики, активації та нарешті професійного відбору ще у стінах початкової та загальноосвітньої школи. Успішність здійснення кожної з програм професійного самовизначення залежить від спланованих одновекторних просвітницьких та орієнтаційних дій учителів, членів родини, друкованих і електронних засобів масової інформації та творів мистецтва. Також зробити правильний вибір майбутньої професії допомагають віртуальні та реальні екскурсії, які можуть бути організовані для школярів на великі та середні підприємства і провідні професійно-технічні та вищі навчальні заклади регіону, а також проведення тестування, соціального і психологічного моніторингу, метою яких є своєчасне визначення здатності та природних задатків кожної особистості до тієї або іншої професії, спеціалізації чи певного виду робіт.

Однак при наявності поширення у системі професійно-технічної та вищої освіти України умов надання платних освітніх послуг практична реалізація проголошеного права кожного українського громадянина на одержання освіти для переважної більшості осіб у першу чергу залежить від фактичної спроможності родини взяти на себе фінансовий тягар забезпечення можливості отримання певного рівня первинної професійно-технічної або вищої освіти. Другим важливим джерелом покриття фінансових витрат на отримання людиною професійно-технічної або вищої освіти є кошти підприємства, на якому ця

людина працює. При цьому, якщо вибір родиною напрямку та профілю навчання обумовлений більшою мірою суб'єктивним бажанням та інтересами, які формуються під впливом дії різних маркетингових важелів ринку праці та системи освітніх послуг, то вибір підприємством напрямку як первинної, так і подальшої фахової підготовки і перепідготовки для конкретної людини є більш виваженим та ґрунтується на засадах об'єктивного визначення потреби

підприємства у професійному розвитку працівників задля скорішого досягнення стратегічних цілей його діяльності. Отже, з трьох джерел саме підприємство як безпосередній роботодавець виступає тією рушійною силою, яка шляхом планованого здійснення інвестування у професійний розвиток працівників сприяє прискоренню досягнення сталого інноваційного розвитку економіки країни, рис. 1.

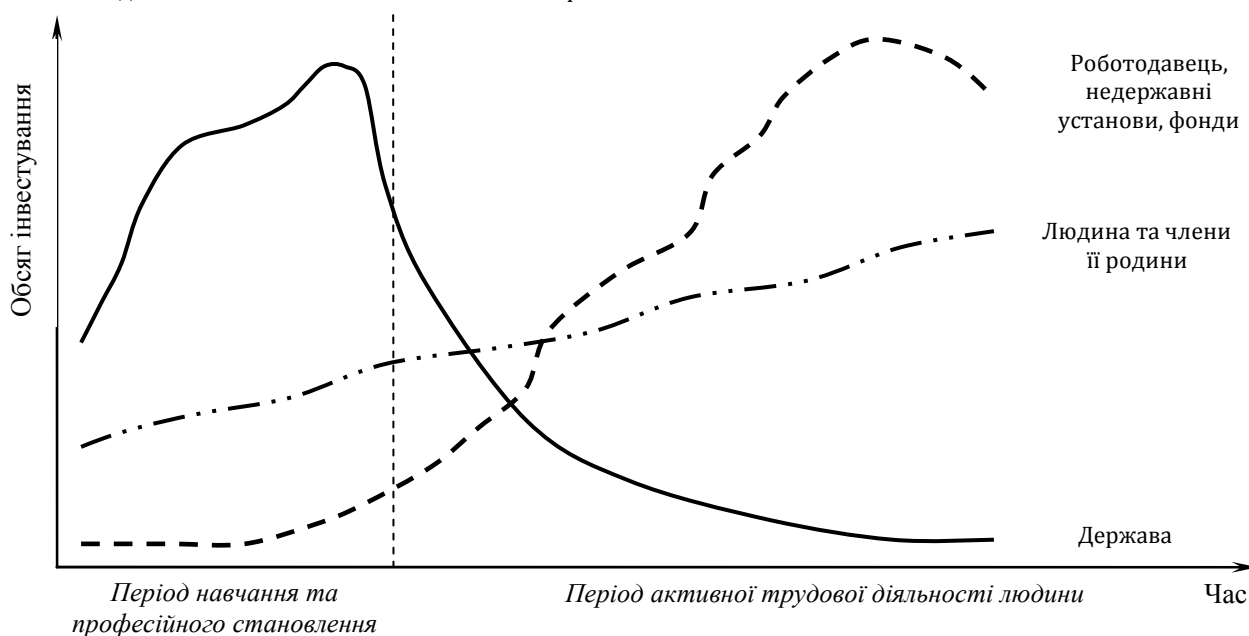


Рис. 1. Диверсифікація джерел інвестування у людський капітал протягом життя людини

Протягом життя людини інвестування у її професійне становлення та розвиток здійснюється поетапно із різних джерел, тобто спостерігається процес їх диверсифікації. Так на етапі загальноосвітнього та професійного навчання людини як домінуюче джерело інвестицій у людський капітал виступають державні кошти, інтенсивність здійснення яких різко скорочується із початком трудової діяльності людини. На етапі активної трудової діяльності особистості поступово відбувається зміна пріоритетного джерела інвестування із державних коштів на кошти роботодавця та недержавних установ і фондів, інтенсивність здійснення яких наприкінці трудової діяльності починає різко скорочуватися. Незалежно від домінуючого у певні періоди часу інвестиційного джерела власні кошти людини та її родини відіграють значну роль у інвестуванні у людський капітал та із часом мають тенденцію до поступового зростання. Отже, з огляду на те, що період трудової діяльності є найбільш тривалим та продуктивним у житті людини, вважаємо, що саме інвестиції за рахунок коштів підприємств є вирішальним чинником нарощування людського капіталу.

Умови, за яких підприємства України здійснюють інвестування у людський капітал, є досить різними та залежать від значної кількості внутрішніх і зовнішніх чинників, визначальними серед яких є розмір та рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку. Можливості великих економічно успішних промислових підприємств дозволяють їм створювати у своєму складі та забезпечувати сучасним

обладнанням спеціалізовані структурні підрозділи, метою діяльності яких є комплексна підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації та інші види професійного розвитку працівників. У якості викладачів у ці підрозділи можуть запрошуватися як штатні працівники підприємства, які протягом тривалого часу демонструють найвищі трудові результати та володіють педагогічними якостями, так і сторонні провідні фахівці та викладачі у кожній окремій сфері знань. Основним призначенням таких підрозділів є здійснення професійного навчання робітників на досить високому якісному рівні відповідно до сучасних вимог ринку та технологічних особливостей виробництва. Найвищим організаційним результатом такого широкомасштабного професійного розвитку працівників підприємства може стати сертифікація рівня володіння професійними знаннями працівників, що пройшли певний вид внутрішнього навчання та успішно склали іспит. Водночас такі підприємства мають можливості здійснювати професійний розвиток керівників у найкращих та найбільш престижних навчальних закладах країни та світу, що дозволяє фахівцям вищої ланки управління опанувати новітні технології менеджменту, успішне ведення бізнесу та набути інші знання та навички, що має значно підвищити їх конкурентоспроможність та прискорити процес отримання економічної віддачі від інвестованих коштів у їх професійний розвиток.

Натомість переважна більшість малих та середніх підприємств не мають достатньо фінансових та організаційних ресурсів, які б дозволили їм здійснити

власними силами та на достатньо високому рівні професійну підготовку працівників, що значно зужує можливості реалізації програм професійного розвитку. У цьому випадку можуть бути використані два основні економічно доцільні варіанти збільшення рівня професійної компетенції працівників. Перший є переважно бюджетним та полягає у використанні різних форм внутрішнього наставництва. Другий – підготовка та перепідготовка працівників у навчальних закладах на платній основі. Практичний вибір одного із цих двох варіантів у кожному конкретному випадку має супроводжуватися обґрунтуванням економічної доцільності та оцінкою ймовірності настання певних ризиків інвестування.

Підвищена увага та збільшені обсяги інвестування у людський капітал характерні й для великих конкурентоспроможних промислових підприємств світу, які мають достатньо фінансових та адміністративних ресурсів для забезпечення високої якості організації процесів професійного розвитку, мотивації та набуття полівалентної кваліфікації працівниками на безперервній основі. Як порівняльний орієнтир ступеня інтенсивності інвестування у людський капітал, що сприяє всебічному розвитку та конкурентоспроможності підприємства, може бути обрано питому вагу інвестованих підприємством коштів у людський капітал від фонду оплати праці, яку демонструють окремі найбільш успішні та провідні промислові підприємства світу. Найвищий рівень цього показника спостерігається на підприємствах Європи і сягає 3,2%, для підприємств США він дорівнює 2,0%, для Японії – 1,2% [7, с. 68]. В Україні також найбільша інтенсивність інвестування у людський капітал є характерною для великих промислових підприємств, проте навіть для найбільш успішних із них значення обраного в якості аналізованого показника не перевищує 1,45%. Гірша ситуація спостерігається при порівнянні середнього рівня коштів від фонду оплати праці, які інвестує у людський капітал середньостатистичне підприємство світу та аналогічне українське підприємство – різниця сягає 20 разів не на користь України [10, с. 8]. Отже, для підвищення рівня інтенсивності інвестування у людський капітал вітчизняними підприємствами слід запроваджувати на національному та регіональному рівнях програми з підвищення престижності професійного розвитку. Разом із тим, державні органи влади мають здійснювати заходи щодо всебічного пошуків та підтримки активності суб'єктів господарювання в інвестуванні коштів у людський капітал. Арсенал їх є досить широким та має містити стимули правового, фінансового, організаційного та мотиваційного характеру [7, с. 66].

При наявності обмеження фінансових ресурсів та можливостей інвестування підприємством коштів у людський капітал здійснення заходів із професійного розвитку працівників має бути підпорядковано сучасній виробничій необхідності, тобто професійно розвивати доцільно тих працівників, які прямим чином впливають на конкретні результати діяльності підприємства, від яких залежить спроможність підприємства до подальшого розвитку. Першочергове інвестування слід здійснювати в управлінські кадри через те, що саме ця категорія є найбільш мобільною та активно реагуючою на заходи мотиваційного характеру, а результативність та своєчасність

здійснених ними управлінських рішень робить найбільший позитивний вплив на результати діяльності підприємства.

Реалізація проголошеної стратегії оперативного або перспективного розвитку підприємства залежно від наявних умов та ресурсів, необхідних для цього, може бути здійсненою як із активізацією процесів інвестування у людський капітал, так і шляхом заморожування всіх програм професійного розвитку працівників на невизначений термін. При цьому у практичній діяльності різних підприємств доволі часто зустрічаються досить полярні управлінські рішення відносно доцільності здійснення інвестування у людський капітал – від скорочення інвестиційних витрат та часткової або повної відмови, до впровадження умов активного інвестування, відповідно до яких кожен працівник, у першу чергу – середньої та вищої ланки управління, повинен щорічно проходити певний вид професійного розвитку. Виконання цієї умови регулюється шляхом щорічного здійснення заходів стимулювання матеріального характеру керівників усіх структурних підрозділів підприємства. Однак обґрунтування доцільності прийняття на практиці кожного з цих полярних рішень відносно політики інтенсивності інвестування здійснюється на підставі розробки та систематичного застосування дієвої системи показників та критеріїв оцінки ефективності кожного із запланованих заходів. Вибір таких показників має здійснюватися із урахуванням специфіки діяльності підприємства.

Таким чином, досягнення сталого економічного розвитку економіки України у найближчій перспективі залежить від ступеня спрямованості та взаємоузгодженості освітньої, виробничої та державної політик країни у напрямі забезпечення достатнього рівня ефективності та інтенсивності інвестування у людський капітал, обґрунтованої періодичності здійснення інвестиційних програм професійного розвитку й охорони здоров'я населення та заходів мотиваційного характеру щодо спонукання суб'єктів господарювання до інвестування у людський капітал.

#### Список літератури

1. Вовканич, С. Й. Людський та інтелектуальний капітал в економіці знань [Тест] / С. Й. Вовканич, Л. К. Семів // Вісник Національної Академії наук України. – 2008. – № 3. – С. 13-23.
2. Лісогор, Л. С. Освітні детермінанти розвитку людських ресурсів в Україні [Тест] / Л. С. Лісогор // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 29-33.
3. Колот, А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань [Тест] / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4-9.
4. Чухно, А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі [Тест] / А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 15-34.
5. Грішнова О. А. Освіта як чинник людського розвитку і економічного зростання країни [Тест] / О. А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка. – 2004. – № 1-2. – С. 93-101.
6. Рекомендація о розвитку людських ресурсів: образование, подготовка кадров и непрерывное обучение [Тест] : Рекомендация 195 / МОТ. МКТ. Сессия 92. – Женева: МБТ, 2004. – 9 с.
7. Обучение и подготовка к трудовой деятельности в обществе, основанном на знаниях [Тест] / МОТ. Международная конференция труда. Сессия 91. Доклад 4 (1). – Женева: МБТ, 2002. – 149 с.

- 
8. Конституція України [Тест] // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 30. - Ст. 141. - С. 381-417.
  9. Рішення Конституційного Суду України про офіційне тлумачення положень частини третьої статті 53 Конституції України (справа про доступність і безоплатність освіти) № 5-рп/2004 від 04.03.2004 р. // Офіційний вісник України. - 2004. - № 11. - Ст. 674. - С. 72-79.
  10. Слинков, В. Н. Организация и методика проведения профессиональной подготовки на предприятии [Тест] / Владимир Николаевич Слинков. - К.: КНТ, 2004. - 144 с.

## РЕЗЮМЕ

**Захарова Оксана**

### **Условия достижения Украиной устойчивого инновационного развития**

Обоснована необходимость направления экономической политики Украины на достижение условий инновационного развития. Диверсифицированы источники инвестирования в человека на протяжении его жизни. Установлена тесная зависимость между возможностью достижения экономики инновационного развития и объемом и качеством человеческого капитала страны.

## RESUME

**Zakharova Oksana**

### **The conditions of achieving of sustainable innovative development in Ukraine**

The necessity of the economic policy of Ukraine for the attainment of the conditions of innovation development are proved. The sources of investment in person during his or her lifetime are diversified. The interrelation between the ability to achieve economics of innovative development and innovation capacity and quality of human capital of the country has been determined.

*Стаття надійшла до редакції 29.01.2012 р.*

**СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ**

*Предметом дослідження у статті є особливості державного регулювання зайнятості в різних країнах, а також сукупність заходів та інструментів підвищення конкурентоспроможності соціально-трудоного потенціалу населення. Досліджено основні напрямки здійснення активної політики зайнятості та можливості застосування світового досвіду у цій сфері для підвищення ефективності використання соціально-трудоного потенціалу населення України.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність соціально-трудоного потенціалу, активна політика зайнятості, альтернативні форми зайнятості, малий бізнес, профорієнтаційна політика, трудова мобільність.

Проблема пошуку інструментів та механізмів підвищення конкурентоспроможності соціально-трудоного потенціалу у наш час є актуальною для переважної більшості країн світу. Варто зазначити, що одним з визначальних чинників ефективного використання соціально-трудоного потенціалу є комплексна, систематична та узгоджена діяльність центральних та місцевих органів влади, а також інших інституцій щодо створення умов для вільної реалізації населенням своїх трудових здібностей. Існує чимала кількість прикладів здійснення вдалої та результативної економічної політики у сфері зайнятості, наслідком якої стало не тільки зменшення рівня безробіття, а й підвищення якості трудоного потенціалу населення. Таким чином, одним із найбільш ефективних методів формування комплексної програми розвитку соціально-трудоного потенціалу та підвищення його конкурентоспроможності слід вважати дослідження та використання передового міжнародного досвіду у сфері забезпечення максимально продуктивної з макроекономічної точки зору зайнятості населення.

Пошук найефективніших інструментів та засобів державної політики розвитку соціально-трудоного потенціалу є предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних фахівців. Зокрема, Пітюлич М. І. обґрунтовує стратегії розвитку соціально-трудоного потенціалу на регіональному рівні [7], Бажан І. І. характеризує мотиваційні важелі державного сприяння використанню трудоного потенціалу [1]. Аналізу зарубіжного досвіду регулювання соціально-трудоного потенціалу присвячені публікації Волкової О. В., яка досліджує організаційно-економічний механізм регулювання регіональних ринків праці.[5], Єлейко І. В., що вивчає тенденції державної політики на ринках праці у країнах Центральної та Східної Європи [6], Терюханової І., яка акцентує увагу на програмах підтримки самостійної зайнятості та підприємницької діяльності в зарубіжних країнах, що застосовувалися протягом останніх десятиліть [8]. Незважаючи на активізацію наукових пошуків у цьому напрямку, недостатньо опрацьовано залишається проблема адаптації світового досвіду управління соціально-трудоним

потенціалом до українських реалій.

Метою нашої статті є оцінка напрямків та інструментів розвитку якісних характеристик соціально-трудоного потенціалу, що застосовуються в розвинених країнах з метою підвищення його конкурентоспроможності. Досягненню поставленої мети сприяє вирішення наступних завдань: оцінка програм підтримки підприємницької активності населення, засобів підвищення мобільності робочої сили; дослідження основних складових профорієнтаційної політики в зарубіжних країнах; аналіз елементів активної політики зайнятості, а також обґрунтування перспектив застосування світового досвіду у цій сфері для вирішення проблеми вдосконалення соціально-трудоного потенціалу України.

Слід зазначити, що протягом останніх десятиліть у багатьох країнах світу генеральним напрямком розвитку конкурентоспроможності соціально-трудоного потенціалу є стимулювання альтернативних форм зайнятості населення. Одним з найбільш яскравих та результативних прикладів розвитку підприємництва та самостійної зайнятості населення можна вважати досвід Великобританії, а саме економічну політику, здійснювану на початку 80-их років минулого століття прем'єр-міністром М. Тетчер. Одною з ключових проблем економіки Великобританії на той час була необхідність структурної перебудови народного господарства країни, скорочення питомої ваги підприємств державної форми власності та частки великих промислових підприємств у структурі суспільного виробництва. Такі структурні зміни супроводжувалися зростанням рівня безробіття внаслідок закриття та ліквідації збиткових підприємств. З цієї причини перед урядом Великобританії постало завдання реформування не тільки структури народного господарства, а й сфери зайнятості населення, яка на той час була неефективною та не забезпечувала необхідні передумови для економічного прогресу.

Для реалізації цієї мети урядом М. Тетчер було розроблено програму підтримки малого підприємництва як альтернативної форми зайнятості, яка водночас формує передумови для створення нових

робочих місць. Серед основних заходів програми, у першу чергу потрібно назвати реформування податкової системи з метою зменшення податкового тиску на суб'єктів підприємницької діяльності, а також створення зон вільного підприємництва, в межах яких застосовувалося пільгове оподаткування та кредитування.

Ще одним важливим заходом підтримки малого бізнесу Великобританії стало створення системи організацій (таких як "Служба малих фірм", "Центри праці"), які надавали консультаційні послуги безробітним, які виявили бажання започаткувати власний бізнес. Крім того, на державному рівні було розроблено низку спеціалізованих програм підтримки малого підприємства, в основі яких лежав диференційований підхід до різних категорій підприємців; тобто особи, що організували власну справу, поділялися за віком, за рівнем освіти та за належністю до певних професійних груп. Особливу увагу органи державної влади звернули на сприяння та створення умов для розвитку молодіжного підприємництва, зокрема успішно реалізовувалася на практиці програма "Молоді підприємці".

Важливим елементом механізму стимулювання підприємництва у Великобританії стало кредитування малого бізнесу, яке здійснювалося спеціалізованими банківськими установами під гарантування органів місцевої влади. Ще одним заходом стала виплата безробітним одноразової допомоги для започаткування власної справи.

З метою зниження рівня безробіття, реформування сфери зайнятості та створення передумов для підвищення ефективності використання наявного в країні трудового потенціалу урядом Великобританії було вжито низку заходів, спрямованих на забезпечення більш високого рівня мобільності робочої сили. Наслідком такого втручання стало створення масштабної програми професійної підготовки та перепідготовки кадрів, а також широкої мережі урядових та комерційних організацій, які надавали послуги з підвищення кваліфікації особам, освітньо-кваліфікаційні характеристики яких не відповідали тогочасним потребам ринку праці Великобританії. Крім того, результативним та економічно доцільним заходом стало розширення сфери неповної зайнятості, що дало змогу підвищити рівень економічної активності населення, тобто збільшити кількість осіб, залучених до трудової діяльності, а також створити необхідні передумови для ефективного поєднання процесів отримання освіти чи підвищення кваліфікації з участю у суспільному виробництві.

Наслідком економічної політики уряду М. Тетчер стало якісне реформування сфери зайнятості населення, зниження рівня безробіття, суттєве зростання як кількості малих та середніх підприємств, так і їх ролі в народному господарстві.

Практика надання безробітним одноразової фінансової допомоги для започаткування підприємницької діяльності в подальшому набула поширення не тільки у Великобританії, а й в інших економічно розвинених країнах. Цільове використання допомоги для започаткування власної справи контролюється. Приміром, у Франції термін діяльності нового підприємства має бути не меншим ніж 341 день; інакше учасник програми мусить повернути суму допомоги, розмір якої встановлюється

з огляду на розмір допомоги в разі безробіття [8, с. 43].

В інших країнах підтримка малого бізнесу здебільшого здійснювалася за допомогою пільгового кредитування безробітних, що виявили бажання займатися підприємництвом. Наприклад, на початку 1990-их років у Польщі в межах реструктуризації економіки на ринкових засадах діяли Програма розвитку приватного сектора та Програма підтримки малих і середніх підприємств, які передбачали надання безробітним пільгових кредитів для здійснення підприємницької діяльності на конкурсній основі. Для отримання кредиту безробітні проходили співбесіду та заповняли анкети, в яких давали відповіді на запитання щодо плану розвитку майбутнього підприємства. Крім того, обов'язковою умовою включення до названих програм була попередня професійна підготовка безробітних, яка здійснювалася місцевими центрами зайнятості.

Таким чином, досвід розвинених країн свідчить, що найбільш перспективним напрямком підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу є створення умов для ведення підприємницької діяльності, оскільки саме підприємництво сприяє формуванню інноваційного типу мислення, підвищенню ініціативності, ділових якостей населення, тобто тих визначальних характеристик, які є головними чинниками високого рівня конкурентоспроможності трудового потенціалу.

Слід зазначити, що протягом останніх років у найбільш розвинених країнах світу пріоритетного значення набуває саме активна політика зайнятості, спрямована не на подолання безробіття шляхом забезпечення будь-якими робочими місцями осіб, зареєстрованих як безробітні, а на вдосконалення якісних характеристик працездатного населення, тобто на підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу, що в підсумку найбільшою мірою сприяє зростанню продуктивності зайнятості населення.

Велику роль у процесі формування конкурентоспроможного соціально-трудового потенціалу у країнах з розвинутою ринковою економікою відіграє комплексна профорієнтаційна політика, яка здійснюється відповідно до стратегічних цілей держави у сфері управління зайнятостю населення, і для якої є характерним досить високий рівень централізації. Наприклад, «у 1994 р. у США був прийнятий акт під назвою «School to Work», відповідно до якого головним національним багатством країни оголошуються висококваліфіковані, освічені та гнучкі кад-ри. Згідно з цим документом пріоритетним завданням є підготовка учнів і студентів до майбутньої роботи та кар'єри шляхом об'єднання академічних і професійно-технічних знань, завчасного вибору робочого місця, підтримка зв'язку між освітніми закладами та підприємствами. Широкий розвиток у США дістали спеціальні центри профорієнтації при школах, коледжах і університетах, які пропонують широкий спектр профорієнтаційних послуг — від профконсультації до профвідбору» [4, с. 361].

У Канаді система профорієнтаційних заходів здійснюється на основі врахування тенденцій розвитку національного ринку праці та прогнозування потреби в робочій силі на найближчу перспективу. У країні діють центри профорієнтації, які

акумулюють та систематизують інформацію про професії і надають її для ознайомлення молоді, яка завершує навчання в загальноосвітніх навчальних закладах і потребує допомоги у виборі майбутньої спеціальності.

У Франції профорієнтаційна політика має централізований характер і координується Національним бюро з освіти та професійної інформації. Основними функціями цієї установи є розробка методичного забезпечення для проведення профорієнтаційних заходів, а також здійснення аналітичних оглядів та досліджень тенденцій на ринку праці, на основі яких в подальшому й формуються програми профорієнтації. Слід зазначити, що профорієнтаційні заходи починають проводитися ще у початкових класах: на цьому етапі проводиться безперервне оцінювання здібностей та нахилів учнів з метою подальшого використання отриманої інформації для правильного вибору майбутньої професії.

Таким чином, у найбільш економічно розвинених країнах світу широкого застосування набуває саме активна політика зайнятості. В основі такої політики знаходяться не заходи, спрямовані на зниження рівня безробіття та забезпечення безробітного населення будь-якими робочими місцями, а комплексний механізм забезпечення гнучкості та мобільності ринку праці. Генеральною метою активної політики зайнятості є створення умов для безперервного вдосконалення якісних характеристик трудових ресурсів, а отже – для підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу населення. Під активною політикою на ринку праці слід розуміти політику, що проводиться за масштабною й багатоплановою участю держави і спрямована на стимулювання сукупного попиту на робочу силу; сприяє створенню нових робочих місць і

швидкому поверненню незайнятих громадян до складу функціонуючої робочої сили; заохочує до підвищення конкурентоспроможності зайнятої і незайнятої робочої сили та активно цьому сприяє; забезпечує зростання доходів працюючих без зниження рівня зайнятості.

Найбільш важливі складові елементи системи підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу населення, що успішно функціонують в країнах з розвинутою економікою, наведені на рис. 1.

Звичайно, активна політика зайнятості не може повністю нівелювати негативний вплив факторів макроекономічного середовища на функціонування сфери соціально-трудових відносин (наприклад, унаслідок кризових явищ у світовій економіці рівень безробіття у 2008 – 2010 роках зріс навіть у країнах з розвинутою економікою). Однак активність держави у цьому питанні створює можливості для більш швидкої та ефективної адаптації населення до мінливих умов зовнішнього середовища, що в підсумку сприяє підвищенню конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу. Виявами такої адаптації можуть бути: перепідготовка та освоєння працівниками нових професій; організація продуктивної самостійної зайнятості особами, що втратили роботу; перепрофілювання господарської діяльності суб'єктів малого бізнесу відповідно до коливань ринкової кон'юнктури під впливом кризових явищ в економіці тощо.

Урахування передового зарубіжного досвіду у сфері управління зайнятістю населення є необхідною передумовою розбудови механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу України та забезпечення його дієвості. Вартими уваги є заходи, спрямовані на стимулювання населення до здійснення підприємницької діяльності шляхом формування необхідного інфраструктурного



Рис. 1. Елементи системи підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу західних країн

забезпечення розвитку малого бізнесу. Високий рівень самостійної зайнятості населення, який притаманний Україні на сьогодні, можна трансформувати в ефективну підприємницьку діяльність за умов існування, по-перше, системи організацій, які б здійснювали організаційно-консультаційну підтримку підприємців-початківців, а по-друге, механізму фінансового забезпечення малого бізнесу (як за посередництва державної служби зайнятості, так і без нього), а також дієвого контролю за цільовим використанням коштів, наданих у вигляді допомоги для започаткування власної справи. Розглянуті приклади ефективного функціонування такого інфраструктурного забезпечення підприємництва у країнах з розвинутою економікою, цілком прийнятні для впровадження і в українських реаліях.

Основною проблемою на шляху запровадження охарактеризованих вище елементів активної політики зайнятості в Україні у наш час залишається проблема недостатності фінансових ресурсів, необхідних для розбудови комплексного механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу. Вивчення зарубіжного досвіду дає підстави стверджувати, що в найбільш економічно розвинених країнах інвестування сфери зайнятості набуває все більш пріоритетного значення. У Франції, наприклад, із державного бюджету на зайнятість виділяють 6,8 % коштів, а відрахування підприємств, соціальних установ та різні внески за обсягом майже в 1,5 раза перевищують надходження із бюджету [5, с. 140].

Таким чином, інвестиції, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу, можна вважати першочерговим, пріоритетним напрямком капіталовкладень як з боку приватних інвесторів, так і з боку центральних та місцевих органів державної влади. Такі інвестиції за умов існування стратегічної програми розвитку соціально-трудового потенціалу стають вихідною точкою, базисом для подальшого зростання усіх показників соціально-економічного розвитку країни – валового внутрішнього продукту в розрахунку на одну особу, середнього розміру заробітної плати, величини доходів населення, індексу людського розвитку тощо. Теоретичні та прикладні аспекти формування механізмів активізації інвестицій у людський потенціал та забезпечення їх ефективності можна розглядати як предмет подальших наукових досліджень вітчизняних вчених.

### Список літератури

1. Бажан, І. І. Мотиваційні важелі державного сприяння використанню трудового потенціалу [Текст] / І. І. Бажан // Новий формат стратегії і тактики *socioeconomic development of Ukraine: Liu соціально-економічного розвитку України: Person, community, state: topograph* / [Людина, громада, держава : монографія / [за ред. І. К. Бондар]. - К.: Publishing House Corp.— К.: Видавничий дім «КОРПОРАЦІЯ», 2005. - 384 pp. — 384 с.
2. Білик, О. М. Основні напрямки збереження і розвитку національного людського капіталу за рахунок активізації трудової мобільності [Текст] / О. М. Білик // Україна : аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 43-46 ;
3. Богиня, Д. П. Теоретико-методологічні аспекти дослідження конкурентоспроможності робочої сили / Конкурентоспроможність у сфері праці : Зб. наук. праць. Серія «Економіка праці та соціальної сфери». Вип. 1. / Відп. ред. Д. П. Богиня – К. : Інститут економіки НАН України,

2001. – Вип. 1. – С. 3-14.

4. Управління трудовим потенціалом [Текст] : навч. посібник / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
5. Волкова, О. В. Організаційно-економічний механізм регулювання регіональних ринків праці : зарубіжний досвід [Текст] / О. В. Волкова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006, № 12. – С. 135-141;
6. Єлейко, І. В. Активна політика держави на ринку праці у країнах Центральної та Східної Європи [Текст] / І. В. Єлейко // Вісник Львівської комерційної академії. – 2001. – Вип. 8. – С. 132-134;
7. Пітюлич, М. І. Трудовий потенціал регіону : стратегія розвитку і функціонування [Текст] / М. І. Пітюлич, М. І. Бібен, В. П. Міклова. – Ужгород : Карпати, 1996. – 139 с.;
8. Терюханова, І. Програми підтримки самостійної зайнятості та підприємницької діяльності в зарубіжних країнах [Текст] / І. Терюханова // Україна : аспекти праці. – 2001, № 2. – С. 41-45;
9. Федулова, С. О. Поняття «управління людськими ресурсами» у системі продуктивних сил суспільства [Текст] / С. О. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 26-30;
10. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні : соціальна експертиза [Текст] : монографія / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова, В. П. Антонюк, Л. В. Шаульська та ін. / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 208 с.

### РЕЗЮМЕ

**Звонар Йолана**

#### **Мировой опыт регулирования конкурентоспособности социально-трудового потенциала и возможности его использования в Украине**

Предметом исследования, проведенного в данной статье, являются особенности государственного регулирования занятости в разных странах, а также совокупность мероприятий и инструментов повышения конкурентоспособности социально-трудового потенциала населения. Автор исследует основные направления осуществления активной политики занятости и возможности использования мирового опыта в данной сфере для повышения эффективности использования социально-трудового потенциала населения Украины.

### RESUME

**Zvonar Yolana**

#### **World experience of regulation of social-labour potential competitiveness and the peculiarities of its implementation in Ukraine**

The peculiarities of state regulation of employment in different countries as well as the combination of measures and tools of increasing of competitiveness of social-labour potential of population have been discussed in this article. The author has been researching the main directions of carrying out of the active policy of employment and the peculiarities of implementation of the world experience in the given sphere for the improvement of effectiveness of the usage of social-labour potential of Ukrainian population.

**Стаття надійшла до редакції 28.03.2012 р.**



**Микола КАНЬОСА**

кандидат економічних наук,  
професор кафедри економіки,

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

**Людмила КОРЧИНСЬКА**

аспірантка,  
Хмельницький національний університет

## **ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ – ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

*У статті розглядається стан інноваційної активності підприємств харчової промисловості Хмельницької області та джерела фінансування інновацій. Сформульовані основні заходи стимулювання підприємств для впровадження інновацій у виробництво.*

**Ключові слова:** харчова промисловість, інновації, інноваційний процес, інноваційна активність, впровадження.

Підсумковим результатом розвитку науки та високотехнологічних галузей у ХХ столітті стало формування в економіках провідних країн світу нового механізму саморозвитку — національних інноваційних систем, у межах яких зароджуються і реалізуються інновації. Попри національні відмінності, загальною рисою усіх без винятку національних інноваційних систем є лідерство у забезпеченні трьох пріоритетів розвитку: науки, освіти та наукоємнісного виробництва.

Україна, яка входила до "тридцятки" країн світової інтелектуальної еліти, успадкувала від СРСР значний науково-технічний потенціал. За дослідженнями, проведеними ООН на початку ХХІ століття, наша держава посідала одне з перших місць у світі за кількістю наукових співробітників. Рівень освіченості українців перевищував середній індекс країн Східної Європи і СНД.

На сьогодні Україна залишається серед світових лідерів за такими напрямками фундаментальної науки, як фізика, математика, інформатика, хімія, фізіологія, медицина, має піонерні напрацювання та прикладні розробки у сфері лазерної, криогенної, аерокосмічної техніки, засобів зв'язку та телекомунікацій, програмної продукції; входить до "вісімки" держав, які мають необхідний науково-технічний потенціал для створення авіакосмічної техніки, та до "десятки" найбільших суднобудівних країн світу.

Для підвищення конкурентоспроможності продукції промисловості на світовому ринку, ефективності використання ресурсів та для покращення соціально-економічного становища усіх суб'єктів господарювання Україні сьогодні необхідно використати свій наявний науково-технічний потенціал для розробки та впровадження інновацій.

Проблеми необхідності здійснення інноваційної діяльності, ефективність управління та дослідження динаміки змін структури фінансування інноваційної діяльності підприємств вивчали А. Гальчинський, М. Гаман, В. Геєць, М. Денисенко, С. Ілляшенко, Д. Крисанов, Ю. Мельник, П. Микитюк, Т. Миронюк, П. Саблук, Д. Стеченко, Д. Харківський та інші. Попри

численні напрацювання вчених, існує потреба у дослідженні необхідності здійснення інноваційних процесів у регіональному аспекті на прикладі Хмельницької області, зокрема такої стратегічно важливої галузі її промисловості, як харчова, у розгляді стану інноваційної активності підприємств харчової промисловості, джерел фінансування інновацій та формулювання основних заходів стимулювання підприємств для впровадження інновацій у виробництво.

Для забезпечення населення високоякісними харчовими продуктами відповідно до фізіологічних норм, ефективного використання ресурсів, зменшення собівартості продукції та підвищення рентабельності підприємствам харчової промисловості Хмельницької області необхідно впроваджувати прогресивні технології у виробництво. Для підприємства інновації – це ключ до ефективного функціонування, адже головна мета полягає в отриманні максимального прибутку. Саме інноваційні процеси, що проходять на підприємствах, покликані як максимізувати доходи, так і мінімізувати витрати [1].

Під інноваційним процесом розуміють не лише впровадження інновацій у виробництво, а й сукупність здійснюваних у просторі і часі якісно нових змін, які називаються процесами впровадження нової техніки. Власне, це впровадження результатів наукових досліджень, що реалізуються вперше, прикладних розробок, винаходів тощо, нових або вдосконалених процесів виробництва, способів організації виробництва і праці, що забезпечують підвищення техніко-економічних показників виробництва або розв'язують соціальні та інші завдання його розвитку.

У 2010 р. на Хмельниччині спостерігалось суттєве позбавлення інноваційної активності, зокрема такою діяльністю займалося 60 промислових підприємств або 16,9% від загальної кількості обстежених (у 2009р. – 23 підприємства або 6,1%). Частка інноваційно активних промислових підприємств Хмельниччини була вищою, ніж більшості регіонів України, що забезпечило їй 7 місце (у 2009р. посіла останнє місце).

За видами економічної діяльності найбільша

частка інноваційно активних підприємств належить підприємствам переробної промисловості, а саме підприємствам з виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (28,0% обстежених підприємств цієї галузі), харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (24,1%), машинобудування (19,0%) [15, с.17].

На інноваційну діяльність 21 підприємство харчової промисловості у 2010 році витратило 8935,1 тис. грн. (у 2005 році – 3 та 410 тис. грн.), зокрема 8777,1 тис. грн. на придбання машин, обладнання, програмного забезпечення та 158,0 тис. грн. на підготовку та навчання персоналу для розробки та запровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій.

Необхідність інновацій на харчових підприємствах у сформованих умовах полягає у підвищенні конкурентоспроможності своєї продукції на внутрішньому ринку. Впровадження інновацій здатне забезпечити розробку, освоєння нових видів продукції, високий рівень якості та цінові переваги

продукції, а також сформувати умови для активного її просування на зовнішні ринки [2].

У 2010 році у Хмельницькій області діяло 21 підприємство харчової промисловості, що на 18 підприємств більше, ніж у 2005 році. Підприємства харчової промисловості Хмельницької області здебільшого витрачали кошти на придбання машин, обладнання, установок (у 2010 році 16 підприємств придбали машин та обладнання на суму 8777,1 тис. грн., 6 підприємств витрачали кошти на навчання і підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів на суму 158,0 тис. грн.) (див. таблицю 1, 2). Витрати підприємств харчової промисловості Хмельницької області на інноваційну діяльність у 2010 році порівняно з 2005 роком збільшилися на 8525,1 тис. грн., тобто у 22 рази. Харчові підприємства за ці роки не витрачали кошти на дослідження та розробки, не придбали нові технології, не проектували випуск нових видів продуктів та нових методів їх виробництва.

Таблиця 1. Кількість підприємств харчової промисловості, що займалися інноваційною діяльністю у 2005, 2008-2010 роках\*

(одиниць)

	Усього	З них Займалися інноваційною діяльністю	Зокрема витрачали кошти на					
			Дослідження і розробки	Придбання нових технологій	Виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва	Придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів	Маркетинг та рекламу	Навчання та підготовку персоналу та інші
2005 рік	108	3	-	-	1	1	-	-
2008 рік	100	2	-	-	-	1	-	-
2009 рік	90	5	-	-	-	4	-	1
2010 рік	87	21	-	-	-	16	-	6

\*Розраховано за даними [15, с. 23, 25].

Загалом у Хмельницькій області спостерігається помітне погравлення щодо впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва інноваційних видів продукції. Це засвідчують показники Головного управління статистики у Хмельницькій області за 2005, 2008-2010 роки.

Питома вага харчових підприємств Хмельницької області, які впроваджували інновації, згідно з таблицею 3 має тенденцію до збільшення від 1,85 % у 2005 році до 24,1 % у 2010 році. Підприємства стали більше звертати уваги на впровадження технологічних процесів (від 1 - у 2005 році до 15 - у 2010 році). Підприємства майже не впроваджували маловідходні, ресурсозберігальні та безвідхідні технології (у 2005 році – 0 процесів, у 2010 році – лише

2 процеси). Дещо збільшилась кількість освоєних у виробництві інноваційних видів продукції (у 2005 році освоєно 1 вид інноваційної продукції, у 2010 році – 6). Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі всієї реалізованої підприємствами харчової промисловості у 2010 році порівняно з 2005 роком зменшилась на 0,3 %.

Головною проблемою такого низького рівня інноваційної активності на промислових підприємствах (зокрема й на харчових) є обмеженість грошових ресурсів та низький рівень стимулювання державою інноваційної діяльності. Ефективна інноваційна діяльність вимагає значних фінансових інвестицій. З наведеної таблиці 4 чітко видно, що основним джерелом фінансування інноваційної

Таблиця 2. Загальний обсяг витрат харчових підприємств Хмельницької області на інноваційну діяльність за 2005, 2008-2010 роки\*

	Усього	Зокрема на					
		дослідження розробки	придбання нових технологій	виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва	придбання машин, обладнання, устатковок, інших основних засобів	маркетинг та рекламу	інші
2005 рік	410,0	-	-	156,0	254,0	-	-
2008 рік	100,0	-	-	-	100,0	-	-
2009 рік	99,8	-	-	-	84,8	-	15,0
2010 рік	8935,1	-	-	-	8777,1	-	158,0

\*Розраховано за даними [15, с. 35-37].

Таблиця 3. Впровадження інновацій харчовими підприємствами Хмельницької області у 2005, 2008-2010 роках\*

	Питома вага підприємств, які впроваджували інновації, %	Упроваджено нових технологічних процесів,	Зокрема впроваджували нові або вдосконалені методи обробки або виробництва продукції	Зокрема маловідходних, ресурсо-зберігальних, безвідходних	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, %
2005	1,85	1	1	-	1	0,6
2008	3,0	2	2	1	1	0,1
2009	2,2	2	1	-	1	-
2010	24,1	15	15	2	6	0,3

\*Розраховано за даними [15, с. 53-55].

Таблиця 4. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості Хмельницької області у 2005, 2008-2010 роки\*

	Загальна сума витрат, тис. грн.	Зокрема за рахунок коштів			
		власних	державного та місцевого бюджетів	іноземних інвесторів	кредитів
2005	410,0	410,0	-	-	-
2008	100,0	100,0	-	-	-
2009	99,8	46,8	-	-	53,0
2010	8935,1	7573,6	-	-	1361,5

\*Розраховано за даними [15, с. 45-47].

діяльності є власні кошти підприємств, частка яких у 2005 році склала 100 %, у 2008 році – 100 %, у 2009 році – 47 % а у 2010 році – 85%. Зокрема, у 2009 та 2010 роках підприємства харчової промисловості Хмельницької області для здійснення інноваційної діяльності залучали кредитні кошти, частка яких у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності у 2009 році склала 53 %, а у 2010 році – 15 %.

Такий стан фінансування можна охарактеризувати як негативний, тому що у більшості країн світу основними джерелами інноваційної діяльності є бюджетні кошти, що законодавчо лімітуються. Харчову промисловість взагалі можна зарахувати до інвестиційно привабливих галузей, оскільки вона має

стійкий попит на продукцію. Тому для зростання обсягів інвестицій у цю галузь, спрямованих на прискорення інновацій, необхідне державне стимулювання. Для цього в 2005 р. були створені нові державні структури (Національна рада України з інвестицій та інновацій, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України), які повинні сприяти формуванню і реалізації єдиної державної політики в цьому напрямі. Необхідно також розробити систему фінансово-економічного стимулювання нововведень з урахуванням досвіду зарубіжних країн [4].

Досвід США, Німеччини, Італії, Франції та інших показує, що ефективним державним стимулюванням інноваційної діяльності є [3]:

- система пільгового оподаткування, що містить: зниження ставок податку на прибуток підприємств; податковий кредит інноваційним підприємствам; зменшення суми прибутку до оподаткування шляхом виключення з нього вартості досліджень чи освоєння нової технології; звільнення від деяких відрахувань до бюджету; звільнення від сплати податку на прибуток, отриманий власниками майнових прав інноваційних та венчурних фірм; відтермінування сплати імпортного мита чи звільнення від його сплати в разі ввезення товарів для реалізації інноваційного проекту;

- система пільгових кредитів, субсидій і виплат харчовим підприємствам;

- прискорена амортизація машин та обладнання (основного капіталу).

На думку експертів, до основних напрямів інноваційної діяльності в галузях харчових виробництв необхідно зарахувати технологічні інновації, оскільки науково-технічний та технологічний рівні виробництва підприємств харчової промисловості в Україні знаходяться на дуже низькому рівні. До технологічних інновацій можна зарахувати:

- розробку та впровадження технологій зберігання сільськогосподарської продукції, що слугує сировиною для виробництва продуктів харчування, що дозволяють збільшити термін зберігання без втрати якості;
- застосування ресурсозберігальних технологій, що характеризуються максимально корисним виходом продукції і мінімумом відходів, на основі сучасних методів обробки;
- вдосконалення технологічних процесів для скорочення часу виробничого циклу як мінімум без погіршення якості продукції;
- розробку та впровадження власних пакувальних ліній, які відповідають специфіці вироблених продуктів;
- вдосконалення тари, упаковки та способів перевезень.

Не менш важливими є інновації в сільському господарстві, які дають можливість збільшити обсяги виробництва харчових продуктів (запровадження нових продуктивних технологій з вирощення молодняка ВРХ, свиней, птиці, апробованих європейською та світовою практиками; розвиток селекційно-плеїної роботи; розробка бактеріальних добавок для підвищення продуктивності, стимуляції росту та розвитку молодняка тощо).

Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали суттєвим фактором зростання ВВП.

Науково-технічний потенціал України практично усунений з економічного процесу держави. Наукоємність промислового виробництва України не перевищує 0,3 відсотка, що значно менше світового рівня, знижується частка високотехнологічної продукції у структурі ВВП.

За показниками Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України, структурні зміни, які відбувалися упродовж останнього десятиліття, характеризуються серйозним технологічним відставанням, оскільки за випуском

продукції третій технологічний уклад в Україні на сьогодні становить майже 58 відсотків, четвертий – 38 відсотків і лише 4 відсотки – п'ятий технологічний уклад.

Науковий потенціал Хмельницької області представлений низкою установ та організацій. У 2009 році їх налічувалось лише 6, що на 4 менше від кількості, зареєстрованої у 1995 році. Вони виконали наукових та науково-технічних робіт на суму 6204,4 тис. грн., що на 4386,1 тис. грн. більше порівняно з 1995 роком. Вартість фундаментальних досліджень у 2009 році склала 1119,3 тис. грн., що на 1033,3 тис. грн. більше, ніж у 1995 році; вартість прикладних досліджень становила 3654,4 тис. грн., що на 3269,6 тис. грн. більше, ніж у 1995 році; розробок – 1385,5 тис. грн., що на 249,2 тис. грн. більше, ніж у 1995 році та науково-технічних послуг – 60,3 тис. грн., що на 150,6 тис. грн. менше, ніж у 1995 році [16].

Стала тенденція до погіршення матеріально-технічної бази наукових установ негативно позначається на результатах їх діяльності.

В умовах зниження обсягів централізованих капітальних вкладень і недостатніх обсягів фінансування науки спостерігається фізичне та моральне старіння науково-дослідної бази, суттєве погіршення матеріального забезпечення науки. Фактичне скорочення наукового потенціалу не супроводжується необхідною реорганізацією мережі наукових організацій, загальна кількість яких збільшується.

Частка основних засобів наукових організацій у загальному обсязі основних засобів підприємств та організацій України становить 0,9 відсотка. Лише близько 2 відсотків наукового обладнання українських науково-технічних установ має рівень сучасних світових стандартів.

Стійкі тенденції до зменшення загальної чисельності працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи, зокрема в галузі технічних наук, та старіння наукових кадрів становлять загрозу інтелектуальній спадковості поколінь, призводять до втрати наукових шкіл, наукового кадрового потенціалу держави.

Упродовж 1995-2009 років значно скоротилася чисельність працівників наукових організацій. Так, якщо у 1995 році у Хмельницькій області чисельність працівників наукових установ становила 473 особи, то у 2009 році всього 94. Упродовж останніх 24 років постійно зменшується частка наукових дослідників віком до 40 років, яка на сьогодні становить 14,5 відсотка. Середній вік дослідників збільшується і становить 48 років, докторів наук – майже 61 рік, кандидатів наук перевищив 51 рік [16].

Система вищої освіти внаслідок постійних реформ, посиленої комерціалізації та відсутності системи прогнозування потреби у фахівцях різних галузей економіки не забезпечує відповідності підготовки кадрів суспільним потребам.

Погіршення якісних характеристик освітньої та наукової підготовки трудових ресурсів потенціалу знижує його конкурентоспроможність в умовах зростання інтелектуальної інноваційної складової виробничого процесу, який вимагає нестандартних рішень, розвитку особистості та її ціннісної орієнтації.

При досить високій кількості захистів докторських і кандидатських дисертацій у Хмельницькій області (для порівняння: у 1995 році кількість осіб, які

отримали науковий ступінь доктора та кандидата наук, становила 648 осіб, у 2009 році – 1307) [16] частка фахівців з ученими ступенями не збільшується, оскільки чимало здобувачів на момент захисту не працюють у наукових установах, а певна їх кількість після захисту залишає наукову діяльність. Близько третини здобувачів кандидатського ступеня на час захисту не навчалися в аспірантурі та не працювали в наукових установах і вищих навчальних закладах.

Низький рівень заробітної плати науковців і матеріально-технічного забезпечення наукових досліджень, відсутність активної пропаганди досягнень вітчизняної науки та її значення в сучасних процесах розвитку економіки негативно позначаються на престижності наукової діяльності в Україні.

Середньомісячна заробітна плата науковців залишається нижчою від законодавчо визначеної, яка має дорівнювати подвійній середній заробітній платі працівників промисловості.

3-поміж випускників вищих навчальних закладів, які отримують дипломи магістра та спеціаліста, лише 0,6 відсотка влаштовуються на роботу до наукових організацій.

Основними недоліками у формуванні національної інноваційної системи є:

1. Відсутність стратегії переходу України до інноваційної моделі розвитку, неналежне використання методів наукового планування на всіх рівнях управління (системного аналізу, прогнозування, оптимізації, програмно-цільових методів управління, недостатній рівень інноваційної культури працівників органів державної влади).
2. Недосконалість нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності, поширення практики ігнорування законодавства або зупинення дії статей законів, які стосуються фінансування та стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності.  
Законодавством України, на відміну від більшості країн світу, не передбачене стимулювання залучення до науково-технічної та інноваційної сфери позабюджетних коштів, витрат промисловості на наукові дослідження і розробки, а також інвестицій банків та інших інвесторів в інноваційну сферу.  
Посилюється необґрунтована приватизація науково-дослідних установ, особливо галузевої науки. Руйнується матеріально-технічна база, не контролюється передача об'єктів інтелектуальної власності.
3. Неефективність адміністративно-організаційної структури управління науково-технічною та інноваційною діяльністю.
4. Недостатній рівень фінансового забезпечення реалізації державної науково-технічної та інноваційної політики.

Низькими залишаються обсяги державного замовлення на новітні технології, які щорічно становлять близько 1 відсотка бюджетного фінансування наукової сфери.

Наявні пропорції у структурі фінансових ресурсів вітчизняної науково-технічної сфери підсилюють несприятливий вплив організаційно-економічної відокремленості наукової діяльності від виробничого сектора, зумовлюють низький "коефіцієнт корисної

дії" наукової сфери, що має мультиплікативні наслідки для народного господарства у вигляді низького технологічного рівня.

Венчурне фінансування як надзвичайно важлива для підтримки інноваційного розвитку діяльність не отримала в Україні належного розвитку. За практичної відсутності венчурного капіталу вітчизняного походження венчурні фонди переважно зарубіжного капіталу не зацікавлені у розвитку конкурентоспроможних технологій, свої інвестиції вони спрямовують на акції великих підприємств енергетичної, машинобудівної, будівельної та переробної промисловості, а не у сферу високих технологій.

5. Неефективне використання наявних фінансових та інвестиційних ресурсів для реалізації державної науково-технічної та інноваційної політики (розпорошеність бюджетних видатків між їх численними розпорядниками, відсутність ефективного механізму координації використання коштів за бюджетними програмами).

6. Невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, вимогам інноваційного розвитку.

Переважає частина галузевої науки в Україні виявилася за межами корпоративних структур, а відтак – за межами відтворюваних механізмів фінансування. Відбулося руйнування механізмів організаційної взаємодії галузевої науки та виробництва, які успішно зарекомендували себе в умовах адміністративної системи – науково-виробничих і виробничих об'єднань.

7. Повільне формування в Україні сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції, інфраструктури інноваційної діяльності.

Базове законодавство, необхідне для формування та розвитку в Україні національної інноваційної системи, певною мірою вже створене, але його практичне застосування стримується недостатньою інфраструктурою, нерозвиненістю системи інноваційного менеджменту, захисту прав інтелектуальної власності. Вітчизняні винахідники і розробники не можуть реалізувати в Україні економічний потенціал багатьох своїх напрацювань.

Ефективність державної політики саме у сфері управління інноваційними процесами визначає конкурентоспроможність національної економіки. У розвинених країнах до 90 відсотків приросту валового продукту забезпечується за рахунок упровадження нових технологій. Роль держави у цьому процесі значно вагоміша, ніж при регулюванні звичайної економічної діяльності.

Здійснюючи політику регулювання і стимулювання інноваційного розвитку, держава змушена постійно вирішувати проблему балансу розподілу суспільних ресурсів. Вкладаючи кошти тільки в стимулювання споживчого попиту, суспільство залишає поза увагою інвестиційні та інноваційні напрями. Рішення про концентрацію коштів на реалізацію інноваційних проектів відтак веде до відносного зменшення обсягів споживання та поточного виробництва й інвестування. Це особливо відчутно в умовах стагнації економіки. Між тим, як зазначав ще М. Туган-Барановський, у довгостроковій перспективі саме технологічні зрушення формують сукупний попит. Отже, вкладаючи кошти в інновації, суспільство закладає основи довгострокової стратегії

формування внутрішнього ринку товарів споживчого та виробничого призначення.

### Список літератури

1. Ілляшенко, С. М. Менеджмент та маркетинг інновацій : монографія / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2004. – С. 518 - 527.
2. Гаман, М. В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід: монографія / М. В. Гаман. - К.: Вікторія, 2004. - С. 104-131
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізації викликів. / авт.упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєва, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К.: Парламентське видавництво, 2009. – 632 с.
4. Козак, К. Б. Вплив розвитку потенціалу персоналу на інноваційну діяльність підприємства / К. Б. Козак // Економіка харчової промисловості. – 2010. - № 3 (7). – С.28-31.
5. Миронюк, Т. І. Необхідність інноваційної діяльності у харчовій промисловості / Т.І. Миронюк, Т.М. Яровенко // Економіка харчової промисловості. – 2011. - №2 (10). – С. 50-53.
6. Харківський, Д. Ф. Проблеми інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості / Д.Ф. Харківський, О.Ю. Славуца // Економіка харчової промисловості. – 2010. - №4(8). – С.26-29.
7. Рудь, Н. Т. Інноваційні процеси – основа інформаційної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vlp.com.ua/fales/44-3.pdf>
8. Онишко, С. В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності: навчальний посіб. / С. В. Онишко, Т. В. Паєнтко, К. І. Швабій. – К.: КНТ, 2008. – 256 с.
9. Денисенко, М. П. Провайдинг інновацій: підручник / М. П. Денисенко, А. П. Гречан, М. В. Гаман та ін.; за ред. проф. М. П. Денисенка. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 448 с. – С.180-194.
10. Крисанов, Д. Ф. Іноземні інвестиції та інновації в харчовій промисловості України / Д. Ф. Крисанов, О. І. Попов // Економіка АПК. – 2010. - №4. – С.121-127.
11. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
12. Стеченко, Д. . Інноваційні форми регіонального розвитку: навч. посібник / Д. М. Стеченко. - К.: Вища шк., 2002. – 254 с.
13. Мельник, Ю. Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю. Ф. Мельник, П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. - №1. – С. 3-15.
14. Микитюк, П. П. Інноваційний менеджмент / П. П. Микитюк. – Тернопіль: Економічна думка. – 2006. – 295 с.
15. Статистичний збірник «Інноваційна діяльність промислових підприємств у Хмельницькій області» / Ред. В. В. Скальського; відповід. за випуск Л. Б. Прилуцька, С. В. Козачок. – Хмельницький: Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2011. – 90 с.
16. <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.

### РЕЗЮМЕ

**Каньоса Николай, Корчинская Людмила**

#### **Инновационные процессы – основание экономического развития предприятий пищевой промышленности**

В статье рассмотрено состояние инновационной активности предприятий пищевой промышленности Хмельницкой области и источники финансирования инноваций. Сформулированы главные мероприятия стимулирования предприятий для внедрения инноваций в производство.

### RESUME

**Kanyosa Mykola, Korchyns'ka Lyudmyla**

#### **Innovative processes as the basis of economic development of enterprises of food industry**

The state of innovative activity of enterprises of food industry of the Khmelnytsk area and sourcing of innovations are considered in the article. The main measures of stimulation of enterprises for application of innovations in industry are defined.

*Стаття надійшла до редакції 09.04.2012 р.*

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри політичної економії обліково-економічних факультетів,  
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

## ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА РЕАЛІЗАЦІЮ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

*Визначено економічні передумови та оцінено вплив державного регулювання на реалізацію інтересів суб'єктів аграрного ринку. Показано наслідки квотування експорту та встановлення експортних мит на окремі види сільськогосподарської продукції з точки зору інтересів суб'єктів первинного та вторинного аграрного ринку. Вказано на тенденції розвитку конкурентного середовища аграрного ринку в контексті окремих державних рішень. Проаналізовано ефективність новітніх інструментів державної підтримки розвитку тваринництва в Україні.*

**Ключові слова:** економічні інтереси, аграрний ринок, первинний ринок, вторинний ринок, еквівалентність обміну, інструменти державного регулювання, конкурентне середовище, квотування експорту, експортне мито, дотація.

Об'єктивна необхідність державного регулювання сільськогосподарського виробництва зумовлена його унікальними особливостями, місцем і значенням у продовольчій безпеці країни та житті суспільства загалом. В умовах посилення впливу світової цінової кон'юнктури на внутрішній аграрний ринок, одним із важливих завдань державного регулювання є попередження можливості виникнення кризових явищ і мінімізації їх негативних наслідків для вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників.

Проте чинні в Україні методи підтримки аграрного сектора є недостатніми та малоефективними, не забезпечують еквівалентного міжгалузевго обміну. Не сформовано системи державної підтримки розвитку аграрного ринку, не розроблено чіткої стратегії його розвитку. Постає реальна загроза набуття вітчизняним сільським господарством статусу сировинного придатку розвинених країн.

Розв'язанню актуальних проблем державного регулювання та підтримки аграрного сектору економіки присвячені праці відомих вітчизняних дослідників, зокрема П. Гайдуцького, М. Дем'яненка, А. Діброви, І. Кобути, М. Маліка, Б. Пасхавера, П. Саблука, О. Шпичака, В. Юрчишина та ін. Дослідженню ефективності державного регулювання вітчизняного сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку присвячені аналітичні викладки фахівців Інституту розвитку аграрних ринків [1], Національного інституту стратегічних досліджень [2]. Незважаючи на значні досягнення попередників у вивченні цієї проблематики, низка питань теоретико-методологічного й практичного характеру державного регулювання аграрного ринку потребують детальнішого висвітлення і подальших наукових розвідок. Існує необхідність поглиблених досліджень впливу сучасних інструментів державного регулювання в Україні на реалізацію економічних інтересів різних суб'єктів первинного та вторинного аграрного ринку. Адже негативні наслідки нестабільності інституційного середовища та

непослідовності державних рішень мають вагомий вплив на параметри розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва.

Метою статті є визначення економічних передумов та оцінка впливу державного регулювання на реалізацію інтересів суб'єктів аграрного ринку. Задля цього поставлені такі завдання: показати наслідки квотування експорту та встановлення експортних мит на окремі види сільськогосподарської продукції з точки зору інтересів суб'єктів первинного та вторинного аграрного ринку; оцінити розвиток конкурентного середовища аграрного ринку в контексті окремих державних рішень; проаналізувати ефективність новітніх інструментів державної підтримки розвитку тваринництва в Україні.

Світовий досвід показує, що найбільш раціональним методом регулювання аграрного виробництва є запровадження такого механізму державної підтримки, який дозволить забезпечити достатній рівень доходів сільськогосподарських товаровиробників і сприяти їх зацікавленості в нарощуванні випуску продукції та обсягів її реалізації. Проте останнім часом окремі державні рішення не сприяють зростанню доходів вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників та реалізації їхніх інтересів на аграрному ринку. Так, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про встановлення обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню до 30 червня 2011 р., і затвердження Порядку видачі ліцензії на експорт окремих видів сільськогосподарської продукції та розподілу квот» від 4.10.2010 р. [3] було встановлено квоти на експорт пшениці, кукурудзи, ячменю, жита, гречки (постанова набула чинності 19.10.2010 р.). Це відразу ж призвело до зниження цін реалізації зернових культур вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами. За даними Держжкомстату України, у жовтні 2010 р. ціна реалізації зернових сільськогосподарськими підприємствами становила 1259,1 грн./т, а вже в листопаді цього ж року – 1158,7

грн./т [4]. За оцінками науковців, для сільськогосподарських товаровиробників втрати від зниження середніх цін на зернові культури у 2010/11 маркетинговому році склали мінімально близько 1,0 млрд. грн. [1].

Квотування експорту зернових, окрім сільськогосподарських товаровиробників, спричинило значні збитки переважної більшості експортерів зерна, які, уклавши контракти із зарубіжними контрагентами й зарезервувавши відповідні обсяги зерна, не змогли виконати взяті на себе зобов'язання. Під час розподілу квот 12.11.2010 р. і 11.01.2011 р. комісією Міністерства економічного розвитку й торгівлі України більшість великих гравців на ринку зерна (компанії Нібулон, Cargill, Louis Dreyfus, Alfred C. Toepfer, Noble Resources, CHS та інші) їх майже не отримали. Найбільші квоти отримала компанія «Хліб Інвестбуд».

Крім того, внаслідок запровадження з 01.07.2011 р. експортних мит на основні види зернових культур (для пшениці – 9%, але не менше 17 євро за тону, кукурудзи – 12%, але не менше 20 євро за тону, ячменю – 14%, але не менше 23 євро за тону) та неповернення ПДВ експортерам цієї продукції у зв'язку з імплементацією положень Податкового кодексу України [5] збитки сільськогосподарських товаровиробників за 2011 р., за даними Української зернової асоціації, сягнули 8,5 млрд. грн. Це зумовлено тим, що свої втрати внаслідок таких нововведень експортери перекладають на товаровиробників, знижуючи закупівельні ціни. Якщо виробник зерна не погоджується на такі ціни, то експортер може взагалі відмовитись від співпраці з ним. За даними Держстату, середня ціна реалізації зернових сільськогосподарськими підприємствами (окрім малих) у червні 2011 р. становила 1640,6 грн./т без ПДВ, а в липні цього ж року – 1309,5 грн./т без ПДВ [4]. Фактично за місяць ціни знизились на 20,2 %, хоча за цей же період протягом попередніх трьох років (2008-2010 рр.) темпи зниження цін становили 6,8%. Таким чином, у 2011 р. введення експортних мит збіглося з сезонним чинником, і це в комплексі спричинило те, що темпи падіння цін були навіть більшими, аніж відносні величини експортних мит.

Хоча з 07.10.2011 р. експортне мито на пшеницю й кукурудзу було тимчасово скасоване (внесено зміни до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та про ставки вивізного (експортного) мита на деякі види зернових культур» [6]), зернові у 2011 р. залишались єдиним товаром в Україні, за експорт якого держава не повертала ПДВ. Це, як зазначають фахівці, свідчить про цінову дискримінацію аграрного сектору, намагання наповнити бюджет за рахунок сільськогосподарських товаровиробників. Очевидно, що зниження закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію є істотним важелем для контролю над інфляцією, але за рахунок аграрного сектору, пересічних товаровиробників.

Нині спостерігаються тенденції перетворення олігопсоністичного середовища оптового аграрного ринку, яке значною мірою конструює процеси формування взаємодіючих постачальників – покупець, на монопсоністичне. Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання укладення та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів» від 13.12.2010 р. № 1254 [7] з 1.02.2011 р. митне

оформлення більшості видів сільськогосподарської продукції (об'єктів державного цінового регулювання), що експортується, здійснюється на підставі зовнішньоекономічних контрактів, укладених та зареєстрованих винятково на Аграрній біржі або на інших товарних біржах, які сертифіковані в установленому порядку щодо стандартів продажу та яким Аграрна біржа надала право на участь у біржовій торгівлі.

До цього вимоги щодо реєстрації експортних контрактів на товарних біржах стосувались експорту зернових (відповідно до Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва і розвитку ринку зерна» [8]). Проте вони передбачали можливість реєстрації контрактів на товарних біржах, акредитованих Міністерством аграрної політики і продовольства України для здійснення подібних операцій (яких на 01.10.2010 р. налічувалось 25), а не лише на Аграрній біржі.

Беручи до уваги той факт, що практично усі основні види сільськогосподарської продукції відносяться до об'єктів державного цінового регулювання (згідно з підпунктом 3.3.1 статті 3 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» [9]), набуття чинності Постанови Кабінету Міністрів України № 1254 може призвести до монополізації ринку укладення та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів, що надасть Аграрній біржі можливість здійснювати абсолютний контроль над експортом сільськогосподарської продукції. Це може негативно вплинути на динаміку закупівельних цін та відобразитись на доходах сільськогосподарських товаровиробників.

Монополізація вторинного аграрного ринку супроводжується існуванням проблемних аспектів реалізації продукції сільськогосподарськими товаровиробниками і на первинному ринку. Сільськогосподарське виробництво – це сфера, якій притаманне конкурентне середовище, і посередницькі організації та переробні підприємства, які є фактично олігопсоністами (в деяких випадках – монопсоністами) на певних локальних ринках, штучно занижують ціни. У результаті порушення міжгалузевих зв'язків в АПК України в умовах нерозвинених ринкових відносин не досягається еквівалентність обміну між сільським господарством та суміжними галузями.

До 2011 р. невід'ємною складовою державної підтримки (протягом двох десятиріч) був механізм виплати дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за рахунок податкових зобов'язань з податку на додану вартість м'ясо- та молокопереробних підприємств. Такий механізм був формою позабюджетного фінансування збиткових виробництв (якими є виробництва молока та м'яса в Україні) з метою відшкодування їх витрат, які не можуть компенсуватися за рахунок виручки від реалізації.

Обсяги дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за рахунок ПДВ переробних підприємств загалом протягом 2004-2008 рр. мали сталу тенденцію до зростання і в 2008 р. становили близько 2,8 млрд. грн. Проте у 2009 р. розмір дотацій скоротився майже удвічі порівняно з попереднім роком (що пов'язано перш за все з відміною нульової ставки ПДВ за операціями з поставки молока та м'яса



на промислову переробку), а в 2010 р. – зріс до 2,4 млрд. грн. При цьому частка дотацій на молоко у загальній сумі дотацій за рахунок коштів ПДВ протягом 2004-2010 р. була переважаючою і становила в середньому 67% (2010 р. – 73%). Значне підвищення оптово-відпускних цін підприємствами-виробниками молочних продуктів протягом 2010 р. (на 20,4%) забезпечило автоматичне зростання й сум ПДВ, що спрямовувалися до виробників молочної сировини у вигляді дотацій. Так, якщо сума дотації за 1 т молока, реалізованого сільгосп підприємствами на переробку, в 2009 р. складала 248 грн., то у 2010 р. вона зросла на 63% до 403 грн. [10, с. 205-206].

Розмір дотацій на молоко за рахунок податкових зобов'язань з ПДВ суттєво зростає і в 2010 р. (останній рік функціонування цього механізму підтримки) загалом по Україні становив майже 700 грн. на 1 корову. Проте Податковим кодексом [5] з 2011 року змінено механізм дотування виробників молока та м'яса у живій вазі за спеціальним режимом оподаткування ПДВ. Відповідно до податкових новацій кошти від переробників (суми ПДВ, що повинні сплачуватися ними до бюджету), замість прямого перерахунку виробникам сировини, акумулюються у Спеціальному фонді Державного бюджету й надаються як державна підтримка тваринництва. На 2011 р. на ці цілі було закладено суму в розмірі 2,03 млрд. грн. [11].

Спочатку пропонувалося надавати дотацію на голову худоби, але згодом Уряд дійшов висновку, що, як і раніше, дотуватиметься все-таки одиниця продукції. Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження розмірів виплат для надання державної підтримки галузі тваринництва на 2011 рік» від 2.03.2011 р. [12] затверджено порядок надання цієї дотації. Її фіксований рівень на молоко для сільськогосподарських виробників мав становити 350 грн. на 1 т, для особистих господарств населення – 300 грн. Новий порядок нарахування виплат дотації набув чинності 17.03.2011 р., але по суті так і не запрацював – 08.06.2011 р. вийшов Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Розподіл видатків за програмою «Державна підтримка галузі тваринництва» № 227, яким було передбачено зовсім інший розподіл бюджетних 2,03 млрд. грн. за рахунок акумулювання сум ПДВ. Переважна їх частина (1,5 млрд. грн.) повинна була спрямовуватись на відшкодування вартості будівництва та реконструкції тваринницьких комплексів, ще 0,5 млрд. грн. – на відшкодування відсоткових ставок за кредитами [11].

З огляду проведених змін – трансформації підтримки виробників молока та м'яса з непрямої (за рахунок спеціального способу функціонування ПДВ у вигляді спецрежимів його справляння у сфері агропромислового виробництва) у пряму форму підтримки (через цільові бюджетні програми) – державна підтримка виробників молока суттєво погіршилася. Це пов'язано з наступними чинниками.

По-перше, рішення законодавців трансформувати механізм підтримки з позабюджетної форми у пряме бюджетне фінансування призвів до суттєвого зниження сум дотацій. Якщо у I півріччі 2010 р. суми дотацій з ПДВ, що були виплачені переробними підприємствами по м'ясу і молоку, становили близько 1 млрд. грн., то у I півріччі 2011 р. суми ПДВ, перераховані переробниками до спецфонду

держбюджету, зменшилися до 266 млн. грн., тобто більш як у 3,5 рази [10, с. 208]. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, станом на кінець листопада 2011 р. до спеціального фонду надійшло лише близько 500 млн. грн. [13]. Таким чином, відбувається «оптимізація» ПДВ переробними підприємствами. Як зазначають науковці, слід очікувати посилення застосування переробними підприємствами фіктивних схем закупівель сільгосп сировини. Коли сировина фактично завозиться за тінювим імпортом, а легалізується у «виртуальному виробництві» на підконтрольних або зацікавлених сільськогосподарських підприємствах [14, с. 41]. Такі схеми є вкрай шкідливими для вітчизняного тваринництва.

По-друге, нині більшість сільськогосподарських товаровиробників (як сільськогосподарських підприємств, так і господарств населення) взагалі позбавлені можливості отримувати дотації. З одного боку, зрозуміла позиція держави щодо стимулювання розвитку індустріального тваринництва та кормовиробництва, однак, з іншого боку, очевидно, що це необхідно робити не за рахунок пересічних товаровиробників. Окремі фахівці підкреслюють, що зміна механізму виплати дотацій вигідна перш за все самим чиновникам, оскільки дає можливість здійснювати штучний перерозподіл сум на користь того чи іншого проекту будівництва тваринницьких комплексів (отримуючи так звані «відкати»).

По-третє, втрачено усі плюси попереднього механізму, ключовими елементами якого були: автоматичність виплат сум підтримки, щомісячна індексація, відсутність розподільчої вертикалі. За такого підходу для переробних підприємств втрачається механізм мотивації інтеграційного цінового взаємозв'язку з товаровиробниками. Попередній самостійний розподіл (на базі отриманої сировини) переробними підприємствами накопичених сум ПДВ безпосередньо виробникам тією чи іншою мірою відповідав потребі змін у ціновому ланцюзі. Продовження практики самостійного автоматичного розподілу сум дотацій з ПДВ формувало б базу для запровадження інших відрахувань з реалізації м'ясо-молочної продукції (наприклад, 1-3% виручки переробних підприємств) на користь аграрного сегмента цінового інтегрального ланцюга. Головним повинно бути те, щоб переробна галузь працювала з інтересом до сировинної бази та за чітким державним регламентом перераховувала б ПДВ та інші суми виробникам сировини.

У результаті неефективності державної підтримки тваринництва в Україні загострилися тенденції зниження поголів'я великої рогатої худоби. Причому вирізається поголів'я корів, для відновлення якого буде потрібно не один десяток років. Слід підкреслити, що після визволення України в період Великої вітчизняної війни великої рогатої худоби (ВРХ), у т.ч. корів, у країні було набагато більше, ніж зараз. За даними Державної служби статистики України, станом на 01.01.2012 р. поголів'я ВРХ становило 4471,4 тис. голів (у т.ч. корів – 2588,8 тис. голів), тоді як на аналогічний період 1945 р. – відповідно 8275,3 та 4312,2 тис. голів) [4]. Оскільки спостерігалася також негативна динаміка виробництва молочних продуктів, у вересні 2011 р. Міністерство аграрної політики і продовольства України ініціювало скасування мит на імпорт

вершкового масла. Такі заходи можуть завдати ще більшої шкоди вітчизняному тваринництву.

Таким чином, в Україні створені нерівні умови для реалізації економічних інтересів суб'єктів первинного та вторинного аграрного ринку. Квотування експорту окремих видів сільськогосподарської продукції та встановлення експортних мит завдало значних збитків сільськогосподарським товаровиробникам та окремим експортерам. Регламентація необхідності реєстрації зовнішньоекономічних контрактів винятково на Аграрній біржі ще більше посилюватиме тенденції монополізації вторинного ринку сільськогосподарської продукції. Практична реалізація змін у державній аграрній політиці шляхом трансформації непрямої підтримки (за рахунок специфічного використання механізму ПДВ) виробників молока та м'яса на пряму бюджетну підтримку позбавила галузь єдиної ефективної робочої системи підтримки та скасувала найбільш дієві заходи державного сприяння розвитку аграрного сектора.

Очевидною є необхідність удосконалення державної аграрної політики в напрямку оптимізації економічних взаємозв'язків на аграрному ринку, забезпечення паритетності обміну, підвищення прибутковості сільськогосподарського виробництва. При здійсненні подальших наукових досліджень у напрямку оптимізації інструментів державного регулювання економічних відносин на аграрному ринку їх потрібно розглядати перш за все через призму формування вартості сільськогосподарської продукції, стимулювання розвитку інтеграційних процесів між товаровиробниками, переробниками та реалізаторами. Необхідною є розробка механізму взаємодії інтересів суб'єктів АПК із використанням економічних важелів впливу, що дозволяють налагодити оптимальні відносини між ними.

### Список літератури

1. Оцінки ефективності державного регулювання експорту та експортних цін на ринку зернових та олійних культур в Україні [Електронний ресурс] / [Т. Осташко, Н. Сеперович, О. Протченко, В. Колісник]. – Режим доступу: <http://uagaport.org.ua/agrarnye-rynki/ots-nki-efektivnost-derzhavnogo-regulyuvannya-eksportu-ta-eksportnikh-ts-n-na-rinku-z>.
2. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України / І. Клименко, М. Бугрій, І. Ус. – К.: НІСД, 2011. – 19 с.
3. Про встановлення обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню до 30 червня 2011 р., і затвердження Порядку видачі ліцензії на експорт окремих видів сільськогосподарської продукції та розподілу квот: Постанова Кабінету Міністрів України від 4.10.2010 р. № 938 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/938-2010-%D0%BF>.
4. Державна служба статистики України – офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Податковий кодекс України / [укл. В. Кузнецов]. – Х.: Фактор, 2010. – 458 с.
6. Про внесення змін до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та про ставки вивізного (експортного) мита на деякі види зернових культур»: Закон України від 7.10.2011 р. № 3906-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3906-17>.
7. Деякі питання укладення та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів: Постанова Кабінету Міністрів України від 13.12.2010 р. № 1254 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/>

[show/1254-2010-%D0%BF](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1254-2010-%D0%BF).

8. Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва і розвитку ринку зерна: Указ Президента України від 29.06.2000 р. № 832 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/832/2000>.
9. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 р. № 1877-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>.
10. Тулуш Л. Д. Ефективність державної фінансової підтримки розвитку молочної галузі в Україні / Л. Д. Тулуш // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2012. – Випуск 77 (частина 2 – економіка). – С. 203-210.
11. Ключові питання ринку яловичини та шляхи їх вирішення: результати досліджень [Електронний ресурс] / Проект «Виконання Україною зобов'язань щодо членства в СОТ і Європейської політики добросусідства у сільському секторі (секторальний підхід)». – Режим доступу: <http://www.swap-rural.org.ua>.
12. Про затвердження розмірів виплат для надання державної підтримки галузі тваринництва на 2011 рік: постанова Кабінету Міністрів України від 2.03.2011 р. № 181 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/181-2011-D0%BF>.
13. Міністерство аграрної політики та продовольства України – офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua>.
14. Жук В. М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В. М. Жук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 33-42.

### РЕЗЮМЕ

**Кирилюк Евгений**

#### **Економические предпосылки и влияние государственного регулирования на реализацию экономических интересов субъектов аграрного рынка в Украине**

Определены экономические предпосылки и дано оценку влияния государственного регулирования на реализацию интересов субъектов аграрного рынка. Показаны последствия квотирования экспорта и установления экспортных пошлин на отдельные виды сельскохозяйственной продукции с точки зрения интересов субъектов первичного и вторичного аграрного рынка. Указано на тенденции развития конкурентной среды аграрного рынка в контексте отдельных государственных решений. Проанализирована эффективность новейших инструментов государственной поддержки развития животноводства в Украине.

### RESUME

**Kyrylyuk Yevgen**

#### **Economic pre-conditions and influence of government regulation on realization of economic interests of agrarian market agents in Ukraine**

The economic pre-conditions are considered. The influence of government regulation on realization of economic interests of agrarian market agents is appraised. The consequences of exports quota are shown. Export duties on the separate types of agricultural products from the point of view of primary and secondary agrarian market interests subjects are represented. The competition environment progress of agrarian market trend in the context of separate state decisions is indicated. Efficiency of the newest instruments of development of stock-raising state support in Ukraine is analyzed.

**Стаття надійшла до редакції 07.04.2012 р.**

**КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Запропоновано концептуально нову основу аналізу фінансової глобалізації, яка через використання комплексного підходу «сутність-показники-передумови-наслідки» сприяє поглибленому розумінню її сутності та дає змогу значно розширити межі аналізу фінансової глобалізації як процесу загалом.*

**Ключові слова:** фінансова глобалізація, зовнішні фінансові активи та зобов'язання, юридичні та фактичні показники фінансової глобалізації, фактори формування фінансової глобалізації, наслідки фінансової глобалізації.

На стан розвитку світового господарства на межі ХХ-ХХІ ст. визначальний вплив здійснюють динамічні процеси фінансової глобалізації, які докорінно змінили зміст, роль і конкретні форми свого вияву. Суттєво збільшились масштаби як потоків міжнародних інвестицій, так і акумульованих запасів зовнішніх фінансових активів та зобов'язань. З поглибленням ступеня глобалізації фінансових ринків разом з традиційними інвестиційними потоками збільшились масштаби трансфертів капіталу між країнами, які виникають у результаті впливу змін цін активів та коливань валютних курсів на вартість зовнішніх фінансових активів та зобов'язань. Зросла кількість та частота національних валютних та фінансових криз, які під впливом неконтрольованих притоків та різких відтоків міжнародних інвестицій швидко перетворюються на глобальні. Такий розвиток глобалізаційних процесів у сфері міжнародних фінансів ускладнює розуміння їх сутності і, як наслідок, проведення регуляторної політики на національному та на наднаціональному рівнях, що вимагає удосконалення основи аналізу фінансової глобалізації на сучасному етапі її розвитку.

Актуальність та своєчасність цього науково-практичного завдання обумовили підвищений інтерес зарубіжних та вітчизняних вчених [1; 2; 4-8; 19; 20; 26; 27], державних органів влади та провідних міжнародних організацій [10; 13-15; 22; 24] до процесу фінансової глобалізації, а саме - до визначення сутності цього процесу, розробки системи його кількісних індикаторів (показників), виявлення передумов та факторів його формування (детермінант розвитку), з'ясування спектру можливих позитивних та негативних наслідків, - всього того, що, на нашу думку, можна вважати основою ефективного аналізу процесу, що розглядається.

Проте згадуваним дослідженням бракує комплексності та універсальності у розробці такої основи аналізу фінансової глобалізації, яка б дозволяла комплексний підхід щодо цього процесу через призму послідовності «сутність-показники-передумови-наслідки», що має незаперечне наукове значення та перспективи подальшого практичного застосування на різних рівнях регулювання міжнародних економічних відносин. Все це дає підстави стверджувати, що обрана проблематика є

актуальною та своєчасною, що і зумовило вибір теми та постановку мети нашої статті.

Отже, завданням нашого пошуку є розробка та часткова апробація концептуально нового підходу до аналізу фінансової глобалізації, який через використання комплексного підходу «сутність-показники-передумови-наслідки» сприяє поглибленому розумінню її сутності та дає змогу значно розширити рамки аналізу фінансової глобалізації як процесу загалом.

Відправним пунктом при розробці такої концептуальної основи аналізу фінансової глобалізації є визначення її сутності. Узагальнення підходів до цього питання дозволило запропонувати власний, який було детально викладено в одному з попередніх випусків "Економічного аналізу" [3]. Виняткова принциповість запропонованого підходу полягає в тому, що сутність фінансової глобалізації визначається у контексті міжнародної торгівлі фінансовими активами, тобто на засадах дослідження акумульованих потоків міжнародних інвестицій або накопичених запасів зовнішніх фінансових активів.

На основі запропонованого підходу було надано визначення поняттю «фінансова глобалізація» як складової економічної глобалізації, що відображає взаємозв'язок і взаємозалежність фінансово-економічних відносин між резидентами й нерезидентами, які виникають у процесі акумулювання фінансових активів, ідентифікованих згідно з функціональними категоріями інвестицій, а також їх трансформаціями внаслідок фінансових операцій, вартісних та інших коригувань. Запропоноване визначення зумовлює розгляд сутнісних характеристик фінансової глобалізації з позиції системи економічних відносин, їх якісних і кількісних аспектів, та передбачає більш глибокий аналіз сутності економічних відносин і явищ, що характеризують цей процес.

Було також зроблено висновок, що запропонований нами підхід суттєво розширює межі аналізу фінансової глобалізації як процесу загалом, поглиблює розуміння його сутності, дозволяє розширити систему показників цього процесу, визначити фактори його формування та напрями їх дії, а також оцінити наслідки.

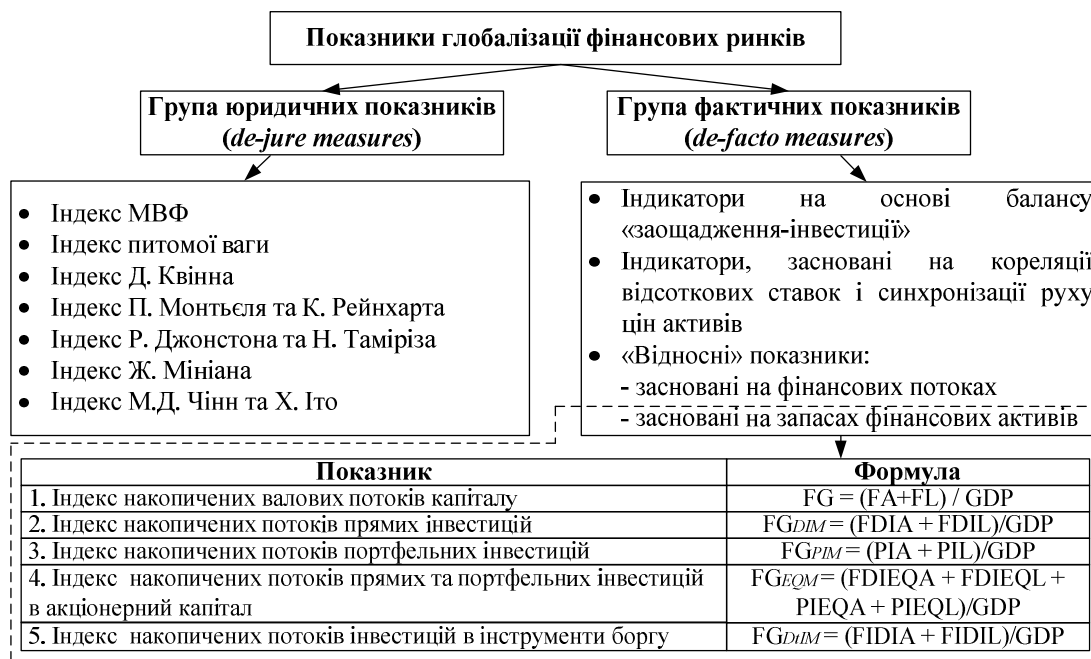
Особливу актуальність для подальшого

дослідження процесу фінансової глобалізації має те, що стає можливим більш адекватне вимірювання та кількісна оцінка ступеня та масштабу фінансової глобалізації.

У світовій практиці вже використовуються певні показники глобалізації фінансових ринків, але вони не зведені у цілісну систему, яка б давала загальне, комплексне уявлення про розвиток цього процесу. Таким чином, вважаємо доцільним провести систематизацію наявних показників фінансової

глобалізації та доповнити її тими, що впливають безпосередньо з запропонованого підходу.

Можна виокремити дві основні групи індикаторів, що використовуються для оцінки рівня й масштабу фінансової глобалізації (рис. 1). Юридичні індикатори дозволяють оцінити глобалізацію фінансових ринків на основі аналізу чинних у країнах юридичних умов і обмежень на потоки міжнародних інвестицій, тоді як фактичні індикатори – за результатами фактичних наслідків [7; 11; 12; 26].



де FG – ступінь фінансової глобалізації; DIM, PIM, EQM, DIM – світовий ринок прямих, портфельних інвестицій, ринок акціонерного капіталу, ринок інструментів боргу, відповідно; FA й FL – запаси валових зовнішніх фінансових активів та зобов'язань; GDP – ВВП; FDIA й FDIL, PIA й PIL – запаси зовнішніх активів та зобов'язань по прямих та портфельних інвестиціях; FDIEQA й FDIEQL, PIEQA й PIEQL – запаси зовнішніх фінансових активів та зобов'язань по прямих та портфельних інвестиціях в акціонерний капітал; FIDIA й FIDIL – запаси зовнішніх активів та зобов'язань по інвестиціях в інструменти боргу

**Рис. 1. Система індикаторів фінансової глобалізації\***

\* Розроблено автором

Доступні юридичні показники, що використовуються у дослідженнях [11; 15; 17; 22; 23; 25], ґрунтуються на даних, які публікує МВФ у «Щорічних доповідях про валютні режими й валютні обмеження». Всі індекси на основі цих даних досить обмежені: вони гранично спрощують оцінку і аналіз, неточно відбивають масштаби та ефективність чинних у країнах обмежень і інтенсивність контролю за рухом капіталу й донедавна дозволяли оцінити контроль і обмеження здебільшого тільки на відтік капіталу [19; 22; 26]. Отже, такі показники не дозволяють повною мірою правильно оцінити ступінь фінансової глобалізації.

У межах підходу на основі фактичних показників виділяють три основні групи індикаторів: індикатори, засновані на кореляції норм національних заощаджень та внутрішніх інвестицій; індикатори, засновані на кореляції відсоткових ставок та синхронізації руху цін; і, нарешті, група «відносних» або «кількісних» показників, де кожний показник є відношенням об'ємів інвестиційних потоків, чи їх окремих структурних компонентів до ВВП країни чи регіонів.

Враховуючи проведену систематизацію та аналіз

системи показників фінансової глобалізації, останню ми удосконалили за рахунок доповнення її розробленими кількісними індикаторами, заснованими на накопичених запасах зовнішніх фінансових активів, що відповідає засадам запропонованого вище підходу (див. рис. 1). У цьому й полягає принципова відмінність розроблених показників від досліджених вище. За аналогією з фактичними показниками третьої групи, запропоновані мають форму відношень накопичених запасів зовнішніх фінансових активів та зобов'язань або їх структурних компонентів до ВВП країн. Розроблені індикатори є невід'ємною інтегральною складовою загальної системи показників фінансової глобалізації, через що дозволяють більш системний та структурний погляд на процес, що досліджується.

На підтвердження цієї точки зору та в якості часткової апробації нами було проведено аналіз масштабу фінансової глобалізації, розрахованого за допомогою запропонованого вище індексу накопичених валових потоків капіталу (див. рис. 1), значення якого по розвинених країнах збільшилось з 45% ВВП у 1970 р. до 400% ВВП у 2007 р., після чого

скоротилось до 367% ВВП у 2008 р.; по країнах, що розвиваються, та країнах з транзитивною економікою до початку 1990-х рр. відбувались аналогічні тенденції, після чого темпи зростання валових зовнішніх фінансових активів та зобов'язань почали суттєво відставати, хоч їх сумарний обсяг і перевищив ВВП цих країн. Рівень міжнародної інтеграції фінансового ринку України збільшився з 53% ВВП у 1994 р. до більш 140% ВВП у 2008 рр. Проте, за цим показником Україна поступалась країнам ЦСЄ та СНД. Було також зроблено висновок, що фінансова глобалізація у 2007 р. досягла свого пікового значення, а розвинені країни відігравали в цьому процесі провідну роль. У 2008 та 2009 рр. ступінь глобалізації демонстрував тенденцію до скорочення, що було обумовлено впливом світової фінансової кризи [9; 16; 18; 28; власні розрахунки автора].

Подальшим кроком в аналізі фінансової глобалізації має стати пошук відповіді на питання щодо факторів формування цього процесу (рис. 2).

Застосування запропонованих підходів до визначення сутності та вимірювання ступеня глобалізації фінансових ринків дозволило отримати більш системне та комплексне розуміння стосовно її рушійних сил.

Дослідження праць вітчизняних та зарубіжних науковців [1; 2; 5-7] дало змогу виділити сім груп теоретичних (неквантифікованих) факторів, під впливом яких перебуває розвиток фінансової глобалізації, а саме: регулятивні фактори, фактори якісних змін у фінансах, технологічні, політичні, психологічні, фактори гуманізації та інші фактори (див. рис. 2). Можемо зробити висновок, що відповідно до поданої системи факторів розвиток глобалізаційних процесів у фінансовій сфері перебуває під впливом факторів як суто економічного, так і політичного, психологічного та іншого характеру, що ускладнює оцінку впливу цих факторів на розвиток глобалізації фінансових ринків та робить непередбачуваними наслідки цього процесу для національних фінансових систем.

Отже, не дивлячись на комплексність, зауважимо, що дана система теоретичних факторів не враховує впливу специфічних особливостей окремих країн на масштаби та динаміку фінансової глобалізації.

На основі запропонованого підходу щодо визначення сутності фінансової глобалізації та систематизації виділених науковцями емпіричних детермінант цього процесу, удосконалимо систему факторів формування фінансової глобалізації за рахунок поєднання як теоретичних (неквантифікованих), так і емпіричних детермінант, що відносяться до специфічних характеристик країн.

Дослідивши та проаналізувавши різні погляди щодо системи емпіричних детермінант фінансової глобалізації, запропонованих авторами різних досліджень [12; 14; 19; 20; 27 та ін.], вважаємо, що найбільш прийнятними і обґрунтованими з теоретичної точки зору можуть бути такі фактори: контроль над рухом капіталу; рівень економічного розвитку країни; економічне зростання; інституційне, правове та інвестиційне середовище; відкритість для міжнародної торгівлі; податкова (фіскальна) політика; розвиненість фінансового ринку.

Поєднання та узгодження двох згаданих вище підходів до визначення передумов глобалізації фінансових ринків (див. рис. 2) дало змогу

удосконалити систему факторів формування процесу фінансової глобалізації, що уможливорює системне та комплексне розуміння стосовно не тільки рушійних сил розвитку цього процесу, але і ймовірних напрямів їх впливу.

Для повної картини щодо проявів та особливостей фінансової глобалізації, необхідно зупинитись на дослідженні наслідків цього процесу.

Розглянемо спершу позитивні наслідки, тобто можливості, що виникають у країн та їх резидентів-інституційних одиниць у міру поглиблення ступеня глобалізації фінансових ринків. Їх чимало, але ми зупинимось на найбільш згадуваних традиційних теоретичних каналах передачі позитивних імпульсів, а саме [1; 4; 5; 6; 12; 13; 19; 24]:

- покращення доступу до світових фінансових ресурсів;
- збільшення можливостей щодо залучення іноземного капіталу;
- стимулювання ефективного перерозподілу капіталу;
- інтегрування країни у світову фінансову систему;
- інтенсифікація конкуренції на внутрішньому фінансовому ринку;
- трансфер технологій та управлінського досвіду;
- запровадження на національній території світових фінансових стандартів;
- покращення потенційної можливості щодо диверсифікації економічних та фінансових ризиків;
- покращення виробничої бази шляхом її диверсифікації;
- розширення можливостей щодо виробничої спеціалізації, заснованої на порівняльних перевагах.

Отже, теоретично, відкриття економіки для інвестицій з-за кордону повинно мати позитивний вплив. Одночасно, на нашу думку, доцільно виокремити й негативні наслідки глобалізації цього процесу. Перелік таких загроз теж значний [1; 4; 5; 6; 12; 13; 19; 24]:

- ризик збільшення нестабільності світових фінансових ринків;
- небезпека розповсюдження світових фінансових криз через кордони;
- загроза виникнення внутрішніх фінансових криз унаслідок стихійних переливів короткострокових іноземних капіталів та агресії з боку міжнародних спекулянтів;
- «втеча» національного капіталу за кордон, криміналізація фінансової сфери, що пов'язана з «відмиванням брудних грошей»;
- зростання зовнішньої заборгованості та загроза боргових криз;
- підриг фінансового суверенітету країни.

Незважаючи на наведений вище змістовний перелік потенційних переваг та недоліків глобалізації фінансових ринків, багато з її ефектів набувають нового значення через можливе застосування запропонованої концептуальної основи аналізу фінансової глобалізації. Головним чином через більш конкретне визначення сутності цього процесу у поєднанні з більш точною оцінкою його масштабу та детальним розумінням рушійних сил та напрямів їх дії.

І хоч повністю уникнути негативних наслідків

<b>Регулятивні</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- переміщення повноважень з державного на міждержавний рівень (послаблення ролі держави)</li> <li>- регіоналізація фінансової діяльності</li> <li>- вільний рух капіталу</li> <li>- посилення ролі ТНК</li> <li>- критика ролі міжнародних організацій</li> <li>- сек'юритизація</li> </ul>	<b>Політичні</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зростання впливу політичних криз на стабільність фінансових ринків</li> <li>- підвищення впливу психологічних очікувань учасників глобального фінансового ринку на розвиток подій на фінансових ринках</li> <li>- необхідність зростання ролі людини та її особистості у фінансах</li> </ul>
<b>Фактори якісних змін у фінансах</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- активний інноваційний розвиток</li> <li>- глобальні фінансові кризи</li> <li>- спекулятивний характер фінансового ринку</li> <li>- відрив глобальної фінансової системи від реальної економіки</li> </ul>	<b>Фактори гуманізації</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- процес гуманізації фінансів</li> <li>- розвиток ринку етичних акцій</li> <li>- скорочення трансакційних витрат</li> <li>- дедалі більший вплив екзогенних факторів на національні господарства</li> </ul>
<b>Технологічні</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- розвиток інформаційних технологій</li> <li>- виникнення ринку глобальних електронних фінансових послуг</li> <li>- необмежені технологічні можливості здійснення фінансових угод</li> </ul>	<b>Інші</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- дедалі більший вплив лібералізації фінансових ринків на товарні ринки</li> <li>- можливість розв'язання глобальних проблем завдяки концентрації ресурсів на глобальних фінансових ринках</li> </ul>

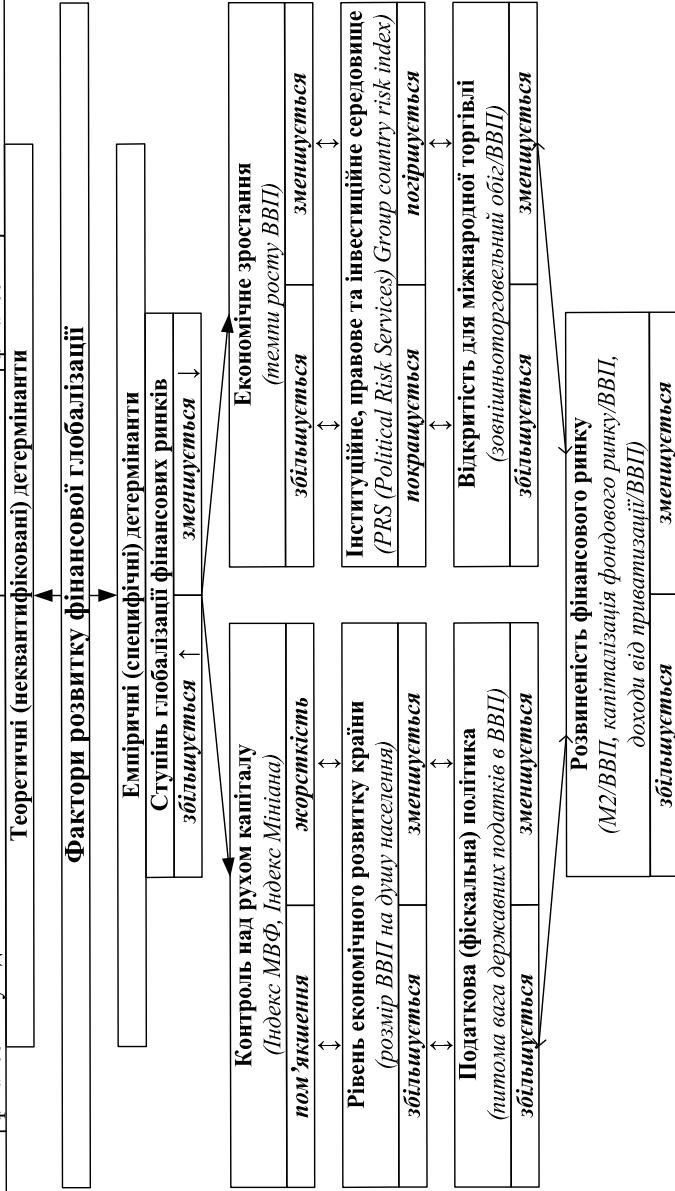


Рис. 2. Система факторів формування фінансової глобалізації\*

\* Розроблено автором

неможливо, застосування запропонованої концептуальної основи аналізу дозволить поліпшити співвідношення вигід і ризиків, пов'язаних із впливом фінансової глобалізації. Малоімовірно, на нашу думку, що може бути знайдений універсальний підхід, який був би однаково ефективним для усіх країн. Проте, вочевидь, можливо розробити індивідуальний підхід щодо залучення країни до міжнародної фінансової інтеграції, який міг би принести конкретні вигоди, одночасно мінімізуючи ризики. Однак, перш ніж можна буде зробити переконливі висновки, необхідно здійснити подальші дослідження з цілого переліку аспектів.

Отже, підсумуємо. У результаті проведеного дослідження відповідно до мети статті були отримані наступні результати.

На засадах дослідження акумульованих потоків міжнародних інвестицій або накопичених запасів зовнішніх фінансових активів було запропоновано концептуально нову основу аналізу фінансової глобалізації, яка через використання комплексного підходу «сутність-показники-передумови-наслідки» сприяє поглибленому розумінню її сутності та дає змогу значно розширити межі аналізу фінансової глобалізації як процесу загалом.

У контексті запропонованого підходу було удосконалено систему показників фінансової глобалізації за рахунок доповнення її кількісними індикаторами, заснованими на накопичених запасах зовнішніх фінансових активів.

Використання цих індикаторів дозволило оцінити досягнутий країнами з різними типами економічних систем ступінь залучення до процесу фінансової глобалізації, а також удосконалити систему факторів формування фінансової глобалізації на основі поєднання як теоретичних, так і запропонованих автором емпіричних детермінант, що уможливорює комплексне розуміння не лише рушійних сил розвитку цього процесу, але і ймовірних напрямів їх дії.

Також було систематизовано позитивні та негативні наслідки процесу фінансової глобалізації, ефекти яких через більш конкретне визначення сутності цього процесу у поєднанні з більш точною оцінкою його масштабу та детальним розумінням рушійних сил та напрямів їх дії набувають нового значення через можливе застосування запропонованої концептуальної основи аналізу фінансової глобалізації

Таким чином, теоретичні положення та потенційне практичне значення викладених у статті результатів сприятимуть підвищенню ефективності регуляторної політики на національному та наднаціональному рівнях.

### Список літератури

1. Бреддо Т. В. Глобалізація мирової економіки / Т. В. Бреддо, Г. Ю. Волков, О. А. Миронова. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 311 с.
2. Карпінський, Б. А. Фінансова система: навч. пос. / Б. А. Карпінський, О. В. Герасименко – К.: Центр навч. літер., 2003. – 184 с.
3. Кириченко О. О. Сутність фінансової глобалізації у контексті міжнародної торгівлі фінансовими активами / О. О. Кириченко // Економічний аналіз: збірник наукових праць. – Тернопіль, 2011. – Вип. 9, Ч. 2. – С. 222-226.
4. Марчин О. І. Економічна сутність фінансової глобалізації [Електронний ресурс] / О. І. Марчин – Режим доступу: <http://intkonf.org/marchin-oi-ekonomichna-sutnist->

- finansovoyi-globalizatsiyi/*
5. *Международный финансовый рынок : [учеб. пособие / под ред. В. А. Слепова, Е. А. Звоновой]* – М.: Магистр, 2007. – 543 с.
  6. *Міжнародні фінанси: підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін. [за ред. О. І. Рогача.]*. – К.: Либідь, 2003 – 784 с.
  7. *Стукало Н. В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н. В. Стукало // Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 29–35.*
  8. *Яремко Л. А. Фінансова глобалізація і національна економіка / Л. А. Яремко // Фінанси України. – 2003. – №10. – С. 45–55.*
  9. *Balance of Payments Statistics Online [Електронний ресурс] – [Washington, DC: International Monetary Fund], January, 2010. – Режим доступу: <http://www2.imfstatistics.org/BOP/>*
  10. *Capital Flows to Emerging Market Economies // Institute of International Finance Research Note. – January 26, 2010. – 22 p.*
  11. *Chinn M. D. A New Measure of Financial Openness / M. D. Chinn, H. Ito // Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice. – September, 2008. – Volume 10, Issue 3. – P. 309–322.*
  12. *Embracing financial globalisation. – London: HM Treasury, May 2008. – 65 p.*
  13. *Financial globalization and emerging market capital flows // BIS Monetary and Economic Department Papers. – December, 2008. – No. 44. – 484 p.*
  14. *Globalization and External Imbalances // World Economic Outlook. – [Washington, DC: International Monetary Fund], April 2005 – Ch. III. – P. 109–156.*
  15. *Grilli V. Economic Effects and Structural Determinants of Capital Controls / V. Grilli, G. M. Milesi-Ferretti // IMF Staff Papers. – September, 1995. – Vol. 42, No. 3. – P. 517–551.*
  16. *International Financial Statistics Online [Електронний ресурс] – [Washington, DC: International Monetary Fund], January, 2010. – Режим доступу: <http://www.imfstatistics.org/imf/>*
  17. *Johnston R.B. Why do Countries Use Capital Controls? / R. B. Johnston, N.T. Tamirisa // IMF Working Paper. – December, 1998. – WP/98/181. – 37 p.*
  18. *Lane Ph. Appendix to The External Wealth of Nations Mark II: Revisited and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities, 1970-2004 / Ph. Lane, G. M. Milesi-Ferretti – [Washington, DC: International Monetary Fund]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/data/wp0669.zip>*
  19. *Lane Ph. International Financial Integration / Ph. Lane, G. M. Milesi-Ferretti // IMF Staff Papers. – 2003. – 50(S). – P. 82–113.*
  20. *Lane Ph. The Drivers of Financial Globalization [Електронний ресурс] / Ph. Lane, G. M. Milesi-Ferretti. – January, 2008. – Режим доступу: [www.aeaweb.org/annual\\_mtg\\_papers/2008/2008\\_576.pdf](http://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2008/2008_576.pdf)*
  21. *Lane Ph., Milesi-Ferretti G. M., 2006, "The External Wealth of Nations Mark II: Revised and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities, 1970-2004", IMF Working Papers, WP/06/69, p. 48*
  22. *Miniane J. A New Set of Measures on Capital Account Restrictions / J. Miniane // International Monetary Fund Staff Papers. – 2004. – Vol. 51, No. 2. – P. 276–308.*
  23. *Montiel P. Do Capital Controls and Macroeconomic Policies Influence the Volume and Composition of Capital Flows? Evidence from the 1990s / P. Montiel, C. Reinhart // Journal of International Money and Finance. – 1999. – Vol. 18. – P. 619–635.*
  24. *Navigating the Financial Challenges Ahead // Global Financial Stability Report. – [Washington, D.C.]: International Monetary Fund, October, 2009. – 172 p.*
  25. *Quinn D. The Correlates of Changes in International Financial Regulation / D. Quinn // American Political Science Review. – September, 1997. – Vol. 91. – P. 531–551.*
  26. *Vo X. V. A New Set of Measures on International Financial Integration / X. V. Vo // Australian Finance Research Group Working Paper Series. – 2005. – No. 01. – 37 p.*
  27. *Vo X. V. Determinants of International Financial Integration /*

## РЕЗЮМЕ

**Кириченко Алексей**

### **Концептуальная основа анализа финансовой глобализации**

Предложена концептуально новая основа анализа финансовой глобализации, которая, в результате использования комплексного подхода "сущность-показатели-предпосылки-последствия", способствует более глубокому пониманию ее сущности и предоставляет возможность значительно расширить рамки анализа финансовой глобализации как процесса в целом.

## RESUME

**Kyrychenko Oleksiy**

### **Conceptual approach to the analysis of financial globalization**

The paper proposes a conceptual approach to the analysis of financial globalization, which, as a result of usage of complex approach "definition-measures-preconditions-consequences" deepens the understanding of financial globalization and significantly expands the scope of its analysis as a process in general.

*Стаття надійшла до редакції 09.04.2012 р.*



## ПЛАНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО БУДІВЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА ЧЕРКАЩИНИ МЕТОДОМ СТРАТЕГІЧНОЇ МАРШРУТИЗАЦІЇ

*У статті досліджується методика використання кластерної моделі розвитку будівельної галузі. Розглядається можливість побудови стратегічного маршруту для будівельного кластера як відображення перспективних прагнень усіх зацікавлених сторін.*

**Ключові слова:** регіональний кластер, будівництво, будівельні матеріали, інновація, стратегічна маршрутизація.

За останні десятиліття кластери та кластерні ініціативи стали визнаними як найбільш успішний інструмент економічного розвитку в усьому світі. Кластери – це сприятливе середовище для збільшення продуктивності, ефективності та доданої вартості підприємств за рахунок покращеного доступу до знань, нових технологій, мереж, пропозицій партнерства, маркетингу, виробничих систем, інновацій, співфінансування приватного та громадського сектору.

Будівельний сектор має свої особливості, які мають братись до уваги при створенні кластера. Однією з них є та, що цей сектор відстає в освоєнні інновацій. Також особливістю функціонування регіональної економіки є відсутність чіткої координації між промисловістю будівельних матеріалів, будівельниками, регіональною владою, науково-дослідними та освітніми закладами.

Водночас особливої актуальності набувають методи стратегічного планування при створенні кластерів шляхом розробки стратегічних маршрутів як відображення прагнень усіх зацікавлених сторін у перспективі.

Проблемі формування та розвитку кластерів присвячені роботи таких науковців, як: Анненкова О. В., Вороніна А. В., Громико Ю. В., Колодницький С. Б., Коренюк Л. В., Левковська Л. В., Маршал А., Моїсеєнко Є. С., Нестеренко С. А., Пічугіна М. А., Портер М., Рибініна Л. О., Соколенко С. І., Солвел О., Цепенюк Н. М., Шиндіна Т. А., Югас Е. Ф.

Основним завданням у нашій статті є розробка стратегічного маршруту формування регіонального будівельного кластера Черкащини.

Сьогодні спостерігається активна світова практика використання кластерної моделі розвитку у будівельному секторі, що сприяє успішній та ефективній діяльності всіх учасників цього процесу. Так уже протягом багатьох років ефективно працюють найбільш відомі будівельні кластери в Австрії, Англії, Канаді, Польщі, Пуерто-Рико, Словенії, США, Фінляндії та інших країнах [1; 2; 4; 5].

У роботі [1] пропонується використовувати модель розвитку будівельного кластера, що створюється як структура, яка визначає найбільш важливі елементи для кластерів, що зароджуються, розвиваються та для

зрілих кластерів (рис. 1). Запропонована модель ІКМ (Інноваційна кластерна модель з 3х3х3 головними елементами) може бути використана як основа для різних кластерних утворень.

Відповідно до рисунку 1 на першому рівні здійснюється обґрунтування кластера – дається відповідь на питання «чому?». На другому рівні визначаються організації і ресурси («хто?»). На третьому рівні встановлюється, яким чином буде здійснюватись реалізація.

Кластер починається в різних напрямках, ініціюється та пропонується громадським сектором (урядом, агенціями регіонального розвитку) чи може зростати за принципом «знизу вгору», де промисловість бере ініціативу на себе. Динамічні, ініціативні кластери можуть виникати в середовищі, де нові можливості розвитку є стабільними, оцінені та поширені між учасниками кластера. У багатьох випадках, особи або групи людей, що залучаються до створення кластера називаються кластерпренерами (учасниками кластера). Учасники кластера можуть навіть ініціювати його розвиток, якщо мають можливість впливати на виникнення мережі чи стратегічних альянсів компаній чи інших організацій [1].

Кластерна ініціатива – це процес ідентифікації зацікавлених сторін кластера до першої кластерної ініціативи чи проекту. На оперативному рівні початкова спільна діяльність та проекти повинні бути заплановані та виконані на початку кластерного розвитку. Кластери на їхньому ранньому етапі розвитку повинні підтримуватись державними фондами (на регіональному та на національному рівні) – ці фонди мають використовуватись для встановлення організації та інфраструктури кластера, для просування та навчання персоналу.

Коли кластер перебуває в процесі розвитку та його учасники вже об'єднались (сконсолідувались) – це дає можливість краще систематизувати планування, виконання та ревізію цілей, планів, видів діяльності та проектів. Формальні чи неформальні організації зі співробітництва можуть бути організовані та зареєстровані. Інноваційна кластерна модель визначає дев'ять головних елементів для кластерів, що розвиваються, які згруповані за цілями, організацією

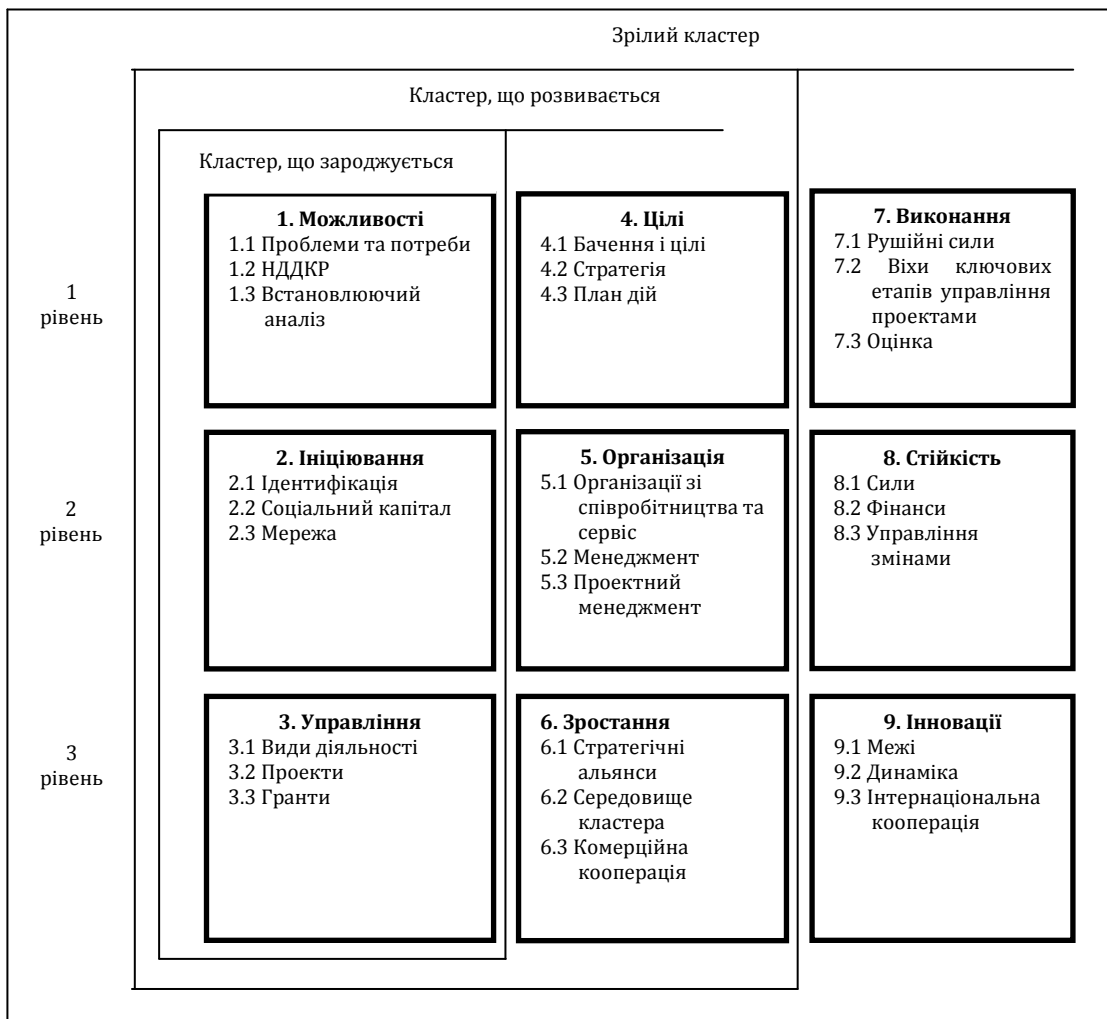


Рис. 1. Інноваційна кластерна модель розвитку

та зростанням.

Концепція кластеру – це розуміння, яким кластер має стати. Вона з'ясовує вже визначені цілі для розвинених кластерів, що відкриває вікно можливостей для нових. Він (кластер) повинен будуватись на основі вже розвинених кластерних переваг або тих, що розвиваються. Стратегія кластера представляє шлях до виконання цілей. Різні властиві питання та ризики повинні бути ретельно висвітлені в стратегії кластерного розвитку. Сильні та слабкі сторони, зовнішні можливості та загрози стають підґрунтям для формулювання стратегії. План дій – це останній, найбільш специфічний етап у визначенні функціонування. Він налічує специфічні, послідовні та спільні цільові дії, які є потрібними для створення та побудови кластера [1].

Навіть вже наявна структура встановлюється в першій фазі кластерного розвитку – це є необхідним для ефективною підтримки розвитку кластерної діяльності і основою наступного становлення зрілого кластера.

Коли кластери зростають, стратегічні альянси звичайно зростають на основі професійних або персональних контактів. Кластер повинен розвивати компетенції задля готовності до творчості, реалізації та змін у політиці, які впливають на розвиток кластерів у різних напрямках.

Зрілий кластер досягає певної критичної кількості

учасників та видів діяльності. Він розвиває відносини за межами кластера: з іншими кластерами, з іншими видами діяльності та регіонами. Це внутрішня динаміка до створення нових стратегічних альянсів (нові стартапи, спільні підприємства та відгалуження). Разом з технологічними змінами виникають нові можливості розвитку. Кластер повинен адаптуватись до таких змін. Інноваційна кластерна модель фокусується здебільшого на виконанні. Зрілі кластери повинні бути готовими розробити середньо- або довгострокові рушійні сили, які спрямовуватимуть стратегію, організацію і дії – збережуть кластер цілісним та залучать нових учасників. В інноваційних кластерах довготермінові рушійні сили – це оболонка для низки необхідних інновацій та НДДКР. Контроль управління кластером визначає етапи розвитку кластерної діяльності при систематичній оцінці ефективності інновацій.

Будь-який вид зрілого кластера, чи це інноваційний чи промисловий, малий чи великий, може зіштовхнутись з питанням про його стабільність. Інноваційна кластерна модель пропонує, що управління змінами, фінансами та рушійними силами має відбуватись у найбільш ефективний спосіб.

Для розробки кластерної моделі розвитку будівельної галузі у Черкаському регіоні пропонується використати метод стратегічної маршрутизації (roadmapping), який активно впроваджується у світі [1

-5].

Стратегічний маршрут – це бачення всіх зацікавлених сторін відповідно до того, яким чином можна досягти спільної мети. Метою стратегічного маршруту є допомога групі зацікавлених впевнитись у тому, що в неї є відповідні ресурси та можливості, а також необхідна для досягнення цілей кількість часу. Таке досить загальне визначення стратегічного маршруту охоплює сутність стратегічної маршрутизації – створення загального бачення у команді відносно майбутнього та того, що зацікавлені сторони намагаються досягти [6].

Для постійного розвитку і впровадження інновацій організації та промисловий сектор потребують встановлення чітких еволюційних шляхів полегшення переходу від поточного стану до передбачуваного майбутнього стану [1].

Коли здійснюється розроблення стратегічного маршруту та пропозицій щодо реалізації, розглядаються деякі ключові припущення:

1. Концепція є основою для продовження розвитку і впровадження інновацій.
2. Чіткі маршрути визначають шлях від теперішнього стану до майбутньої концепції кластера.
3. Стратегічна реалізація дій передбачає заходи, яких необхідно вжити для того, щоб досягти кінцевого бачення кластера.

Далі пропонується розглянути опис процесів із стратегічної маршрутизації, які визначають ключові промислові завдання маршруту, промислові дії та бізнес-сценарії.

Перед розробленням стратегічного маршруту розвитку істотним стає розуміння промислового аспекту, для якого розробляється маршрут. По суті це охоплює визначення поточних шляхів роботи, пов'язані з цим проблеми та потреби для вирішення, а отже і нові способи роботи. Робота з ключовими учасниками кластера – це, як правило, кращий спосіб визначення ключових проблем та відповідних очікувань.

Коли ключові проблеми та їх очікуване вирішення є визначеними, важливим стає необхідність явно описати масштаб кластера у реальних термінах. Відбувається зосередження на досягненні розуміння концепції, його основних цілей та стратегічних пріоритетів.

Концепція кластера показує, чого кластер намагається досягти. Це відображається в теперішньому часі та базується на можливих результатах у досягненні цілей кластеру.

Підсумовуючи вищесказане, пропонуємо зосередитись на особливостях будівельного процесу з метою узагальнення головних проблем регіональних підприємств будівельного сектору та їх вирішень.

Загальні особливості будівельного сектору [2, с. 12]:

1. Високий вплив загальних потреб та проблем (використання природних ресурсів, енергетика, земельні ресурси...).
2. Інтенсивність та мінливість учасників у ланцюзі вартості співробітництва.
3. Проектна орієнтація діяльності.
4. Консорціум співробітництва (у торгах) для публічних та інших тендерів.
5. Зростання (особливо нових учасників) – відсутність часу та інших ресурсів для активізації

НДДКР та інноваційної діяльності.

6. Швидкий розвиток технології (нових матеріалів) та їх повільної реалізації (питання технічного регулювання).
7. Особливості людських ресурсів (низька мобільність робочої сили, брак інженерів на місцях)
8. Інноваційні ресурси є слабкими – особливо в малих та середніх підприємствах.

Що ж стосується особливостей розвитку підприємств з виготовлення будівельних матеріалів та будівельних підприємств в Черкаському регіоні, то можна виділити наступні: це застаріла технологічна база підприємств з виготовлення будівельних матеріалів, застарілий асортимент виробів, використання не досить сучасних технологій будівництва, відсутність стабільних ринків збуту будівельних матеріалів. Такі негативні тенденції є наслідком низького рівня співпраці всіх учасників будівельного процесу, відстороненість НДДКР від реальних підприємств з виробництва будівельних матеріалів та будівельників.

Наступним і кінцевим етапом є розробка стратегічного маршруту розвитку для регіонального кластера Черкащини за методикою, викладеною в роботі [1].

Коли відбувається розробка стратегічних маршрутів, стає необхідним впровадження радикальних інновацій як розуміння радикальних трансформацій поточного стану до концепції кластера. Водночас це потребує розуміння того, що досягнення останньої вимагає поетапних інновацій. Це слугує основою для переходу від поточного стану до короткострокової, тоді середньострокової, та нарешті довгострокової реалізації планів розвитку.

Візуально стратегічний маршрут зображено на рисунку 2. Стратегічний маршрут – це опис, який дається саме в цей момент. Це означає, що:

- поточна ситуація – те, що доступно і у використанні у промисловості зараз.
- короткострокова діяльність – те, що готове до злету (зростання) та використання в промисловості.
- середньострокова діяльність – те, що потенційно буде розвиватись.
- довгострокова діяльність – те, що потенційно буде досліджуватись та вивчатись (нові технології).

Ключові елементи на додаток до діаграми стратегічного маршруту та його варіантів (коротко-, середньо- та довготермінової діяльності) містять наступне:

1. Головні рушійні сили (фактори зростання) бізнесу – це головні бізнесові потреби і причини, – чому проблеми, що були викладені вище, потребують вирішення.
2. Можливі бар'єри – це основні перешкоди, які можуть обмежити або зупинити у досягненні цілей. Також можливим є відображення ризиків.
3. Необхідні системи забезпечення – визначається, що саме є необхідним для забезпечення досягнення цілей (концепції).
4. Ролі учасників кластера – потребує визначення ролей різних учасників кластера, які зацікавлені працювати для досягнення цілей і підтримання основної концепції. Можна розбити їх на: технологічні постачальники, промислові

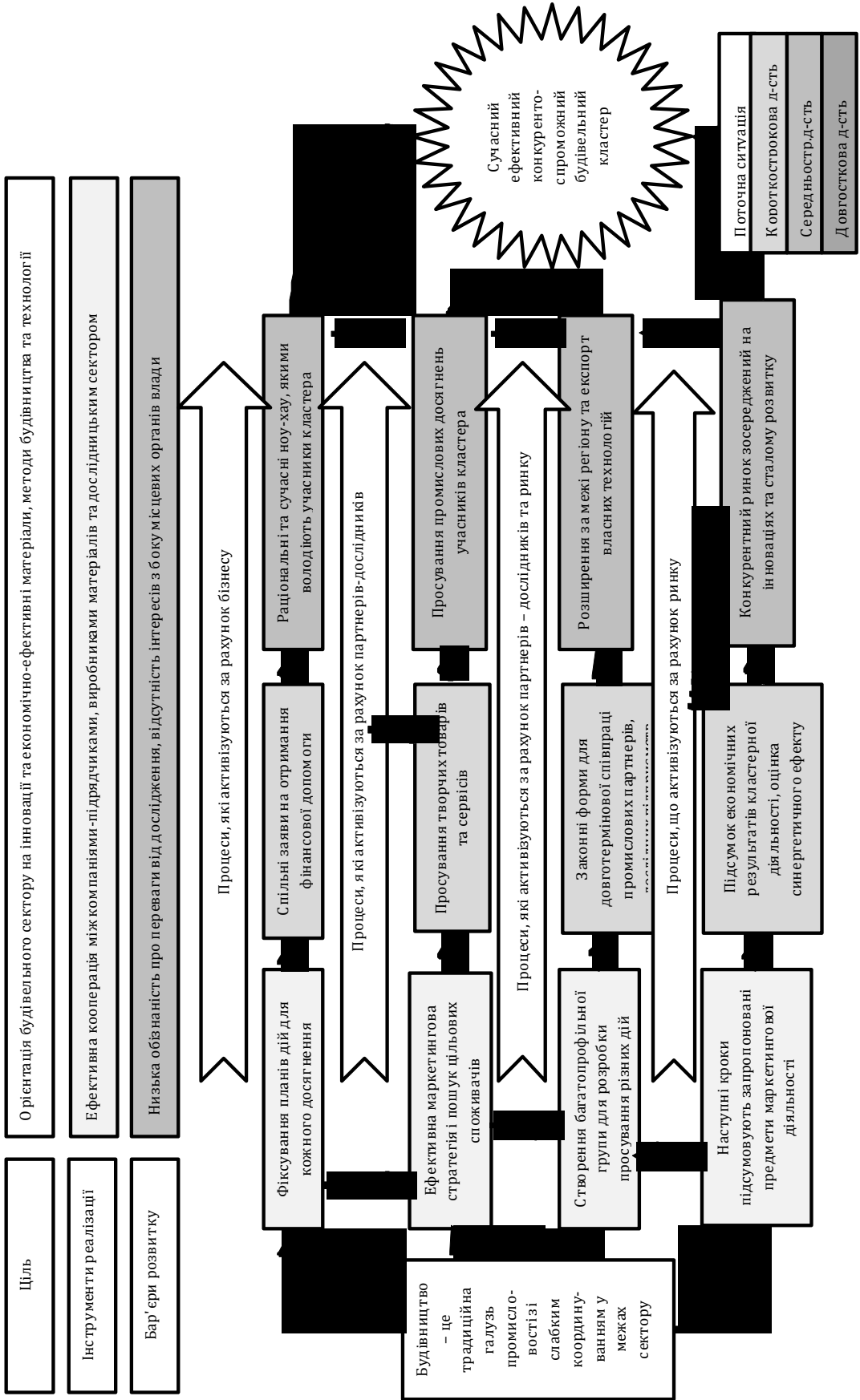


Рис. 2. Стратегічний маршрут для будівельного регіонального кластера Черкащини

---

споживачі, консультанти, науковці та дослідники, громадськість.

Після визначення стратегічного маршруту розвитку будівельного кластера Черкащини ми обрали наступним етапом дослідження встановлення потенційних промислових ефектів та запропонованих бізнес-сценаріїв як результату реалізації стратегічної маршрутизації кластера. Дуже важливим є опис потенційних промислових ефектів, які можуть бути отримані як результат досягнення цілей кластера. Надалі пропонується розраховувати промисловий ефект шляхом розрахунку синергетичного ефекту для кожного підприємства від утвореного кластера.

### **Список літератури**

1. Kazi A. S. *Regional Construction Cluster in Action [Text] / Dr. Abdul Samad Kazi. – REG CON, October, 2009.*
2. Gumilar, V. *Methodology for R&D driven cluster development in construction sector [Text] / Vladimir Gumilar, Siomona Rataj. – REG CON, 31.01.2010.*
3. Gerrit, M. *Roadmapping [Text] / Muler Gerrit. – Buskerud University College, July, 1, 2011.*
4. Thomas Froese *Strategic roadmaps for construction innovation: assessing the state of research [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itcon.org/2009/26>, August 2009.*
5. *Strategy map and plan. Puerto Rico Construction Cluster [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.constructioncluster.org>*
6. *Roadmapping или стратегическая маршрутизация [Електронний ресурс] : за матеріалами учасників конференції Strategic Management of Science Driven Technology, 2002. – Режим доступу: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=62>.*

### **РЕЗЮМЕ**

**Ковальчук Яна**

#### **Планирование регионального строительного кластера Черкасской области методом стратегической маршрутизации**

В статье исследуется методика использования кластерной модели развития строительной отрасли. Рассматривается возможность построения стратегического маршрута для строительного кластера как отображение всех заинтересованных сторон относительно того, чего они стремятся достичь в будущем.

### **RESUME**

**Koval'chuk Yana**

#### **Planning of regional construction cluster in Cherkasy region by method of roadmapping**

In the article the method of using the cluster model in the construction industry is researched. Opportunity of roadmapping for construction cluster is considered as the reflection of all stakeholders aim which that they will try to achieve in the future.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*

## МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ: РЕАЛІЇ СТАЛИХ ТА ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

*У статті проаналізовано світовий досвід структурної перебудови економіки; акцентовано увагу на європейському досвіді структурної перебудови та диверсифікації економіки країни і регіонів, здійснено оцінку перспектив та практики його використання в Україні.*

**Ключові слова:** *структурна політика, податкова реформа, інновації, інформаційні технології.*

Світовий досвід вказує на необхідність врахування інформаційно-інноваційної природи сучасного розвитку, а тому структурна перебудова національної економіки повинна переслідувати не модель індустріального типу суспільства, а постіндустріального, що вимагає принципово нового підходу до формування макроекономічної динаміки господарської системи. Без докорінної економічної та технологічної модернізації Україна не стане конкурентоспроможною у сучасному світі. Системних реформ вимагають і міжнародні партнери, але ні зовнішня фінансова допомога, ні європейська інтеграція не вирішать проблем країни, якщо не відбудуться внутрішні структурні трансформації, оновлення базових механізмів суспільного розвитку. У цьому контексті знов стає актуальним вивчення, аналіз та застосування досвіду реформ, які здійснювались у постіндустріальних країнах. Наприклад, проведення пенсійної реформи, адміністративно-територіальної та реформи місцевого самоврядування, реформи модернізації (прорив у сфері ІТ, податкові реформи, фінансова реформа та ін.).

Змістовні результати досліджень стану та перспектив структурних реформ України в ринкових умовах отримано А. Гальчинським, В. Гейцем, М. Долішнім, С. Злупком, В. Згуровським, В. Київським, В. Семиноженком, О. Стефанишин та іншими ученими-економістами. Нестабільність української економіки вимагає здійснення системних досліджень з метою виявлення стану та перспектив інноваційного розвитку економіки нашої країни для визначення стратегічних завдань її подальшого розвитку. Адже структурні реформи – «.. це реформи, які складаються з удосконалень, внесених в інституційні рамки регулювання і державної політики, так що «за межею» бар'єри зведені до мінімуму, щоб покращити економічні показники і просування регіональної економічної інтеграції» [7].

Метою цього дослідження є проведення оцінки міжнародного досвіду структурної політики та впровадження структурних реформ, а також визначення шляхів внутрішніх структурних трансформацій України.

Здійснення адміністративних реформ, навіть у невеликих за розміром країнах, є досить болючим та довготривалим процесом. Так польський досвід

адміністративно-територіальної реформи демонструє, що адміністративна реформа може стати імпульсом до розвитку регіонів країни. Одним з основних напрямів постсоціалістичних інституційних реформ у країнах Східної і Центральної Європи було відновлення і розвиток місцевого самоврядування та оптимізація адміністративно-територіального устрою. Це обумовлено потребами демократизації політичної системи і модернізації системи публічного управління.

Наприклад, у Польщі адміністративна реформа розпочалась у 1997 році. Польський уряд мав на меті трансформацію країни у сучасну конкурентоспроможну державу, яка була б здатна прийняти політичні й економічні виклики сучасної Європи і стати її інтегрованою частиною. По суті, глибока структурна реформа публічної адміністрації складалася з двох взаємопов'язаних реформ, які проводилися одночасно, – реформи територіального устрою та реформи місцевого самоврядування (децентралізації). Відповідно до норм конституції та згідно із принципами унітарності, субсидіарності, децентралізації та надання правосуб'єктності місцевим спільнотам було вирішено, що новий основний територіальний поділ повинен складатися з трьох шаблів – це гміни, повіти і воєводства – та відповідати принципів, що кожна одиниця поділу повинна бути одночасно одиницею місцевого самоврядування з відповідним обсягом повноважень. Унітарність польської держави, взаємозв'язок регіональної політики зі стратегією політики державної забезпечується зазначеним законом, який затверджує самостійність і власну юрисдикцію воєводства як одиниці самоврядування, а також дуалістичну модель управління воєводством двома окремими структурами: виконавчим органом регіонального самоврядування на чолі з маршалком воєводства та урядовою адміністрацією на чолі з воєводою.

Унаслідок адміністративно-територіальної реформи Польща фактично повернулася до трирівневого територіального поділу держави, який мав місце у країні у період між двома світовими війнами. У результаті реформ кількість воєводств була скорочена з 49 до 16 (хоча урядовий проект закону спочатку пропонував створити 12 воєводств).

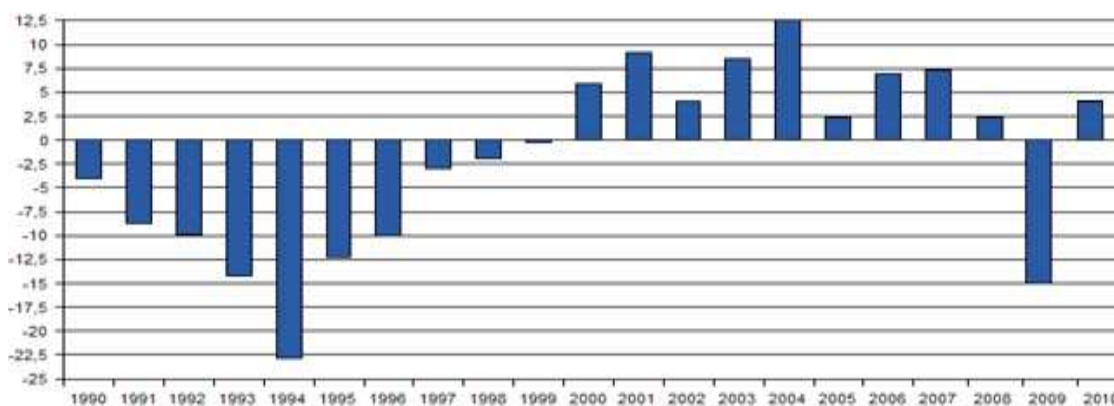
У четвертому кварталі 2011 року валовий внутрішній продукт (ВВП) у Польщі зріс до 1,1

відсотка порівняно з попереднім кварталом. Історично склалося, що з 1995 до 2011 року середній квартальний приріст ВВП Польщі був на рівні 1,11 відсотка (досягнення історичного максимуму в 6,40

відсотка в березні 1997 року і рекордно низького рівня в -3,20 відсотка в грудні 1996 року). На рис. 1\* та рис. 2\* наведено динаміки ВВП Польщі та України відповідно.



\* За даними Управління статистики Польщі. Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/poland/gdp-growth>  
 Рис. 1. Динаміка валового внутрішнього продукту Польщі (2008р. – лютий 2012р.)



\* За даними Держкомстату України  
 Рис. 2. Динаміка валового внутрішнього продукту України (1990-2010 рр.)

Реформа місцевого самоврядування у всіх трьох балтійських країнах (Естонії, Литві та Латвії) була проведена одразу після набуття незалежності, оскільки саме вона розумілась лідерами всіх трьох країн як ключ до переходу від планово керованої економіки до ринкової. Першим кроком були демократичні вибори до міських рад, проведені у Естонії, Латвії та Литві у 1989р. Наступним кроком стало приєднання до Європейської хартії про місцеве самоврядування. Метою реформи була демократизація та децентралізація державної влади, покращення рівня послуг, що надаються населенню, та залучення їх до місцевого управління.

У Латвії основною метою адміністративної реформи було укрупнення адміністративно-територіальних одиниць, оскільки часто виникала ситуація, коли сільські громади не мали достатньо ресурсів для задоволення власних потреб. Крім того, були запроваджені фінансові стимули для участі у реформі: органи місцевого самоврядування, що погоджувались на об'єднання, отримували грант з державного бюджету в розмірі до 5 % річного бюджету адміністративно-територіальних одиниць, що об'єднувались. Укрупнення адміністративних одиниць збільшило можливості для концентрації локальних фінансових ресурсів. Більша

адміністративна одиниця має більше можливостей для залучення інвестицій, надання співфінансування, більше здатність до запозичень.

У Естонії була запроваджена однорівнева система місцевого самоврядування, відповідно до якої останнє здійснюється лише на муніципальному рівні. Таким чином було утворено 254 самоврядні адміністративні одиниці. Оскільки деякі з них досить невеликі, вони співпрацюють у наданні адміністративних послуг.

Адміністративна реформа в Литві проводилась у два етапи. На першому етапі було запропоноване добровільне об'єднання адміністративних одиниць, що базувалось на ініціативі місцевої влади. Другий етап передбачав примусове об'єднання. Регіональна політика, базуючись на обмежених ресурсах, концентрується на розвитку центрів з найвищим потенціалом, а також на проблемних регіонах.

Адміністративно-територіальна реформа дозволяє оптимізувати державні видатки на утримання адміністрацій, зробити управління більш ефективним на регіональному рівні. Але практика балтійських країн показує, що децентралізація влади не стане ефективною, якщо вона не передбачає надання місцевим органам більше фінансових ресурсів через зміну системи оподаткування. Досвід Латвії показав, що лише відповідна мотивація призводить до

збільшення зборів податків на місцевому рівні, що в кінцевому підсумку дає більше інструментів для розвитку місцевої інфраструктури та робить рівень життя у регіонах вищим.

Важливу роль у стимулюванні економічного розвитку становлять податкові реформи. Податкова реформа у Латвії була проведена у 2005 році. Уряд розпочав програму реформування з трьох податкових законів. Був запроваджений соціальний податок у розмірі 4%, який стягувався з прибутку підприємств. Мета введення цього податку – забезпечення фінансування соціальних програм та зниження відсотку бідності. Податок на нерухомість розширив базу оподаткування та унеможливив використання поширених схем ухиляння від сплати податку. Зміни до закону про податок з доходу фізичних осіб передбачали поступове зниження ставки оподаткування у період 2006-2008 років з 33 до 24%. Основні цілі реформи: досягти балансу між оподаткуванням праці та капіталу, створити більш

сприятливі умови праці, ніж у сусідніх країнах, зменшити податкове навантаження на працююче населення та підняти заробітну плату, залучити іноземні інвестиції.

Податкова реформа стала одним з ключових факторів економічного успіху Естонії. Податкова система стала легшою для розуміння як для адміністраторів, так і для платників податків. Головним результатом реформи стало те, що фіксована ставка податку та ліберальне оподаткування прибутку підприємств стало суттєвим стимулом для розвитку бізнесу: відкрились тисячі малих підприємств (ресторанів, готелів, магазинів). У 1992 році у Естонії налічувалось близько 2000 підприємств. Вже до кінця 1994 року їх стало 70000. Естонія перетворилась на країну підприємців. До того ж така політика допомогла подолати безробіття.

Як розподіляється податкове навантаження у європейських країнах, наведено у таблиці 1 (за даними дослідницької організації Heritage Foundation).

Таблиця 1. Частка податків у ВВП європейських країн, 2010 р.\*

Країна	Податкове навантаження (у % від ВВП)
Данія	50
Швеція	47,9
Франція	46,1
Норвегія	43,6
Італія	42,6
Німеччина	40,6
<b>Україна</b>	<b>38,1</b>
Іспанія	37,3
Польща	33,8
Естонія	31,1
Литва	20,9

\* За даними The Heritage Foundation. Режим доступу: <http://www.heritage.org/>

З даних, наведених у таблиці, видно, що найменше податкове навантаження у % від ВВП є у Литві (20,9%), Естонії (31,1%) та Польщі (33,8%).

Для України як держави із значним науково-технічним потенціалом досить гостро стоїть питання ефективного використання наявних ресурсів для подолання наслідків кризи та входження у глобальну економічну систему. У цьому питанні цікавим для нас є досвід Індії, яка за останні двадцять років значно прискорила свій соціально-економічний розвиток унаслідок модернізації та стрибка у розвитку інформаційних технологій.

Такий успіх став можливим завдяки вдалим реформам, що запровадив індійській уряд наприкінці дев'яностих років ХХ ст. У 1998 році було поставлено амбіційне завдання щодо перетворення країни на світового лідера у сфері інформаційних технологій. У 2000 році був прийнятий спеціальний закон про інформаційні технології і створено Міністерство зв'язку та інформаційних технологій, перед яким і було поставлено мету: «перетворити Індію в наддержаву з інформаційних технологій до 2008 року».

До кінця 2003 року Інтернет-провайдери не платили кошти за надання ліцензії, а з 2004 року була введена абсолютно символічна оплата - 1 цент на рік, також була дозволена Інтернет-телефонія. Провайдери самі обирають свої тарифи та лінії зв'язку,

а уряди штатів надають свої пакети пільг. Держава задіяла спеціальні заходи для залучення капіталовкладень у сферу інформаційних технологій (ІТ). Від податків звільнені 90% прибутків, які одержуються від експорту програмного забезпечення. Якщо мова йде про підприємства, повністю орієнтовані на експорт, то їхній прибуток не обкладається податками. Дозволено вивіз усіх зароблених інвестицій і 100% прибутку, якщо капіталовкладення були зроблені у конвертованій валюті. З 1997 року від усіх податків звільнений імпорту програмного забезпечення, а також ввезення деталей комп'ютерів на підприємства, повністю орієнтовані на експорт.

У сфері інформаційних технологій величезну роль відіграють парки програмних технологій, які на 100% є експортоорієнтованими (на них припадає 80% всього експорту програмного забезпечення). Парки програмних технологій зіграли і ключову роль у розвитку інформаційних технологій. У 2008-2009 фінансовому році тільки експорт програмного забезпечення склав 47 млрд. доларів США (друге місце у світі після США).

За даними дослідження Європейської бізнес-асоціації, Україна входить до ТОП-10 світових лідерів індустрії інформаційних технологій. За останні 5 років щорічне зростання українського ринку високих технологій становило 30-40%. Світова практика та



досвід інших країн показують, що саме податкові пільги та спеціальні режими є запорукою зростання вказаного сектору. У проектах Законів України «Про економічний експеримент щодо створення сприятливих умов в Україні індустрії програмної продукції» та «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо економічного експерименту стосовно створення сприятливих умов для розвитку в Україні індустрії програмної продукції», передбачені наступні ставки: 10% ПДФО, стандартна ставка єдиного податку складається з двох мінімальних зарплат і 16% прибутковий податок з компаній. На думку керівників ІТ компаній, податкова ставка має становити 5%, тобто – 5% єдиний соціальний податок, 5% ПДФО, і 5% податок з прибутку компанії.

Базисом, на який опирається інноваційний розвиток кожної держави, є науково-технічний потенціал. Сформована наукова думка про те, що

тільки країни з новою інноваційною економікою, основним ресурсом якої є знання, а ключовим чинником економічного зростання – інновації, зможуть зайняти гідне місце у глобалізаційному світі. Динамізм інноваційної сфери – науки, технологій, наукомістких галузей – створює основу для стійкого економічного зростання.

У таблиці 2 наведено види та обсяги державної допомоги технологічним паркам у період з 2007 по квітень 2011 року. З даних таблиці видно, що у 2011 році фактично припинено надання будь-якої державної допомоги для розвитку та функціонування технопарків в Україні. Якщо у 2010 році загальний обсяг непрямої державної допомоги становив 24,0 млн. грн., що на 19 млн. грн. більше, ніж у 2009 році, то вже у першому кварталі 2011 року така допомога відсутня.

Таблиця 2. Державна допомога технопаркам у 2007-2011 рр. (млн. грн.)\*

Види державної допомоги / періоди (роки)		2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р. (01.01-01.03)
<b>Непрямі види</b>						
Звільнення від перерахування до бюджету:	- податку на прибуток	19,8	0,9	1,2	19,1	-
	- ПДВ з продажів в Україні	-	-	-	-	-
	- ввізного мита	3,5	5,1	3,5	4,9	д/н
	- ПДВ при імпорті товарів	-	-	-	-	-
	- збору до Державного інноваційного фонду	-	-	-	-	-
Загальний обсяг непрямої державної допомоги		23,3	6,0	4,7	24,0	0
<b>Прямі види</b>						
Фінансова підтримка технопарків, млн. грн.		24	27	0	0	д/н
повне або часткове безвідсоткове кредитування		0	0	0	0	д/н
повна або часткова компенсація процентів за кредитами		24	27	0	0	д/н
Сума одержаних коштів Державного бюджету, млн. грн.		7,0	0	1,4	1,0	д/н
Загальний обсяг прямої державної допомоги, млн. грн.		31	27	1,4	1,0	д/н
Довідково: обсяг прямої державної допомоги у відсотках до обсягів фінансування технологічних інновацій за рахунок Державного бюджету		27	8,0	1,1	1,1	д/н

\* За даними Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/705/>

де «-» - застосування відповідного виду державної допомоги не передбачене чинним законодавством у вказаний період;

«д/н» - застосування відповідного виду державної допомоги передбачене чинним законодавством, однак інформація щодо практичного застосування та обсягів відповідного виду державної допомоги відсутня.

За даними Державного комітету статистики України, витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт в Україні за 9 місяців 2011 року становили 6594,8 млн. грн., з них за рахунок державного бюджету - 2624,0 млн. грн.

При опитуванні керівників підприємств виявлено, що 16% респондентів визнали податкову політику, корупцію (15%) та нестабільність державної політики (12%) найбільш проблемними факторами при веденні бізнесу в Україні у 2011 році (рис. 3)\*.

Із галузевого аналізу опитування можна зробити висновок, що керівники підприємств різних галузей, як і регіонів, збігаються у думці стосовно трьох головних проблем для ведення бізнесу (таблиця 3).

Податкова політика та регулювання передовсім викликає занепокоєння в інвестиційних і страхових компаніях, а також у секторі готельного й

ресторанного бізнесу, ця проблема є менш важливою для підприємств сільського господарства, енергетики та комунального сектору. Корупцію на перше місце ставлять компанії з банківського сектору, транспорту та зв'язку, будівництва. А нестабільність державної політики вважають пріоритетною проблемою представники агросектору. При цьому кожен четвертий респондент як перешкоду для ведення бізнесу визначив роботу дозвільної системи, а кожен п'ятий — митну політику.

Таким чином, для України, як і для багатьох інших країн з фізично і морально застарілою інфраструктурою, потрібні не тільки структурні соціально-економічні реформи, а й технологічна модернізація промисловості та інфраструктури, розвиток інформаційних технологій. Україна як транзитна держава може виграти від модернізації



Джерело: Фонд «Ефективне управління». Опитування керівників підприємств у 2011 році.

Рис. 3. Найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні

Таблиця 3. Найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу за секторами економіки, частка респондентів, які зазначили фактор як проблематичний, %

	По Україні в цілому	Сільське господарство	Будівництво	Електроенергія, газ, водопостачання	Видобувна промисловість	Готелі та ресторани	Переробна промисловість	Інші послуги	Оптова та роздрібна торгівля	Транспорт і зв'язок	Банки	Інвестиційні компанії	Страхові компанії
Податкова політика	61	53	65	57	66	72	61	62	62	61	64	80	73
Корупція	57	50	66	54	55	56	56	57	58	62	72	80	61
Нестабільність державної політики	46	53	48	37	37	33	45	48	49	48	49	40	51
Податкові ставки	33	35	29	36	22	39	32	34	33	33	43	10	35
Інфляція	32	28	36	28	30	50	32	34	39	24	29	30	24
Неефективність держапарату	29	22	22	27	39	39	29	27	32	31	37	50	33
Нестабільність місцевої і державної влади	29	31	30	33	24	33	29	30	29	29	22	20	25
Доступ до фінансування	24	18	28	30	32	22	24	28	24	21	21	40	29
Дозвільна система та ліцензування	24	29	28	30	30	11	23	22	20	27	24	30	12
Низька кваліфікація робочої сили	22	26	18	21	18	11	29	20	18	17	15	10	24
Митна політика	17	10	4	3	10	17	26	11	20	17	19	30	24
Нерозвинена інфраструктура	16	21	11	18	13	22	16	17	11	18	24	10	24
Злочинність і крадіжки	11	15	10	13	9	17	9	14	12	11	11	10	8
Погане здоров'я населення	10	10	9	13	4	22	10	13	13	9	9	0	12
Доступ до земельних ресурсів	10	14	3	15	9	11	10	10	9	10	12	10	10
Обмежувальне трудове законодавство	10	16	11	5	22	17	8	10	9	8	8	10	8
Нерозвинена трудова етика	8	8	6	5	13	6	7	9	7	10	9	10	10
Валютне регулювання	5	3	3	6	4	0	6	3	6	5	5	30	8

\* За даними Фонду «Ефективне управління». Опитування керівників підприємств у 2011 році.

---

свої інфраструктури, особливо транспортної.

Науково-технічний потенціал України може забезпечити реалізацію технологічних пріоритетів світового рівня та повноцінне наукове і технологічне забезпечення позитивних зрушень в економіці та інших сферах суспільного життя за умови створення сприятливого інноваційного середовища.

### **Список літератури**

1. Про додаткові заходи щодо збільшення надходжень інвестицій в економіку України [Електронний ресурс] : указ Президента України №108 / 2001 від 22.02.2001. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
2. Про прийняття за основу проекту Закону України про економічний експеримент щодо створення сприятливих умов для розвитку в Україні індустрії програмної продукції [Електронний ресурс] : постанова ВРУ № 4266-VI від 22.12.2011. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4266-17>.
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо економічного експерименту стосовно створення сприятливих умов для розвитку в Україні індустрії програмної продукції [Електронний ресурс] : проект Закону України. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?pf3511=39952](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=39952).
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
5. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011 [Електронний ресурс]. Назустріч економічному зростанню та процвітанню. – К.: Фонд «Ефективне управління». – 2011. – Режим доступу: [http://www.feg.org.ua/docs/Ukraines\\_Competitiveness\\_Report\\_2011\\_ua.pdf](http://www.feg.org.ua/docs/Ukraines_Competitiveness_Report_2011_ua.pdf).
6. Щодо державної допомоги діяльності технопарків в Україні [Електронний ресурс]. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/705/>.
7. Mapping Structural Reform [Електронний ресурс]. Submitted by: Policy Support Unit, APEC Secretariat. – Режим доступу: [http://aimp.apec.org/Documents/2011/SOM/SYM/11\\_som\\_sym1\\_005.pdf](http://aimp.apec.org/Documents/2011/SOM/SYM/11_som_sym1_005.pdf).
8. Polish Statistic Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/poland/gdp-growth>.
9. The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/>.

### **РЕЗЮМЕ**

***Kovtalo Kristina***

**Международный опыт структурной политики: реалии стали и трансформационных систем**

В статье проанализирован мировой опыт структурной перестройки экономики; акцентировано внимание на европейском опыте структурной перестройки и диверсификации экономики страны и регионов, осуществлена оценка перспектив и практики его использования в Украине.

### **RESUME**

***Kovtalo Khrystyna***

**International experience of structural policy: realities of static and transformation systems**

In the article analyses of the international experience of economic restructuring has been carried out. It has been emphasised on the European experience of restructuring and diversification of the state economy and it's regions. Estimation of the prospects and practice of its usage in Ukraine has been done.

*Стаття надійшла до редакції 20.03.2012 р.*

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ  
УКРАЇНИ**

*Стаття присвячена дослідженню інформаційного забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіонів, визначено принципи інформаційного забезпечення та інші концептуальні засади для вирішення цієї задачі.*

**Ключові слова:** *інвестиції, інвестиційна привабливість, інформаційне забезпечення, статистичний аналіз.*

В умовах ринкової економіки для забезпечення прискореного соціально-економічного розвитку регіонів існує потреба у формуванні ефективної системи регіонального управління, спроможної активно впливати на підвищення інвестиційної привабливості регіонів з метою залучення до їх економік значних обсягів зовнішніх і внутрішніх інвестицій. Запорукою створення такої системи є високий рівень поінформованості всіх учасників управлінського процесу.

Володіння інвесторами повними й достовірними даними про стан справ у регіоні знижує можливості конкурентів щодо розповсюдження негативної інформації за допомогою засобів масової інформації про суб'єктів підприємницької діяльності, які функціонують на цій території. Таким чином, повна та вчасна інформація про інвестиційну привабливість регіонів відіграє надзвичайно велику роль в інвестиційному процесі, так як після її отримання, аналізу та відповідної обробки приймаються рішення, що впливають на всю господарську систему регіону шляхом перерозподілу фінансових потоків. Складність та комплексність вищевказаного процесу та регіонального управління загалом обумовлюють актуальність дослідження інформаційного забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіонів.

Бурхливий розвиток інформаційних технологій та суспільний інтерес до проблем інформації взагалі активізували наукові дискусії та дослідження у цій сфері. За останні роки вченими-економістами опубліковано низку наукових розробок з формування інформаційного забезпечення. Зокрема у інвестиційній сфері йому присвячені праці М. Бутка, З. Варналія, В. Осецького, а статистичному забезпеченню управління економікою – О. Васечко, С. Герасименко, А. Головача та ін. [1, с. 31; 6, с. 468-476; 8, с. 20-22; 2, с. 59; 4,155; 5, с. 188].

Проте, незважаючи на значну зацікавленість практиків і теоретиків, проблеми формування адекватного інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю регіонів не втрачають своєї актуальності, і існує коло дискусійних питань, які потребують ретельного вивчення. До них належить своєчасне і якісне надання інформації про рівень інвестиційної привабливості регіонів з використанням

вдосконалених методів збору та методик обробки інформації; визначення принципів формування інформаційного забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіону тощо.

Враховуючи актуальність і недостатнє висвітлення проблеми формування інформаційного забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіонів у наукових дослідженнях, ми вважаємо, що існує потреба у чіткому визначенні принципів інформаційного забезпечення та інших концептуальних засад.

За дослідженнями вчених-економістів, на збір та реєстрацію даних припадає 30-40% витрат робочого часу, на передачу - 10-15%, на заповнення і розмноження даних - 20-35% [3, с. 95]. Отже, на збір і передачу інформації припадає 50% процесу опрацювання. Таким чином, важливим етапом аналітичного процесу є формування належного інформаційного забезпечення.

Під поняттям «інформаційне забезпечення» слід розуміти надання відповідної організаційної та функціональної підтримки аналітичному процесу. Воно має об'єктивний і суб'єктивний базис. З одного боку, це акумулювання інформації, з іншого – це діяльність, яка пов'язана зі збором, реєстрацією, опрацюванням та наданням інформації за допомогою специфічних засобів і методів.

Інформаційне забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіону – це комплекс взаємопов'язаних методів, заходів і засобів (науково-методологічного, організаційного характеру), які реалізують створення й функціонування технологій збирання, передачі, переробки, зберігання, видачі та використання інформації щодо інвестиційних процесів у регіонах з метою здійснення ефективного інвестування. Отже, його можна подати у такому вигляді (рис. 1).

На практиці часто безпідставно ототожнюють терміни «дані» та «інформація». Дані – це матеріал, що формується під час реєстрації події, а інформація є вже результатом переробки та аналізу даних. Тому інформація, як правило, має порівняльний характер. У свою чергу дані становлять сукупність фактів, зв'язок між якими не обов'язковий. За необхідності дані можуть утворювати повну інформацію, придатну для вирішення конкретного завдання. Для того, щоб така

інформація приносила користь, її слід структурувати, формуючи інформаційні потоки. Необхідно зазначити, що від рівня організації інформаційних процесів залежить достовірність інформації, що утворюється в процесі збирання і обробки даних.

Необхідною умовою ефективного інформаційного забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіонів є дотримання достовірності статистичної інформації і відновлення на цій основі довіри до державної статистики, шляхом попередження, недопущення помилок спостереження. Інформація, як відомо, вважається достовірною за умови відсутності суттєвих помилок та упередженості. Тоді користувачі можуть повною мірою покластися на неї. Отже, достовірність інформації забезпечується шляхом правдивого її подання, домінування змісту над формою, нейтральності, обачності та повноти.

Основні критерії оцінки якості і достовірності статистичної інформації ґрунтуються на шести принципах, сформульованих у Статистичній програмі Європейського Співтовариства: неупередженість, надійність, відповідність, ефективність витрат, статистична конфіденційність та прозорість [9, с. 63]. У Законі України «Про державну статистику» викладені такі вимоги до статистичних даних [7]:

- *релевантність* (дані повинні відбивати саме проаналізовані аспекти ділової діяльності і повинні стосуватись потрібних об'єктів і відповідних моментів часу);
- *достовірність і точність* (досягається за допомогою різних методів перевірки надійності використаних джерел).

У термінологічному перерізі поняття «надійність» та «достовірність» зазвичай вважаються синонімами. Проте кожне з них має особливі риси. Так «надійність» здебільшого характеризує метод, що застосовується, а «достовірність» – це результат застосування методу (в нашому випадку інформації). Отже, термін «достовірність» ближчий до терміна «адекватність» або «релевантність». Слід зазначити, що дослівно у перекладі з англійської мови «адекватність» – це відповідність, достатність (*adequacy*), а «релевантність» – належність до питання, доречність (*relevance*). І оскільки в нашому контексті мова йде про оцінку інформації, то бажано вживати термін «достовірність». Також недоцільно прирівнювати дефініції «точність» та «достовірність». У широкому розумінні термін «точність» більше підходить для опису методу оцінки, наприклад, доречно говорити про обчислення «з точністю до сотой» [10, с. 11].

- *порівнянність* (збереження можливості зіставлення у ситуаціях, що характеризуються змінами в методології виміру складу проаналізованих змінних);
- *репрезентативність* (досягається таким способом організації вибірки, при якому вона повно й адекватно представляє досліджувані властивості всієї проаналізованої сукупності);
- *своєчасність* (інформація повинна надатись користувачу, перш ніж вона втрачає свою корисність);
- *доступність* (забезпечення повного і безперешкодного доступу до необхідних даних).

Виходячи з вищенаведеного, можемо стверджувати, що статистичні дані повинні збиратися незалежно від політичної ситуації в країні, бути

надійними та обґрунтованими, актуальними та своєчасними, доступними та легко порівнюватись. Інформаційні джерела повинні надавати інформацію про реальне інвестування, містити інформацію про вкладення інвесторами коштів в інвестиційно привабливі об'єкти. Важливого значення набуває інформація, яка подає аналіз переваг і недоліків інвестування в той чи інший регіон.

Головними моментами процесу вдосконалення організації інформаційного забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіонів слід виділити скорочення строків збирання та обробки інформації зі збереженням її актуальності, так необхідної для користувачів. Ресурси комітету статистики України не можуть задовольняти потреби інвесторів у оперативній інформації щодо сучасного рівня регіонального соціально-економічного розвитку, оскільки дані статистичних збірників є застарілими. Через це організація інформаційного забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості перебуває на низькому рівні, тому що, як правило, процедура обробки первинних даних займає великий проміжок часу.

Для розкриття змісту інформаційного забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіонів необхідно сформулювати його принципи, які вказують на ті суттєві характеристики, що виступають основою інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю та передумовою ефективного й стабільного функціонування як регіональних органів влади, так і комерційних установ.

Враховуючи актуальність і недостатнє висвітлення проблеми формування інформаційного забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіонів у наукових дослідженнях, вважаємо, що існує потреба у чіткому визначенні принципів інформаційного забезпечення. Здебільшого дослідники використовують загальноновизнані традиційні принципи економічного аналізу.

У результаті вивчення та узагальнення наявних наукових розробок можна виділити наступні загальновідомі основні принципи інформаційного забезпечення: відкритість, об'єктивність, вірогідність, дієвість, законність, науковий підхід, комплексність, системність, економічна ефективність, інформаційна безпека тощо. Крім того, слід додати до цього переліку специфічні принципи інформаційного забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості: формалізація, адаптованість, гнучкість, синергія, мінімальність та цілеспрямованість. Розглянемо їх детальніше.

*Принцип формалізації.* Він характеризує пряму залежність між інформаційним забезпеченням статистичного аналізу та управлінням інвестиційною привабливістю. Для його ефективної реалізації необхідно забезпечити раціоналізацію інформаційних потоків. Налагоджена система інформаційних потоків інформаційного забезпечення статистичного аналізу інвестиційної привабливості можлива за умови стабільної системи державного управління з чітко окресленими функціями окремих органів управління. Забезпечення існування останньої можливе за рахунок удосконалення внутрішніх зв'язків між установами державної влади або за умови інтенсифікації виконання окремих управлінських або інвестиційних рішень.

Деякі рішення у сфері інвестування, які мають типовий характер, також можуть бути формалізовані, тобто ухвалюватися за заздалегідь визначеним алгоритмом. Ці передумови передбачають використання різноманітних відповідних технологічно-інформаційних чинників, таких, як програмне забезпечення, та формалізованих методів збору, обробки та обміну інформації. Це сприяє економії часу та запобігає виникненню помилок, підвищуючи тим самим ефективність інвестування.

Принцип *формалізації* інформаційного забезпечення зазвичай полягає у використанні системи кількісних показників, які характеризують інвестиційну привабливість регіону. Наприклад, інформації про відповідний рівень інвестиційної привабливості певного регіону, що впливає на рівень його фінансового забезпечення.

Наступний принцип *адаптованості* спрямований на погашення фактора часу, від якого залежить процес прийняття інвестиційних рішень. Розробники інформаційного забезпечення статистичного аналізу повинні через нього постійно адаптовувати процес інформування та запобігати моральному старінню інформації, корегуючи та доповнюючи її новими показниками, які відображають коливання інвестиційного ринку, тенденції щодо затухання (активізації) інвестиційної активності в регіоні, надаючи тим самим можливість користувачам оперативно реагувати на ці зміни.

Особливого значення набуває також принцип *гнучкості* в умовах швидких темпів науково-технічного прогресу і мінливості економічної кон'юнктури. Тому він корелюється з адаптованістю. Саме за умови виконання другого принципу інформаційне забезпечення набуває гнучкості, яка, у свою чергу, досягається універсалізацією інформаційного процесу. Принцип гнучкості передбачає, що інформація стосовно інвестиційної привабливості регіонів, яка циркулює в інформаційних потоках, повинна оперативно змінюватися відповідно до потреб користувачів і мати зручний для них вигляд.

Принцип *синергії* полягає в тому, що інформаційне забезпечення є не лише системою інформаційних потоків, а й сукупністю результатів інформаційної діяльності людей, які розташовані в різних регіонах країни. Для статистичної оцінки інвестиційної привабливості регіону це означає, що рівень економічного та соціального розвитку регіонів може бути різним, але напрям, темп змін інформаційного забезпечення має бути однаковим.

Принцип *мінімальності* передбачає обмеження при формуванні інформаційного забезпечення лише тими вичерпними даними, без яких неможливо побудувати систему статистичних показників, за допомогою якої буде здійснюватись аналіз інвестиційної привабливості регіонів. При наявності занадто великої кількості суперечливих даних і переважанні інформацією відповідальні особи приймають інвестиційні рішення в умовах невизначеності, що значно знижує їх ефективність. Принцип *цілеспрямованості* передбачає підпорядкування інформаційного забезпечення чітко окресленим цілям статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіонів.

Отже, сформоване за вищезазначеними принципами інформаційне забезпечення буде сприяти

реалізації основних завдань статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіону. Недосконалість офіційної державної статистичної інформації, різні інформаційні джерела, половинчастий характер даних, що збираються, спорадичне спостереження – все це спричиняє непорівнянність даних щодо інвестиційної привабливості регіонів у часі і в просторі. Тому для проведення наукових досліджень та прийняття управлінських рішень доводиться використовувалися матеріали з різних джерел: Державного комітету статистики України, Міністерства економіки, фінансів, результати досліджень науково-дослідних установ, здобутки провідних учених-економістів тощо.

## Список літератури

1. Бутко, М. П. Сучасна проблематика оцінки інвестиційної привабливості регіону [Текст] / М. П. Бутко // *Економіка України*. – 2005. – № 11. – С. 30–37.
2. Васечко, О. О. Підходи до оцінки якості статистичних спостережень за підприємствами [Текст] / О. О. Васечко // *Статистика України*. – 2005. – № 4. – С. 58–62.
3. Геєць, В. М. Чи має місце стабільне економічне зростання в Україні? / Сприяння сталому економічному зростанню [Текст] / під ред. Штефана фон Кралсона – Таубазел, К., 2001. – С. 93–101.
4. Герасименко, С. С. Статистична оцінка інвестиційної привабливості регіонів [Текст] / С. С. Герасименко, Л. О. Свистун-Золотаренко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – № 12. – С. 155–159.
5. Головач, А. В. Статистичне забезпечення управління економікою : прикладна статистика [Текст] : [навч. посібник] / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач – К. : КНЕУ, 2005. – 334с.
6. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: / [З. С. Варналій, О. О. Бабінова, О. В. Бойко-Бойчук, В. В. Борщевський, Т. Г. Васильців] ; під ред. З. С. Варналій. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
7. Про державну статистику [Текст] : закон України від 17.09.1992 р., № 2614-ХІІ // *Відомості Верховної Ради України*. – 1992. – № 43 від 27.10.1992 р.
8. Осецький, В. Л. Інвестиції та інновації : проблеми теорії і практики [Текст] / Осецький В. Л. – К. : ІААЕ УААН, 2003. – 412 с.
9. Пугачова, М. В. Забезпечення якості даних статистичного обстеження ділової активності підприємств [Текст] / М. В. Пугачова // *Статистика України*. – 2005. – № 4. – С. 63–71.
10. Чирков, В. Г. Методологія формування складу показників вибіркових спостережень [Текст] / В. Г. Чирков // *Статистика України*. – 2000. – № 3. – С. 15–17.

## РЕЗЮМЕ

### **Коренева Наталья Концептуальные основы формирования информационного обеспечения статистического анализа инвестиционной привлекательности регионов Украины**

В статье рассмотрены основные предпосылки формирования информационного обеспечения статистического анализа инвестиционной привлекательности регионов Украины. Особое внимание уделено терминологической базе. Проведен анализ принципов информационного обеспечения. Предложено дополнить специфическими принципами информационного обеспечения статистического анализа инвестиционной привлекательности: формализация, гибкость, адаптивность, синергия, минимальность и целенаправленность.

---

## RESUME

*Korenyeva Natalia*

**Conceptual fundamentals for the formation of information support of Ukrainian regions investment attractiveness statistical analysis.**

The article describes the main prerequisites for the formation of information support of statistical analysis of investment attractiveness of Ukrainian regions. Special attention is paid to the termbase. The analysis of information support principles has been completed. It is proposed to add specific principles of information support of statistical analysis of investment attractiveness of Ukrainian regions: formalization, flexibility, adaptability, synergy, minimality and purposefulness.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*

**ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОФОРМУВАНЬ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*Розглянуто стан інвестиційно-інноваційного кредитування Вінницької області та обґрунтовано методи оцінки ефективності інвестицій на прикладі двох агроформувань регіону.*

**Ключові слова:** кредит, інвестиційно-інноваційні проекти, ефективність, методика.

Кредитний механізм як елемент економічного є одним із основних засобів, що мають вагомий вплив на ефективність сільськогосподарського виробництва. Активізація інвестиційного банківського кредитування агроформувань Вінницької області повинна сприяти інноваційному розвитку підприємств галузі, яке забезпечувалося б на основі високих технологій.

У практиці господарювання підприємства приймають різноманітні рішення, пов'язані з інвестуванням виробництва. В основі методики оцінки ефективності кредитування сільськогосподарських підприємств є обов'язковість залучення певної суми кредитних коштів, за рахунок яких підприємство має можливість отримати дохід, який, покриваючи всі необхідні затрати з виробництва і реалізації, в першу чергу спрямовується на оплату кредитних ресурсів.

Дослідженню застосування сучасних показників ефективності інвестицій було присвячено велику кількість праць зарубіжних вчених. Вагомий внесок у вирішення цього питання внесли такі вітчизняні і російські економісти, як Бланк І. О., Зіміна І. А., Коссов В. В., Ліпсіц І. В., Майорова Т. В., Пересада А. А., Старик Д.Е. та ін. Безпосередньо питанню кредитування інвестиційно-інноваційного розвитку агроформувань були присвячені наукові праці економістів О. О. Богданової, С. А. Володіна, О. Є. Гудзь, М. Я. Дем'яненко, М. Х. Корецького П. Т. Саблука, П. А. Стецюка та багатьох інших науковців [1; 5-8; 10; 11].

Враховуючи напрацювання наукового загалу, все ж слід констатувати, що на сьогодні не існує єдиної методики оцінювання ефективності інвестицій, що обумовлює актуальність даної статті.

Метою нашої статті є дослідження інноваційного потенціалу та обґрунтування ефективності кредитування інвестиційно-інноваційного розвитку агроформувань Вінницького регіону.

Завдання статті полягає у визначенні ефективності інвестиційного кредитування, дослідженні основних факторів, що впливають на вартість кредитів для інноваційних проектів у сільському господарстві та розробленні моделі, яка б давала б можливість врахувати фактори, що впливають на кредитування інноваційних проектів агроформувань.

Для підвищення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності вітчизняним підприємствам потрібно збільшувати обсяги всіх видів фінансово-

інвестиційних ресурсів, а особливо обсяги власних фінансово-інвестиційних ресурсів та залучених інвестицій [3, с. 19].

Вінниччина має один із найпотужніших серед регіонів держави агропромисловий комплекс. В області діє 717 сільськогосподарських підприємств, 1403 фермерських господарств, 653,3 тис. особистих селянських господарств, 87 великих підприємств харчової та переробної промисловості, понад 291 малих переробних підприємств, 103 агросервісних підприємств та організацій, 4 науково-дослідні станції, інститут кормів НААНУ, аграрний університет, 4 аграрних коледжі та 5 технікумів [9].

Проте слід констатувати, що кредитування АПК залишається не вигідним для банківської системи, так як більшість сільськогосподарських підприємств є некредитоспроможними, хоч і мають величезну потребу в додаткових фінансових ресурсах. Основним завданням для банків є отримання максимального прибутку, велику частину якого складає плата за використання кредитних ресурсів банку. Внаслідок високого ступеня ризиковості кредитних операцій підприємств АПК банки повинні мати великі резерви коштів. Саме тому вони з більшою ініціативою беруться кредитувати торговельну сферу, сферу послуг, де плата за користування кредитними коштами буде надходити в банки у встановлені терміни.

Внаслідок перерахованих вище причин кредитування інвестиційно-інноваційних проектів агроформувань Вінницької області впродовж останніх років має тенденцію до спаду (рис. 1).

Проведемо аналіз кредитування інноваційної діяльності підприємств регіону. Незважаючи на те, що регіон є аграрним, інноваційна діяльність у сільському господарстві майже відсутня. Проте, на сьогодні в сільському господарстві реалізується 3 потужні інноваційні проекти. Попри занепад тваринництва найбільші інноваційні проекти втілюються саме в цій галузі. Усі найбільші інноваційні проекти спрямовані на створення молочних комплексів європейського типу.

Для підвищення цінності дослідження нами було обрано два підприємства Вінницької області для вивчення на їх прикладі ефективності використання кредитних коштів для втілення інноваційного проекту в життя.

Перший проект «Вирощування зернових та



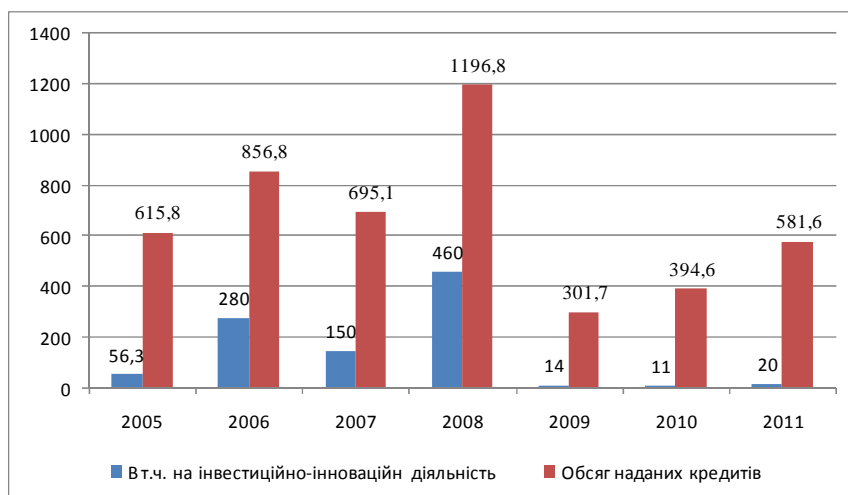


Рис. 1. Динаміка надання кредитних коштів на інвестиційно-інноваційну діяльність агроформувань Вінницької області, млн. грн.\*

\* За даними Головного управління статистики у Вінницькій області

технічних культур за інноваційними технологіями» (СТОВ «Ольгопіль»). Суть проекту полягає у підвищенні ефективності виробництва та зберігання зернових культур. Загальний обсяг інвестицій складає 6,5 млн. грн., із них 1,3 млн. грн. власних коштів, а 5,2 млн. грн. кредитних ресурсів. Термін окупності проекту складає 24 місяці.

Другий проект «Вирощування та обробка елітного насінневого матеріалу кукурудзи» (СТОВ «Лан»). Суть проекту полягає у застосуванні інноваційних технологій при вирощуванні та обробці насінневого матеріалу кукурудзи. Загальний обсяг інвестицій складає 2 млн. грн., із них 1,5 млн. грн. власних коштів, а 0,5 млн. грн. кредитних ресурсів. Термін окупності проекту складає 24 місяці.

Визначимо ефективність даних інноваційних проектів (табл. 1).

Єдиної методики оцінювання ефективності інвестицій не існує. Як правило, для фінансово-економічного обґрунтування вибору проекту з позицій інвестора використовують розрахунок внутрішньої норми прибутковості, чистої приведеної вартості, індексу прибутковості, терміну окупності, бухгалтерської рентабельності інвестицій, індексу Бруно, а також критеріїв специфіки проекту: інтеграційну ефективність витрат, рівень беззбитковості, сальдо або грошові потоки [2, с. 6].

У ході здійснення інноваційної діяльності виникає

необхідність у чіткому визначенні існуючих можливостей мобілізації капіталу. Оцінка ефективності інвестицій в інноваційні проекти може здійснюватися різними якісними і кількісними методами, кожен з яких має певні переваги і недоліки [4, с. 218].

Найпоширенішим є метод оцінювання ефективності інвестицій за допомогою визначення розмірів грошового потоку, який складається із суми чистого прибутку та амортизаційних відрахувань за час експлуатації. При цьому суму грошового потоку й капіталовкладень необхідно привести до теперішньої їх вартості.

До показників, які використовують для визначення ефективності інвестицій, належать сума чистого приведенного доходу, індекс дохідності, період окупності та внутрішня норма дохідності.

Чистий приведений дохід — це абсолютна сума ефекту від здійснення інвестицій, що визначається за формулою:

$$ЧПД = ГПт - ІК \quad (1),$$

де  $ГПт$  — сума грошового потоку, приведена до теперішньої вартості, за весь період експлуатації інвестиційного проекту (чистий прибуток плюс амортизаційні відрахування);

$ІК$  — сума інвестиційних коштів, спрямованих на

Таблиця 1. Ефективність інноваційного проекту СТОВ «Ольгопіль та СТОВ «Лан»

СТОВ «Ольгопіль»	
Коефіцієнт ефективності	6,8
Чистий приведений дохід	19,8
Реальна відсоткова ставка, %	4,0
Теперішня вартість грошового потоку	3,2
Індекс дохідності	0,492
СТОВ «Лан»	
Коефіцієнт ефективності	7,2
Чистий приведений дохід	3,1
Реальна відсоткова ставка, %	4,2
Теперішня вартість грошового потоку	2,3
Індекс дохідності	0,546

реалізацію інвестиційного проекту.

Приведення грошового потоку до його теперішньої вартості здійснюють методом дисконтування, використовуючи складні проценти. Теперішню вартість грошового потоку за наведеною вище методикою прийнято розраховувати таким способом:

$$ГПт = ГПм / (1+i)^n \quad (2),$$

де  $ГПм$  — майбутня вартість грошового потоку;  
 $i$  — відсоткова ставка, виражена десятковим дробом;

$n$  — кількість періодів (місяців, кварталів, років) з початку інвестиційного циклу.

Грошовий потік охоплює чистий прибуток та амортизацію за весь період експлуатації. Якщо цей період визначити важко, то для розрахунків беруть період 5 років.

Дисконтна ставка — це відсоткова ставка, застосування якої у процесі дисконтування дасть змогу привести майбутню вартість грошового потоку до теперішньої. Це дуже важливий і складний показник. Визначають його з урахуванням таких факторів:

- середньої реальної депозитної або кредитної ставки за грошовими вкладками у банки;
- темпу інфляції, що передбачається на період.

Реальну ставку відсотка з урахуванням цього фактора визначають так:

$$ГР = i - T \quad (3),$$

де  $i$  — номінальна ставка відсотка;

$T$  — темп інфляції.

Що вищий темп інфляції, то вищою має бути ставка відсотка, яка могла б компенсувати інвестору втрачений дохід у вигляді:

- “премії від інфляції”;
- премії за ризик. Загальна відсоткова ставка має враховувати ступінь ризику інвестицій і компенсувати можливі втрати від нього у вигляді “премії за ризик”. За більш ризикових об’єктів інвестування слід відповідно збільшувати ставку відсотка;
- премії за низьку ліквідність (встановлюючи ставку відсотка, необхідно враховувати й компенсувати у вигляді додаткового доходу можливі втрати інвестора від зниження ліквідності інвестицій).

Чистий приведений дохід не може бути від’ємним, бо в цьому разі зроблені інвестиції не принесуть доходу і будуть збитковими.

Індекс дохідності — це відносний показник, що характеризує ефективність інвестицій. Він визначається відношенням суми грошового потоку, приведеної до теперішньої вартості, до суми інвестиційних коштів:

$$Ід = ГПт / ІК \quad (4)$$

Індекс дохідності не може бути менший за одиницю (такий проект є неефективним, і його слід відхилити).

Чистий приведений дохід та індекс дохідності перебувають у прямій залежності. Зі збільшенням абсолютної суми чистого приведенного доходу підвищується й індекс дохідності, тому на практиці

можна розрахувати лише один із зазначених показників. Проте порівнюючи кілька інвестиційних проектів, доцільно розраховувати обидва показники з метою глибокого вивчення наявних проектів і вибору найкращого.

Період окупності — найпоширеніший з показників оцінювання ефективності інвестицій. Він допомагає відповісти на питання, за який період вкладені кошти повернуться до інвестора. Період окупності розраховують за формулою:

$$По = ІК / ГПс \quad (5)$$

де  $ГПс$  — середня сума грошового потоку в теперішній вартості в конкретному періоді (у разі короткострокових інвестицій цей період може тривати один місяць, а в разі довгострокових — один рік).

При аналізі основних факторів, що впливають на вартість кредитів для інноваційних проектів в сільському господарстві ми дійшли висновку що основними є: рівень інфляції, рівень депозитних ставок, рівень процентних витрат і обсяг проблемних кредитів.

Таким чином математично функція вартості кредитів для інноваційних проектів в агроформуваннях регіону матиме вигляд:

$$y = f(i; d; kNv; kR; ) \quad (6)$$

де  $i$  — рівень інфляції;

$d$  — рівень ставок за депозитами в національній валюті;

$kNv$  - показник, який характеризує непроцентні витрати;

$kR$  - показник, який характеризує проблемні кредити.

В умовах розвитку банківської системи розмір непроцентних витрат та проблематичних кредитів може зростати. Проте, важливим є не їх розмір, а відношення до основних активів банків тощо.

Рівень ризиковості кредитування доцільно визначати як співвідношення обсягу проблемних кредитів до загального їх розміру. Рівень непроцентних витрат визначається як їх обсяг в загальних чистих активах банку.

Отже рівняння матиме вигляд:

$$y = a1 + a2i + a3d + a4k1 + a5k2$$

де  $i$  — рівень інфляції;

$d$  - рівень процентних ставок за депозитами в національній валюті (45 % ВТБ, 55 % Аваль);

$k1$  - коефіцієнт ефективності банківського управління (0,89; 0,90).

$k2$  - коефіцієнт проблемних кредитів (0,06; 0,09).

Дане рівняння на нашу думку доцільно буде використати при аналізі інвестиційного кредиту СТОВ «Ольгопіль» та СТОВ «Лан». Розділивши його двоохрічний термін на 5 періодів для того, щоб точніше визначити вплив основних факторів. Модель матиме вигляд для СТОВ «Ольгопіль»:

$$y = 2,02 + 1,78i + 1,63d + 1,32k1 + 1,04k2$$

а для СТОВ «Лан»:

$$y = 2,09 + 1,81i + 1,66d + 1,34k1 + 1,06k2$$

Як видно із рис. 2. більшу залежність від вище викладених факторів має СТОВ «Лан», адже значення рівня кореляції  $U_{\text{Ольгопіль}}=117,2$ , а СТОВ «Лан»  $U_{\text{Лан}}=123,7$ .

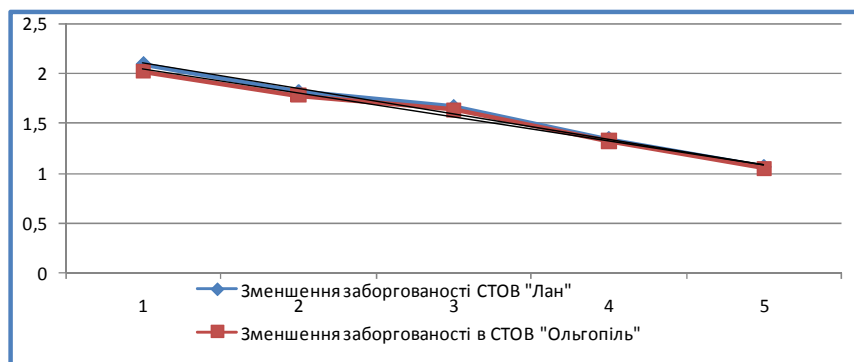


Рис. 2. Зменшення заборгованості СТОВ «Лан» та СТОВ «Ольгопіль» перед банками та залежність від впливу факторів

Дана модель дає можливість врахувати основні фактори, що впливають на кредитування інноваційних проектів агроформувань.

Провівши аналіз даних проектів ми дійшли висновку, що дані проекти є досить прибутковими. А також що для проектів даного типу слід використовувати комплексний ряд методик оцінювання ефективності інвестицій.

На сьогодні розвиток інвестиційної діяльності спрямований на створення привабливого інвестиційного середовища та суттєвого нарощування обсягів інвестицій. Разом з тим, річні обсяги інвестицій країни залишаються на низькому рівні, що пояснюється не досконалою законодавчою базою, нерозвиненістю фондового ринку та фінансово-кредитної системи, високим податковим тиском, неефективним використанням амортизаційних відрахувань, а також низьким рівнем трансформації заощаджень населення до інвестування, що призводить до відпливу вітчизняного капіталу за кордон та не сприяє залученню іноземних інвестицій в економіку регіону.

### Список літератури

1. Богданова, О. О. Стан та проблеми банківського кредитування АПК у сучасному вимірі [Текст] / О. О. Богданова // Економіка та держава. – 2009. – № 11. – С. 12-15.
2. Вінніченко, І. І. Удосконалення методики оцінки ефективності реалізації інвестиційних проектів у сільське господарство [Текст] / І. І. Вінніченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 23. – С. 5-8.
3. Ворсовський, О. Л. Фінансове забезпечення та потенційні можливості фінансування інвестиційної діяльності підприємств України [Текст] / О. Л. Ворсовський // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 8. – С. 18-23
4. Горлачук, В. В. Економіка підприємства [Текст] : навчальний посібник / В. В. Горлачук, І. Г. Яненко. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
5. Гудзь, О. Є. Кредитування і банківське обслуговування підприємств агропромислового виробництва: сучасні тенденції та особливості [Текст] / О. Є. Гудзь. – К. ННЦ ІАЕ, 2005. – 170 с.
6. Гудзь, О. Є. Фінансово-кредитна інфраструктура аграрної сфери України [Текст] / О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 59-63.

Відповідно з даними рисунка 2. можна зробити висновок, що найбільший вплив на кредитування обох досліджуваних інвестиційних проектів матиме рівень інфляції, рівень процентних ставок по кредитах, коефіцієнт ефективності банківського управління та коефіцієнт проблемних кредитів відповідно.

7. Гудзь, О. Є. Сучасний вимір банківського кредитування суб'єктів аграрної сфери в умовах кризових деформацій [Текст] / О. Є. Гудзь // Економіка та держава. – 2009. – С. 22-24.
8. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність [Текст] : навчальний посібник / Т. В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури. – 2004. – 376 с.
9. Матеріали офіційного сайту статистики [Електронний ресурс] – 2010. – Режим доступу: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>.
10. Пересада, А. А. Інвестиційне кредитування [Текст] : навчальний посібник / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. – К.: КНЕУ, 2002. – 271 с.
11. Стецюк, П. А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств [Текст] : монографія / П. А. Стецюк – К. ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.

### РЕЗЮМЕ

**Корнійчук Галина**

#### Исследование эффективности кредитования инвестиционно-инновационного развития агроформирований Винницкой области

Рассмотрено состояние инвестиционно-инновационного кредитования Винницкой области и обоснованно методы оценки эффективности инвестиций на примере двух агроформирований региона.

### RESUME

**Korniichuk Galyna**

#### Researching of lending efficiency investment and innovation development of agricultural enterprises in Vinnytsia region

The state of investment and innovation loan of Vinnytsia region is considered. The methods of evaluation of the effectiveness of investments are proved while taking as an example two agricultural enterprises of the region.

Стаття надійшла до редакції 11.02.2012 р.

## ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ КРИТЕРІЇВ ТА ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ПРИМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

*Опрацьовано теоретичні підходи до визначення сутності, змісту регіонального планування приморських територій. Узагальнено прикладну і продуктивну практику аналізу економічних показників розвитку приморських територій Азовського моря.*

**Ключові слова:** приморська територія, економічна система, управління.

Регіональна політика – це специфічна діяльність держави із забезпечення найбільш сприятливих умов соціально-економічного функціонування і розвитку окремих територій, з урахуванням їх самобутності, соціокультурних, етноісторичних, генетичних коренів та специфіки типу господарювання. Тому вважаємо за доцільне розглядати регіональну політику окремо на макро-, мезо-, мікро- і міні-рівнях одночасно у їх взаємозв'язку і взаємозалежності. Для усіх країн світу характерною є нерівномірність їх розвитку. Територіальні диспропорції у соціально-економічному розвитку регіонів спостерігаються майже в усіх країнах незалежно від їх розмірів, економічного потенціалу, державного устрою і політичної системи, що суттєво впливає на економіку, соціальний і політичний клімат як у державі, так і в усьому світі.

Найважливіші фундаментальні аспекти сутності, властивостей економічної системи, механізмів її планування і регулювання давно стали предметом наукового зацікавлення вчених. Розробка проблем регіональної економіки, державного регулювання, управління, прогнозування і планування представлена працями українських вчених, таких, як: Є. І. Бойко, Б. В. Войцеховський, В. М. Геець, П. І. Гайдуцький, П. В. Гудзь, С. О. Гуткевич, М. А. Козоріз, С. М. Кваша, А. Г. Мазур, А. А. Пересада, С. М. Писаренко, І. Г. Ткачук.

Метою дослідження є вирішення наукового завдання щодо удосконалення методичних підходів аналізу критеріїв та показників розвитку економічної системи туристично-курортного комплексу приморського регіону в умовах районування національної економіки.

Об'єктом аналізу є процес розвитку економічної системи туристично-курортного комплексу приморського регіону як суб'єкт мезорівня національної економіки, що розробляє програму свого розвитку на середньострокову перспективу.

Предметом дослідження є методичні підходи, програми та інструменти, критерії та показники розвитку, що враховують географічні, соціальні, економічні та демографічні особливості приморського регіону.

Питання регіонального менеджменту в Україні постало із набуттям незалежності і обумовлене суттєвими відмінностями у соціально-економічному

житті регіонів країни. Частина функцій місцевого самоврядування передана з державного рівня на рівень організації управління приморським регіоном, у зв'язку з чим «виникає певна колізія інтересів, дозвіл якої іноді перетворюється на серйозну проблему» [1, с. 40]. Багато приморських міст виявилися нездатними скористатися можливостями, що відкриваються, бо «ієрархія інтересів визначається соціальною структурою суспільства» [2, с.174].

Подібна неоднорідність змушує будь-який захід здійснювати з урахуванням інтересів і особливостей регіонів. У структурі промислового виробництва (рис. 1) основними галузями є: виробництво продуктів нафтоперероблення, хімічна та нафтохімічна, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, машинобудування, легка та харчова промисловість.

Згідно з даними 2011 р. обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) у відпускних цінах склав 1520,0 млн. грн., або 114,1% до фактичного виконання 2010 р. (рис. 2.). Питома вага реалізованої промислової продукції міста в загальному обсязі реалізації по Запорізькій області займає лише 2,1%.

Порівняно з 2010 р. збільшилося виробництво косарок (124,3%), машин збиральних (121,2%). Але зменшилось – білизни постільної – на 31%, насосів відцентрованих – на 29,9%, мастил та олів – на 16,3%, проводів та кабелю – на 10,3%. Незважаючи на зменшення виробництва деяких видів продукції, загалом збережено тенденцію економічного зростання промислового виробництва, що свідчить про значний запас міцності та певну адаптацію підприємств до умов господарювання. Зростання промислового виробництва забезпечене здебільшого за рахунок ТОВ „Азовська кабельна компанія”, ПрАТ „Азовкабель”, ТОВ „Бердянські ковбаси”, ТОВ „Азовкабель-Донелектро”, ПАТ „Бердянськільмаш”, ТОВ „Південний завод гідравлічних машин”, ТОВ „ТПК „Агрінол” та інших.

Відбувається активізація зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Зовнішньоторговельний оборот товарів за 9 місяців 2011 р. склав 83,1 млн. дол. США, що становить 100,3% до відповідного періоду 2010 р., у тому числі: експорт товарів – 54,2 млн. дол. США, імпорт товарів –

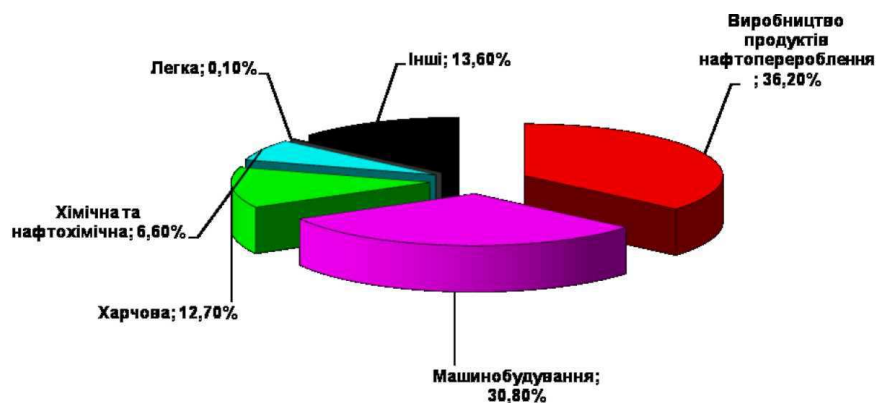


Рис. 1. Структура галузей промисловості м. Бердянськ

**Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг),  
млн. грн.**

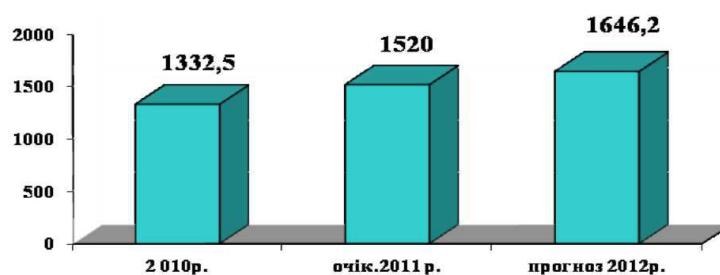


Рис. 2. Обсяг реалізованої продукції

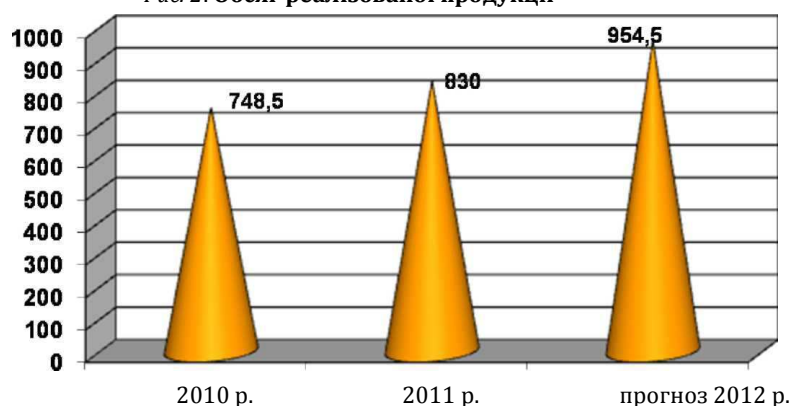


Рис. 3. Обсяг роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства, млн. грн.

28,9 млн. дол. США. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами склало 25,3 млн. дол. США проти негативного за відповідний період минулого року (-16,0 млн. дол. США). Згідно з очікуваним виконання 2011 р. зовнішньоторговельний оборот складе 100,9 млн. грн.

Одним із основних доходів населення є заробітна плата (рис. 4). Середньомісячна заробітна плата штатних працівників за січень-вересень 2011 р. склала 1960,0 грн., або 114,4% до відповідного періоду 2010 р., що менше середньомісячної заробітної плати по Запорізькій області на 29,8% (2544,67 грн.). Згідно з розрахунками середньомісячна заробітна плата штатних працівників на кінець 2011 р. складе 1935,92 грн., що більше на 15,8% порівняно з фактичним виконанням 2010 р.

«Місцевими суспільними благами, які фінансуються за рахунок засобів місцевих бюджетів курортних міст, користуються не тільки його жителі, але і відпочиваючі, тобто блага, які фінансуються з бюджету регіону, мають так звані «зовнішні ефекти». Відповідно до принципу фіскальної еквівалентності, обґрунтованого М. Олсоном, у разі розбіжності меж розповсюдження зручностей від суспільних благ і меж адміністративно – територіальних одиниць центральні органи влади повинні надавати трансферти місцевим органам влади для фінансування цих благ» [3, с. 482].

Проте відсутність гнучкості в доходах і витратах міської адміністрації (швидко наростаючих у випадку з м. Бердянськом) не залишає владі міста свободи маневру, особливо в тому, що стосується розвитку

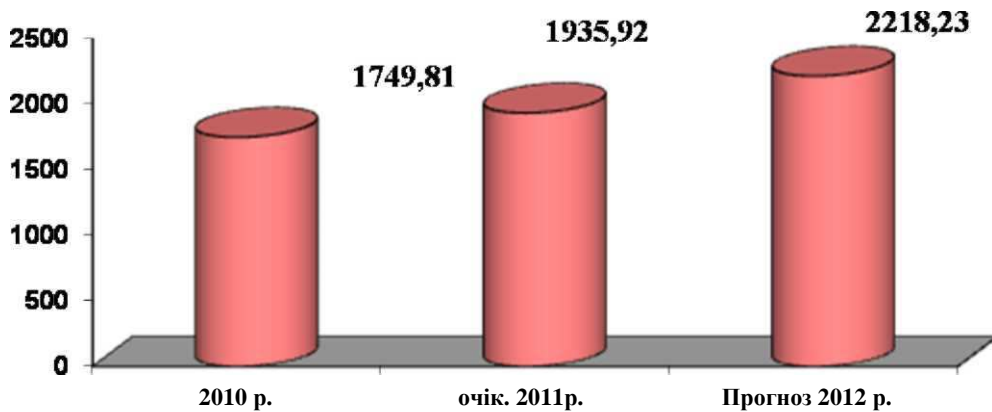


Рис. 4. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн.

інфраструктури, тобто найважливішого пріоритету для того, щоб місто могло конкурувати на туристичному ринку України.

Для підвищення конкурентоспроможності Бердянськ випустив ще в 2007 р. п'ятирічні внутрішні облігації на суму 10 млн. грн. Отримані кошти були використані для оновлення інфраструктури міста.

«Серед найбільш істотних недоліків оцінки реалізації стратегічних планів розвитку територіальних громад можна виділити слабкий зміст і інтегрованість показників успішної діяльності міського співтовариства, необґрунтованість їх індикативних значень, відсутність визначення бюджету пропонованих заходів, недотримання єдиного формату планових документів» [4, с. 61]. У бюджетній сфері своєчасно виплачується заробітна плата. За 2011 р. заборгованість із її виплати на економічно-активних підприємствах зменшилася на 26 % (з 465,6 тис. грн. до 345,4 тис. грн.).

Показники динаміки населення м. Бердянська наведено в табл. 1. Рівень зареєстрованого безробіття на 01.01.2012 р. склав 2,21% проти 2,5% станом на 01.01.2011 р. Чисельність зареєстрованих безробітних зменшилась на 220 осіб, або на 12,2%, і становила 1580 осіб. За направленням служби зайнятості пройшло підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації 735 безробітних, з них закінчили навчання 612, працевлаштовані після проходження профнавчання 512 осіб. Працевлаштовано 3302 особи, що на 776 більше порівняно з 2010 р. Протягом 2011 р. створено 4067 нових робочих місць, у тому числі 3536 у фізичних осіб, 531 – у юридичних осіб. Протягом року отримували допомогу по безробіттю 4119 осіб, загальна сума виплаченої допомоги склала 10,1 млн. грн. Середній розмір допомоги за грудень становив 846,16 грн.

У курортному сезоні 2011 р. функціонувало 90 санаторно-курортних та оздоровчих закладів. За 2011 р. організовано оздоровлено 68 586 осіб. Дитячими установами та відпочинку було оздоровлено 138 дітей пільгової категорії на загальну суму 408,8 тис. грн. До загального фонду міського бюджету за період курортного сезону надійшло 51,1 млн. грн. (2010р. – 49,4 млн. грн.). Станом на 01.09.2011 р. надійшло до міського бюджету 256,7 тис. грн. туристичного збору (на 131,6 тис. грн. більше аналогічного періоду 2010 р.). Для поліпшення діяльності курортно-туристичної сфери розроблено проект «Створення туристичного інформаційно-аналітично-методичного центру».

Показники, що наведені в табл. 1, викликають

особливу тривогу щодо причин захворюваності, смертності в Північному Приазов'ї. Стан здоров'я, динаміка смертності і народжуваності – важливі показники продуктивних сил будь-якого регіону, держави. Північне Приазов'я – частина півдня України, що є важливим промислово-аграрним, рекреаційним регіоном. Його економічний розвиток багато в чому залежить від соціальних характеристик – частоти захворюваності, співвідношення народжуваності, смертності, індексу людського розвитку, рівня життя й відтворення населення. Аналіз цих характеристик особливо важливий у цьому регіоні, якщо врахувати, що близько 40% – пенсіонери, багато хто з них працює, особливо в сільському господарстві.

У сучасному Бердянську проживає – 122 тис. осіб. (у 1986 р. майже 160 тис.), працює 7 великих підприємств, продукція яких відома в багатьох країнах світу, а окрім них – ще 60 малих. Площа міста – 8,3 тис. га., з яких під промисловими об'єктами 1,17 тис. га., під багатолітніми насадженнями 1,05 тис. га., під територіями курортів – 435 га., дороги, площі займають 410 га., лимани – 390 га., території рекреаційного призначення – 140 га.

Велика проблема Бердянська – утилізація промислових та побутових відходів, яких протягом року утворюється понад 100 тис. тон. Наприклад, лише на нафтохімічному підприємстві «Азмол» утворюється 2713 т. нафтових відходів, 1924 т. сульфатних шламів, 2976 т. нафтових шламових промислових стоків, 6300 т. аміачної води, 100 т. солі.

Таким чином у Бердянську – промислово-курортному центрі, як і в інших містах Північного Приазов'я, виявляються негативні тенденції. Це висуває проблему пошуку ефективних шляхів покращення економічної ситуації.

Практичне використання окремих елементів управління приморської території змінює ситуацію:

- основна частина ідей повинна бути детально представлена у вигляді пакету проектів;
- створена в результаті цього процесу команда диверсифікації здійснює оцінку і відбір стратегічних і оперативних проектів. Частина проектів знаходиться у стадії реалізації, а загальний контроль здійснюється керівництвом, яке має в своєму розпорядженні інтегрований план проведення диверсифікації міської економіки.

У результаті здійснюється поступовий перехід від неструктурованих проблем до управління

Таблиця 1. Показники динаміки населення приморського міста

Показники	Одиниця виміру	2010 рік	2011 рік					2012 рік	
			програма	9 місяців факт	очікуване виконання	% до програми	до 2010 року	програма	% до очікуваного 2011 року
Середньорічна чисельність наявного населення	тис. чол.	120,3	119,9	120,0	119,8	99,9	99,6	119,3	99,6
Чисельність працівників у віці 1570 років, зайнятих економічною діяльністю – всього	тис. чол.	28,7	28,31	27,59	27,7	97,8	96,5	27,8	100,4
у т. ч.: у промисловості	тис. чол.	6,3	6,3	6,3	6,3	100,0	100,0	6,3	100,0
у сільському, лісовому та рибному господарстві	тис. чол.	0,264	0,264	0,26	0,26	98,5	98,5	0,26	100,0
у будівництві	тис. чол.	0,5	0,55	0,5	0,5	90,9	100,0	0,5	100,0
Рівень зареєстрованого безробіття на кінець року	%	2,5	2,2	1,1	2,21	x	x	1,3	x
Чисельність зареєстрованих безробітних на кінець року	тис. чол.	1,8	2,2	0,905	1,58	71,8	87,8	1,33	84,2
Кількість створених постійних робочих місць – всього	тис. чол.	3,516	2,7	2,950	4,0	148,1	113,8	4,0	100,0
у т ч для працівників у юрсіб	тис. чол.	0,156	0,09	0,378	0,5	в 5,6 р.	в 3,2 р.	0,4	80,0
для працівників у інших осіб-підприємців	тис. чол.	3,36	2,61	2,572	3,5	134,1	104,2	3,6	102,9
Розвиток малого підприємництва									
Кількість малих підприємств	один.	505	590	505	505	85,6	100,0	510	101,0
Кількість зареєстрованих підприємств – фізичних осіб	чол.	10819	10950	10737	10630	97,1	98,3	10680	100,5
Кількість фермерських господарств	один.	10	10	10	10	100,0	100,0	10,0	100,0

диверсифікацією за допомогою проектів, що створює умови для подолання численних труднощів, а також полегшує взаємодію з потенційними інвесторами і підвищує інвестиційну привабливість приморської території.

Пропонуємо використовувати деякі елементи методу управління проектами для відновлення в стислі терміни необхідного рівня моделі компетенції міста, що приступає до підготовки власних програм диверсифікації.

### Список літератури

1. Василенко, В. Н. Модель распределения компетенций (полномочий) между центром и регионами [Текст] / Василенко В. Н. // Экономика и право. Научный журнал. – 2005. – № 1 (11), С. 39-44.
2. Дробышевская, Т. В. Основы городской политики [Текст] : монография / Т. В. Дробышевская; НАН Украины. Институт экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 269 с.
3. Olson, M. Jr. The Principle of «Fiscal Equivalence». The division of responsibilities among different levels of government [Текст] / Mancur Jr. Olson // The American Economic Review. – December 1968. – P. 479-487.
4. Амітан, В. Н. Розробка системи індикаторів моніторингу стратегічного планування розвитку територіальної громади міста [Текст] / В. Н. Амітан, П. В. Гудзь // Економіка та право. Науковий журнал. – 2005. – №1 (11). – С. 54-63.

### РЕЗЮМЕ

**Кучер Станислав**

#### Проблемы анализа критериев и показателей развития экономической системы Приморского региона

Исследованы теоретические подходы к определению сущности, содержания регионального планирования приморских территорий. Освещена прикладная и продуктивная практика анализа экономических показателей развития приморских территорий Азовского моря.

### RESUME

**Kucher Stanislav**

#### Problems of analysis of criteria and indicators of development of economic system of Seaside region

The theoretical approaches to analysis of criteria are considered. The indicators of regional economical planning are analyzed. The author summarizes the experience of practical and efficient coastal areas in a cycle of a planning for development of seacostal territories of Azov sea.

Стаття надійшла до редакції 20.01.2012 р.

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОГРАМ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

*У статті уточнено поняття «екологічна програма». Визначено теоретичне та методологічне підґрунтя формування екологічних програм. Наведено основні вимоги, яким вони повинні відповідати у сільському господарстві.*

**Ключові слова:** цільова програма, екологічна програма, екологічна програма у сільському господарстві, формування програм.

На сучасному етапі розвитку суспільства виникла необхідність вирішення багатьох сучасних екологічних проблем, пов'язаних із забрудненням водою, повітря, землі та погіршення їх якості, нестачею або відсутністю багатьох природних ресурсів, які є необхідними для життя людини. Реаліями для України сьогодні є надмірне техногенне навантаження, особливо у економічно розвинених регіонах, що супроводжується негативним впливом на здоров'я людей. Виникнення екологічних проблем пов'язують із функціонуванням галузей національної економіки, серед яких, насамперед, слід виділити сільське господарство. Остання є життєво необхідною галуззю народного господарства, оскільки за її рахунок формується понад 80 % фонду споживання. Водночас сільськогосподарське виробництво є найбільш природомістким та спричиняє значне забруднення довкілля.

На якість та кількість виробленої у сільському господарстві продукції може негативно впливати будь-яка некоректна діяльність людини. Відтак стає зрозумілим, що розроблення та впровадження екологічних програм у сільському господарстві має бути спрямоване насамперед, по-перше, на підтримання стійкості екосистем, по-друге, на виробництво екологічно безпечної продукції. Однак розроблення будь-яких програм потребує певного наукового обґрунтування. Першим кроком цієї процедури є теоретичне узагальнення концептуальних засад формування екологічних програм.

Питання, що стосуються державних цільових програм, стали предметом дослідження таких науковців, як А. С. Абрамов, Н. В. Зіновчук, М. Я. Лемешев, І. М. Макаров, В. Б. Соколов, Ю. Ф. Шкворец та інших вчених. Проте питання змісту екологічних програм та процесу їх формування у сільському господарстві досі є недостатньо вивченими.

Метою нашого дослідження є визначення теоретичного та методологічного підґрунтя формування екологічних програм, зокрема у сільському господарстві. У процесі дослідження застосовувались методи індукції та дедукції (для пошуку, збору, систематизації, аналізу та узагальнення інформації щодо поняття екологічних програм та основ їх формування); абстрактно-

логічний (для визначення суб'єкта, об'єкта, змісту та мети екологічних програм).

Сільське господарство є однією з найбільш затратних галузей за об'ємом використаної води, що забирається з водних джерел, та за безповоротними її втратами. На сільське господарство припадає 26 % обсягів загального і 45% обсягів безповоротного водокористування в країні. Підземні води широко експлуатуються для водопостачання населення, тваринницьких ферм і для зрошування земель.

У сільському господарстві виділяють два напрями природоохоронної діяльності: 1) охорона довкілля і всіх його елементів від негативного впливу сільськогосподарського виробництва; 2) охорона продукції сільського господарства від шкідливого впливу антропогенного навколишнього середовища.

На рис. 1 наведені чинники шкідливого впливу сільського господарства на довкілля.

З інформації, наведеної на рис. 1, стає зрозумілим, що: по-перше, через некоректне ведення сільського господарства можна зруйнувати цілісність екологічних систем; по-друге, використання інтенсивних методів ведення сільського господарства зумовлює розрив взаємодії всіх елементів довкілля.

Слід зазначити, що сільськогосподарське виробництво теж потерпає від негативних впливів оточуючого середовища (рис. 2).

Відтак стає зрозумілим, що для збереження об'єктивного, екологічно стабільного стану навколишнього природного середовища, вкрай важливим є контроль за дотриманням природоохоронних норм. Вирішення таких проблем має бути покладене на відповідні державні органи управління, зокрема шляхом розроблення та впровадження екологічних програм.

Провівши детальний аналіз тлумачення терміну «екологічна програма», можемо стверджувати, що це документ, який передбачає ефективну та цілеспрямовану діяльність держави з організації та координації природоохоронних заходів, спрямованих на взаємоузгоджене коригування векторів розвитку екологічних систем і суспільства.

Оскільки екологічні програми є цільовими, необхідно визначити теоретичне та методологічне підґрунтя їх формування, що слугуватиме подальшому дослідженню. Кожна цільова програма, зокрема екологічна, має містити мету, завдання, напрямки



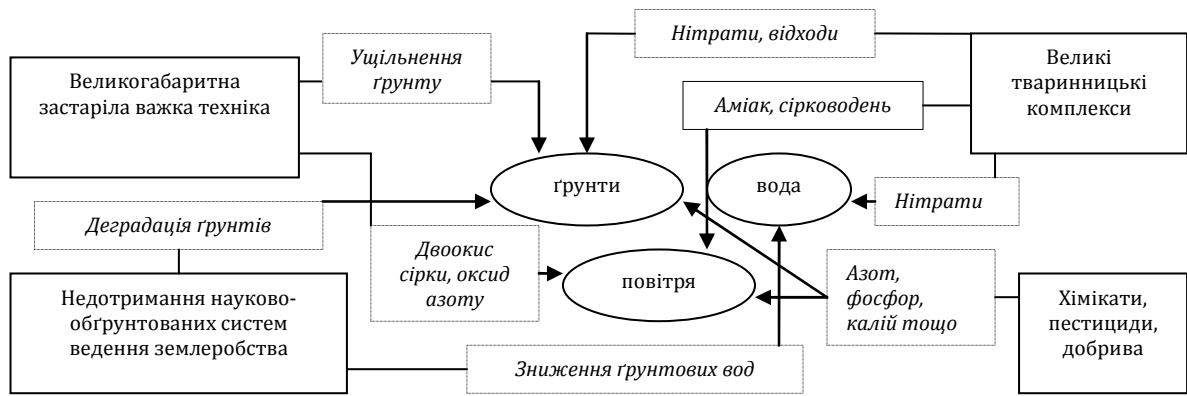


Рис. 1. Шкідливий вплив сільського господарства на довкілля\*

\*Дослідження автора

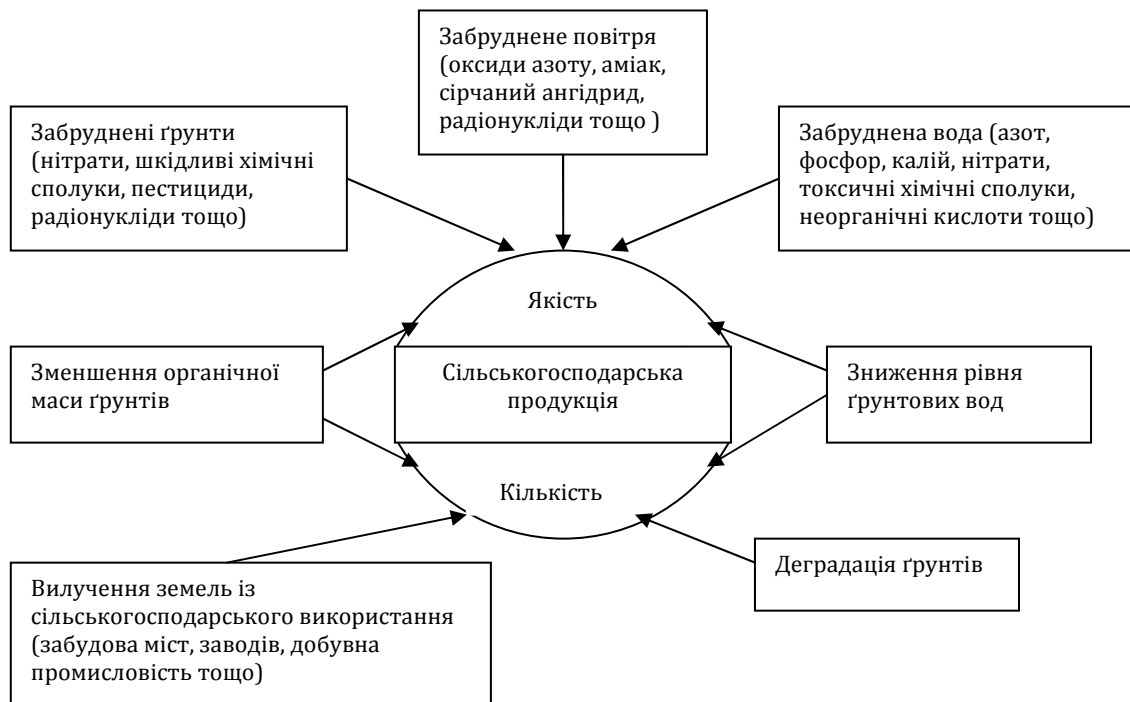


Рис. 2. Шкідливий вплив антропогенного навколишнього природного середовища на якість сільськогосподарської продукції\*

\*Дослідження автора.

використання бюджетних коштів, відповідальних виконавців, результативні показники та інші характеристики програми, на основі яких здійснюється контроль за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів.

Необхідність опису цих складових регламентовано Паспортом програми, що є нормативним документом [4]. Метою розробки та реалізації цільових програм має бути: збереження фінансових, матеріально-технічних, природних ресурсів; кінцевий результат, який досягається при її виконанні, відповідає пріоритетам державної політики і сприяє досягненню стратегічної мети розвитку держави; координація діяльності органів виконавчої влади; безпека населення. Основними принципами, яких необхідно дотримуватись при визначенні мети, мають бути чіткість, реальність та досяжність [4,5]. Завданням цільової програми є конкретний, спрямований на досягнення мети та інших характеристик програми,

комплекс заходів, який відображає основні етапи досягнення поставленої мети, визначає шляхи виконання програми та оцінюється за допомогою результативних показників [4].

Відтак, на нашу думку, завдання повинні мати такі характеристики, як конкретність (сформульовані завдання чітко відображають очікувані кінцеві результати); кількісність (кількісне вираження очікуваних результатів для більш конкретного визначення успішності їх виконання); визначеність термінів (зазначення кінцевої дати для здійснення оцінки); орієнтованість на результат (завдання повинні чітко вказувати на те, що потрібно зробити).

Можна виокремити низку принципів, дотримання яких забезпечить успішність державних цільових програм, а саме:

- орієнтація програми на кінцевий результат, який формується у вигляді сукупності цілей і завдань;
- побудова програми у вигляді окремих блоків,

пов'язаних із взаємозалежними видами діяльності, що складають програмну структуру;

- розуміння програми як цілісного об'єкта управління незалежно від відомчої належності елементів, що її складають;
- системний підхід до управління програмою на всіх етапах її реалізації;
- забезпечення програми як єдиного об'єкта управління необхідними кадровими, матеріальними, фінансовими та іншими ресурсами [7].

Умовами розробки державних цільових програм є наявність проблеми, яка обов'язково потребує державної підтримки; наявність необхідної кількості ресурсів, що необхідні для реалізації даної програми; відповідність мети програми пріоритетним напрямкам державної політики [5]. Отже, програми повинні мати точну цільову орієнтацію всіх належних до неї заходів, завдань, ресурсів на повне вирішення окремих проблем (для екологічних програм - природоохоронних) і характеризуватися чітко вираженими кінцевими результатами.

Л. Швайка розглядає процес розроблення програми як форму державного регулювання економіки, що є особливим способом втручання держави в економіку товаровиробника, який коригує її в потрібному у певний час напрямі; виступає як сучасний неадміністративний метод організації економіки, оскільки не управляє суб'єктами ринку, а лише орієнтує їх у поведінці і забезпечує самостійність; основу програмування становить структурне регулювання з точки зору об'єкта програмування. Науковець вбачає об'єктивну необхідність державного програмування економіки у потребі глибоких і швидких структурних змін у національній економіці та недостатньою ефективністю ринкових механізмів.

На думку окремих науковців, основним завданням розроблення програми як форми державного регулювання економіки є підтримка економічної рівноваги, вплив на якісні зміни економіки та стимулювання її розвитку. Мета державного програмування полягає в забезпеченні найбільш ефективного варіанта розвитку економіки [10, с. 94]. Таке твердження було б цілком справедливим, якби було ураховано екологічні аспекти розвитку національної економіки.

Програми в сільському господарстві повинні відповідати таким вимогам:

- вони мають бути взаємопов'язаними з уже затвердженими і діючими загальнодержавними економічними, соціальними та екологічними програмами, мають доповнювати їх для того, щоб запобігти дублюванню та суперечностям;
- загальнодержавні програми повинні мати подальший розвиток в обласних, районних і міських програмах;
- екологічні програми повинні містити обов'язково соціальну та економічну складові;
- розроблені екологічні програми обов'язково повинні відповідати особливостям регіону, для якого вони розробляються, оскільки екологічна політика визначальною є регіональною політикою;
- при розробці екологічних програм необхідно розглядати фактори, які впливають на

використання природних ресурсів, екологічні вимоги та безпеку людини, як найважливіші. [1, с. 286-289].

Екологічні програми у сільському господарстві, як і будь-які інші цільові програми, як правило, налічують такі основні елементи:

1. Цільовий (формується головні і часткові завдання і програми, послідовність їх реалізації).
2. Структурний (передбачає перелік об'єктів народного господарства, об'єднаних за ознакою їх цільового призначення).
3. Техніко-економічний (містить комплекс заходів, які перебувають у компетенції відповідних державних відомств).
4. Ресурсний (характеризує обсяг і склад ресурсів, необхідних для реалізації запланованих заходів).

Організаційний (в усіх елементах програми передбачаються джерела і терміни виділення ресурсів, відповідальні за виконання запланованих заходів) [10, с. 95].

На думку Швайко, заходи у межах комплексних програм мають охоплювати не тільки безпосередню сферу виробництва, але й інноваційні технології, споріднені галузі виробництва предметів і знарядь праці, необхідних для випуску програмної продукції, суміжну сферу виробничого і невиробничого споживання цільового продукту. Організаційними передумовами формування цільових комплексних програм є своєчасне визначення переліку проблем, з яких потрібно розробляти програми; формування колективу розробників, визначення головної організації; вироблення і затвердження вихідних матеріалів на програму, які б чітко формували мету; попередня зорієнтованість на ресурси та результати. Формуванню переліку проблем, за якими повинні розроблятися цільові комплексні програми, передують визначення пріоритетних напрямів розвитку національної економіки [10, с. 96].

Державне управління охорони довкілля та національне використання природних ресурсів в Україні здійснюється комплексом заходів правового, адміністративного та економічного характеру, сукупність яких формує екологічну політику держави [10, с. 394]. Швайка відносить цільові програми суто до організаційного важеля. На нашу думку, такий підхід не є цілком коректним, оскільки:

– програми є окремим нормативно-правовим документом;

– програми передбачають проведення екологічного моніторингу, аудиту, експертизи, сприяють дотриманню екологічних норм, можуть містити порядок пільг в оподаткуванні та передбачають плату за забруднення довкілля, тобто використання адміністративних заходів

Більшість дослідників [6; 9] вважають, що екологічні програми є інструментом, який має змішану природу і якому притаманні як адміністративно-контрольні, так і економічні важелі управління.

Одним із основних способів вирішення екологічних проблем у сільському господарстві є цільові комплексні програми. Розробка програми передбачає визначення переліку та змісту заходів, їх взаємне узгодження за термінами реалізації, розподіл ресурсів. Для кожної програми перелік таких заходів є специфічним і залежить від змісту програм, термінів її

реалізації, рівня програмування. Вони покликані забезпечити необхідну концентрацію економічних, фінансових і виробничих ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку держави. Тож створення державних програм дає змогу: по-перше, сконцентрувати ресурси для розв'язання певної проблеми; по-друге, об'єднати зусилля всіх зацікавлених організацій; по-третє, визначити стратегічні цілі й розробити стратегію на довготривалій період.

### **Список літератури**

1. Зіновчук, Н. В. Економічна політика в АПК: економічний аспект [Текст] / Зіновчук Н. В. – Львів: Львівський держ. аграр. ун-т, ННБК «АТБ», 2007. – 394 с
2. Лемешев, М. Я. Комплексные программы охраны природы [Текст] / Лемешев М. Я. – М.: о-во „Знание” РСФСР, 1984. – 40 с.
3. Моніторинг та оцінювання програм регіонального розвитку [Текст] / [М. Лендъел, В. Винницький, Ю. Ратейчак, І. Санжаровський; за ред. І. Санжаровського, Ю. Полянського]. – К.: К. І. С., 2007
4. Правила складання паспортів бюджетних програм [Текст] : наказ Міністерства Фінансів “Про паспорти бюджетних програм” від 29.12.2002 №1098 (текст додається. Джерело – сайт <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Про державні цільові програми [Текст] : закон України від 18.03.2004 №1621-IV // Відомості Верховної Ради, - 2004, - №25, - С. 352
6. Пахомова, Н. В. Экологический менеджмент [Текст] / Н. В. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер. – СПб. : Изд-во "Нева", 2003. – 544 с.
7. Петренко, І. Сутність державної політики та державних цільових програм [Текст] / Ігор Петренко // Віче. - 2011. - № 10. - С. 23-25.
8. Серов, Г. П. Екологічний аудит. Концептуальні й організаційно-правові основи [Текст] / Г. П. Серов. – М., 2000. – 768 с.
9. Стадницький, Ю. І. Класифікація інструментів регіональної політики [Текст] / Ю. І. Стадницький, В. С. Кравців // Регіональна політика і механізми її реалізації. – К.: Наук. думка, 2003. – С. 426-434.
10. Швайка, Л. А. Планування діяльності підприємства [Текст] : навчальний посібник / Л. А. Швайка. - Львів : Магнолія плюс, 2004. - 264 с.

### **РЕЗЮМЕ**

*Лесь Анастасія*

#### **Концептуальные основы формирования экологических программ в сельском хозяйстве**

В статье уточнено значение термина «экологическая программа». Определены теоретические и методологические основы формирования экологических программ. Приведены основные требования, которым должны соответствовать экологические программы в сельском хозяйстве.

### **RESUME**

*Les' Anastasia*

#### **Conceptual bases of working out the ecological programs in agriculture**

The paper specifies the concept of the term "ecological program". It determines theoretical and methodological basis of the ecological program development. It presents the essential requirements for the ecological programs in agriculture.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*

Світлана ЛИСЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і менеджменту,  
Красноармійський індустріальний інститут ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Юлія МОІСЄЄВА

асистент кафедри економіки і менеджменту,  
Красноармійський індустріальний інститут ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МОНІТОРИНГ» В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

*Розглянуто сутність поняття «моніторинг», його визначення в різних сферах застосування. Охарактеризовано методичні підходи, принципи та задачі організації процесу моніторингу інвестиційної діяльності.*

**Ключові слова:** моніторинг, моніторинг інвестиційної діяльності, аналіз, контроль.

Наслідки фінансово-економічної кризи негативно впливають на більшість економік світу, в тому числі - і на економіку України. Одним з напрямів запобігання таким процесам є активізація інвестиційної діяльності, що має безпосередню дію на економічний розвиток держави. Інвестиційної активності можливо досягти за умови створення привабливого інвестиційного клімату. У свою чергу це вимагає наявності достовірного інформаційного забезпечення про рівень інвестиційної привабливості, а також методів організації збору, обробки та аналізу інформації про інвестиційні процеси.

Спостереження у реальному часі за економічними процесами, комплексна оцінка інвестиційного потенціалу і прийняття на основі цього обґрунтованих управлінських рішень можливе завдяки організації якісної системи моніторингу.

Значний внесок у дослідженні питань соціально-економічного моніторингу належить Г. В. Бушмелевій, Д. Д. Гуровій, І. О. Кузнецовій, М. Л. Малишеву, І. Ю. Шиндеровській та ін. Проблеми моніторингу інвестиційних проектів та інвестиційної діяльності досліджували такі вітчизняні вчені-економісти, як: І. О. Бланк, Т. В. Майорова, О. Г. Пенькова, А. А. Пересада.

Незважаючи на те, що сьогодні моніторинг достатньо широко використовується у сфері управління та в економіці, ця проблематика потребує більшої наукової розробки методологічних та прикладних аспектів в інвестиційній сфері.

Метою статті є визначення методологічних підходів до моніторингу інвестиційної діяльності.

Моніторингові дослідження використовуються у багатьох науках та сферах практичної діяльності. Найбільш активне застосування зазначеного методу як найважливішого засобу інформаційного забезпечення відбулося в екології, соціології, економіці, медицині. Використовуючи його як інструмент для дослідження, кожна сфера трактує це поняття по-різному. Надання інформації для прийняття управлінських рішень, тобто сфера управління, є основною для практичного застосування моніторингу.

Саме поняття «моніторинг» становить інтерес із

погляду його теоретичного аналізу, тому що немає однозначного його тлумачення, адже вивчається й використовується в межах різних сфер діяльності. Складність формулювання пов'язана також із належністю терміна як сфері науки, так і сфері практики. Його можна розглядати і як спосіб дослідження реальності, що використовується в різних науках, і як спосіб забезпечення сфери управління за допомогою надання своєчасної і якісної інформації [1].

Проаналізуємо різні трактування та різні підходи до визначення поняття з метою формування уяви про його сутність і зміст. Часто під моніторингом розуміють постійне спостереження за певним процесом з метою виявлення його відповідності очікуваним результатам [2]. Цей спосіб наукового дослідження найбільшого використання набув у екології та соціології. Саме в цих галузях система моніторингу достатньо відпрацьована та має методологічний апарат.

Термін «моніторинг» вперше застосували в рекомендаціях спеціальної комісії з проблем довкілля при ЮНЕСКО у 1971 р. Він застосовувався переважно в царині дослідження природничими науками стану навколишнього природного середовища, погодних явищ, сезонних кліматичних змін. Пізніше моніторинг почали використовувати в соціології як форму організації проведення соціологічних досліджень [3].

Моніторингом довкілля називають регулярні, виконувані за визначеною програмою спостереження природних середовищ, природних ресурсів, рослинного і тваринного світу, що дозволяють охарактеризувати їх стан і процеси, які відбуваються в них під впливом антропогенної діяльності. У сучасному розумінні екологічний моніторинг є системою режимних довгострокових безперервних спостережень з метою використання одержаної геоекологічної та біоекологічної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень і складання прогнозів динаміки екологічних ситуацій у різних регіонах планети [4, с. 491].

Моніторингові дослідження в екології спрямовані на визначення можливих катастрофічних змін та можливостей їх запобігання. У сфері соціології

моніторинг як вид соціологічного дослідження має високу практичну цінність.

У соціологічній енциклопедії моніторинг (від лат. *monitor* – застережний) характеризується як метод дослідження об'єкта, що передбачає його відстежування і контроль його діяльності (функціонування) з метою прогнозування останньої [5].

Російський вчений-соціолог В. Л. Малишев під час розв'язання проблем, пов'язаних з розробкою теоретико-методологічних основ моніторингу соціально-трудої сфери, визначив її як інтегровану систему безперервного збору, обробки, накопичення, аналізу та інтерпретації соціологічної і статистичної інформації про хід і тенденції розвитку позитивних і негативних процесів у соціально-трудої сфері за допомогою єдиної системи соціолого-статистичних показників [6]. Всебічне вивчення змісту, форм і методів проведення різноманітних моніторингових досліджень, а також практичний досвід вченого дозволив сформулювати теоретично можливі варіанти концепції моніторингу [7, с. 22]:

- цільова концепція, згідно з якою моніторинг визначається як проблемно-орієнтована система, що перекидає певну сферу інформаційних потреб;
- інструментальна концепція, де моніторинг виокремлюється серед інших систем обробки інформації за типом використовуваних засобів і методів (широке застосування вибіркового методу збору даних, комп'ютерна технологія роботи з інформацією і т.п.);
- інтеграційна концепція, в якій моніторинг трактується як результат перегрупування традиційних інформаційно-управлінських функцій, що поєднує елементи соціально-економічної статистики, соціально-економічного та соціологічного аналізу та прогнозування.

Останнім часом моніторингові дослідження активно використовуються в освіті. Найбільший внесок у дослідження цієї проблеми зробив О. М. Майоров. Вченим була розглянута історія становлення моніторингу, визначені методологічні аспекти цієї категорії, побудована класифікація видів моніторингу, сформульовано авторське визначення поняття «моніторинг в освіті». Моніторинг в освіті – це система збору, обробки, зберігання і поширення інформації про освітню систему або окремі її елементи, яка орієнтована на інформаційне забезпечення управління, дозволяє робити висновки про стан об'єкта у будь-який момент часу і дає прогноз його розвитку [8].

Сьогодні моніторинг також широко використовується в біології, медицині, педагогіці, психології, економіці. Поряд з такими видами моніторингу, як глобальний, навколишнього середовища, екологічний, медичний, соціальний, технічний, виокремлюють також економічний моніторинг.

Дослідивши трактування моніторингу у вищезазначених сферах застосування, де він достатньо розроблений у теоретико-методологічному і прикладному аспектах, хочемо зазначити, що основні виявлені підходи можуть бути використані в економіці.

В економічній літературі визначення цього поняття характеризується неоднозначністю та

складністю. Економічний енциклопедичний словник поняття «моніторинг» трактує як безперервне спостереження та аналіз діяльності економічних об'єктів [9, с. 526]. Аналогічно воно тлумачиться в сучасному економічному словнику, але увага акцентується на тому, що моніторинг є складовою системи управління [10]. Українські вчені Г. В. Козаченко, О. М. Антіпов, Г. І. Дібніс подають визначення як спостереження за якимось процесом [11, с. 355]. П. Мілгром, Дж. Робертс тлумачать моніторинг як перевірку виконання контрактних зобов'язань іншою стороною [12, с. 377]. Слід зазначити, що таке тлумачення суттєво відрізняється від інших, воно дає можливість пов'язати моніторинг з інвестиційною діяльністю. А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк визначають його (англ. *monitoring*, від лат. *monitor* – той, що наглядає, попереджає) як систему постійного спостереження за ситуацією та ринком, за виробничою і фінансовою діяльністю підприємства, банку, біржі тощо, а також за реалізацією окремих проектів, зокрема інвестиційних [13, с. 538].

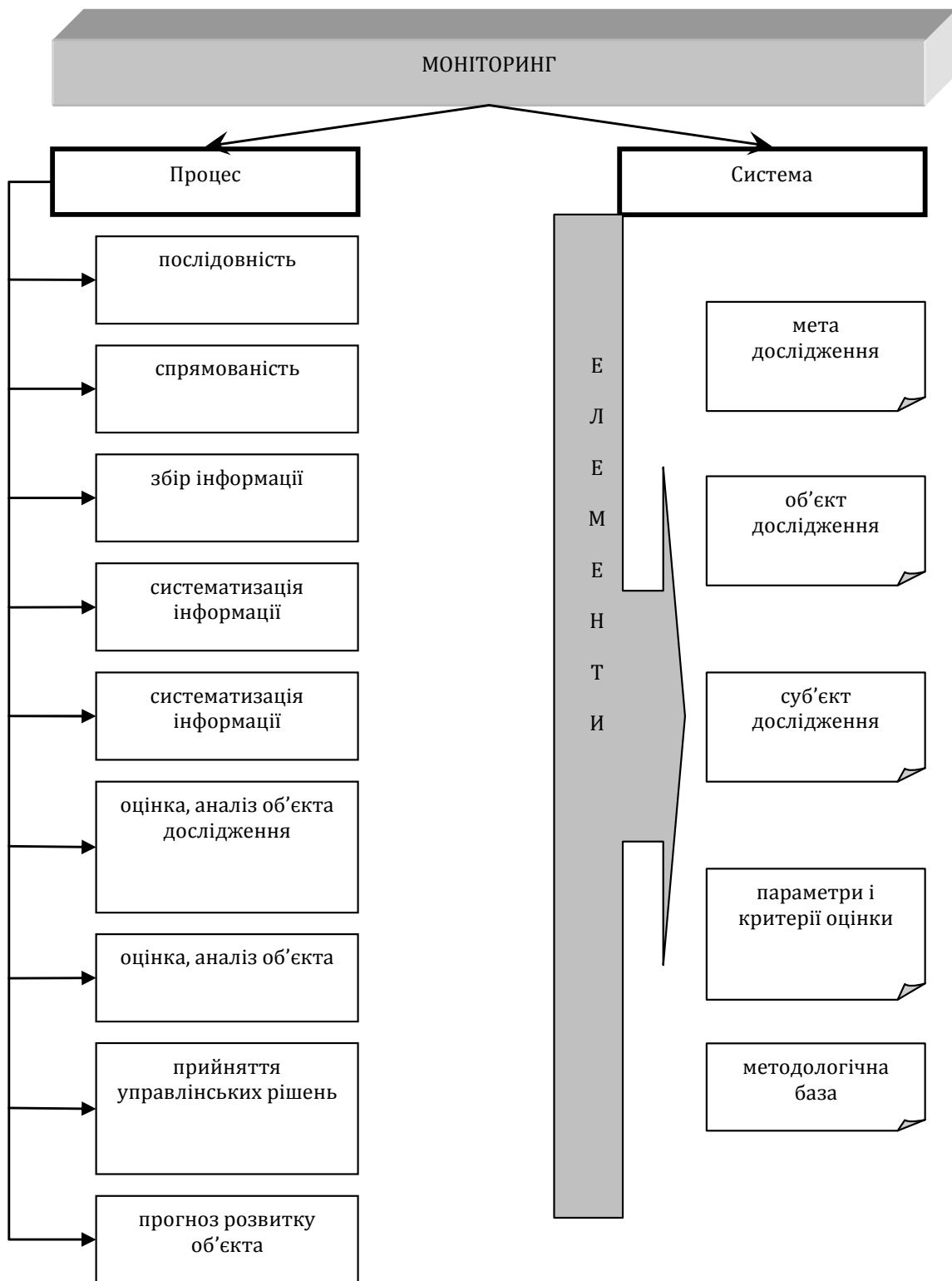
Російський економіст А. Ю. Скрипченко визначає економічний моніторинг як систематичний збір, обробку та аналіз інформації, яка може бути використана для здійснення процесу прийняття управлінських рішень у системі підприємства; опосередковано – для інформування громадськості – або прямо – як інструмент зворотного зв'язку з метою здійснення проектів, оцінки програм та окреслення стратегій. Фахівець не тільки надає власне трактування поняттю економічного моніторингу, але і вважає, що останній виконує одну із трьох організаційних функцій [14]:

1. Виявляє стан критичних або тих, які перебувають у стані зміни, явищ навколишнього середовища, щодо яких буде вироблений план стратегії.
2. Сприяє встановленню взаємовідносин з навколишнім середовищем, при цьому забезпечує зворотній зв'язок стосовно стратегічних програм.
3. Використовується при встановленні відповідності правилам та контрактним зобов'язанням.

Моніторингу властиві складність і спрямованість на результат. На основі [15] моніторинг може бути охарактеризований як процес і як система (див. рис. 1).

Залежно від об'єктів вчені виділяють такі види економічного моніторингу: соціально-економічний, податковий, фінансовий, банківський, інвестиційний. Зупинимось на визначенні сутності досліджуваного явища в інвестиційній сфері.

І. О. Бланк у процесі дослідження систем та методів інвестиційного контролю визначає моніторинг як основу інвестиційного контролінгу: «Система інвестиційного моніторингу – це розроблений на підприємстві механізм постійного спостереження за контрольними показниками інвестиційної діяльності, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених та виявлення причин цих відхилень» [16, с. 119]. Як механізм проведення постійного нагляду та контролю за процесом освоєння інвестицій, розглядають моніторинг інвестиційних проектів Т. В. Майорова [17, с. 252] та А. А. Пересада [18, с. 233]. На думку цих економістів, метою моніторингу інвестиційного проекту є своєчасне



**Рис. 1. Моніторинг як процес і система моніторингу**

виявлення відхилень від календарного плану бюджету, які викликають зниження ефективності інвестиційної діяльності; аналіз причин, які призвели до цих відхилень, та розробка пропозицій з відповідного коригування окремих напрямків інвестиційної діяльності з метою її нормалізації та підвищення ефективності [17; 18].

Український науковець О. Г. Пенькова у своїй праці

дослідила теоретико - методичні засади та практичні рекомендації щодо побудови системи моніторингу інвестиційної діяльності. Вона визначає його як систему організації безперервних процесів збирання, обробки, аналізу і представлення документованої інформації, яка відбиває основні показники інвестиційної діяльності та тенденції її розвитку в перерізі галузей економіки та окремих підприємств з

метою інформаційного забезпечення різних рівнів управління [19].

Таким чином, можна констатувати, що моніторинг інвестиційної діяльності як інформаційна складова управлінського процесу об'єднує функції спостереження, аналізу, оцінки та прогностичну.

На наукове визначення досліджуваного поняття «моніторинг» впливають специфічні особливості сфери застосування, ступінь опрацювання та розробки методологічного інструментарію. Системам моніторингу притаманні загальні ознаки, які дозволяють визначити моніторинг як самостійне науково-практичне явище.

Аналіз останніх наукових публікації з питань моніторингових досліджень дозволяє виділити основні принципи системи моніторингу:

- цільова спрямованість;
- системність;
- безперервність та тривалість досліджень;
- періодичність зняття інформації;
- комплексність;
- об'єктивність одержання та оброблення інформації;
- зіставність показників у часі;
- перспективність моніторингових досліджень.

Моніторинг стає дієвим засобом інвестиційної політики за умови своєчасного регулярного надходження якісної інформації до учасників інвестиційного процесу. До основних задач моніторингу інвестиційної діяльності слід зарахувати:

- організацію безперервного спостереження за об'єктом дослідження та формування системи інформативних показників;
- оцінку та аналіз отриманої інформації та виявлення причин, що призвели до відхилення від запланованих результатів;
- забезпечення учасників інвестиційної діяльності об'єктивною інформацією, що отримана під час моніторингових досліджень;
- прогнозування розвитку та надання рекомендацій щодо уникнення або зниження негативних наслідків на об'єкт дослідження.

При невизначеності та мінливості результатів інвестування розроблена система моніторингу повинна коригуватися при зміні інвестиційного середовища

Проблемою інвестиційного моніторингу є формування методичної стратегії, яка базується на економічному аналізі статистичних показників. Інформаційною основою таких досліджень є база систематизованих показників, які надходять із різних джерел: показники діяльності суб'єктів інвестиційної діяльності (обсяг інвестиційних ресурсів, зміна структури інвестицій, ефективність інвестиційної діяльності); інформаційні ресурси про стан нормативно-правового забезпечення інвестиційного процесу. Тому на сучасному етапі розвитку економіки України для підвищення інвестиційної активності актуальними стають питання розробки системи показників, які характеризують стан інвестиційної діяльності на мікро- та макrorівнях економіки.

У сучасних умовах економічного розвитку, який характеризуються нестабільністю, швидкістю змін, повторюваністю кризових явищ та зростання ролі інформації в процесі управління, необхідними є

інформаційні центри на регіональному рівні, які б систематизували інформаційні ресурси та формували бази даних для учасників інвестиційного процесу. Функціонування таких центрів потребує спеціальних знань та вмінь, професійної підготовки, а також створення комплексних автоматизованих систем інформаційно-аналітичної підтримки прийняття інвестиційних управлінських рішень на основі сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій.

Таким чином, інвестиційний моніторинг передбачає безперервне спостереження, обробку, аналіз, оцінку стану інвестиційного ринку та надання якісної своєчасної інформації учасникам інвестиційного процесу для прийняття управлінських рішень. Використання моніторингу в інвестиційній сфері дозволить підвищити ефективність управління інвестиційною діяльністю. Аналіз засвідчив, що ще існує низька не вирішених проблем, а саме - подальшого вивчення потребують питання методологічного і прикладного характеру здійснення моніторингових досліджень інвестиційної діяльності в частині розробки системи показників, які характеризують стан інвестиційної діяльності на всіх рівнях економіки.

### Список літератури

1. Гурова, Д. Д. Поняття "моніторинг" при вивченні курсу "моніторинг туристського ринку" / Д. Д. Гурова // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах. Збірник наукових праць. – 2011. - №13. - С.65-70.
2. Шиндеровская, И. Ю. Концептуальный подход к определению понятия "региональный социально-экономический мониторинг" [Текст] / И. Ю. Шиндеровская // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - № 3. - Т. 1 – С. 194-198.
3. Кузнецова, І. О. Моніторинг як складова процесу управління підприємством хлібопродуктів: теорія та методологія: монографія [Текст] / І. О. Кузнецова. – О.: Друкарський дім, 2009. – 228 с.
4. Васюкова, Г. Т. Екологія : підручник. / Г. Т. Васюкова, О. І. Ярошева – К.: Кондор, 2009. – 524с.
5. Социологическая энциклопедия: В 2 т. Т. 1. / Руководитель научного проекта Г. Ю. Семгин. – М.: Мысль, 2003. – 694 с.
6. Малышев, М. Л. Мониторинг в системе управления социально-трудовой сферой: дис. ...д-ра соц. наук 22.00.08 / М. Л. Малышев; Московский гос. соц. ун-т. – М., 2005. - 399с.
7. Малышев, М. Л. Мониторинг социально-трудовой сферы: учеб. пособие [Текст] / М.Л.Малышев. – М.: Издательство РГСУ «Союз»; «Перспектива», 2007. – 276с.
8. Майоров, А. Н. Мониторинг в образовании. Книга 1 [Текст] / А. Н. Майоров. – СПб.: Издательство «Образование-Культура», 1998. – 344с.
9. Кураков, Л. П. Экономический энциклопедический словарь [Текст] / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2005. – 1030с.
10. Современный экономический словарь [уклад. Б.А. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Б. Стародубцева.]. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 480 с.
11. Управління інвестиціями на підприємстві [Текст] / [Козаченко Г. В., Антіпов О. М., Ляшенко О. М., Дібіс Г. І.]. – К.: Лібра, 2004. – 368 с.
12. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Пер. с англ. И. В. Розмаинского, Д. Е. Тетерина, К. А. Холодиллина ; под редакцией И. И. Елисеевой и В. Л. Тамбовцева — СПб. : Экономическая школа, 2001. — Т. 2 – 424 с.
13. Загородній, А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К.:Знання, 2007. – 1072 с.
14. Скрипченко, А. Ю. Направлення устійливого розвитку

---

організацій потребителської кооперації: дис. ...  
к.э.н.:08.00.05 / А. Ю. Скрипченко; Белгородский  
университет потребительской кооперации. – Б., 2004.- 222  
с.

15. Кузьмин, М. Н. Мониторинг как составная часть информационного обеспечения процесса управления [Электронный ресурс] // Электронное периодическое научное издание "Системное управление". – 2009. – Выпуск 1. – Режим доступа: [http://sisupr.mrsu.ru/2009-1/pdf/17\\_Kuzmin.pdf](http://sisupr.mrsu.ru/2009-1/pdf/17_Kuzmin.pdf)
16. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент [Текст] / И. А. Бланк – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
17. Майорова, Т. В. Інвестиційна діяльність: навч. посібник [Текст] / Майорова Т.В. – ЦУЛ, 2004. – 376 с.
18. Пересада, А. А. Інвестування: навч. Посібник [Текст] / А. А. Пересада. – К.: КНЕУ, 2004. – 250 с.
19. Пенькова, О. Г. Організаційно-методичні засади моніторингу інвестиційної діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон.наук: 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / О. Г. Пенькова; Уманський держ. педагогічний ун-т ім. П.Г.Тичини. — Умань, 2006. — 20 с.
20. Бушмелева, Г. В. Содержание категории «мониторинг социально-экономических и экологических процессов» [Электронный ресурс] /, Г. В. Бушмелева // Управление общественными и экономическими системами.- 2006.- № 2. – Режим доступа: <http://www.bali.ostu.ru/umc/arhiv/2006/2/Bushmeleva.pdf>.

## РЕЗЮМЕ

*Лысенко Светлана, Моисеева Юлия*

### **Методологические подходы к определению понятия «мониторинг» в инвестиционной деятельности**

В статье рассмотрена суть понятия «мониторинг», его определение в различных областях применения. Определены методологические подходы, принципы и задачи организации процесса мониторинга инвестиционной деятельности

## RESUME

*Lysenko Svitlana, Moisieieva Yulia*

### **Methodological approaches to definition of the concept «monitoring» in the investment activity**

The essence of concept «monitoring» and its definition in various scopes are considered in the article. Methodological approaches, principles and objectives of the organization of the monitoring of investment activity are defined.

*Стаття надійшла до редакції 07.04.2012 р.*



## ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ПРОГНОЗНИХ МОДЕЛЕЙ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

*У статті розглянуто нормативно-правове та методичне підґрунтя для побудови моделей прогнозування економічних показників. Визначено переваги і недоліки застосування лінійних регресій, моделей векторної авторегресії, моделей часових рядів із структурними змінами та симулятивних макроекономічних моделей. Виявлено особливості побудови економетричних моделей з урахуванням впливу заходів державного регулювання економіки.*

**Ключові слова:** економетрична модель, прогноз, державне регулювання економіки.

Математичне моделювання економічних явищ і процесів стало невід'ємною частиною багатьох досліджень протягом останніх десятиліть. Перші спроби формалізувати залежності між економічними змінними датуються ще XVII століттям та розкриті у творах Ч. Девентаанта, Г. Кінга, У. Петті. Із ускладненням економічного життя, інтернаціоналізацією та глобалізацією соціально-економічних процесів однією з основних цілей моделювання економіки стало вироблення якомога точніших прогнозів стосовно регіональних, макроекономічних показників розвитку країни. Цьому сприяв і активний розвиток статистичного й математичного апарату моделювання у другій половині XX століття, а також удосконалення інформаційних технологій.

Необхідність прогнозування у сфері державного регулювання економіки обґрунтовується багатьма дослідниками та вже є обов'язковим етапом розробки планів та бюджетів як загальнодержавного, так і регіонального розвитку. Прогнозування дозволяє перейти від реактивного управління, що базується на реакціях системи на поточні проблеми, до проактивного державного регулювання, що своєчасно розпізнає вірогідні погрози й нові можливості майбутнього [4, с. 95].

Проведені раніше дослідження показали, що розробка прогнозів є важливою передумовою створення системи індикаторів регіонального розвитку [1], формування сценаріїв соціально-економічного розвитку країни та регіону [3], складання національних та регіональних бюджетів та вирішення багатьох інших завдань державного регулювання економіки.

Проблеми прогнозування показників національної економіки розглядалися у роботах таких науковців, як Геєць В. М., Євсєєва О. О., Малиш Н. А., Пакулін С. Л.

Методичні підходи до побудови прогнозних моделей економічного розвитку, зокрема питання застосування тих чи інших інструментів моделювання, проаналізовані у працях зарубіжних вчених Вебба Г. Р., Клейна М. В., Маккрекена М. С. та інших.

Якщо теоретико-методологічні аспекти моделювання та прогнозування економічного

розвитку є достатньо дослідженими, то особливості використання економіко-математичних методів для України розглядаються лише в поодиноких роботах, зокрема в [3]. Тож аналіз підходів до моделювання макроекономічних явищ і процесів в Україні потребує особливої уваги.

Метою статті є виявлення особливостей побудови моделей макроекономічного прогнозування та розробка рекомендацій щодо їх удосконалення.

Для досягнення цілей статті у дослідження було окреслено наступні задачі:

- визначити нормативно-правове та методичне підґрунтя побудови прогнозних макроекономічних моделей;
- проаналізувати якість державних макроекономічних прогнозів;
- виявити особливості застосування статистичного апарату для прогнозування макроекономічної ситуації в країні;
- визначити пріоритетні підходи до побудови економетричних моделей прогнозування макроекономічної ситуації з мінливою кон'юктурою.

Необхідність удосконалення процесу складання державних прогнозних та програмних документів була визначена ще у 2006 році у Розпорядженні КМУ від 4.10.2006 № 504-р, в якому зазначено, що «державне прогнозування економічного і соціального розвитку – науково обґрунтоване передбачення напрямів розвитку країни, окремих галузей економіки або окремих адміністративно-територіальних одиниць, можливого стану економіки та соціальної сфери в майбутньому, а також альтернативних шляхів і строків досягнення параметрів економічного і соціального розвитку» [7].

Розробка прогнозів соціально-економічного розвитку має базуватися на принципі науковості, який забезпечується розробленням прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку на науковій основі, постійним удосконаленням методології та використанням світового досвіду в галузі прогнозування та розроблення програм економічного і соціального

розвитку [7].

Відповідно до Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» встановлено порядок розробки прогнозів і програм соціально-економічного розвитку на короткострокову, середньострокову та довгострокову перспективу [5].

Аналіз прогнозів макроекономічних показників на короткострокову перспективу демонструє високий рівень похибок, що фактично нівелює результати прогнозування, а також викривляє пов'язані показники – доходи і видатки бюджету, обсяги дефіциту бюджету тощо.

При розробці прогнозних макроекономічних показників використовується переважно методика прямих розрахунків (детерміністичні моделі), методи експертних оцінок, які не дозволяють системно підходити до аналізу економічної ситуації в цілому. Побудова детерміністичних моделей ґрунтується на

припущенні про стале (або відкориговане на відповідний коефіцієнт) співвідношення окремих економічних показників. За такою методикою, наприклад, обчислюються прогнозні надходження з податку на додану вартість [6].

Оскільки відсутня формальна процедура отримання цих показників, з'являється можливість їх довільної і неузгодженої зміни, що знижує достовірність прогнозів. Так у Постанові Кабінету Міністрів України №701 [9] прогнозні макроекономічні показники на 2011 рік змінювалися вже двічі за вказаний період. Відсутність професійних прогнозних оцінок основних показників макроекономічного розвитку тягне до витрат, що вимірюються навіть не у відсотках, а в разях [1].

Для прикладу зіставимо прогнозні показники соціального і економічного розвитку на 2010 рік [8] з фактичними даними, зафіксованими офіційною статистикою (див. табл. 1).

Таблиця 1. Прогнозні та фактичні макроекономічні показники економічного і соціального розвитку України на 2010 рік\*

Показник	Прогноз	Факт
Індекс споживчих цін, %	113,1	109,1
Індекс цін виробників промислової продукції, %	114,4	118,7
Прибуток прибуткових підприємств, млрд. грн.	174,2	76,4
Номінальна середньомісячна заробітна плата працівників, грн.	2245	2239
Сальдо торговельного балансу, млн. дол. США	-1903	-9309,4
Рівень безробіття за методологією МОП, %	8,1	8,1
Зростання ВВП, % до попереднього року	103,7	104,2

\* Сформовано автором за даними [8], Державна служба статистики України

Як бачимо з табл. 1, у прогнозі було переоцінено індекс споживчих цін (помилка у 4%, що становить понад 30% приросту цін), прибуток прибуткових підприємств в 2,28 раза, недооцінено від'ємне сальдо торговельного балансу в 4,9 раза тощо.

Усе це свідчить про необхідність зваженого підходу до розробки прогнозів, що може бути реалізоване за рахунок застосування математичних моделей.

Підготовка економіко-математичних моделей прогнозування передбачає наявність переліку якісних та кількісних показників, що лягають в основу моделі. На цьому етапі важливу роль відіграє дослідник, що володіє методами, спеціальними знаннями з предмета дослідження та вміє обґрунтувати специфікацію моделі. При цьому побудова будь-якої прогнозної моделі має ґрунтуватися на системі принципів [4]:

- системності;
- адекватності;
- альтернативності.

Крім того, модель має пройти валідацію та верифікацію.

Недотримання цих принципів викликає явища невідповідності моделі реальному процесу та наявності в ній багатьох недоліків, що унеможливають її подальше використання.

При прогнозуванні соціально-економічного розвитку країни використовуються моделі економічної бази, моделі «витрати-випуск» та економетричні.

Залежно від того, хто посідає провідні позиції, висуваючи цілі і завдання, розробляючи заходи і програми, виділяють три моделі [2]:

- «згори – вниз», коли рішення приймають на вищих

рівнях управління, а потім доводять їх до нижчих рівнів і до конкретних виконавців;

- «знизу – вгору», за якої формування політики починається з низових структур державного управління, коли активно залучаються громадські групи і організації, що беруть участь у розробленні і здійсненні різних програм і проєктів;

- змішана модель, яка об'єднує два попередніх підходи, тобто передбачає механізм залучення до розроблення політики громадян і державних службовців за сильного централізованого управління.

Однак побудова багатопланової оцінки національних та регіональних соціально-економічних рішень передбачає врахування злагоженості інтересів усіх учасників процесу, впливу цих рішень на соціально-економічну, екологічну, політичну ситуації в країні або в регіоні. Забезпечити таку узгодженість здатна лише система моделей, що може відтворити функціонування національної або регіональної соціально-економічної системи у часі і просторі та врахувати як передбачувані, так і непередбачувані зміни в економічній політиці уряду.

Найпоширенішими кількісними засобами побудови сучасних емпіричних моделей економічного розвитку є економетричне моделювання, особливо використання лінійної регресії у формі структурних моделей або моделей часових рядів. Останні набули особливої популярності у формуванні наукових передбачень розвитку окремих територій [3]. В основу такого моделювання закладається екстраполяція певної закономірності (для структурних моделей) на інші об'єкти, стан яких прогнозується, або тенденції

(для моделей часових рядів) на майбутні часові періоди. Якщо мова йде про відносно інерційні явища, динаміка яких екстраполюється на короткий термін, то використання регресійного аналізу та аналізу трендів є достатньо обґрунтованим. Такий прогноз може бути доцільним для окремих соціально-економічних показників розвитку країни, виражених в абсолютних одиницях, наприклад, для валового внутрішнього продукту, середнього рівня заробітної плати, обсягу промислового виробництва тощо.

У той же час, коли мова йде про середньо- та довгострокове прогнозування, що має за мету спрогнозувати вектори розвитку економіки країни внаслідок проведення тієї чи іншої політики, системи заходів державного регулювання, методи екстраполяції виявляються недоцільними.

Р. Лукас, зокрема, критикував використання економетричних моделей для прогнозування впливу державної економічної політики [11, с. 28]. Його критика ґрунтувалася на факті, що передбачення впливу економічної політики не будуть достовірними, оскільки метод екстраполяції, закладений в основу економетричного моделювання, не може врахувати вплив тих заходів економічної політики, які досі не застосовувалися.

Тож подібна модель буде позбавлена необхідного фактору впливу на результуючу ознаку, що містить заходи новітньої економічної політики, яка впроваджується в регіоні внаслідок зміни стратегічних пріоритетів розвитку, посилення впливу міжнародних подій, кризових явищ, фундаментальних реформ тощо.

На сьогодні більш досконалими інструментами виступають моделі векторної авторегресії (VAR-моделі), які дозволяють врахувати як одноразові інновації у політиці, так і повну зміну правил її здійснення на місцевому чи загальнонаціональному рівні. Моделі векторної авторегресії є моделями багатовимірних часових рядів.

Методологічною основою VAR-моделей виступає певною мірою інструменталістський підхід у науці, що у випадку побудови прогнозів нехтує теорію тоді, коли модель надає достовірні прогнози. VAR-моделі якраз можуть математично забезпечити отримання правдоподібних числових значень окремих економічних показників, втім їх структура може й суперечити тій теоретичній базі або доктрині, яка панує на момент створення моделі.

Моделі векторної авторегресії мають низку недоліків:

- вони не завжди ідентифікуються;
- побудовані прогнози іноді виявляються хибними;
- із збільшенням періоду прогнозування значно зростає кількість параметрів моделі.

Іншим методом макроекономічного моделювання є аналіз часових рядів при наявності структурних змін, під якими розуміється одночасні зміни характеру тенденції часового ряду, що викликаються структурними змінами в економіці. У цьому випадку, починаючи з деякого моменту часу  $t$ , відбувається зміна характеру динаміки досліджуваного показника, що призводить до зміни параметрів тренду, який описує цю динаміку.

Значущість вказаних змін може бути оцінена шляхом побудови трьох регресій: першої – що описує тенденцію ряду до вказаних змін, другої – після

вказаних змін, третьої – загальної, яка нехтує часткові зміни у динаміці показників. Відповісти на запитання, чи є зміни настільки вагомими, що змінюють вектор динаміки показників розвитку національної економіки, дозволяє проведення одного з тестів: тесту Чоу або тесту Гуйараті. Недоліком вказаного методу побудови моделей для прогнозування є використання екстраполяції тренду, при цьому введені зміни в політиці вже мають бути відомими дослідникові.

Поряд із значним спрощенням та недосконалістю побудованих моделей прогнозування, що базуються лише на екстраполяції, можна виділити ті, які навпаки ускладнюють об'єкт вивчення у зв'язку із введенням значних деталізованих описів у формалізованому вигляді (змінних, параметрів, додаткових рівнянь).

Одним з методологічних підходів до побудови прогнозних макроекономічних моделей є створення комплексних моделей функціонування національної економіки, що описують взаємозв'язок не лише між ключовими макроекономічними показниками, а також між другорядними, значення яких формується під впливом результатів діяльності тієї чи іншої галузі або сектору економіки. Їх основною ознакою є масивність – велика кількість змінних, що обраховується кількома сотнями або тисячами, а також рівнянь, які описують зв'язки між ними. Надалі для прогнозування тих чи інших явищ в економіці використовують окремі блоки такої моделі.

Серед подібних можна виділити модель *Informetrica* для економіки Канади, розроблену на початку 90-х років ХХ століття, що мала за мету описати взаємозв'язок між основними секторами економіки, відбивала основні макроекономічні показники та залежність між ними [10]. У моделі міститься майже 10000 змінних, що характеризують чотири основних складових: кінцевий попит, доходи та активність промисловості, доходи за галузями економіки, сукупну пропозицію. Було розглянуто 64 категорії споживчих витрат, державні видатки за функціональним призначенням, 75 категорій експорту, 83 категорії імпорту, капітальні інвестиції у майже 60 категорій промисловості, прогнози для житлового будівництва.

Макроекономічна модель Франції була розроблена у 1960-х роках і мала назву FIFI. У ній було 2000 рівнянь, до яких входили такі, що характеризували поведінку суб'єктів господарювання та елементи фінансового моделювання [2].

Існували подібні макроекономічні моделі й для економіки України. Серед них – макромодель економіки України-1, яку розроблено фахівцями Інституту економіки і прогнозування НАН України, модель призначена для середньострокових прогнозів розвитку ключових макроекономічних показників; макроекономічна модель прогнозування УКР-МАКРОЗ, що має блокову структуру та містить шість підсистем: виробництво, зайнятість і безробіття, фонди та капітальні вкладення, фінанси та податки, соціальна сфера, ринок товарів і послуг; моделююча система «Бюджет», що розроблена Інститутом кібернетики ім. В. М. Глушкова НАН України та призначена для розв'язання завдань бюджетного та макроекономічного моделювання, і слугує для середньострокового прогнозування [2].

Вищевказані моделі становлять лінійні багатофакторні регресії. Головною умовою їх успішного застосування для прогнозування є щорічне

(щоквартальне) оновлення вибірки, за якою обчислюються параметри, що дозволить враховувати зміни тенденції розвитку економіки та окремих показників, незважаючи на той факт, що в основі їх побудови є метод екстраполяції. Імітаційне моделювання із використанням системи одночасних рівнянь (симультивних моделей) у свою чергу дозволить передбачати декілька сценаріїв розвитку макроекономічної ситуації.

Теоретичні моделі, які описують макроекономічну ситуацію країни, мають знаходити своє застосування на практиці. Адже більш-менш точний теоретичний опис макроекономічних явищ і процесів не є достатнім для життєздатності моделі. Вона також має бути апробована на емпіричних даних та вирішувати поставлені економічні й політичні задачі.

Враховуючи значну мінливість економіки, швидко появу та зникнення окремих інституційних впливів, короткострокових факторів, наразі недоцільно створювати довгострокові моделі, окрім тих, що описують переважно інерційні соціально-економічні та політичні явища, на які слабо впливають зовнішні фактори і які розвиваються за власними законами.

При створенні системи прогнозних показників розвитку економіки пропонується використовувати сучасні новітні методи економетричного моделювання, що певною мірою позбавлені недоліків структурних економетричних моделей, – це методи векторної авторегресії, використання часових рядів при наявності структурних змін, імітаційного моделювання з побудовою симультивних моделей. Це дозволить отримати більш точні передбачення значень основних статистичних показників, а отже, приймати зважені рішення щодо формування бюджету, використання інструментів та важелів економічної політики.

### Список літератури

1. Євсєєва, О. О. Методичний підхід до розробки системи індикаторів і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону [Текст] / О. О. Євсєєва / Економічний простір. – 2011. - №46. – С. 62-73.
2. Малиш, Н. А. Теоретичні засади побудови макроекономічних моделей державної політики [Електронний ресурс] / Н. А. Малиш // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. - №2 (38). – Режим доступу до ресурсу: <http://ifs.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2010-2/doc/1/06.pdf>.
3. Недобєга, О. О. Розробка сценаріїв соціально-економічного розвитку регіону [Електронний ресурс] / О. О. Недобєга // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011 р. - №7. ч.2. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VISUNU/2011\\_7\\_2/Nedobega.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VISUNU/2011_7_2/Nedobega.pdf).
4. Пакулін, С. Л. Методологічні основи прогнозування соціально-економічного розвитку [Текст] / С. Л. Пакулін // Економічний простір. – 2011. - № 52/2. – С. 95-108.
5. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України [Електронний ресурс]: закон України від 23.03.2000 №1602-III / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua/?nreg=1602-14>.
6. Про затвердження Методики прогнозування надходжень податку на додану вартість [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 31.08.2004 №545 / Міністерство фінансів України. - Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1202-04>.

7. Про схвалення Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 2006 р. №504-р / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=504-2006-%FO>.
8. Про схвалення основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2010 рік [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2009 р. №973 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=973-2009-%EF>.
9. Про схвалення основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2011 рік [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 11 серпня 2010 р. №701 / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=701-2010-%EF>.
10. McCracken, M. C. Infrastructure and the Canadian Economy: The macroeconomic impacts [Text] / Michael C. McCracken, Carl A. Sonnen // Infrastructure and competitiveness: the tenth John Deutsch Roundtable on Economic Policy. Editors Jack M. Mintz, Ross S. Preston. – John Deutsch Institute, 1994. – P. 123-170.
11. Webb, H. R. Two approaches to macroeconomic forecasting [Text] / H. R. Webb // Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly, Vol. 85/3. – 1999. – P. 23-40.

### РЕЗЮМЕ

Ляховец Елена

#### Особенности построения прогнозных моделей в системе государственного регулирования экономики

В статье рассмотрены нормативно-правовые и методические основы построения моделей прогнозирования экономических показателей. Определены преимущества и недостатки использования линейных регрессий, моделей векторной авторегрессии, моделей временных рядов со структурными изменениями и симулятивных макроэкономических моделей. Выявлены особенности построения эконометрических моделей с учетом влияния мер государственного регулирования экономики.

### RESUME

Liakhovets' Olena

#### The peculiarities of forecasting models construction in the system of government regulation of the economy

The legal and methodological basis for building models to predict economic performance are considered in the article. The advantages and disadvantages of using linear regression models, vector autoregression, time series models with structural changes and simultaneous macroeconomic models are determined. The peculiarities of the econometric models construction considering the impact of government economic regulation are revealed.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2012 р.

**Валерій МИКИТЮК**

кандидат економічних наук,  
професор кафедри аналізу і статистики імені І. В. Поповича

**Світлана ВАСИЛЕНКО**

аспірантка,  
Житомирський національний агроекологічний університет

## **АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У ВИРОБНИЦТВІ І РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА**

*У статті визначено роль і місце особистих селянських господарств у продовольчій безпеці країни. На підставі результатів опитування за допомогою спеціально розроблених анкет вивчено сучасний стан діяльності особистих селянських господарств та виявлено основні проблеми, що існують у галузі скотарства. Запропоновано шляхи подолання негативних явищ.*

**Ключові слова:** особисті селянські господарства, діяльність господарств, виробництво, реалізація, продукція скотарства.

Продукція скотарства відіграє суттєву роль у забезпеченні населення незамінними продуктами харчування – молоком та яловичиною. Молоко містить усі необхідні речовини і в найсприятливішому співвідношенні. З нього виготовляють різні продукти харчування – вершкове масло, сири, кисле молоко, ряжанку, кефір тощо. Яловичина і телятина відзначаються високими смаковими якостями і користуються підвищеним попитом у населення. У раціоні людини на ці продукти має припадати 50 % загальної потреби у тваринному білку. За рахунок молочного скотарства у нашій країні виробляють 99 % молока і 64 % м'яса [13, с. 125]. Водночас отримують шкіряну сировину, побічні продукти забою та цінне органічне добриво.

Визначальна роль у забезпеченні населення країни високоякісними продуктами харчування належить особистим селянським господарствам. Саме вони в період кризи та скорочення виробництва в сільськогосподарських підприємствах посідають домінуючу позицію у життєдіяльності населення. На відміну від великих аграрних підприємств, які мають значні земельні площі, господарства населення відносяться до дрібних, проте мають вагомий вплив на рівень продовольчої безпеки нашої держави.

Ситуація, яка склалась протягом останніх років в Україні, свідчить про те, що приватний сектор, а це особисті селянські господарства, виробляє значну частину окремих видів сільськогосподарської продукції. Так у 2010 р. на особисті селянські господарства припадало 75,5 % виробництва яловичини та 80,4 % молока. З огляду на це завжди актуальними є питання діяльності особистих селянських господарств, які відображені у наукових публікаціях відомих вітчизняних дослідників, а саме П. Березівського [2], В. Бойка [3], В. Збарського [4], М. Ільчука [5], П. Канінського [6], В. Месель-Веселяка [7], Т. Мостенської [8], М. Пархомця [10], П. Саблука [3], О. Шпичака [9] П. Щепієнка [14] та інших. Водночас подальшого вивчення та розв'язку потребує проблема забезпечення м'ясо – молочної промисловості

високоякісною сировиною і в належних обсягах.

Мета нашої статті – проаналізувати сучасний стан та особливості діяльності особистих селянських господарств Житомирської області з точки зору реалізації виробленої продукції скотарства.

У ході дослідження були сформульовані наступні завдання:

- вивчити сучасний стан діяльності особистих селянських господарств;
- виявити проблеми, що існують у галузі скотарства;
- запропонувати шляхи подолання негативних явищ.

Особисті селянські господарства — це особлива, заснована на приватній власності форма господарювання селян (як фізичних осіб), що здійснює виробництво, переробку, споживання сільськогосподарської продукції та реалізацію її надлишків [4, с. 27].

Досліджуючи діяльність особистих селянських господарств попередніх років у Житомирському регіоні, ми зробили висновок про існування невирішених проблем реалізації виробленої продукції. Незважаючи на те, що особисті селянські господарства в 2010 р. виробили 74,1 % яловичини і телятини та 84,6 % молока, обсяги виробленої продукції не задовольняють потреби населення в м'ясі, молоці та продуктах їх переробки, а переробку промисловість - у сировині.

Чисельність поголів'я корів і продуктивність худоби належать до факторів, які вирішальним чином впливають на обсяг виробництва продукції тваринництва, рівень розвитку молочної і м'ясної промисловості, забезпечення населення достатньою кількістю найцінніших продуктів харчування [3, с. 36].

З метою виявлення проблем особистих селянських господарств було проведено опитування їхніх власників за допомогою спеціально розроблених анкет відповідно до методики, розробленої науковцями ННЦ „Інститут аграрної економіки“ УААН [9, с. 41]. Об'єктом опитування стали особисті селянські господарства Житомирської області.

Результативність анкетування – 137 господарств, що склали 100 % від загальної кількості респондентів. Цільова аудиторія обстеження – власники окремих особистих селянських господарств Житомирського області.

За даними анкетного опитування було з'ясовано, що питома вага господарств, у яких в 2011 р. збільшилось поголів'я ВРХ порівняно з 2000 р., становила 26,25 %. Зокрема, 62,22 % господарств, крім корів, утримували ще і молодняк ВРХ. Середньорічний надій на 1 корову у особистих селянських господарствах по області складав 39,13 ц.

Особисті господарства населення виявилися найбільш пристосованими до специфіки перехідного періоду до ринку. Без значних капітальних вкладень вони збільшують виробництво продукції, менш залежні від здорожчання енергоносіїв та інших матеріально – технічних ресурсів. Тому їх можна вважати стабілізуючою формою господарювання, що стримує спад виробництва продукції і за умов

безробіття забезпечує трудову зайнятість селян [7, с. 59].

Вимушене безробіття, низькі заробітні плати селян та ін. призвели до того, що особисті селянські господарства стали найважливішою складовою формування сімейного бюджету та способу життя. Так 47,44 % господарств серед причин утримання поголів'я корів в особистих селянських господарствах виділили потребу у продуктах харчування.

У процесі опитування з'ясувалось, що значну частину продукції скотарства селяни реалізують, а саме 64,91 % молока і 80,15 % м'яса. Реалізація вказаних видів продукції набуває важливого значення, оскільки селяни протягом року отримують доходи. Слід зазначити, що продукція, яка реалізується селянами, не завжди є надлишком у особистому господарстві. Здебільшого селяни змушені продавати вироблену продукцію через нестачу грошей. Для цього сформувались відповідні канали, які зображені в таблиці 1.

Таблиця 1. Канали реалізації продукції скотарства

Види Продукції	Канали реалізації				
	На ринку	Сільськогосподарсь кому підприємству	Заготівельном у пункту	Оптовикам	Іншими каналами
Молоко, %	55,49	8,06	18,93	13,14	6,57
М'ясо, %	13,90	3,62	6,61	62,44	12,70

\* Розраховано автором за даними анкетного опитування, проведеного серед власників особистих селянських господарств у 2011 р.

Аналіз отриманих даних свідчить, що основними каналами реалізації продукції скотарства для особистих селянських господарств є: реалізація молока (55,49 %) – на ринку, реалізація м'яса (62,44 %) – оптовикам. Відсоток респондентів, яких не влаштовують ціни реалізації, становить 76,27 %.

Основні обсяги виробленої продукції скотарства зосереджені у особистих селянських підприємствах. Переробні підприємства при заготівлі сировини отримують близько 20 % від сільськогосподарських підприємств і 80 % від особистих селянських господарств, що унеможливує технологічне забезпечення якості сировини. При виробництві молока селянин не має ні можливостей, ні умов механізованого доїння та охолодження. Через це з такої сировини неможливо зробити високоякісну, конкурентоспроможну продукцію. Тому така сировина оплачується набагато нижче і не відшкодовує витрат селян, що становить проблему.

Слід зазначити, що 62,76% респондентів вважають, що у особистому селянському господарстві вигідно займатись вирощуванням великої рогатої худоби. У результаті господарської діяльності селяни одержують незамінні продукти харчування – молоко та м'ясо, які використовують для власного споживання, а реалізація надлишків є основним джерелом доходів сільських сімей протягом року. Крім того, утримання великої рогатої худоби зумовлює рівень урожайності сільськогосподарських культур, оскільки скотарство є основним постачальником органічних добрив для рослинництва.

З даних опитування видно, що 43,09 % селян погодилися б утримувати більше великої рогатої худоби за умов кращої підтримки з боку держави. Андрійчук В.Г. зазначає, що з усіх галузей народного

господарства найбільш радикального і дієвого державного регулювання та підтримки для нормального розвитку вимагає сільське господарство. Це зумовлено тим, що, по – перше, ця галузь є життєво необхідною в будь-якому суспільстві і розглядається як пріоритетна при обґрунтуванні перспектив соціально-економічного розвитку країни; по – друге, сільськогосподарське виробництво через існування короткострокової і довгострокової проблем не може ефективно розвиватися без стабілізуючого впливу держави [1, с. 592].

Особливе місце і роль у подоланні негативних явищ у тваринництві посідає реалізація Комплексної програми розвитку сільського господарства Житомирської області на 2009 – 2010 роки та на період до 2015 року, розроблена колективом Головного управління агропромислового розвитку Житомирської облдержадміністрації та Інституту сільського господарства Полісся УААН. На основі створення сприятливих економічних умов для виробництва, заготівель і переробки сільськогосподарської продукції, придбання молодняку тварин і птиці, насіння, кормів, добрив, інших матеріалів будуть здійснюватись системні заходи щодо подальшого розвитку особистих селянських господарств, формування особистих господарств як товарного сектору виробництва. Програмою передбачається збільшення товарного виробництва кормів сільськогосподарськими підприємствами для потреб господарств населення, зокрема в рахунок орендної плати за земельні та майнові паї і натуральної оплати праці; сприяння наданню кредитів сільському населенню для будівництва виробничих приміщень, придбання техніки та обладнання; запровадження споживчого

довгострокового кредитування; удосконалення і розширення системи міських продовольчих ринків з сучасними облаштованими торгівельними місцями та надання селянам транспортних, складських послуг [12, с. 37].

Для подолання негативних явищ у галузі, на нашу думку, потрібно здійснити низку заходів, а саме:

- створити приймальні пункти молока від населення з визначенням його якості;
- при утриманні та вирощуванні молодняка великої рогатої худоби понад норму, встановлену переробним підприємством, для заохочування селянина виплачувати йому дотації за здану продукцію;
- забезпечити своєчасні розрахунки за продукцію;
- створити структуру, яка б займалась постачанням виробникам продукції скотарства ветпрепаратів, кормів, обладнання та ін.

Для реалізації вказаних заходів, ми вважаємо, є організація кооперативів. Відповідно до Закону України „Про кооперацію“: кооператив – юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування [11]. Об'єднання особистих селянських господарств у кооперативи, зокрема обслуговуючого типу, які б надавали послуги по собівартості, шукали маловитратні мережі збуту виробленої продукції, створювали умови для покращення її якості, забезпечували постачання необхідними засобами виробництва для збільшення виробництва продукції за доступними цінами та ін. забезпечили б розв'язання цілого переліку соціальних проблем на селі.

Особисті селянські господарства в процесі здійснення аграрної реформи посідають домінуючу роль у виробництві продукції скотарства та забезпеченні населення країни високоякісними м'ясо – молочними продуктами харчування. За результатами соціологічного опитування власників особистих селянських господарств встановлено, що розвиток галузі скотарства регіону характеризується низкою проблем. По – перше, протягом останніх років спостерігається зміна структури виробництва м'ясо – молочної продукції, яка більше як на три чверті належить особистим селянським господарствам, що вимагає зміни організації системи заготівель сировини. По – друге, низький рівень доходів селян, вимушене безробіття змушують утримувати поголів'я великої рогатої худоби, щоб забезпечити трудову зайнятість селян та задовольнити потребу у продуктах харчування. По – третє, низька якість виробленої селянами сировини знижує конкурентоспроможність вітчизняних продуктів на світовому ринку. Можливими шляхами розв'язання зазначених проблем є створення кооперативів та державна підтримка виробників продукції скотарства, що будуть вивчені в перспективі подальших наукових досліджень.

#### Список літератури

1. Андрійчук, В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2004. – 624 с.
2. Березівський, П. С. Економічна ефективність скотарства та шляхи її підвищення / П. С. Березівський. – Львів:

Українські технології, 1998. – 158 с.

3. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні: монографія / П. Т. Саблук, В. І. Бойко, Т. Л. Мостенська [та ін.]; за ред. П. Т. Саблука і В. І. Бойка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.
4. Збарський, В. К. Особисті селянські господарства: місце і роль у продовольчому забезпеченні країни / В. К. Збарський // Агроінком. – 2008. – № 1–2. – С. 27–32.
5. Льчук М. М. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України / М. М. Льчук. – К.: Нічлава, 2004. – 312 с.
6. Канінський, П. К. Розвиток спеціалізації та кооперації в тваринництві зони Лісостепу: монографія / П. К. Канінський. – вид. 2-е, перероб. і доп. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 446 с.
7. Месель-Веселяк, В. Я. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України: монографія / В. Я. Месель-Веселяк, О. В. Мазуренко; під наук. ред. П. Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 198 с.
8. Мостенська, Т. Л. Економічний механізм функціонування молочної промисловості України / Т. Л. Мостенська. – К.: УДУХТ, 2001. – 328 с.
9. Особисті підсобні господарства України – аналіз витрат та ефективності виробництва видів сільськогосподарської продукції / [О. М. Шпичак, П. Т. Саблук, В. П. Ситник та ін.]; за ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 2001. – 237 с.
10. Пархоμεць М. К. Організаційно-економічні основи розвитку молокопродуктового підкомплексу в ринкових умовах: монографія / М. К. Пархоμεць. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 346 с.
11. Про кооперацію: закон України від 10 лип. 2003 р. №1087-ІУ // Економіка АПК. – 2003. – N 9. – С. 142 – 150.
12. Розвиток особистих селянських господарств // Комплексна програма розвитку сільського господарства Житомирської області на 2009 – 2010 роки та на період до 2015 року / Гол. упр. агропромислового розвитку Житомирської облдержадміністрації, Ін-т сільського гос-ва Полісся УААН. – Житомир: Рута, 2009. – С. 34 – 37.
13. Технологія виробництва продукції тваринництва: підручник / [О. Т. Бусенко, В. Д. Столюк, О. Й. Могильний та ін.]; за ред. О.Т. Бусенка. – К.: Вища освіта, 2005. – 496 с.
14. Щепієнко, П. В. М'ясний підкомплекс України (проблеми розвитку та ефективності) / П. В. Щепієнко. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 64 с.

## РЕЗЮМЕ

**Микитюк Валерій, Василенко Светлана**  
**Анализ деятельности личных крестьянских хозяйств в производстве и реализации продукции скотоводства**

В статье определены роль и место личных крестьянских хозяйств в продовольственной безопасности страны. На основании результатов опроса с помощью специально разработанных анкет изучено современное состояние деятельности личных крестьянских хозяйств и выявлены основные проблемы, существующие в отрасли скотоводства. Предложены пути преодоления негативных явлений.

## RESUME

**Mykytyuk Valeriy, Vasylenko Svitlana**  
**Analysis of individual farms in the production and livestock sales**

The article outlines the role and place of private farms in food security. On the basis of the survey results with the help of specially designed questionnaires there has been examined the current state of private farms and the main problems that exist in cattle have been identified.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

## СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Робота присвячена проблемам формування ринку інвестиційних фондів. Визначено сутність та структуру інститутів спільного інвестування як елементу інвестиційного ринку України.*

**Ключові слова:** інвестиції, інститути спільного інвестування, корпоративні інвестиційні фонди, компанії з управління активами.

Дослідження проблеми інвестування економіки завжди знаходилося у центрі уваги наукової думки. Це обумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання загалом.

У сучасних умовах інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у національній економіці, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях. Активізація інвестиційного процесу є одним із найнадійніших механізмів соціально-економічних перетворень.

Сьогодні характеризується доволі високими темпами зростання інвестиційних можливостей населення. Тому досить актуальним є пошук нових ефективних способів здійснення інвестицій. У світовій практиці одним із найдієвіших механізмів, що дозволяє акумулювати ресурси дрібних інвесторів, а також формувати з них значні масиви інвестицій, які вже потім спрямовуються, як правило, в найперспективніші галузі економіки, є інститути спільного інвестування (ІСІ). Крім того, для великих інвес-торів ІСІ також є привабливим інструмен-том, за допомогою якого вони мають змогу розподіляти фінансові ризики по проектах з різним ступенем ризикованості, а також у деяких випадках здійс-нити оптимізацію власних грошових пото-ків.

В усьому світі інститути спільного інвестування користуються попи-том як у населення, так і юридичних осіб вже багато років. Висока популярність і темпи розвитку індустрії спільного інвес-тування зумовлені високою доходністю ІСІ в умовах помірних ризиків, що дося-гається за рахунок диверсифікації та про-фесійного управління інвестиційними ре-сурсами, а також наявних переваг в оподаткуванні [5].

Механізм спільного інвестування є серйозною конкурентною альтернативою банківсь-ким вкладам, так у США кожна друга сім'я є учасником ІСІ. Інститути спільного інвестування поширені не лише в США – багато ІСІ ведуть діяльність у Європі та Азії.

Проблемі вивчення засад функціонування інститутів спільного інвестування в реаліях української економіки присвячені праці багатьох вчених. Так серед вітчизняних фахівців вагомий внесок у дослідження цього питання зробили

Є. Григоренко, А. Єрмоєнко, В. Кабанова, С. Мошенський та ін.. Попри значну кількість наукових робіт, у яких досліджується сутність та принципи функціонування ринку спільного інвестування загалом та інститутів спільного інвестування зокрема, дослідження структури, напрямків діяльності таких установ, а також визначення перспектив подальшого розвитку є надзвичайно актуальними для сучасної економіки.

Метою статті є аналіз закономірностей формування і розвитку фінансового посередництва в Україні. Для цього необхідно визначити сутність ІСІ, дослідити структуру, обсяги та склад активів, оцінити регіональний розподіл інвестиційних фондів.

Ідея об'єднання активів з метою спільного інвестування вже давно отримала широку популярність у всьому світі. Історія ІСІ почалась ще в ХІХ сторіччі в Нідерландах, коли наказом короля Вільяма І в 1822 році був створений перший фонд взаємного інвестування. Більшість дослідників вважають батьківщиною інвестиційних фондів США, пов'язуючи дату їх виникнення із створенням у 1924 році першого американського пайового фонду – Massachusetts Investors Trust [6].

В Україні інвестиційні фонди почали виникати після прийняття Закону «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» (2001р) [1-3]. Інститути спільного інвестування – це інвестиційні фонди, метою діяльності яких є акумулювання коштів інвесторів для їх подальшого вкладання в цінні папери, корпоративні права та інші види нерухомості, результатом чого буде отримання інвесторами прибутку. Тобто ІСІ виступають посередником між інвестором та емітентом, це нова для українського інвестора можливість вкладення своїх заощаджень з метою їхнього примноження.

Українське спільне інвестування знаходиться на початковому етапі і не набуло поки що значного поширення. Це пояснюється невисоким рівнем розвитку усього ринку інвестиційних послуг. На діяльність суб'єктів інвестиційного сектору негативно впливають нестабільна економічна, політична та соціальна ситуація в країні, а також недосконала правова база. Особливий вплив на рівень інвестицій в Україну спричинила світова економічна криза. Однак останнє десятиріччя характеризується поживленням



діяльності ІСІ, про що свідчить зростання кількості інститутів спільного інвестування та збільшення їхніх активів. У багатьох регіонах України утворюються нові ІСІ, покращуються їхні фінансові результати, що безперечно позитивно впливає на розвиток ринку інвестиційних послуг.

Інвестиційні фонди – оптимальний варіант інвестування коштів, які об'єднують у собі можливості зростання фондового ринку і не вимагають значних фінансових затрат.

Кошти окремих приватних інвесторів збираються в єдиний портфель і завдяки цьому інвестуються на більш вигідних для клієнтів умовах, ніж якби кожен з них інвестував свої кошти самостійно. Передаючи їх у довірче управління (купуючи цінні папери інвестиційного фонду), інвестор звільняється від усіх труднощів самостійного інвестування, отримує при цьому підвищену доходність порівняно з іншими інвестиційними альтернативами.

Інвестиційний фонд – це інвестиційний інститут, ресурси якого утворюються за рахунок випуску власних цінних паперів і продажу їх дрібним

інвесторам з метою залучення заощаджень широких верств населення. Кошти вкладаються від імені інвесторів у цінні папери держави та інших компаній, у банківські вклади. З огляду на економічну сутність інвестиційного фонду чинне законодавство України використовує поняття «інститут спільного інвестування», пояснюючи його як корпоративний, або пайовий інвестиційний фонд, який залучає грошові кошти інвесторів для подальшого інвестування в цінні папери інших емітентів, корпоративні права і нерухомість з метою отримання прибутку. Так до ІСІ належать пайові та корпоративні інвестиційні фонди. Пайові інвестиційні фонди (ПІФ) – це активи, що належать інвесторам на правах спільної часткової власності та перебувають в управлінні компанії з управління активами (КУА) і обліковуються окремо від результатів її господарської діяльності. Компанія з управління активами інституційних інвесторів це господарське товариство, яке здійснює професійну діяльність з управління [5].

У сучасній економічній теорії ІСІ класифікують [6] за кількома ознаками (рис. 1).

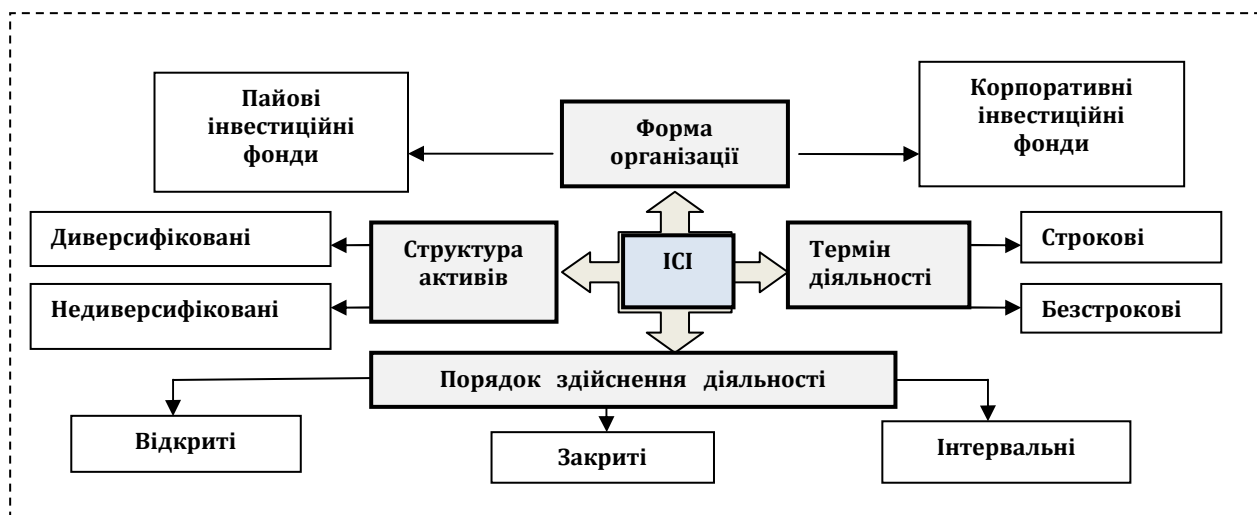


Рис. 1. Класифікація інститутів спільного інвестування

Поділ ІСІ залежно від порядку здійснення їх діяльності проводиться відповідно до терміну купівлі та продажу цінних паперів [6], серед них виділяють:

- відкриті – цінні папери такого фонду продаються та купуються інвесторами у будь-який час;
- інтервальні – цінні папери такого фонду можуть бути продані інвестору у будь-який час, а їхній викуп здійснюється на вимогу інвестора лише впродовж обумовленого у проспекті емісії терміну (інтервалу). Згідно із законом такий інтервал оголошується хоча б раз на рік;
- закриті – цінні папери такого фонду розміщуються у терміни, визначені проспектом емісії, вільно обертаються на ринку цінних паперів. Викупити цінні папери такого фонду можна після закінчення терміну дії. Фонд зобов'язаний викупити свої цінні папери після закінчення терміну дії Фонду.

Розмежування ІСІ за структурою активів відбувається залежно від того, чи обмежується коло інструментів ринку капіталів, чи ні. Відповідно до чинного законодавства відкриті та інтервальні ІСІ можуть бути лише диверсифікованими, а закриті ІСІ – лише строковими [4].

Окремою позицією виділяються венчурні фонди.

Венчурне інвестування, у класичному розумінні, полягає у наданні обігових коштів для невеликих високорентабельних підприємств, які зазвичай орієнтовані на інноваційну діяльність. Відповідно до українського законодавства венчурні інвестиційні фонди є недиверсифікованими ІСІ закритого типу, які здійснюють виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних осіб та фізичних осіб [4]. Структура активів таких фондів не обмежується. Активами такого фонду також управляє КУА.

Регулювання діяльності ІСІ відбувається державними органами, в першу чергу - Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Також регулюючі функції може виконувати Антимонопольний комітет України, що слідкує за дотриманням усіма учасниками інвестиційного ринку законодавчо встановлених норм та нормативів. Важливим є також те, що усі учасники мають щоквартально звітувати про результати своєї діяльності з метою запобігання неправочинній діяльності та зловживанням.

Динаміка розвитку українського ринку спільного інвестування свідчить про те, що ця форма

інвестиційних фондів є актуальною і ефективною для національної економічної системи. Так, якщо на 01.01.2004 року в Україні налічувалося 105 інститутів

спільного інвестування, то на 01.01.2010 року функціонувало 1226 ІСІ (табл. 1), [8; 9; 10].

Таблиця 1. Динаміка офіційно зареєстрованих ІСІ в Україні\*

Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Зростання у 2010 відносно 2004 р., разів
Кількість ІСІ	105	284	519	834	1243	1201	1226	11,67

\*Розраховано за даними [8,9,10] за відповідні роки.

Всього за період з 2004 року по 2010 рік кількість інвестиційних фондів зростає у 11,7 разів. Найбільші темпи зростання властиві початковому періоду (2004-2007 рр.) розвитку ІСІ. На той час на фінансовому ринку відбулося пожевлення інвестиційної активності як серед населення, так і компаній. Певне зменшення кількості ІСІ за 2008-2010 роки є прагненням до консолідації ринку. Частково на цей

процес вплинули фінансова криза і необхідність приведення власного капіталу відповідно до нових нормативних вимог.

Аналіз структури інститутів спільного інвестування за видами і типами ІСІ (табл. 2) виділяє нові аспекти розвитку цього виду акумулювання ресурсів.

Таблиця 2. Структура ІСІ в розрізі видів та типів, %)

Дата	Всього	Пайові інвестиційні фонди					Корпоративні інвестиційні фонди	
		відкриті	інтервальні	Закриті диверсифіковані	Закриті недиверсифіковані	Венчурні	Закриті недиверсифіковані	Венчурні
01.01.2005	100,0	1,0	16,2	1,0	5,7	64,8	3,8	7,6
01.01.2006	100,0	1,4	6,7	1,1	7,0	70,1	7,0	6,7
01.01.2007	100,0	1,9	4,8	0,6	5,6	72,6	8,1	6,4
01.01.2008	100,0	3,2	4,2	0,5	3,6	72,3	10,6	5,6
01.01.2009	100,0	3,6	4,6	0,5	2,5	71,6	12,0	5,1
01.01.2010	100,0	3,2	4,8	0,8	2,6	70,1	13,4	5,1

\*Розраховано за даними [8,9,10] за відповідні роки.

Як бачимо з таблиці 2, найбільшу частку ІСІ складають пайові венчурні інвестиційні фонди, тобто найбільш ризиковані. За аналізований період їхня частка зростає (з 64,8% до 70,1%). Поширеність їх пояснюється порівняно високим рівнем доходності. Протилежну тенденцію виявляють інтервальні фонди. Скорочення їх частки є свідченням втрати популярності серед інвесторів. Причиною цього є, насамперед, нечітко виписане законодавство стосовно інтервальних фондів, це створює умови для зловживань та не дає можливості використовувати цей вид фондів як ефективний інструмент.

Серед корпоративних інвестиційних фондів більш популярними є закриті недиверсифіковані фонди. Їхня частка зростає у 3,5 рази за вказаний період часу, натомість частка корпоративних венчурних фондів зменшилась. Зазначимо, що корпоративні інвестиційні фонди – це відкриті акціонерні товариства, тобто самостійні юридичні особи. Венчурні фонди є більш ризикованими, оскільки їхні активи більш ніж на 50% повинні складатися з цінних паперів, якими не торгують на фондовій біржі. Це є приватні компанії, і у випадку невдачі усю відповідальність у межах своїх часток несуть безпосередньо вкладники. Також на утримання венчурного ВАТ йде більше коштів, аніж на створення фонду в управлінні КУА, яка діє постійно (як у випадку пайових венчурних фондів). Основна перевага недиверсифікованих фондів – відсутність жорстких правил щодо складу активів фонду, керівництво ВАТ може довільно вибрати активи, в які вкладатиме залучені кошти.

Розподіл інститутів спільного інвестування за регіонами України виявляє значний ступінь їх

концентрації в м. Києві та Київській області (70,0%), на другому місці – Дніпропетровська (9,0), на третьому – Харківська області (7,0%) і на решту областей припадає 16%. Лідерство означених областей пояснюється зосередженням там значної частини промисловості країни, що і дає поштовх для пошуків нових шляхів залучення інвестицій. А відсутність інститутів спільного інвестування в переважній кількості областей є виявом з боку інвесторів недовіри до нового, а також вдоволеністю наявним рівнем доходності банківських депозитів.

Розширення мережі доступних для населення інвестиційних фондів є частиною економіко-соціального розвитку. Наприклад, розширення мережі банківських установ у нових містах та селищах відкриває нові можливості для місцевих фізичних та юридичних осіб, а саме - швидко здійснювати розрахунки по всьому світу, використовувати кредитні кошти для фінансування своєї діяльності, розміщувати депозити в зручному для себе відділенні банку. Так само і з інвестиційними фондами – чим більше локальних фондів створено, тим більше людей можуть скористатись послугами ІСІ, тобто вкласти заощаджені кошти у цінні папери та отримати прибуток.

Важливими характеристиками діяльності фондів є обсяги та склад активів ІСІ. За їхнім станом можна визначити потужність фонду, напрям діяльності, оцінити ризики. Так інвестиційні фонди, активи яких складаються з цінних паперів, що обертаються на фондовій біржі, державних облігацій та інших надійних складових, є менш ризикованими. Тому дослідження активів інвестиційних фондів є

одним із найважливіших напрямів аналізу діяльності ІСІ. За даними Української Асоціації інвестиційного бізнесу період 2007-2011 рр. характеризується

збільшенням вартості активів, що по суті є показником нарощення потужностей, (табл. 3).

Таблиця 3. Обсяги активів ІСІ та коштів, залучених у банківську систему відносно до ВВП

Показник	01.01.2007 р.	01.01.2008 р.	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.
Кошти, залучені банками, у % до ВВП	33,86	39,92	22,64	20,18
Активи ІСІ, у % до ВВП	3,15	5,82	6,66	11,14

\*Розраховано за даними [8-10] за відповідні роки.

Загальна вартість активів ІСІ у 2010 році порівняно з 2007р зросла на 55,14% і склала 105 866,59 млн. грн. У результаті такого зростання частка вартості активів ІСІ у ВВП збільшилася з 3,15% у 2007 році до 11,14% у 2010р., у той час, як частка коштів, залучених до банківської системи, у ВВП зменшилася з 33,86% до 20,18%.

За аналізований період змінювалися не лише частки, а й кількісне співвідношення названих показників. Тобто співвідношення активів ІСІ до коштів, залучених банками у 2010 році, зросло з 14,6% до 29,1%, що пов'язано з відтоком депозитних коштів з банків наприкінці 2010 року.

Вітчизняний фінансовий ринок формується в умовах трансформаційних процесів в економіці країни, а механізм його функціонування визначає потенційні можливості впливу на економіку. З огляду на те, що фінансовий ринок є специфічним способом організації та взаємодії елементів системи, актуальним є створення відповідних фінансових інститутів, здатних забезпечити ефективний розвиток фінансового ринку країни і виконання ним основної функції – трансформації заощаджень в інвестиції. На сьогодні в Україні створення фінансових інститутів – учасників фінансового ринку – відбувається досить нерівномірно, що призводить до відсутності можливості їх ефективного функціонування і відсутності довіри з боку власників заощаджень.

Основним напрямом оптимізації діяльності інвестиційних фондів на сьогодні має стати збереження наявних активів, зниження ризиків і вдалий вибір складових інвестиційного портфеля.

### Список літератури

1. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні фонди) [Текст] : закон України від 15.03.2001 р. № 2299-III
2. Про цінні папери та фондовий ринок [Текст] : закон України 3480-IV від 23.02.2006 р.
3. Про акціонерні товариства [Текст] : закон України № 514-VI від 17.09.2008 р.
4. Шура, І. С. Становлення та розвиток інститутів спільного інвестування в Україні [Текст] / І. С. Шура // Академічний огляд. – 2009. – № 2. – С. 60-66.
5. Що таке інститути спільного інвестування (ІСІ)? [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – Режим доступу: [http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka\\_isi/5909.html](http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka_isi/5909.html)
6. Колесник, О. С. Інститути спільного інвестування: світовий досвід та українські перспективи [Текст] : монографія / О. С. Колесник. – К., 2010. – 142 с.
7. Косова Т. Д. Фінансові інститути в системі управління інвестиційним процесом [Текст] : монографія / Т. Д. Косова. – Донецьк: Норд-Прес, 2008. – 338 с.
8. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 1 кварталі 2008 року [Електронний ресурс] // Українська

асоціація інвестиційного бізнесу. – Режим доступу : [http://www.uaib.com.ua/analituaib/analytics/kvartal\\_anal/1](http://www.uaib.com.ua/analituaib/analytics/kvartal_anal/1)

9. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 1 кварталі 2009 року [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – Режим доступу : [http://www.uaib.com.ua/analituaib/analytics/kvartal\\_anal/](http://www.uaib.com.ua/analituaib/analytics/kvartal_anal/)

10. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 1 кварталі 2010 року [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – Режим доступу : [http://www.uaib.com.ua/analituaib/analytics/kvartal\\_anal/](http://www.uaib.com.ua/analituaib/analytics/kvartal_anal/)

### РЕЗЮМЕ

**Мазуренко Ольга**

**Состояние и тенденции развития институтов совместного инвестирования в Украине**

*Робота посвящена проблемам формирования рынка инвестиционных фондов. Исследованы сущность институтов совместного инвестирования как элемента инвестиционного рынка Украины и их структура.*

### RESUME

**Mazurenko Olga**

**Status and trends of joint investment institutions in Ukraine**

*In work the analysis of preconditions of formation of the market of investment funds is carried out. The essence of institutes of joint investment, as an element of the investment market of Ukraine is researched.*

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

**Богдан МАКСИМІВ**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту,  
Львівський національний університет імені Івана Франка**Тарас МАРКОВИЧ**

Львівський національний університет імені Івана Франка

## ІНВЕСТУВАННЯ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

*Проаналізовано сучасний стан інвестиційної діяльності в основний капітал України через призму таких параметрів, як обсяг інвестицій, джерела фінансування інвестицій, інвестування в основний капітал за видами економічної діяльності. Визначено напрями активізації інвестиційної діяльності.*

**Ключові слова:** інвестиція, інвестиції в основний капітал, структура інвестицій, інвестиційна активність.

У період існування жорсткої централізованої системи управління економікою вкладення коштів в основний або оборотний капітал, на виконання проектних робіт, у науково-технічну сферу мало форму планованих вкладень. Це знаходило своє втілення у створенні планових передумов і проектуванні. Розвиток ринкової економіки надає новий характер інвестиційній діяльності. Поява різних форм власності, рівних умов господарювання визначає нові умови для інвестування й регулювання цього процесу.

На сучасному етапі розвитку національної економіки надзвичайно важливими є питання формування і підтримки інвестиційного клімату в Україні, пошук і використання надійних закордонних інвестицій, вплив інвестування на економічний розвиток підприємств. Ці питання розглядаються у працях українських вчених Г. Л. Вербицької, Г. В. Козаченко, О. Носова, О. В. Пирога, Т. Самойлової, Т. Ю. Сугай, В. Г. Федоренко, С. П. Чапран, В. Я. Шевчук та інших.

Метою нашої статті є аналіз та оцінка динаміки, структури, тенденцій процесу вкладення інвестицій в основний капітал в Україні, а також виявлення основних шляхів активізації інвестиційної діяльності.

Кардинальні зміни в економіці України, пов'язані з переходом до ринку, обумовили появу нових об'єктів керування й, відповідно, методів керування ними. До числа таких нових об'єктів належить інвестиційна діяльність суб'єктів господарювання.

Інвестиційна активність підприємств багато в чому визначає ефективність роботи в довгостроковій перспективі, можливість вистояти в конкурентній боротьбі, вийти на нові ринки, освоїти нові види продукції.

Поняття "інвестиція" стає насиченішим завдяки дослідженням сучасних вчених-економістів. Якщо в кінці ХХ ст. більшість українських чиновників розуміли інвестиції винятково як капітальні вкладення, що забезпечують зростання та якісне оновлення основних фондів, а топ-менеджери – як фінансову підтримку або безвідсоткові кредити, які не потрібно повертати, то у ХХІ ст. їх погляди вже стали ближчими до класичного розуміння інвестицій як

процесу створення нового капіталу, що вимагає певних витрат фінансових ресурсів і призводить до змін у запасах капіталу, та як витрат, зроблених сьогодні, щоб одержати зиск у майбутньому.

Інвестор дедалі частіше сприймається не як закордонний спонсор, а як особа, що ухвалює рішення щодо довгострокового вкладення грошей та інших активів, які йому належать, для отримання доходу, матеріальних і нематеріальних зисків не раніше, ніж принаймні через один рік. Як стверджує економічна теорія, такими особами можуть бути представники домашніх господарств, фірм та держави. Інвестор може бути як національний, так й іноземний. Інвестиції завжди є ризикованими, але мають своє вмотивування [5, с. 101].

Інвестиції, у тому числі іноземні, є не лише механізмом розвитку, але й способом регулювання економіки шляхом переливання капіталу. На сучасному етапі розвитку ринку іноземні інвестиції виступають основним джерелом отримання новітніх конкурентоздатних технологій. Купівлю українських підприємств чи їх частки, тобто здійснення процесів злиття (поглинання), іноземні інвестори розглядають як привабливий спосіб інвестування з тих позицій, що зменшується ризик через неефективний менеджмент. Водночас збільшуються шанси застосування передового досвіду у сфері отримання нових технологій та обігових коштів у період затяжної кризи [4, с. 95-96].

На сучасному етапі розвитку економіка України потребує першочергового вирішення принаймні таких завдань: зниження енергоємності продукції; перехід від сировинного експорту до виробництва високотехнологічної продукції з великою часткою доданої вартості; створення внутрішнього попиту на українські товари; підвищення конкурентоздатності продукції національного товаровиробника. Вирішення цих завдань можливе тільки через системне залучення інвестицій та ефективне здійснення капітальних вкладень. Для реалізації ефективної державної політики управління капітальними вкладеннями необхідно володіти інформацією щодо їх структури і динаміки в Україні, а також джерел фінансування за останні роки [3, с. 316-317].

Протягом 2006-2008 років (рис. 1) в Україні спостерігалась тенденція до стабільного зростання величини інвестованих коштів як у вітчизняний основний капітал загалом, так і за його основними напрямками – у капітальне будівництво та придбання, реконструкцію і модернізацію машин, обладнання та транспорту. Проте у 2009 році спостерігалось суттєве

зниження капіталовкладень, що відбувалось на фоні загальної економічної кризи, яка призвела до спадання ділової активності на інвестиційному ринку, а вже наступного 2010 року ситуація почала покращуватись, відбулось незначне зростання обсягів інвестицій.

Обсяг інвестицій в основний капітал (фактична вартість), млн. грн.

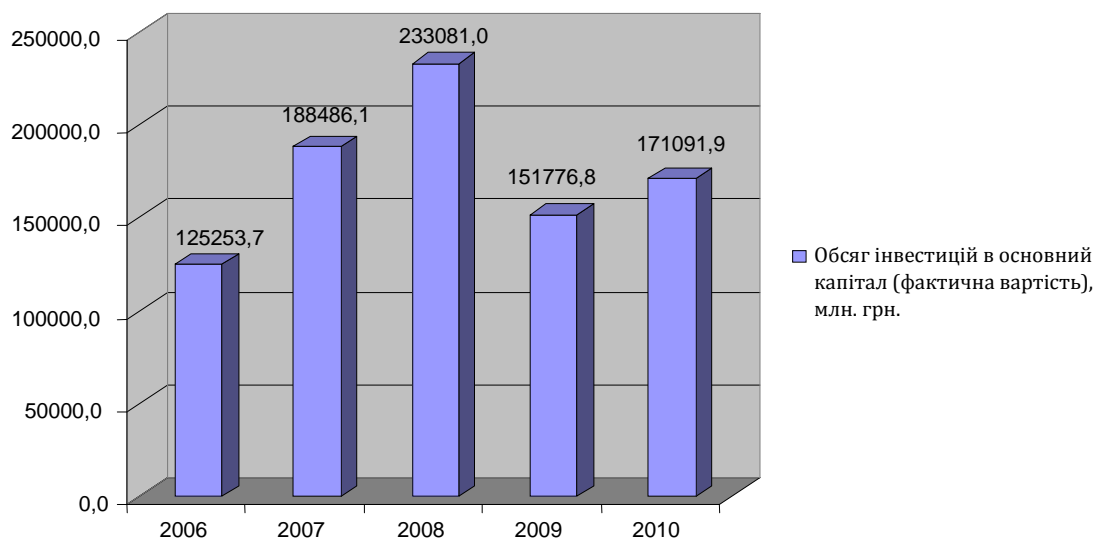


Рис. 1. Обсяги інвестицій в основний капітал протягом 2006-2010 років

Аналізуючи структуру інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування у 2010 році (рис. 2), можемо сказати, що основну частину складають власні кошти підприємств та організацій – 56 %, кредити банків та інших позик – 14 %, кошти державного бюджету – 11 %, решта джерел фінансування становлять незначну частину.

кредити банків та інші позик - 14 %, кошти державного бюджету - 11 %, решта джерел фінансування становлять незначну частину.

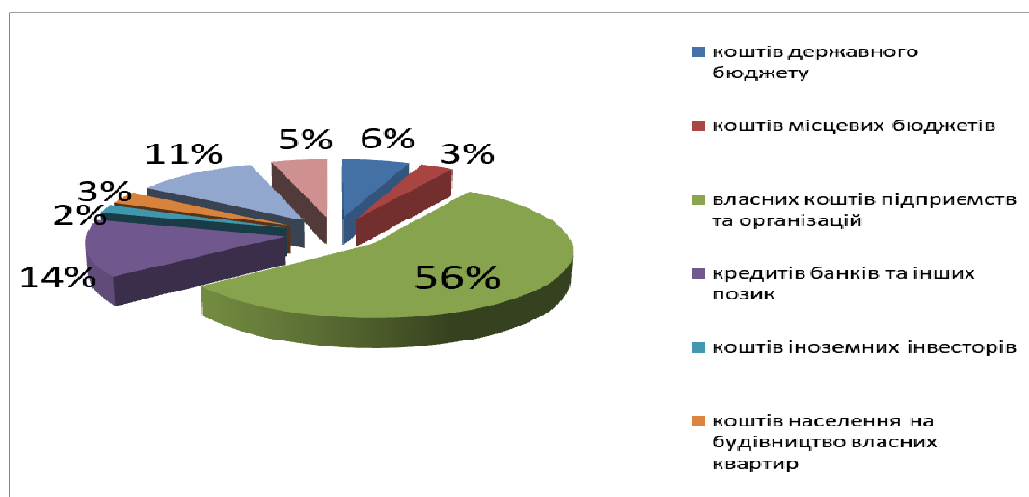


Рис. 2. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування у 2010 році

А якщо порівняти показники 2010 року з 2009 (рис. 3), то ми побачимо, що коштів з державного бюджету у 2010 році – 9479 млн. грн. - стало більше, ніж у 2009 році, кількість яких була 6687 млн. грн. Також відбулось зростання інвестицій з боку населення на індивідуальне житлове будівництво у 2010 році - 16176 млн. грн. порівняно з 5502 млн. грн. у 2009 році. У 2010 році відбулось зниження інвестицій з боку підприємств та організацій – 83997 млн. грн. порівняно з 2009 роком – 96019 млн. грн.

Також у 2010 році відбулося зниження інвестицій з боку іноземних інвесторів, населення на будівництво власних квартир, кредитів банків та інших позик.

Аналізуючи структуру інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності за січень-вересень 2011 року (рис. 4), можемо сказати, що основна частка інвестицій припадає на промисловість - 39,7 %; на діяльність транспорту та зв'язку - 16,1 %; що стосується операцій з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям, то на

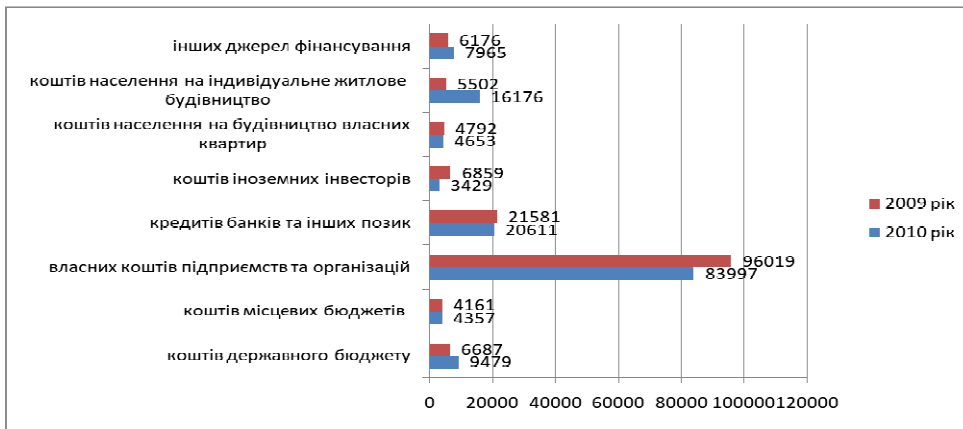


Рис. 3. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування у 2009 та 2010 роках (у фактичних цінах, млн. грн.)



Рис. 4. Структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності за січень-вересень 2011 року

них припадає 15,7 % інвестицій; 7,1 % інвестицій в основний капітал - на торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; на сільське господарство, мисливство, лісове господарство - 8,1 %; дуже малий відсоток інвестицій отримує будівництво, лише 3,6 %; надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту складає 4,1 %; на діяльність готелів та ресторанів - 2,1 %; на інші галузі України - 3,5 % інвестицій.

Отже, стан інвестиційної діяльності в Україні на 2011 рік характеризується збільшенням обсягів інвестицій в основний капітал порівняно з попередніми роками, на які вплинула світова економічна криза.

На сучасному етапі ринкової трансформації можна виокремити наступні головні чинники, що перешкоджають успішному процесу залучення та використання коштів в основний капітал:

- відсутність політичної стабільності в державі;
- відсутність ефективної економічної стратегії розвитку усіх сфер діяльності;
- один з найвищих у світі рівень корупції та бюрократії;

- відсутність єдиного інноваційного центру для вкладення інвестицій у країні;
- формування нормативно-правової бази під правлячу "верхівку";
- високий рівень оподаткування.

Отже, на нашу думку, основною метою покращення інвестиційного клімату є збільшення обсягів валового внутрішнього продукту, зменшення безробіття, вдосконалення податкового середовища, поліпшення життєвого рівня населення.

Створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залежить передусім від політичної волі виконавчої влади і створення та вдосконалення відповідної нормативно-правової бази. Проте перспективи на покращення інвестиційного клімату в Україні залежать не тільки від дій влади, але й від наполегливості потенційних інвесторів у справлянні впливу на владу. Так чи інакше, але капітал має здатність накопичуватись і вимагає вкладення. Рано чи пізно баланс інтересів між владою і капіталом встановиться, і процес покращення інвестиційного клімату набуде незворотного характеру.

З метою виявлення основних шляхів активізації інвестиційної діяльності в Україні доцільно здійснити

певні заходи на різних рівнях:

1. Зменшення прояву форм бюрократизму державної влади, чіткий розподіл функцій між її органами, подолання корупції на різних рівнях державного управління.
2. Чітке спрямування надходження бюджетних коштів на стратегічно важливі інвестиційні цілі, а також здійснення жорсткого контролю за їх використанням.
3. Формування та втілення цілісної загальнодержавної економічної стратегії. При цьому доцільно взяти до уваги досвід сусідньої Польщі, яка при здійсненні глибоких реформ на початку 90-х років ХХ століття комплексно підійшла до вирішення різних економічних питань, зокрема до розвитку державного сектора, лібералізації торгівлі, державної підтримки вітчизняного виробника, розширення внутрішнього ринку, подолання розмірів та неефективності управлінського апарату в державі. Ці заходи сприяли зниженню ризику та формуванню сприятливого інвестиційного клімату в країні, що дало можливість залучити значні обсяги прямих іноземних інвестицій, активізувати зовнішню торгівлю, зміцнити міжнародні позиції [3, с.33].
4. Створення сприятливих умов для залучення прямих іноземних інвестицій, які здатні забезпечити впровадження інновацій як у сфері виробництва, так і в галузі управління.
5. Забезпечення ефективного функціонування венчурного капіталу в нашій державі.
6. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку полягають у розробці детальної програми заходів щодо активізації інвестицій в основний капітал за різними напрямками його вкладення [2].

### Список літератури

1. Лемішко, О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на економіку України [Текст] / О. Лемішко // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 46-61.
2. Малютін, О. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні [Текст] / О. Малютін // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 64-74.
3. Машлій, Г. Інвестиції в основний капітал: стан та напрями активізації / Г. Машлій, О. Сороківська, Я. Шевчук // Соціально-економічні проблеми і держава. – Вип. 1 (4). – 2011р. – С. 32-34.
4. Носова, О. Прямі іноземні інвестиції у трансформаційній економіці України / О. Носова // Економіка України. – 2000. – № 5. – С. 47-51.
5. Овчаренко, С. Інвестиційна політика України в умовах сучасної фінансової кризи / С. Овчаренко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – №1(48). – С. 99-104.
6. Самойлова, Т. Інвестиції капіталу та інвестиційний клімат в Україні // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 95-100. – (проблеми мікро- та макроекономіки України).
7. Степанова, В. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на економіку України / В. Степанова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 2(6). – С. 108-113.
8. Ткач, І. В. Склад і структура капітальних вкладень в Україні / І. В. Ткач // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць / Відп. ред. А. М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2010. – Вип. 16. – С. 316-324.
9. Філіпова, С. В. Джерела фінансування інвестицій в

основний капітал підприємств України [Електронний ресурс] / С.В. Філіпова. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvntu/197/219\\_Szkwarczukl\\_9\\_7.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/197/219_Szkwarczukl_9_7.pdf).  
10. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

### РЕЗЮМЕ

**Максимов Богдан Маркович Тарас**

#### **Инвестирование в основной капитал в условиях рыночной трансформации**

Проанализировано современное состояние инвестиционной деятельности в основной капитал Украины через призму таких параметров, как объем инвестиций, источники финансирования инвестиций, инвестирование в основной капитал по видам экономической деятельности. Определены направления активизации инвестиционной деятельности.

### RESUME

**Maksymiv Bogdan, Markovych Taras**

#### **Investment in fixed assets in terms of market transformation**

The present state of investment in fixed capital of Ukraine through the prism of such properties as investments, sources of financing, investment in fixed assets are analyzed according to economic activity. The directions of investment activity are defined.

*Стаття надійшла до редакції 11.03.2012 р.*

## ФАКТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ З ТОЧКИ ЗОРУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

*Проведено порівняльний аналіз інвестиційного ризику України, країн G7 та її сусідніх країн. Виявлено перешкоди щодо залучення інвестицій в економіку, які формують досить високі інвестиційні ризики та нестабільні умови в інвестиційній безпеці України. Запропоновано напрямки подальшого формування інвестиційної політики з точки зору мінімізації ризиків.*

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна безпека, інвестиційна загроза, інвестиційний ризик.

Обмеженість інвестиційних ресурсів, на думку багатьох науковців, становить суттєву проблему з точки зору перспектив економічного зростання країни. Але національна економіка, якщо вона не є закритою економічною системою, проблему забезпеченості інвестиційних ресурсів може вирішити за рахунок зовнішньої економіки [1].

Суттєвим визначальним чинником для вкладення капіталу в країну серед економічних загроз виступає рівень інвестиційного ризику. За матеріалами The Heritage Foundation [2] інвестиційний ризик буде дорівнювати нулю у випадку відсутності будь-яких обмежень при ввозі капіталу в країну (а максимальне обмеження на потік капіталу призводить до інвестиційного ризику на рівні 100 пунктів). Серед складових інвестиційного ризику слід виділити наступні суттєві елементи: обмежений доступ для іноземного інвестора; обмеження, які стосуються платежів та операцій по капітальних рахунках; трудове законодавство; корупція; слабка інфраструктура; політична складова; обмеження на землекористування; секторні інвестиційні обмеження; експропріація інвестицій без справедливої компенсації; економічна безпека.

Але, на наш погляд, жодна країна світу не може мати нульовий інвестиційний ризик, тому що необхідно витримувати умови економічної безпеки, які стосуються присутності іноземного капіталу в окремих секторах економіки. Тому обмеження на потік капіталу будуть у будь-якому випадку, але вони повинні прямувати до мінімуму.

У таких умовах слід говорити про актуальність поліпшення інвестиційного клімату в Україні та необхідність стійкого економічного зростання. Показовим є те, що Україна має досить оптимістичний прогноз свого розвитку в найближчій перспективі. Так за даними UNCTAD темп зростання національного ВВП у 2012 році складе 4,9% (після майже 15% падіння в 2009 році), що в 2 рази більше, ніж у країнах групи G7, і на 0,5% вище відповідного показника у Росії [3]. Ця тенденція буде характеризуватися поступовим підвищенням, тоді як в інших досліджуваних країнах очікується спад. Однак унаслідок високих інвестиційних ризиків підйом залишається досить крихким.

Актуальним питанням формування ефективного інвестиційного процесу в Україні присвячені праці І. Бланка, Л. Борщ, Б. Губського, І. Крупки, А. Мертенса, С. Науменкової, А. Пересади. Проблеми інвестиційної безпеки України досліджувались вітчизняними науковцями: О. І. Барановським, Н. С. Вавдіюк, З. В. Герасимчук, В. М. Гейцем, А. І. Сухоруковим.

Водночас проблеми мінімізації інвестиційних загроз надзвичайно різноманітні і багатопланові, потребують додаткового дослідження і пошуку шляхів розв'язання цих проблем. Високе податкове навантаження, несприятливий інвестиційний клімат, високі процентні ставки за кредитами, дефіцит власних фінансових ресурсів у виробників є перешкодами при відновленні інвестиційної активності в національній економіці.

Попри досить позитивні перспективи зазначимо, що Україна суттєво відстає від більшості колишніх соціалістичних країн за показником ВВП на одного мешканця. Він є в 1,5 рази меншим, ніж у Білорусі та Болгарії, майже в 2,5 рази меншим, ніж в Румунії, в 3 рази меншим, ніж в Росії, в 3,5 рази меншим, ніж у Польщі [4]. А якщо взяти країну G7, то тут можна говорити про перевищення цього показника в десятки разів порівняно з українським.

Метою статті є дослідження динаміки рівня інвестиційного ризику України у зіставленні з провідними економіками світу й сусідніми країнами, висвітлення перешкод щодо залучення інвестицій в економіку, які викликають нестабільність інвестиційної безпеки національної економіки, та розробка напрямків подальшого формування інвестиційної політики з точки зору мінімізації інвестиційних ризиків

Основним стримуючим фактором рівня інвестування в окремих регіонах світу, на думку дослідників UNCTAD, є питання мінімізації економічних ризиків [3, с. 3].

За даними The Heritage Foundation [2], Україні притаманний досить високий рівень інвестиційного ризику (низький рівень інвестиційної свободи порівняно з країнами G7 та її сусідами). Це пояснюється наявністю бюрократичних та регуляторних вимог до іноземного капіталу, уповільненим процесом приватизації, нестабільністю



законодавства, вимог щодо платежів нерезидентів.

Порівняльний графік рівня інвестиційного ризику України, країн G7 та її сусідніх країн у динаміці представлений на рисунку 1.

Як видно з рисунку 1, Україна має разом з Білоруссю найвищий рівень інвестиційного ризику серед досліджуваних країн (який складає 80% від максимуму). Починаючи з 1995 року, цей рівень зріс на 30 пунктів і сягнув 80% в 2010 та 2011 роках.

Найменший рівень інвестиційного ризику протягом останніх шести років має Великобританія (10%). Країни G7, а також країни, що є членами ЄС, витримують рівень інвестиційного ризику менше ніж 45%. Росія та Молдова мають рівень ризику близький до українського – 75% та 65% відповідно (але якщо він у Молдові зменшився за останній рік, то в Росії зріс).

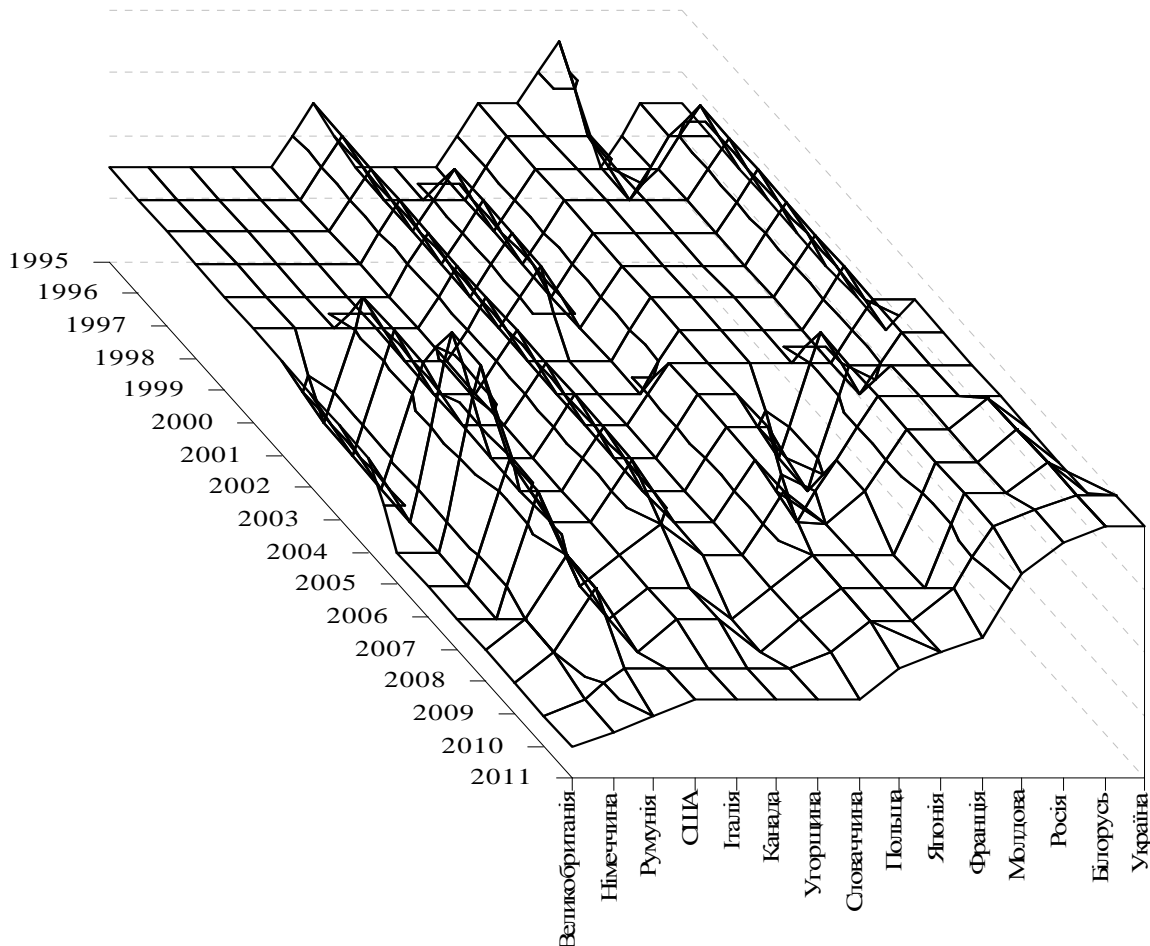


Рис. 1. Рівень інвестиційного ризику країн G7, України та сусідніх країн в 1995-2011 рр., %\*

\* Розроблено автором за власними розрахунками

Низький рівень інвестиційного ризику у Великобританії пояснюється тим, що країна входить у п'ятірку найзначніших одержувачів іноземного капіталу і залучає 13% від загального світового обсягу іноземних інвестицій [5]. Політична, економічна та нормативно-правова стабільність разом з низьким рівнем оподаткування та інфляцією формують сприятливий інвестиційний клімат для залучення капіталу. Також ця країна розглядається багатьма інвесторами як ефективний засіб доступу до Єдиного європейського ринку, що дозволяє без перешкод працювати на всій території ЄС.

У країнах ЄС створено найбільш сприятливу нормативно-правову базу для іноземного капіталу. Але поряд з цим діють відповідні обмеження, що стосуються економічної безпеки і обумовлюють переважне право компаній ЄС при наданні послуг транспортної авіації, морських перевезень, а також

певні обмеження при банківських, страхових та інвестиційних послугах [6].

Канада, яка вдвічі зменшила свій інвестиційний ризик в 2011 році порівняно з 1995 роком, пропонує національний режим для іноземного інвестора. У Канаді лібералізована політика, яка стосується іноземних інвестицій, але є певні обмеження на присутність іноземного капіталу в роздрібному бізнесі, у сфері культури, в енергетиці та гірничодобувній промисловості, телекомунікаціях.

У Японії також поступово ліквідовуються більшість обмежень щодо іноземного інвестування (як видно з рисунку 1, рівень інвестиційного ризику знизився порівняно з 1995 роком). Але залишаються бар'єри для входження іноземного капіталу в телеграфії та телефонії; у фінансовому секторі, що стосуються в обмеженні купівлі акцій, управлінні, у створенні спільних підприємств та операція зі злиття/

поглинання. Японія також штучно обмежує розвиток комерційних об'єктів в окремих районах з метою збереження сільськогосподарських угідь [7].

На відміну від світового економічного авангарду, Україна має багато перешкод щодо залучення інвестицій у свою економіку, які формують досить високі інвестиційні ризики та нестабільні умови в інвестиційній, а також у економічній безпеці країни загалом. За результатами досліджень Державного департаменту США складний податковий кодекс, складні нормативно-правові акти, погане корпоративне управління, слабе застосування довірливого права, корупція роблять Україну несприятливим місцем для інвестицій [8].

У контексті економічної безпеки України слід наголосити на важливості та актуальності чинних обмежень щодо іноземного капіталу у таких сферах, як ракетобудування, виробництво біоетанолу, друк банкнот та бланків цінних паперів. Також вітчизняним законодавством встановлено обмеження на іноземну участь у стратегічно важливих галузях економіки, до яких відносяться енергетичний сектор, національні видавництва, сільське господарство. Більшість інвестицій, створення спільних підприємств, придбання акцій знаходяться під ретельним наглядом Антимонопольного комітету України [9].

Загалом можна говорити про погіршення інвестиційного клімату в Україні останнім часом, що викликано наслідками світової кризи. За дослідженнями Compnews Research основними факторами ризику для України залишаються «незавершеність фіскальної консолідації, зовнішня незбалансованість, недостатня гнучкість валютної політики центрального банку» [10, с. 21].

Nationale Delcrederedienst, проводячи систематичний аналіз політичної та фінансової ситуації в країнах, а також використовуючи звіти Міжнародного валютного фонду, Світового банку та інших наднаціональних організацій, встановлює досить високий рівень інвестиційних ризиків в Україні [11]. Так політичний ризик, який пов'язується з державною експропріацією інвестицій, з функціонуванням судової системи та ризиком можливого негативного ставлення до іноземних інвесторів, знаходиться для нашої країни на позначці вище середньої. Якщо не брати до уваги Білорусь, де політичний ризик завжди був і є на найвищому рівні, то у іншого нашого сусіда – Росії – показник знаходиться на значно меншому рівні, що створює більш сприятливі умови для іноземного капіталу і формує менші інвестиційні загрози.

Трансфертний ризик прямого інвестування в Україні вдвічі вищий, ніж у Російській Федерації [12]. У країнах G7 цей вид ризику є мінімальним (нульовим). У сусідніх країнах, окрім Молдови, Росії, Білорусі, втричі меншим, ніж в Україні. Високе значення цього ризику пояснюється великою кількістю обмежень при здійсненні трансакцій. Так при репатріації прибутків іноземний інвестор повинен отримати ліцензію в НБУ (при цьому сплачується відповідна комісія Банку) і надати перелік документів про підтвердження первинних інвестицій. Тільки зареєстровані в Міністерстві економічного розвитку та торгівлі України інвестиції мають право на отримання на окремі гарантії та пільги з боку держави.

Комерційний ризик для України, на думку спеціалістів Nationale Delcrederedienst, також є

максимальним [11]. Обсяги неповернення ПДВ, негативні тенденції впровадження нового Податкового кодексу, збільшення кількості державних перевірок, митні та судові проблеми, незрозумілість земельної реформи викликають занепокоєння інвесторів [10, с. 23]. Серед досліджуваних країн нульовий комерційний ризик мають Німеччина, Польща та Японія. Інші країни G7 мають нормальний рівень цього ризику, а такі, як Росія, Білорусь, Молдова, також характеризуються високим його значенням.

Підтвердженням негативних тенденцій в інвестиційній сфері в Україні можуть слугувати дослідження й інших міжнародних організацій. Так Transparency International зараховує Україну до найбільш корумпованих держав і ставить на 152 місце в рейтингу 183 країн світу в 2011 році (цей показник суттєво погіршився за останній рік, оскільки в 2010 році Україна займала 134 місце серед 178 країн) [13]. World Economic Forum визначив 82 місце серед 142 країн за індексом глобальної конкурентоспроможності (в 2010 році – 75 місце) [14]. Institute for Management Development за індексом конкурентоспроможності економіки позиціює Україну на 57 місці з 59 досліджуваних економік світу [15]. Euromoney за рівнем суверенного ризику відносить Україну на 89 місце серед 186 країн світу [16].

В Україні є необхідним формування максимально відкритої економіки для іноземного капіталу, розробка діючого інвестиційного законодавства з точки зору зовнішнього фінансування, мінімізація інвестиційних внутрішніх ризиків. Для вітчизняної економіки важливим є залучення максимального обсягу інвестицій. Україні слід зважити на те, що нарощення потоків прямих інвестицій у посткризовий період буде проходити насамперед за рахунок активізації транскордонних угод злиття та поглинання, буде збільшуватись частка добувного сектора, сільського господарства та сектора послуг.

Залежність економіки України від кон'юнктури світового ринку і наявність високого рівня інвестиційних загроз у вітчизняній економіці ставить питання про необхідність визначення оптимального вектора розвитку національної економіки з урахуванням максимального рівня економічного зростання ВВП та мінімізації економічних загроз у контексті збереження інвестиційної безпеки країни.

## Список літератури

1. Попов, В. Е. Внутренние и внешние факторы динамики инвестиций в основной капитал в экономике Дальнего Востока России [Текст] / В. Е. Попов // *Российский Дальний Восток: вектор развития до 2025 года: Материалы научно-практической конференции 25 ноября 2008 г., г. Хабаровск. Сборник статей.* – С. 81-85.
2. *Index of Economic Freedom World Rankings* [Електронний ресурс] // *Heritage Foundation.* – Режим доступу: <http://www.heritage.org>.
3. *World Investment Report 2011 – Non-equity modes of international production and development 26 July 2011* [Електронний ресурс] // *UNCTAD.* – Режим доступу: <http://www.unctad.org>.
4. *Несветлое будущее Украины или о шансах попасть в тридцатку лучших стран мира* [Електронний ресурс] // *Інвестиційно-консалтинговий портал «InVenture».* – Режим доступу: <http://www.inventure.com.ua>.
5. *Doing Business in the UK. Commercial Guide 2011.* [Електронний ресурс] // *U.S. Department of Commerce Infrastructure.* – Режим доступу: <http://export.gov>.

6. *Investment Climate Statement 2011 - European Union* [Електронний ресурс] // U.S. Department of State. – Режим доступу: <http://www.state.gov>.
7. *Doing Business in Japan. Commercial Guide 2011.* [Електронний ресурс] // U.S. Department of Commerce Infrastructure. – Режим доступу: <http://export.gov>.
8. Офіційний сайт Державного департаменту США. – Режим доступу: [www.state.gov](http://www.state.gov).
9. *Investment Climate Statement 2011 - European Union* [Електронний ресурс] // U.S. Department of State. – Режим доступу: <http://www.state.gov>.
10. Інвестиційна привлекательність телекомунікаційних ринків стран СНГ: Белоруссия, Казахстан, Украина [Електронний ресурс] // Исследовательская компания ComNews Research. – Режим доступу: <http://www.comnews-research.ru>
11. *Ukraine – Risk assessment* [Електронний ресурс] // Nationale Delcrederedienst (ONDD). – Режим доступу: <http://www.ondd.be>.
12. Офіційний сайт Бельгійського кредитного агентства. – Режим доступу: [www.ondd.be](http://www.ondd.be).
13. *Corruption Perceptions Index 2011* [Електронний ресурс] // Transparency International. – Режим доступу: <http://cpi.transparency.org>.
14. *The Global Competitiveness Index 2011-2012 rankings* [Електронний ресурс] // World Economic Forum. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org>.
15. *The world competitiveness scoreboard 2011* [Електронний ресурс] // Institute for Management Development. – Режим доступу: <http://www.imd.org>.
16. *Euromoney's Country Risk* [Електронний ресурс] // Euromoney. – Режим доступу: <http://www.euromoneycountryrisk.com>.

## РЕЗЮМЕ

**Малютин Александр**

### **Факторы инвестиционного риска с точки зрения экономического роста Украины**

Проведен сравнительный анализ инвестиционного риска Украины, стран G7 и ее соседних стран. Выявлены преграды привлечения инвестиций в экономику, которые формируют достаточно высокие инвестиционные риски и нестабильные условия в инвестиционной безопасности Украины. Предложены направления дальнейшего формирования инвестиционной политики с точки зрения минимизации инвестиционных рисков.

## RESUME

**Malyutin Oleksandr**

### **Factors of investment risk in the context of economy growth of Ukraine**

The comparative analysis of investment risk of Ukraine, countries of G7 and its neighbouring countries is carried out. Barriers of engaging of investments into economy which form high investment risks and unstable conditions in investment safety of Ukraine are revealed. Directions of the further formation of an investment policy from the point of view of minimization of investment risks are offered.

*Стаття надійшла до редакції 08.02.2012 р.*

## ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ЗА РИНКОВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті досліджено сучасний економічний стан легкої промисловості України за 2008–2011 роки. Розглянуто основні причини занепаду галузі. Запропоновано низку необхідних заходів для подолання негативних тенденцій у легкій промисловості.

**Ключові слова:** легка промисловість, модернізаційна політика, індекс цін, експорт, імпорт, давальницька сировина.

Легка промисловість України – важливий багатопрофільний та інноваційно привабливий сектор економіки. Розвиток саме цієї галузі сприяє гармонійному розвитку регіонів, вирішенню соціальних проблем, підвищенню ролі малого та середнього бізнесу. Однак існує чимала кількість чинників, що стримують інтенсивний розвиток легкої промисловості України. Необхідною на часі є розробка заходів для покращення ситуації в цій галузі, що і зумовило вибір теми дослідження.

Проблемами галузі легкої промисловості у різних умовах функціонування займалися вітчизняні вчені: М. П. Войнаренко [1], М. П. Денисенко [2], К. Ф. Єфетова [3], А. Мазаракі [4], Ю. Медведєв [5], Л. Н. Нікітіна [6], А. О. Семенчук [12]. Державний комітет статистики України надає необхідні відомості про розвиток та функціонування підприємств у галузі легкої промисловості. Проте часом у перелічених джерелах або неможливо знайти прямі дані щодо чергового завдання, яке досліджує науковець, або дані не повною мірою відображають стан та динаміку досліджуваного явища. У такому випадку усі вони потребують детального аналізу, класифікації, вивчення і взаємодоповнення.

Таким чином, метою роботи є дослідження особливостей функціонування легкої промисловості України за ринкових умов господарювання.

Як і решта галузей промислового комплексу України, легка промисловість у 2008-2011 роках

працювала у скрутних економічних умовах, спричинених нестабільною фінансовою ситуацією, інертністю кризових явищ у світовій та вітчизняній економіці, системними проблемами галузі, а також підвищенням індексів цін виробників промислової продукції у 2009 році порівняно з 2008 роком (за даними Держкомстату). Проте вже з січня 2010 року у галузі спостерігалися позитивні зрушення у напрямку зниження індексів цін стосовно відповідного періоду попереднього року. Однак у 2011 році ситуація з індексами цін знов погіршилась і відбувалося їх зростання порівняно з відповідним періодом попереднього року (рисунок 1).

Обсяг виробництва у 2009 р. порівняно з 2008-м зменшився на 1,4%, у тому числі з випуску продукції текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та хутряних виробів індекс збільшився на 4,2%, а з виробництва шкiри, виробів зі шкiри та інших матеріалів зменшився на 16,4% [7] (рисунок 2). У 2010 р. ситуація в галузі починає виправлятися. Так індекс промислового виробництва легкої промисловості за січень-грудень 2010 р. збільшився на 34,7% порівняно з таким самим періодом 2009 р. і становив 108,9%.

На жаль, поряд із кризовими в легкій промисловості існують системні проблеми, які пов'язані із специфікою функціонування самої галузі та інституціональними перетвореннями і змінами, які відбуваються в національній економіці.

Вирішення системних проблем складає основу

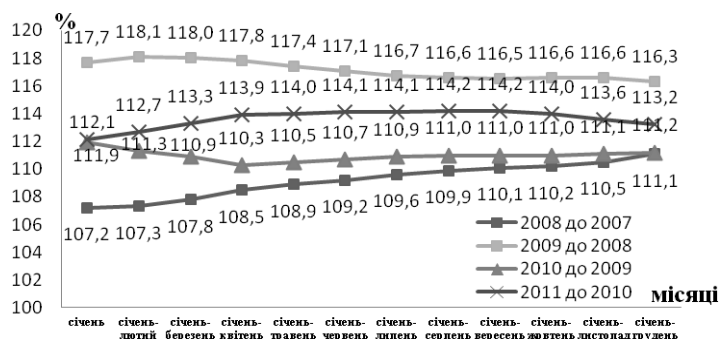
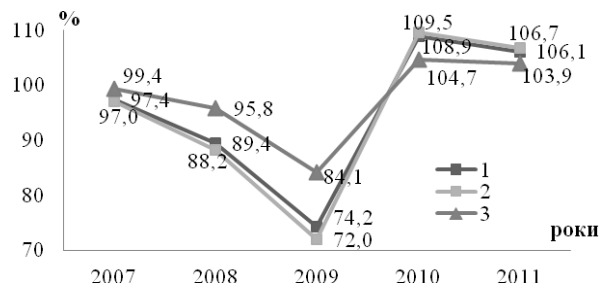


Рис. 1. Динаміка індексів цін виробників продукції легкої промисловості порівняно із відповідним періодом попереднього року (2008-2011 рр.)



**Рис. 2. Динаміка індексів промислової продукції в розвитку легкої промисловості: 1 - легка промисловість; 2 - текстильне виробництво, виробництво одягу, хутра та виробів з хутра; 3 - виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів**

формування модернізаційної політики в розвитку галузі. Такими проблемами, на думку К. Єфетової, сьогодні є: технічна та технологічна відсталість; низький рівень інноваційної та інвестиційної діяльності в галузі; високий рівень імпорту та тіньової економіки; відсутність цивілізованого ринку споживчих товарів, посилення конкуренції між вітчизняними та зарубіжними товаровиробниками; соціальна та кадрова проблема у забезпеченні трудовими ресурсами [3, с. 26].

За умов майже повної комерціалізації галузі, відсутності стратегії розвитку легкої промисловості в Україні та державної фінансової підтримки змінити ситуацію на краще можливо лише на основі відповідної модернізаційної політики.

При розробці модернізаційної політики в розвитку легкої промисловості України мають бути враховані [3, с. 27]: національні інтереси України щодо підвищення рівня та якості життя населення, забезпечення високих темпів нарощування обсягів виробництва та створення потенціалу для майбутнього розвитку вітчизняної економіки; законодавчі та нормативно-правові акти, які визначають політику держави в легкій промисловості на перспективу; стартові умови діяльності легкої промисловості на сучасному етапі для аналізу та визначення цільових орієнтирів її розвитку.

Однією з позитивних рис у роботі легкої промисловості є те, що українські підприємства зберігають свої позиції на зовнішньому ринку, що свідчить про конкурентоспроможність їхньої продукції на ринках розвинених країн Європи та СНД. Найбільша частка товарів легкої промисловості експортується в Італію, Німеччину, Росію, Польщу, Білорусь.

Важливо зазначити, що Міністерство економічного розвитку і торгівлі України здійснює державну підтримку українського експорту. На офіційному сайті Державної підтримки українського експорту розміщені дані про торговельні обмеження, технічні бар'єри, каталог експортоспроможної продукції, бази даних українських експортерів, бази даних комерційних пропозицій від зарубіжних підприємств, законодавство у сфері ЗЕД тощо. На нашу думку, така підтримка є надзвичайно важливою і суттєвою для вітчизняних підприємств, зокрема легкої промисловості. Кожного дня ця організація отримує запити про пошук продукції українського експорту від іноземних компаній. Стрічка запитів на сайті демонструє, які саме товари користуються найбільшим попитом, а також інформує, які українські

постачальники продукції рекомендувались. З цих запитів ми робимо висновок, що вітчизняна продукція легкої промисловості не користується великим попитом в іноземних компаній. За 2010-2011 роки було здійснено два запити щодо пошуку продукції легкої промисловості, а саме - жіночого одягу [8].

У географічній структурі імпорту в Україну продукції легкої промисловості більше половини становлять товари, завезені з Китаю та Туреччини [7]. За даними митної статистики частку імпорту окремих товарів у загальних обсягах за 2008-2011 роки з Китайської Народної Республіки зобразимо в таблиці 1.

Імпорт в Україну зазначених товарів з Китайської Народної Республіки негативно впливає на діяльність вітчизняних товаровиробників. Для обліку експорту (імпорту) товарів застосовується Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), яка побудована на базі шестизначної Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) та восьмизначної Комбінованої Номенклатури Європейської Економічної Співдружності (КНЄЕС) та є деталізованою номенклатурою ГС для країн ЄЕС 2002 року (в таблиці 1 у першому рядку подано коди деяких товарів легкої промисловості за УКТЗЕД).

За 2008-2011 роки сальдо торгівлі товарами галузі від'ємне. Основним чинником формування останнього для зовнішньої торгівлі товарами легкої промисловості є випереджаюче зростання імпорту. За період 2008-2011 років експорт у вартісному вимірі зменшився на 281,10 млн дол. США, а імпорт – 311,7 млн дол. США (таблиця 2).

На сьогодні в Україні склалася ситуація, коли 50-90% підприємств легкої промисловості працюють за давальницькими схемами. Саме ці схеми визначають обсяг іноземних замовлень, а отже, обсяг виробництва продукції та її асортимент. Законом України "Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах" [10] передбачається, що ввезення на територію України сировини для її переробки на готову продукцію з метою подальшого вивезення підлягає пільговому оподаткуванню ПДВ і митом.

Операції з давальницькою сировиною є вигідними для їх учасників: для іноземних замовників – відсутністю оподаткування та необхідності створювати постійне представництво в Україні (на відміну від схеми реалізації продукції на території України), для українських виробників – стабільною оплатою, нарахуванням нульової ставки ПДВ на свої

Таблиця 1. Частка імпорту окремих товарів легкої промисловості у загальних обсягах імпорту за 2008-2011 роки з Китаю\*

Назва товару, код	Обсяги імпорту з Китаю							
	2008 рік		2009 рік		2010 рік		2011 рік	
	тис. дол. США	питома вага, %	тис. дол. США	питома вага, %	тис. дол. США	питома вага, %	тис. дол. США	питома вага, %
Вироби із шкіри (4201-4205)	72210	61,07	45991	71,25	76660	78,4	63956	71,40
Одяг з хутра (4303)	3761	24,63	846	39,83	878	38,6	224	16,48
Хутро штучне та вироби з нього (4304)	1146	90,81	216	49,43	953	75,8	1124	63,57
Тканини з хімічних волокон та ниток (5407-5408, 5512-5516)	57504	26,54	34167	23,29	57718	29,8	40332	23,69
Неткані матеріали (5603)	3654	6,07	5282	12,84	11990	20,3	24957	30,40
Одяг трикотажний (6101-6114, 6116, 6117)	127701	46,55	84384	52,97	169549	60,9	107460	50,44
Вироби панчішно-шкарпеткові (6115)	29431	42,36	29091	51,89	76080	68,4	27763	45,68
Одяг текстильний (6201-6217)	218696	48,40	117529	52,32	181611	61,0	123716	48,64
Ковдри та пледи дорожні (6301)	10959	64,93	6407	67,73	9967	87,2	10829	88,01
Білизна постільна, столова, гардини, штори (6302-6303)	22277	48,66	10672	44,62	23080	52,2	15059	42,80
Інші вироби, мішки, брезент, навіси (6304-6308)	20345	48,20	18555	62,64	27392	59,1	32522	47,89
Взуття та частини взуття (6401-6406)	386595	77,69	196735	73,64	368050	78,5	215512	64,24
Головні убори (6501-6507)	8395	66,80	6334	75,87	4950	67,9	7347	68,63
Посуд столовий, кухонний з фарфору (6911)	8759	61,29	4600	63,67	7268	63,5	8038	62,93
Посуд столовий, кухонний з кераміки (6912)	26148	94,29	14745	94,33	31606	96,0	18640	94,24

\* Розраховано автором за даними митної статистики

Таблиця 2. Експорт та імпорт легкої промисловості України у 2008-2011 рр., млн. доларів США\*

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р./2008 р.
Експорт	1522,2	1035,6	1084,4	1241,1	-281,1
Імпорт	2862,8	18257,6	2642,4	2551,1	-311,7
Сальдо	-1340,6	-792,0	-1558,0	-1310,0	-30,6

\*Розраховано автором за даними Держкомстату України

послуги, можливість не турбуватись про мережу реалізації, функціонування якої вимагає відповідних трансакцій. Зазначені чинники сприяють збереженню давальницьких схем вже впродовж півтора десятиліття. Ще одна причина – відсутність власної сировини, оскільки більшість комбінатів, що виробляли вовняні, шовкові тканини, нині не працюють або реалізують свою продукцію через посередників, що завищує собівартість виробництва готової продукції. Інша причина – збільшення виробничих витрат – полягає в оподаткуванні митом і ПДВ ввезення матеріалів і сировини, які не виробляються в Україні. Це стосується, наприклад, еластичного полотна виробництва Італії та Німеччини, вартість якого при перетині митної території України зростає у 1,5 рази [4, с. 10]. Отже, для забезпечення підприємств легкої промисловості сировиною і матеріалами необхідно зменшити вплив на цей процес посередників та нормалізувати вартість

їх імпорту.

За даними Держкомстату України, продукція, виготовлена з давальницької сировини, за 2008-2011 роки складала в експорті виробів зі шкіри та хутра до 20 %, виробів з текстилю – 70-95 %, взуття і головних уборів – 65-85 %.

На жаль, сьогодні нерівні умови конкуренції для українських підприємств на внутрішньому ринку створюють дешеві товари турецько-китайського виробництва сумнівної якості, а також товари, які ввозяться в Україну із заниженням їх митної вартості з метою ухилення від повної сплати податків, контрабандно, товари "секонд-хенд", "тіньового" виробництва, які майже витіснили вітчизняні товари з ринку України. За даними Української асоціації підприємств легкої промисловості, впродовж останніх 5 років в Україну щорічно ввозиться близько 80 тис. тонн товарів "секонд-хенд", або 1,7 кг на одну особу [4, с. 12].

Новим Податковим кодексом передбачено звільнення від оподаткування прибутку, отриманого від основної діяльності підприємств легкої промисловості з початку поточного року строком на 10 років. Цей захід не стосується підприємств, які виробляють продукцію з давальницької сировини. Водночас визначено річний період, упродовж якого підприємства, що працюють за давальницькими схемами та мають угоди про таке виробництво з

терміном виконання у цей період, також підпадають під дію цього положення. Важливо, що кошти, вивільнені від оподаткування, повинні спрямовуватись на збільшення обсягів виробництва, модернізації устаткування, запровадження новітніх технологій [4, с. 10].

Таким чином, нами пропонується перелік заходів, здійснення яких є необхідним кроком держави для покращення ситуації в галузі (рисунок 3).



Рис. 3. Основні заходи, що пропонуються для покращення ситуації в галузі легкої промисловості України

У разі реалізації розглянутих та низки інших заходів державної підтримки вітчизняного виробника можна очікувати зростання обсягів виробництва товарів легкої промисловості, створення нових робочих місць, збільшення бази оподаткування, наповнення ринку якісними конкурентоспроможними товарами, нормалізацію їх імпорту та збільшення експорту.

Таким чином, нами було здійснено оцінку та аналіз результатів діяльності підприємств легкої промисловості України за 2008-2011 роки. Визначено фактори, які мають негативний вплив на діяльність цієї галузі. Для розробки заходів, спрямованих на покращення діяльності досліджуваної галузі та запровадження конкретних пропозицій, вбачаються актуальними подальші дослідження.

### Список літератури

1. Войнарченко, М. П. Стратегія розвитку легкої промисловості України [Текст] / М. П. Войнарченко // Вісник Хмельницького національного університету. - 2009. - Т. 1, № 6. - С. 13-19.
2. Денисенко, М. П. Дослідження інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості : стан і проблеми [Текст] / М. П. Денисенко, С. В. Вовчок // Фондовий ринок. - 2008. - № 6. - С. 22-29.
3. Єфетова, К. Ф. Модернізація як засіб реалізації сучасних тенденцій у розвитку легкої промисловості України [Текст] / К. Ф. Єфетова // Проблеми науки. - 2011. - № 3. - С. 26-34.
4. Мазараки, А. Легка промисловість України : стан, проблеми експорту та імпорту товарів [Текст] / А. Мазараки,

5. Т. Мельник, В. Ізовіт // Вісник Київського національного торгівельно-економічного університету. - 2011. - № 3. - С. 5-13.
6. Медведєв, Ю. Показники роботи легкої промисловості України [Текст] / Ю. Медведєв // Легка промисловість. - 2007. - № 3. - С. 3-4.
7. Никитина, Л. Н. Современное состояние легкой промышленности и перспективы ее развития [Текст] / Л. Н. Никитина, Ю. В. Петренко // Инновации. - 2008. - № 8. - С. 100-103.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Офіційний сайт Державної підтримки українського експорту [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Міністерства промислової політики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://industry.kmu.gov.ua>.
11. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс] : від 2 грудня 2010 р. № 2755 VI за даними сайту ДПСУ - Режим доступу: [http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=300560&catid=46733](http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=300560&catid=46733).
12. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах [Електронний ресурс] : закон України в редакції Закону № 327/95-вр від 15. 09. 95 р. / Верховна Рада України - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/327/95-%D0%B2%D1%80>.
13. Семенчук, А. О. Умови розвитку ринку продукції легкої промисловості [Текст] / А. О. Семенчук // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 10. - С. 29-35.

---

## РЕЗЮМЕ

*Мантур-Чубатая Елена*

**Особенности функционирования легкой промышленности Украины в рыночных условиях хозяйствования**

В статье исследовано современное экономическое состояние легкой промышленности Украины за 2008-2011 годы. Рассмотрены основные причины кризисного состояния отрасли. Предложен ряд необходимых мер для преодоления негативных тенденций в легкой промышленности.

## RESUME

*Mantur-Chubata Olena*

**Peculiarities of functioning of the light industry of Ukraine in conditions of market economy**

The current economic situation of the light industry of Ukraine for the period of 2008-2011 is analyzed in the article. The main problems of modern light industry in Ukraine are considered. Special attention is paid to the ways of decision of these problems.

*Стаття надійшла до редакції 03.04.2012 р.*



## ВПЛИВ ОДНОРІДНОСТІ СПІЛЬНОТИ НА РІВЕНЬ САМООРГАНІЗАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ

Проаналізовано вплив політичної, релігійної та мовної однорідності спільноти на рівень та темпи зростання самоорганізації (на прикладі ОСББ). Підтверджено наявність впливу однорідності політичних поглядів на рівень та темпи зростання самоорганізації. Однак впливу релігійної та мовної однорідності не виявлено.

**Ключові слова:** самоорганізація, індекс Герфіндала-Гіршмана, абсолютна  $\beta$ -конвергенція, умовна  $\beta$ -конвергенція.

Неналежний стан інфраструктурних об'єктів загострює проблему пошуку нових механізмів їх розвитку, зокрема самоорганізації, а саме - колективного управління спільною власністю.

Науковці, які займалися питаннями прийняття колективних рішень [1; 2; 3; 4], звертали увагу, що однорідність спільноти впливає на здатність до самоорганізації. Ця теорія висуває завдання визначення тих факторів однорідності, які є вагомими для самоорганізації в межах певного суспільства.

Метою статті є емпіричний аналіз впливу факторів однорідності спільноти на рівень самоорганізації населення (на прикладі ОСББ).

Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку на сьогодні розглядається як одна з ефективних форм організації господарської діяльності, спрямованої на продукування суспільних та/або колективних благ. Проблемою в наданні таких благ є намагання окремих осіб скористатись благами, які фінансуються іншими суб'єктами. Типовим рішенням проблеми тривалий час було втручання держави, проте сучасний стан багатьох інфраструктурних об'єктів свідчить про неефективність і такого підходу. Тому останнім часом більше звертається увага на механізми самоорганізації, коли формуються організаційні структури, які об'єднують осіб, зацікавлених у вирішенні конкретних проблем. Для житлово-комунального господарства такою структурою є об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, динаміка збільшення кількості яких подана у табл. 1.

Факторами впливу було обрано параметри однорідності спільноти, які визначалися через розрахунок індексу Герфіндала-Гіршмана за формулою (1)

$$HNI = \sum_i s_i^2 \quad (1)$$

де  $s_i$  - питома частка групи  $i$  у загальній структурі.

Індекс Герфіндала-Гіршмана розраховувався за низкою характеристик:

- мова спілкування (за результатами перепису 2001 року);
- релігія (кількість релігійних громад та чисельність культових будівель та приміщень, пристосованих під молитовні, станом на 1 січня 2010 року);
- політичні погляди (голосування у другому турі виборів Президента України в 2004 та 2010 роках).

Результати розрахунків наведено у табл. 2.

Проведення кореляційного аналізу засвідчило наявність впливу однорідності політичних поглядів на здатність до самоорганізації та відсутність впливу мовної та релігійної однорідностей (табл. 3).

На рис. 1 подано діаграму розсіювання для пар показників През<sub>2010</sub>ННІ та ОСББ<sub>2010</sub> та відповідно до рівняння регресії. Незважаючи на невеликий рівень коефіцієнта детермінації, регресія є статистично значущою завдяки достатньо високій кількості спостережень.

Крім того, динаміці збільшення кількості об'єднань співвласників багатоквартирного будинку характерна конвергенція, числові характеристики якої визначались за формулами абсолютної (2) та умовної (3)  $\beta$ -конвергенції [14]:

$$\frac{\ln(y_{iT}) - \ln(y_{i0})}{T} = \alpha + \beta \times \ln(y_{i0}) + \varepsilon_i \quad (2)$$

$$\frac{\ln(y_{iT}) - \ln(y_{i0})}{T} = \alpha + \beta \times \ln(y_{i0}) + \sum_j \beta_j \times x_{ij} + \varepsilon_i \quad (3)$$

де,  $y_{i0}$  та  $y_{iT}$  - значення показника у початковий і кінцевий момент часу для  $i$ -го об'єкта спостереження;

$x_{ij}$  - значення  $j$ -го фактору впливу для  $i$ -го об'єкта спостереження;

$\alpha$  та  $\beta$  - параметри рівняння регресії.

Аналіз засвідчив наявність абсолютної  $\beta$ -конвергенції, що представлено на рис. 2.

Подальший аналіз умовної  $\beta$ -конвергенції засвідчив наявність впливу однорідності політичних поглядів та відсутність впливу мовної та релігійної однорідностей. Зокрема рівняння умовної  $\beta$ -конвергенції за період 2004-2011 роки має вигляд ( $r^2=0,3832$  для залежності від През<sub>2004</sub>ННІ та  $r^2=0,3844$  для залежності від През<sub>2010</sub>ННІ, всі параметри рівняння статистично значущі):

$$\frac{\ln\left(\frac{ОСББ_{2011}}{ОСББ_{2004}}\right)}{2011-2004} = 0,4349 - 0,07213 \times \ln(ОСББ_{2004}) + 0,1504 \times През_{2004}ННІ \quad (4)$$

$$\frac{\ln\left(\frac{ОСББ_{2011}}{ОСББ_{2004}}\right)}{2011-2004} = 0,4318 - 0,07292 \times \ln(ОСББ_{2004}) + 0,1815 \times През_{2010}ННІ \quad (5)$$

Таблиця 1. Кількість об'єднань співвласників багатоквартирного будинку на 1 млн. міського населення (станом на 1 січня)\*

Регіон	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Україна	88	107	130	167	216	271	328	380
Автономна Республіка Крим	158	199	244	292	354	425	493	558
Вінницька	37	64	75	107	173	262	339	429
Волинська	122	135	156	180	264	332	467	523
Дніпропетровська	42	53	67	96	136	168	211	258
Донецька	57	64	88	138	219	313	431	507
Житомирська	81	109	126	152	190	223	238	271
Закарпатська	43	48	54	85	126	184	264	330
Запорізька	54	70	92	123	152	189	232	251
Івано-Франківська	151	181	227	294	388	462	516	563
Київська	66	79	87	109	129	170	202	238
Кіровоградська	44	53	72	87	110	119	132	154
Луганська	79	84	97	114	150	179	217	267
Львівська	170	187	217	280	338	411	480	549
Миколаївська	217	280	339	392	462	524	590	684
Одеська	121	154	188	233	289	325	355	388
Полтавська	118	144	199	229	262	300	343	378
Рівненська	86	112	123	155	208	279	329	401
Сумська	73	75	78	88	132	197	226	273
Тернопільська	127	157	231	376	546	806	956	1 161
Харківська	57	96	111	123	136	148	164	193
Херсонська	100	116	151	216	308	402	552	652
Хмельницька	63	93	116	188	240	300	379	440
Черкаська	95	115	142	176	215	293	391	480
Чернівецька	204	228	268	318	416	504	588	651
Чернігівська	60	71	78	100	145	189	211	239
Київ	112	121	133	150	160	174	185	199
Севастополь	48	65	90	123	208	289	325	369

\* Розраховано автором за даними [5; 6; 7]

Таблиця 3. Кореляційна матриця\*

Результуючі змінні	Факторні змінні				
	През <sub>2010</sub> ННІ	През <sub>2004</sub> ННІ	МоваННІ	РелігБуд <sub>2010</sub> ННІ	РелігГром <sub>2010</sub> ННІ
ОСББ <sub>2004</sub>	0,2208	0,1941	-0,0398	0,0068	-0,0379
ОСББ <sub>2005</sub>	0,2027	0,1397	-0,0508	0,0212	-0,0394
ОСББ <sub>2006</sub>	0,2388	0,1566	-0,0297	-0,0098	-0,0597
ОСББ <sub>2007</sub>	0,3288	0,2515	0,0569	-0,0518	-0,0124
ОСББ <sub>2008</sub>	0,4170	0,3497	0,1279	-0,1279	0,0372
ОСББ <sub>2009</sub>	0,4602	0,4309	0,2161	-0,1983	0,0791
ОСББ <sub>2010</sub>	0,4602	0,4402	0,2308	-0,2350	0,0611
ОСББ <sub>2011</sub>	0,4534	0,4416	0,2486	-0,2355	0,0722

\* Розраховано автором за даними табл. 1 та 2.

Таблиця 2. Характеристики однорідності територіальних громад\*

Регіон	Індекс Герфіндаля-Гіршмана				
	Повторне голосування виборів Президента України 07.02.2010 р.	Повторне голосування виборів Президента України 26.12.2004 р.	Мовний склад населення України, за даними Всеукраїнського перепису населення 2001 року	Забезпеченість церков і релігійних організацій України культовими будівлями та приміщеннями, пристосованими під молитовні, станом на 01.01.2010 р.	Кількість релігійних громад, станом на 01.01.2010 р.
	През <sub>2010</sub> ННІ	През <sub>2004</sub> ННІ	МоваННІ	РелігБуд <sub>2010</sub> ННІ	РелігГром <sub>2010</sub> ННІ
Автономна Республіка Крим	0,6421	0,6841	0,6161	0,3260	0,2175
Вінницька	0,5644	0,7235	0,9009	0,3633	0,2972
Волинська	0,6896	0,8277	0,9474	0,3058	0,2662
Дніпропетровська	0,4780	0,4762	0,5513	0,5634	0,2611
Донецька	0,8221	0,8767	0,6191	0,1894	0,1912
Житомирська	0,4653	0,5305	0,8693	0,2660	0,2552
Закарпатська	0,4395	0,5310	0,6737	0,2412	0,2126
Запорізька	0,5606	0,5520	0,4843	0,2851	0,1832
Івано-Франківська	0,7951	0,9170	0,9568	0,3696	0,3255
Київська	0,5417	0,7029	0,8571	0,3679	0,2289
Кіровоградська	0,4557	0,5028	0,7915	0,2970	0,1795
Луганська	0,7973	0,8363	0,5633	0,5204	0,2776
Львівська	0,7504	0,8809	0,9097	0,5064	0,3286
Миколаївська	0,5643	0,5275	0,5647	0,3798	0,2171
Одеська	0,5878	0,5184	0,3899	0,4131	0,2353
Полтавська	0,4458	0,5206	0,8190	0,4215	0,2336
Рівненська	0,6170	0,7295	0,9416	0,2903	0,2739
Сумська	0,4879	0,6598	0,7299	0,3314	0,3277
Тернопільська	0,7876	0,9229	0,9664	0,2668	0,2729
Харківська	0,5594	0,5336	0,4857	0,4608	0,2261
Херсонська	0,4735	0,4520	0,5978	0,3279	0,1947
Хмельницька	0,5486	0,6732	0,9080	0,4075	0,3085
Черкаська	0,5105	0,6558	0,8601	0,2983	0,2493
Чернівецька	0,5182	0,6628	0,5743	0,2618	0,2055
Чернігівська	0,5007	0,5646	0,8027	0,5685	0,4220
Київ	0,4931	0,6448	0,6122	0,2661	0,1196
Севастополь	0,7223	0,7954	0,8255	0,1896	0,2194

\* Розраховано автором за даними [8;9;10;11;12;13] згідно з формулою (1).

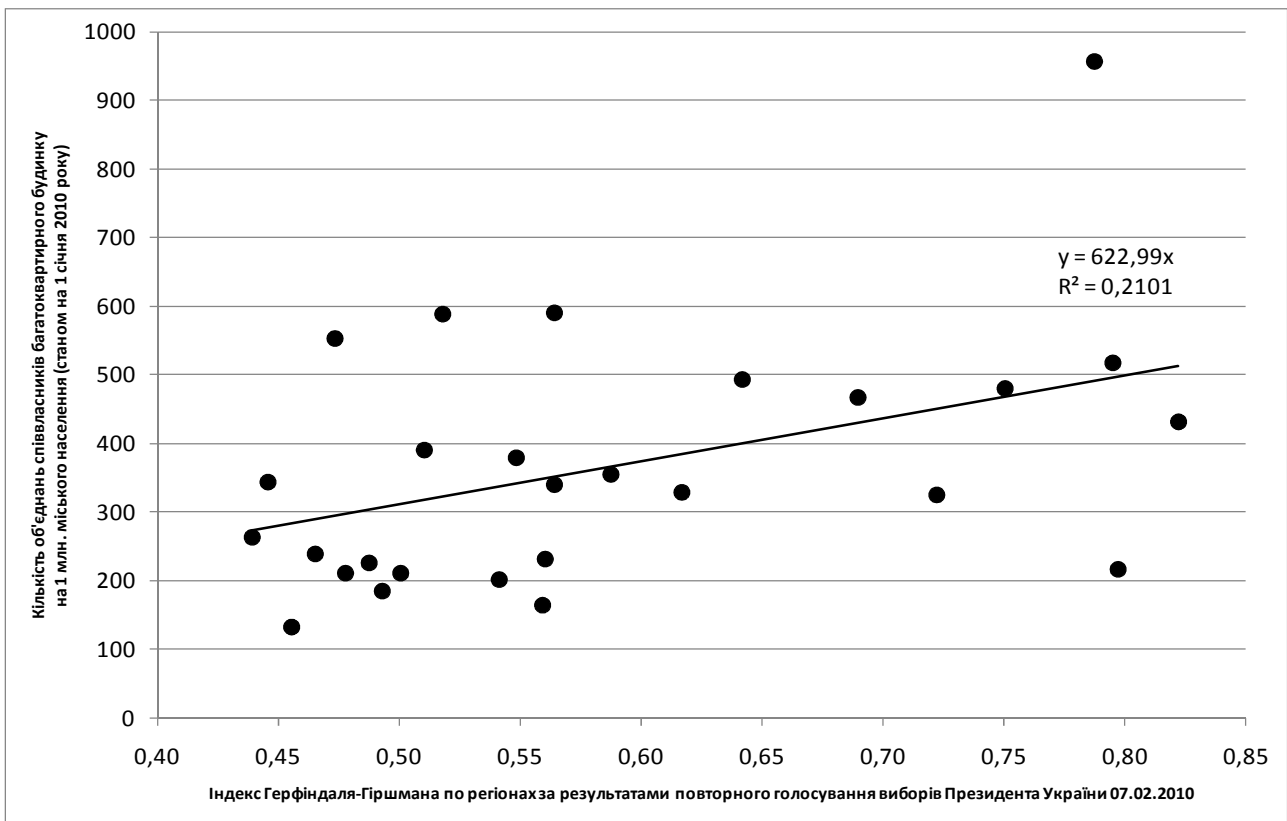


Рис. 1. Діаграма розсіювання та регресійна залежність кількості об'єднань співвласників багатоквартирного будинку на 1 млн. міського населення (станом на 1 січня 2010 року) від однорідності політичних поглядів у 2010 р. (Індекс Герфіндаля-Гіршмана за результатами повторного голосування виборів Президента України 07.02.2010 р.)

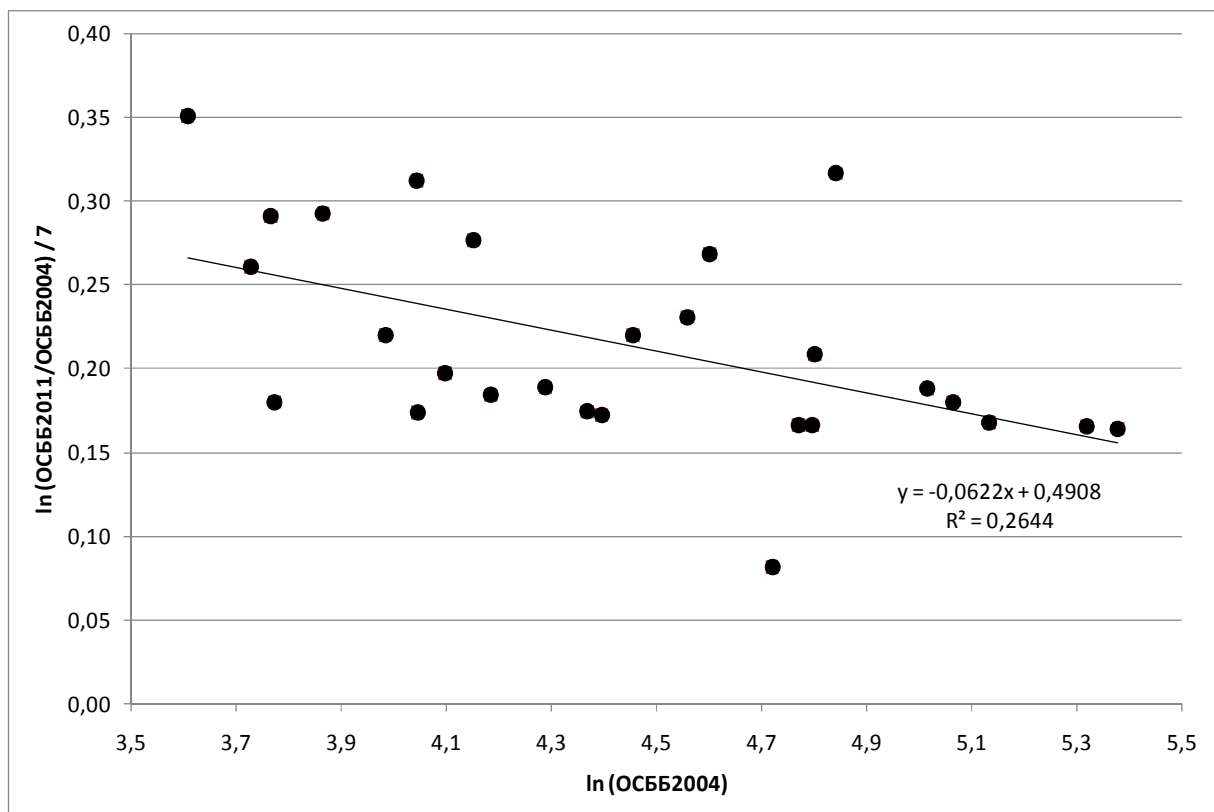


Рис. 2. Абсолютна  $\beta$ -конвергенція динаміки кількості об'єднань співвласників багатоквартирного будинку на 1 млн. міського населення за період з 2004 по 2011 роки

Враховуючи той факт, що значення індексу Герфіндаля-Гіршмана для През<sub>2010</sub>ННІ коливалися в межах 0,4395...0,8221, а для През<sub>2004</sub>ННІ коливалися в межах 0,4520...0,9229, можемо стверджувати, що темпи зростання рівня самоорганізації (на прикладі ОСББ) в регіонах з однорідними політичними поглядами були приблизно на 7% більшими, ніж у регіонах з неоднорідними політичними поглядами, що є доволі вагомим з огляду на те, що середні темпи становили близько 23%.

Результати вищеведеного аналізу засвідчили наявність впливу однорідності політичних поглядів на рівень та темпи зростання самоорганізації. Впливу релігійної та мовної однорідності не було виявлено. З огляду на те, що коефіцієнти кореляції та детермінації не були близькими до одиниці, подальші дослідження необхідно зосередити на пошуку інших факторів впливу на рівень та темпи зростання самоорганізації.

### Список літератури

1. Олсон, М. *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп* [Текст] / М. Олсон; пер. с англ. – М.: ФЭИ, 1995. – 174 с.
2. Олсон, М. *Влада і процвітання. Подолання комуністичних і капіталістичних диктатур* [Текст] / Олсон М.; пер. з англ. А. Іщенко. – К.: Вид. дім «Киево-Могилянська академія», 2007. – 174 с.
3. Остром, Э. *Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности* [Текст] / Э. Остром ; Пер. с англ. – М.: Мысль, ИРИСЭН, 2010. – 447 с.
4. Фукуяма Ф. *Великий разрыв* [Текст] / Ф. Фукуяма ; Пер. с англ. – М.: АСТ, 2008. – 480 с.
5. *Статистичний збірник „Регіони України” за 2009 рік* [Текст] / Державний комітет статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. Ч. II. – Київ, 2009. – 758 с.
6. *Статистичний збірник „Регіони України” за 2011 рік* [Текст] / Державний комітет статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. Ч. II. – Київ, 2011. – 783 с.
7. *Чисельність населення та середня чисельність за період року* [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/ds/kn/kn\\_u/kn\\_arh11.html](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/ds/kn/kn_u/kn_arh11.html)
8. *Відомості про голосування за кандидата по регіонах України* [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.cvk.gov.ua/pls/vp2010/wp302?PT001F01=701&pt021f01=11>
9. *Відомості про голосування за кандидата по регіонах України* [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.cvk.gov.ua/pls/vp2010/wp302?PT001F01=701&pt021f01=21>
10. *Підсумки голосування. Підтримка лідерів по регіонах* [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.cvk.gov.ua/pls/vp2004/WP313?PT001F01=502>
11. *Всеукраїнський перепис населення 2001 | Результати | Основні підсумки | Мовний склад населення* [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://2001.ukrcensus.gov.ua/results/general/language/>
12. *Звіт про забезпеченість церков і релігійних організацій України культовими будівлями та приміщеннями, пристосованими під молитовні, станом на 01.01.2010 р.* [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://www.irs.in.ua/files/statistic/2010.01.01\\_zvit\\_f2.doc](http://www.irs.in.ua/files/statistic/2010.01.01_zvit_f2.doc)
13. *Звіт про мережу церков і релігійних організацій в Україні станом на 01.01.2010 р.* [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://www.irs.in.ua/files/statistic/2010.01.01\\_zvit\\_f1.doc](http://www.irs.in.ua/files/statistic/2010.01.01_zvit_f1.doc)
14. Barro R.J., Sala-i-Martin X. *Convergence across States and Regions // Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program / The Brookings Institution. – 1991. – vol. 22 (1). – p. 107-182.*

### РЕЗЮМЕ

*Матвеев Евгений*

#### **Влияние однородности сообщества на уровень самоорганизации населения**

Проанализировано влияние политической, религиозной и языковой однородности сообщества на уровень и темпы роста самоорганизации (на примере ОСМД). Подтверждено наличие влияния однородности политических взглядов на уровень и темпы роста самоорганизации. Влияние религиозной и языковой однородности на уровень и темпы роста самоорганизации не обнаружено.

### RESUME

*Matvyeyev Yevgen*

#### **Influence of homogeneity of community on the level of self-organization**

The influence of political, religious and linguistic homogeneity of the community on the level and growth of self-organization is analyzed. The influence of the political views of homogeneity on the level and growth of self-organization is confirmed. The influence of religious and linguistic homogeneity on the level and growth of self-organization is not detected.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*

**СТРУКТУРНІ РІВНІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ**

*У статті розглядаються теоретико-методологічні засади удосконалення управління регіональним розвитком. Науково обґрунтовано методологію формування систем управління регіональним розвитком, визначено особливості, характер та актуальні проблеми цього процесу.*

**Ключові слова:** *регіон, регіональний розвиток, регіональна економіка.*

Побудова в Україні нової соціально-орієнтованої моделі розвитку супроводжується структурними змінами у всіх сферах економіки, що вимагає пошуку і впровадження в практику прогресивних форм ведення господарства на регіональному рівні, запровадження адекватних методів і форм управління регіональним розвитком. Тому зростає роль і обумовлюється необхідність вивчення досвіду, використання наукових розробок з питань управління в господарських соціально-економічних системах, пошук обґрунтованих пропозицій з удосконалення управлінської діяльності суспільним процесом на регіональному рівні.

Вивченню та узагальненню проблем регіонального розвитку і управління цим процесом присвячені фундаментальні дослідження українських вчених-регіоналістів, зокрема докладним аналізом досліджуваних проблем характеризуються наукові праці О. М. Алімова, О. І. Амоші, С. І. Бандури, П. П. Борщевського, В. М. Гейця, Б. М. Данилишина, М. І. Долішного, С. І. Дорогунцова, Л. М. Зайцева, Т. А. Заяць, А. О. Єпіфанова, В. Ф. Євдокимова, В. І. Куценко, І. І. Лукінова, А. С. Лисецького, Ю. П. Лебединського, Ю. В. Макогон, А. Г. Мазура, В. К. Мамутова, В. Ф. Столярова, В. К. Симоненка, О. П. Сологуб, М. І. Фащевського, В. І. Пили, В. А. Поповкіна, М. Ф. Тимчука, Л. Г. Чернюк, М. Г. Чумаченка, В. Ф. Филипенка.

Метою нашої статті є обґрунтування методологічних основ формування системи управління регіональним розвитком у трансформаційний період для забезпечення оптимального та ефективного функціонування регіональних господарських систем.

Стратегічний розвиток регіонів України передбачає застосування регулюючих механізмів і важелів, головними серед яких виступають організаційно-правові, які обумовлюються системою повноважень, визначених Законами України "Про місцеве самоврядування в Україні" та "Про місцеві державні адміністрації". Водночас у якості інструментарію управління діють рішення обласних і районних рад, розпорядження Голів обласних державних адміністрацій та заходи комплексних національних, регіональних, галузевих або окремих програм розвитку регіонів України [2, с. 15].

Ефективність управління регіональним розвитком, яка становить основу функціонування регіонального

господарства, залежить від здійснення виконавчої влади та місцевого самоврядування і обумовлюється рівнем соціально-економічного розвитку області, наявністю конфлікту між гілками влади, між головою облдержадміністрації та депутатським корпусом, між обласною владою, представленою Облрадою та Облдержадміністрацією, і населенням, між Обласною і районними в області владами, ступенем задоволення населення області умовами життя, загальним рівнем соціально-економічного розвитку області за показниками, які всебічно відображають життєдіяльність регіону

Регіональна соціально-економічна політика на сучасному етапі обумовлена передусім розвитком системи місцевого самоврядування в Україні.

Необхідно зазначити, що регіональна є невід'ємною складовою єдиної національної економіки. Тобто функціонує в реальному державному правовому та економічному полі, і на її розвиток суттєвий вплив здійснюють негативні наслідки державної внутрішньої політики, недосконале законодавство та інші фактори. В окремо взятому регіоні, в умовах загального кризового стану в економіці держави забезпечити ефективний економічний розвиток важко, однак імовірно, якщо здійснюється цілеспрямована та комплексна політика щодо його розвитку. Для цього обласна влада використовує всі правові можливості, передбачені чинним законодавством для функціонування такого інституту, як місцеве самоврядування.

Зазначимо, що тривалий період часу планування розвитку регіонів України здійснювалось на основі розробки генеральних планів та коротко-, середньо-, довгострокових програм соціально-економічного та культурного розвитку регіону, які склалися за старими схемами та здебільшого не стосувались стратегічних напрямків розвитку економіки. Тобто при плануванні використовувались інерційні моделі розвитку регіону, які базувались на наявних на певний період часу ресурсах та допомозі з боку держави [1, с. 182].

У наш час органи місцевого самоврядування в Україні мають можливість ухвалювати самостійні рішення щодо перспективних напрямків розвитку громади, проводити більш незалежну від держави власну економічну політику. Але більша самостійність у проведенні такої політики водночас вимагає від органів місцевого самоврядування максимального

опертя на власні сили, можливості і ресурси, застосування новітніх методів у прийнятті управлінських рішень. І при цьому вони повинні враховувати витрати та вигоди, які можуть дати прийняті рішення, аналізувати та оцінювати їх з огляду на майбутні наслідки, тобто стратегічно мислити та планувати свою діяльність з метою підвищення рівня життя його мешканців, збереження та розвитку інфраструктури, покращення надання громадських послуг.

Дієвим інструментом управління господарським комплексом регіону виступає обласна фінансова політика, яка спрямовується на забезпечення необхідними власними та залученими фінансовими ресурсами потреб соціально-економічного розвитку територіальної громади, ефективне використання бюджетних та позабюджетних коштів тощо [9, с. 310].

Фінансові ресурси регіону складаються із:

- коштів обласного бюджету;
- коштів районних бюджетів;
- коштів позабюджетних і цільових фондів;
- коштів місцевих рад;
- фінансово-кредитних ресурсів;
- страхових ресурсів;
- коштів підприємств, організацій і установ, що перебувають у комунальній власності відповідного рівня;
- відповідної частки коштів підприємств, організацій і установ, створених за пайовою участю органів місцевого самоврядування;
- коштів, отриманих від розміщення міських позик і міських цінних паперів;
- коштів валютних фондів;
- коштів, отриманих від проведення лотерей;
- коштів, отриманих від відчуження комунального майна;
- коштів органів самоорганізації населення регіону;
- інших фінансових ресурсів, переданих області;
- залучених коштів.

З метою спільного фінансування регіональних програм можливе об'єднання на договірних засадах своїх фінансових ресурсів із фінансовими ресурсами інших територіальних громад та з державними фінансовими ресурсами [4, с. 138].

Система управління комунальною власністю регіону, його міст і сіл, будується таким чином, щоб виконувати двоєдине завдання. З одного боку, забезпечити достатню матеріальну інфраструктуру місцевого самоврядування, сприяти комплексному розвитку регіону, задовольнити потреби мешканців у гарантованому рівні надання громадських послуг. З іншого боку – забезпечити ефективне управління майном регіону, що є у комунальній власності, в умовах розвитку ринкової економіки, виходячи з повної господарської самостійності учасників ринкових відносин, необхідності сприяння розвитку підприємництва та ефективного партнерства з недержавними структурами, подальшого поширення монополізації та конкуренції.

Ця система в межах повноважень місцевих органів самоврядування, встановлених чинним законодавством України, спрямована на підвищення ефективності функціонування комунальних підприємств, здійснення контролю за використанням

нежитлового фонду регіону, облік руху майна, управління частками майна, що належить територіальній громаді регіону в акціонерних товариствах, спільних підприємствах тощо.

Загалом конструктивність державної влади полягає як у її здатності управляти, розробити напрями та завдання, цілі економічного розвитку, так і у спроможності реалізувати прийняті закони і рішення. Прерогатива у виробленні стратегії належить державній владі. Важливу роль у цьому випадку відіграє ступінь сформованості концептуальної схеми (напрямів і пріоритетів) економічної стратегії, що у нестабільних економічних регіональних системах набуває визначального змісту. Адекватність законодавчої активності держави забезпечується використанням відповідних методологій оцінки і вироблення рішень та своєчасним надходженням інформації про стан соціально-економічної системи загалом та її регіональних підсистем, економічні передумови та результати законодавчих рішень.

Ключову роль у владній структурі відіграє виконавча влада, яка забезпечує реалізацію економічної стратегії та стратегічного плану. Динамічність економічних стратегій вимагає здійснення органами виконавчої влади оперативних дій з тактичного і короткотермінового стратегічного регулювання.

У виконавчій системі виконавчої влади слід виділяти галузево-функціональні, узгоджувальні, регіональні державні та недержавні інститути. Галузево-функціональні інститути здійснюють доведення стратегічних завдань до їхнього конкретного об'єкта; узгоджувальні забезпечують діалог між носіями інтересів і сприяють прийняттю кваліфікованих, авторитетних і легітимних рішень; регіональні інститути сприяють узгодженню економічної політики у межах регіонів. Недержавні інститути спрямовані на структурування інтересів економічних суб'єктів, формулювання групових інтересів, узгодження підприємницьких дій на мікро-, мезо- та макрорівні й повинні бути тісно пов'язані з державними узгоджувальними органами. У випадку, коли зворотній зв'язок у реалізації державної економічної стратегії досконалий, може здійснюватися розробка пакету договірних умов, у яких сформульовано напрями, завдання і пріоритети стратегічного розвитку – стратегічного плану соціально-економічного розвитку національного і регіонального рівнів.

Необхідною передумовою обґрунтування основ стратегічного плану є врахування можливих реакцій на нього та інтересів усіх основних економічних суб'єктів. Тому провідна роль відводиться системі інститутів, які сприяють оформленню корпоративних інтересів економічних суб'єктів, їхньому доведенню до органів, що приймають рішення, та забезпеченню зворотного зв'язку між об'єктами та суб'єктами державної економічної політики. Розвиток таких інститутів є взаємовигідним процесом. Для економічних суб'єктів корпоратизація інтересу – це засіб підвищення його економічної сили, ступеня виваженості. Таким способом спрощується завдання для держави, так як їй простіше враховувати в економічній політиці обмежене число агрегованих інтересів, ніж практично необмежене – індивідуальних, так як форма цих інтересів є

конструктивнішою та кваліфікованішою. Такий аналіз виступає одним із джерел інформації про дієвість вжитих державою заходів і готовність економічних агентів до прийняття нових. За таких умов уряд спроможний прогнозувати їхню майбутню реакцію, а це дозволяє уникати рішень, які не відповідають інтересам більшості економічних суб'єктів [5, с. 79].

Організованість корпоративних інтересів досягається у ході інституціалізації об'єднань економічних суб'єктів – створення відповідних ділових союзів на рівні регіонів, галузей та економіки загалом.

Такі союзи існують у сучасних розвинених країнах і представлені, зокрема, "Кейданрен" в Японії, Національною асоціацією промисловців та Національною асоціацією роботодавців у Франції, національною асоціацією промисловців у США. Формуються такі структури і на міжнародному рівні: Союз промисловості ЄС, Союз промислових конфедерацій і конфедерацій підприємств Європи, Міжнародна організація підприємців. Такі союзи існують і в країнах, що розвиваються. В умовах конкурентної боротьби, яка набуває нових рис у зв'язку з процесом глобалізації, інституціалізація є одним з вирішальних факторів виживання національних економік та їх регіонів [8, с. 10].

Економічні дослідження Нобелівського лауреата С. Норта, присвячені процесам формування та змін інституційної системи, показали, що критерієм необхідності конкретних інститутів є їхня роль у зменшенні трансакційних витрат. Під останніми розуміють витрати, спрямовані на пошук рішень, прийнятних для інших економічних суб'єктів і держави. Нові інститути, за Нортом, з'являються тоді, коли суспільні групи вважають, що максимум прибутку не може бути отриманий в умовах наявної інституційної системи.

Отже, функції ділових об'єднань значною мірою залежать від соціально-економічної моделі, що застосовується в країні, від рівня економічного розвитку та стану економіки, її технологічної та інституційної структури, економічної політики держави. Ці функції полягають у зниженні трансакційних витрат через узгодження діяльності господарських суб'єктів та їхню взаємодію з представниками інших корпоративних інтересів, інформаційно-аналітичне, консультативне обслуговування, підготовку і супровід законопроектів та урядових рішень, розробку цільових програм в інтересах ділових кіл, формування відповідної громадської думки, ротацию кадрів між урядом і бізнесом, участь у фінансуванні виробничих компаній.

Результативність соціально-економічних реформ сьогодні недостатня, бо гальмується недосконалістю роботи органів виконавчої влади, тому Уряд здійснюватиме кроки щодо подальшого проведення адміністративної реформи, послідовного реформування органів виконавчої влади в напрямку посилення її ефективності та дієздатності. З цією метою передбачається забезпечення конструктивної співпраці законодавчої та виконавчої гілок влади; поступове перетворення структури та процедур діяльності органів виконавчої влади та місцевого самоврядування відповідно до європейських стандартів та норм, поетапна деконцентрація та децентралізація повноважень органів виконавчої влади, впровадження механізмів стратегічного

планування діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у цій сфері; забезпечення прозорості процесу прийняття рішень органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, зокрема залученням інститутів громадянського суспільства до підготовки проектів та аналізу виконання рішень, а також регулярного інформування громадськості про їх діяльність; посилення координуючої ролі держави у реалізації єдиної державної регіональної політики; узгодження політики регіонального розвитку з пріоритетними напрямками соціально-економічного розвитку держави, запровадження механізмів подолання регіональних диспропорцій.

Зазначимо, що політика регіонального розвитку в Україні повинна розроблятися у тісному зв'язку з реформуванням державного управління і його децентралізацією. Цьому повинна сприяти реформа інституційної структури з урахуванням фактора регіонального розвитку. Інституційна структура повинна ґрунтуватися на засадах субординарності та посиленні ролі самоврядування. Принцип субординарності означає, що прийняття і реалізація рішень щодо розвитку регіонів повинно здійснюватися на якомога нижчому рівні. Функцією такої структури є також створення умов для активного суспільно-приватного партнерства, яке полягає в одночасному залученні до планування, реалізації та оцінки регіонального розвитку громадян трьох сфер суспільства, яким у цьому випадку є державна сфера, приватна та громадянська [7, с. 185].

Реформування управління та інституційної структури вимагають створення відповідної правової бази. Для різних країн характерні різні форми правового регулювання політики регіонального розвитку. У цьому зв'язку доцільно розглянути правове регулювання регіонального розвитку та планування територій, яке здійснюється в Угорщині. Згідно з оцінками спеціалістів законодавство цієї країни є найповнішим серед країн, які знаходяться на перехідному етапі. Тут прийнято у 1996 році Закон про регіональний розвиток та практичне планування. У окремих країнах відсутність спеціального закону компенсується досить детальними регіональними концепціями "Принципами". Це стосується Естонії. У Чеській республіці «Принципи» розглядаються лише як тимчасова альтернатива закону та як документ, що міг би уніфікувати думку уряду та органів державного управління і таким чином створити передумови для подальшої більш цілеспрямованої та спланованої роботи над удосконаленням законодавства. У Румунії існує подібний підхід, де існує Зелена книга, яка є основою для роботи над законом про регіональний розвиток у майбутньому. Таким чином підходи до розробки регіональної політики різні [6, с. 324].

Якою б не була інституційна структура національної політики регіонального розвитку, вона має бути розроблена таким чином, аби сприяти процесу децентралізації, посиленню місцевого самоврядування та створювати сприятливе середовище для широкої громадської участі у плануванні, здійсненні та оцінці такого розвитку. Інституційна та правова децентралізація мають супроводжуватися фіскальною децентралізацією, яка забезпечувала б достатній рівень оподаткування та інші фінансові повноваження для регіональних та місцевих суб'єктів з метою їхнього активного



залучення до розвитку територіальних громад і регіонів [3, с. 55].

Розвиток громад спирається на низку принципів, головним з яких є ідея про те, що досягти стабільного прогресу можливо лише на засадах розвитку місцевої ініціативи, самоорганізації суспільних верств населення держави. Розвиток громади відбувається на основі прагнення громадян приймати рішення стосовно власних проблем. Принцип керівництва "згори-донизу" доповнюється принципом "знизу-догори". До діяльності з планування, прийняття рішень, виконання та оцінки реалізації заходів залучаються широкі верстви громади: органи місцевого самоврядування, підприємці, інтелігенція, громадські організації, молодь, етнічні групи та релігійні конфесії. Формування і розвиток громад тісно пов'язаний з узгодженням місцевих інтересів та інтересів і стратегії розвитку регіону і держави загалом.

### Список літератури

1. Данилишин, Б. М. *Эколого-экономические проблемы обеспечения устойчивого развития производительных сил Украины* [Текст] / Б. М. Данилишин. – К. : СОПС НАН Украины, 1996. – 270 с.
2. *Економіко-правові особливості розвитку України та її регіонів в умовах трансформації економіки: матер. міжн. наук.-практ. конф.* [Текст] / Кримський інститут економіки та господарського права. – Сімферополь: КІЕГТІ, 2010. – С. 108.
3. Матвієнко, Р. О. *Управління регіональним розвитком в сучасних економічних умовах* [Текст] / Р. О. Матвієнко, Л. М. Матвієнко // *Менеджмент*. – К. : Міжгалузевий інститут управління. – №14. – 2011. – С. 53-60.
4. *Перспективи економічного розвитку України: проблеми, пошук, впровадження* [Текст] / [С. І. Дорогунцов, Б. М. Данилишин, А. С. Лисецький і інші.]. – К.: РВПС НАН України, 1999. – 179 с.
5. *Проблеми управління економічним потенціалом регіонів* [Текст] : матер. Всеукраїнської наук.-практ. конф. / Запорізький національний університет.- Запоріжжя: ЗНУ, 2011. – 307 с.
6. *Продуктивні сили економічних районів України* [Текст] / [Данилишин Б. М., Чернюк Л. Г., Горська О. В. і інші.]. – К. : ЗАТ "Нічлава". – 2000. – 520 с.
7. Чернюк, Л. Г. *Реформування економічних відносин і управління в промисловості* [Текст] / Л. Г. Чернюк, Л. С. Антоньєва, Б. М. Данилишин. – К. : РВПС України НАН України, 1997. – 252 с.
8. Янукович, В. Ф. *Наука и практика управления социально-экономическим развитием региона* [Текст] / В. Ф. Янукович // *Экономика Украины*. – 2002. – № 11. – С. 4-11.
9. Янукович, В. Ф. *Шляхи вирішення проблем управління соціально-економічним розвитком регіонів* [Текст] / В. Ф. Янукович // *Регіональна економіка*. – 2002. – № 4. – С. 309-312.

### РЕЗЮМЕ

**Матвиенко Роман Александрович**

#### **Структурные уровни институциональной подсистемы управления региональным развитием**

Рассмотрены теоретико-методологические основы совершенствования управления региональным развитием. В работе научно обоснована методология формирования систем управления региональным развитием, определены особенности, характер и актуальные проблемы этого процесса.

### RESUME

**Matviyenko Roman**

#### **Structural levels of institutional subsystem of regional development management**

The theoretical and methodological framework of improvement of regional development management is considered. In this paper it has been scientifically justified the methodology of forming of regional development management, its feature and the nature of urgent problems of the process are determined.

*Стаття надійшла до редакції 31.01.2012 р.*

## СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ЖИТЕЛІВ

*У статті розглядається економічна сутність диверсифікації підприємницької діяльності мешканців села, визначено основні її напрями і здійснено класифікацію її видів з урахуванням несільськогосподарської спрямованості діяльності та територіальних особливостей розвитку самозайнятості.*

**Ключові слова:** диверсифікація, підприємницька діяльність, самозайнятість, сільські жителі.

Відродження економіки сільських територій є однією з нагальних проблем, оскільки саме воно дає змогу акумулювати значний трудовий потенціал, здатний забезпечити виробництво життєво важливої для суспільства продукції. За останні роки відбувся спад виробництва в сільськогосподарській сфері діяльності: різко скоротилася кількість підприємств, що функціонують, посівних площ, поголів'я худоби, кількості тракторів, комбайнів, іншої техніки, зруйновано соціальну інфраструктуру. Все це призвело до різкого зниження обсягів виробництва, скорочення робочих місць на селі, зниження ефективності всього сектору загалом.

Вивільнення робочої сили, відсутність сформованого середовища для підприємницької діяльності й законодавчої бази стали причиною зuboжіння населення, високого рівня безробіття, деградації сіл, значних трудових міграцій. За даними обстеження сільських населених пунктів, понад 40% їх мешканців, які працюють на підприємствах і в організаціях, або майже чверть всього зайнятого (включаючи й особисте селянське господарство) сільського населення працює за межами свого села [7, с. 62].

Однак не все населення сільських територій має можливість і психологічно налаштоване залишити постійне місце проживання в пошуках кращих умов існування, тому в ситуації, що склалася, воно вимушене отримувати доходи шляхом диверсифікації зайнятості.

Диверсифікація підприємницької діяльності сільського населення не має чіткого наукового обґрунтування. Сутність диверсифікації розглядається у працях В. Г. Дудінова, О. Б. Чудакова. Диверсифікацію в сільськогосподарському виробництві досліджували В. Г. Андрійчук, В. Х. Брус, М. Д. Корінько, Н. Г. Маслак, О. М. Онищенко, В. В. Юрчишин. Однак вони, головним чином, розглядали диверсифікацію як можливість розширення напрямів діяльності сільськогосподарських підприємств і не надавали достатньої уваги визначенню сутності диверсифікації підприємницької діяльності сільського населення та її різновекторності як можливості реалізації трудового потенціалу сільських жителів.

Метою статті є обґрунтування сутності диверсифікації підприємницької діяльності сільських жителів і класифікація її видів.

Поняття диверсифікації посідає особливе місце в стратегії реформування. Це одна з форм конкурентної боротьби в умовах ринкової економіки, яка частіше за все ототожнюється з розширенням сфери діяльності підприємства поза межами його основного виробництва.

Згідно зі словником іншомовних слів, диверсифікація (від лат. *diversus* – різний, віддалений і *facere* – робити) – різнобічний розвиток, розмаїття; полягає в розширенні сфер діяльності фірми на ринках нових товарів, не пов'язаних з її основним виробництвом, створенні декількох різних виробничих напрямів у межах одного підприємства [9, с. 355]. У перекладі з латинського категорія “диверсифікація” означає зміну. Зміна – це суттєва ознака руху й розвитку, процес виникнення відмінностей, зникнення одних і поява інших властивостей, зв'язків, відносин у будь-якому об'єкті, його перехід від одного стану до іншого або перетворення на інший об'єкт.

В. Х. Брус, Л. М. Шевченко, В. В. Юрчишин та інші вважають, що диверсифікація як економічна категорія є урізноманітненням розвитку виробництва, розширенням сфери діяльності підприємства, передусім з метою зменшення підприємницького ризику, її поширенням на нові сфери виробництва [8, с. 281].

У сучасній літературі диверсифікацію пов'язують насамперед зі стратегічним розвитком, переходом до багатопрофільного виробництва з широким асортиментом та номенклатурою продукції з метою уникнення або нівелювання фінансових ризиків. Для багатьох підприємств вона є стратегією розвитку і єдиною можливістю уникнення ліквідації. Диверсифікація спрямована на адаптацію до стрімкої зміни попиту, динамічної ринкової економіки, появи нових галузей і ринків. Передумовою диверсифікації діяльності людини є створення унікального виду діяльності, який є конкурентоспроможним на ринку і відрізняється якісно новими підходами.

В. Г. Андрійчук зазначає: “У сучасних умовах диверсифікація набуває глибшого змісту й може бути визначена як урізноманітнення видів діяльності підприємства у виробничій, фінансовій та маркетинговій сферах” [1, с. 580].

Н. І. Машина трактує диверсифікацію як один із способів контролю над ризиком і вважає, що

диверсифікація в підприємстві полягає в розподілі зусиль і капіталовкладень між різноманітними видами діяльності [6, с. 271].

Т. Травіна визначає поняття диверсифікації діяльності як багатозначне й таке, що інтерпретується різними способами. На основі декількох його визначень вона подає своє: "У цілому диверсифікація полягає в перегрупованні коштів, які є в розпорядженні господарюючого суб'єкта, з метою організації нової діяльності, відмінної від попередньої, а також (або) впровадження нових товарів на нові ринки" [10, с. 266].

З урахуванням цього поняття "диверсифікація підприємницької діяльності самозайнятих сільських жителів" можна визначити як різноманітність напрямів підприємницької діяльності суб'єктів офіційної та неофіційної ("сірої") економіки, що функціонують на сільських територіях, упровадження яких спрямоване на поліпшення добробуту учасників і сприяє досягненню економічного й соціального ефектів.

Існує два основні напрями диверсифікації підприємницької діяльності мешканців села:

– розширення асортименту продукції, організація виробництва нових її видів у межах основної діяльності, тобто збільшення модифікацій певного товару, можлива також удавана диверсифікація, коли продукт за незмінної якості пропонують як новий, змінивши лише упаковку або дизайн (диверсифікація в споріднені галузі);

– вихід за межі основного бізнесу, проникнення в нові галузі та ринки, унаслідок чого відбувається перехід від моно- до багатопрофільного виробництва (диверсифікація в неспоріднені галузі), а також освоєння нових продуктів або послуг, нових напрямів діяльності, які стають основним видом конкурентної діяльності для наявних та новостворених підприємств (входження в нову галузь).

Види диверсифікації самозайнятості, характерні для першого напрямку, спираються на можливість альтернативного використання отриманого доходу, виробничих потужностей, торговельно-комерційних мереж і тісно пов'язані з фінансовими можливостями основного виробництва. Відмінність другого напрямку полягає в зменшенні ролі основного виробництва і супроводжується певним відривом фінансових інтересів від інтересів виробництва, цілі отримання доходу досягаються розширенням можливостей переливу праці й капіталів за межі основної галузі для певної сільської території.

Серед причин, які спонукають сільських жителів диверсифікувати діяльність, є: для існуючих, успішних суб'єктів господарювання – необхідність розвитку; можливість отримати додаткові фінансові зиски від роботи в нових галузях (або інших сферах основної галузі), прагнення уникнути банкрутства й піти зі стагнуючих ринків, спроба зменшити або розподілити ризики; для новостворених суб'єктів господарювання – необхідність виживання внаслідок відсутності альтернативи зайнятості за наймом; можливість отримувати стабільний дохід; прагнення реалізувати професійні навички та підприємницькі здібності.

Важке становище колективних сільськогосподарських підприємств у період переходу економіки України на ринкові засади господарювання, їх нездатність забезпечити роботою зайняте раніше в сільськогосподарському виробництві населення

виявили необхідність адаптації сільських жителів до самозайнятості, здатної стимулювати різні види підприємницької активності, а також надати вітчизняному аграрному ринку певну продовольчу безпеку.

Унаслідок розпаювання колгоспних і радгоспних земель, становлення приватної власності на землю, а також наявності в кожній сільській сім'ї присадибної ділянки, що забезпечує не тільки особисті потреби, а й можливість реалізовувати продукцію на ринку, найбільш поширеними видами самозайнятості на сільських територіях залишаються сільськогосподарські роботи (рослинництво і тваринництво).

Оскільки задоволення суттєвих потреб людини не обмежується тільки продовольчими товарами, а відповідальні за виробництво інших видів продукції й надання послуг служби державного сектору на селі здебільшого були або ліквідовані, або існують формально, виникли умови для диверсифікації малого підприємництва в несільськогосподарському секторі.

Доти, поки підприємці, зайняті в сільському господарстві, одержували прибутки, використовуючи можливості лише сільського господарства, у них не виникало необхідності здійснювати диверсифікацію в інші сфери. Як тільки потенціал для зростання знизився, самозайняті опанували сільськогосподарську диверсифікацію, унаслідок чого деякі з них підвищили конкурентоспроможність бізнесу, витіснивши менш успішних. Це стало ще одним мотивом освоєння сільським населенням несільськогосподарських напрямів діяльності (рис. 1) [4].

Аграрний сектор на селі представлений виробництвом і переробкою сільськогосподарської продукції як у традиційних для села напрямках – розведення худоби, птиці, вирощування злаків, винограду, баштанних культур, олійниці, млин, так і відносно нових – міні-пекарня, вирощування грибів, квітів, кондитерський цех та ін. У несільськогосподарському секторі найбільшу питому вагу становлять напрями сфери послуг, які за відсутності державних підприємств повною мірою надають суб'єкти малого підприємства. Поряд із сферою послуг динамічно розвиваються різноманітні види виробництва й туризму.

Проте диверсифікація підприємницької діяльності сільського населення не обмежується тільки міжгалузевим видом, тобто поширенням діяльності на аграрну і несільськогосподарську (рис. 2), що спостерігається в сільській місцевості останніми роками: зростає кількість підприємств виробництва, сфери послуг. Новими її видами є просторова і внутрішньофірмова.

Внутрішньофірмова диверсифікація передбачає освоєння різних видів діяльності в межах одного малого підприємства або підприємця. Такий вид є перспективним у зв'язку з необхідністю освоєння додаткових джерел доходу в умовах зростання конкурентної боротьби і страхування від можливих збитків у процесі здійснення основного виду діяльності. Причому така диверсифікація можлива не тільки в межах однієї галузі діяльності (фермер відкриває цех з переробки своєї продукції), а й з освоєнням несуміжних галузей (фермер відкриває салон-перукарню в селищі тощо).

З погляду механізму функціонування

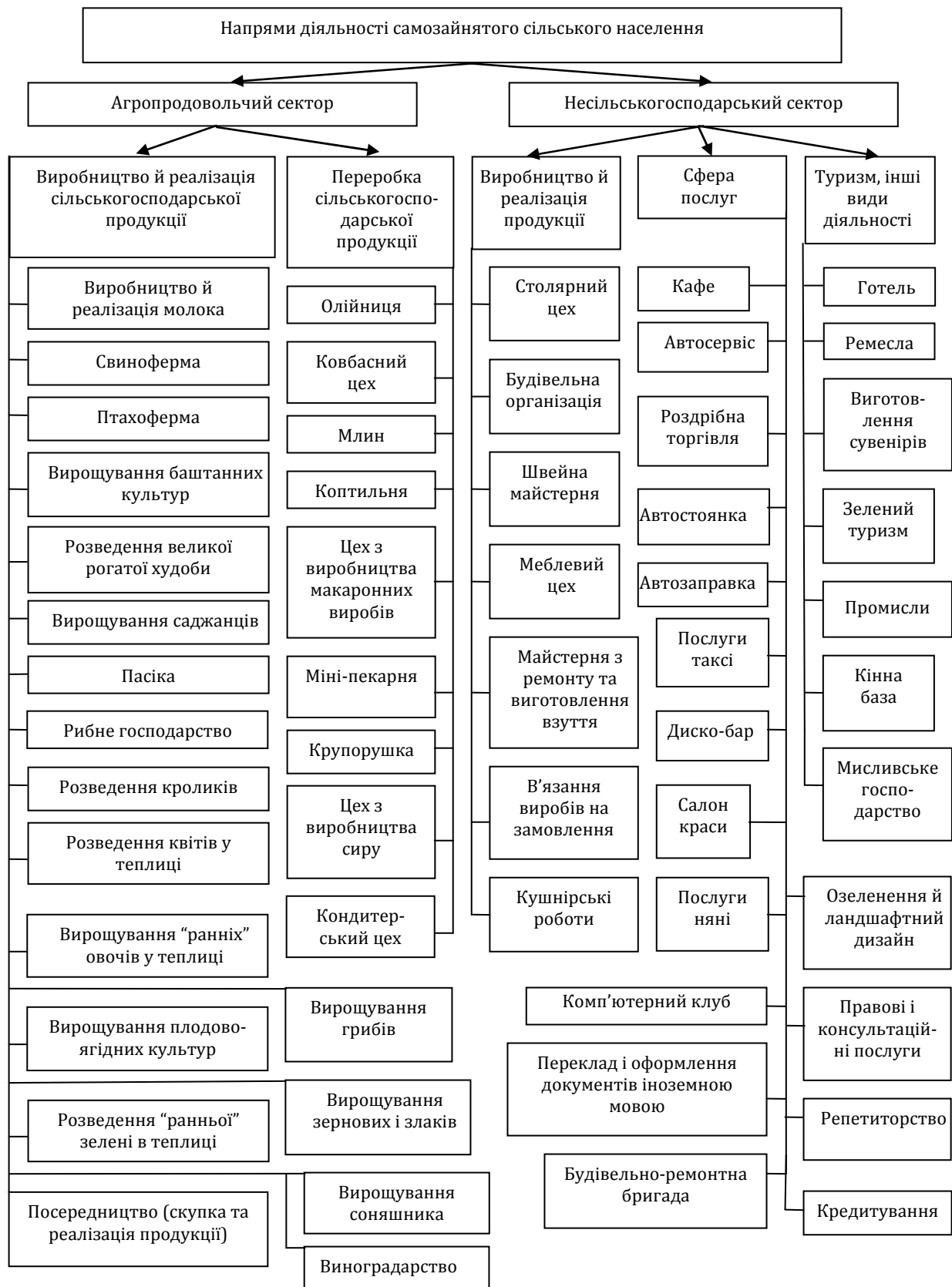


Рис. 1. Диверсифікація діяльності самозайнятого сільського населення



Рис. 2. Види диверсифікації підприємницької діяльності сільських жителів

недосконалість законодавства дає підприємцям змогу диверсифікувати діяльність на легальну й тінюву в межах одного суб'єкта господарювання, коли офіційно зареєстрований бізнес дає можливість отримувати підприємцю додатковий дохід від здійснення супутньої, але офіційно не декларованої діяльності.

Просторова диверсифікація виникла внаслідок територіальних особливостей окремих селищ. Вона надала їм можливість спеціалізуватися на

пріоритетних і найбільш ефективних галузях та виробництвах. Села залежно від їх розташування можна поділити на такі групи: ті, що знаходяться поряд із містом (частково залежні від міста), віддалені від міста, "ізолювані" від міста, курортні, розташовані поблизу великих комунікацій. Відповідно до такого групування можна виділити напрями діяльності сільського малого підприємництва, орієнтовані на (рис. 3) [5, с. 32]:



Рис. 3. Групування сіл і відповідних напрямів діяльності підприємців

- міського споживача (у приміських селах і селищах населення може одержати необхідні якісні блага й послуги в місті, тому підприємці організують діяльність у напрямках, затребуваних городянами, але нерентабельних на території міста внаслідок своєї специфіки);
- місцевих і міських жителів (у селах, віддалених від великих міст, склалася ситуація, коли виготовлена підприємцями продукція реалізується на місцевому ринку й затребувана міським населенням);
- потреби тільки місцевого населення (у відносно "ізолюваних" селах, що знаходяться на великій відстані від міст, підприємці диверсифікують діяльність, виходячи з потреб тільки місцевого населення, що пов'язано з нерозвиненістю транспортної інфраструктури й обмеженістю доступу до інформаційного поля);
- збут значного обсягу продукції оптовим і транзитним покупцям (у селах, розташованих поблизу великих комунікацій (переважно автошляхів), підприємці організують сезонну діяльність, розраховуючи на реалізацію продукції або послуг численним транзитним споживачам і налагодженій системі оптових покупок);
- відпочивальників і туристів (у курортній зоні підприємці мають можливість ефективно функціонувати за рахунок сезонної діяльності у сфері обслуговування й торгівлі).

Диверсифікація діяльності пов'язана не тільки із місцем розташування населеного пункту (що визначає перспективи подальшого розвитку), а і його специфікою, розмірами, чисельністю населення, статевим і віковим складом, розвиненістю ринкової

інфраструктури.

Диверсифікацію можна розглядати на рівні:

- підприємця – протягом усієї діяльності він змушений застосовувати різноманітні професійні знання й навички, не пов'язані між собою;
- підприємства – передбачає розширення видів діяльності поза операційною діяльністю залежно від обраної форми диверсифікації;
- села або селища – визначає напрями розвитку місцевого ринку;
- адміністративно-територіальних одиниць (районів, областей) та регіонів – визначає напрями галузевої спеціалізації і структурної перебудови економіки.

При цьому диверсифікація самозайнятості сільських жителів залежно від зміни стратегії розвитку (прогресивна диверсифікація) може бути як вузькоаспектною, що пов'язана з коригуванням основної діяльності, так і безвідносною із суттєвою переорієнтацією стратегії розвитку [2, с. 20].

За ступенем диверсифікації виділяють такі групи суб'єктів підприємницької діяльності (територіальних одиниць):

- найбільш диверсифіковані – багатогалузеві, що поєднують у собі декілька видів і напрямів неспорідненої діяльності;
- середнього ступеня диверсифікації – функціонують у споріднених з основною діяльністю напрямках або близьких до неї;
- найменш диверсифіковані – застосовують диверсифікацію тільки в необхідних для функціонування основної діяльності напрямках. Залежно від новизни діяльності (новітня диверсифікація) розрізняють такі види диверсифікації [3, с. 112-113]:
- горизонтальну – підприємець надає додаткові, нові для нього послуги або реалізує нові товари своїм постійним клієнтам. Такий напрям має ефект синергізму, оскільки дає змогу найбільш повно задовольняти потреби споживачів за рахунок використання одночасно декількох видів діяльності;
- концентраційну – підприємець опановує новий для себе вид діяльності, пов'язаний з операційною, і створює конкуренцію на вже існуючому на селі ринку. Така диверсифікація поряд із перевагами стабілізації економічних зв'язків усередині суб'єкта господарювання й наближення до кінцевого споживача має недоліки – залежність усього господарського комплексу від незначних змін зовнішнього середовища і зменшення мотивації до вдосконалення;
- конгломератну – підприємець надає нові послуги або реалізує нові товари, не пов'язані з його операційною діяльністю й ринками збуту.

Диверсифікаційні процеси на сільських територіях є ефективним механізмом страхування коштів шляхом вкладення в різні види діяльності, який, на відміну від великих підприємств, виявляється у формі страхування доходів самозайнятих мешканців. Диверсифікація, крім того, дає змогу сільським жителям виявити саме той вид діяльності (продукції), в якій можна ефективніше реалізувати конкурентні переваги новостворюваного або працюючого підприємства. Диверсифікація діяльності сільських

жителів як форма акумуляції, концентрації й перерозподілу капіталу визначає напрями структурної перебудови економіки сільських територій.

Отже, на селі вже сформовані окремі напрями диверсифікації, в процесі практичної діяльності сільських жителів визначені її види. Однак, головним чином, вона відбувається стихійно, з відходом від традиційної сільськогосподарської діяльності до несільськогосподарської відповідно до потреб населення. Сформована класифікація диверсифікації підприємницької діяльності сільських жителів дасть змогу, на підставі досвіду підприємців, виробити механізми щодо його ефективного поширення та використання задля реалізації трудового потенціалу сільських жителів і розвитку сільських територій.

## Список літератури

1. Андрійчук, В. Г. Економіка аграрних підприємств [Текст] / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Борисова, В. А. Диверсифікація сільськогосподарського виробництва фермерських господарств [Текст] / Борисова В. А., Маслак Н. Г., Корецький М. Х. . – Суми : Довкілля, 2002. – 202 с.
3. Бутенко, Н. В. Диверсифікація виробництва: цілі та стратегії реалізації [Текст] / Н. В. Бутенко // Економіка АПК. – 2003. – № 7. – С. 109–114.
4. Зиновьев, Ф. В. Малые формы хозяйствования [Текст] / Зиновьев Ф. В., Горда О. С., Ляшенко И. В. – Симферополь : Таврия, 2003. – 164 с.
5. Матусова, О. М. Розвиток малого підприємництва на селі в сучасних умовах : дис. ... канд. ек. наук : 08. 00. 04 [Текст] / Матусова Олена Миколаївна. – Запоріжжя, 2008. – 177 с.
6. Машина, Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання [Текст] / Машина Н. І. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
7. Прокопа, І. В. Зайнятість сільського населення в Україні: територіальна диференціація [Текст] / І. В. Прокопа, О. Л. Попова, М. Г. Бетлій // Економіка і прогнозування. – 2007. – №10. – С. 56–74.
8. Розвиток різноукладності на селі: особливості, проблеми [Текст] / [за ред. В. В. Юрчишина]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 304 с.
9. Словник іншомовних слів : 23 000 слів та термінологічних словосполучень [Текст] / [уклад. Л. О. Пустовіт та ін. ]. – К. : Довіра, 2000. – 1018 с.
10. Травіна, Т. М. Диверсифікація діяльності сільськогосподарських підприємств [Текст] / Т. М. Травіна // Вісник Львів. держ. ун-ту : Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 689.

## РЕЗЮМЕ

**Матусова Елена**

### **Сущность и классификация диверсификации предпринимательской деятельности сельских жителей**

В статье рассматривается экономическая сущность диверсификации предпринимательской деятельности сельских жителей, определены основные направления диверсификации и осуществлена классификация ее видов с учетом несельскохозяйственной направленности деятельности и территориальных особенностей развития самозанятости.

---

## RESUME

*Matusova Olena*

**Essence and classification of rural business' diversification**

The article deals with economic essence of rural business' diversification. The main directions of rural business' diversification as well as its classification while taking into account unrural activity and territorial features of self-employment are defined.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*

## СТРАТЕГІЯ АКТИВІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

*Запропоновано стратегію, що спрямовується на соціально-економічний розвиток та пов'язується із збільшенням ємності внутрішнього ринку продукції легкої промисловості країни. Виявлено, що в сучасних кризових умовах господарювання для виводу легкої промисловості на якісно новий економічний рівень розвитку необхідно здійснити широкий комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності її діяльності.*

**Ключові слова:** активізація розвитку легкої промисловості, стратегічна програма.

На сучасному етапі економічного розвитку в Україні перед вітчизняними управлінськими структурами як ніколи гостро постає проблема активізації внутрішнього ринку. Саме остання є ключовим питанням становлення розвинутої ринкової економіки в країні, економічної та фінансової безпеки держави, підвищення добробуту громадян.

Аналізуючи сучасний стан внутрішнього ринку промислової продукції, виокремимо основні його недоліки. Найхарактернішими з них є: вузькість внутрішнього ринку; недосконалість фінансово-кредитної політики; недорозвиненість фондового ринку; нераціональна побудова системи взаємодії внутрішнього та зовнішнього ринків; низька ефективність функціонування його інфраструктури.

При розв'язуванні цих проблем бракує системності, наукового підходу та належного кадрового забезпечення. Необхідною умовою трансформації економічної системи країни є розробка дієвої стратегії розвитку внутрішнього ринку України – її відповідність потребам суспільства на основі економічного протекціонізму, інтеграція України у європейський та світовий економічний простір. Вона передбачає реалізацію політики цілеспрямованого сприяння розвитку ефективних вітчизняних виробництв, національного капіталу, який діє в межах чинного законодавства, зростання доходів та рівня споживання населення України, активну підтримку становлення в Україні сучасної конкурентоспроможної економічної системи. Стратегія виходить не з позиції обмеження конкуренції, а з позиції забезпечення на внутрішньому ринку України добросовісної її форми [3].

Принцип пріоритетності розвитку внутрішнього ринку як необхідної передумови становлення національної економіки пройшов апробацію світовим досвідом. Його важливість підкреслюється в роботах відомих зарубіжних економістів, серед яких Г. Лібенстайн, А. Маршалл, М. Портер, Д. Робінсон, Д. Росс, Ф.М. Шерер. На недостатній розвиток внутрішнього ринку як одну з основних причин низької ефективності української економіки звертають увагу і вітчизняні вчені-економісти,

зокрема О. Власюк, В. Геєць, Н. Гетманцева, С. Дорогунцов, В. Дубровський, Я. Жаліло, С. Кораблін, В. Лановий, І. Макаренко, Б. Панасюк, Г. Пастернак-Тарнушенко, О. Пасхавер, Ю. Пахомов, С. Пирожков, Г. Старостенко, В. Точилін, Л. Федулова, О.Царенко, М. Якубовський та інші. Проте, незважаючи на досить значний розвиток теорії ринків, питання сутності внутрішнього ринку, його ролі в системі національного ринку, оцінки його впливу на ефективність економічного розвитку стратегії активізації внутрішнього ринку продукції легкої промисловості, фінансово-економічної взаємодії суб'єктів внутрішнього ринку залишаються недостатньо опрацьованими. Все це робить актуальним дослідження запропонованої проблеми як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Розкрити з позицій трансформаційної економіки сутність та роль внутрішнього ринку в соціально-економічному розвитку країни; проаналізувати тенденції виробництва і споживання продукції легкої промисловості, визначити коло проблем, які зумовлюють диспропорції та знижують ефективність функціонування ринку; провести аналіз теоретичних засад, заходів та важелів сучасної економічної політики в Україні, запропонувати стратегію активізації внутрішнього ринку продукції легкої промисловості – усе це складає проблемне поле нашого дослідження.

Внутрішній ринок споживчих товарів і послуг — це система товарно-грошових відносин, яка формується між їх виробниками та населенням певної країни. На цьому ринку населення своїми доходами фінансує, тобто інвестує, підприємства та фірми при купівлі їхніх товарів і послуг. Крім того, задовольняючи потреби населення, ринок споживчих товарів і послуг виступає одним із чинників відтворення високопродуктивної робочої сили.

У різних країнах питома вага ринкових відносин не однакова, існують свої підходи до методів регулювання, національні традиції. З точки зору зрілості ринкових відносин можна говорити про ринок, що формується (Росія, Україна) і про розвинений (США, Англія, Швеція та ін). В Україні складається своя модель сучасного ринку, яка



максимально відбиває ту історичну ситуацію, в якій ми живемо.

На сьогодні чиста теорія ринку (конкуренції) існує як необхідний інструмент економічного аналізу, який використовується для вирішення широкого кола завдань. Під назвами досконалої та монополістичної конкуренції, монополії та олігополії розглядаються не ринки, які реально функціонують, а їх «чисті форми», ідеальні моделі, або, як іноді кажуть, теоретичні конструкти ринків різної будови.

На практиці ринок досконалої конкуренції є досить рідкісним випадком. Монополія ж є прямою протилежністю ринку досконалої конкуренції і малореальною в масштабах країни, але для маленького міста ситуація монополії досить типова. Монополістична конкуренція і олігополія найбільш реальні типи будови сучасних ринків.

У роботі [5] також пропонується економічна стратегія наповнення внутрішнього ринку країни (Російської Федерації) товарами власного виробництва, в поєднанні з системним поглядом на проведення різного виду політик. Обґрунтовується двоетапний економічний розвиток, перший крок якого характеризується збільшенням основного і оборотного виробничого капіталу. Цей етап базується на створенні умов цінової конкуренції, яка визначається формуванням товаровиробниками ефективною сукупною пропозиції, що складається з пропозиції підприємствами відомих споживачам товарів і послуг за зниженими цінами при одночасному збільшенні їх кількості. На другому етапі економічний розвиток створюється через якісну конкуренцію товарів і послуг і пов'язаний з наданням споживачам товарів та послуг більш високої якості. Як зазначалось, також запропоновані заходи щодо розвитку внутрішнього ринку шляхом зміни грошово-кредитної, фінансової, інвестиційної, податкової, валютної та соціальної політик.

Сталий розвиток економіки України повинен базуватися на ефективному функціонуванні внутрішнього ринку, на якому формуються грошові доходи домогосподарств та підприємств, задовольняється їх платоспроможний попит на вітчизняні та імпортовані товари і послуги, а зростання національної економіки все більше повинне визначатися рівнем ефективності функціонування внутрішнього ринку.

Важливим стратегічним напрямом розвитку внутрішнього ринку продукції легкої промисловості є стратегія економічного протекціонізму. Вона містить комплекс заходів щодо забезпечення засобами держави рівноправної конкуренції на внутрішньому ринку країни протягом перехідного періоду. Це передбачає реалізацію політики цілеспрямованого сприяння розвитку ефективних вітчизняних виробництв, національного капіталу, який діє в межах чинного законодавства, зростання доходів та рівня споживання населення України, активну підтримку становлення в Україні сучасної конкурентоспроможної ринкової економічної системи.

Слід зазначити, що навколо терміна «протекціонізм» певні кола в Україні, насамперед пов'язані з іноземним виробничим і торговельним капіталом, спромоглися створити атмосферу нерозуміння та неприйняття. Зокрема стверджується, що суть політики протекціонізму полягає виключно в ізоляції України від зовнішніх ринків, штучній

підтримці неефективних виробництв та поширенні так званої «віртуальної економіки», яка споживає додану вартість.

Між тим, на думку автора, додання до терміна протекціонізм означення «економічний» свідчить про його більш широкий зміст. Сенсом цієї політики є саме захист та підтримка державою елементів національної економічної системи (до яких відноситься така найбільш вразлива соціально-орієнтована галузь, як легка промисловість), – на відміну від нейтрально-відстороненого ставлення до них, характерного для консервативно-ліберальних концепцій.

Важливо наголосити, що економічний протекціонізм лише тоді не призведе до автаркії і штучного гальмування структурних і технологічних перетворень, коли він виходить не з позиції обмеження конкуренції, а з позиції забезпечення на внутрішньому ринку продукції легкої промисловості України добросовісної конкуренції. Саме це є основним принципом стратегії економічного протекціонізму, і саме цим останній відрізняється від штучно поширеного в суспільній свідомості традиційного розуміння.

Комплекс заходів економічного протекціонізму повинен містити:

- інституційно-правовий протекціонізм (захист власності й прав власників, захист інвестицій, максимальне спрощення процедури започаткування бізнесу, юридичне забезпечення розвитку ринкових інститутів);
- монетарний протекціонізм (захист стабільності грошового обігу та системи розрахунків, стимулювання капіталотворення, забезпечення господарської діяльності достатнім обсягом платіжних засобів та кредитних ресурсів);
- фіскальний протекціонізм (податкове стимулювання пріоритетних секторів економіки, бюджетне стимулювання економічної активності);
- ціновий протекціонізм (зниження тарифів на продукцію природних монополій, встановлення обмежень рентабельності на основні витратоутворюючі товари);
- соціальний протекціонізм (захист та підвищення доходів та стандартів споживання населення);
- зовнішньоекономічний протекціонізм (захист внутрішнього ринку від нерівноправної конкуренції з боку імпортованих товарів з використанням механізму митних тарифів, квот, антидемпінгових процедур, технічного регулювання тощо).

Орієнтирами стратегії економічного протекціонізму має бути формування збалансованих відтворювальних пропорцій у легкій промисловості та розвиненість механізмів, відповідальних за економічне відтворення, а саме: забезпеченість національного господарства достатніми для стійкого розвитку обсягами матеріально-сировинних ресурсів та інвестиційних товарів, товарів народного споживання; формування дієздатних фінансово-бюджетної та грошово-кредитної систем; створення умов для стабільного розвитку суб'єктів господарської діяльності; консолідація економічних інтересів громадян, суб'єктів господарської діяльності, регіонів, держави у напрямі стійкого економічного розвитку; поєднання стимулів до підвищення економічної ефективності та продуктивності праці зі збереженням

соціальної злагоди; забезпечення ефективного включення національної економіки до світової господарської системи, яке поєднує розвиток експортного потенціалу, задоволення потреб внутрішнього ринку, захист вітчизняних товаровиробників та розвиток їхньої міжнародної конкурентоспроможності.

Отже, стратегія економічного протекціонізму продукції легкої промисловості країни має на меті реалізацію таких положень:

- Не створювати для виробників “тепличі” умови, але забезпечувати нормальні можливості для господарської діяльності і рівноправної, добросовісної конкуренції. Сприяння ресурсотворчій діяльності національного капіталу на внутрішніх ринках повинно надаватися за рахунок тимчасового обмеження надходження на внутрішні ринки імпортованих товарів та суттєвого розширення внутрішнього платоспроможного попиту.
- Забезпечити термінове відновлення місткості внутрішнього ринку як найкращого способу поширення позитивного ефекту від економічного зростання. Розвиток підприємств торгівельно-фінансового сектору повинен відбуватись не за рахунок, а внаслідок зростання виробництва в реальному секторі економіки. Розширення внутрішнього ринку має сприяти розвитку виробництва товарів народного споживання і сфери послуг, що стимулюватиме прискорене капіталотворення для послідовної реалізації динамічних структурних пріоритетів – розвитку ракетно-космічної галузі, ОПК і наукомісткого машинобудування.
- Припинити практику невиконання державою зобов'язань перед власним населенням та підприємствами. Бюджет має стати дійсним законом, ступінь виконання якого з боку держави не повинен обумовлюватись ступенем його виконання з боку підприємств і населення.
- Забезпечити реалізацію конкурентних переваг України, серед яких основними є гео економічні чинники, наявність родючих сільськогосподарських угідь, висококваліфікована робоча сила, розвинена виробнича інфраструктура. Значний потенціал на цих напрямках дає підстави очікувати суттєвого зростання ВВП лише за рахунок збільшення його використання.
- Враховувати соціально-економічні й політичні особливості, властиві Україні: її виробничу та соціальну структури, особливості національного менталітету тощо.

Така стратегічна програма розвитку внутрішнього ринку продукції легкої промисловості повинна стати не лише змістом діяльності державної влади, але й орієнтиром для дій усіх суспільних інституцій та громадян. Останні однозначно і прозоро повинні бачити свою участь у реалізації стратегії економічного відродження галузі, усвідомлюючи залежність від її успіху свого добробуту та особистого прогресу. Ключовим пріоритетом виступає відродження «середнього класу» як основи стабільності в суспільстві, найголовнішого суб'єкта кваліфікованої участі в демократичному розв'язанні політичних проблем. Прийняття програми розвитку внутрішнього ринку продукції легкої промисловості України на

такій основі є пріоритетом стратегії подальшого руху суспільства шляхом розбудови демократичної, незалежної, правової держави.

Автором запропонована стратегія, що спрямована на соціально-економічний розвиток та пов'язана із збільшенням ємності внутрішнього ринку продукції легкої промисловості країни. Тобто, політика наповнення внутрішнього вітчизняного ринку товарами власного виробництва розглянута з погляду її застосовності, оптимальності для розвитку галузі легкої промисловості України. З цих позицій було обґрунтовано двоетапний економічний розвиток, перший етап якого характеризується збільшенням основного і оборотного виробничого капіталу; зниженням цін і збільшенням концентрації ринків. Цей етап базується на створенні умов цінової конкуренції, яка визначається формуванням товаровиробниками ефективної сукупної пропозиції, що складається з пропозиції підприємствами відомих споживачам товарів і послуг за зниженими цінами при одночасному збільшенні їх кількості. Ефективна пропозиція стимулює збільшення обсягів сукупного попиту. Обсяги попиту додатково регулюються шляхом розподілу і перерозподілу національного доходу між суб'єктами економічної системи. Ефективна пропозиція збільшує товарообіг і прибуток підприємств і створює умови для валового нагромадження.

На другому етапі економічний розвиток відбувається через якісну конкуренцію товарів та пов'язаний з наданням споживачам товарів більш високої якості.

Виявлено, що в сучасних кризових умовах господарювання для виводу легкої промисловості на якісно новий економічний рівень розвитку необхідно здійснити широкий комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності її діяльності. Для розвитку внутрішнього ринку продукції легкої промисловості необхідна зміна грошово-кредитної, фінансової, інвестиційної, податкової, валютної та соціальної політик.

Грошово-кредитна політика повинна ґрунтуватися на проведенні стимулюючої кредитної політики шляхом істотного зниження облікової ставки з переходом з авансових на дисконтні позики, при яких Національний банк переобліковує боргові зобов'язання виробничих підприємств. При цьому грошові ресурси спрямовуються в реальний сектор економіки і використовуються як частина оборотного капіталу, що унеможливує виникнення інфляційних процесів, пов'язаних з нарощуванням грошової маси.

Фінансова політика повинна будуватися на неприпустимості бюджетного дефіциту і пов'язаного з ним відкритого ринку як чинника непродуктивного руху фінансових потоків і відтоку грошових коштів з реального сектору економіки. Політика виробничих фінансів є основним засобом для капітальних вкладень, що забезпечує безвідсоткове фінансування виробничих підприємств, незалежне від банківської системи і від зовнішніх інвестицій. Виробничі фінанси утворюються з валового прибутку економіки (що складає близько 40% ВВП) у вигляді нерозподіленого прибутку, одержуваного кожним з підприємств виробничої системи, і припускається конкурентний розвиток в умовах ринку всіх (а не вибіркового, як при зовнішніх інвестиціях) підприємств.

Що стосується політики капіталовкладень, то вона

полягає у розподілі доходів між суб'єктами внутрішнього ринку продукції легкої промисловості та припускає: капіталоутворення за рахунок нерозподіленого прибутку і різкого підвищення його частки до валового прибутку економіки; створення внутрішнього джерела фінансування виробничих капітальних вкладень і капітальних вкладень у соціальну сферу; накопичення власності шляхом капіталізації коштів самими підприємствами легкої промисловості через використання права користування власністю (її функції накопичення) і здатності виробничої власності в ринкових умовах збільшувати свою вартість.

Вважаємо, що валютна політика внутрішнього ринку продукції легкої промисловості повинна будуватися на основі:

- ринкового валютного курсу гривні, прив'язаної до співвідношення між вартістю експорту (імпорту) товарів та зняттям державних обмежень (пов'язаних з обмеженнями не продавати валюту);
- підтримки динаміки підвищення експорту і зниження імпорту (що визначається зниженням внутрішніх цін) шляхом імпортозаміщення товарів та робочої сили.

Політика оподаткування внутрішнього ринку продукції легкої промисловості повинна будуватися на основі принципів: зниження податкового тиску на підприємства насамперед шляхом спрощення системи оподаткування підприємств; оподаткування населення відповідно до «сплати за можливостями» (великі податки на великі доходи).

Для уникнення піраміди подвійного або іншого багаторазового оподаткування, здійснення дієвого державного контролю за нарахуванням і сплатою податків, скорочення витрат на утримання податкового апарату, спрощення звітності підприємств і організацій пропонуємо встановити чотири податки, що мають різні оподатковувані бази: соціальний податок; податок на додану вартість, який повинен входити у витрати; податок на майно, який повинен становити позареалізаційні витрати підприємства; податок на прибуток (80 – 90% при його некапіталізації).

Вважаємо, що можна змінювати і принципи проведення соціальної політики, які ґрунтуються на наступних базових моментах:

- розвитку внутрішнього ринку продукції легкої промисловості як чинника соціального розвитку, коли одночасно із зростанням ВВП вирішуються як економічні, так і соціальні цілі: зниження цін і пов'язане з ним зростання споживання населенням відомих товарів (на першому етапі розвитку), і зростання заробітної плати та споживання населенням товарів більш високої якості (на другому етапі розвитку);
- здійснення концепції соціальної згоди між найманими працівниками та власниками капіталу при виробництві товарів під час узгодження їх економічних інтересів - найманих працівників у збільшенні особистих доходів, приватних власників у виробничому розвитку їх капіталу за рахунок валового прибутку;
- стимулювання шляхом виробничого фінансування не виробничих капітальних вкладень і появи товарів «колективного користування» (поліклінік, будинків відпочинку, дитсадків, ясел, клубів та ін.,

що належать колективам підприємств), які значно доповнюють державні витрати у соціальній сфері.

Державне регулювання розвитком внутрішнього ринку продукції легкої промисловості країни спрямоване на формування конкурентного ринкового середовища і стимулювання виробничого розвитку, що базується на наступних концептуальних положеннях:

1. Стимулювання створення виробничою системою легкої промисловості ефективною сукупною пропозицією (виробництва збільшеної кількості товарів за зниженими цінами) шляхом: а) збільшення грошової маси і зниження процентної ставки через державне емісійне безінфляційне фінансування товарообігу виробничих підприємств легкої промисловості; б) скорочення податкового тягаря на вартість робочої сили; в) зниження виробничих витрат через усунення багаторазового оподаткування.

2. Стимулювання збільшення обсягів попиту на товари кінцевого споживання шляхом: а) скасування податків з обороту, що здійснить перерозподіл чистих доходів домогосподарств на користь держави; б) масштабний перерозподіл доходів фізичних осіб та встановлення прогресивного прибуткового податку.

3. Стимулювання інвестиційного попиту та створення системи виробничого фінансування капітальних вкладень шляхом первинного розподілу (через податкову систему) значної частки валового доходу економіки товаровиробниками легкої промисловості у вигляді нерозподіленого прибутку та створення умов для його накопичення. Державна політика виробничого фінансування повинна бути пов'язана зі стимулюванням появи (через регулювання ставки податку на прибуток), накопичення (через фонди розвитку підприємств) та витрачання (наприклад, через зовнішньоторговельні організації для закупівлі імпортного устаткування) виробничих фінансів.

4. Звільнення від безпрецедентного державного втручання в ринковий механізм шляхом вдосконалення низки законів (наприклад, «Про захист прав споживачів», «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» та ін.), що пригнічують конкуренцію між виробниками і узаконюють знищення вітчизняного товаровиробника.

Крім цього, економіка повинна спиратися на різні форми власності та багатокладної економіки з підвищеною часткою державного сектора в паливно-енергетичному комплексі, військово-промислового комплексу, повітряному транспорті, залізниці, засобах зв'язку і телекомунікацій, що дозволить регулювати ціни на енергоносії і сировинні товари для продукції легкої промисловості, зробіть вітчизняні товари конкурентоспроможними.

Питома вага вітчизняних товарів кінцевого споживання, тобто товарів з високим ступенем обробки, у сукупній пропозиції продукції на внутрішньому ринку за останні роки почала зменшуватися. Цей фактор є і надалі може бути одним із головних чинників уповільнення темпів економічного зростання України в середньо та довгостроковій перспективі внаслідок скорочення запасів первинних природних ресурсів та зменшення ефективності їх переробки.

Через актуальність питання розвитку внутрішнього ринку в умовах СОТ та

євроінтеграційних намірів України в Мінекономіки було підготовлено проект Державної цільової економічної програми розвитку внутрішнього ринку на 2008-2012 роки. Метою є розроблення заходів державної політики, спрямованих на підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку, збільшення частки вітчизняної продукції у сукупній пропозиції товарів, збільшення товарообороту між резидентами економіки України.

Досягнення цієї мети потребує вирішення таких завдань, які об'єднані у п'ять основних напрямів державної політики: створення інституційного середовища для розвитку добросовісної конкуренції між вітчизняними товаровиробниками та імпортерами; удосконалення інституційних та організаційно – економічних засад функціонування внутрішнього ринку; підвищення рівня нецінової та цінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції кінцевого споживання; покращення підприємницького клімату з метою розвитку внутрішнього ринку; формування та розвиток внутрішніх ринків товарів кінцевого споживання за рахунок вітчизняної продукції з високими якісними характеристиками.

Основою та дієвим інструментом реалізації державної політики у сфері виробництва товарів легкої промисловості щодо координації діяльності державних органів управління та підприємств, установ і організацій різних форм власності, пов'язаної з розвитком сфери виробництва товарів народного споживання, є Концепція державної цільової програми розвитку легкої промисловості.

Отже, сучасний стан легкої промисловості України, а також загострення конкуренції на світовому ринку в умовах його глобалізації потребують здійснення державою системних кроків по забезпеченню конкурентоспроможності легкої промисловості. Специфіка цього виду економічної діяльності в тому, що практично всі підприємства легкої промисловості приватизовані, і менше одного відсотка складають підприємства державної власності. Концепція передбачає недержавне фінансування, особливо у розділах посилення інноваційного розвитку, розвитку сировинної бази, технічного переоснащення підприємств економічної діяльності легкої промисловості, удосконалення маркетингової діяльності тощо.

Таким чином, у результаті такої державної економічної політики здійснюються ринкові перетворення і створюється конкурентне ринкове середовище, що засноване на ціновій конкуренції, ефективній сукупності пропозицій і збільшенні обсягів сукупного попиту. Очевидно, найближчими роками подальша доля становлення внутрішнього ринку, надання пріоритету для його розвитку залежатиме від зваженого та послідовного підходу органів державної влади до вирішення питань системно-стратегічного бачення побудови економіки європейського зразка, з дієвою стратегічною моделлю економічного протекціонізму. Впровадження дієвої, науково обґрунтованої стратегічної моделі розвитку економіки в поєднанні з індикативним плануванням [4] як організаційно-правової форми функціонування економічних відносин на сучасному етапі розвитку України є основним чинником становлення ефективного ринкового суспільного виробництва в країні.

## Список літератури

1. Гриньова, В. М. Державне регулювання економіки: навчальний посібник / В. М. Гриньова, М. М. Новікова. – Х.: Видавничий Дім "ІНЖЕК", 2004. – 756 с.
2. Державне управління: навч. посібник / За ред. А. Ф. Мельник. – К.: Знання-Прес, 2003. – 343 с.
3. Жаліло, Я. А. Концептуальні засади стратегії економічного протекціонізму / Я. А. Жаліло, А. Ю. Сменковський // Стратег. панорама. – 2000. – № 1-2. – С. 109.
4. Збаразька, Л. О. Внутрішній ринок України: проблеми і стратегія розвитку / Л. О. Збаразька // Наукові праці Дон НТУ: Серія: економічна. – 2003. – Випуск 68. – С. 18-25.
5. Стрюков, В. А. Тезисы экономической программы «Развитие внутреннего рынка» [Электронный ресурс] / В. А. Стрюков // Современная Россия. ОВІОНТ ІНФОРМ, інформаційно-аналітичний портал, 2004. – Режим доступу: <http://www.oviont.ru>.

## РЕЗЮМЕ

**Мирко Наталія**

### Стратегія активізації внутрішнього ринку продукції легкої промисловості

Предложена стратегия, нацеленная на социально-экономическое развитие, связанное с увеличением емкости внутреннего рынка продукции легкой промышленности страны. Выявлено, что в современных кризисных условиях хозяйствования для вывода легкой промышленности на качественно новый экономический уровень развития необходимо осуществить широкий комплекс мер, направленных на повышение эффективности ее деятельности.

## RESUME

**Mirko Natalia**

### The strategy of enhancing of the internal market of light industry products

The strategy targeted at socio-economic development that is associated with an increase of capacity of the domestic market of light industry of the country has been suggested. It has been revealed that in the current crisis conditions for the output of light industry to a qualitatively new level of economic development it is necessary to carry out a wide range of measures forwarded at improving its performance.

*Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.*

## МОНІТОРИНГ ЗАХОДІВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА ТА СПОЖИВАННЯ СОЦІАЛЬНО ЗНАЧУЩОЇ ПРОДУКЦІЇ

*Розглянуто сутність та основні суб'єкти моніторингу заходів податкової політики у сфері виробництва та споживання соціально значущої продукції. Запропоновано основні його етапи. Серед них особлива увага звертається на оцінку ефективності інструментів податкового регулювання та моделювання наслідків їх реалізації. Обґрунтовано принципи моніторингу заходів податкової політики у сфері виробництва і споживання соціально важливих товарів та послуг.*

**Ключові слова:** моніторинг, соціально значуща продукція, податкова політика, податкове регулювання.

Невід'ємною складовою державної політики є податкова. Вона спрямована на формування фіскальної системи, що забезпечує економічне зростання, сприяє гармонізації економічних інтересів держави та платників податків з урахуванням соціально-економічної ситуації в країні [14, с. 55]. Вона є одним з основних механізмів, що регулює господарську діяльність та водночас чинить суттєвий вплив на стан соціальної сфери. Окремими питаннями соціальних властивостей оподаткування займалися З. Варналій [16], А. Дрига [8], Д. Красніков [11], Ю. Іванов [17], І. Майбуров [13], С. Онишко [5], А. Соколовська [20], В. Тропіна [15], К. Швабій [22] та ін. Разом з тим, недостатньо висвітлено в наукових працях є проблематика податкового регулювання виробництва та споживання соціально значущої продукції. Слід також зазначити, що мінлива й нестабільна економічна, політична та податкова ситуація в нашій країні може суттєво підірвати підвалини для досягнення високого рівня ефективності заходів податкової політики, а відтак обумовити її неспроможність у вирішенні поставлених завдань, зокрема поліпшенні забезпеченості населення соціально значущою продукцією, потреби в якій є першочерговими. Тому необхідним виявляється постійне спостереження за станом економічних та соціальних процесів, оперативне реагування на зміни їх динаміки задля прийняття обґрунтованих управлінських рішень та збереження економічної та соціальної рівноваги. Зазначене досягається завдяки здійсненню моніторингу заходів державної політики.

З урахуванням наведеного мету статті можна визначити як обґрунтування сутності та складових моніторингу заходів податкової політики у сфері виробництва і споживання соціально значущої продукції.

Термін «соціально значуща продукція» слугує назвою для набору продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, необхідних для забезпечення життєдіяльності людини, підтримки її здоров'я, задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Таким чином, у її складі запропоновано виокремити три основні групи: продукти харчування, непродовольчі товари та послуги. Окремої уваги заслуговує також соціально

важлива продукція для дітей та інвалідів, що обумовлено специфікою цих верств населення, і яка поєднує в собі риси раніше названих трьох груп соціально значущої продукції, а також передбачає низку спеціальних товарів та послуг, що визначаються специфічними потребами названих категорій населення.

Заходи податкової політики в цій сфері становлять собою цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин щодо поліпшення забезпеченості населення якісною та доступною соціально важливою продукцією за допомогою внутрішніх складових механізму податку (як економічної категорії) та оподаткування (як процесу) в обсягах, які забезпечують задоволення основних потреб людини. Вони мають на меті пожвавлення як виробництва, так і споживання відповідних товарів та послуг і повинні бути спрямовані на стимулювання: нарощення обсягів виробництва, поліпшення якості продукції, зменшення ціни реалізації продукції, оновлення виробничих потужностей.

Характеристичі сутності моніторингу заходів податкової політики у сфері соціально значущої продукції повинно передувати дослідження змісту цього поняття. Згідно з [6, с. 600; 7, с. 404; 10, с. 10] моніторинг визначається як спостереження, відстеження, аналіз та оцінка діяльності будь-якого явища або об'єкта, а також прогнозування його стану. У роботах [20, с. 364; 9, с. 1215; 12, с. 526; 18, с. 275] наголошується на безперервності таких спостережень та аналізу, а в [20, с. 364; 9, с. 1215; 21, с. 681] зазначається, що моніторинг здійснюється з метою контролю результатів функціонування відповідних об'єктів (явищ).

Таким чином, більшість фахівців схиляється до присвоєння терміну моніторинг властивостей спостереження та аналізу. З урахуванням наведеного моніторинг заходів податкової політики у сфері соціально значущої продукції доцільно розглядати як безперервне спостереження заходів податкової політики у цій сфері, аналіз їх результатів з метою контролю відповідності їх визначеним цілям. За наслідками моніторингу приймається рішення про доцільність подальшої реалізації відповідних заходів податкового регулювання (яке є складовою

податкової політики держави) або необхідності їх корегування.

Основні заходи щодо провадження моніторингу податкової політики у сфері соціально важливої продукції мають здійснюватися Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. З огляду на основні завдання, покладені на цей орган виконавчої влади, та відповідні їм повноваження [2, п. 3, п. 4] саме Міністерство економічного розвитку і торгівлі України виявляється провідним органом виконавчої влади, діяльність якого в контексті податкового регулювання виробництва і споживання соціально значущої продукції забезпечує найбільш суттєвий регулюючий вплив щодо зазначеної проблематики та спрямована на забезпечення узгодження інтересів суб'єктів економіки та гармонізації економічних та соціальних цілей державної політики.

Важлива роль при здійсненні моніторингу заходів податкової політики відводиться також Державній податковій службі України - з питань результатів обліку податкових надходжень до бюджету, а також сум податків, несплачених до бюджету у зв'язку з наданням платникам податкових пільг - у межах повноважень, покладених на цей орган влади [1; 4].

Основні складові моніторингу заходів податкової політики у сфері соціально значущої продукції наведено на рис. 1.

При формуванні інформаційної бази моніторингу необхідну інформацію про результати функціонування галузей промисловості, які виробляють соціально важливу продукцію, а також структуру та динаміку споживання доцільно отримувати від Державної служби статистики України. Особлива увага при здійсненні відповідного аналізу повинна звертатись на дослідження рівня індексу цін на соціально важливі товари та послуги; порівняння фактичних та нормативно рекомендованих (згідно з [3]) обсягів споживання соціально значущої продукції; динаміку попиту на відповідні товари та послуги та обсяги їх випуску; співвідношення обсягів випуску та імпорту останньої тощо.

На етапі розрахунку ефективності впроваджуваних заходів необхідним виявляється обчислення показників економічної та соціальної ефективності, зокрема досягнутих за досліджуваній період часу економічного та соціального ефектів від впровадження інструментарію податкового регулювання.

Економічну ефективність заходів податкової політики пропонується розуміти як відношення корисного економічного результату (ефекту) від впровадження інструментів податкової політики до витрат на його отримання. Визначення економічного ефекту (для держави) від впровадження інструменту оподаткування здійснюється шляхом зіставлення податкового зобов'язання при застосуванні базового та нового режимів оподаткування. При обчисленні зазначених витрат необхідно враховувати витрати держави, пов'язані з адмініструванням податків після впровадження інструменту податкового регулювання.

Якщо економічний ефект визначається для платників, то порівнювати доцільно суми чистого прибутку, отримані при різних варіантах оподаткування. А при обчисленні витрат необхідно враховувати витрати платників податків на спеціальний податковий облік, пов'язані із

упровадженням інструменту податкового регулювання.

Соціальна ефективність заходів податкової політики становить собою відношення соціального ефекту податкової політики до сукупних витрат суб'єктів податкових відносин на поліпшення соціальної сфери, що обумовили досягнення зазначеного ефекту. Соціальний ефект в даному випадку означає позитивні або негативні зміни в забезпеченості населення соціально значимою продукцією у порівнянні із базовим періодом. На відміну від економічної, соціальна ефективність розраховується сукупно для держави та платників податків, оскільки вона відображає користь для суспільства внаслідок впровадження відповідних заходів.

Отримані значення ефективності слід порівнювати з нормативним значенням, а саме з одиницею. Якщо вони більше одиниці, то відповідні заходи є ефективними.

Також слід порівнювати динаміку показників ефективності з метою попередження недопущення випереджаючого зростання соціальних показників у порівнянні з економічними, адже в такому випадку матиме місце надмірне навантаження на бюджет та скорочення фінансової бази соціальних перетворень.

При діагностиці та прогнозуванні потенційних ризиків погіршення ефективності заходів податкового регулювання необхідним виявляється здійснення ретельного аналізу результатів впливу факторів соціально-економічної ефективності податкової політики в сфері соціально значимої продукції, прогнозування наслідків такого впливу та надання рекомендацій щодо усунення негативних їх проявів. Серед зазначених факторів необхідно виділити: особливості соціально-економічного розвитку держави; тип економічної політики держави та ступінь її соціалізації; пріоритети держави в регулюванні рівня життя населення; роль держави та підприємств в його регулюванні; функціональні можливості податків; роль податкової політики в системі заходів державного регулювання; тип, модель та система методів та інструментів податкової політики; принципи податкової політики та ієрархія її цілей; застосовувана система методів та інструментів податкової політики; організаційне забезпечення заходів податкової політики.

Наступним етапом моніторингу заходів податкової політики є прийняття рішення про подальшу реалізацію впроваджених заходів податкового регулювання або надання рекомендацій щодо його поліпшення. Якщо результати моніторингу свідчать про високу ефективність реалізованих заходів податкового регулювання та їх стійкість до ризиків, приймається рішення про подальшу їх реалізацію, яка, в свою чергу, має супроводжуватися моніторингом. У випадку прийняття рішення про необхідність поліпшення податкового регулювання у сфері соціально значимої продукції відповідні напрямки вдосконалення формуються Міністерством економічного розвитку і торгівлі у вигляді рекомендацій щодо поліпшення законодавства у відповідній сфері, що спрямовуються до Кабінету Міністрів та Верховної Ради України.

Якщо необхідні зміни носять системний характер, зокрема нагальним виявляється потреба в упровадженні нового інструменту податкового

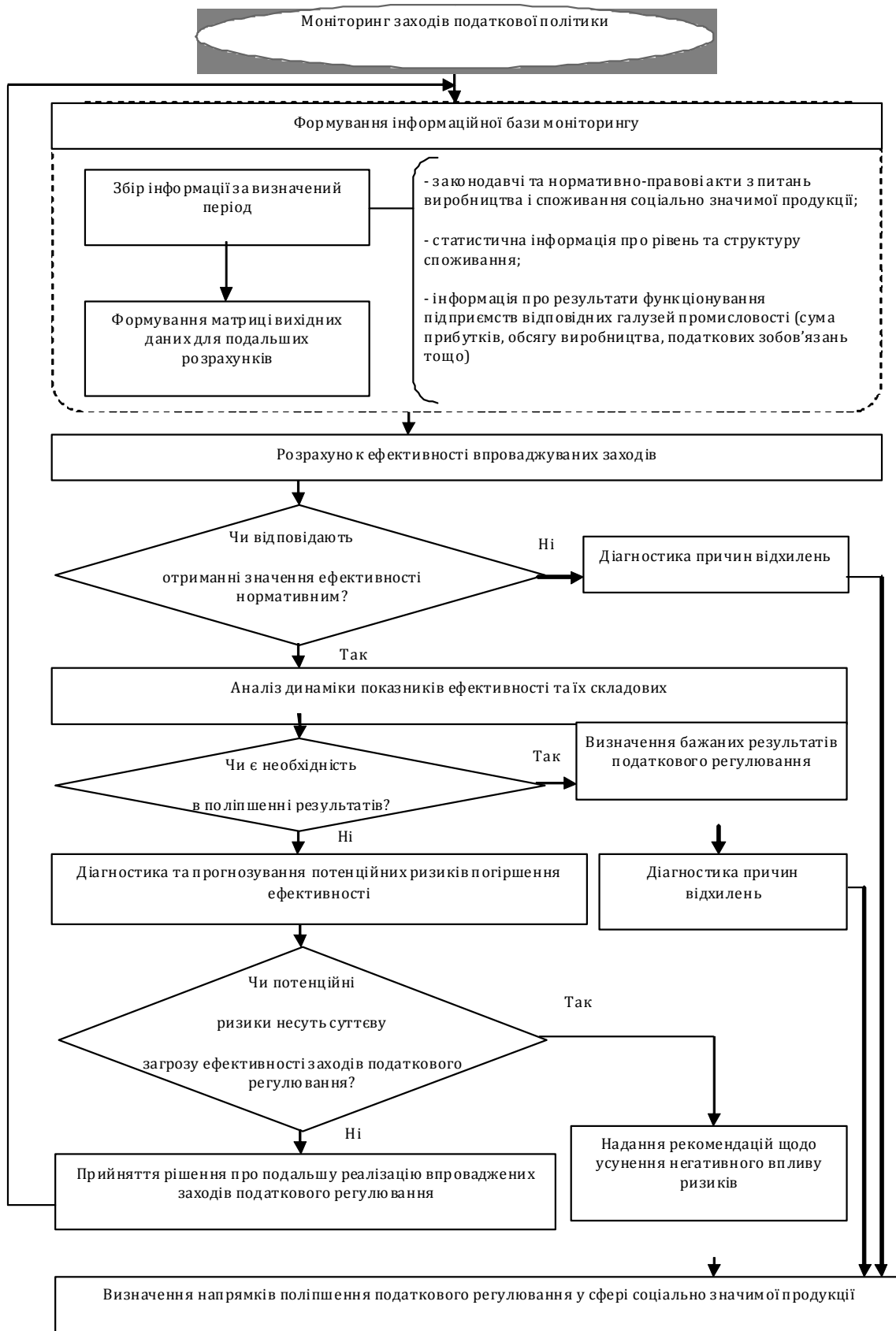


Рис. 1. Загальна схема моніторингу заходів податкової політики у сфері соціально значимої продукції

регулювання задля досягнення цілей державної політики у сфері соціально значимої продукції, то Міністерством економічного розвитку і торгівлі України мають бути послідовно здійснені такі заходи: визначення групи альтернативних інструментів податкового регулювання; моделювання наслідків впровадження цих інструментів; обрання раціонального інструменту (комплексу інструментів) податкового регулювання.

Формування групи альтернативних інструментів податкового регулювання першочергово повинно включати дослідження тих, що передбачені чинним законодавством, але мають обмежений регулятивний потенціал внаслідок недосконалості їх механізмів. Також необхідним виявляється здійснення аналізу наукових підходів вітчизняних економістів, а також залучення світового досвіду податкового регулювання, адаптованого до особливостей соціально-економічного розвитку нашої країни.

Задля моделювання наслідків впровадження інструментів податкового регулювання, відібраних на попередньому етапі, пропонується застосування сценарного підходу для аналізу впливу змін умов оподаткування на результати діяльності підприємств, які позначаються на динаміці забезпеченості населення соціально значимою продукцією.

На основі отриманих результатів здійснюється розрахунок прогнозних значень ефективності за обраними інструментами податкового регулювання, відбувається їх порівняння з нормативними значеннями. Отримані дані слугують відправним пунктом у формуванні кола прийнятних за конкретних соціально-економічних умов інструментів податкового регулювання та вилученні тих, що мають більшість негативних характеристик за показниками ефективності. Це становить підґрунтя для подальшого обрання раціонального інструменту податкового регулювання.

Задля підтвердження результативності в досягненні визначеної мети обраних за наслідками моделювання інструментів податкового регулювання необхідною виявляється їх експериментальна апробація. З цією метою відповідні інструменти повинні бути впроваджені або на окремих територіях, або окремих галузях народного господарства, які виробляють соціально значиму продукцію, на певний проміжок часу. Результати апробації дозволять перевірити дієвість відповідних заходів податкової політики у досягненні цілей державного регулювання, виявити невраховані при моделюванні «слабкі місця», зокрема врахувати вплив факторів, що потенційно можуть послабити регулятивний вплив обраного інструментарію. Це дозволить відкоригувати механізм досліджуваних інструментів задля успішної реалізації заходів податкової політики при впровадженні їх на всій території країни.

Впровадження інструментів податкового регулювання повинно мати чітке законодавче підґрунтя. Тому обрані за результатами моделювання інструменти та відповідні їм заходи податкової політики, результативність яких експериментально підтверджена, мають бути законодавчо закріплені. Задля цього відповідні пропозиції щодо практичного впровадження обраного інструментарію податкового регулювання передаються Кабінету Міністрів України як вищому органу виконавчої влади в Україні і далі Верховній Раді України. У випадку законодавчого

затвердження відповідного інструментарію податкової політики та відповідного практичного втілення заходів податкового регулювання Міністерством економічного розвитку і торгівлі України має здійснюватися моніторинг цих заходів для оперативного реагування на будь-які зміни в соціально-економічних умовах задля забезпечення постійно успішних результатів податкового регулювання.

Аналогічних дій щодо моделювання та подальшого законодавчого закріплення необхідних змін слід дотримуватися й у випадку прийняття рішення щодо суттєвого корегування вже впровадженого інструменту та обрання на цій основі найліпшого варіанту вдосконалень.

Моніторинг заходів податкової політики в сфері виробництва та споживання соціально значимої продукції має здійснюватися із додержанням низки принципів, серед яких принципи:

- системності, згідно якого моніторинг заходів податкової політики повинен розумітися як цілісна система дій щодо спостереження, аналізу, прогнозування наслідків впровадження інструментів податкового регулювання задля контролювання їх відповідності визначеним цілям державної політики;
- комплексності, що передбачає, з одного боку, взаємозалежність складових моніторингу (спостереження, аналізу, прогнозування і на цій основі контролювання), а з другого – наявність дієвого організаційного та інституційного забезпечення, необхідного інформаційного, матеріального та фінансового забезпечення;
- цілеспрямованості, відповідно до якого складові моніторингу повинні реалізовуватися цілеспрямовано та послідовно задля забезпечення досягнення високих кінцевих результатів;
- незалежності, що передбачає вільну, об'єктивну, неупереджену реалізацію складових моніторингу, особливо стосовно оцінки ефективності та дослідження можливих ризиків її погіршення;
- достовірності, відповідно до якого система моніторингу повинна базуватися на реальних, правдивих та об'єктивних даних;
- безперервності, який полягає у постійній та послідовній реалізації заходів моніторингу протягом всього періоду застосування інструментів податкового регулювання;
- економічності, що передбачає співмірність витрат, пов'язаних з реалізацією складових моніторингу, з досягнутими в наслідок їх здійснення результатами;
- зворотного зв'язку, який виявляється в тому, що моніторинг заходів податкової політики забезпечуватиме вдосконалення податкового регулювання у сфері соціально значимої продукції за умови своєчасного отримання необхідної інформації про досягнуті його (податкового регулювання) результати та відповідності запропонованих поліпшень та корегувань вимогам споживачів і стану розвитку галузей, які виробляють відповідну продукцію.

Підводячи підсумок, необхідно зазначити, що моніторинг заходів податкової політики в сфері виробництва і споживання соціально значимої



продукції передбачає постійне та безперервне спостереження за результатами впровадження інструментів податкового регулювання задля контролювання їх відповідності поставленій меті. Він надає змогу оперативного реагувати на будь-які зміни в соціально-економічному середовищі шляхом відповідного корегування застосовуваного інструментарію оподаткування.

Центральною ланкою запропонованої системи моніторингу є оцінка ефективності інструментарію податкового регулювання виробництва і споживання соціально значимої продукції. Причому оцінюватися повинні як вже впроваджені інструменти, так і ті, впровадження яких пропонується задля поліпшення податкового регулювання у цій сфері.

Особливу увагу необхідно приділяти оцінці потенційних ризиків погіршення ефективності заходів податкового регулювання, дослідження яких становить напрямки подальших наукових розробок автора в цьому напрямку.

Послідовна реалізація складових моніторингу із дотриманням принципів системності, комплексності, цілеспрямованості, незалежності, достовірності, безперервності, економічності, зворотного зв'язку дозволить забезпечити дійсно дієву систему податкового регулювання у досліджуваній сфері, яке передбачатиме своєчасне та оперативне втручання в держави в процеси забезпечення потреб населення в якісній та доступній соціально значимій продукції та сприятиме посиленню гнучкості податкової, і взагалі, державної політики.

### Список літератури

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 2 грудня 2010 року №2755-VI. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] : указ Президента України від 31 травня 2011 р. №634/2011 - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Про затвердження наборів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг основних соціальних і демографічних груп населення [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 р. №656. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
4. Про затвердження Порядку обліку сум податків та зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України «» від 27 грудня 2010 р. №1233 - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
5. Актуальные проблемы налоговой политики в условиях модернизации экономики: опыт Украины и Белоруссии [Текст] : монографія / под ред. д.э.н., проф. С. В. Онишко. - Ирпень : Нац. университет ГНС Украины, 2007. - 396 с.
6. Большой экономический словарь [Текст] / под ред. А. Н. Азриляна. 2-е изд. доп. и перераб. - М. : Ин-т новой экономики, 1997. - 864 с.
7. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
8. Дрига, А. Б. Непрямі податки в системі регулювання суспільного добробуту [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / А. Б. Дрига. - К., 2002. - 16 с.
9. Ефремова, Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный: в 2-х т. Т. 1. [Текст] / Т. Ф. Ефремова. - М.: Рус. Яз., 2000. - 1209 с
10. Козут, А. Е. Информационные основы регионального социально-экономического мониторинга [Текст] / А. Е. Козут, В. С. Рохчин. - СПб.: ИСЭП РАН, 1995. - 97 с.
11. Краснічкі, Д. А. Оцінка впливу податкової політики на економічні процеси [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / Д. А. Краснічкі. - Дніпропетровськ, 2002. - 22 с.
12. Кураков, Л. П. Экономический энциклопедический словарь [Текст] / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков. - М. : Вуз и школа, 2005. - 1030 с.
13. Майбуrow, И. А. Необходимость налогового стимулирования воспроизводства человеческого капитала в России [Текст] / И. А. Майбуrow // Институциональные основы инновационных процессов : материалы Четвертых Дружеровских чтений / под ред. Р. М. Нижегородцева. - М. : Доброе слово, 2008. - 352 с. - С. 320 - 332.
14. Налоги и налогообложение [Текст] : учебник / под ред. Д. Г. Черника, Л. П. Павловой. М. : Инфра-М, 2001. - 656 с.
15. Налоговые реформы. Теория и практика [Текст] : монографія для магистранов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под. ред. И. А. Майбуrow, Ю. Б. Иванова. - М. : ЮНИТИ ДАНА, 2010. - 463 с.
16. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи [Текст] : монографія / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій ті ін. / за ред. З. С. Варналій. - К. : Знання України, 2008. - 675 с.
17. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій [Текст] : навчальний посібник / під редакцією докт. екон. наук, проф. Іванова Ю. Б. та докт. екон. наук, проф. Майбуrow І. А. - Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. - 1028 с.
18. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 480 с.
19. Словник-довідник [Текст] / Під ред. Ю. С. Шемшученка. - К. : Fetina, 1996. - 695 с.
20. Соколовська, А. М. Основи теорії податків [Текст] : навчальний посібник / А. М. Соколовська. - К. : Кондор, 2010. - 326 с.
21. Социологическая энциклопедия: В 2 т. Т.1 [Текст] / Руководитель научного проекта / Г. Ю. Семизин. - М. : Мысль, 2003. - 694 с.
22. Швабій, К. І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики [Текст] : монографія / К. І. Швабій. - Ірпінь : Національний університет ДПС України. 2009. - 296 с.

### РЕЗЮМЕ

Назаренко Анна

#### Моніторинг заходів податкової політики в сфері виробництва і споживання соціально значимої продукції

Рассмотрена сущность и основные субъекты мониторинга мероприятий налоговой политики в сфере производства и потребления социально значимой продукции. Предложены основные его этапы. Среди них особое внимание уделено оценке эффективности инструментов налогового регулирования и моделированию последствий их реализации. Обоснованы принципы мониторинга мероприятий налоговой политики в сфере производства и потребления социально значимых товаров и услуг.

---

## RESUME

*Nazarenko Ganna*

**Monitoring of the tax policy's measures in the field of production and consumption of socially important products**

The essence and the main subjects of the monitoring of the measures of the tax policy in the sphere of production and consumption of socially important goods are considered. Its basic stages are proposed, among them the special attention is paid to assessing of the effectiveness of tax regulation's tools and modeling the consequences of their implementation. Principles of the monitoring of the measures of tax policy in the sphere of production and consumption of socially important goods are justified.

*Стаття надійшла до редакції 01.04.2012 р.*

**Надія НЕСТЕРЕНКО**

доцент кафедри фінансів,  
Запорізька державна інженерна академія

**Катерина ШМАТКО**

Запорізька державна інженерна академія

## СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*У статті розглянуто страховий ринок України в сучасних умовах, узагальнено основні тенденції функціонування страхових компаній на вітчизняному страховому ринку за часів кризи. Зроблено спробу передбачити розвиток страхового ринку України у короткостроковій перспективі.*

**Ключові слова:** страхування, страховий ринок, економіка, конкуренція, кризові умови, перестраховання, страховий договір.

Актуальність огляду страхового ринку пояснюється стабільним зростанням останніми роками в Україні попиту на страхові послуги, що пояснюється його впливом на соціально-економічну стабільність суспільства і приналежністю до кола чинників, що безпосередньо визначають рівень економічної безпеки країни. Український страховий ринок перебуває на шляху поступового інтегрування у світовий, що підтверджується вступом держави в СОТ. Тому важливо оцінити місце вітчизняного страхового ринку в економіці держави.

На сьогодні питання проблем розвитку страхової діяльності в Україні висвітлюється багатьма вітчизняними авторами. Зокрема тенденції функціонування цього сектору економіки висвітлюються такими вітчизняними авторами, як М. Бабенко, Н. Внукова, Б. Грозовський, Я. Мейзнер, О. Філонюк, О. Шойхеденко, які аналізують наслідки фінансової кризи для страхової галузі. Проте відсутня загальнодержавна програма, яка б передбачала послідовність дій щодо виходу страхового ринку з кризи, вдосконалення механізму регулювання галузі.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.03.2011 становила 453, у тому числі СК "Life" – 66 компаній, СК "non-Life" – 387 компаній, (станом на 31.03.2010 – 444 компанії, у тому числі СК "Life" – 70 компаній, СК "non-Life" – 374 компанії). У I кварталі 2011 року на ринку страхування відбулося незначне «пожвавлення», при цьому показники ще не досягли докризових значень. Порівняно з I кварталом 2010 року на 1 395,2 млн. грн. (29,7%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 315,9 млн. грн. (11,5%). Основним фактором зростання валових страхових премій, порівняно з I кварталом 2010 року, стало збільшення обсягу внутрішнього перестраховання на 1 079,3 млн. грн. (55,4%). Водночас відстежується тенденція зменшення питомої ваги чистих страхових премій у валових страхових преміях протягом останніх періодів: I квартал 2008 року – 69,3%; I квартал 2009 року – 67,3%; I квартал 2010 року – 58,5%; I квартал

2011 року – 50,3%. Основними змінами за видами страхування, що вплинули на це, є зростання чистих страхових премій з таких видів страхування як: страхування життя (збільшення чистих страхових премій на 84,6 млн. грн. (51,4%)); страхування фінансових ризиків (збільшення чистих страхових премій на 60,4 млн. грн. (39,8%)); медичне страхування (збільшення чистих страхових премій на 47,3 млн. грн. (19,6%)). За I квартал 2011 року спостерігається тенденція до покращення деяких показників страхової діяльності. Так при зростанні на 11,5% обсягів чистих страхових премій на 21,1% зросли обсяги сформованих страхових резервів. На 12,6% зріс обсяг активів, визначених законодавством для представлення коштів страхових резервів. Порівняно з I кварталом 2010 року на 8,3% зменшилися валові страхові виплати/відшкодування, обсяг чистих страхових виплат зменшився на 8,6%. На зменшення чистих страхових виплат, у першу чергу, вплинули такі зміни: на 56,7 млн. грн. (8,7%) зменшилися чисті страхові виплати з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка"); на 79,6 млн. грн. (28,5%) зменшилися виплати зі страхування фінансових ризиків; на 27,9 млн. грн. (85,4%) зменшилися виплати зі страхування кредитів.

До основних показників діяльності страхового ринку відносяться:

- кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду;
- страхова діяльність;
- перестраховання
- страхові резерви [1].

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка наведені в таблиці 1.

Кількість страхових компаній (СК) станом на 31.03.2011 становила 453, з яких 66 СК зі страхування життя (СК "Life") та 387 СК, що здійснювали види страхування інші, ніж страхування життя (СК "non-Life"). Це означає, що загальна кількість страхових компаній на Україні за рік збільшилась на 9. З цих даних можна зробити такий висновок, що страхова діяльність досі є актуальною та набуває подальшого розвитку [3].

Що стосується сьогоднішнього страхової діяльності, то

Таблиця 1. Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка за період 31.03.2010 – 31.03.2011 рр.

	Одиниці виміру	Станом на 31.03. 2010 р.	Станом на 31.03. 2011р.	Відхилення 31.03.2011/31.03.2010	
				Сума, млн. грн.	Питома вага,%
<b>Кількість договорів страхування, укладених протягом звітнього періоду</b>					
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	тис. од.	5253,2	5562,5	309,3	5,9
- зі страховальниками – фізичними особами	тис. од.	4575,7	4753,4	177,7	3,9
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	тис. од.	118458,8	135532,8	17074	14,4
<b>Страхова діяльність</b>					
Валові страхові премії	млн. грн.	4697,7	6092,9	1395,2	29,7
Валові страхові виплати	млн. грн.	1255,8	1152,0	-103,8	-8,3
Рівень валових виплат	%	26,7	18,9	-	-
Рівень чистих виплат	%	45	36,9	-	-
<b>Перестраховання</b>					
Сплачено на перестраховання	млн. грн.	2263,6	3381,0	1117,4	49,4
Виплати, компенсовані перестраховиками	млн. грн.	55,7	88,8	33,2	59,6
Отримані страхові премії від перестраховальників - нерезидентів	млн. грн.	29,1	113,3	84,2	289,3
Виплати, компенсовані перестраховальникам - нерезидентам	млн. грн.	236,6	172,9	-63,7	-26,9
<b>Страхові резерви</b>					
Обіг сформованих страхових резервів:	млн. грн.	9428,9	11421,4	1992,5	21,1
Резерви зі страхування життя	млн. грн.	1847,1	2288,9	441,8	23,9
Технічні резерви	млн. грн.	7581,9	9132,5	1550,6	20,5

Таблиця 2. Кількість страхових компаній за період 31.03. 2010 – 31.03.2011 рр.

Кількість страхових компаній	На кінець кварталу	
	Станом на 31.03.2010	Станом на 31.03.2011
Загальна кількість	444	453
у т. ч. СК "non-Life"	374	387
у т. ч. СК "Life"	70	66

помітно, що страховий ринок досить швидко розвивається, але чи буде спостерігатися тенденція до зростання у 2012 році? Деякі експерти стверджують, що 2012 рік буде часом справжнього відновлення і перетворення страхового ринку, який, можливо, навіть за показниками зрівняється з докризовим роком. Проте існує низка застережень.

По-перше, відсутня основна передумова для підйому ринку: клієнтський попит. Страховальники демонструють недовіру до страхових компаній. Крім усього, реальний попит досить низький, і більшість покупців страхових послуг, у яких договори страхування вже призупинили свою дію через закінчення терміну страхування, серйозно думають про те, щоб не продовжувати їх. Така ж ситуація з позичальниками банків, які, погасивши кредит, у

подальшому страхуванні свого майна не бачать сенсу. Варто пам'ятати також про те, що Україна достатньо тісно пов'язана зі світовою економікою. І небезпека наступної хвилі рецесії, особливо в «евросоюзному» регіоні, при виправданні цього сценарію здатна досить сильно зачепити нашу країну теж. Тому існує ймовірність, що динаміка страхового ринку в цьому році буде на рівні 2010-2011 років, а підйом якщо і буде, то незначним, на рівні 5-15%.

По-друге, наміри Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України щодо скорочення страхового ринку, метою яких було позбутися «поганих» страхових компаній і дозволити працювати тільки "хорошим", так і не реалізувалися. Проте результату це зовсім не дало. І є великі підозри, що в 2011 році чисельність "поганих" компаній на ринку

значно не зменшилась. Хіба що спостерігається незначний відтік тих страховиків, які самі вирішили згорнути свою діяльність самостійно, а так само, як і ті, які не в змозі працювати за умовами нового Податкового кодексу.

По-третє, автостраховання напевно так і залишиться основним видом, на який стануть робити ставку страховики, так як транспортне страхування дає страховим компаніям велику частку премій, і відмовитися від них – рівноцінно втраті своєї страхової діяльності. Особливо це стосується ОСАГО, яке після збільшення ціни стало для більшості компаній головним видом страхування, і якраз ОСАГО у 2012 році стане виходити на перший план. Інша справа, як це все позначиться на збитковості і платоспроможності страховиків? Оскільки значна частка автостраховання (40-50% і більше) в портфелі страховика – це великий ризик можливої дестабілізації роботи самої компанії, який має можливість у союзі з неадекватною тарифною політикою довести страховика, навіть найбільшого і стабільного, до банкрутства [2].

По-четверте, деякі страхові компанії, які так і не змогли впоратися зі зменшенням страхових платежів, скороченням резервів і зростаючими обсягами страхових відшкодувань, змушені будуть приєднатися до більш сильних і стабільних страхових компаній або продати свою страхову компанію. Напевно продовжиться тренд концентрації ринку, який приведе до того, що більша частина ринку буде належати найбільшим 20-30 страховим компаніям.

По-п'яте, через те, що 2011 рік став деяким затишшям у динаміці страхових тарифів, ніяк не виключено, що цього року страхові тарифи перегляне більшість учасників ринку. Що стосується КАСКО, то тут ситуація багато у чому залежна від динаміки кредитного та автомобільного ринків, а також від збитковості страхування. Тому, якщо збільшення вартості і не виявиться повсюдним, то в деяких страховиків все одно спрацює імовірно на 10-20% [5].

Щодо пріоритетів розвитку українського страхового ринку, то ЛСОУ виділяє наступні основні пріоритети у галузі розвитку страхового сектору до 2015 року:

1. Забезпечення оновлення та вдосконалення приватного й соціального страхового захисту громадян та підприємців шляхом створення конкурентного, ефективного ринку з олігопольною структурою, розширення кількості добровільних видів страхування, розширення страхового поля, зокрема досягнення як мінімум таких показників:

- 98% охоплення страхуванням цивільної відповідальності;
- 15-20% охоплення КАСКО;
- 50% охоплення страхування житла;
- 33% охоплення страхування нерухомості з базовим покриттям від стихійного лиха;
- щонайменше 5 видів фермерського страхування та страхування врожаїв;
- щонайменше 30 різних видів покриття професійної відповідальності та страхових гарантій;
- щонайменше 20% покриття приватними пенсійними схемами;
- щонайменше 10% охоплення приватним медичним страхуванням.

2. Адаптація українського страхового сектору до світових вимог фінансового регулювання й нагляду. Для цього необхідно:

- розробити Закон «Про страхування», що б регулярно оновлювався, та його юридичну основу – щонайменш 10 різноманітних нормативно-правових актів зі звітування, обліку, захисту споживачів;
- забезпечити умови співпраці з найбільшими європейськими та світовими міжнародними організаціями, такими, як Європейський Союз, ОЕСР, МВФ, Світовий банк, узгодження діяльності, створення мережі, а пізніше – інтеграція різних страхових компаній (фінансових конгломератів) та клієнтів, а також їх ефективних і дієвих органів нагляду.

Основна мета цих заходів – створення українського страхового сектору, який стане рушійною силою розвитку української економіки, буде конкурентним на світовому ринку, створюватиме стабільні й бажані робочі місця для українців, а також стане безпечним об'єктом інвестицій для внутрішніх і закордонних інвесторів з високим рейтингом.

З проведеного дослідження випливає, що негативний тренд, який спостерігається зараз в українській економіці, призведе до реструктуризації страхового ринку. Страховий ринок через майбутню імовірну концентрацію отримає новий поштовх для розвитку, що дозволить йому зайняти чільне місце в економіці держави.

Однією з необхідних передумов виходу з кризового стану та подальшого розвитку страхового ринку України є відновлення довіри до страхової галузі. Для цього потрібно більш широко інформувати населення про економічну діяльність страхування, про стан страхового ринку і державний контроль за його діяльністю, а також упроваджувати нові привабливі для населення види фінансових послуг [4]. Важливо активізувати роль держави та її органів у зміцненні страхового ринку України та привести вітчизняний страховий ринок у відповідність до світових стандартів.

Основними напрямками подальших наукових досліджень у частині проблем розвитку вітчизняного страхового ринку, вважаємо, повинні стати питання вдосконалення механізмів регулювання страхового ринку як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях, а також питання антикризового управління у страхових компаніях.

### Список літератури

1. Про страхування [Текст] : закон України №18 від 07.03.1996 р.
2. Положення про порядок формування та розміщення страхових резервів по видах страхування, відмінних від страхування життя [Текст] : Міністерство юстиції України №221/2025 от 17.06.1997 р.
3. Приказюк Н. В. Державне регулювання страхового ринку України: тенденції та перспективи розвитку [Текст] / Н. В. Приказюк // Фінанси України. - 2010. - № 7. - С.101-108.
4. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник. - 4-те вид. доп. перер. / Н. В. Тарасенко. - Львів: Новий Світ-2000, 2006. - 344 с.
5. Терещенко, О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст] : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. О. Терещенка. - Київ: КНЕУ, 2006. - 312 с.
6. Ткаченко, Н. В. Ризики діяльності страхових компаній: теоретичний аспект [Текст] / Н. В. Ткаченко // Фінанси

### **РЕЗЮМЕ**

*Нестеренко Надежда, Шматко Екатерина*

#### **Страховой рынок Украины в современных условиях**

В статье рассмотрены страховой рынок Украины в современных условиях, обобщены основные тенденции функционирования страховых компаний на отечественном страховом рынке в кризисных условиях. В статье определены перспективы развития страхового рынка Украины на краткосрочную перспективу.

### **RESUME**

*Nesterenko Nadia, Shmatko Kateryna*

#### **Insurance market of Ukraine in modern terms**

The article deals with the insurance market of Ukraine in modern conditions. It summarizes the main trends in the functioning of insurance companies in the domestic insurance market in crisis conditions. In this article the development prospects of the Ukrainian insurance market in the short term are determined.

*Стаття надійшла до редакції 26.03.2012 р.*

## ЗАГАЛЬНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

*У статті розглянуто сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні. Проаналізовано динаміку інвестицій в основний капітал з 2002 по 2010 роки, визначено домінуючі тенденції інвестиційного ринку. Наведено теоретичні засади та запропоновано удосконалений підхід до формування інвестиційної стратегії в умовах невизначеності зовнішнього економічного середовища.*

**Ключові слова:** капітальні інвестиції; інвестиційна стратегія; критерії інвестування.

Інвестиції є важливою складовою розвитку будь-якої держави. На сучасному етапі економіка України перебуває у важкому стані, що обумовлено багатьма факторами: світовими економічними тенденціями, складними відносинами з міжнародними фінансовими організаціями, розбалансованістю у зовнішній та внутрішній політиці держави, недосконалим законодавством у економічній сфері, корупцією. За таких умов перспективним шляхом позитивної зміни ситуації є всебічний розвиток інвестиційної діяльності як на рівні держави, так і на рівні приватних інвесторів. Подолання низки проблем, що виникають перед інвесторами у різних сферах діяльності, можливе за допомогою удосконалення методичних підходів щодо формування ефективної інвестиційної стратегії.

Теоретичним та практичним аспектам організації та управління інвестиційною діяльністю присвячено багато наукових праць. Провідні іноземні та українські вчені спрямували свою наукову діяльність на дослідження та подолання проблем цього виду діяльності, серед яких О. І. Амоша, Г. Бірман, І. О. Бланк, С. М. Василенко, С. Г. Галуз, Б. В. Губський, К. Д. Гурова, Б. М. Данилишин, О. І. Дація, В. В. Ковальов, М. Х. Корецький, Ю. В. Макогон, А. Маршалл, О. М. Невелєва, П. Г. Перерва, О. С. Ривак, В. Г. Федоренко, В. Д. Шапіро, У. Шарп, В. В. Шеремет, Б. М. Щукін, О. М. Ястремська та багато інших.

Основним завданням наукового дослідження є удосконалення методологічного апарату формування стратегії інвестування в умовах нестабільного економічного середовища. З цією метою розглянуто теоретичні аспекти розробки інвестиційної стратегії, проведено аналіз динаміки показників інвестиційної діяльності в Україні та визначено головні тенденції у сфері інвестування.

Інвестиційна стратегія є довгостроковим узагальненим планом управління капіталом. Вона обирається відповідно до стану та прогнозів щодо макроекономічного середовища, інвестиційного ринку, самого інвестора, сфери його бізнесу та ділових інтересів.

Планування стратегії інвестиційної діяльності дозволяє вирішити низку ключових проблем, які постають перед інвестором: глибина довгострокового

планування інвестиційного процесу; поточний стан об'єкта, для якого розробляється стратегія; джерела та обсяги коштів для інвестування; стратегічна мета та етапи просування до неї; проміжні цілі та суміжні завдання; пріоритетні сфери та об'єкти для інвестування; прогнозна оцінка зовнішнього середовища для інвестування; прогнозна оцінка розвитку фінансового ринку; альтернативні напрями використання коштів; цільові настанови щодо очікуваної дохідності інвестицій; фактори ризику та довгострокові заходи їх нейтралізації; прогнозні сценарії розвитку інвестиційного ринку та розвитку інвестора; бажані результати інвестиційної діяльності (стан активів інвестора, мережа підприємств, права власності) на кінець стратегічного періоду.

Формування стратегії як дослідження довгострокових напрямів розвитку інвестора можна розглядати у вигляді поетапного процесу, що містить певну послідовність дій (рис. 1) [5].

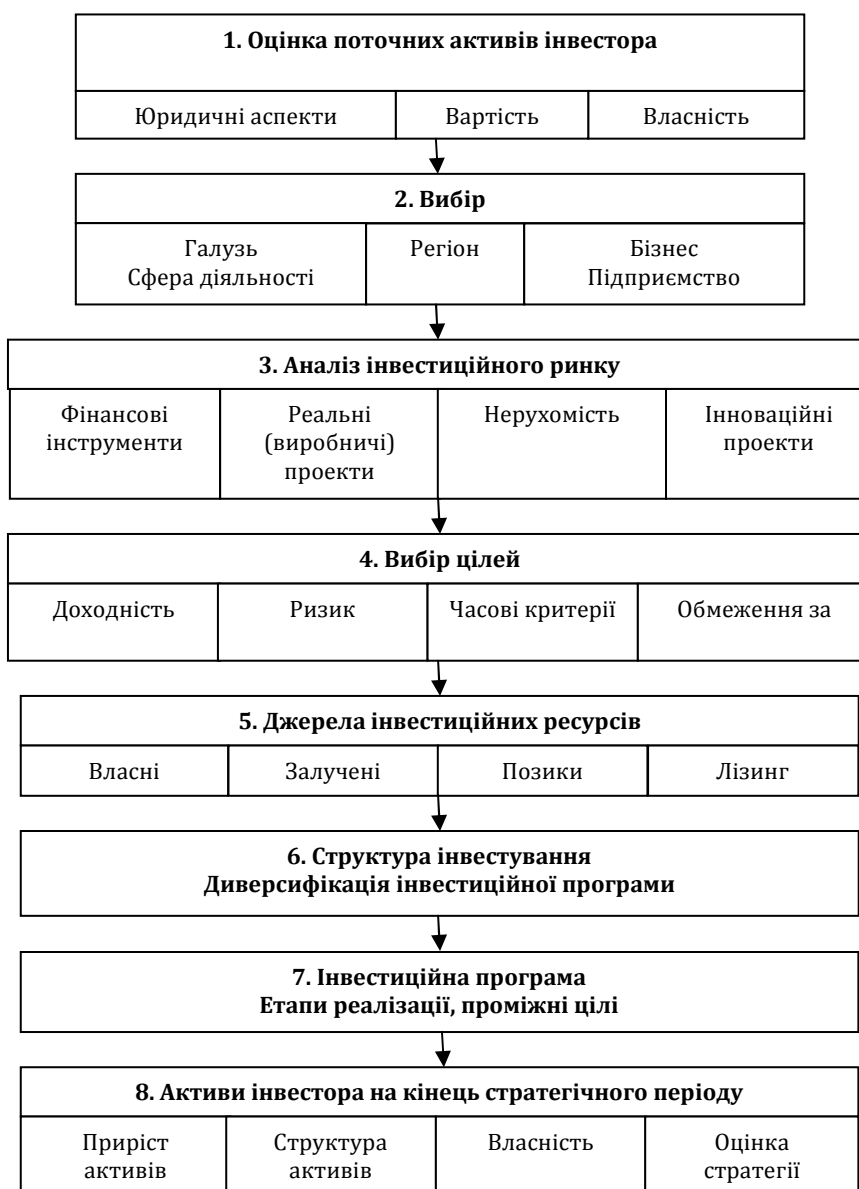
Інвестиційна стратегія – це довгостроковий план, система концептуальних цілей і важелів для їх досягнення. Стратегія – це те, що поєднує тактичні короткострокові дії інвестора в систему, яка забезпечує високий результат не стільки "сьогодні", скільки загалом за стратегічний період часу.

Вибір інвестиційної стратегії є компромісом між багатьма чинниками, що впливають на рішення інвестора. Врахувати одночасно всі неможливо.

Наведемо перелік найсуттєвіших чинників, які мають для інвестора стратегічне значення:

- достатність ресурсів інвестора;
- визначеність (гарантованість) результатів;
- ефективність – переважання доходів над витратами;
- максимізація дохідності і мінімізація ризику;
- визначеність із часовими параметрами інвестування;
- узгодженість із внутрішньою спроможністю інвестора;
- узгодженість із зовнішнім середовищем.

Залежно від співвідношення дохідності й ризику виокремлюють агресивну, ризиковану стратегію (орієнтовану на високу дохідність при високому ризику) і консервативну (малоризиковану) стратегію.



**Рис. 1. Процес розробки інвестиційної стратегії**

За параметром часу може бути стратегія швидкого зростання і стратегія поступового розвитку.

Базовим моментом розробки стратегії є обсяги фінансових ресурсів для інвестування. Джерелами коштів можуть бути [5]:

- власні фінансові ліквідні ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, доходи від реалізації майна, страхові надходження, грошові нагромадження і заощадження фізичних та юридичних осіб);
- позикові кошти (з оформленням боргових зобов'язань інвестора щодо повернення коштів: облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- залучені кошти (із передачею частини прав щодо керування активами проекту, але без боргових зобов'язань інвестора);
- кошти іноземних інвесторів;
- кошти державного бюджету або місцевих бюджетів;
- кошти, надані в тимчасове користування на правах оренди у формі матеріальних активів.

Використані при інвестуванні фінансові ресурси мають ціну, яку інвестор платить за користування ними. Вартістю власних коштів інвестора є сума, що могла б бути отримана (зароблена) інвестором, якби він використовував свій капітал не в цьому проекті, а вкладав його в інші фінансові інструменти (безризикові). Це так звана альтернативна вартість власного капіталу інвестора.

Власні фінансові ресурси підприємства-інвестора можуть складатися з нерозподіленого (невикористаного) прибутку, накопиченої частини амортизаційного фонду й коштів від мобілізації внутрішніх активів. До останнього належать засоби від продажу зайвого устаткування, продажу (для зниження запасів) частини зарезервованих матеріальних ресурсів, надання майна в оренду, продажу дебіторської заборгованості інших підприємств тощо. Додаткова мобілізація внутрішніх ресурсів стає можливою завдяки, наприклад, тому, що у ході реалізації на підприємстві проекту капітальних вкладень може уповільнюватися виробничий процес і вивільняється частина оборотних коштів.



Позикові фінансові ресурси, як правило, складаються з довгострокового банківського кредиту, емісії боргових зобов'язань підприємства (облігації й векселі) й позик інших юридичних осіб.

Близькі до позикових лізингові форми використання матеріальних активів [5]. Інвестор дістає право використання матеріальних активів під фінансові зобов'язання погасити їх вартість у формі орендної плати за графіком і у встановлених сумах. Використання лізингових форм фінансування активів проекту не знижує загальної вартості проекту, але розподіляє її частинами в часі. Це робить проект більш реальним за необхідними коштами і більш ліквідним, тому що орендоване майно при визначених у договорі оренди умовах може бути повернуто орендодавцю в разі невдачі проекту. В умовах розвинутого ринку лізингові форми фінансування реальних проектів широко (до 15 % інвестиційних витрат) використовуються.

Залучені до інвестування фінансові ресурси складаються зазвичай із коштів від продажу акцій, боргових зобов'язань і залучення пайових внесків (юридичних і фізичних осіб) у статутний фонд підприємства. Це потребує передачі новим акціонерам частини прав на керування проектом, а також частини поточного прибутку (у формі дивідендів). Однак інвестор при цьому не зобов'язаний повертати залучені за допомогою акціонування кошти.

Загалом використання позикового чи залученого капіталу вважається вигідною інвестиційною стратегією, що дає змогу збільшити прибутковність власного капіталу. Підвищення показника дохідності власного капіталу інвестора після залучення позикових коштів називається «використанням фінансового важеля». Однак ця вигідність можлива лише в тому разі, якщо ціна (відсотки за використання) позикового капіталу нижча, ніж прибутковність використання всього капіталу (прибутковність інвестування загалом).

Структура обраної інвестиційної стратегії формує інвестиційну програму – рекомендовані до реалізації проекти інвестування. При формуванні стратегії інвестиційна програма є структурним інструментом довгострокового планування розвитку і досягнення стратегічних цілей. З початком реалізації інвестування програма стає інструментом інвестиційної діяльності.

Ключовим моментом вибору стратегії є визначення інвестиційної привабливості сфер і напрямів вкладання коштів. З цією метою розглядаються інвестиційна привабливість галузі, регіону та об'єкта інвестування для визначення пріоритетів у стратегії [5].

Оцінка інвестиційних перспектив галузі у загальному вигляді повинна містити наступні аспекти:

- місце галузі в економіці: частка у валовому внутрішньому продукті країни, соціальна орієнтація й значення продукції, споживчі особливості продукції, частка експорту, залежність від імпорту, енергоємність, сировинна забезпеченість, рівень забезпеченості внутрішніх потреб країни, основні споживачі продукції;
- організація галузі: тип конкуренції на ринку галузевої продукції, рівень конкуренції, наявність монополістів і галузевих об'єднань, фінансово-промислових груп, зв'язок з іншими галузями,

горизонтальні та вертикальні зв'язки в галузі, наявність бар'єрів для входу на галузевий ринок, сегментація галузевого ринку, динаміка активності на ринку, еластичність попиту й цін.

- характеристика ринку, попиту й споживання продукції галузі: рівень конкуренції чи монополності, особливості ринку збуту, фактичні й потенційно можливі обсяги місткості галузевого ринку, стійкість галузі до загальноекономічних спадів.
- технічна база й виробничий апарат галузі: застосовані технології, їх відповідність світовому рівню, складність продукції й виробництва, капіталомісткість і наукоємність продукції, рівень інновацій, стан науково-дослідної та проектної роботи в галузі, середній вік основних фондів, коефіцієнт зношення.
- рівень державного втручання (або можливості для цього) в розвиток галузі: наявність галузевого органу державної влади в особі міністерства чи комітету, агентства, комісії, державні капітальні вкладення в розвиток галузі, податкові пільги, можливість прискореної амортизації, вплив на механізм ціноутворення, соціальні й екологічні нормативи й вимоги до підприємств і роботодавців тощо.
- соціальна значущість галузевої сфери діяльності: кількість робочих місць, дисциплінованість працівників, плинність кадрів, рівень зайнятості в галузі, регіональне розміщення виробництв, середня заробітна плата, коефіцієнт змінності роботи виробничого персоналу, травматизм, вплив громадських організацій, робота й вплив профспілок, виробничі відносини колективів і дирекцій підприємств, екологічна безпека виробництва чи продукції, статистика страйків і конфліктів та збитків від них.
- фінансові умови галузі: середньогалузевий рівень рентабельності, фондівіддача, середня віддача на вкладений капітал, оборотність активів, їх середня ліквідність, типовий порядок розподілу і використання прибутку, фінансовий стан підприємств і зміни в ньому.
- перспективи розвитку галузі: технології, продукції, наукові дослідження, конкуренція.
- Інвестиційна привабливість регіону оцінюється за такими показниками:
- рівнем економічного розвитку регіону (обсяги створюваного ВВП на душу населення, доходи населення);
- наявністю інвестиційної інфраструктури (будівельні фірми, забезпеченість місцевими будматеріалами, банківська система в регіоні, енергозабезпечення регіону);
- рівнем інженерної й транспортної інфраструктури;
- рівнем соціального розвитку регіону (рівень життя й доходи населення, демографічні показники, наявність трудових ресурсів, статеві-віковий склад населення, розподіл на сільське і міське населення, рівень злочинності);
- роллю (і діловими якість) регіональних органів влади в забезпеченні розвитку регіону, сприянні виробництву та підприємництву;
- станом місцевих ринків (їх організація й наповнення, міжрегіональні економічні зв'язки);

- наявність в регіоні необхідних для потенційного інвестиційного проекту сировинних, матеріальних, енергетичних і трудових ресурсів.

Важливим моментом є безпосередній вибір юридичної особи для організаційного забезпечення інвестування. Адже будь-який проект (реального чи фінансового інвестування) реалізується через юридичну особу. Її надійність, стабільність, фінансова спроможність аналізуються і прогножуються з багатьох боків. Це важливо і щодо реального інвестування у підприємство, і щодо інвестування в емітовані нею фінансові інструменти.

Комплексна оцінка інвестиційної привабливості підприємства має складатися з оцінки конкурентоспроможності продукції, маркетингової стратегії, технічного стану основних фондів (рівень технологи), ділових якостей дирекції та кваліфікації персоналу, системи управління підприємством, екологічної безпеки, виробничої спроможності підприємства.

Аналіз фінансового стану підприємства передбачає комплексне дослідження поточного фінансового стану і його прогноз на глибину реалізації інвестування. Схема аналізу може бути представлена шістьма етапами:

- аналіз грошових потоків підприємства: доходи, витрати, прибуток, його використання, амортизаційні відрахування, середньомісячний приріст фінансових ресурсів;
- аналіз ліквідності балансу підприємства: оцінка активів і пасивів, зміна ліквідних активів, оцінка короткострокових зобов'язань, середньомісячні обсяги прибутку й продажу;
- аналіз фінансової стійкості підприємства, співвідношення власних і позикових коштів, джерела формування запасів і витрат, власні оборотні кошти;
- аналіз платоспроможності підприємства, співвідношення активів і боргових зобов'язань підприємства, показники рентабельності продукції й капіталу;
- оцінка поточної ринкової вартості підприємства та її прогнозу у разі реалізації проекту;

- організація обліку і фінансове планування на підприємстві, аналітичний облік грошових потоків, ділові якості фінансових менеджерів.

За результатами аналізу будується узагальнена оцінка якості фінансового керування підприємством і його інвестиційної привабливості для реалізації на його базі інвестування.

Загальний стан ринку реальних інвестицій в Україні з 2002 по 2010 рік характеризують таблиця 1 та рисунок 2 [1].

Аналізуючи наведені дані, можемо констатувати стійку тенденцію до зростання обсягів інвестицій у період до 2008 року. Світова економічна криза, що розпочалася у 2008 році, обумовила суттєві зрушення кон'юнктури інвестиційного ринку, змінила наміри потенційно перспективних для України іноземних інвесторів.

У 2008 р. спад інвестиційної діяльності відбувся передусім у сфері транспорту (82,4% до попереднього року); фінансовій діяльності (88,2%); в організаціях з нерухомістю, здаванням під найм та надання послуг (94,2%); у промисловості (94,3%); в державному управлінні (94,1%); в готелях та ресторанах (96,5%), то в наступному 2009 р. спад інвестиційної діяльності відбувся в усіх сферах суспільного виробництва і найбільше – у будівництві (37,8%). У I кв. 2010 р. найбільший спад обсягів інвестицій в основний капітал відбувся у фінансовій діяльності (44,6% до відповідного періоду попереднього року); в оптовій і роздрібній торгівлі, торгівлі транспортними засобами, послугах з ремонту (58,8%); охороні здоров'я та соціальній допомозі (59,6%) [1].

У січні-червні 2010 р. найбільшу частку капіталовкладень (39,9%) було спрямовано у розвиток промислових видів діяльності, обсяги яких, порівняно з січнем-червнем 2009р., скоротилися на 11,4%. Це насамперед зумовлено зменшенням (на 11,1%) інвестицій у переробну промисловість, частка яких становила 61,0% від усіх капіталовкладень у промисловість. Інвестиції у розвиток добувної промисловості зменшилися на 8,6%, та інвестиції у підприємства виробництва та розподілення електроенергії, газу та води зменшилися на 18,4%.

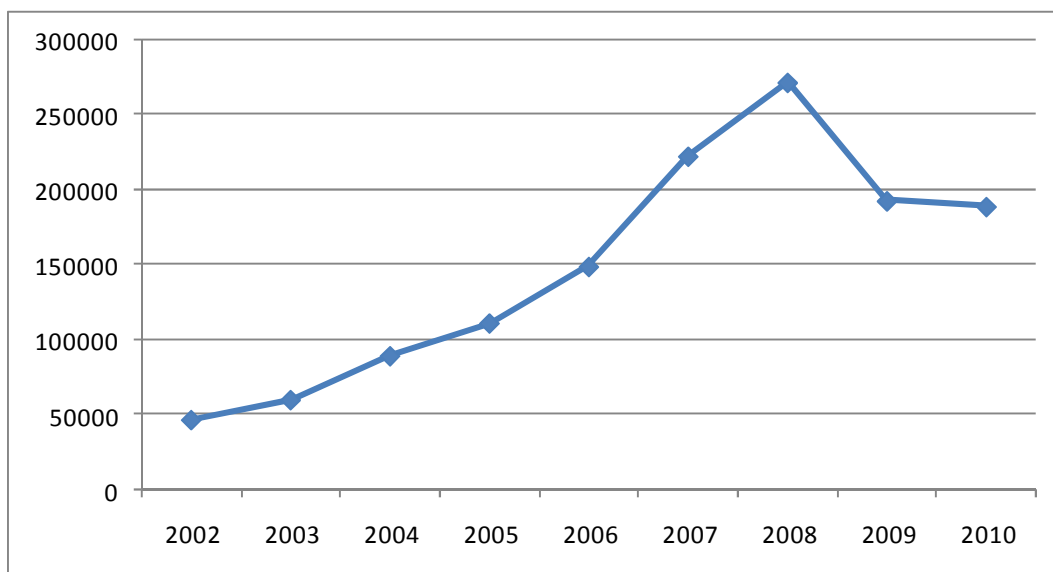


Рис. 2. Динаміка загального обсягу капітальних інвестицій в Україні у період 2002-2010 роки

Таблиця 1. Капітальні інвестиції в Україні

Інвестиції	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р. <sup>1</sup>
	У фактичних цінах, млн. грн. (%)								
Усього	46563 (100,0)	59899 (100,0)	89314 (100,0)	111174 (100,0)	148972 (100,0)	222679 (100,0)	272074 (100,0)	192878 (100,0)	189061 (100,0)
Інвестиції у матеріальні активи <sup>2</sup>	...	...	...	...	...	...	...	186985 (96,9)	182076 (96,3)
У тому числі									
інвестиції в основний капітал з них	37178 (79,8)	51011 (85,2)	75714 (84,8)	93096 (83,7)	125254 (84,1)	188486 (84,6)	233081 (85,7)	151777 (78,7)	150667 (79,7)
капітальне будівництво	20834 (44,7)	28509 (47,6)	41885 (46,9)	50552 (45,5)	71518 (48,0)	109694 (49,2)	134655 (49,5)	80091 (41,5)	83550 (44,2)
машини, обладнання та транспортні засоби	16344 (35,1)	22502 (37,6)	33829 (37,9)	42544 (38,2)	53736 (36,1)	78792 (35,4)	98426 (36,2)	65340 (33,9)	61456 (32,5)
земля <sup>2</sup>	...	...	...	...	...	...	...	1547 (0,8)	614 (0,3)
існуючі будівлі та споруди <sup>2</sup>	...	...	...	...	...	...	...	6652 (3,4)	4832 (2,6)
нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва <sup>2</sup>	...	...	...	...	...	...	...	3115 (1,6)	2864 (1,5)
довгострокові біологічні активи тваринництва <sup>3</sup>	393 (0,9)	487 (0,8)	447 (0,5)	577 (0,5)	645 (0,4)	705 (0,3)	714 (0,3)	879 (0,5)	961 (0,5)
інші необоротні матеріальні активи	704 (1,5)	971 (1,6)	1786 (2,0)	2928 (2,6)	2523 (1,7)	3454 (1,6)	4421 (1,6)	4049 (2,1)	3786 (2,0)
капітальний ремонт	4065 (8,7)	6006 (10,0)	9221 (10,3)	11533 (10,4)	15966 (10,7)	23645 (10,6)	27491 (10,1)	18966 (9,8)	18352 (9,7)
Інвестиції у нематеріальні активи	4223 (9,1)	1424 (2,4)	2146 (2,4)	3040 (2,8)	4584 (3,1)	6389 (2,9)	6367 (2,3)	5893 (3,1)	6985 (3,7)

<sup>1</sup> Без ПДВ.<sup>2</sup> Облік показників у складі капітальних інвестицій розпочато з 2009 року.<sup>3</sup> До 2008 року включно – витрати на формування основного стада.

У цей період відбулося зменшення інвестицій в основний капітал у машинобудуванні (на 13,3%), у целюлозно-паперове виробництво, видавничу діяльність (на 57,7%), металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (на 36,0%), виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (на 45,0%), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (на 10,5%).

У січні-червні 2010р. капіталовкладення у розвиток організацій, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, збільшилися на 37,2% та становили 23,3% від їхнього загального обсягу. Приріст інвестицій в основний капітал спостерігався у рибальстві, рибництві – на 0,4% [4].

Скоротилися обсяги капіталовкладень у фінансову діяльність на 20,6%, торгівлю; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – на 37,4%, охорону здоров'я та надання соціальної допомоги – на 24,9%, діяльність транспорту і зв'язку – на 20,4%, державне управління – на 29,7%, промисловість – на 11,4%, діяльність готелів та ресторанів – на 7,9%, надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту – на 5,5%, сільське господарство, мисливство та лісове господарство – на 6,4 %, будівництво – на 1,7%. Капіталовкладення у житлове будівництво становили 10146,3 млн. грн. (20,7% загального обсягу інвестицій в основний капітал), що на 43,1% більше, ніж у січні – червні 2009 р. [3].

Сучасна економічна ситуація в Україні загалом нестабільна, з підвищеним рівнем ризику, характеризується незадовільним фінансовим станом і управлінням виробничими підприємствами, відсутністю платіжної дисципліни, майнової відповідальності дирекцій за фінансові результати своєї роботи. Усе це повинно відповідним чином відбиватися на технології розробки й аналізі інвестиційних проектів [2].

З огляду на цю ситуацію на інвестиційних ринках, загальні тенденції світової та української економіки інвестори повинні, розглядаючи альтернативні варіанти вибору інвестиційної стратегії, спиратися на основні тези, що забезпечать прибутковість та надійність капіталовкладень.

При інвестуванні має бути оцінена узгодженість із зовнішніми умовами, насамперед – з макроекономічними параметрами, прогнозованими на глибину реалізації проекту. Комплекс такої макроекономічної оцінки може включати показники фінансової стабільності (інфляція, девальвація, рівень бюджетного дефіциту, ріст державного боргу, стан платіжного балансу країни), кон'юнктуру внутрішнього ринку у формі прогнозованого росту чи зниження ВВП, зміну параметрів податкової системи країни, стан банківської системи, фінансового ринку (які відбиваються на вартості кредитних ресурсів). Відповідно макроекономічні прогнози повинні відбиватися в проекті на механізмах обліку грошових потоків і на виборі ставки дисконтування для приведення грошових потоків у порівнювані умови.

Особливої уваги заслуговує оцінка рівня ризику при інвестуванні: проведення варіантних розрахунків прибутковості при різних рівнях зовнішніх і внутрішніх умов. Відповідно у бізнес-плані проекту має бути спеціальний розділ, присвячений аналізу ризику і плануванню заходів, що компенсують чи

дають змогу знизити ймовірність кризових подій при здійсненні проекту. Необхідно оцінити чутливість проекту на найважливіші фактори і перевірити його стійкість стосовно цих факторів.

З урахуванням великої ймовірності незадовільного стану підприємства, на базі якого планується інвестування, має проводитися всебічний аудит й оцінка ділових якостей його дирекції. Такий самий підхід слід обрати до підприємств-партнерів і учасників проекту, яку б незначну роль у проекті вони не відігравали.

Найважливішим для комерційної цінності проекту в українських умовах є рівень його маркетингового і фінансового опрацювання.

Нестійкість економічної ситуації в Україні диктує жорсткий підхід до вибору ставки дисконтування при приведенні грошових потоків по проекту до сучасних умов. Для розрахунків у сучасних умовах рекомендована норма дисконтування може становити від 26 до 32 %.

Інвестиційна складова є важливим елементом формування валового національного продукту України. Ефективність інвестиційної діяльності залежить від багатьох факторів, основними з яких є: рівень ризику; можливі зміни цін при формуванні грошових потоків за проектом; вибір оптимальної норми приведення грошових потоків за проектом; вибір кількісного рівня критеріїв для оцінки прибутковості за проектом; урахування рівня ціни (процента) за використання позик; урахування альтернативних варіантів використання капіталу.

Нестабільна економічна та політична ситуація в Україні потребує адекватного підходу до формування стратегії потенційних інвесторів. Незважаючи на світову економічну кризу та внутрішні дестабілізуючі фактори, Україна залишається інвестиційно привабливим регіоном світу. Науковий та виробничий потенціал України у таких галузях, як машинобудування, літакобудування, космічні дослідження, військово-промисловий комплекс, агропромисловий комплекс, переробна промисловість, туризм та багато інших, є досить високим. При професійному плануванні інвестиційної стратегії, підтримці держави та місцевої влади потенціал повинен перетворитися у реальні прибутки, що наповнять бюджет країни та підвищать рівень життя населення.

## Список літератури

1. Капітальні інвестиції [Електронний ресурс] / Держкомстат України, 1998-2010 рр. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Ривак, О. С. Інвестиційна діяльність в Україні [Текст] / О. С. Ривак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.13. – С. 228-241.
3. Соціально-економічний розвиток України за 2010 рік [Текст]. – К.: Вид-во Держкомстат України. – 2010. – 29 с.
4. Статистичний бюлетень [Текст]. – 2010 р. – січень-липень. – № 1.
5. Щукін, Б. М. Інвестування [Текст] : курс лекцій / Б. М. Щукін. – К: МАУП, 2004. – 216с.
6. Борщ, Л. М. Інвестування: теорія та практика [Текст] : навч. посібн. / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова. – К.: Вид-во «Знання», 2007. – 685 с.
7. Федоренко, В. Г. Інвестознавство [Текст] : підручник / В. Г. Федоренко. – 3-тє вид., допов. – К.: МАУП, 2004. – 480с.
8. Череп, А. В. Інвестознавство [Текст] : підручник / А. В. Череп. – К.: Вид-во «Кондор», 2006. – 398 с.

- 
9. Щукін, Б. М. Інвестування [Текст] : курс лекцій / Б. М. Щукін. – К.: МАУП, 2004. – 216 с.
10. Блех, Ю. Инвестиционные расчеты [Текст] / Ю. Блех, У. Гетце; пер. с нем. – Калининград: Янтар. Сказ, 1997. – 450 с.

## РЕЗЮМЕ

*Норкина Ольга*

### **Общие методические подходы к формированию инвестиционной стратегии в современных экономических условиях Украины**

В статье рассмотрено современное состояние инвестиционной деятельности в Украине. Проанализирована динамика инвестиций в основной капитал с 2002 по 2010 годы, определены доминирующие тенденции инвестиционного рынка. Приведены теоретические основы и предложен усовершенствованный подход к формированию инвестиционной стратегии в условиях неопределенности внешней экономической среды.

## RESUME

*Norkina Olga*

### **General methodological approaches to the formation of investment strategy in the current economic conditions in Ukraine**

The article considers the current state of investment activity in Ukraine. The dynamics of capital investments from 2002 to 2010 has been analyzed. The dominant trends in the investment market are identified. The theoretical framework are shown. There has been proposed and improved the approach as for the forming of an investment strategy in an uncertain external economic environment.

*Стаття надійшла до редакції 09.03.2012 р.*

Дмитро ОЛЕКСІЧ

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економічної і прикладної економіки,  
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

Жанна ОЛЕКСІЧ

асистент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,  
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

## ЧИСТИЙ КІНЦЕВИЙ ЕФЕКТ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ВИКОРИСТАННЯМ НАЦІОНАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

*Визначено кінцевий ефект від реалізації проектів, пов'язаних із використанням національним ресурсів, як основний індикатор ефективності реалізації державних програм і проектів, а також можливість його використання при проведенні державного аудиту в межах аудиту ефективності. Розглянуто механізм визначення чистого кінцевого ефекту від реалізації державних цільових програм і проектів через аналіз функцій та цілей держави.*

**Ключові слова:** кінцевий ефект, державний аудит, аудит ефективності.

Проблема розуміння системи державного аудиту є відносно новою, а отже зрозумілим і очевидним є той факт, що існує велика кількість не вирішених питань, що є ключовими і формують загальний напрям розвитку цієї нової економічної проблеми. Еволюція будь-якої економічної наукової думки нерозривно пов'язана із вирішенням прикладних питань, головними з яких є вирішення проблеми формування предмета, мети і методу. Зв'язок предмета і методу є настільки нерозривним, що його важко переоцінити. Відповідно, формуючи та обираючи певні форми державного аудиту, необхідно розуміти мету дослідження і чітко визначити можливі очікування.

Однією з найбільш розповсюджених форм проведення державного аудиту є аудит ефективності, головною відмінністю якого є цільова спрямованість з одночасним поєднанням принципів економічної ефективності. Проте, поряд із низкою переваг, аудит ефективності не є позбавлений окремих недоліків, основний з яких - відсутність визначення розрахунку чистого кінцевого ефекту від реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів, який би надав можливість побачити ефективність реалізації проектів та працювати з грошовим вираженням, що істотно б спростило процес аналізу та контролю за ефективним використанням державного майна.

Метою статті є визначення основних складових, що формують кінцевий ефект від реалізації державних програм та проектів та формування науково-методичного підходу до визначення чистого кінцевого ефекту.

Для досягнення вказаної мети поставлено наступні завдання: 1) дослідити функції та цілі держави; 2) оцінити їх вплив на результати державних програм та проектів.

Сьогодні при становленні в Україні економіки з ринковими відносинами нарізла необхідність в оцінці ефективності управління національними ресурсами, яка повинна привести до модернізації контролю

державних фінансів, спрямувати його на проведення глибокого аналізу системи державного управління.

Розглянемо більш детально цілі держави. На думку видатних економістів К. Р. Макконела та С. Л. Брю [5, с.9], основними економічними цілями держави є наступні:

*Економічне зростання.* Безсумнівною вимогою підвищення добробуту економічних суб'єктів є задоволення необмежених потреб, які в ході споживання змінюються і зростають кількісно та якісно. Таким чином, лише вартісне збільшення сукупного продукту виробництва є запорукою добробуту наступних періодів. Аналітично темпи економічного зростання відображаються як зростання доходів на душу населення (див. формулу 1.).

$$g = \frac{Y_1}{L_1} : \frac{Y_0}{L_0} \quad (1)$$

де  $g$  – темпи економічного зростання;

$Y_0, Y_1$  – сукупні доходи суспільства базового і поточного періодів;

$L_0, L_1$  – кількість населення базового і поточного періодів

*Повна зайнятість.* Саме забезпечення виробництва всіма факторами і є однією з основних проблем і цілей держави;

*Економічна ефективність* як досягнення максимальних результатів, при споживанні ресурсів у процесі виробництва, і розглядається як джерело досягнення економічного добробуту;

*Стабільний рівень цін.* Істотна зміна цін на товари протягом короткого періоду часу здатна суттєво вплинути на економічну рівновагу. Держава не може допускати таких коливань, проте і повна їх відсутність не є запорукою добробуту, адже невисокі темпи знецінення грошей розглядаються як стимулюючий фактор економіки [10];

*Економічна свобода.* Прагнення свободи є базовою потребою людини, яку вона одержує разом із життям. Цитуючи слова Г.Форда «Влада і техніка, гроші і

товари мають цінність та корисність лише оскільки дають людині свободу» [9, с. 356], найкращим чином можна зрозуміти її сутність. В економічному житті людина також має бути вільною і вільно приймати будь-які економічні рішення, розраховуючи лише на свої сили та можливості;

*Справедливість розподілу доходів.* Розглядаючи фазу розподілу, ми бачимо, що існує певний набір варіантів такого розподілу результатів виробництва. Вибір варіанта розподілу, який був би справедливим для всіх учасників виробництва, і є головною проблемою державного управління та економічного життя держави;

*Економічні гарантії.* Особам, які втратили можливість заробляти собі на життя, держава має гарантувати підтримку та соціальний захист. На думку А. Сміта, цивілізоване суспільство – це суспільство залежності окремих його індивідів, проте така залежність не є обтяжливою, а при її усвідомленні може давати істотний позитивний результат. Така залежність є результатом не домовленості, а об'єктивних законів розвитку людського суспільства [8].

Фактично, реалізація кожної окремої економічної цілі держави має позитивно позначитись на добробуті суспільства та громадянина зокрема. Економічне

зростання як основна мета реалізації економічних функцій держави насамперед справляє позитивний вплив на зростання культурної частини доходів домогосподарств. Фактично культурна частина за інших рівних умов зростає швидше за економічне зростання.

Справедливість таких поглядів підтверджується також думками класиків економічної теорії. Кейнс зазначає, що його підхід до аналізу споживання базується на наступному твердженні: «Загальний психологічний закон, в існуванні якого ми можемо бути впевнені, виходячи не лише з апріорних міркувань і знання людської природи, але також із детального вивчення минулого досвіду, полягає в тому, що люди, як правило, схильні в середньому збільшувати своє споживання із зростанням доходів, але меншою мірою, аніж зростають доходи» [4, с. 51].

При кількісній оцінці кінцевого ефекту від реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів, ми пропонуємо звернутися до аналізу рівня зростання реального добробуту осіб, що підпадають під дію таких державних заходів. Розглянемо структуру доходів домогосподарств детальніше. Схематично доходи домогосподарств в економічній теорії поділяються на споживання та заощадження (рис. 1).



Рис. 1. Схематичне зображення структури доходів домогосподарств

Позитивною властивістю цієї структури доходів домогосподарств є можливість відокремленого аналізу споживання як складової реального багатства, спрямованої на задоволення поточних потреб і заощаджень як частини, якою домогосподарство розпоряджається з огляду на свої майбутні інтереси. До таких можна зарахувати: формування заощаджень на майбутнє з метою підвищення якості задоволення споживчих потреб у майбутньому або інвестування заощаджених коштів задля зменшення часу, що витрачається на працю і збільшення частки доходів, що надходять до домогосподарства з використання капіталу. Ці погляди підтверджуються як теорією перманентного доходу, так і теорією життєвого циклу споживання і заощаджень.

Мілтон Фрідмен, лауреат Нобелівської премії, вводить термін «перманентний дохід» для характеристики середнього доходу, що одержує домогосподарство протягом тривалого періоду [7]. Вперше модель перманентного доходу представлена в 1957 р. у дослідженні «Теорія функції споживання». Головною тезою цієї теорії є той факт, що домогосподарства намагаються вирівняти своє споживання у часі і обирають рівномірну траєкторію споживання.

Нова теорія споживання роз'яснила той факт, що гранична схильність до споживання не перманентна, а

змінюється з доходом і гранична схильність до споживання з поточного доходу буде набагато менша граничної схильності до споживання з перманентного доходу. Згідно з моделлю перманентного доходу, якщо домогосподарство зменшують своє поточне споживання, це говорить про песимістичні очікування щодо стану економіки в майбутньому і навпаки.

Відповідно до моделі життєвого циклу споживання і заощаджень, як і у випадку моделі перманентного доходу, споживання залежить від доходу, очікуваного протягом всього життя, а не від доходів поточного періоду. Принциповий внесок гіпотези життєвого циклу полягає у встановленні факту, що дохід систематично змінюється протягом життя індивідуума, що обумовлює стратегію заощаджень протягом стадій життєвого циклу. Автором теорії є також лауреат Нобелівської премії Франко Модільяні. Молоді люди беруть кредити, очікуючи великих заробітків у майбутньому, відтак у зрілому віці погашають їх і починають формувати заощадження на пенсійний період [3].

Недоліком такого розгляду доходів домогосподарств є лише той факт, що за такої структури неможливо побачити фактичну зміну добробуту. Так збільшення заощаджень не буде говорити про поліпшення добробуту, адже, можливо, родина відмовляється від поточного споживання

задля великої покупки в майбутньому. Так само скорочення споживання не завжди говорить про погіршення якості життя, адже, ймовірно, змінивши місце проживання, родина почала заощаджувати на витратах, пов'язаних з дорогою до роботи.

Отже, на нашу думку, необхідно змінити розуміння структури доходів розширеними складовими. Ми вважаємо необхідним звернутися до психологічної теорії мотивації, а саме – до двофакторної теорії мотивації, розробленої наприкінці 1950-х років Фредеріком Герцбергом [6]. За Герцбергом на задоволеність від роботи впливають такі фактори:

- гігієнічні – що є обов'язковими для роботи. Відсутність цих факторів робить перебування на робочому місці неможливим;
- мотиваційні – наявність їх не є обов'язковою, проте

істотно впливає на покращення праці [6].

Так само, як Герцберг класифікував умови праці, ми пропонуємо при визначенні кінцевого ефекту від реалізації державних програм і проектів, класифікувати структуру доходів домогосподарств. Таким чином, за прикладом Герцберга, ми розділяємо доходи домогосподарств на гігієнічну складову, обов'язкову для існування домогосподарства, і культурну складову, існування якої не є обов'язковим, проте більшою мірою відображає добробут родини.

Культурна складова – це частина доходів домогосподарств, які не пов'язані з його фактичним функціонуванням, проте обов'язково зростають при покращенні добробуту. За запропонованою структурою дохід домогосподарства можна представити наступним чином (рис. 2).

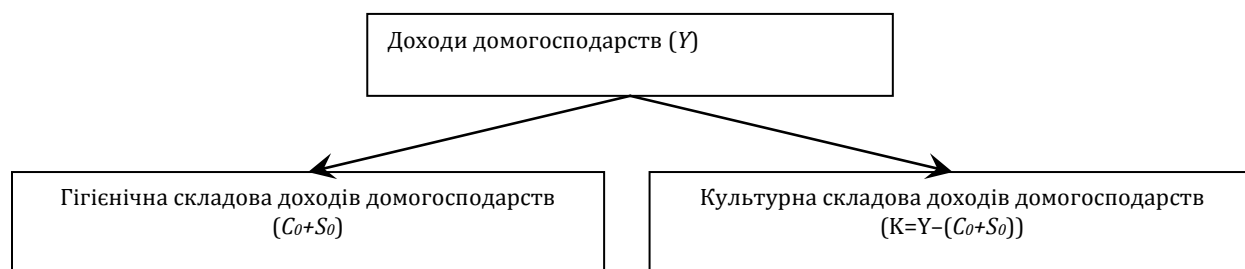


Рис. 2. Структура доходів домогосподарств з урахуванням мотиваційної складової

До гігієнічної складової ми зараховуємо частину доходів, яка необхідна домогосподарству для його нормального функціонування і виконання репродуктивної функції. При проведенні практичних досліджень під гігієнічною складовою розглядаємо початковий стан споживання домогосподарства до моменту запровадження результатів від реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів. На відміну від структури доходів, що розглядається в економічній теорії, гігієнічна складова може складатись як зі споживчих витрат, так і з заощаджень, які є обов'язковими. Такий підхід надає нам більше можливостей для розгляду та аналізу задоволення від реалізації відповідних проектів.

Культурна складова доходів домогосподарств відображає ту частку доходів, які залишаються після задоволення гігієнічних потреб і можуть бути витрачені на покращення свого добробуту. Саме за ступенем зростання культурної складової доходів домогосподарств і можна судити про ступінь покращення добробуту домогосподарств. Наша думка підкріплюється також поглядами економістів-фундаменталістів, а саме – законом Енгеля [2], відповідно до якого поведінка споживачів нерозривно пов'язана із доходом, який вони одержують, і у міру зростання доходів споживання населенням благ зростає непропорційно.

Отже, за основний індикатор добробуту домогосподарств і, відповідно, критерій ефективності реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів, візьмемо приріст культурної складової доходів домогосподарств, який може бути розрахований наступним чином (див. формулу 1).

$$\Delta K = \left( \frac{K_1}{K_0} - 1 \right) \cdot K_0 \quad \text{або} \quad \Delta K = K_1 - K_0 \quad (2)$$

де  $\Delta K$  – фактичний абсолютний приріст культурної складової доходів домогосподарств;

$K_1$  – величина культурної частини доходів, одержана в результаті реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів;

$K_0$  – величина культурної частини доходів домогосподарств на момент запровадження результатів реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів.

Відповідно, враховуючи нерівномірність зміни структури доходів домогосподарств, за умови загального економічного зростання, аналітично вплив економічного зростання можна представити наступним чином (див. формулу 3).

$$\Delta K = \Delta g \cdot Y_0 \quad (3)$$

де  $\Delta g$  – приріст темпів економічного зростання.

Водночас необхідно зазначити, що економічне зростання може бути результатом екстенсивних факторів, а саме залучення всіх факторів виробництва до процесу відтворення. Таким чином, досягнення однієї економічної державної цілі (досягнення повної зайнятості) є запорукою реалізації іншої (економічне зростання). Проте поряд з екстенсивними факторами економічного зростання не варто забувати про інтенсивну складову розширеного відтворення. Так економічна ефективність, здобута за рахунок науково-технічного прогресу та раціонального використання обмежених ресурсів, неодмінно сприятиме покращенню добробуту та свідчатиме про позитивні наслідки реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів.

Вирішальним фактором загального добробуту і



економічного зростання А. Сміт називає прогрес, обумовлений свідомістю учасників процесу виробництва. Так, цитуючи його дослівно: «Навпаки, у народів цивілізованих і процвітаючих, – хоча у них і більша частка людей зовсім не працюючих, до того ж багато непрацюючих споживає в десятки разів більше, ніж більшість працюючих, – продукт всієї праці суспільства настільки великий, що часто всі бувають у надлишку забезпечені ним, так що робітник нижчого та біднішого розряду, якщо він заощадливий та працюючий, може користуватися більшою кількістю предметів необхідності та зручності життя, ніж будь-який дикун.» [8], ми розуміємо що саме технологічний прогрес є запорукою загального економічного зростання.

Наступною важливою складовою аналізу науково-методичних засад оцінки ефективності реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів, є стабільний рівень цін. Попередньо ми вже зазначали, що до аналізу має братися лише реальний дохід і, відповідно, зміна реальних його складових, проте стабільний рівень цін має істотний соціально-економічний вплив і з позиції стабілізації економічних відносин є ефективним індикатором визначення ступеня розвиненості економіки. Стабілізація рівня цін має позитивно позначатись на купівельній спроможності реальних доходів, що навіть за незмінної їх величини яскраво свідчить про позитивні зрушення в економіці.

Сталість темпів інфляції як факт вже розглядається як істотний позитивний момент, проте стабільне скорочення темпів інфляції надає можливість дійсно стверджувати про позитивні зрушення в економіці за умови дотримання оптимальних темпів. Скорочення темпів інфляції можна розглядати як фактичне збільшення реальних доходів, відповідно і механізм впливу на культурну складову буде той самий. Метод оцінки зміни культурної складової наведений у формулі 4.

$$\Delta K = \Delta \pi \cdot Y_0, \quad (4)$$

де  $\Delta \pi$  – величина скорочення темпів інфляції, яка визначається як (формула 5)

$$\Delta \pi = \frac{1 + \pi_0}{1 + \pi_1}, \quad (5)$$

де  $\pi_0, \pi_1$  – темпи інфляції відповідно до та після реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів.

Економічна свобода фактично втілюється у можливості самостійно розпоряджатися власними доходами та формувати власні витрати. Фактично, якщо домогосподарство змушене з будь-яких причин частину свого доходу витратити за волею третіх осіб, ми можемо говорити про наявність тиску та пригнічення свободи та волевиявлення щодо розпорядження власними доходами. Механізм економічної свободи виявляється через збільшення культурної складової доходів домогосподарств, адже останнє формує примусові витрати не за власною волею, а такі дії не призводять до задоволення потреб (формула 6).

$$K = f \cdot (Y - (C_0 + S_0)), \quad (6)$$

де  $f$  – коефіцієнт, який визначає ступінь економічної свободи. Якщо домогосподарство має

можливість повністю розпоряджатися власними доходами, то  $f$  дорівнює одиниці і змінюється залежно від зміни частки доходів, якими фактично розпоряджається домогосподарство.

Справедливість розподілу доходів відіграє одну з вирішальних ролей при формуванні економічних відносин у державі. Справедливий розподіл доходів у суспільстві свідчить про високий ступінь розвитку економіки та наявність очевидної мотивації до підвищення продуктивності праці та самовдосконалення. У країнах з високим рівнем розвитку економіки зазвичай розрив між бідними і багатими незначний, що не можна сказати про країни з економіками, які розвиваються.

Ступінь розподілу доходів у суспільстві визначається за коефіцієнтом Джині, який надає можливість побачити, наскільки поточний стан справ відрізняється від ідеального. Виходячи із сутності економічних функцій держави, бачимо, що підвищення ступеня справедливості розподілу доходів в економіці є важливою складовою реалізації державних цільових програм. Відповідно, досягнення соціальної справедливості щодо розподілу доходів також має бути враховано при визначенні кінцевого ефекту від реалізації державних проектів. Визначити цю величину ми пропонуємо за абсолютним приростом коефіцієнта Джині (формула 7) [1].

$$Ej = \left( \frac{G_1}{G_0} - 1 \right), \quad (7)$$

де  $Ej$  – показник економічної справедливості розподілу доходів, який виражає приріст коефіцієнта Джині в результаті реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів;

$G_1$  – значення коефіцієнта Джині після реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів;

$G_0$  – значення коефіцієнта Джині на момент початку реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів.

Найбільш суперечливою є остання мета держави, а саме – державні гарантії. З одного боку, зрозуміло, що у випадку втрати можливості заробляти собі на життя людина не повинна залишатися напризволяще. Проте практика істотної державної підтримки непрацюючого населення негативно позначається на зацікавленості населення у праці. Яскравим прикладом такої ситуації є США з її надвисокою підтримкою. Ефективність державних гарантій, на нашу думку, можна спостерігати через позитивне зростання показника економічної справедливості розподілу доходів при одночасному незначному зростанні доходів. На думку А. Сміта, «економічна людина» швидше досягне своїх цілей, якщо не буде чекати прихильності інших, а звернеться до своїх егоїстичних мотивів і доведе, що в її власних інтересах зробити для себе те, що необхідно [8].

Таким чином, державні витрати, пов'язані із захистом так званих соціально незахищених верств населення, компенсуються створенням можливостей для перекваліфікації та заробітку на життя альтернативними шляхами. Такі заходи нададуть можливість скоротити державні витрати та зменшити податковий тягар на суспільство. Величина скорочення податкового навантаження розраховується за формулою 8.

$$T = \frac{T_1}{T_0} \cdot T_0 \quad (8)$$

де  $T$  – поточне податкове навантаження, представлене у грошовій величині, на яку зменшуються поточні доходи домогосподарства;

$T_0, T_1$  – величина податків відповідно базисного і поточного періодів.

Зваживши все вищезазначене, ми можемо перейти до вирішення методичної проблеми визначення кінцевого ефекту від реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів при проведенні аудиту ефективності державних цільових програм і проектів. Об'єднуючи всі складові економічної мети функціонування держави як економічного суб'єкта, ми пропонуємо наступний науково-методичний підхід до визначення кінцевого ефекту від реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів (див. формулу 9).

$$\Delta K = \Delta g \cdot \Delta \pi \cdot f \cdot E_j \cdot (Y_0 - T) \quad (9)$$

Водночас аудит ефективності повинен відповісти на питання: наскільки економічно доцільним є запровадження та реалізація будь-яких проектів. Відповідно з цих позицій розрахунок кінцевого ефекту від реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів, не є остаточною величиною, адже не розкриває ефективність таких державних перетворень. Для вирішення питання економічної ефективності ми пропонуємо в ході проведення аудиту ефективності скоригувати показник кінцевого ефекту на величину початкових інвестицій на його реалізацію для одержання чистого кінцевого ефекту від реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів, який має наступний аналітичний вигляд (див. формулу 10).

$$\Delta NK = \Delta K - I_0 \quad (10)$$

де  $\Delta NK$  – чистий кінцевий ефект від реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів;

$I_0$  – величина початкових інвестицій.

При розрахунку чистого кінцевого ефекту від реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів, всі показники порівнюються на одну дату і дані про кінцевий ефект і початкові інвестиції дисконтуються або компаундуються на єдиний момент у часі. Такий підхід при здійсненні аудиту ефективності надає можливість наочно побачити ефективність реалізації проектів та працювати з грошовим вираженням, що істотно спрощує процес аналізу та контролю за ефективним використанням державного майна.

Об'єктивний показник результативності та оптимальності використання державного майна при проведенні аудиту ефективності надасть можливість істотно підвищити рівень контролю на всіх стадіях реалізації проектів, пов'язаних із використанням національних ресурсів. Використання показника кінцевого ефекту надає нового бачення реалізації на практиці науково-методичних засад аудиту ефективності, який розглядається на сьогодні в якості найбільш оптимальної форми при проведенні контролю за використанням державних фінансів (майна).

## Список літератури

1. Гальперин, В. В. Лекций по микроэкономике / В. В. Гальперин, В. М. Гальперин. – СПб. : Экономическая школа, 2004. – 860 с.
2. Закон Энгеля. Экономический словарь [Electronic resource] / [http://abc.informbureau.com/html/caeii\\_yiaaess.html](http://abc.informbureau.com/html/caeii_yiaaess.html)
3. Калініченко, О. В. Макроекономіка. Практикум : навч. посіб. / О. В. Калініченко, О. Д. Плотник. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 656 с.
4. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег : пер. с англ. / Дж. М. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
5. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : пер. с англ. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – 14-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2003. – XXXVI, 972 с.
6. Мескон, М. Х. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Л. И. Евенко. – М.: Дело, 1995. – 704 с.
7. Сакс, Дж. Д. Макроекономика. Глобальный подход : пер. с англ. / Дж. Д. Сакс, Ф. Б. Ларрен. – М. : Дело, 1996. – 848 с.
8. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Electronic resource] / Адам Смит. - Электрон. текстовые дан. - К.: Ніка-Гейм, 2008: цв.
9. Форд, Г. Моя жизнь, мои достижения; Сегодня и завтра : пер. с англ. / Г. Форд. – М. : Время, 1927. – 473 с.
10. Фридмен, М. Количественная теория денег : пер. с англ. / М. Фридмен. – М. : Эльф пресс, 1996. – 131 с.

## РЕЗЮМЕ

**Олексич Дмитрій, Олексич Жанна**

**Чистый конечный эффект от реализации проектов, связанных с использованием национальных ресурсов**

Определен конечный эффект от реализации проектов, связанных с использованием национальных ресурсов как основной индикатор эффективности реализации государственных программ и проектов, а также возможность его использования при проведении государственного аудита в рамках аудита эффективности. Рассмотрен механизм определения конечного эффекта от реализации государственных целевых программ и проектов через анализ функций и целей государства.

## RESUME

**Oleksich Dmytro, Oleksich Zhanna**

**Net final effect from the implementation of projects connected with the usage of national resources**

The final effect from the implementation of projects connected with the national resources as the main indicator of the effectiveness of government programs, as well as the possibility of its usage in the state audit at the audit of effectiveness are determined. The mechanism of determining the final effect of the implementation of state programs and projects through the analysis of the functions and purposes of the state is considered.

*Стаття надійшла до редакції 13.04.2012 р.*

**Людмила ОМЕЛЬЧЕНКО**

кандидат економічних наук,  
завідувач кафедрою фінансів і банківської справи,  
Приазовський державний технічний університет

**Надія ХАРЧЕНКО**

аспірантка кафедри фінансів і банківської справи,  
Приазовський державний технічний університет

## ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ ФОНДОВОГО РИНКУ В ЗАЛУЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуто тенденції вкладення інвестицій в акції українських емітентів. Обґрунтовано необхідність залучення інвестицій на вітчизняні підприємства. Проведено аналіз причин, з яких інвестори остерігаються здійснювати вкладення в акції підприємств України. Запропоновано заходи для стимулювання підвищення інтересу до цінних паперів вітчизняних емітентів.*

**Ключові слова:** акції, інвестиції, інвестиційний потенціал підприємства, інвестиційна компанія, емісія, емітент, фондовий ринок.

На сьогодні для українських підприємств і їх діяльності серйозною проблемою є нестача фінансових ресурсів. Банківське кредитування в Україні має багато негативних моментів. Оскільки банки українобережні в кредитній політиці, їх процентні ставки і вимоги до заставного забезпечення досить високі, тому вирішального значення для українських підприємств набувають інвестиції.

Розвиток економіки України на сучасному етапі вимагає від підприємств оновлення техніки і технології, закупівлі нового устаткування, трансформації виробничих процесів, інноваційної активності, поліпшення якості і конкурентоспроможності продукції. Для вирішення цих проблем і розширення своєї діяльності підприємства потребують значних інвестиційних ресурсів. Таким чином, розвиток підприємства знаходиться у функціональній залежності від рівня використання його інвестиційного потенціалу. Крім того, ефективність діяльності підприємств, їх рентабельність і фінансова стійкість впливають на формування інвестиційного потенціалу [9, с. 184].

В умовах обмеженості фінансових ресурсів підприємства можуть здійснювати емісію акцій з подальшим їх розміщенням на фондовій біржі, щоб через фондовий ринок отримати необхідний обсяг капіталу та збільшити свій інвестиційний потенціал. При цьому величезною проблемою є низька привабливість вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів через зниження ліквідності цінних паперів українських емітентів, їх інвестиційного потенціалу, ризикованості вкладень, нестабільності фінансового ринку і так далі.

Інвестиційний потенціал відображає вартісну характеристику інвестиційних можливостей та привабливості підприємства, яке вимірюється закупністю інвестиційних ресурсів і забезпечує задоволення матеріальних, фінансових, інтелектуальних потреб для відтворення і подальшого розвитку.

Оскільки інвестування має циклічний характер, то ефективне та постійне функціонування інвестиційного потенціалу неможливе без забезпечення процесів його розвитку. Від початку до закінчення інвестиційного циклу різні його складові перетворюються одна на одну, внаслідок чого інвестиційний потенціал або зростає, або зменшується [7, с. 18].

Основними чинниками розвитку інвестиційного потенціалу є:

- дохідність, платоспроможність та фінансова стійкість підприємства в довгостроковому періоді;
- економічний стан і знаходження підприємства в певній фазі життєвого циклу;
- обсяг та ефективність інвестицій, оскільки, чим більший обсяг інвестицій і вищий рівень їх дохідності, тим більшим є інвестиційний потенціал підприємства;
- інвестиційна активність суб'єкта господарювання, тобто діяльність підприємства із залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій та їх ефективне використання;
- можливість підприємства ефективно використовувати залучені у розвиток підприємства інвестиції, підвищувати їх ефективність;
- стан та розвиток внутрішнього і зовнішнього інвестиційного середовища. Чим воно краще, тим більше передумов для зростання інвестиційного потенціалу підприємства. Інвестиційне середовище характеризується обсягом та структурою мобілізованих і використовуваних потенційних та реальних інвестицій із внутрішніх та зовнішніх джерел.

Розглянуті чинники розвитку інвестиційного потенціалу підприємства впливають на нього комплексно та взаємопов'язано. При цьому викликають зацікавлення не тільки накопичення інвестиційного потенціалу на підприємстві, але й

фінансове забезпечення потреб підприємства в необхідних інвестиційних активах і оптимізація їх за критерієм ефективності результатів інвестиційної діяльності. Розвиток інвестиційного потенціалу підприємства відображає не лише його поточне становище, але і перспективи розвитку підприємства з урахуванням впливу на нього можливостей зовнішнього середовища, ризику і загрози інфляції [5, с. 41].

Проблеми використання акцій у діяльності підприємств і їх функціонування на фондовому ринку розкриті у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Серед фахівців-економістів, які внесли величезний вклад у вирішення цього питання, є: З. Ватаманюк [2], В. Гриньова [4], Л. Долинський [5], Н. Єфименко [7], Н. Краснокутська [9], Д. Леонов [10], А. Лукашов [12], Г. Терещенко [15], О. Ястремська [16], але низка запитань і до цього часу залишається невирішеними. Вищезгадані автори не висвітлюють використання акцій вітчизняними емітентами як механізм залучення інвестицій на підприємства за допомогою цінних паперів через фондовий ринок.

Метою статті є аналіз сучасних тенденцій вкладення інвестицій в акції українських емітентів і перспективи їх підвищення.

Загалом вибір форми інвестування залежить від підприємства. У вигляді інвестицій можуть виступати позики, реінвестування власного прибутку, неоплачені дивіденди. Але для залучення фінансових ресурсів підприємство також може здійснювати емісію акцій і формувати свій інвестиційний потенціал.

Обсяг інвестицій у підприємство залежить від того, до якої галузі воно відноситься, що є предметом його діяльності, від обсягу виробництва і реалізації продукції, основних ринків збуту, акціонерів та їх складу, здійснення підприємством інвестиційної діяльності, також перелічені вище чинники впливають і на ціну акцій [12, с. 35].

Як показує практика, багато великих підприємств здійснюють емісію акцій з подальшим їх розміщенням на фондовій біржі. Ціна акцій безпосередньо залежить від сфери діяльності підприємства і від його фінансової стійкості. Ці чинники також впливають на обсяг інвестицій і зацікавленість інвесторів у купівлі цінних паперів того або іншого емітента [4, с. 487].

У березні 2012 року обсяг іноземних інвестицій в акції українських компаній склав трохи більше 500 млн. дол. Цей показник демонструє украї слабку зацікавленість інвестиційного бізнесу в акціях українських емітентів.

За вказаний період інституціональні інвестори у всьому світі вклали в акції більше 19 трлн. дол. Отже, інвестиції в Україну складають менше 0,01% в загальному обсязі коштів, вкладених інституціональними інвесторами в акції різних країн. Річ у тому, що іноземні інвестори зараховують Україну до так званих прикордонних ринків (frontier market). Ця характеристика дається ринкам країн, що розвиваються, емітенти яких відрізняються низькою капіталізацією, а їх цінні папери - низькою ліквідністю. Відповідно, в такі ринки інвесторикладають найменшу кількість грошей - 0,8% загального обсягу світових інвестицій [10, с. 44].

Слід зазначити, що велика частина інвестицій у цінні папери українських підприємств здійснюється на іноземних фондових біржах. Це пов'язано з переліком причин. Передусім з тим, що на іноземних

майданчиках розміщують свої цінні папери в основному найбільш великі українські емітенти, компанії з найбільшою капіталізацією та найбільшою ліквідністю, цікаві для західних фондів.

Найбільші інвестиції в українські цінні папери вклали інвестиційні фонди із США, Великобританії і Польщі. При цьому найчастіше перевага віддається акціям Kernel Holding S.A. Причому самі інвестори оцінюють ці вкладення як украї незначні. Наприклад, компанія BlackRock Investment Management, Ltd., найбільша інвестиційна компанія у світі, яка управляє активами, вартість яких перевищує 234 млрд. дол., вклала в цінні папери Kernel Holding S.A. 25 млн.дол.

Для компанії, що управляє такими фондами, як Euro Markets Funds (активи більше 2 млрд. дол.), Emerging Europe Fund (більше 2 млрд. дол.), New Energy Fund (1,6 млрд. дол.), BlackRock UK Dynamic Fund (1,5 млрд. дол.) і іншими дрібнішими установами, такий обсяг інвестицій дуже малий. Більше в українські цінні папери вклала інвестиційна компанія Comgest S.A. - більше 100 млн. дол. Це одна з найбільших французьких незалежних інвестиційних компаній, що не належить жодній банківській групі. При цьому Comgest - одна з небагатьох, яка першою почала інвестувати в ринки, що розвиваються. [8]

В акції українських підприємствкладають кошти такі фондові компанії, як Magellan (активи фонду - 7 млрд. дол.), Comgest Growth Emerging Markets (3,6 млрд. дол.) і Emerging Markets Equities (196 млн. дол.). Варто зазначити, що Magellan - один з найстаріших та найбільших фондів в Європі, який інвестує винятково в ринки, що розвиваються.

Обсяг інвестицій в акції українських емітентів поки що дуже незначний, оскільки капіталізація, ліквідність та частка цінних паперів у вільному обігу більшості українських підприємств недостатня, тоді як саме ліквідність цінних паперів є важливою. Найбільші інвестиції іноземних інвесторів в акції українських підприємств станом на березень 01.03.2012 р. наведені у таблиці 1.

Як бачимо з таблиці 1, найбільший обсяг інвестицій отримали українські підприємства Kernel Holding S.A. та MHP S.A у розмірі 102 млн. грн. від компанії Comgest S.A. з Франції. Також у підприємство Kernel Holding S.A. вкладають й інші емітенти з різних країн. Польська компанія Aviva Investors Poland S.A. вклала в українських емітентів Kernel Holding S.A. та KSG Agro S.A. 69 млн. грн.

Як показує аналіз, в українські підприємства вкладають інвестиції багато американських компаній. Так американська компанія є інвестором п'яти вітчизняних емітентів: Укрнафта, Мотор Січ, Центренерго, Укртелеком та Західенерго. Загальний обсяг інвестицій у ці підприємства складає 54 млн. грн. Компанія Van Eck Associates Corporation із США надала інвестиції Kernel Holding S.A. в обсязі 32 млн.грн. Американська компанія Global Thematic Partners, LLS інвестує в цінні папери двох вітчизняних підприємств Kernel Holding S.A. та Sintal Agriculture PLC - 29 млн. грн.

Британська компанія BlackRock Investment Management LTD, яка має найбільші активи (234,5 млрд. грн.), вклала кошти в 3 українських емітента: Kernel Holding S.A., Sintal Agriculture PLC та Agroton PLC в розмірі 25 млн. грн. Також Kernel Holding S.A. отримало інвестиції від двох американських компаній The Yanguafd Groop в обсязі 22 млн.грн, та 14 млн. грн. від

Таблиця 1. Інвестиції іноземних інвесторів в акції українських підприємств станом на березень 01.03.2012 р.

Інвестор (країна)	Активи в управлінні, млрд. дол.	Інвестиції в акції українських підприємств, млн. грн.	Об'єкт інвестування в Україні
Comgest S.A. (Франція)	12,0	102	Kernel Holding S.A., MHP S.A
Aviva Investors Poland S.A. (Польща)	1,5	69	Kernel Holding S.A., KSG Agro S.A.
Sterling Capital Management, LLS (США)	4,6	54	Укрнафта, Мотор Січ, Центренерго, Укртелеком, Західенерго
T. Rowe Price International, LTD	16,7	38	MHP S.A.
Van Eck Associates Corporation (США)	31,5	32	Kernel Holding S.A.
Global Thematic Partners, LLS (США)	8,0	29	Kernel Holding S.A., Sintal Agriculture PLC
BlackRock Investment Management, LTD (Великобританія)	234,5	25	Kernel Holding S.A., Sintal Agriculture PLC, Agroton PLC
The Yanguafdf Groop (США)	1,2	22	Kernel Holding S.A.
Harding Loevner, LLS (США)	6,5	14	Kernel Holding S.A.

компанії Harding Loevner, LLS.

Окрім американських та французьких, в українські папери вкладають і польські інвестиційні компанії. Так компанія Aviva Investors Poland S.A. (є частиною групи Aviva, що входить в п'ятірку видатних страховиків у світі) інвестувала в українські цінні папери 69 млн. дол. Вона управляє фондом CU Subfundusz Polskich Akcji (активи – 317 млн. дол.), який вкладає в цінні папери польських компаній та емітентів з Центральної Європи.

Крім того, Aviva Investors Poland S.A. управляє хедж-фондом The Morley Alternative Investment Strategy - Central European, що спеціалізується на інвестиціях в акції підприємств з Центральної Європи.

Єдиною компанією серед великих інвесторів, що вкладають кошти в папери емітентів безпосередньо на українських фондових біржах, є Sterling Capital Management, LLC із США (належить BB&T Corporation). Найбільший фонд цієї компанії Ukrainian Investment Fund Limited з активами в 99 млн. дол. спеціалізується на інвестуванні в український ринок акцій. При цьому вказана компанія вклала в українські цінні папери вже близько 54 млн. дол. [8].

Окрім низької якості цінних паперів інвесторів насторожують високі ризики, пов'язані із захистом права власності, оскільки багато іноземних інвесторів постраждали від недобросовісних дій основних власників компаній.

Західні інвестиційні фонди приваблюють низька вартість українських компаній, можливість швидкої окупності інвестицій, територіальна близькість України до Європи. Проте інвесторів насторожують недостатня прозорість компаній, високі ризики і корупція [15, с. 98].

Інвестиційні компанії за 2011 рік втратили дуже багато грошей, вкладених в українські цінні папери, зокрема, енергетичного сектору. Це сталося унаслідок розмивання долі міноритарних акціонерів. Тепер вони відмовляються вкладати кошти в Україну.

Наприклад, невдалим інвестуванням була купівля акцій Маріупольського заводу важкого машинобудування, який входить до групи компаній

«Азовмаш». Інвестори зазнали збитків від вкладання в цінні папери цього заводу. Вони орієнтувалися на введення нових ливарних потужностей, а також прогнозували вихід обсягів його виробництва на докризовий рівень.

У першій половині 2011 року підприємства групи «Азовмаш» виробили рекордний обсяг вагонів (7480 шт.) та збільшили реалізацію продукції, що сприяло зростанню виручки вдвічі порівняно з аналогічним періодом 2010 року (до 4,2 млрд. грн.). Але акції різко пішли вниз, тому що власники емітенту прийняли рішення про передачу цілісного майнового комплексу заводу в оренду іншій структурі «Азовмашу» – ВАТ «Азововщемаш», у якого має концентруватися прибуток.

Окрім цього, весною 2011 року було оголошено про додаткову емісію акцій заводу, яка мала збільшити капітал компанії в 21 раз. Але річ у тому, що підписна ціна акцій (0,25 грн.) набагато відрізнялася від ринкової (близько 10,0 грн.). Перед оголошенням рішення про збільшення статутного капіталу емітенту на фондовому ринку виникло істотне зниження цін на акції маріупольського заводу – до 0,5-0,7 грн. Щоб покрити такі збитки, інвесторам знадобиться досить багато часу.

Не вдалося уникнути значних збитків (більше 1000 гривень на інвестиційний сертифікат) дванадцяти інвестиційним фондам. При цьому найбільші збитки стосуються фондів, орієнтованих, у першу чергу, на акції українських підприємств, які становлять 50% - 70% інвестиційного портфеля і які використовують агресивні та високоризикові стратегії. Такі стратегії використовують інвестиційні фонди «Синергія 4», «Синергія 7», «Синергія 3» (КУА «Кінто») і «Преміум фонд» (КУА «ПІОГЛОБАЛ Україна»), що мали найбільші збитки за підсумками 2011 року. Динаміка зміни вартості у інвестиційних фондах наведена у таблиці 2 [13; 14].

Як бачимо з таблиці 2, найбільша зміна вартості відбулася у «Преміум фонді». Вона зменшилася на 13 134,2 тис. грн. або на 28,70%. Також значне зниження вартості було у інвестиційних фондах

Таблиця 2. Зміна вартості у інвестиційних фондах за 2009-2011 роки

Інвестиційний фонд	Вартість на 31.12.2009 р., тис. грн.	Вартість на 31.12.2010 р., тис. грн.	Вартість на 31.12.2011 р., тис. грн.	Зміна вартості, тис. грн.	Зміна вартості, %
Кінто / Синергія 3	13474,02	16102,61	9476,35	-3997,67	-29,67
Кінто / Синергія 4	5832,66	6721,64	4222,98	-1609,68	-27,60
Кінто / Синергія 7	9466,8	12039,64	7358,5	-2108,30	-22,27
ПІОГЛОБАЛ Україна / Преміум фонд	33936,03	27678,35	20801,83	-13134,2	-38,70

«Синергія 4» - на 1609,68 тис. грн., у «Синергія 7» - на 2108,30 тис. грн., та у фонді «Синергія 3» - на 3997,67 тис. грн., або на 27,60%, 22,77%, 29,67%, відповідно.

Досить привабливим є залучення додаткових коштів за допомогою вторинної емісії акцій. Але це стосується лише стабільно працюючих підприємств, оскільки вони можуть випустити свої цінні папери для поповнення обсягу власних обігових коштів. Але такий спосіб залучення інвестицій ще недостатньо поширений в Україні. Проблема додаткової емісії полягає в тому, що тут необхідно чітко визначити обсяг емісії, необхідний для розвитку підприємства і водночас достатній для того, щоб не втратити контроль, але українські підприємства не мають досвіду такої роботи.

Особливістю вкладень в українські акції для іноземних інвесторів є те, що вони вкладають гроші в основному на короткий термін. Власне, іноземні компанії можуть швидко як інвестувати гроші в країну, так і вивести їх. У результаті індекс українських акцій UX, що розраховується "Українською біржею", порівняно з іншими країнами регіону в лідерах часто виявляється то зростання, то падіння. Варто зауважити, що така ситуація характерна не лише для українського ринку, але і для ринків більшості країн, що розвиваються.

Так з 19 трлн. дол., вкладеними інституціональними інвесторами в акції у всьому світі, в акції українських емітентів вкладено близько 0,5 млрд. дол. Більш або менш прийнятна ліквідність паперів для фонду Comgest S.A. спостерігається, коли обсяг торгів по тому або іншому цінному паперу складає близько 50 млн. дол. в день. Але цьому критерію не відповідає навіть український емітент Kernel.

Тому інвестиційна компанія не може придбати більше акцій цього підприємства, передусім через низьку для інвестиційного фонду ліквідність. Також, згідно із законодавством, інвестиційні фонди не можуть купувати більше 10% акцій емітента. Ліквідність і капіталізація – це, швидше, технічні критерії. Але є ще цілий перелік фундаментальних критеріїв, по яких вибирається компанія для вкладення інвестицій [14].

Інвестиційні фонди зацікавлені в компаніях, які мають стійке становище на ринку і не схильні до коливань, оскільки інвестиції здебільшого здійснюються на тривалий термін. Інвесторів хвилює питання можливості захистити свою власність. Адже іноземний інвестор найменш захищений, тому що не адаптований до умов ведення бізнесу в Україні.

Для стимулювання інтересу інвесторів до цінних паперів, державі потрібно розробити механізми зниження ризиків та відновлення довіри інвесторів до довгострокової економічної політики. Щоб обмежити

політичні ризики, державна політика має бути спрямована на створення позитивного інвестиційного іміджу України. Окрім цього слід сформувати загальну стратегію державного стимулювання та підтримки інвесторів [3, с. 68].

На сьогодні у функціонуванні української економіки роль фондового ринку обмежена, це призводить до змінення ціноутворення на акції і інші цінні папери. Цей факт не дозволяє об'єктивно визначити капіталізацію українських підприємств, за винятком найбільш ліквідних та публічних. В умовах існування сектору «тіньової» економіки власники компаній часто не зацікавлені в емісії акцій, оскільки вітчизняні компанії оцінюються інвесторами нижче вітчизняних [16, с. 328].

Посилення державного контролю на фондовому ринку дасть можливість здолати вплив негативних чинників, підвищити прозорість операцій. У розвинених країнах органи контролю строго стежать за діяльністю учасників фінансового ринку, в Україні Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку не займається розслідуванням сумнівних ринкових угод, а також додаткових емісій акцій. Показником її роботи повинне стати зниження високої частки торгів цінними паперами на стихійному ринку та переміщення їх на організовані фондові біржі.

Поліпшенню інвестування буде сприяти стимулювання підприємств та фізичних осіб вкладати кошти в цінні папери українських емітентів з використанням механізму фондового ринку. Для цього треба внести зміни в корпоративне законодавство в частині забезпечення прав міноритарних акціонерів на отримання долі прибутку підприємств, необхідної інформації, що належить їм, можливості брати участь в управлінні. В Україні слід також ввести державні гарантії безпеки для великих іноземних інвесторів [2, с. 89].

Підсумовуючи все вищезазначене, ми можемо зробити висновок, що на сьогодні спостерігається слабка зацікавленість інвестиційного бізнесу в акціях українських емітентів у зв'язку з низькою ліквідністю цінних паперів. Слід зазначити, що велика частина інвестицій в цінні папери українських підприємств здійснюється на іноземних фондових біржах. Найбільш великі інвестиції в українські цінні папери вклали інвестиційні фонди із США, Великобританії і Польщі. При цьому самі інвестори вважають свої інвестиції в українські цінні папери незначними.

Більш за інші в українські цінні папери вклали інвестиційна компанія Comgest S.A. – більше 100 млн. дол. В акції українських підприємств вкладають кошти такі фонди компанії, як Magellan, Comgest Growth Emerging Markets і Emerging Markets Equities. Єдиною компанією серед великих інвесторів, що вкладають кошти в папери емітентів безпосередньо на

українських фондових біржах, є Sterling Capital Management, LLC із США (належить BB&T Corporation).

Окрім низької якості цінних паперів, інвесторів насторожують високі ризики, пов'язані із захистом права власності. Особливістю вкладень в українські акції для іноземних інвесторів є те, що вони вкладають гроші загалом на короткий термін. Але при цьому західні інвестиційні фонди приваблюють низька вартість українських компаній, можливість швидкої окупності інвестицій, територіальна близькість України до Європи. Інвестиційні фонди зацікавлені у компаніях, які мають стійке становище на ринку та не схильні до коливань, оскільки інвестиції в основному здійснюються на тривалий термін.

### Список літератури

1. Биржевой список [Електронний ресурс]- Режим доступа: <http://www.ux.ua/ru/issues.aspx?st=1>
2. Ватаманюк, З. Г. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні [Текст] / З. Г. Ватаманюк, О. В. Баула // *Фінанси України*. - 2008. - № 3. - с. 87- 94.
3. Ватаманюк, З. Г. Інституціональна ефективність ринку цінних паперів в Україні [Текст] / З. Г. Ватаманюк, О. В. Баула // *Фінанси України*. - 2007. - № 9 - с. 65 - 77.
4. Гриньова, В. М. Інвестиційний менеджмент [Текст]: підручник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко. - Х.: ІНЖЕК, 2005. - 664 с.
5. Долинський, Л. Б. Теоретичні основи інвестиційної оцінки цінних паперів в Україні [Текст] / Л. Б. Долинський // *Фінанси України*. - 2010. - № 2 - с. 37- 45.
6. Допуск к торгам [Електронний ресурс] - Режим доступа: <http://www.ux.ua/s92>.
7. Єфименко, Н. А. Формування інвестиційного потенціалу на підприємствах машинобудівного комплексу [Текст] / Н. А. Єфименко // *Інвестиції: практика та досвід*. - 2007. - № 9. - с. 17-21.
8. Какие акции украинских предприятий и компаний являются лучшими для инвестирования в 2012 году? [Електронний ресурс] - Режим доступа: <http://smi2.ru/hercy/c1054422/>
9. Краснокутська, Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] / Н. С. Краснокутська. - К.: ЦНЛ, 2005. - 352 с.
10. Леонов, Д. А. Перспективні напрямки розвитку інформаційної інфраструктури ринку акцій в Україні [Текст] / А. Д. Леонов, Е. М. Смаглюк // *Фінанси України*. - 2009. - № 5 - с. 41- 47.
11. Листинг акцій [Електронний ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ux.ua/a88>
12. Лукашов, А. Процесс приобретения капитала: первичное публичное размещение акций компании [Текст] / А. Лукашов // *Управление корпоративными финансами*. - 2008. - № 4. - с. 21- 41.
13. Резниченко Є. Год нарастающего напряжения: обзор инвестиций на фондовом рынке за 2011 год [Електронний ресурс] / Є. Резниченко. - Режим доступа: [http://www.prostobank.ua/finansovyy\\_gid/investitsii/statii/god\\_narastayuschego\\_napryazheniya\\_obzor\\_investitsiy\\_na\\_fondovom\\_rynke\\_za\\_2011\\_god](http://www.prostobank.ua/finansovyy_gid/investitsii/statii/god_narastayuschego_napryazheniya_obzor_investitsiy_na_fondovom_rynke_za_2011_god)
14. Резниченко Є. Год рекордов и казусов: обзор инвестиций на фондовом рынке за 2010 год [Електронний ресурс] / Є. Резниченко. - Режим доступа: [http://www.prostobank.ua/finansovyy\\_gid/investitsii/statii/god\\_rekordov\\_i\\_kazusov\\_obzor\\_investitsiy\\_na\\_fondovom\\_rynke\\_za\\_2010\\_god](http://www.prostobank.ua/finansovyy_gid/investitsii/statii/god_rekordov_i_kazusov_obzor_investitsiy_na_fondovom_rynke_za_2010_god)
15. Терещенко, Г. М. Проблеми становлення і напрямку вдосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні [Текст] / Г. М. Терещенко // *Фінанси України*. - 2010. - № 7 - с. 94-107.
16. Ястремська, О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств [Текст] / О. Ястремська - Х.: Інжек, 2004. - 486 с.

### РЕЗЮМЕ

**Омельченко Людмила, Харченко Надежда**  
**Повышение роли фондового рынка в привлечении инвестиционных ресурсов предприятий**

Рассмотрены тенденции вложения инвестиций в акции украинских эмитентов. Обоснована необходимость привлечения инвестиций на отечественные предприятия. Проведен анализ причин, по которым инвесторы опасаются осуществлять вложения в акции предприятий Украины. Приведены мероприятия для стимулирования повышения интереса к ценным бумагам отечественных эмитентов.

### RESUME

**Omel'chenko Lyudmyla, Kharchenko Nadia**  
**Increase of fund market role in attraction of enterprises investment resources.**

The tendencies of input of the investments in the shares of the Ukrainian issuers are considered. The necessity of investments bringing in domestic enterprises is proved. The analysis of reasons according to which investors fear to carry out equity investment into enterprises of Ukraine is conducted. The measures for stimulation of interest for increase in securities of home issuer are resulted.

*Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.*

**Константин ОНИЩЕНКО**кандидат экономических наук,  
доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности,  
Таврический национальный университет имени В. И. Вернадского**ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В АР КРЫМ***Рассмотрены пути смягчения колебаний производства зерновых культур, предложены направления повышения устойчивости их урожайности.***Ключевые слова:** *устойчивость сельскохозяйственного производства, производство зерна, урожайность зерна.*

Проблема экономической устойчивости сельскохозяйственного производства в Автономной Республике Крым обусловлена тем, что оно осуществляется в зоне критического земледелия. Динамика урожайности зерновых культур в АР Крым изображена на рис. 1, а ее неустойчивость определяется, прежде всего, погодными условиями.

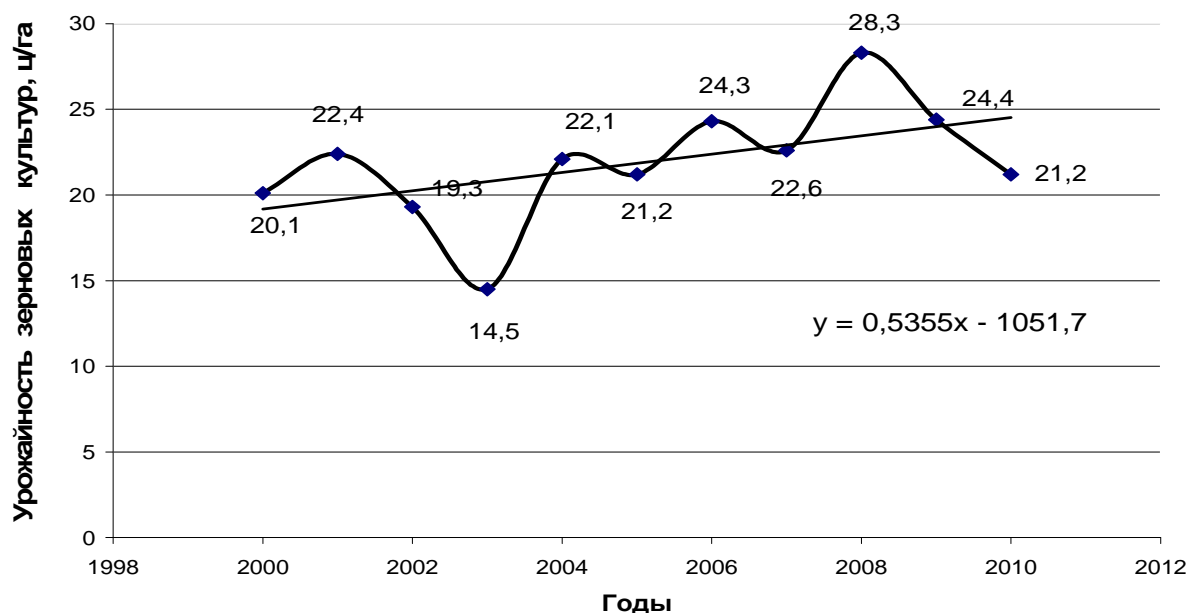


Рис. 1. Динамика урожайности зерновых культур АР Крым, 2000 - 2010 гг., ц/га

Основной причиной неустойчивости сельскохозяйственного производства является то обстоятельство, что отрасль представляет собой цех под открытым небом, где человек лишь помогает зеленым растениям осуществлять детерминированный им природой процесс фотосинтеза, процесс превращения неорганических веществ в органические, которые служат затем пищей, источником энергии для человека, животных и всего живого на земле.

Проблемы роста производства и повышения эффективности производства продукции зернопродуктового подкомплекса рассматривали известные отечественные ученые: А. Андрийчук В. Г., Дудар Т. Г., Захарчук О. В., Коденская М. Е., Месель-Веселяк В. Я., Саблук П. Т., Стельмашук А. М., Худолий Л. М., Черевко Г. В. и другие.

Изучать «устойчивость» как характеристику

экономической системы начали с того момента, когда определили, что она является динамической, которая постоянно развивается. Бойко И. П. [1] считает, что «устойчивость производства является неперенным требованием эффективного развития любой отрасли народного хозяйства, но особенно велико значение этого фактора в сельском хозяйстве, что определяется тремя основными причинами:

- сельское хозяйство является главным производителем продуктов питания, и любые перебои в его производстве ощутимо сказываются на уровне жизни народа;
- сельское хозяйство ведется в практически неконтролируемых человеком условиях, следовательно, более других отраслей подвержено нестабильности;
- одной из особенностей сельского хозяйства как отрасли материального производства является то,



что экономический процесс воспроизводства в нем тесно переплетается с биологическими процессами роста и развития живых организмов [2, с. 123].

Неустойчивость сельского хозяйства одни исследователи отождествляли с колеблемостью урожаев (Бойко И. П. [2], Загайтов И. Б. [3], Козырев В. А. [4], Чепурко В. В. [5] и другие), другие полагают, что колебания урожайности не являются признаком неустойчивости. Все это обязывает исследовать проблему.

Целью статьи является изучение возможности обеспечения экономически устойчивого производства продукции зерновых культур на основе воздействия на совокупность факторов, влияющих на урожайность.

В основе устойчивого развития любого производства (в данном случае производства зерна) должны быть заложены следующие основные положения. Отрасль в целом, хозяйство или его отдельное предприятие должны быть способны функционировать в определенном (экономически эффективном) режиме без сбоев, срывов технологических процессов, в допустимых пределах спада производства. Непредвиденные отклонения от

оптимального режима, особенно в аграрной отрасли, обходятся обществу особенно дорого. Это, с одной стороны, объясняется его значимостью – отрасль производит продукты питания, корма для животных, сырье для перерабатывающей промышленности, т. е. является жизненно важным производством. С другой стороны – ее специфическими особенностями – инерционностью, которая обуславливается длительным периодом производства продукции (производственный процесс в полеводстве длится почти год, а в животноводстве и плодоводстве – несколько лет), а также значительной зависимостью ее от климатических особенностей региона, погодных условий, проявлений стихийных сил природы и других факторов объективного характера. Естественно, что рассмотрение производства зерна за длительный период позволяет сделать вывод, что это развитие имеет волнообразный характер (рисунок 1), определяемый периодическими изменениями погодных условий в АР Крым.

Выделим основные экономические факторы, влияющие на экономическую устойчивость производства зерна (рис. 2).

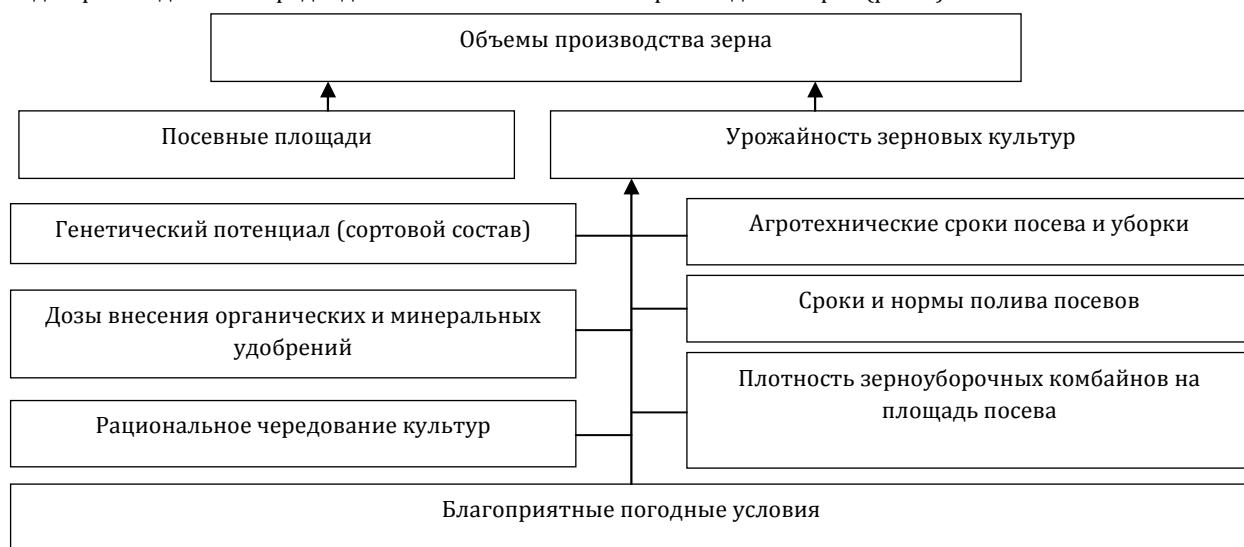


Рис. 2. Совокупность факторов, влияющих на устойчивость производства зерна

Исходя из обоснованных направлений влияния на устойчивость производства зерна, рассмотрим последовательно значение каждого из факторов.

Взаимосвязь между объемами производства зерна, посевными площадями и урожайностью зерновых культур отражена в таблице 1.

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что итогом развития зерновой отрасли за 20 лет является

снижение объемов производства на 29,4% к уровню 1990 г. при одновременном росте посевных площадей на 23,7% и снижении урожайности на 41,6%. Колебания валового производства очень значительны. Так в 2007 г. получено 1228,2 тыс. т зерна, а в 2008 г. – 1734 тыс. т (рост на 41,2%), а посевная площадь за год выросла всего на 7,5%.

Методы корреляционно-регрессионного анализа

Таблица 1. Динамика производства зерна, посевных площадей и урожайности зерновых культур в АР Крым, 1990 - 2010 гг.

Показатели	Годы								2010г. к 1990г., %
	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	
Объем производства зерна, тыс. т	1988,2	1505,2	1064,4	1159,9	1228,2	1734,1	1662,5	1403,8	70,6
Посевные площади, тыс. га	548,4	561,7	546,1	568,8	571,8	615,0	698,6	678,2	123,7
Урожайность зерна, ц/га	36,3	27,0	20,1	21,2	22,6	28,3	24,4	21,2	58,4

позволяют выявить влияние показателей на результат. По данным таблицы 1 можно найти зависимость объема производства зерна от посевных площадей и урожайности, которая выражается уравнениями:

$$y = 793,479 + 1,127x_1, R^2 = 0,045, \quad (1)$$

$$y = 135,324 + 53,027x_2, R^2 = 0,809, \quad (2)$$

где  $y$  – объем производства зерна, тыс. т;

$x_1$  – посевная площадь, тыс. га;

$x_2$  – урожайность зерна, ц/га;

$R^2$  – коэффициент (индекс) детерминации, характеризующий тесноту связи между факторным и результативным признаками.

Из уравнения 1 следует вывод о том, что теснота связи между ростом посевных площадей и увеличением производства зерна очень слабая, практически отсутствующая. Теснота связи между урожайностью и объемом производства зерна – высокая. Причем рост урожайности на 10% будет способствовать увеличению объема производства на 9,6%. Таким образом, создание условий для роста урожайности зерновых становится главной, центральной проблемой обеспечения устойчивости объемов их производства.

Чтобы смягчить колебания урожайности зерновых культур следует применять нормативное внесение удобрений (таблица 2), нормативные нормы полива, гарантирующие стабильность производства зерна.

**Таблица 2. Динамика внесения органических и минеральных удобрений в сельскохозяйственных предприятиях АР Крым, 1990-2010 гг.**

Показатель	Годы							
	1990	1996	2000	2005	2007	2008	2009	2010
<b>Минеральные удобрения</b>								
Удобрена площадь, тыс. га	980,3	261,6	209,1	341,8	400,6	443,6	439,7	391,2
Внесено на 1 га посевной площади, кг	106	14	12	25	40	43	43	44
<b>Органические удобрения</b>								
Удобрена площадь, тыс. га	192,7	32,9	14,7	29,8	50,9	64,1	69,7	57,9
Внесено на 1 га посевной площади, т	8,2	1,4	0,6	0,4	0,8	1,0	1,0	0,8

Анализируя данные таблицы 2, можно сделать вывод о том, что объемы внесения органических удобрений под посевы сельскохозяйственных культур в 2010 г. в сравнении с 1990 г. сократились в 10 раз, а минеральных удобрений – в 2,4 раза. В 2010 г. получила минеральные удобрения только половина посевных площадей под зерновые культуры, а органические удобрения внесены на 9,5% площади посевов. Эти негативные моменты способствуют неустойчивости урожайности зерновых,

Важную роль в устойчивости производства зерна играют сорта, которые в меньшей степени страдают от главного неблагоприятного фактора Крыма – от засушливого климата и высоких температур в период вегетации. Среди культур зерновой группы это озимая пшеница, озимый ячмень. Большая часть вегетационного периода этих культур проходит в наиболее обеспеченное влагой время (осень-весна, начало лета) и при невысоких температурах воздуха. Поэтому вероятность получения высокого урожая у этих культур, по сравнению с другими – яровыми, в 2-3 раза выше. Не до конца используется генетический материал селекционных станций, которые на своих опытных участках достигают урожайности зерновых 75 - 80 ц/га.

Для повышения устойчивости зернового хозяйства часть посевов озимой пшеницы – 20 - 30 тыс. га следует ежегодно размещать на орошаемых землях для гарантированного получения продовольственного зерна и семян в любые по метеословиям годы.

Следует отметить, что, к сожалению, из 360 тыс. га поливных земель в АР Крым осталось в рабочем состоянии только половина, а объемы используемой для поливов воды за двадцать лет снизились в пять раз. Кроме того, возделывание риса на орошаемых землях позволяет устойчиво получать урожай 50 - 60 ц/га. Поэтому важнейшим резервом устойчивого производство зерна остается орошаемое земледелие.

Важную роль в устойчивом получении всего объема зерна играет его уборка зерноуборочными комбайнами, число которых в 2010 г. сократилось в четыре раза от уровня 1990 г. Экономически обоснованный срок сбора зерновых зависит от урожайности, если она будет составлять 20 ц/га, срок будет ограничиваться 7 - 8 днями, при 30 ц/га – 6 днями, а при 50-60 ц/га – не больше 5 дней. Потери зерна пшеницы озимой определены за первые семь суток осыпания зерна, составляло 2,6%, в другие семь суток – 14,5%, в третьи семь суток – 21,6%. После этого собирать зерно экономически не выгодно, потому что расходы превышают его реализационную цену.

Для установления количественного влияния факторов производства на урожайность нами решено уравнение множественной корреляции по данным таблицы 3.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что в 2010 г. органических удобрений вносилось в 10 раз меньше чем в 1990 г., а воды для полива используется в пять раз меньше. По данным таблицы составлено уравнение множественной корреляции (показатели выражены в % к уровню 1990 г.):

$$y = 0,451x_3 + 0,666x_4 + 0,829x_5 + 0,827x_6 - 79,677, \quad (3)$$

где  $y$  – урожайность зерновых культур, ц/га;

$x_3$  – количество минеральных удобрений, внесенных на 1 га посевной площади, кг;

$x_4$  – количество органических удобрений, внесенных на 1 га посевной площади, т;

$x_5$  – количество комбайнов на 1 га посевов, штук

$x_6$  – количество израсходованной воды на 1 га, куб. м.

Из уравнения 3 следует вывод о том, что рост урожайности на 4,5% может быть обусловлен увеличением доз вносимых минеральных удобрений на 10%, увеличение внесения органических удобрений на 10% даст прибавку урожайности на

Таблица 3. Динамика урожайности зерновых культур и основных факторов производства в сельскохозяйственных предприятиях АР Крым

Показатели	Годы								2010г. к 1990г., %
	1990	1996	2000	2005	2007	2008	2009	2010	
Урожайность зерновых культур, ц/га	36,3	27,0	20,1	21,2	22,6	28,3	24,4	21,2	58,4
Внесено минеральных удобрений на 1 га посевной площади, кг	106	14	12	25	40	43	43	44	41,5
Внесено органических удобрений на 1 га посевной площади, т	8,2	1,4	0,6	0,4	0,8	1,0	1,0	0,8	9,7
Количество комбайнов на 1 га посевов	0,007	0,005	0,004	0,0025	0,0023	0,0017	0,0015	0,0013	18,7
Израсходовано воды на 1 га, куб. м	3829	2204	1430	941	904	852	636	759	19,8

6,7%, увеличение расходования воды для полива на 10% должно привести к росту урожайности на 8,3%, такому же увеличению урожайности соответствует увеличение количества зерноуборочных комбайнов на 10%.

Для создания эффективного устойчивого зернового производства необходимы специалисты, имеющие высокую профессиональную квалификацию, широкий кругозор, позволяющий решать весь комплекс вопросов, связанных с производством, хранением, переработкой и реализацией выращиваемой продукции. Только в этом случае можно говорить о создании и формировании действительно устойчивого производства. Одновременно с этим работники сельскохозяйственного производства должны быть хорошо информированы о требованиях рынка и уметь прогнозировать его развитие на несколько лет вперед. Наконец, они должны учитывать социально-экономическую ситуацию региона и тенденцию ее развития на ближайшие годы.

Говоря о личной ответственности аграриев в обеспечении устойчивости сельскохозяйственного производства, тем не менее, нужно четко представлять себе то, что без поддержки государства такого устойчивого производства создать не возможно. Природные силы, воздействующие на аграрную отрасль, могут быть непредвиденными, с очень тяжелыми последствиями – засуха, град, ураган, мороз и т.д., – которые могут или нанести ущерб урожаю, или даже полностью погубить его. Поэтому наше государство должно полностью изменить свое отношение к аграрию – от сугубо потребительского к заботливому и поддерживающему. Без этого не будет устойчивым аграрный сектор, а без устойчивого аграрного сектора не будет устойчивой экономики страны.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Под устойчивым развитием производства зерновых культур понимается волнообразное увеличение его объемов за длительный период, средний тренд которого имеет позитивную регрессию.
2. Установлено, что начиная с 2000 г. в АР Крым происходит рост объемов производства зерна. Итогом развития зерновой отрасли за 20 лет является снижение объемов производства на 29,4% при одновременном росте посевных

площадей на 23,7% к уровню 1990 г. и снижению урожайности на 41,6%. Колебания валового производства по годам и очень значительны. Из двух главных факторов – посевных площадей и урожайности зерновых культур, второй является основным, доминирующим, определявшим устойчивость производства.

3. Основные усилия для обеспечения стабильного роста производства зерна должны быть направлены на увеличение объемов используемой воды для полива, роста доз вносимых минеральных и органических удобрений. Необходимы меры к пополнению парка зерноуборочных комбайнов.
4. Важную роль в обеспечении устойчивого производства зерна играет человек, который должен знать современную технологию возделывания зерновых культур, добиваться их рационального чередования с другими в составе севооборота, заменять малопродуктивные сорта высокоурожайными.
5. Необходима помощь государства, которое должно создавать условия для нормального предпринимательства в отрасли производства зерна.

### Список литературы

1. Баланин, А. М. Тенденции производства зерновых культур, изменение их структуры и посевных площадей и валовых сборов под влиянием рыночных от-ношений в Крыму [Текст] / А. М. Баланин // Научные труды КГАУ. – 2004. – Вып. 82. – С. 19 – 25.
2. Бойко И. П. Проблемы устойчивости сельскохозяйственного производства [Текст] / И. П. Бойко. – Л.: ЛГУ, 1986. – 168 с.
3. Загайтов, И. Б. Экономические проблемы повышения устойчивости сельско-хозяйственного производства [Текст] / И. Б. Загайтов, П. Д. Половинкин. – М.: Экономика. – 1984. – 240 с.
4. Козырев, В. А. Анализ финансовой устойчивости сельскохозяйственных пред-приятий плодородческого типа [Текст] : автореф. дисс. / В.А. Козырев. – СПб.: ЛСХИ. – 1999. – 16 с.
5. Чепурко, В. В. Адаптивное управление устойчивостью сельскохозяйственного производства [Текст] / В. В. Чепурко // Экономика и управление – 1999. – № 1. – С. 32 – 33.
6. Саблук, П. Т. Соціально-економічні аспекти реформування сільськогосподарського виробництва [Текст] / Саблук П. Т. // Економіка АПК. – 1999. – № 8. – С. 3 – 9.
7. Кодецька, М. Ю. Стан розвитку сільськогосподарського

---

виробництва та концептуальні засади його інвестування [Текст] / М. Ю. Коденська // Економіка АПК. – 2004. – № 5. – С. 71-76.

8. Андрійчук, В. Г. Економіка аграрних підприємств [підручник] / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
9. Дудар, Т. Г. Маркетингова діяльність в агропромислових підприємствах [Текст] / Т. Г. Дудар // Економіка АПК. – 1996. – № 4. – С. 62-63.
10. Захарчук, О. В. Ринок зерна: проблеми та сподівання / О. В. Захарчук, В. С. Шовкалюк // Економіка АПК. – 2003. – № 3. – С.116-121.

## РЕЗЮМЕ

**Онищенко Костянтин**

### **Фактори забезпечення сталого виробництва зерна в АР Крим**

Розглянуто шляхи пом'якшення коливань виробництва зернових культур, запропоновано напрями підвищення стійкості їх врожайності. стійкість сільськогосподарського виробництва, виробництво зерна, урожайність зерна.

## RESUME

**Onyshchenko Kostyantyn**

### **The factors of sustainable grain production in the Crimea**

The ways of mitigating of the fluctuations in cereal production are considered. The ways of increasing of the sustainability of their yields are suggested.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*

**Юлія ОРЛОВСЬКА**

доктор економічних наук,  
професор кафедри міжнародної економіки,  
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

**Ірина РЕЛІНА**

асистент кафедри міжнародної економіки,  
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

## АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ КВАЛІФІКОВАНИХ КАДРІВ

*У статті здійснено аналіз формування глобального ринку кваліфікованих кадрів у сучасних умовах. Визначено, що процес глобалізації змінив вимоги до робочої сили і тому кваліфікована робоча сила в таких умовах опиняється у більш вигідному становищі, ніж низькокваліфікована.*

**Ключові слова:** міжнародна трудова міграція, глобальний ринок, міжнародна міграція кваліфікованих кадрів, науково-технічний прогрес.

Виграш для економічно розвинених країн світової економіки через залучення зарубіжних «мізків» настільки значний, що зміни в підходах до міграційних процесів у Європі в останні роки називають революційними. У свою чергу, країнам-експортерам кваліфікованих мігрантів явно необхідно мати чітке наукове уявлення про стан і перспективи цього процесу, осмислення можливих варіантів компенсації «відтоку розуму» у розвинені країни. Втім, не менше запитань виникає і для країн-імпортерів. Таким чином проблема дослідження міграції кваліфікованих кадрів є досить актуальною для всіх суб'єктів сучасного глобального ринку.

Дослідженню проблем міжнародної трудової міграції взагалі та міграції кваліфікованих кадрів зокрема присвячені праці багатьох українських науковців, серед яких А. Кіреєв, Л. Кондрашова, П. Ліндерт, М. Пембро, А. Піскун, А. Поручник, Е. Пузакова, А. Філіпенко та інших. Проте, не применшуючи значення безперечних досягнень вітчизняної економічної думки, хочемо зазначити, що цей процес повинен стати взаємовигідним «обміном розумів», який ґрунтується на їх «циркуляції», зміцненні зв'язків, створення сприятливих умов для залучення фахівців, їх знань, навичок, інвестицій до розвитку країн походження. А для цього необхідно мати насамперед чітке уявлення про особливості формування глобального ринку кваліфікованих кадрів в сучасних умовах.

Таким чином, метою нашого дослідження є аналіз формування глобального ринку кваліфікованих кадрів у сучасних умовах.

Економічне і соціальне середовище сьогодні стає дедалі складнішим. Держави і компанії повинні постійно пристосовуватися до діяльності в умовах зростаючої інтеграції. Міжнародним корпораціям необхідно мати уявлення про наявні тенденції і бути готовими швидко реагувати на зміни, що відбуваються. Причому слід зазначити, що сьогоденні економіки різних країн світу настільки тісно взаємопов'язані, що представники бізнесу, уряду та учасники галузевих ринків починають взаємодіяти

між собою так, як ще кілька років тому важко було навіть уявити [1]. Особливо це стосується взаємодій у межах формування глобального ринку кваліфікованих кадрів, оскільки більш третини (34%) роботодавців в усьому світі гостро потребують кваліфікованих співробітників [2]. Слід зауважити стрімке зростання потреби провідних економік світу в необхідному персоналі (рис. 1). Так, наприклад, у Японії в 2010 гостра нестача персоналу становила 74%, а вже у 2011 році - 80%. В Індії нестача персоналу в 2011 склала 67%, тоді як у 2010 року - всього лише 16%, тобто показник за рік виріс відразу на 51%. У США у 2011 році цей показник виріс на 38 пунктів і склав 52% проти 14% в 2010 році.

У світі по-різному вирішують кризу кваліфікованих кадрів. П'ята частина (21%) компаній воліє вирішувати проблеми корпоративно: організовуються внутрішні курси підвищення кваліфікації, тренінги та майстер-класи. 13% роботодавців вважають кращим розширювати географію пошуку в межах держави, а 11% підходять до питання кардинально і повністю змінюють процедуру підбору персоналу, використовуючи також кваліфікованих мігрантів.

Незважаючи на те, що в минулому дефіцит був швидше циклічними, ніж хронічними, міжнародний масштаб і серйозність дефіциту початку ХХІ ст. припускає, що брак фахівців у галузі охорони здоров'я стає все більш поширеним. У США, Канаді, Великобританії, Ірландії та Австралії спостерігається особливо гострий дефіцит медсестер [3]. У цій області кількість незаповнених вакансій збільшується. Старіння населення та поширення технічних можливостей надання важливої, але дорогої допомоги чинить тиск на постачальників медичних послуг у багатьох системах охорони здоров'я.

З 2010 р. дефіцит починають відчувати практично всі розвинені країни. Так у країнах ЄС на пенсійне забезпечення та охорону здоров'я припадає 75% всіх витрат, виділених на соціальні потреби. Особи похилого віку порівняно часто вдаються до послуг охорони здоров'я. За оцінкою ОЕСР середні витрати осіб, старших 65 років, більш ніж у чотири рази

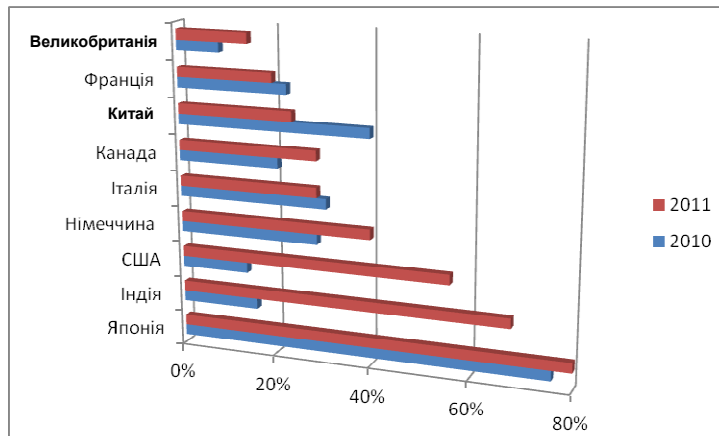


Рис. 1. Порівняльний аналіз змін потреб у кваліфікованих кадрах у деяких країнах світу

перевищують середні витрати на літніх людей на початку 1990-х років [3]. Це ставлення варіюється від п'яти в Японії до двох з половиною в Німеччині. Одне з досліджень, проведених у країнах ОЕСР, свідчить, що частка підготовлених всередині цієї групи країн лікарів загальної практики в складі трудових ресурсів медичних та сестринських професій у період між 1991 і 2005 рр. впала, тоді як частка аналогічних співробітників, підготовлених за кордоном, збільшилася [4].

Австралія внесла широкий вибір професіоналів у галузі охорони здоров'я в «Список необхідних професій іммігрантів», який надає працівником відповідних професій додаткові бали в межах системи міграції, заснованої на кваліфікації. Ірландія ввела прискорену систему робочих віз і дозволів на роботу для залучення професіоналів, які знаходяться в списку дефіцитних професій, який, зокрема, містить і атестованих медсестер. У Великобританії в список з широким діапазоном «дефіцитних професій» входять професіонали в галузі охорони здоров'я. Для потенційних мігрантів, які мають відповідну кваліфікацію, полегшується отримання дозволу на роботу. У Великобританії майже третина лікарів і 13% медичних сестер вже мають іноземне походження, а половина позаштатного персоналу, найманого Національною службою охорони здоров'я за останнє десятиліття, отримала кваліфікацію за кордоном [5].

Слід зазначити, що найбільш привабливими для професіоналів-емігрантів були та залишаються США, тому що фундаментальною основою ефективності

американської економіки є її інноваційний потенціал і політика щодо залучення фахівців, що проводиться країною. У Сполучених Штатах Америки сформована розвинута багаторівнева національна інноваційна система, яка в істотному ступені є основою світових стандартів. Слід зазначити, що вже досить тривалий час США займають місце лідера за рівнем витрат на НДДКР (рис. 2).

Стратегія країни спрямована на науково-технічне лідерство. США утримують його за рахунок ресурсного забезпечення (у 2007 р. витрати на НДДКР склали 360 млрд. доларів, а в 2009 році - 385 млрд. доларів [6]), високого рівня матеріально-технічної оснащеності досліджень і якості ресурсного забезпечення, динамічно вдосконалюваних механізмів взаємодії окремих елементів національної інноваційної системи, розроблених державних інструментів стимулювання науки й освіти. Це робить можливим залучення найбільш компетентних фахівців з усього світу (питома вага народжених за кордоном, у загальній кількості фахівців, що мають ступінь доктора природничих наук, перевищує в США 40%), а також широко використовувати переваги досліджень за програмами науково-технічного співробітництва. Разом з тим, 3% народжених в США американців, які захистили докторський ступінь у галузі природничих наук, відразу ж виїжджають працювати за кордон.

Світовий економічний спад помітно вплинув на міжнародну міграцію, зменшивши потік кваліфікованих мігрантів в основні приймаючі держави. Згідно з даними звіту Інституту міграційної

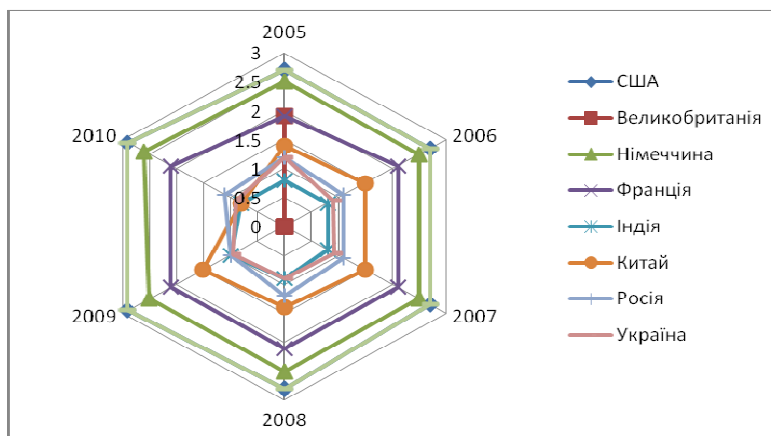


Рис. 2. Витрати на НДДКР у деяких країнах світу у 2005-2010 рр., % до ВВП

політики, незважаючи на те, що підвищується ризик безробіття, мігранти воліють скоріше залишатися в державах, що їх приймають, ніж повертатися додому.

У Великобританії, наприклад, останнім часом спостерігається зменшення числа поданих заявок на участь у програмі по залученню фахівців від населення Східної Європи через зміцнення внутрішньої економіки цих країн.

При дослідженні проблеми міграції кваліфікованих кадрів не можна знехтувати проблемою міжнародної студентської мобільності. У той час, як міграція студентів у чистому вигляді не може розглядатися як форма міграції науково-технічного кваліфікованого персоналу, вона може її зумовлювати. За влучним висловом Б. Хадра, студенти є «напівфабрикатами людського капіталу» [7]. Раніше вони повинні були покинути країну після завершення навчання (Німеччина, Австралія, Франція, Норвегія). А в останні кілька років іноземним студентам надається можливість зміни статусу та отримання дозволу на роботу з огляду на їх кваліфікацію. Основними країнами прийому студентів є: США - 34%, Великобританія - 16, Німеччина - 13, Франція - 11, Австралія - 8, інші країни - 18% (Канада - 3, Іспанія - 2, Австрія - 2, Італія - 2, Швейцарія - 1, інші - 8%) [8, р. 104]. У 2009 р. близько 2,5 млн. іноземних студентів навчалися у вищих навчальних закладах держав - членів ОЕСР, причому половина з них прибули з країн, які не є членами цієї організації.

Більшість студентів мають намір проживати в країнах навчання тимчасово лише протягом періоду свого навчання, однак значна частина після його завершення змінює свій статус на постійний. Дослідження, проведене в 14 країнах ОЕСР, продемонструвало, що у 2006 р. у більшості країн володіння високою кваліфікацією, отриманою в країні молодими людьми, давало відчутні переваги при вступі на ринок праці. Студенти, які навчалися в країні, влаштовуються легше, ніж інші іноземні претенденти [9, р. 39]. Результати дослідження, проведеного серед 4200 тимчасових мігрантів, які отримали тимчасову візу для кваліфікованого мігранта (Н-1В) у США у 2005 р., свідчать про те, що 23% з них попередньо проходили навчання в країні. Цікаво, що близько 50% віз належать вихідцям з Індії, 9% - з Китаю [9, с. 42-43].

Сучасне розуміння процесів міграції кваліфікованих кадрів містить і віртуальну передачу знань і досвіду, які стають однією з форм інтелектуальної міграції. Прогрес інформаційних технологій дозволяє безперешкодно здійснювати передачу інформації та послуг, тобто виконувати роботу в статусі «віртуального мігранта». Причому деякі аналітики пов'язують з цим феноменом тенденцію скорочення традиційних форм міжнародної міграції трудових ресурсів. Однак описані вище довгострокові тенденції, ймовірно, зумовлять зростаюче значення всіх форм міжнародної міграції.

Проникнення нових технологій з області інформатики і телекомунікацій в усі сфери економіки нагадує за своїм значенням промислову революцію і є одним з найбільших досягнень за останні два століття. У результаті виникає ціла гама нових продуктів, вони у свою чергу тягнуть за собою значне зниження виробничих витрат і вражаючі технічні вдосконалення в багатьох галузях.

Необхідно звернути увагу на те, що ми аналізуємо

легальну міграцію кваліфікованої сили. Однак багатьом кваліфікованим фахівцям вдається потрапити в країни призначення нелегально або працювати в якості некваліфікованих працівників. Робочі місця, які мігранти займають в країні перебування, не характеризують кваліфікацію і рівень складності роботи, яку вони виконували у власній країні. Найбідніші і неграмотні зазвичай не мігрують. Як правило, мігранти мають значну підприємницьку наполегливість для поліпшення умов життя, певну кваліфікацію і грошові ресурси, щоб здійснити поїздку. Тому справжні масштаби відтоку кваліфікованих кадрів з країн істотно занижені.

Спираючись на проведене дослідження формування глобального ринку кваліфікованих кадрів, можемо виділити такі основні тенденції у цій сфері:

1. В умовах глобалізації розповсюдження інформаційних технологій здійснює значний вплив на світовий ринок праці. Так виконання роботи на відстані через глобальні системи зв'язку розширює можливості для взаємодії працівників та роботодавців з різних країн. Змінюються вимоги до робочої сили і тому кваліфікована робоча сила в таких умовах виявляється у більш вигідному становищі, ніж низькокваліфікована.
2. Необхідно врахувати, що в багатьох розвинених країнах вже склався надлишок кваліфікованих фахівців, у тому числі й «місцевого» походження. Попит на кваліфікованих іноземців часто можна пояснити їх згодою працювати за меншу плату, ніж «місцеві» колеги.
3. Міграція кваліфікованої робочої сили йде здебільшого з менш розвинених країн у більш розвинені. Основними країнами-реципієнтами кваліфікованих кадрів є США і країни Західної Європи. США є найбільшою приймаючою країною у світі. Особливістю ж Європи є те, що міграційні процеси багато в чому відбуваються в середині неї самої. Серйозні і небезпідставні побоювання у європейських аналітиків викликає «відтік розуму» з європейських країн у США.

Наприкінці слід зазначити, що геополітичне та гео економічне становище України, історичні, економічні, культурні, етнонаціональні зв'язки і традиції - з одного боку, та розвиток інтеграційних, глобалізаційних процесів у світі - з іншого, зумовлюють необхідність подальших теоретичних та практичних досліджень процесів міграції кваліфікованих кадрів України з метою розробки та обґрунтування дієвих механізмів регулювання зазначеного процесу.

### Список літератури

1. *Tracking global trends. How six key developments are shaping the business world*, - EYGM Limited All Rights Reserved. - 2011. - р. 24.
2. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.vedomosti.ru/career/news/1398316/issledovately\\_nazvali\\_samyh\\_vostrebovannyh\\_specialistov\\_v#ixz1d5kU3M0j](http://www.vedomosti.ru/career/news/1398316/issledovately_nazvali_samyh_vostrebovannyh_specialistov_v#ixz1d5kU3M0j).
3. *Bach, S. International migration of health workers: Labour and social issues / S. Bach. - Geneva: ILO, 2003. - (WP 209).*
4. *Controlling Immigration - a Global Perspective / Ed. By Cornelius, W. A., Martin, Ph., Hollifield J.F. - Stanford: Stanford University Press, 2007.*
5. *Walker, D. Statistics show immigration beneficial to economy / D. Walker // The Guardian. - L., 29 Jan. 2008.*

- 
6. Butcher, D. *Global R&D Outlook* / D. Butcher // *Industry Market Trends*. March 31, 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.thomasnet.com/IMT/archives/2009/03/global-research-and-development-outlook-forecast-2009-investment-spending-trends.html>.
  7. Khadria B. *Migration of Highly Skilled Indians: Case Studies of It and Health Professionals* / B. Khadria. -Paris: OECD, 2004. (STI/ WP 2004/6).
  8. *SOPEMI Trends in International Migration*. - Paris: OECD, 2001.
  9. Tremblay, K. *Student Mobility between and Towards OECD Countries: a Comparative Analysis*. / K. Tremblay // *International Mobility of the Highly Skilled*. - Paris: OECD, 2008. - P. 39-70.

### **РЕЗЮМЕ**

**Орловская Юлия, Релина Ирина**

#### **Анализ формирования глобального рынка квалифицированных кадров**

В статье осуществлен анализ формирования глобального рынка квалифицированных кадров в современных условиях. Определено, что в условиях глобализации изменяются требования к рабочей силе и поэтому квалифицированная рабочая сила в таких условиях оказывается в более выгодном положении, чем низкоквалифицированная.

### **RESUME**

**Orlovs'ka Julia, Ryelina Iryna**

#### **The analysis of global market of qualified personnel forming**

In the article the global market of qualified personnel forming analysis in modern conditions is carried out. It is proved that globalization makes other requirements to labour force so the skilled and qualified personnel appears at more advantageous position than personnel with lower qualification.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*



## ПРАВОВІ ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ ІРО УКРАЇНСЬКИМИ КОМПАНІЯМИ

*У статті розглянуто правове регулювання первинного публічного розміщення цінних паперів (ІРО) українських компаній на вітчизняних та міжнародних фондових біржах. Визначено основні нормативні вимоги виходу на ІРО. Зазначено шляхи вдосконалення чинного законодавства щодо подальшої інтеграції України в міжнародні ринки цінних паперів.*

**Ключові слова:** первинне публічне розміщення цінних паперів, ІРО, фондова біржа, цінні папери, глобалізація, світовий ринок, інвестиції.

Зростання в умовах конкуренції неможливе без вдосконалення технології, поліпшення параметрів продукції, підвищення ефективності управління. Це звичайний набір інвестиційних проектів, який провадить будь-яка компанія, що розвивається. Всі вони потребують фінансування, а кількість коштів, яку може вилучити з обігу порівняно невелика компанія, завжди обмежена. Власних коштів, як правило, недостатньо навіть при непоганій рентабельності бізнесу. Для того щоб бути конкурентоспроможним, необхідно постійно робити інвестиції у розвиток справи.

Одним із способів залучення зовнішніх інвестицій є первинна публічна пропозиція акцій. ІРО (Initial Public Offering) – пропозиція, яку компанія робить всім зацікавленим інвесторам. Звичайно на продаж виставляється пакет, що за розмірами не перевищує блокуючий. Це дозволяє власникам зберегти контроль над компанією. Проте процедура ІРО змушує емітента розкривати про себе досить багато інформації.

ІРО вважається сьогодні одним з найважливіших механізмів на ринках капіталу. Це одночасно і канал для отримання молодими компаніями нового капіталу, і спосіб інвесторів реалізувати прибутки на свої інвестиції.

Зазначена проблема має наукове обґрунтування. Так А. Балюк досліджує питання впливу капіталу з України через неорганізований ринок цінних паперів, необхідність посилення вимог до торговців цінними паперами, а також наслідки приходу до України російських і західних фондових бірж [13, с. 54-59]. В. Ковальова робить акцент на виявленні причин відставання українського фондового ринку від європейських фондових майданчиків і визначає шляхи впровадження європейських стандартів на український фондовий ринок [15, с. 53-56]. С. Червякова зазначає особливості здійснення вітчизняними підприємствами ІРО на міжнародних фондових майданчиках [21, с. 271-278].

Вагомі наукові дослідження і публікації з обґрунтування інвестиційних рішень, застосування первинного публічного розміщення акцій на шляху до залучення інвестицій, переваг і вимог ІРО склали праці зарубіжних і вітчизняних учених-економістів – М. Благонравіна, П. Гайдуцького, П. Гулькіна, С. Гвардіна,

Д. Зігеля В. Кукса, М. Ларіна, О. Мозгового, А. Рогач, Д. Редхеда, В. Селик, С. Хьюса та ін.

Фундаментальні дослідження цього правового інституту вітчизняного законодавства відсутні. Поодинокі наукові розвідки стосуються висвітлення механізмів використання конкретними акціонерними товариствами процедур публічного розміщення акцій на іноземних фондових біржах.

Невирішеними залишаються питання правового регулювання щодо інтенсифікації процесу виходу українських підприємств на міжнародний фондовий ринок, щодо специфіки здійснення цієї транзакції, оскільки значна частина таких правовідносин виникає за межами правового поля України. Чинне законодавство не враховує також, що при здійсненні ІРО грошові кошти будуть акумульовані за межами України та потребуватимуть їх уведення в нашу державу з усіма обмеженнями валютного, банківського, податкового, а також законодавства з протидії легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом.

Метою статті є аналіз вітчизняної правової бази, необхідної для ефективного розвитку ринку первинних розміщень, оскільки важливо створити стабільні й передбачувані правила відносин бізнесу і влади, законодавчу основу для захисту прав власності.

Професійна діяльність на ринку цінних паперів – це підприємницька діяльність по перерозподілу фінансових ресурсів за допомогою цінних паперів і організаційному, інформаційному, технічному, консультативному і іншому обслуговуванню випуску і обігу цінних паперів, яка є, як правило, винятковим або переважним видом діяльності.

У нашій країні, в умовах недосконалої процедури ухвалення законодавчих рішень і порядку вступу їх у силу, можливості розробки високоякісних нормативних документів істотно звужуються.

Оновлення законодавства, пов'язаного з ринком цінних паперів, наша держава повинна починати практично з нуля. Зараз вже немає можливості забезпечити спадковість прийнятих актів і законодавства, яке існувало в Російській імперії (у тому числі і в Україні) до 1917 р. Ця обставина не може не викликати розчарування, оскільки до революції ми мали розвинену, як на той час, правову базу

регулювання фондового ринку. Вже в 1836 р. у Росії було затверджене "Положення про компанії і акції". В ухваленні такого правового документа, який регламентував діяльність акціонерних товариств, ми випереджали Пруссію на 6 років, Англію – на 7 років, Францію – на 19 років.

На жаль, розвиток правової бази, пов'язаної з ринком цінних паперів, після подій, які відбулися в жовтні 1917р., припинився [14, с. 22-27].

В Україні після ухвалення Верховною Радою 16 липня 1990 р. "Декларації про державний суверенітет" почався процес формування правової бази для створення і функціонування ринку цінних паперів.

До групи законодавчих актів першого покоління, які сьогодні регулюють відносини на українському фондовому ринку, в першу чергу слід зарахувати Закони України "Про власність" [1], "Про цінні папери і фондовий ринок" [2], "Про господарські товариства" [3], "Про приватизаційні папери" [4], "Про банки і банківську діяльність" [5] та інші.

Аналіз цих документів дозволяє стверджувати про великий їх вплив на розвиток фондового ринку. Проте необхідно сказати, що розробка цих документів відбувалась не дуже детально, і створення таких необхідних інститутів фондового ринку, як саморегулюючих організацій, незалежних реєстраторів, депозитарію і кліринго-розрахункових організацій, не передбачалося зовсім.

Подальший розвиток українського ринку цінних паперів, збільшення його активів і об'ємів вказали на необхідність оперативного закриття дір у законодавстві. Це призвело до розробки і ухвалення в 1992-1995 рр. великої кількості нормативних актів, зокрема, з'явився Указ Президента "Про інвестиційні фонди і інвестиційні компанії" [9], ЗУ "Про Національну депозитарну систему та електронний обіг цінних паперів в Україні" [8] та ін.

На жаль, перше покоління нормативно-правових актів не завжди відповідало вимогам, які ставилися перед фондовим ринком. Головними причинами були швидкість ухвалення цих правових документів і відсутність єдиної концепції розвитку ринку цінних паперів. Більше того, деякі положення прийнятих правових документів гальмували подальший розвиток інфраструктури фондового ринку.

Системна і цілеспрямована робота у напрямку розвитку законодавства України у сфері цінних паперів почалася після ухвалення Указу Президента України від 12 червня 1995р. "Про державну комісію по цінних паперах і фондовому ринку" [10]. Вона була створена з метою реалізації єдиної державної концепції розвитку фондового ринку.

Наступним важливим кроком стало ухвалення Верховною Радою постанови від 25 вересня 1995 р. "Про концепцію розвитку і функціонування фондового ринку України" [11].

Протягом 1996р. законодавча база ринку цінних паперів України була суттєво розширена і допрацьована. Основною подією, що значно вплинула на фондовий ринок, стало ухвалення Закону України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" [6].

Важливим кроком на фондовому ринку стало внесення змін у 1996р. у Закон України "Про цінні папери і фондовий ринок" [2].

У період 2001-2011 рр. було прийнято перелік законів, указів і постанов, які істотно доповнили правовий арсенал, який регулює фондовий ринок,

проте тільки після ухвалення нової редакції Закону України "Про цінні папери і фондовий ринок" та прийняття ЗУ «Про акціонерні товариства» [7], можна говорити про створення другого покоління національного законодавства про цінні папери (що у край необхідне нашій державі).

Обслуговування обігу цінних паперів в Україні регулюється низкою законодавчих і підзаконних нормативних актів. Враховуючи обсяг випущених в Україні цінних паперів, вважаємо, що сфера застосування цих нормативно-правових актів розповсюджується на облік прав майже половини населення України.

Відсутність практики формування системи обліку прав за іменними та бездокументарними цінними паперами в Україні вимагає вивчення досвіду інших країн і його адаптації до українських реалій. Досвід розвинених ринків цінних паперів, які вже давно зіштовхнулися з цими проблемами, є важливим матеріалом для формування в Україні надійної системи обліку прав і системи розрахунків за цінними паперами. Разом з тим, існують суттєві проблеми і застарілі норми законодавства, які заважають запровадити новачі світової індустрії цінних паперів.

Сьогодні процедури обліку, клірингу та розрахунків, що використовують депозитарії та зберігачі, визначають дієвість та ефективність ринків цінних паперів, допомагають забезпечити їх цілісність, знизити рівень ризику та заощадити значні кошти.

Наближення існуючого і майбутнього законодавства України з міжнародними нормами є важливими умовами досягнення привабливості ринків цінних паперів України для інвесторів. Ґрунтовного осмислення стратегії європейської інтеграції України можливо досягти на основі вивчення конкретних європейських і міжнародних норм. Цей шлях має забезпечити реальну можливість інтеграції українського ринку цінних паперів у міжнародні ринки.

Розробка законів та підзаконних нормативно-правових актів повинна здійснюватися з урахуванням міжнародного досвіду. Ця вимога, зокрема, встановлена в Законі України "Про Національну депозитарну систему і особливості електронного обігу цінних паперів в Україні" [8] стосовно діяльності Національного депозитарію, який повинен стандартизувати депозитарного обліку і стандартизацію документообігу щодо операцій з цінними паперами відповідно до міжнародних норм.

Шлях України щодо гармонізації українського законодавства до законодавства ЄС передбачає, зокрема, врахування нормативних актів ЄС, які регулюють обіг цінних паперів, таких, як: Директива Ради 77/91/ЄЕС про узгодження з метою розробки рівноцінних захисних засобів, які застосовуються для охорони своїх та чужих інтересів від 13 грудня 1976 року; Рекомендація Комісії 1977 року щодо Європейського кодексу здійснення трансакцій з переказними цінними паперами; Директива Ради 93/22/ЄЕС 1993 року щодо інвестиційних послуг у сфері цінних паперів; Директива 94/19/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європи 1994 року щодо схем депозитного гарантування; Директива 2000/12/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європи 2000 року щодо започаткування, здійснення та розміркованого нагляду над діяльністю інститутів електронних грошей [20].

Встановлені в цих та інших законодавчих актах ЄС вимоги використовуються для розробки внутрішніх актів законодавства країнами, яким ці вимоги адресовані. Норми законодавства створюють умови для вільного руху капіталу, забезпечуючи підґрунтя для реальної інтеграції економік цих країн. На основі загальних норм фінансова індустрія формує конкретні заходи і процедури, які сприяють міжнародним інвестиційним потокам та зменшують ризики інвестиційної діяльності.

Останнім часом дедалі більше українських підприємств розглядають зарубіжні фондові ринки як джерело залучення капіталу. Проте кількість випадків виходу емітентів на ринок цінних паперів залишається незначною.

Найбільш розповсюджені способи виходу вітчизняних компаній на зовнішні ринки — публічне розміщення акцій (ІРО) та випуск єврооблігацій.

Причини повільного виходу потенційних емітентів на міжнародні ринки шляхом публічного розміщення акцій: небажання вітчизняного бізнесу публікувати свою звітність; низький рівень корпоративного управління; невисока ліквідність вітчизняного фондового ринку; нераціональна система оподаткування.

Тимчасовим положенням про порядок надання дозволу на обіг акцій або облігацій підприємств українських емітентів за межами України [12] встановлено, що надання дозволу на обіг цінних паперів українських емітентів за межами України здійснюється Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Дозвіл надається на обіг цінних паперів українських емітентів, якщо всі цінні папери додаткової емісії розміщуються за межами України. Емітент повинен мати лістинг по попередніх випусках цінних паперів на фондовій біржі на території України або на торговельно-інформаційній системі (ТІС). Емітент не може розміщувати за межами України цінні папери першої емісії цінних паперів.

Під дію цього Положення підпадають емітенти цінних паперів, статутний фонд яких не менше 5 млн. грн. Емітенти, статутний фонд яких менше 5 млн. грн., не мають права розміщувати цінні папери за межами України. Емітент може розміщувати цінні папери за межами України на загальну суму, що не перевищує 25 % статутного фонду емітента. Емітент не має права розміщувати цінні папери за межами України за ціною нижче тієї, що склалася на фондовій біржі на території України або на торговельно-інформаційній системі, та за ціною нижче номінальної. У разі падіння ціни на цінні папери емітента за межами України нижче їх ціни при обігу на території України емітент зобов'язаний повідомити Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку. Забороняється до кінця розміщення цінних паперів за межами України та отримання емітентом коштів, випуск будь-яких похідних цінних паперів на цінні папери, які розміщуються за межами України. На цінні папери, які розміщуються за межами України, емітент може випускати депозитарні сертифікати та депозитарні свідоцтва. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку визначає, яким чином та на яких біржах і торговельно-інформаційних системах за межами України емітент може розміщувати свої акції та облігації. Для отримання дозволу емітент повинен зареєструвати в Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку випуск акцій (облігацій) та

інформацію про емісію цінних паперів. Документи, що подані для одержання дозволу на обіг цінних паперів за межами України, розглядаються Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку протягом 45 днів. Емітент повинен дотримуватись вимог валютного законодавства України, тобто акції емітента можуть випускатися і котируватися тільки в гривні, що неприйнятно для іноземних інвесторів.

Більшість із наведених положень є абсолютно неприйнятними для іноземних інвесторів, тому більшість емітентів проводила розміщення через свої материнські компанії, зареєстровані за кордоном. Тобто перед ІРО або навіть приватним розміщенням вони структурували свій бізнес, будуючи схему корпоративного контролю так, що бізнес в Україні опинявся серед дочірніх структур, контрольованих холдинговою компанією, яка і залучала ресурси через розміщення.

Найбільш популярними юрисдикціями у вітчизняних емітентів були: Кіпр, Британські території (острови Мен і Джерсі). Пошук іноземних посередників для ІРО серйозно збільшує тривалість та вартість і знижує ефективність цього процесу.

Прийняття Закону "Про акціонерні товариства" поки що ніяк не вплинуло на правила структурування бізнесу перед розміщеннями.

Очевидно, що дорога до Лондона, Парижа або навіть Варшави для наших емітентів стає коротшою через Кіпр, Люксембург або острівні території.

Відбувається це не стільки через недосконалість нашого корпоративного права, скільки через незручності податкового законодавства для компаній, що залучають інвестиції з-за кордону.

Успіх проведення компанією первинної публічної пропозиції акцій залежить від дуже багатьох чинників – у першу чергу від масштабів бізнесу компанії, намагання компанії вести бізнес відкрито, її іміджу і популярності серед інвесторів, а також від загальної економічної ситуації в країні і світі і стану ринку цінних паперів.

Чи не найосновнішим чинником є досконалість українського законодавства для проведення ІРО.

Незважаючи на встановлену законодавством можливість здійснення українськими компаніями прямого розміщення цінних паперів на іноземних фондових біржах, навряд чи можна очікувати реалізації цих норм найближчим часом. Влада в особі НКЦПФР поставила на меті поживлення організованого фондового ринку в Україні, а тому не зацікавлена у витоку ліквідних цінних паперів за межі країни. Однак така політика суперечить інтересам компаній, які за допомогою іноземних фондових бірж можуть залучити фінансові ресурси у значно більших розмірах, ніж в Україні. За таких обставин механізм ІРО вкрай загребуваний.

У сучасних умовах законодавцю при прийнятті законодавчих актів щодо розміщення цінних паперів на іноземних фондових біржах необхідно мати на увазі, що значна частина правовідносин у процесі та після реалізації механізмів проведення ІРО виникає за межами правового поля України, а та частина, що стосується українського права, має бути врегульована спеціальними нормами з урахуванням специфіки транзакції. Тому необхідна синхронізація (збір) законодавчої бази розвинених країн заходу та вітчизняного законодавства щодо розвитку фондового ринку.

Щоб українське законодавство не стало серйозною перешкодою для компаній, що бажають провести IPO, необхідно прийняти та вдосконалити законодавчі акти щодо:

- розкриття інформації про бізнес компанії, її власників, оприлюднення фінансової звітності, розкриття активів та перетворення на публічні, відкриті компанії;
- системи оподаткування емісійного доходу та дивідендів;
- зняття обмежень валютного, банківського законодавства при введенні в Україну грошових коштів, акумульованих за межами України при проведенні IPO;
- забезпечення прозорості розміщення українськими емітентами акцій на іноземних фондових біржах;
- повноцінного правового забезпечення контролю державних органів за застосуванням діючого законодавства у сфері фондового ринку, з нарощуванням ресурсів такого контролю;
- синхронізація української юридичної термінології у сфері цінних паперів з міжнародною, щоб уникнути невідповідностей між вітчизняним та іноземним законодавством;
- роз'яснення переваг цього процесу.

Нове законодавство повинно бути логічним продовженням та розвитком правових основ функціонування фондового ринку як в Україні, так і на іноземних фондових біржах з метою запобігання колізіям та їх усунення.

### Список літератури

1. Про власність [Текст] : закон України від 07.02.1991 №697 -XII. //Відомості Верховної Ради України. - 1991. - № 20. - ст. 249.
2. Про цінні папери і фондовий ринок [Текст] : закон України від 23.02.2006 № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України. - 2006. - № 31. - ст. 268.
3. Про господарські товариства [Текст] : закон України від 19.09.1991 № 1576-XII // Відомості Верховної Ради України. - 1991. - № 49. - ст. 682.
4. Про приватизаційні папери [Текст] : закон України від 06.03.1992 № 2173-XII // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - № 24. - ст. 352.
5. Про банки і банківську діяльність [Текст] : закон України від 07.12.2000 № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. - 2001. - № 5. - ст. 30.
6. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні [Текст] : закон України від 30.10.1996 № 448/96-ВР// Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 51. - ст. 292
7. Про акціонерні товариства [Текст] : закон України від 17.09.2008 № 514-VI // Відомості Верховної Ради України. - 2008. - № 50, /№ 50-51/- ст. 384.
8. Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні : закон України від 10.12.1997 № 710/97-ВР //Відомості Верховної Ради України. - 1998. - № 15, ст. 67.
9. Про затвердження Положення "Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії" [Електронний ресурс] : указ Президента від 19.02.1994 р. №55/94. – Режим доступу: [rada.gov.ua](http://rada.gov.ua).
10. Про затвердження положення "Про державну комісію з цінних паперів та фондового ринку" [Електронний ресурс] : указ Президента України від 12 червня 1995 р. – Режим доступу: [rada.gov.ua](http://rada.gov.ua).
11. Про концепцію розвитку і функціонування фондового ринку України [Текст] : постанова Верховної Ради України від 22.09.1995р. № 342/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 1995. - № 33. - ст. 257

12. Тимчасове положенням про порядок надання дозволу на обіг акцій або облигацій підприємств українських емітентів за межами України [Електронний ресурс] : затверджено рішенням ДКЦПФР № 36 від 17 жовтня 1997 року – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/document/spart78/inx78140.htm>
13. Балюк, А. Наша цель сегодня - не допустить «бегства» украинских ценных бумаг на зарубежные фондовые площадки [Текст] / А. Балюк // Бизнес. - 2007. - № 9.
14. Благодирин М. Как сделать будущее прозрачным [Текст] / М. Благодирин // Эксперт Украина. - 2006. - №5 (56). - С.22-27.
15. Ковалева В. По ком рычит медведь [Текст] / В. Ковалева // Эксперт Украина. - 2006. - №35.
16. Кость, К. Переваги IPO як засобу здійснення інвестицій [Текст] / К. Кость // Галицький економічний вісник. - 2011. - №1(30). - С.74-78.
17. Кукса, В. Це солодке слово IPO. Українські підприємства відкривають для себе прогресивний спосіб інтеграції у світову економіку / В. Кукса // Дзеркало тижня. - 2010. - № 35 (664).
18. Ларін, М. IPOдром для українських компаній [Текст] / М. Ларін // Правовий тиждень. - № 29 (207) від 20 липня 2010.
19. Стеценко, М. Розміщення українськими емітентами акцій на іноземних фондових біржах: переваги та недоліки [Текст] / М. Стеценко // Юридична газета. - № 9. - 01 березня 2011. - С.1,7.
20. Хоружий, С. Міжнародні норми обслуговування обігу цінних паперів / С. Хоружий // <http://www.horuz.narod.ru/st41.htm>
21. Червякова, С. Особливості здійснення вітчизняними підприємствами IPO на міжнародних фондових майданчиках [Текст] / С. Червякова // ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». - 2008. - №4.

### РЕЗЮМЕ

**Осадчук Стефанія**

#### Правовые основания осуществления IPO украинскими компаниями

В статье рассматривается правовое регулирование первичного публичного размещения ценных бумаг (IPO) украинских компаний на отечественных и международных фондовых биржах. Определены основные нормативные требования выхода на IPO. Указаны пути усовершенствования действующего законодательства в отношении последующей интеграции Украины в международные рынки ценных бумаг.

### RESUME

**Osadchuk Stefania**

#### Legal regulations of holding IPO by Ukrainian companies

This article considers legal regulations for initial public offering of Ukrainian companies' equities at domestic and international stock exchanges. It defines regulatory requirements for participation in IPO (Initial Public Offering). It suggests the ways to perfection of current legislation for future integration of Ukraine into international IPO markets.

**Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.**

## МЕТОДИКА ОЦІНКИ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*У статті розглянуто методичні підходи до визначення впливу прямої фінансово-кредитної підтримки та спрощеного режиму оподаткування на процес розвитку малого підприємництва в Україні. Запропоновано критерії оцінки різних видів державної фінансової підтримки на макrorівні.*

**Ключові слова:** фінансово-кредитна підтримка, пільговий режим оподаткування, оцінка, аналіз, вплив, розвиток, мале підприємництво.

Мале підприємництво відіграє важливу роль у ринковій економіці: стимулює економічне зростання, підвищує рівень зайнятості населення, сприяє формуванню «середнього класу» суспільства, а також виробляє більш ніж 50% ВВП у розвинених країнах. Однак в Україні цей сектор досі не посів свого місця в економіці, що пояснюється наявністю певних «бар'єрів» у його розвитку – недостатністю власних коштів, труднощів з доступом до кредитних ресурсів, відсутністю сприятливих умов для розвитку та інших. Стимулювати розвиток покликана державна підтримка за допомогою прямих бюджетних вливань, а також створенням спеціальних економічних, правових й організаційних умов, особливе місце серед яких належить спрощеній системі оподаткування, зважаючи на велике податкове навантаження на бізнес в Україні. Тому актуальними стають питання оцінки результативності та ефективності державної фінансової підтримки малого підприємництва та визначення її ролі в розвитку сектору.

Проблемами ефективності державної підтримки малого підприємництва в Україні займалися багато вчених, що обумовлює їх актуальність. Бережницька У. [1] досліджує ефективність фінансово-кредитної підтримки підприємництва на регіональному рівні; Брижань І. А. та Чевганова В. Я. [2] розглядають ефективність пільгового оподаткування; Піскунова О. В. [3] у своїй статті вивчає альтернативи між спрощеною системою оподаткування та прямою бюджетною допомогою з використанням методів моделювання; Колісник Г. М. [4] аналізує питання соціально-економічної ефективності підтримки малого підприємництва; Самолюк О. В. [5] окреслює плюси і мінуси спрощеної системи оподаткування для певних категорій суб'єктів малого підприємництва. Однак оцінка впливу державної фінансової підтримки малого підприємництва на соціально-економічний розвиток української економіки взагалі та зокрема на сектор малого підприємництва ще недостатнього висвітлені.

Метою нашої статті є визначення ролі державної фінансової підтримки та критеріїв її впливу на процес розвитку малого підприємництва. Для досягнення поставленої мети передбачається вирішення в межах роботи наступних завдань:

1. Визначити та обґрунтувати критерії оцінки

впливу фінансово-кредитної підтримки на розвиток малого підприємництва;

2. Визначити та обґрунтувати критерії оцінки впливу пільгового оподаткування на розвиток малого підприємництва;

3. Визначити необхідний рівень співвідношення прямих і непрямих заходів фінансової підтримки малого підприємництва.

Пряма фінансово-кредитна підтримка та пільгове оподаткування є взаємопов'язаними заходами державної фінансової підтримки малого підприємництва. Однак на теоретичному рівні досі немає чіткого розмежування між прямою і непрямю фінансовою підтримкою малого підприємництва – вчені по-різному визначають критерії розмежування заходів з підтримки підприємництва за певними видами. Смовженко Т. С. у своєму дослідженні визначає пільгове оподаткування як пряму фінансово-кредитну підтримку малого підприємництва [6]. Це твердження ґрунтується на недоотриманні коштів бюджетами у вигляді податків, оскільки спрощена система оподаткування використовує знижені ставки податків і спрямована на розширення бази оподаткування за допомогою стимулювання кількісного приросту суб'єктів малого підприємництва. Водночас Ляшенко В. І. та Варналій З. С. зараховують податкові пільги до непрямой фінансової підтримки малого підприємництва [7; 8]. Це твердження обумовлюється тим, що заходи з пільгового оподаткування не потребують прямих витрат бюджетних коштів, і, таким чином, є непрямим фінансовим стимулом для розвитку малого підприємництва.

На нашу думку, пільгове оподаткування є непрямим видом підтримки малого підприємництва, оскільки покликане створювати умови для стимулювання розвитку всього сектора та спрямоване на його кількісне зростання шляхом створення певних умов для його розвитку. Також цей вид підтримки відрізняється відсутністю адресності та цільового використання, оскільки подібними стимулами можуть користуватися усі суб'єкти малого підприємництва.

Також ще не отримало загального визначення те, за котрими критеріями і параметрами оцінювати результативність різних видів фінансової підтримки підприємництва. Наприклад, Бутенко А. І. та

Сараєва І. М. досліджують вплив рівня фінансування програм з підтримки малого підприємництва на зміну кількісних параметрів його розвитку [9]. Однак не зрозуміло, чому рівень фінансування регіональних програм розвитку малого підприємництва, основна частка коштів яких спрямована на його фінансово-кредитну підтримку, повинен впливати на чисельні параметри розвитку всього сектору, адже ці заходи

мають зовсім інші цілі (соціально-економічний ефект), а фінансова допомога надається вже наявним суб'єктам підприємництва. Рис. 1. демонструє вплив середнього обсягу фінансування регіональних програм підтримки малого підприємництва на зміну його кількісних параметрів. З чого можливо зробити висновок, що цей вплив є мінімальним (рис. 1.).

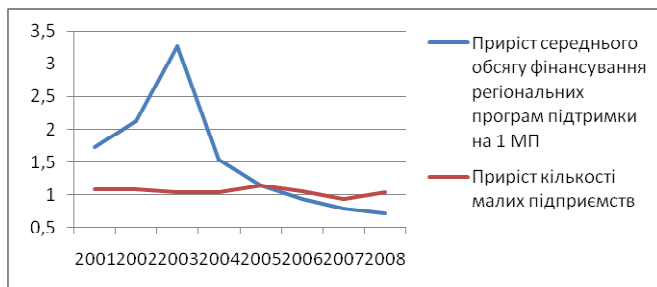


Рис. 1. Вплив рівня фінансування регіональних програм підтримки на зміну кількості малих підприємств\*

\*Укладено автором за матеріалами [10-12]

Тому для оцінки ефективності фінансово-кредитної підтримки на макrorівні слід закласти чіткі критерії. Колісник Г. М. пропонує визначати її шляхом порівняння ефективності діяльності малого підприємництва з підтримкою та без неї, і акцентує увагу на тому, що фінансово-кредитна підтримка дає досить мізерний ефект на макrorівні [4]. Це обумовлюється досить малим обсягом коштів, закладеним у бюджетах на ці заходи – на підтримку малого підприємництва в 2009 році було спрямовано 0,00004% ВВП, у США на ті ж самі цілі у 2009 році спрямовувалося 0,07% ВВП [13]. Саме тому цей вид підтримки надається тільки певному «найбільш значущому для економіки» переліку суб'єктів малого підприємництва. Також простежується незначна частка єдиного податку в структурі місцевих бюджетів протягом аналізованого періоду (єдиний податок становить близько 3% від усіх місцевих податкових надходжень) [14].

Як критерії оцінки ефективності прямої державної фінансової підтримки малого підприємництва науковці в основному використовують параметри віддачі від цих заходів на мікрорівні [1;4;10]. Проте вони не відображають сукупного ефекту, а призначаються для оцінки віддачі окремих проектів і підвищення соціально-економічної ефективності окремих підприємств. Така оцінка не є повною, оскільки існує безліч способів маніпулювання даними, використання корупційних схем розподілу коштів,

надання неповної інформації про свою діяльність та інші.

Оскільки пряма фінансова підтримка малого підприємництва спрямована на досягнення певного соціально-економічного ефекту, то можна ввести наступні критерії оцінки впливу даного виду підтримки – параметри зміни рівня податкових надходжень до бюджетів від діяльності суб'єктів малого підприємництва, а також зміни обсягів реалізованої продукції, частки певного сектору у ВВП і ВРП країни.

Досліджуючи комплексну віддачу від фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва, розрахуємо коефіцієнти кореляції між приростами середнього обсягу фінансування регіональних програм на 1 мале підприємство з приростами частки реалізованої продукції малими підприємствами у загальній структурі обсягу реалізованої продукції, та з приростами податкових надходжень до бюджетів від діяльності малих підприємств (рис. 2). Ці кореляційні коефіцієнти розраховані з використанням часових лагів, що сприятиме більш точному дослідженню залежностей.

Як видно з рис. 2., між приростами фінансування регіональних програм підтримки малого підприємництва та приростами надходжень від діяльності «спроценців» простежується взаємозв'язок з нульовим часовим лагом - коефіцієнт кореляції 0,68, з наступним часовим зниженням. Аналізуючи ж вплив

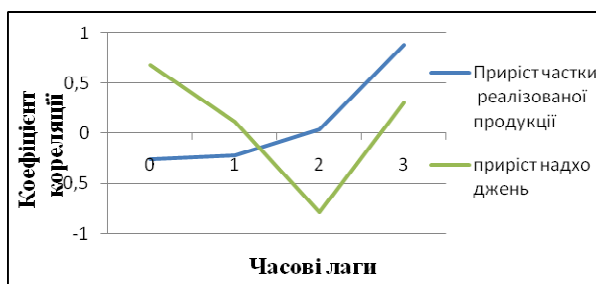


Рис. 2. Аналіз залежності між приростами фінансування регіональних програм та обсягами реалізованої продукції / надходженнями до бюджетів з часовими лагами\*

\* Розраховано автором за матеріалами [10-12]

регіональних програм на зміну обсягів реалізованої продукції малими підприємствами, можемо говорити про істотний взаємозв'язок тільки з часовим лагом у 3 роки – коефіцієнт кореляції поступально збільшується. Прямі фінансово-кредитна підтримка надається наявним підприємствам і загалом розрахована на більш швидкий соціально-економічний ефект, однак періоди реалізації проектів є досить різними, що може обумовлювати часовий лаг у 3 роки.

Відповідно до сформованих підходів, податкові пільги фахівці країн ОЕСР визначають як будь-які відхилення від стандартних умов оподаткування. Таким чином, до податкових пільг зараховують: застосування відмінних від стандартних ставок оподаткування; використання спрощеної системи оподаткування та звітності; застосування податкових знижок і вирахувань з об'єкту оподаткування, що

знижують базу оподаткування; особливі умови оподаткування зовнішньоекономічних операцій [15].

Вплив спрощеної системи оподаткування на процес розвитку малого підприємництва в окремих дослідженнях оцінюється за критеріями змін надходжень до бюджетів [16]. Однак така оцінка та аналіз є необґрунтованими, оскільки спрощена система оподаткування покликана створювати сприятливі умови для розвитку сектору, а не для наповнення дохідної частини бюджету. Це підтверджується дослідженнями, у котрих автори аналізують недоотримання бюджетних коштів від використання пільгового оподаткування [17;18]. Тому вважаємо доцільним узяти як критерій оцінки впливу підтримки у вигляді пільгового оподаткування кількісні показники розвитку сектору малого підприємництва, що поділяється окремими дослідженнями [2; 19] (рис. 3).

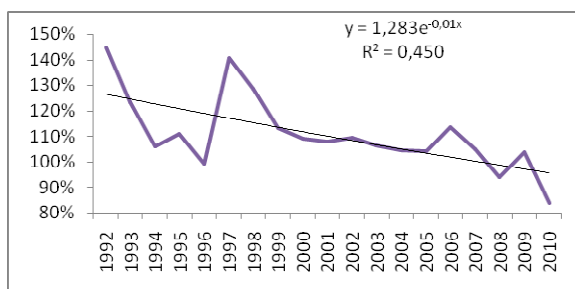


Рис. 3. Динаміка темпів зростання кількості малих підприємств в Україні порівняно з попереднім роком\*  
\*Складено автором за матеріалами [11]

Як видно з рис. 3., на початкових етапах свого виникнення малий бізнес розвивався досить стихійно, здебільшого під впливом економічної кон'юнктури і законодавчих змін. Тут спостерігається вплив системи оподаткування на кількісні зміни суб'єктів малого підприємництва, оскільки спад 1994 р. збігається зі змінами в податковому законодавстві. Однак після введення спрощеної системи оподаткування розвиток малого підприємництва набуває поступального характеру, причому сплески приросту кількості у 2006 році можна пояснити розвитком кредитування, а спад у 2008 році – наслідками фінансово-економічної кризи. При цьому поступальне зростання кількості суб'єктів малого підприємництва супроводжується одночасним зниженням середньої кількості найманих працівників на малих підприємствах, що говорить про тенденцію «подрібнення» малого підприємництва [11].

При аналізі впливу спрощеної системи оподаткування на зміну кількісних параметрів малого

підприємництва має сенс дослідити кореляційну залежність між зміною частки «спрощенців» та приростом кількості суб'єктів малого підприємництва у динаміці (рис. 4). При цьому в контексті нашого дослідження слід зазначити, що в цьому випадку часові лаги відіграють істотну роль, оскільки створення умов для розвитку сектору малого підприємництва вимагає деякого часу для вступу певних змін у силу, а також часу для адаптації діючих суб'єктів малого підприємництва до нових умов.

Як видно з рис. 4., кореляційна залежність простежується з часовим лагом від 1 до 4 років, що є прийнятним для нашого дослідження. Кореляційний взаємозв'язок спостерігається досить слабкий, проте метою дослідження було визначення критеріїв оцінки впливу спрощеної системи оподаткування на розвиток малого підприємництва, а не його емпіричного вимірювання. Враховуючи діяльність багатьох чинників (економічні, політичні, організаційні), котрі впливають на діяльність і зміну динаміки сектору

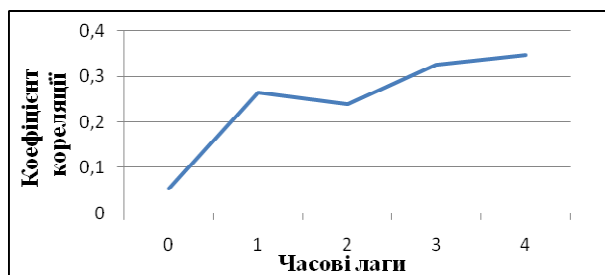


Рис. 4. Аналіз залежності між приростами частки «спрощенців» та приростами кількості малих підприємств з часовими лагами\*

\*Розраховано автором за матеріалами [10-12]

малого підприємництва, вважаємо доцільним прийняти кількісні параметри розвитку за критерії оцінки впливу введення спеціальних режимів оподаткування, а також податкових пільг.

Однак система пільгового оподаткування має низку недоліків, на яких акцентує увагу колектив авторів, котрі комплексно досліджували проблеми оподаткування в Україні [20]:

- звуження сфери застосування – висока інфляція (з 1998 року індекс споживчих цін виріс у 5,5 рази) знизила реальний допустимий показник граничного обсягу виручки більш ніж у п'ять разів;
- низька фіскальна ефективність. Унаслідок високої інфляції знижуються і реальні доходи бюджету від єдиного податку. Загалом сектор економіки, де працює 13% працездатного населення, формує лише 1,2% доходів зведеного бюджету (за даними 2009 року);
- єдиний податок для малих підприємств належить до доходів місцевих бюджетів, які враховуються при визначенні розміру міжбюджетних трансфертів.

Ці проблеми також можуть вплинути на кількісні параметри розвитку малого підприємництва, що ускладнює комплексну оцінку застосування пільгового режиму оподаткування. Також на кількісну динаміку впливає практика використання пільгового оподаткування з метою мінімізації оподаткування з боку середніх і великих підприємств.

Визначаючи ступінь оптимального співвідношення застосування прямої та непрямой фінансової підтримки малого підприємництва на основі вищевикладеного, можемо говорити про те, що ці види підтримки спрямовані на досягнення різних цілей. При цьому непряма підтримка підприємства має більш низькі витрати, аніж пряма (витрати бюджетних коштів, час на розробку і оцінку проектів, проведення конкурсів). А система пільгового оподаткування відрізняється від загальної скороченням часу, необхідного на адміністрування податків, що створює додаткові стимули для суб'єктів малого підприємництва. Тому в сучасних умовах розвитку економіки країни більш прийнятними для стимулювання розвитку малого підприємництва є використання непрямих методів підтримки.

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки:

1. Критеріями оцінки впливу прямої фінансово-кредитної підтримки на розвиток малого підприємництва доцільно вважати прирости надходжень до бюджетів від діяльності суб'єктів малого підприємництва (коефіцієнт кореляції 0,68). А параметри приросту обсягів реалізованої продукції можна використовувати лімітовано та з урахуванням часових лагів. Також на ефективність фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва впливають недостатні обсяги коштів, що виділяються з бюджетів відповідних рівнів на ці заходи.

2. Критеріями оцінки результативності застосування спеціальних режимів оподаткування доцільно вважати кількісні параметри розвитку суб'єктів малого підприємництва з певними часовими лагами, оскільки такий вид підтримки спрямований на сприяння розвитку сектору та характеризується більш тривалою віддачею.

3. У сучасних економічних умовах підтримка малого підприємництва непрямыми методами є більш доцільною, оскільки при більш низьких трансакційних витратах створює умови для розвитку всього сектору. А для більш ефективної прямої фінансової підтримки необхідно або закласти в бюджеттах більший обсяг коштів, або переорієнтувати заходи на непряме стимулювання розвитку малого підприємництва, наприклад, шляхом розширення послуг з надання банківських гарантій.

### Список літератури

1. Бережницька, У. Ефективність бюджетних програм фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва [Текст] / У. Бережницька // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №1. – С. 44-58.
2. Брижань, І. А. Реформування системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва як один із заходів державної підтримки їх розвитку [Текст] / І. А. Брижань, В. Я. Чевганова, О. О. Олійник // Економіка і регіони. – 2009. – №2. – С. 171-176.
3. Піскунова, О. В. Моделювання розвитку малого підприємства за різних форм державної фінансової підтримки [Текст] / О. В. Піскунова // Фінанси України. – 2010. – №8. – С.115-124.
4. Колісник, Г. М. Соціально-економічна ефективність підтримки малого підприємництва в Україні та світі [Текст] / Г. М. Колісник // Науковий вісник: збірник науково-технічних праць. – Львів: УкрДЛТУ, 2004. – вип. 14.4. – С. 202-211.
5. Пережест, Т. В. Оподаткування малого підприємства: державне регулювання та вплив на фінансово-економічні результати [Текст] / Т. В. Пережест, О. В. Самолюк // Держава та регіон : економіка та підприємництво. – 2009 р. – № 6. – С. 135-140.
6. Смовженко, Т. С. Державна політика сприяння розвитку підприємства [Текст] : монографія / Т. С. Смовженко. - Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. – 464 с.
7. Ляшенко, В. И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения [Текст] : монография / В. И. Ляшенко – Донецк, 2007. – 452 с
8. Варналій, З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики [Текст] / . – 3-є вид., стер. / З. С. Варналій. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2007 – 302 с.
9. Бутенко, А. І. Концептуальні засади ефективності інституціонального забезпечення підтримки промислового підприємства [Текст] / А. І. Бутенко, І. М. Сараєва. – Одеса : Вид-во ВМВ, 2008. – 117 с.
10. Офіційний сайт Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua>.
11. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Офіційний сайт Державної податкової адміністрації [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/>.
13. Прокопенко, О. В. Малі підприємства України: поточний фінансово-економічний стан [Текст] / О. В. Прокопенко, Л. Б. Криворучко // Механізм регулювання економіки. – №3 (1). – 2010. – С. 167-175.
14. Щомісячний моніторинг виконання зведеного, державного і місцевих бюджетів України станом на 01.01.2012 р.: підготовлено Групою бюджетної та фіскальної політики. – К., 2012. – 59 с.
15. Соколовська, А. М. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду [Текст] / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І.О. Луніна та ін. – К.: НДФІ, 2006. – С. 237.
16. Спроцена система оподаткування у сфері малого бізнесу: вітчизняний і зарубіжний досвід [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=351>.



- 
17. Коротун, В. І. Податки в регулюванні соціально-економічних процесів: реалії сьогодення [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.taxation.lg.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=138:2011-11-04-15-29-53&catid=45:scientific-conference](http://www.taxation.lg.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=138:2011-11-04-15-29-53&catid=45:scientific-conference).
  18. Точиліна, І.В. Вплив пільгового оподаткування інноваційної діяльності на доходи бюджету [Текст] / І. В. Точиліна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №3. - С. 227-236.
  19. Петрачкова, В.В. Влияние упрощенной системы налогообложения на развитие малого предпринимательства в Украине [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/23\\_SND\\_2008/Economics/25957.doc.htm](http://www.rusnauka.com/23_SND_2008/Economics/25957.doc.htm).
  20. Молдован, О. О. Аналітична доповідь: Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? [Текст] / О. О. Молдован, О. В. Шевченко, О. О. Єгорова. – К.: НІСД, 2010. – 80 с.

## РЕЗЮМЕ

*Остапенко Наталья*

### **Методика оценки влияния государственной финансовой поддержки на развитие малого предпринимательства**

В статье рассмотрены методические подходы к определению влияния прямой финансово-кредитной поддержки и упрощенного режима налогообложения на процесс развития сектора малого предпринимательства. Предложены и обоснованы критерии оценки различных видов государственной финансовой поддержки развития малого предпринимательства на макроуровне.

## RESUME

*Ostapenko Natalia*

### **Methods of the estimation of influence of the state financial support on development of small business**

The article considers methodical approaches to determination of the influence of direct financial and credit support and simplified tax regime on the development of small business sector. The author offers and substantiates criteria of an estimation of various kinds of the state financial support on small business development at the macro level.

*Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.*

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПРОДУКТИВНОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕКТОРУ НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ

*Розглянуто особливості використання кількох сучасних методів дослідження ефективності різних виробничих об'єктів. Обґрунтовано доцільність застосування деяких з цих методів для порівняльного аналізу ефективності окремих складників сектору нефінансових корпорацій. Проаналізовано ефективність та продуктивність трьох складників сектору нефінансових корпорацій в Україні за період 2005-2010 рр. Запропоновано можливі пояснення обрхованих у дослідженні значень ефективності.*

**Ключові слова:** система національних рахунків, сектор нефінансових корпорацій, фірма, ефективність, аналіз середовища функціонування, індекс Малмквіста, сукупна факторна продуктивність.

Питання ефективного використання виробничих ресурсів діловими одиницями посідає одне з головних місць як у мікроекономічному, так і у макроекономічному аналізі. Важливими інструментами дослідження ефективності є виробнича функція, карта ізоквант, ізокоста, система відповідних економічних показників тощо. Водночас існують певні прогалини у системному дослідженні ефективності використання факторів виробництва окремими складниками сектору нефінансових корпорацій (фірм) та створення і застосування методик порівняльного аналізу ефективності цих складників – державних нефінансових корпорацій, приватних нефінансових корпорацій, нефінансових корпорацій під іноземним контролем. Певні напрацювання, які можна використати з метою такого системного вивчення, знаходимо у працях С. Гроскопфа, Коеллі, М. Дж. Фарела та ін.

Зауважимо, що сучасні методи дослідження економічної ефективності беруть свій початок від відомої праці М. Дж. Фарела (M. J. Farrell), який у 1957 р. висунув ідею про те, що ефективність діяльності фірми складається з двох складників – технологічної та алокативної. На його думку *технологічна ефективність* фірми, досягається тоді, коли вона виробляє максимально можливий обсяг продукції за заданого рівня затрат ресурсів. З іншого боку, *алокативна ефективність* досягається фірмою у разі використання нею ресурсів у оптимальних пропорціях [7].

Наведене вище розуміння технологічної ефективності дало змогу виробити методи для оцінки відносної технологічної ефективності фірм (нефінансових корпорацій) та інших об'єктів. До останніх, зокрема, належать нефінансові корпорації, медичні та освітні заклади тощо. Спільною рисою цих методів є відбирання крайніх спостережень (найбільш технологічно ефективних виробничих одиниць) з масиви даних з метою побудови на їх основі межі виробництва. Пізніше цю межу використовують для здійснення відносної оцінки технологічної ефективності окремих досліджуваних об'єктів. Незважаючи на схожість цих методів, усіх їх можна поділити на два принципово відмінних види –

параметричні та непараметричні [9].

Найчастіше використовуваним параметричним методом оцінки технологічної ефективності є *метод стохастичного кордону*. Його суть полягає в оцінці стохастичної виробничої границі, у межах якої виробництво фірми є функцією від набору її вхідних факторів, неефективності та випадкової похибки [6, с. 46]. Використання цього методу потребує знання властивостей виробничої функції для досліджуваних фірм чи інших об'єктів, тобто параметрів перетворення вхідних факторів у готову продукцію. Для того, щоб оцінити ці параметри, потрібна вибірка з досить великою кількістю об'єктів.

Основним непараметричним граничним методом аналізу економічної ефективності є аналіз середовища функціонування. Під час досліджень за допомогою цього методу на основі даних певної вибірки об'єктів будують межу ефективності та визначають коефіцієнти ефективності для кожного об'єкта щодо цієї межі. Значення цих коефіцієнтів перебувають у діапазоні від 0 до 1. Графічно ідею АСФ можна проілюструвати на прикладі фірми, яка використовує два фактори виробництва (наприклад, працю –  $L$  і капітал –  $K$ ) для виробництва одного виду продукції –  $Y$ . На осях графіка відкладають затрати праці та капіталу на одиницю виробленої продукції ( $L/Y$ ,  $K/Y$ ) (рис. 1).

Якщо досліджуваний об'єкт, наприклад фірма, для виробництва одиниці продукції використовує комбінацію факторів виробництва (у цьому випадку праці та капіталу), яка відповідає точці  $P$ , то технологічну неефективність можна представити відрізком  $QP$ . Саме на таку величину можна пропорційно скоротити використання всіх факторів виробництва без скорочення обсягу випуску продукції. Зазвичай технологічну ефективність ( $TE$ ) компанії розраховують як відношення  $OQ/OP$ , тобто  $TE = OQ/OP$ . Досліджуваний об'єкт вважається технологічно ефективним, якщо  $TE = 1$  [6, с. 48].

Перевагою цього методу є те, що він дає змогу визначити технологічну ефективність навіть за наявності дуже малої кількості об'єктів у вибірці. Крім того, метод АСФ дозволяє використовувати різні незалежні та залежні змінні за умови, що вони певним

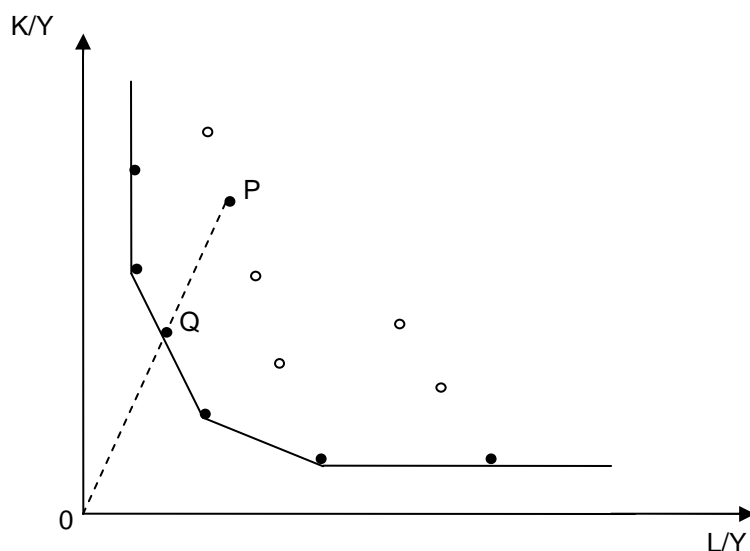


Рис. 1. Графічне зображення технологічної ефективності фірми\*

\* За даними [6]

чином характеризують як затрати ресурсів, використаних у процесі створення економічних благ, так і власне результати цієї виробничої діяльності. Завдяки цим властивостям метод АСФ є одним із найбільш популярних методів аналізу ефективності не лише виробничих фірм, а й фінансових компаній, медичних та освітніх установ тощо. Цей метод також широко використовується в макроекономічних дослідженнях. Бібліографія щодо методу АСФ лише за 1978-2001 роки налічувала понад 3 000 позицій [6, с. 47].

Згрупуємо основні показники, які характеризують виробничий процес у трьох підсекторах сектору нефінансових корпорацій за допомогою таблиці 1. Ці дані ми використаємо надалі для обрахунку ефективності за методом АСФ, а також для

дослідження динаміки продуктивності у цих підсекторах.

При обрахунку значень ефективності складників вітчизняного сектору нефінансових корпорацій за результуючу змінну візьемо показник валової доданої вартості (ВДВ), а вихідними змінними будуть споживання основного капіталу та оплата праці найманих працівників. Показник споживання основного капіталу позначає зменшення поточної вартості накопичених постійних активів, якими володіють та які використовують виробники, унаслідок фізичного їх зношення, нормального застаріння або нормальних випадкових пошкоджень за певний період. У СНР намагаються уникати вживання поняття «амортизація», який часто використовують як синонім поняття «споживання

Таблиця 1. Динаміка валової доданої вартості та затрат ресурсів у трьох підсекторах вітчизняного сектору нефінансових корпорацій, млн грн.\*

Рік	Нефінансові корпорації	Валова додана вартість	Споживання основного капіталу	Оплата праці найманих працівників
2005	державні	61173	13759	49458
	приватні	148077	19370	85976
	під іноземним контролем	47302	6377	20914
2006	державні	69651	14309	57814
	приватні	174412	23592	103556
	під іноземним контролем	67058	8386	25160
2007	державні	63437	15749	54303
	приватні	325770	40415	174723
	під іноземним контролем	24739	2814	11387
2008	державні	74126	15768	67307
	приватні	409153	51870	234960
	під іноземним контролем	39584	4223	18534
2009	державні	91089	20511	87598
	приватні	768543	59345	186618
	під іноземним контролем	71998	5683	19530
2010	державні	108827	21968	109801
	приватні	968420	61699	224797
	під іноземним контролем	91542	7129	27186

\* Складено автором на основі даних з джерел [2; 3; 4]

основного капіталу». В комерційній бухгалтерській звітності термін «амортизація» часто вживають у контексті списання історичних витрат (фактично понесених витрат у минулих періодах), тоді як в СНР споживання основного капіталу залежить від поточної вартості активу [1, 119; 10, с. 123]. Таким чином, за допомогою поняття «споживання основного капіталу»

описують затрати капіталу, яких зазнають виробники в процесі виробництва.

Для обрахунків значень ефективності кожного з трьох підсекторів, наведених у таблиці 1, за методом АСФ скористаємось програмним пакетом GAMS 23.5. На рис. 2 отримані нами результати зображено графічно.

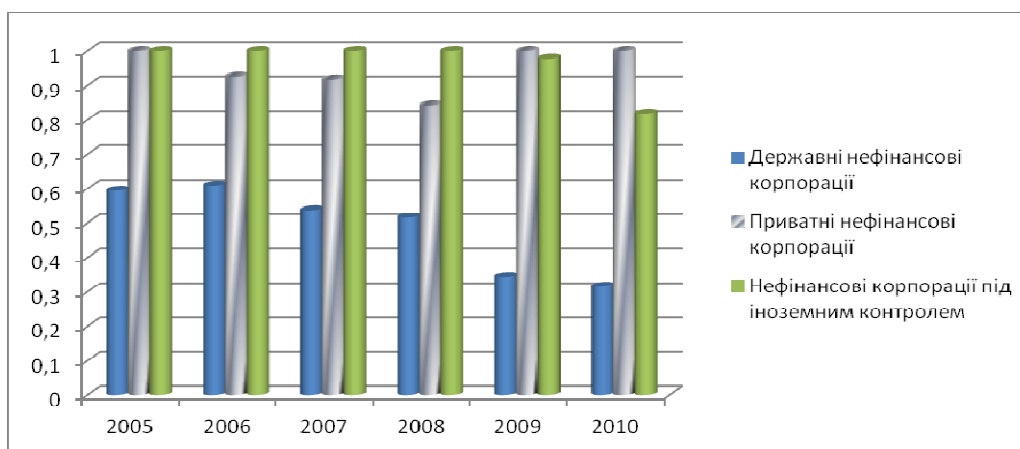


Рис. 2. Значення ефективності для відповідних підсекторів інституційного сектору нефінансових корпорацій\*

\* Обраховано автором на основі даних з джерел [2; 3; 4]

Перше, на що звернемо увагу, це стабільно низькі значення порівняльної ефективності вітчизняних державних нефінансових корпорацій. У кожному з шести проаналізованих періодів ефективність використання ресурсів цими підприємствами була суттєво нижчою, ніж у фірм, що належать до двох інших підсекторів. Більше того, починаючи з 2006 року, державні нефінансові корпорації демонструють сталу тенденцію до зниження ефективності. Це можна пояснити тим, що вони порівняно неефективно використовують капітал та працю. Отож, у цьому секторі існують технологічні можливості для значного скорочення споживання капіталу і праці та збереження при цьому попереднього обсягу виробництва товарів і послуг.

У роки, що передували світовій фінансово-економічній кризі, іноземні фірми, які працювали в Україні, використовували ресурси ефективніше, ніж вітчизняні приватні фірми, і їх відставання за цим показником з року в рік збільшувалось. Проте у 2009 році за рівнем ефективності вітчизняні приватні фірми практично зрівнялись з іноземними, а у 2010 вже вітчизняні приватні фірми були значно ефективнішими за іноземні.

Повертаючись до таблиці 1 (останній її стовпець), можемо запропонувати одне з можливих пояснень такого зростання ефективності вітчизняних приватних фірм. Ці нефінансові корпорації у кризовий 2009 рік суттєво скоротили витрати на оплату праці, іноземні нефінансові корпорації їх майже не змінили, а державні – значно збільшили (з 67307 млн. грн. у 2008 р. до 87598 млн. грн. у 2009 р.). Крім того, у перший післякризовий рік іноземні фірми майже наполовину збільшили витрати на оплату праці найманих працівників (з 19530 млн. грн. у 2009 р. до 27186 млн. грн. у 2010 р.) тоді як приватні внутрішні фірми за цим показником навіть не досягнули докризового рівня (табл. 1).

Як ми вже наголошували, відносні рівні

технологічної ефективності, відображені на рис. 2, обраховано окремо для кожного з періодів у такий спосіб, щоб значення найефективнішого сектору завжди дорівнювало 1, а менш ефективних перебувало у діапазоні від 0 до 1. Таким чином, рис. 2 свідчить лише про те, як змінювалась відносна ефективності цих трьох секторів, але не дає змогу оцінити динаміку сукупного обсягу про-дукції, що ними виробляється, спричинену змінами у загальному обсязі використовуваних ними вхід-них факторів. Інакше кажучи, цей рисунок не дає змоги оцінити зміни сукупної факторної продуктивності (СФП) кожного з цих підсекторів.

Проте зазначений зв'язок можна дослідити за допомогою індекса Малмквіста, який характеризує зміни у продуктивності певного досліджуваного об'єкта в часі. Цей індекс можна розформувати на складники, що характеризують зміни ефективності та зміни технології впродовж досліджуваного періоду [6, С. 47]. Розрахунок індексу Малмквіста на практиці здійснюють з використанням коефіцієнтів ефективності, визначених за допомогою методу АСФ. Індекс продуктивності Малквіста обраховується за такою формулою [7, С. 183]:

$$M(Y_t, X_t, Y_{t+1}, X_{t+1}) = \frac{d_t^{t+1}(Y_{t+1}, X_{t+1})}{d_t^{t+1}(Y_t, X_t)} \sqrt{\frac{d_t^t(Y_{t+1}, X_{t+1})}{d_t^t(Y_t, X_t)} \times \frac{d_t^t(Y_t, X_t)}{d_t^t(Y_t, X_t)}} \quad (1)$$

де  $M$  – значення індексу Малквіста; перший множник у правій частині рівності характеризує зміну в ефективності, другий – зміни в технології. Значення  $M$  більше, ніж 1, вказує на зростання СФП в періоді  $t+1$  порівняно з періодом  $t$ , значення  $M$ , менше за 1, навпаки, про його зниження.

Нами здійснено обрахунок значень індексу Малквіста з використанням згадуваного раніше програмного пакета. Отримані результати наведено в таблиці 2.

Для більшого унаочнення отримані значення індексу СФП Малквіста зображено на рис. 3.

Таблиця 2. Розрахунок значень індексу СФП для підсекторів сектору нефінансових корпорацій\*

		2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Державні нефінансові корпорації	Δ ефективності	1,024	0,883	0,959	0,665	0,92
	Δ технології	1,063	1,014	1,01	1,42	1,212
	Індекс СФП Малмквіста	1,088	0,896	0,968	0,944	1,115
Приватні внутрішні нефінансові корпорації	Δ ефективності	0,925	0,992	0,918	1,118	1
	Δ технології	1,047	1,099	1,058	1,632	1,126
	Індекс СФП Малмквіста	0,96	1,09	0,971	1,94	1,126
Нефінансові корпорації під іноземним контролем	Δ ефективності	1	1	1	0,978	0,836
	Δ технології	1,127	0,947	1,024	1,561	1,177
	Індекс СФП Малмквіста	1,127	0,947	1,024	1,527	0,984

\* Складено автором на основі даних [2; 3; 4]

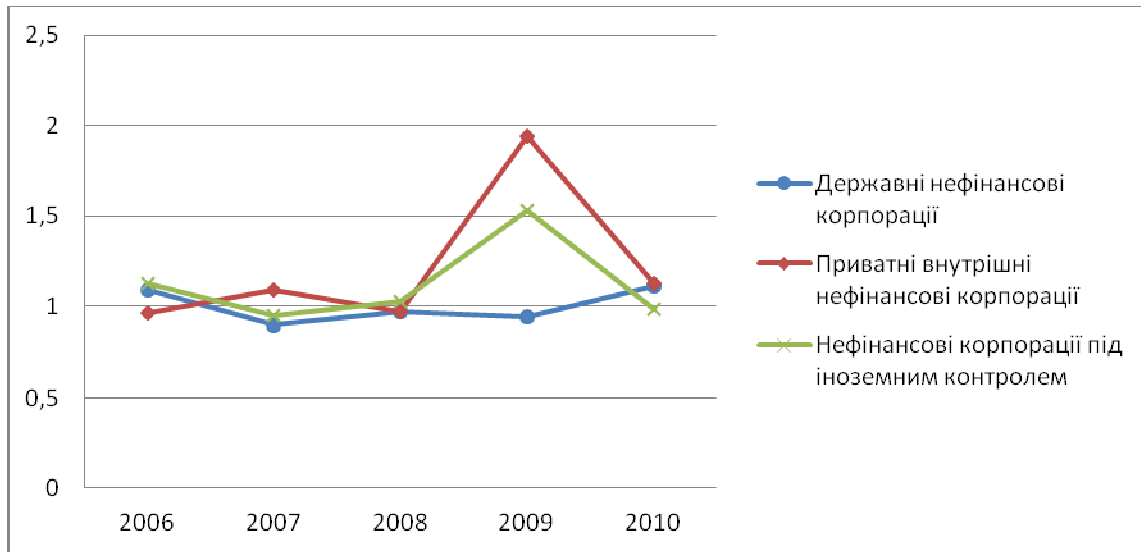


Рис. 3. Значення індексів СФП Малмквіста для різних інституційних підсекторів\*

\* Обраховано автором на основі даних [2; 3; 4]

Як бачимо з рис. 3, сукупна факторна продуктивність приватних внутрішніх фірм та фірм під іноземним контролем упродовж досліджуваного періоду змінювалась досить синхронно, а найбільше розходження відповідних значень між ними відбулось у кризовий 2009 рік. Продуктивність державних фірм за цей час майже не змінювалась. Ці результати потребують подальших досліджень.

Отже, здійснений нами аналіз показав, що, поперше, з 2006 по 2008 рр. практично не спостерігалось наближення рівня ефективності вітчизняних фірм до досягнутого рівня ефективності іноземними нефінансовими корпораціями унаслідок конкурентного тиску на перших з боку останніх. По-друге, те вирівнювання ефективності, яке відбулось у 2009 році, було наслідком, швидше за все, не покращень у використовуваних технологіях виробництва, а зменшення вітчизняними приватними фірмами фонду оплати праці. Продуктивність же державних фірм упродовж досліджуваного періоду майже не змінювалась, що й зумовило падіння їхньої відносної ефективності майже вдвічі у 2010 р. порівняно з 2005 роком (рис. 2).

### Список літератури

1. Моторин, Р. М. Система національних рахунків [Текст] : навч. посібник / Р. М. Моторин, Т. М. Моторина. – К.: КНЕУ, 2001. – 336 с.
2. Національні рахунки України за 2008 рік [Текст] : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2010.
3. Національні рахунки України за 2009 рік [Текст] : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2011.
4. Національні рахунки України за 2010 рік [Текст] : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2012.
5. Про затвердження Класифікації інституційних секторів економіки України [Текст] : наказ державного комітету статистики України від 18 квітня 2005 року N 96. – Режим доступу: [http://www.leonorm.com.ua/p/NL\\_DOC-UA/200501/Nak96.htm](http://www.leonorm.com.ua/p/NL_DOC-UA/200501/Nak96.htm)
6. Посібник з економічного регулювання природних монополій [Текст] / Міжнародний центр перспективних досліджень. – К., 2005. – Режим доступу: [http://www.icps.com.ua/files/articles/38/90/ZKH\\_regulations\\_manual.pdf](http://www.icps.com.ua/files/articles/38/90/ZKH_regulations_manual.pdf)
7. Farrell, M. J. The measurement of Productive Efficiency [Text] / M. J. Farrell // Journal of the Royal Statistics Society, A CXX, Part 3, 253-290, 1957.

---

## РЕЗЮМЕ

*Островерх Олег*

**Анализ эффективности и производительности институционального сектора нефинансовых корпораций**

Рассмотрены особенности использования некоторых современных методов исследования эффективности различных производственных объектов. Аргументировано целесообразность использования некоторых из этих методов для сравнительного анализа эффективности отдельных составляющих институционального сектора нефинансовых корпораций. Проанализирована эффективность и производительность трех составляющих этого сектора.

## RESUME

*Ostroverkh Oleh*

**Efficiency and productivity analysis of the institutional sector of non-financial corporations**

Various contemporary methods for the analysis of comparative efficiency of firms and other decision making units have been critically surveyed. The two most applicable methods for the analysis of comparative efficiency and total factor productivity of the three components of the institutional sector of "non-financial corporations" have been selected. Efficiency and total factor productivity of these three subsectors are analyzed for the period of 2005-2010. Some explanations for the obtained results are suggested.

*Стаття надійшла до редакції 26.03.2012 р.*

**ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ У ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ КРУЇЗНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

*У статті розглянуті особливості інвестиційних потоків у круїзному туризмі, проаналізовано портфель замовлень круїзних лайнерів у період 2012-2016 рр., визначено основних інвесторів, а також надано характеристики лідерам круїзного суднобудування.*

**Ключові слова:** круїзна індустрія, мегалайнери, інвестиції, круїзне суднобудування, портфель замовлень.

У круїзній індустрії сьогодні спостерігається зростання у світовому масштабі. Галузь досягла пасажирських щорічних темпів зростання 7,38% у період з 1990 – 2011 рр. У 2012 році згідно з дослідженнями експертів загальний прибуток індустрії морських і річкових круїзів сягне 34,1 млрд. дол. США. У 2010-му році на круїзних лайнерах вирушили на відпочинок близько 15 млн. туристів. Сьогодні експерти прогнозують, що у 2012 році їх кількість сягне позначки у 20 млн. осіб. Ця досить переконлива цифра дає підставу вважати, що круїзи є такою ж масштабною індустрією, як і самі лайнери, а розміри її продовжать зростати і надалі. Про це говорять і масштаби суднобудування, і заплановані презентації нових круїзних суден, а також зростання пасажиропотоку і попереднього бронювання.

Стратегія зростання була забезпечена тенденціями менш тривалих круїзів, більшою кількістю базових портів, різноманітністю нових маршрутів і нових напрямків послуг на борту та на березі, які відповідають вимогам споживачів.

Однією з основних тенденцій на світовому ринку круїзного суднобудування є постійне збільшення розмірів круїзних суден, зростаюча кількість лайнерів класу «Post-Panamax».

Середня вартість будівництва круїзного судна становить близько 450 мільйонів доларів США для середніх за розміром і до 1 мільярда доларів для великих. Ці ціни, разом з наявним статусом економіки змусили багатьох круїзних ліній утриматися від будівництва нових мегалайнерів. Усі нові круїзні судна у 2012 році і в наступні кілька років були замовлені 3-4 роки тому, коли курс долара був на відповідному рівні.

Однак характерно, що на сьогодні жодна з круїзних компаній не відмовилася від розміщених замовлень на будівництво і всі лайнери планується спустити на воду у встановлений термін.

У зв'язку з тим, що у ХХ столітті круїзна індустрія набуває рис глобальної, з одночасним розширенням зон позиціонування, а капітальні ресурси перебувають у віданні західних круїзних компаній, то основні дослідження сконцентровані на таких основних аспектах:

- прискорення зростання провізної спроможності, як одного з факторів розширення маркетингової

стратегії на основі економіки масштабу;

- вирішення проблеми нейтралізації фактора конкурентного протистояння через організацію альянсів і корпорацій судновласницьких структур.

На жаль, у вітчизняній фаховій літературі загальним проблемам круїзного бізнесу були присвячені лише роботи Петухова В.С та Пилипенко Г.П., і тільки останнім часом з'явилися публікації, присвячені теорії формування основних параметрів, насамперед Голубкова І.А [7; 8].

Загалом дані про динаміку круїзного ринку, пасажиропотоки, круїзні компанії, стан флоту та інвестиції надаються Міжнародною асоціацією круїзних компаній (CLIA), організацією Cruise Market Watch та іншими незалежними аналітиками круїзної галузі [3-6].

Метою статті є дослідження інвестиційних потоків, а також формування портфеля замовлень круїзних лайнерів у глобальній круїзній галузі.

За останні роки світовий ринок морських круїзів піддався глобалізації та розподілився між кількома міжнародними корпораціями-гігантами, які є законодавцями круїзної індустрії. Найбільша з них – круїзна корпорація «Carnival Corporation», що володіє 52% всього світового круїзного ринку. Компанія заробила майже 16 мільярдів доларів у 2011 році. За нею йде «Royal Caribbean International», якій належить 22% частки ринку і 9,2 млрд. дол. річного доходу. І третім безперечним лідером круїзного ринку є «Apollo Group» з 4 млрд. дол. річного доходу (табл. 1).

Для прикладу, вартість інвестицій у будівництво нового лайнера «Carnival» – «Carnival Magic», який бере на борт 3625 пасажирів, склала 859 000 000 доларів. А круїзний лайнер компанії «Royal Caribbean» – «Allure of the Seas», що бере на борт 5400 пасажирів – коштує 1 мільярд і 500 мільйонів доларів [3].

Поточний портфель замовлень на круїзні судна в період з 2012-2016 роки налічує 22 лайнери з приблизною пасажиромісткістю 63 680 чоловік і вартістю приблизно в 15 млрд. дол. США (табл. 2) [5; 6].

За даними таблиці 2 можна зробити висновок, що пасажирське суднобудування активно розвивається. І воно на відміну від вантажного сконцентровано на європейських базах, незважаючи на високу вартість будівництва. Головним є європейська якість.

Таблиця 1. Стан флоту основних круїзних операторів на 2011 рік

Круїзний оператор	«Carnival Corporation»	«Royal Caribbean International»
Рік заснування	1972	1968
Флот	судна - «Carnival Cruise Lines»: 23 - «Holland America Line»: 15 - «Princess Cruises»: 17 - «Costa Crociere»: 16 - «P&O Cruises»: 7 - Інші: 24	41 судно - «RCI»: 22 - «Celebrity Cruises»: 11 - «Pullmantur Cruises»: 5 - «Azamara»: 2 - «Croisiers France»: 1
Портфель замовлень на 2012-2016 рр.	10 ( 7 300 млн.\$)	4 (2 350 млн \$)

Таблиця 2. Портфель замовлень на круїзні судна 2011-2016 рр.

Круїзна компанія	Кількість суден	Кількість пасажирів	Ціна ( млн \$)	Судноверф (країна)	Сумарна пасажиро-місткість
2011 рік					
«Carnival Corporation»	4	450-3652	290-859	Італія, Німеччина	
«RCI»	1	2 850	798	Німеччина	15 088
«Disney Cruises»	1	2500	899	Німеччина	
«Ponant Cruises»	1	264	150	Італія	
2012 рік					
«Carnival Corporation»	3	2174-3690	565-738	Італія, Німеччина	
«RCI»	1	2850	768	Німеччина	
«Apollo Group»	1	1260	530	Італія	18 988
«MSC Cruises»	1	3502	742	Франція	
«Disney Cruises»	1	2500	899	Німеччина	
2013 рік					
«Carnival Corporation»	2	2192-3600	417-735	Італія, Німеччина	
«Apollo Group»	1	4000	840	Німеччина	9 790
«Utopia Cruises»	1	2013	1 100	Корея	
2014 рік					
«Carnival Corporation»	2	3 600-3700	735	Італія	
«RCI»	2	2500-4100	780	Італія, Німеччина	17 900
«Apollo Group»	1	4000	840	Німеччина	
2015 рік					
«Carnival Corporation»	2	3250 – 3611	807-1290	Італія, Японія	
«RCI»	1	4100	780	Німеччина	10 961
2016 рік					
«Carnival Corporation»	1	3250	1290	Японія	3 250

Як відомо, на ринку світового круїзного суднобудування гравців небагато. Провідні круїзні оператори, як правило, працюють з партнерами, перевіреними роками. Так лідерами круїзного суднобудування сьогодні є: «Fincantieri», «Meyer Werft», «STX Europe», до якої належать «Chantiers de l'Atlantique» і «STX Finland Oy».

«Fincantieri» – це італійська судноверф, а точніше, об'єднання верфей, формує сьогодні одну з найбільш значущих суднобудівних компаній світу. Найвідоміші круїзні верфі «Fincantieri» розташовуються в Генуї. Також до складу «Fincantieri» входять верфі в Анконі,

Венеції, Палермо, Монфанконе.

У круїзній індустрії у «Fincantieri» – один з найбільш значних списків замовників. Залежно від того, з якими замовниками працює те чи інше підприємство, судна, що будуються, розрізняються параметрами. Так для «Fincantieri» головний замовник – «Carnival», що будує на італійських верфях серію «Post-Panamax». Велика частина флотилії цього найбільшого круїзного оператора побудована саме в Італії, на верфях компанії. Також серед замовників «Fincantieri» такі відомі компанії, як «Costa», «Disney», «Holland America Line», «Princess Cruises», «P & O»,



поромні оператори «Tallink» і «Tirrenia». На верфях «Fincantieri» були побудовані одні з найвідоміших кораблів, у тому числі «Queen Elizabeth» та «Queen Victoria». Тут же створювався і сумнозвісний лайнер «Costa Concordia».

Річний оборот «Fincantieri» за даними за 2011 рік перевищує 3 млрд. євро. Чистий прибуток компанії склав 13 мільйонів євро.

З початку 1990-х рр. компанія посідає близько половини від ринку всіх нових круїзних лайнерів. За останні 20 років на верфях компанії було побудовано понад 60 круїзних суден.

«Meyer Werft» – ще один гігант європейського суднобудування, розташований в місті Папенбург (Німеччина). Сьогодні він є однією з найвпливовіших суднобудівних компаній у круїзній індустрії. Свої замовлення на «Meyer Werft» розміщують найбільші круїзні оператори світу: «Royal Caribbean Cruises», «Norwegian Cruise Lines», «Disney».

«STX Finland Oy» – відразу три верфі Фінляндії, які розташовані в Хельсінкі, Турку і Раума, об'єднані в єдиний суднобудівний центр. У «STX Finland Oy» відповідають за створення таких мегалайнерів, як один з найбільших круїзних кораблів «Allure of the Seas».

«Chantiers de l'Atlantique» – розташована в Сен-Назер (Франція) гігантська верф, знаменита легендарними суднами. Тут будувалися лайнери «Queen Mary 2» для «Cunard Lines» і «Freedom of the Seas» для «Royal Caribbean International».

«T. Mariotti» – ще одна італійська судноверф, розташована в Генуї. Тутешні доки отримали всесвітню популярність через будівництво лайнерів для таких круїзних компаній, як «Seabourn Cruise Line» і «Costa Cruises» [2; 6].

Що стосується азіатського ринку круїзного суднобудування, то тут компанія «Samsung Heavy Industries» відкриває нові можливості для корейських суднобудівників, завершуючи тривале лідерство на ринку будівництва круїзних суден європейськими суднобудівниками - компанія освоює ринок споруди круїзних суден-готелів.

Після укладення 30 листопада 2009 контракту на суму в 1,1 млрд. дол. компанія «Samsung Heavy Industries» стала одноосібним підрядником на будівництво круїзного судна для компанії «Utopia», американського власника і оператора круїзних судів. Представники компанії «Samsung Heavy Industries» заявили, що вона стане першою корейською компанією, яка, проникла на ринок будівництва круїзних суден, який міцно посідали європейські суднобудівні компанії.

Круїзним судном, контракт на будівництво якого отримала компанія «Samsung Heavy Industries», є судно-готель нового типу, що поєднує в собі передові суднобудівні та архітектурні технології. На відміну від звичайних круїзних суден, що використовуються для короткострокових подорожей, в середньому на десять днів, на судно-готель каюти продаються на тривалий термін і клієнти можуть їх використовувати для відпочинку як замські будинки.

Лайнер буде переданий клієнту у 2013 р. після визначення детальних специфікацій у ході розробки проекту [4; 9].

Також німецька круїзна компанія «AIDA Cruises» замовила будівництво 2 кораблів на верфях «Mitsubishi Heavy Industries» у Японії, які будуть

спущені на воду у 2015 і 2016 роках. Судна, пасажиромісткістю 3250 чоловік кожне, будуть найбільшими лайнерами, побудованими для швидкозростаючого круїзного ринку Німеччини.

Проте реакцією на будівництво суден компанією «AIDA Cruises» у Японії був протест європейських суднобудівників, особливо «Fincantieri» і «STX» Фінляндії, які прагнуть заповнити свої портфелі замовлень і надлишкові виробничі потужності знову. Передумовою для протесту стало те, що вартість причалу для нових суден «AIDA» складає € 140 000. У той час, як вартість останнього замовлення, розміщеного в той же час круїзної компанією «Costa», склала € 150 000 за причал для судна валовою місткістю 132 500 тонн, пасажиромісткістю 3700 чоловік, суднобудівної компанії «Fincantieri» [5].

Процес будівництва корабля вимагає численних комплексних досліджень та випробувань. Архітектори круїзного корабля аналізують і надають рішення для забезпечення вимог морської і суднобудівної галузі, подавши базовий і детальний проекти, дизайни суднового обладнання та робочих креслень для суднобудівної компанії. Дизайнерська фірма також надає інженерам послуги з аналізу, моделювання, діагностики та інші дані, використовуючи новітні CAE (Computer Aided Engineering) технології.

Фактично будівля круїзного судна триває від 2 до 3 років (розробка планів, як правило, починається на рік раніше). Корпус корабля розробляється на верфі, а інтер'єри і загальний вигляд – архітекторами.

Для будівництва круїзних лайнерів нового покоління постійно ведуться інноваційні розробки. Однією з найважливіших проблем, у галузі якої постійно ведуться дослідження, стає вплив суден на навколишнє середовище. Круїзні компанії постійно інвестують кошти в оновлення свого флоту, в удосконалення технологій і процесів, тренінги офіцерського і командного складу [1].

Одна з найбільш значущих особливостей сучасного круїзного ринку – це поява одного за іншим кораблів-гігантів.

Близько 52% світового круїзного ринку належить американському холдингу «Carnival», в який входять десять брендів. Друге місце займає американська компанія «Royal Caribbean», якій належить 22% ринку.

Аналізуючи наведені в статті дані, можна зробити висновок, що портфель замовлень у період 2012-2016 рр. забезпечує стійкість розширення круїзної індустрії. При цьому посилюється концентрація потенціалу: 14 замовлень – це замовлення корпорацій «Carnival» та «Royal Caribbean», 3 замовлення припадають на «Apollo Group», а всі інші на окремі круїзні компанії.

На жаль, в Україні не залишилося власного морського круїзного флоту.

Експерти ринку вважають, що останній може з'явитися в Україні не раніше ніж через 10-15 років, і комплектуватися він буде, швидше за все, лайнерами, купленими на вторинному ринку або зафрахтованими. Однак при цьому вітчизняні круїзні компанії та туроператори повинні забезпечити завантаження судна хоча б на 60%. У іншому випадку бізнес буде нерентабельним. Проте досягти такого рівня завантаження, залучаючи тільки українських і російських туристів, буде проблематично навіть через десятиліття. Тому більшість експертів дотримуються думки, що зростання ринку в найближчі три-чотири роки складе 10-15% на рік, що відповідає

### **Список літератури**

1. *Christine B. N. Chin. Cruising in the Global Economy: Profits, Pleasure and Work at Sea. 2008. – Ashgate. 198 p.*
2. *Vogel, M. The Business and Management of Ocean Cruises / Michael Vogel, Alexis Papathanassis, Ben Wolber ;CABI 2011, 224 p.*
3. *An overview of Cruise market and industry // CLIA. – November 2010. – p368-377.*
4. *Cruise and shipbuilding industries in China and Korea // Finpro China and Korea. – November 2009. – P. 2-9.*
5. *Cruise industry on slow speed // Lloyd's shipping economist. – March 2011. – P. 2-10.*
6. *Cruise ships on order //Amem Communication. – December 2011. – 8 p.*
7. *Голубкова И. А. Экономические проблемы развития круизного судоходства / И. А. Голубкова // Вісник економіки транспорту і промисловості : збірник науково-практичних статей, Вип. 27. – Харків, УкрДАЗТ, 2009. - С. 49-48.*
8. *Голубкова, И. А. Факторы и закономерности структуризации глобального круизного рынка / И.А.Голубкова // Вісник економіки транспорту і промисловості : збір. науково-практичних статей, Вип.. 31. – Харків, УкрДАЗТ, 2010. – С. 75-78.*
9. *Компания Samsung Heavy Industries начинает строительство круизных судов в Корее // Зарубежное судостроение. – 2010. – №2. – С.4-5.*
10. *Круизные суда: портфель заказов все толще / М. Шевченко // Порты Украины. –2008. - №4. – С.15-18.*

### **РЕЗЮМЕ**

**Пересыпкина Наталия**

#### **Особенности анализа инвестиционных потоков в глобальном рынке круизных технологий**

В статье рассмотрены особенности инвестиционных потоков в круизном туризме, проанализирован портфель заказов на круизных лайнеров в период 2012-2016рр, определены основные инвесторы, а также предоставлены характеристики лидеров круизного судостроения.

### **RESUME**

**Peresyapkina Natalia**

#### **Features of analysis of investment flows in the global market of cruise technologies**

The article describes the features of investment flows in cruise tourism. Orders for cruise ships in the period of 2012-2016 are analysed. There have been identified the main investors. The leaders of cruise shipbuilding are characterized.

*Стаття надійшла до редакції 30.03.2012 р.*

## СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗМІСТУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

*У статті висвітлюються питання обґрунтування змісту оплати праці та заробітної плати в трансформаційній економіці. Автором запропоновано підходи до визначення двох ознак, за якими можна розділяти складові оплати праці.*

**Ключові слова:** оплата праці, заробітна плата, доходи, трансакційні витрати, додаткові витрати, природа доходів, сукупні витрати, трудовий процес, відтворення робочої сили.

Оплата праці – одна з найважливіших складових ринкових перетворень в економіці України. Самою своєю суттю, спрямованістю і соціальними наслідками вона безпосередньо зачіпає глибинні інтереси усього населення. Тому для економічної теорії дуже важливо виявити теоретичні і прикладні аспекти створення науково обґрунтованої, стабільної системи оплати праці, яка б відповідала вимогам сучасного розвитку суспільства.

Методологічні, методичні та практичні питання багатоаспектної проблеми оплати праці в умовах трансформаційного періоду були предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних економістів. У їх розробку значний вклад внесли такі українські вчені, зокрема: Д. П. Богиня [5], Ю. К. Зайцев [3-4], А. М. Колот [2; 7], Г. Т. Куліков [2; 5-6], В. Д. Лагутін [10], О. М. Поплавська [2] та багато інших.

Їх фаховий доробок охоплює широке коло питань зазначеної проблеми, однак динаміка змін в економіці України, вимоги, зумовлені суттєвими недоліками в розподілі національного доходу, в організації оплати найманої праці, подальша трансформація соціально-економічних відносин, певне загострення соціальних відносин вимагає проведення подальших досліджень з метою вироблення напрямів і заходів щодо суттєвого удосконалення механізму оплати праці та адаптації його до вимог нового етапу трансформації соціально – економічного ладу в Україні.

Мета статті – розкрити зміст основних економічних категорій: оплати праці і заробітної плати в трансформаційній економіці.

У сучасній економіці заробітну плату необхідно розуміти як неповну оплату праці у тому аспекті, що підприємець на найманого працівника витрачає більше, ніж нараховує. Так підприємець оплачує внески на соціальне страхування, на пенсійне забезпечення, на відшкодування професійних травм, на інші витрати на користь найманого персоналу. Тому цей чинник є тим, що примушує вивчати категорію «оплата праці», щоб глибше і повніше зрозуміти відносини капіталіста і робітника, держави. Оплата праці – це не тільки та сума, що виплачена роботодавцем за виконану роботу, тобто не єдине джерело засобів на відтворення робочої сили, а й інші джерела відшкодування вартості робочої сили (соціальні фонди підприємства, суспільні фонди споживання, соціальні виплати, що фінансуються

загальнодержавними фондами). Тобто заробітна плата не є для працівника єдиною формою доходу, а є і інші його форми, які у свою чергу утворюють національний дохід. Але з цього національного доходу перерозподіляються різні види дотацій (допомоги по безробіттю, пенсійні виплати, сімейні допомоги тощо).

Стосовно суті заробітної плати та оплати праці як економічних категорій існує слушна думка Т. Н. Долініної, яка теж поділяє ці дві категорії тільки з позиції функцій заробітної плати і функцій оплати праці. На думку дослідниці, під оплатою праці слід розуміти процес визначення грошової оцінки виконаної працівником роботи (або роботи, яка могла б бути виконана за визначений час) з наступним нарахуванням і виплатою заробітної плати відповідно до цієї оцінки. Заробітна ж плата становить величину винагороди за працю і є результатом цього ж процесу. Звідси випливає, що оплата праці як процес і заробітна плата як результат виконують різні функції. При цьому функції оплати праці первинні відносно функцій заробітної плати, оскільки виконання оплатою праці своїх функцій забезпечує оптимальний для існуючих умов функціонування економіки (організації) рівня оплати праці, що є передумовою ефективної реалізації функцій заробітної плати. Таким чином, зауважує вчений, оплата праці виконує як економічні, так і соціальні функції, реалізація яких здійснюється на різних рівнях. Існує три рівні реалізації функцій оплати праці: макроекономічний рівень (рівень національної економіки), мікроекономічний рівень (рівень організації), рівень індивіда. Відповідно кожному рівню реалізації відповідає певний набір функцій [1, с. 157].

На наш погляд оплата праці містить такі складові:

- заробітну плату, що становить ставку за оренду праці найманого персоналу;
- винагороди працівника (премії, надбавки, виплати, безкоштовний одяг, спец- харчування, натуральна оплата, компенсація за житло, вартість профнавчання; вартість соціальних послуг; податки, розцінювані роботодавцем як витрати на утримання робочої сили;
- вихідна допомога, виплата під час припинення трудового договору, чисті соціальні виплати держави або роботодавця в межах соціального забезпечення, чисті поточні соціальні виплати за

рахунок держави, внески роботодавця у фонди соціального забезпечення, пенсійні та аналогічні фонди.

- незарплатні витрати підприємця на робочу силу.

При встановленні вартості робочої сили доцільно порівнювати її розрахункове значення за фізіологічними і соціальними критеріями із фактичними витратами, що включають усі платежі, виплачені роботодавцем по заробітній платі і компенсаційним виплатам, передбаченим колективним договором.

Заробітна плата – це і витрати, і дохід. Все залежить від того, з якого боку до цього питання підійти: того, хто виплачує (підприємець), чи того, хто отримує (працівник).

1. Заробітна плата, яка розглядається в якості витрат підприємця на робочу силу, містить:

- заробітну плату за виробіток або пряму заробітну плату, яку доповнюють премії і оплати натурою індивідуального і колективного характеру, які надаються регулярно;
- відпускні, що оплачують святкові дні і особливі винагороди (річні премії);
- податки, які прямо пов'язані з наймом робочої сили (у Франції підприємець вносить обумовлений податковий внесок у 5% від зарплати);
- соціальні внески, які набувають форми податку (британські підприємства вносять податок, який не має прямого взаємозв'язку з заробітною платою, на фінансування сімейних допомог і державної служби охорони здоров'я);
- соціальні витрати, добровільно сплачувані підприємствами;
- витрати підприємств на житло і на професійну підготовку свого персоналу (у Франції відповідно до прийнятого у серпні 1953 р. декрету підприємець, який використовує на підприємстві більше десяти працівників, повинен внести на ці цілі не менше 1 % від загальної суми заробітної плати);
- оплати натурою індивідуального характеру (надання деяких продуктів безкоштовно або за зниженими цінами) і колективного характеру (утримання ідалень, медичних служб, спортивних споруд, таборів літнього відпочинку і т. д.).

2. Заробітна плата, яка розглядається в якості доходу працівника або його чистого заробітку, включає:

- пряму заробітну плату;
- соціальну заробітну плату;
- виплати на відкладену заробітну плату (внески в пенсійний фонд або фонд соціального страхування);
- засоби на оплату прямих податків, якими оподатковуються особи найманої праці.

Тому, на нашу думку, заробітна плата і оплата праці є різними економічними категоріями. І не слід ці терміни використовувати як синоніми, тому що в них закладено різну суть.

При цьому важливо виділяти дві принципово різні класифікаційні ознаки, за якими можуть поділятися такі доходи. Перша ознака за природою організаційна. У ній втілено спосіб встановлення залежності між параметрами трудового процесу (його тривалістю, умовами, результативністю) і умовами відтворення

робочої сили (способами задоволення життєвих потреб працівника, властивих певному суспільству) з одного боку, а з іншого – розмірами його доходів. Розміри заробітної плати залежать від параметрів трудового процесу і його результатів. Розміри інших складових оплати праці – від умов відтворення робочої сили. Так заробітна плата за організаційною ознакою відрізняється тим, що розміри цієї складової доходів найманих працівників визначаються залежно від параметрів трудового процесу, а не відтворення здатності до праці. На відміну від заробітної плати, розміри інших складових оплати праці залежать від умов відтворення робочої сили. Витрати на професійне навчання працівників виражають необхідне ресурсне забезпечення процесів одержання необхідної для виконання певних трудових функцій кваліфікації – тобто від параметрів відтворення здатності до праці, а не власне самого процесу праці.

Зміни в структурі розподілу сукупних витрат на оплату праці відбивають суто організаційні аспекти, практично не зачіпаючи соціально-економічні відносини між найманим працівником і роботодавцем – зростання розмірів тієї частки, що прив'язана до параметрів трудових процесів (заробітної плати), означає зменшення тих елементів, що прив'язані до умов відтворення особистісного ресурсу, тобто загальна сума витрат на оплату праці залишається незмінною. Такі процеси (рух загальної суми витрат на оплату праці між її складовими, виділеними за організаційною ознакою) можуть відображатись моделями «гри з нульовою сумою», коли весь приріст розмірів одних елементів означає відповідне скорочення розмірів інших і навпаки.

Для визначення закономірностей розподілу загальної суми витрат роботодавця між складовими оплати праці, виділеними за організаційною ознакою нам здається найбільш прийнятною теорія трансакційних витрат, основи якої закладені в роботах Р. Коуза [8]. Інструментарій цієї теорії, зокрема класифікація витрат на трансформаційні (пов'язані власне із перетворенням ресурсів на продукти) і трансакційні (витрати на підготовку прийняття рішень і надання їм легітимності в господарському середовищі певного суспільства), дозволяє розглядати пропорції розподілу сукупних витрат роботодавця на оплату праці як такі, що підпорядковані мінімізації трансакційних витрат.

Друга ознака, за якою можна розділяти складові оплати праці й позиціювати в ній заробітну плату, – соціально-економічна. Вона пов'язана з тим, що, як підкреслював Дж. Б. Кларк, наймані працівники одержують доходи не лише від праці, а також тією мірою, якою володіють власністю, – від власності, а тією мірою, якою залучені до виконання функцій підприємця (несуть тягар ризику, виступають рушійною силою впровадження інновацій, залучені до прийняття рішень щодо вибору оптимальної комбінації виробничих ресурсів для задоволення певної потреби), – і підприємницький прибуток [9]. У цьому сенсі до складу оплати праці входить не лише заробітна плата (як відображення доходів від праці, розміри яких закономірно тяжіють до граничної продуктивності цього ресурсу), а й доходи від власності (наприклад бонуси та заохочення, що виплачуються за рахунок прибутку підприємства) та за виконання підприємницьких функцій (участь у доходах від реалізації інноваційних проектів,

заохочення за рахунок економії витрат на матеріальні і енергетичні ресурси внаслідок запровадження ініційованих найманим працівником заходів щодо підвищення організаційно-технічного рівня виробництва). Така класифікація складових оплати праці більш важлива, ніж розглянута вище організаційна ознака, бо відображає різну природу доходів, що формують рівень життя найманого працівника. Саме через зміни цієї структури оплати праці значною мірою виявляються закономірності трансформації відносин найманої праці в умовах становлення постіндустріальної економіки. Зокрема, інтелектуалізація праці передбачає розмивання меж між функціями найманого працівника і підприємця (що знаходить відображення, зокрема, в становленні соціальної групи менеджерів, які інтегрують риси як найманих працівників, так і підприємців, у поширенні партнерства для закріплення провідних фахівців за певною організацією тощо) та долучення найманих працівників як до розподілу підприємницького прибутку, так і до розподілу тягаря підприємницького ризику. Тому, досліджуючи трансформацію оплати праці в умовах становлення постсоціалістичної економіки, ми виходимо з первинності соціально-економічного аспекту, що виражає закономірності трансформації економічної системи і дозволяє виявити важливі риси моделі трансформації постсоціалістичної економіки. Але й розуміння закономірностей розподілу витрат роботодавця між зарплатою і не зарплатними складовими оплати праці є важливим для визначення джерел резервів поліпшення якості відтворення здатності до праці й збільшення ефективності використання ресурсів, що спрямовуються бізнесовими структурами на вирішення соціальних проблем найманих працівників.

Узагальнюючи результати дослідження співвідношення категорій «оплата праці» й «заробітна плата», виділимо такі важливі для досягнення цілей цієї роботи положення.

По-перше, структура оплати праці може виділятися за двома ознаками: організаційною і соціально-економічною. Організаційна передбачає, що складові оплати праці виділяються залежно від того, до яких показників прив'язується розмір відповідної складової. Соціально-економічна ознака виділяє складові оплати праці залежно від природи доходів, що одержують наймані працівники, відповідно, передбачає розподіл оплати праці на елементи, розміри яких визначаються різними закономірностями, а пропорції, в яких вони входять до складу доходів найманих працівників, виражають особливості їх соціального статусу й суспільної моделі відтворення здатності до праці.

По-друге, за організаційним підходом, заробітна плата вирізняється тим, що її розміри залежать від параметрів процесу праці і його результатів, а розміри інших складових – від умов відтворення здатності до праці. В такому разі природа складових оплати праці однакова, всі вони залишаються елементом витрат роботодавця на залучення ресурсу праці і загальна їх сума визначається взаємодією ціни попиту і ціни пропозиції праці на відповідному ринку й в умовах конкурентного ринку як праці, так і робочих місць тяжіє до граничної продуктивності ресурсу праці. Тоді додаткові витрати роботодавця на одну складову оплати праці означають зменшення витрат за іншою і навпаки. Пояснення закономірностей вибору

пропорцій розподілу загальної суми витрат між заробітною платою й іншими елементами оплати праці вимагає врахування трансакційних витрат: використання можливостей фірми для організації колективного доступу працівників до благ, необхідних для накопичення людського капіталу, дозволяє до певної межі зменшувати трансакційні витрати при заміні низки індивідуальних контрактів (відповідно, витрат на їх підготовку й укладання) єдиним контрактом, умови якого поширюватимуться на всіх представників трудового колективу. При цьому формальний принцип досягнення оптимальних пропорцій розподілу загальних витрат роботодавця на оплату праці між заробітною платою й іншими складовими формулюється за допомогою граничних величин: рівність приросту віддачі (прибутку), одержуваного внаслідок витрачання додаткової грошової одиниці на заробітну плату і на інші складові оплати праці, з урахуванням витрат і втрат, зумовлених підготовкою угод і укладанням контрактів.

По-третє, доцільність зростання питомої ваги інших (незарплатних) складових оплати праці, виділених за організаційною ознакою (їх розміри прив'язані до параметрів відтворення здатності до праці, а не до параметрів трудових процесів), зростає за умови перерозподілу частини витрат роботодавця на забезпечення колективного доступу найманих працівників підприємства до благ, в першу чергу таких, як освіта, медичні послуги, соціальне страхування, щодо яких виграш щодо скорочення трансакційних витрат від заміщення низки індивідуальних контрактів єдиним колективним буде значним і механізм колективного доступу до благ суттєво перевершує результати функціонування механізму індивідуального до них доступу.

По-четверте, за соціально-економічним аспектом, поділ оплати праці на складові передбачає виділення різних за природою факторних доходів (саме такий розподіл Дж. Б. Кларк називав «функціональним»). Тоді структура оплати праці відображає специфіку рис соціального статусу найманого працівника, міру долучення останніх до розподілу прибутків від власності, а також до розподілу тягаря ризику і доходів від підприємницької функції.

### Список літератури

1. Долинина, Н. Суцність заробітної плати: функціональний підхід / Н. Долинина // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації 4(43) 2010 Частина I. Серія : економічні науки. – Полтава, 2010. – С.156-159.
2. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) : [монографія] / А. М. Колот, Г. Т. Куліков, О. М. Поплавська [та ін.]; за заг. ред. А. М. Колота, Г. Т. Кулікова. – К.: КНЕУ, 2008. – 274 с.
3. Зайцев, Ю. Умови відновлення мотиваційної природи заробітної плати в перехідній економіці України / Ю. К. Зайцев // Економіка України. – 2002. – №8. – С.45-50.
4. Зайцев, Ю. К. Соціалізація економіки України та система трансформація суспільства: методологія і практика: [монографія] / Ю. К. Зайцев. – К.: КНУ, 2002. – 188 с.
5. Конкуреноспроможність робочої сили в системі соціально-трудова відносин: [монографія] / Д. П. Богиня, Г. Т. Куліков, Л. С. Лісогор та ін./ НАН України, Інститут економіки. відп. ред. Д. П. Богиня. – Київ, 2003. – 214 с.
6. Куліков, Г. Т. Заробітна плата у сучасний кризовий період / Г. Т. Куліков // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації. – 4(43). – 2010. –

---

Частина 1. – Серія Економічні науки. – Полтава, 2010. – С.110-114.

7. Колот, А. М. Соціально-трудова відносина: теорія і практика регулювання: [монографія] / А. М. Колот.-2 – ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2008. –230 с.
8. Коуз, Р. Г. Природа фірми / Вехи економічної думки: В 3 т. / І. В. Алешина (ред.), В. М. Гальперин (сост. и общ.ред.). – СПб. : Экономическая школа, 2000. – (Библиотека «Экономической школы»; Вып. 27). Т. 2 : Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – 534 с.
9. Бейтс, К. Дж. Распределение богатства / Кларк Дж. Бейтс, Ассоциация российских вузов / Д. Страшунский (пер.), А. Бесчинский (пер.). — М. : Гелиос АРВ, 2000. – 367с.
10. Лагутін, В. Д. Оплата труда в рыночной экономике: [монографія] / В. Д. Лагутін. – Луцк, 1992. – 140 с.

## РЕЗЮМЕ

**Поворознюк Інна**

### **Современные теоретические подходы к сущности оплаты труда и заработной платы в трансформационной экономике**

В статье рассмотрены вопросы обоснования содержания оплаты труда и заработной платы в трансформационной экономике. Автором предложено выделять два признака структуры оплаты труда, а именно: организационный и социально-экономический.

## RESUME

**Povorozniuk Inna**

### **Modern theoretical approaches of the content of remuneration and salaries in transformation economy.**

This article is about the content of remuneration and salaries in transformation economy. The author gives two signs structuring remuneration, namely, organizational and socio-economic.

*Стаття надійшла до редакції 09.03.2012 р.*

Володимир ПОЛУЯНОВ

доктор економічних наук, професор кафедри економіки і фінансів,  
Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «ДонНТУ»

Марина ГОЛОВЧАНСЬКА

аспірантка,  
Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «ДонНТУ»

## УКРАЇНА ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ: ПОРІВНЯННЯ ЖИТЛОВИХ УМОВ

*У статті досліджено показники забезпеченості населення в Україні та ЄС житлом та послугами з його утримання; визначено частку витрат на житло та його утримання в загальних витратах домогосподарств, основні форми власності для житлового фонду України та ЄС; сформульовано пріоритетні напрямки розвитку житлового господарства України.*

**Ключові слова:** житловий фонд, житло та послуги з утримання житла, структура витрат домогосподарств, форми власності.

Наявність якісних житлових умов населення – запорука сталого соціально-економічного розвитку суспільства. При задоволенні первинних потреб людини (в харчуванні, наявності житла) зростає продуктивність праці, покращується демографічна ситуація тощо. Питання щодо забезпеченості житловими умовами та їх вартості в Україні знаходиться на перетині низки проблем: необхідності реформ у житлово-комунальному господарстві, загальної економічної та політичної нестабільності, демографічної кризи, що поглиблюється. Крім того, порівняння якості життя в Україні та країнах Європейського союзу набуває актуальності з огляду на інтеграційну спрямованість України до Європейської спільноти. Аналіз житлових умов та їх вартості дозволяє виявити найбільш пріоритетні проблеми в житловому господарстві та визначити перші кроки до їх вирішення.

Питання, присвячені розвитку житлового будівництва в Україні та покращення якості житлових умов населення, розглядаються в працях науковців Ю. М. Манцевича, Г. В. Разумової, Т. М. Завори [1-3]. Однак проблема комплексного дослідження житлових умов в Україні порівняно з ЄС та іншими країнами залишається актуальною.

Метою статті є аналіз житлових умов в Україні, зіставлення основних показників з відповідними показниками в країнах ЄС, визначення пріоритетних напрямків покращення житлових умов з огляду на інтеграційні процеси.

Наявність нормальних житлових умов завжди була першочерговою потребою людини. Житло забезпечує охорону людей від зовнішніх несприятливих атмосферних умов; сприяє вирішенню демографічного питання, зміцненню здоров'я, підвищенню рівня освіти населення, дає можливість користуватися комунальними послугами і сучасними побутовими приладами та обладнанням, що полегшують домашню працю і т. ін. Наявність житлових умов, що відповідають сучасним вимогам, забезпечуючи виконання вищезазначених соціальних функцій, створює засади для розвитку виробничих сил

суспільства, зокрема сприяє:

- закріпленню кадрів на конкретному підприємстві (в регіоні) або їх залученню на підприємство (в регіоні);
- підвищенню кваліфікації працівників, що у свою чергу підвищує конкурентну спроможність продукції і забезпечує підвищення доходів та рівня зайнятості;
- зростанню продуктивності праці; відтворенню робочої сили і т. ін.

Особливий соціальний статус, який має житло в житті суспільства, а відповідно - і діяльність житлово-експлуатаційних організацій, тісно пов'язані з економічними чинниками, які впливають на розвиток продуктивних сил країни (зростання суспільної продуктивності праці; збільшення обсягів випущеної продукції та наданих послуг; зниження рівня безробіття і стабілізація економіки загалом) [4].

Показники забезпеченості населення житлом в Україні за 2005-2010 рр. подано в табл. 1. Частка житлового фонду на 1 людину поступово збільшується, що є позитивною тенденцією. Але слід зазначити, що зростання цього показника зумовлене не лише зростанням обсягів житлового будівництва в країні, а й зменшенням чисельності населення.

Результати порівняльного аналізу показників України та частково країн ЄС-27 зображено на рис. 1.

У країнах Європейського Союзу існують доволі великі розбіжності між мінімальною та максимальною забезпеченістю житлом на 1 людину. Країни, що нещодавно стали членами ЄС, мають значно нижчі показники, ніж їх попередники.

Оскільки наявність житла не дає гарантії його якості, необхідно розглянути показники забезпеченості населення послугами з його утримання. Дані щодо динаміки забезпеченості населення України послугами з утримання житла в 2000-2010 рр. у перерізі міської та сільської місцевості наведено в табл. 2.

В Україні забезпечення населення послугами з утримання житла значною мірою відрізняється залежно від типу поселення – міста чи села. Тенденція

Таблиця 1. Житловий фонд на 1 людину в Україні в 2005-2010 рр.\*

Рік	Житловий фонд на 1 людину, м <sup>2</sup>
2005	22,0
2006	22,2
2007	22,5
2008	22,8
2009	23,0
2010	23,3

\*Складено автором на основі [5]

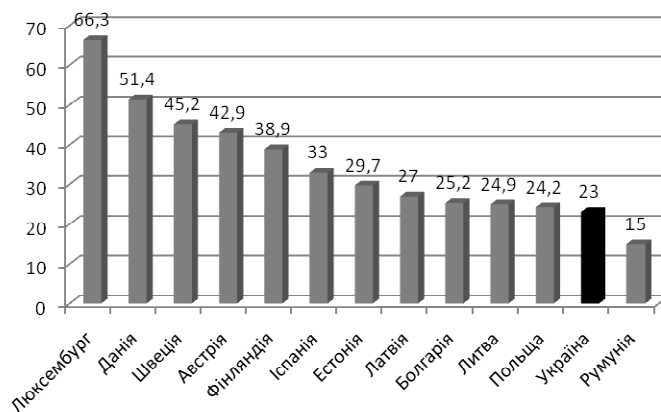


Рис. 1. Житловий фонд на 1 людину в м<sup>2</sup> в Україні та деяких країнах ЄС-27 в 2009 році\*

\*Складено автором на основі [5; 6]

Таблиця 2. Обладнання житлового фонду України у 2000-2010 рр.\*

Питома вага загальної житлової площі, обладнаної	2000 р.		2005 р.		2010 р.	
	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості
водогоном	75,3	17,9	76,6	20	77,9	27,1
каналізацією	73,7	12,9	75,4	15,7	76,7	23,2
опаленням	72,8	18,3	74,2	24,4	76,7	36,1
газом	81,6	82,5	81,8	84,1	82,5	84,5
гарячим водопостачанням	58,4	4,3	59,7	5,4	60,9	11,5
ваннами	70	11,1	71,6	13,4	73,1	20,6

\* За даними [7, с. 421]

щодо збільшення рівня забезпеченості є позитивною; середній темп приросту за 10 років для міських поселень складає 3,8%, у сільській місцевості - 81%.

Для аналізу використано дані про наявність

центрального опалення, гарячого водопостачання, каналізації та ванни/душу в Україні та країнах ЄС (табл. 3).

Таблиця 3. Забезпеченість населення України та частково країн ЄС-27 послугами з утримання житла у 2008-2009 рр.\*

Країна	Наявність, %			
	центрального опалення	каналізації	гарячого водопостачання	ванни/душу
Австрія	92	98,7	-	99,3
Бельгія	83,1	99,4	-	99,1
Данія	98	100	-	99,3
Фінляндія	93,4	99,2	97,1	99
Латвія	61,2	83,4	61,6	81,8
Литва	73,5	82,8	61,6	84,1
Люксембург	72,8	99,2	99,7	99,8
Нідерланди	94	100	100	100
Польща	78	95,2	-	94,4
Румунія	51,9	57,5	57,2	58,8
Іспанія	63,8	100	99,5	100
Швеція	100	100	100	99,5
Україна	60,8	56,6	42,3	53,2

\* Складено автором на основі [5; 8; 9]



Забезпеченість послугами з утримання житла в Україні, порівняно з зазначеними країнами ЄС, є найнижчою та приблизно дорівнює показникам Румунії. Це пов'язано насамперед зі значною різницею в забезпеченості в містах та сільській місцевості. Для більшості європейських країн характерний високий рівень. Також зберігається раніш виявлена тенденція – для країн, термін знаходження яких в ЄС нижчий, нижчим є і рівень забезпеченості послугами.

Окрім наявності послуг з утримання житла, суттєвим показником є їх вартість. Для аналізу вихідними є дані щодо частки витрат на житло та послуги з його утримання в загальній сумі витраток домогосподарств (рис.2). Згідно з класифікацією індивідуального споживання за цілями (КІСЦ) до витраток на житло та послуги з його утримання відносяться:

– фактична плата за житло (плата за користування

землею, на якій знаходиться будинок або дача, за наймане житлове приміщення, за прилади й устаткування для опалення, водопостачання, освітлення тощо);

- плата за власне житло (плата власників житлового приміщення, які займають його в якості постійного місця проживання або умовно нарахована плата за житло для домогосподарств, що мешкають у ньому безоплатно);
- утримання та ремонт житла (витрати на матеріали та послуги з утримання та ремонту житла);
- водопостачання та різні послуги, які відносяться до утримання житла (водопостачання; прибирання сміття; каналізація тощо).
- електроенергія, газ та інші види палива (електроенергія, газ, рідке або тверде паливо, гаряча вода та опалення) [10].

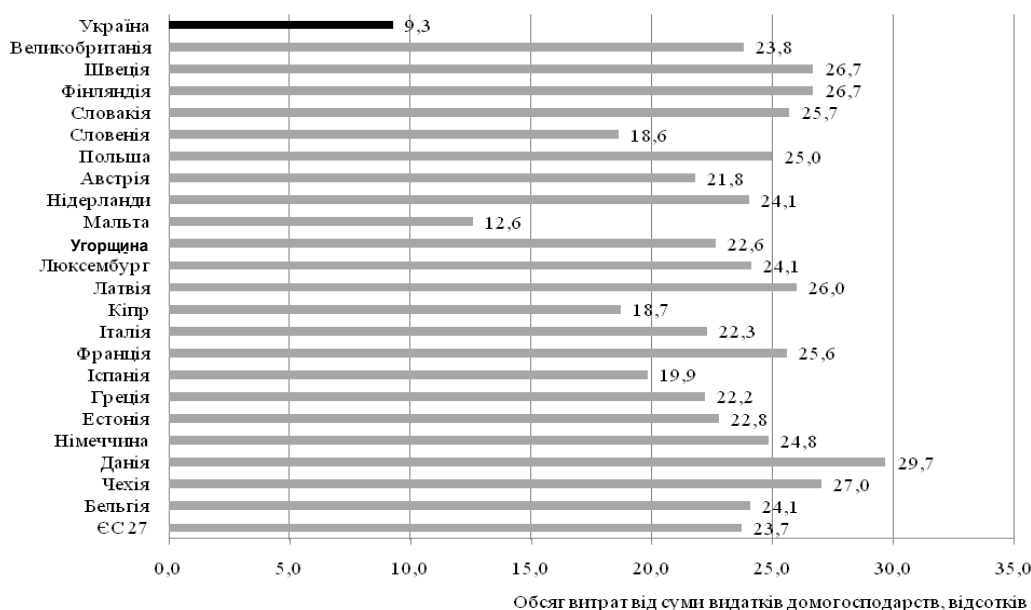


Рис. 2. Частка витрат на житло та послуги з його утримання в загальній сумі витраток домогосподарств в Україні та країнах ЄС-27 в 2010 р.\*

\* Складено автором за даними [11;12]

Витрати на оплату житла та послуг з його утримання в Україні є значно нижчими, ніж у середньому в країнах ЄС-27. У цьому випадку слід акцентувати увагу на тому, що для більшості європейських країн не є поширеною приватна власність на житло.

Житловий фонд України в 2010 р. складав 1079,5 млн. м<sup>2</sup>, з них 92,8% (1001, 5 млн. м<sup>2</sup>) знаходяться у приватній власності [7, с. 426].

Розподіл житлового фонду в країнах ЄС відповідно до форми власності представлено на рис. 3. Житло, яке належить до приватної власності, поділяється на власне та таке, що знаходиться в іпотеці; орендоване житло відрізняється за рівнем ставок – ринкової або зниженої (соціальної).

У країнах ЄС-27 приватна власність на житло притаманна тим, котрі є членами ЄС нещодавно (Литва, Латвія, Естонія, Румунія, Словаччина).

Для більш економічно розвинених країн характерними є незначний обсяг приватної власності на житло, розвинутою є система іпотечного кредитування та оренди. Так у Швеції, Данії,

Нідерландах частка приватних власників житла складає менше, ніж 20%.

Обсяги соціальної оренди найбільш значні у Великобританії, Нідерландах, Франції, Ірландії.

Оскільки в країнах ЄС-27 обсяги житла, що знаходиться в приватній власності, значно нижчі, ніж в Україні, витрати на житло мають бути більш вагомими порівняно з витратами на його утримання. Частки витрат на житло та його утримання в загальних витратах домогосподарств наведено на рис. 4.

У середньому по Євросоюзу частка витрат на житло складає 16,5%, витрат на утримання житла – 7,2%. Оскільки в приватній власності знаходиться менше 70% житла, а в Україні – більш ніж 92%, можна стверджувати, що основною причиною значних розбіжностей між частками витрат на житло та його утримання в Україні та ЄС є відмінність у формах власності.

Пріоритетними напрямками поліпшення житлових умов в Україні є:

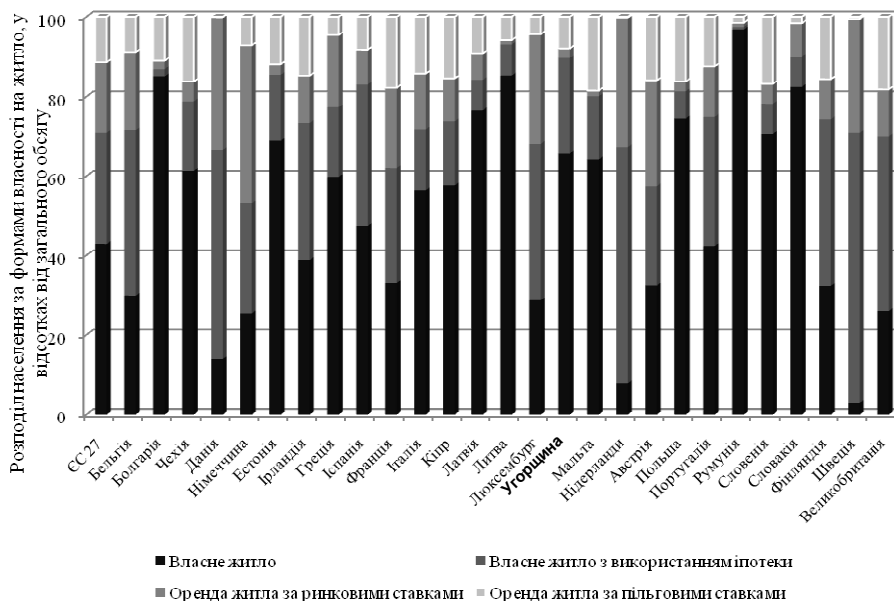


Рис. 3. Розподіл населення країн ЄС-27 у 2010 р. за формою власності на житло\*

\*Складено автором на основі [13]

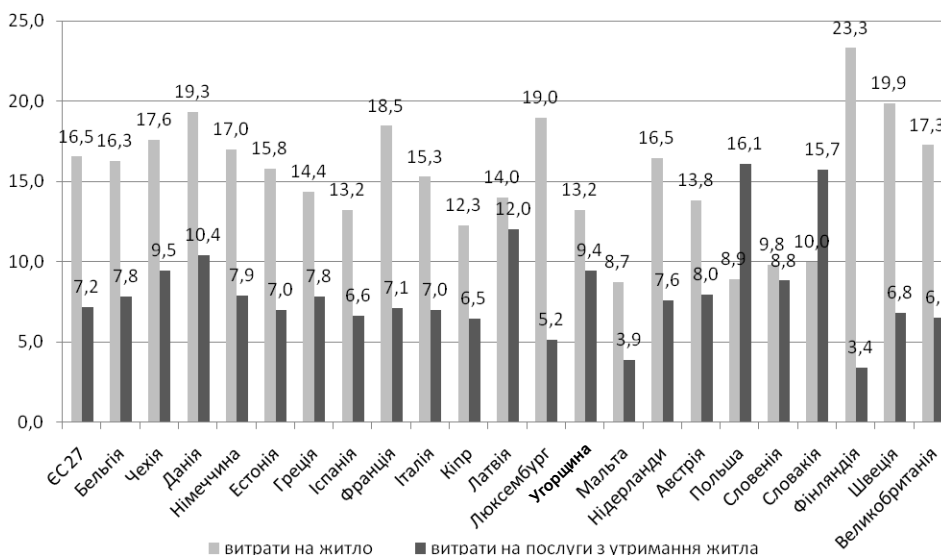


Рис. 4. Частка витрат на житло та послуги з його утримання в загальних витратах домогосподарств країн ЄС-27 у 2010 р.\*

\*Складено автором на основі [12]

- зростання забезпеченості населення житлом за рахунок збільшення обсягів житлового будівництва;
- підвищення рівня забезпеченості споживачів комунальними послугами, насамперед - у сільській місцевості;
- зниження вартості послуг з утримання житла за рахунок зниження їх собівартості, впровадження інновацій та енергозберігаючих технологій;
- підвищення якості цих послуг за рахунок формування конкурентного середовища серед підприємств-постачальників.

Стан житлового господарства України на сучасному етапі є незадовільним. Показники забезпеченості житлом та послугами з його утримання є низькими відносно європейських країн здебільшого

через показники сільської місцевості. Для ЄС-27 спостерігається наступна тенденція – житлові умови в країнах, що пізніше вступили до союзу, є гіршими, ніж у їхніх попередників. Іншими словами, розширення Євросоюзу відбувається за рахунок країн з низькими показниками економічного та соціального розвитку.

Частка видатків на житло та комунальні послуги в загальній частині видатків домогосподарств в Україні нижча, ніж в ЄС. Це зумовлено насамперед тим, що основна частина житлового фонду України перебуває в приватній власності; тому знижується рівень витрат на утримання житлового фонду, а комунальні послуги є суттєвим тягарем для бюджету домогосподарств.

Пріоритетними напрямками поліпшення житлових умов в Україні є: збільшення обсягів житлового будівництва; зростання рівня

забезпеченості комунальними послугами; зниження вартості послуг з утримання житла, підвищення їхньої якості за рахунок формування конкурентного середовища на ринку цих послуг.

### Список літератури

1. Манцевич, Ю. М. Удосконалення розвитку житлового господарства міст України [Текст] : автореф. дис. д-ра екон. наук : 08.00.05 / Ю.М. Манцевич; Рада по вивч. продукт. сил України НАН України. — К., 2009. — 39 с. — укр.
2. Разумова, Г. В. Організаційно-економічний механізм формування регіональної житлової політики [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.05 / Г. В. Разумова; Придніпр. держ. акад. буд-ва та архіт. — Д., 2010. — 19 с. — укр.
3. Завора, Т.М. Формування житлової політики регіону [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.05 Розвиток продуктивних сил та регіональна економіка / Т. М. Завора; ПНТУ ім. Ю.Кондратюка. — Полтава, 2008. — 18 с.
4. Житлове господарство. Енциклопедія економіки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economics.lviv.ua/gospodarstvo/zhitlove-gospodarstvo.html>
5. Житловий фонд України [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ukrstat.org/operativ/operativ2007/zf/zf\\_r/2006\\_r.htm](http://ukrstat.org/operativ/operativ2007/zf/zf_r/2006_r.htm)
6. Housing statistics in the European Union 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://abonneren.rijksoverheid.nl/media/dirs/436/data/housing\\_statistics\\_in\\_the\\_european\\_union\\_2010.pdf](http://abonneren.rijksoverheid.nl/media/dirs/436/data/housing_statistics_in_the_european_union_2010.pdf)
7. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Текст] : статистичний збірник. – Київ: Державний комітет статистики України, 2011. – 559 с.
8. Housing conditions in Europe in 2009 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-SF-11-004/EN/KS-SF-11-004-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-11-004/EN/KS-SF-11-004-EN.PDF)
9. Housing Europe Review 2012. The nuts and bolts of European social housing systems [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.housingeurope.eu/www.housingeurope.eu/uploads/file\\_/HER%202012%20EN%20web2\\_1.pdf](http://www.housingeurope.eu/www.housingeurope.eu/uploads/file_/HER%202012%20EN%20web2_1.pdf)
10. Національна статистична класифікація «Класифікація індивідуального споживання за цілями (КІСЦ)» [Електронний ресурс]: наказ Державного комітету статистики України №480 від 29.12.2007 — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0480202-07>
11. Структура сукупних витрат домогосподарств України [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/gdvdg\\_rik/dvdg\\_u/strukt2006\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/strukt2006_u.htm)
12. Final consumption expenditure of households by consumption purpose - COICOP at current prices [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama\\_co3\\_c&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_co3_c&lang=en)
13. Distribution of population by tenure status, type of household and income group [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupModifyTableLayout.do>

### РЕЗЮМЕ

#### Полуянов Володимир, Головчанская Марина Украина и Европейский союз: сравнение жилищных условий

В статье исследованы показатели обеспеченности населения в Украине и ЕС жильем и услугами по его содержанию; определена доля затрат на жилье и его содержание в совокупных затратах домохозяйств, основные формы собственности для жилищного фонда Украины и ЕС; сформулированы приоритетные направления развития жилищного хозяйства Украины.

### RESUME

#### Poluyanov Volodymyr, Golovchans'ka Maryna Ukraine and the European Union: comparison of the housing conditions

In paper level of providing of the population in Ukraine and in the EU with the accommodation and housing services is discovered. The share of spending on housing and its contents in the total costs of households and the main form of ownership for the housing fund of Ukraine and the EU are determined. The priorities of development of housing in Ukraine are formulated.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2012 р.

**Віктор ПРИШЛЯК**

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри сільськогосподарських машин,  
Вінницький національний аграрний університет

**Лариса МИХАЛЬЧИШИНА**

старший викладач кафедри аудиту та державного контролю,  
Вінницький національний аграрний університет

**Наталія ПРИШЛЯК**

Вінницький національний аграрний університет

## АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКУ БІОЕТАНОЛУ У БРАЗИЛІЇ

*Проаналізовано передумови виробництва біоетанолу у Бразилії. Досліджено особливості державного стимулювання та динаміку розвитку його виробництва і споживання у цій країні. Вивчено перспективи розвитку ринку.*

**Ключові слова:** цукрова тростина, біоетанол, цукор, супутні продукти, сумішеві бензини.

Виробництво біоетанолу у світі набуває дедалі більшого значення. Передові країни світу застосовують різні важелі стимулювання виробництва і споживання цього виду пального. Цукрова тростина вирощується практично у всіх країнах Південної Америки. Проте лише 4 країни вироблять паливний етанол – Бразилія, Колумбія, Парагвай і Аргентина. Безперечним лідером є Бразилія, що випускає етанол як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринку (експорт у 2009 – 3,3 млрд. л).

Дослідженням світового виробництва біоетанолу займалися такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, як Г. М. Калетнік, С. Т. Олійнічук, Milton Briquet Bastos, Deborah Gordon, F. O. Licht та багато інших.

Метою написання роботи є дослідження ринку біоетанолу у Бразилії та вивчення перспектив його розвитку.

Цукрова тростина вирощується у Бразилії, починаючи з 1532 року, оскільки цукор був одним з перших продуктів, що експортувався до Європи португальськими поселенцями.

Перше використання етанолу з цукрової тростини як палива в Бразилії датується 20-30 роками двадцятого століття, з появою автомобілів у країні.

Виробництво сягнуло свого піку під час II Світової війни, так як підводні напади німецьких військ ставали на заваді поставкам нафти. Обов'язковий вміст біоетанолу в паливі у 1943 році становив 50%. Після закінчення війни перевагу надали дешевшому бензину, а етанолові суміші використовували зрідка, здебільшого, щоб переробляти надлишки цукру та цукрової тростини. Так тривало до 70-х років, поки перша нафтова криза не призвела до нестачі бензину та усвідомлення небезпеки нафтової залежності. Нафтова криза 1973 року та зростання світових цін на бензин сприяли тому, що уряд Бразилії розпочав пошук альтернативних джерел енергії всередині країни.

У відповідь на кризу Бразильський уряд розпочав просування біоетанолу як палива. У 1975 році указом

Президента було прийнято Programa Nacional do Álcool (Програму виробництва етанолу). Ця Програма зобов'язувала виробити 3,5 млрд. л біоетанолу з цукрової тростини до 1980 року [1].

Перша фаза програми зосередилася на виробництві безводного етанолу для змішування з бензином. З 1976 року уряд Бразилії зобов'язав додавати біоетанол до бензину у межах від 10 до 22%. У 1993 році обов'язковий вміст біоетанолу становив 22%. У 2003 році було встановлено мінімальний та максимальний вміст: 20 та 25% відповідно. З того часу уряд Бразилії встановлює відсоток етанолу у суміші залежно від результатів урожаю цукрової тростини та обсягів виробництва біоетанолу, що призводить до варіацій сумішей навіть у межах одного року. Загалом виробництво біоетанолу у Бразилії з 1975 року зросло у 49 разів (рис. 1).

Бразилія є другим за величиною світовим виробником біоетанолу та найбільшим експортером цього палива у світі. Бразилія та США займають передові позиції, виробляючи разом 87% світового етанолу. У 2010 році Бразилія виробила 26,2 млрд. л, що становило 30,1% всього біоетанолу, спожитого у світі протягом цього року.

Бразильський уряд забезпечив три важливі початкові інструменти для виробництва біоетанолу: гарантовані закупівлі державною нафтовою компанією Petrobras, позики під низькі відсотки для агропромислових фірм-виробників етанолу та фіксовані ціни бензину та етанолу, за якими етанол продають за 59% вартості від встановленого урядом ціни бензину на заправках. Субсидіювання виробництва етанолу у цей спосіб та встановлення штучно заниженої ціни зробили етанол альтернативою бензину.

Для безперерійного збуту біоетанолу у 1979 році Урядом було зобов'язано до 1981 року випустити 350 тис. автомобілів, що працювали винятково на біоетанолі.

Після того, як у кінці 1980-х років кількість

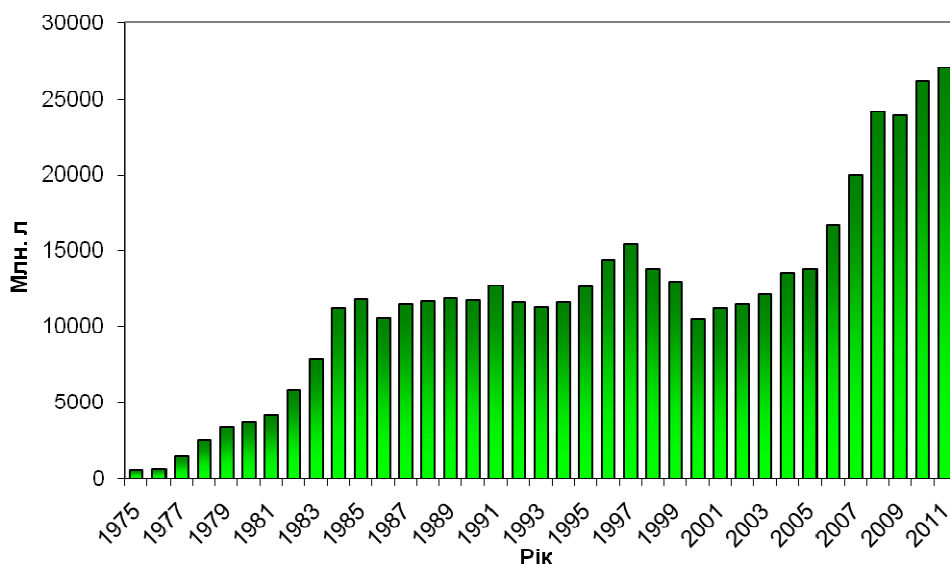


Рис. 1. Динаміка виробництва біоетанолу у Бразилії [2-3]

автомобілів, які їздять на чистому етанолі, сягнула більше ніж 4 млн., що становило одну третину автопарку всіх транспортних засобів у країні, виробництво етанолу та продаж автомобілів, що працюють лише на біоетанолі, впали через декілька причин. По-перше, ціни на бензин різко знизились у зв'язку з низькою ціною нафти. Але основною причиною був брак біоетанолу на внутрішньому ринку, через що тисячі автомобілів залишились без палива у середині 1989 року. Оскільки запаси етанолу не могли забезпечити щораз більший попит на нього через появу великої кількості автомобілів, що працюють тільки на біоетанолі, уряд Бразилії змушений був розпочати у 1991 році імпорт біоетанолу.

Довіру до транспортних засобів, що працюють на етанолі, було відновлено лише з появою на бразильському ринку FFV (flexible-fuel vehicles) – автомобілів з “гнучким двигуном”, які здатні використовувати паливо з будь-яким вмістом біоетанолу.

У 2010 році до виробників автомобілів з гнучким двигуном входили Chevrolet, Fiat, Ford, Peugeot, Renault, Volkswagen, Honda, Mitsubishi, Toyota, Citroen,

Nissan і Kia Motors. [4].

Автомобілі з “гнучким двигуном” становили 22% від продажу автомобілів у 2004 році, 73% – у 2005 р. 87,6% – у липні 2008 року і досягли рекордної кількості 94% у серпні 2009 року. [5]. У березні 2009 року кількість FFV досягла позначки у 10 млн. Нині у Бразилії немає жодного легкового автомобіля, який би їздив на чистому бензині.

Виробництво етанолу у Бразилії базується на використанні цукрової тростини як сировини. З 1975 року у Бразилії зафіксовано збільшення кількості отриманого біоетанолу з гектара на 3,77% щороку (рис. 2). Завдяки застосуванню новітніх технологій вирощування цукрової тростини та виробництва біоетанолу очікується отримання до 9 тис. л біоетанолу з гектара.

Вважається, що Бразилія посідає світову першість щодо стабільності економіки у сфері біологічних палив. Підтримка виробництва є моделлю для інших країн, а біоетанол з цукрової тростини вважається найуспішнішим альтернативним паливом сьогодення.

36-річну програму з паливного етанолу Бразилії засновано на найефективнішій сільськогосподарській технології для культивування цукрової тростини у

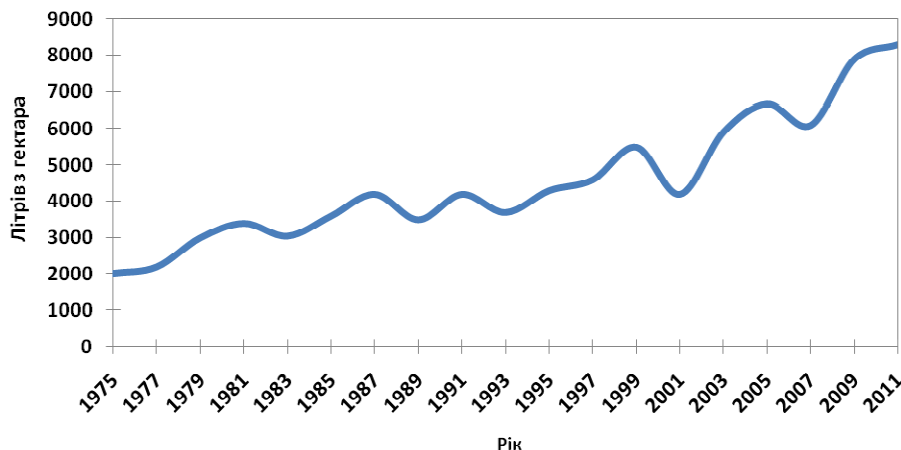


Рис. 2. Продуктивність виробництва біоетанолу у Бразилії з 1 га [6]

світі, що використовує сучасне устаткування та дешеву цукрову тростину як сировину для виробництва біоетанолу. Відходи від переробки, тобто жом або так звана "багаса", використовують для виробництва тепла та енергії, що дає змогу отримати конкурентоспроможну ціну, а також високий баланс енергії (відношення енергії, яку затрачено на виробництво палива до отриманої енергії з його використання), який змінюється від 8,3 за середніх умов до 10,2 за найвищої ефективності виробництва.

У 2010 році американське Агентство з охорони довкілля відзначило бразильський етанол з цукрової тростини як передове біологічне паливо завдяки його 61% зниженню повного життєвого циклу емісії парникових газів [7].

Більшість промислової обробки цукрової тростини у Бразилії проходить через інтегральний виробничий ланцюг, що включає виробництво цукру, біоетанолу та електрики з побічних продуктів виробництва. Типові етапи виробництва біоетанолу включають розмелювання, бродіння, дистиляцію та зневоднення.

Виробників цукру, біоетанолу та біоелектрики у Бразилії об'єднує асоціація UNICA (Brazilian Sugarcane Industry Association). З 440 цукрових заводів у Бразилії більшість може виробляти біоетанол, що дає змогу підприємству регулювати виробництво цукру та біоетанолу з огляду на попит на ринку.

Бразильська галузь біоетанолу досить різниться з індустрією біоетанолу США, і не лише за рахунок використання різної сировини (цукрова тростина і кукурудза). У Бразилії виробляють і продають споживачам два види етанолу – зневоднений та гідратний (не зневоднений) етанол. Зневоднений етанол, який є в США стандартом, містить приблизно 0,5% води в об'ємному вимірі і змішується з бензинами для паливного використання. Гідратний біоетанол має 5% вмісту води. Сьогодні більшість засобів у Бразилії FFV (приблизно 90%) можуть їздити і на E100 – чистому етанолі, і на будь-якій з цих двох видів сумішей.

Виробництво цукрової тростини у Бразилії у 2009/10 маркетинговому році становило 541,5 млн. т. У 2010/2011 році відбулося збільшення виробництва до 595,9 млн. т. Асоціація виробників цукрової тростини Бразилії зазначає, що для забезпечення наявних потужностей переробки необхідно збільшити виробництво цукрової тростини на 130 млн. т.

Існує кілька прогнозів щодо перспективи виробництва біоетанолу у Бразилії. Згідно з оптимістичним прогнозом очікуваний об'єм споживання становитиме 54 млрд. л, сукупний середньорічний темп приросту (CAGR) об'єму ринку біоетанолу становить 3,25%. За песимістичним прогнозом, очікуваний об'єм споживання біоетанолу у Бразилії становитиме 30,6 млрд. л. За обома прогнозами споживання біоетанолу в країні буде практично цілковито забезпечене власним виробництвом. Окрім того, очікується, що значні об'єми (до 15%) біоетанолу експортуватимуться [8].

Таким чином, виробництво та споживання біоетанолу у Бразилії досягло значного розвитку завдяки політиці та підтримці уряду. Наявні потужності переробки цукрової тростини в країні надають змогу регулювати обсяги виробництва цукру та біоетанолу залежно від ситуації на ринку споживання та збуту продукції. Перспектива розвитку виробництва біоетанолу у Бразилії залежить від

світових цін на нафту та цукор, проте очевидним є зменшення запасів викопних видів палив та необхідність збільшення обсягів виробництва відновлювальних видів палива.

## Список літератури

1. Bastos, M. B. *Brazil's Ethanol Program – An Insider's View / Milton Briquet Bastos*. Energy Tribune. Retrieved 2008-08-14.
2. Compiled by Earth Policy Institute with data for 1978-1999 from F. O. Licht, *World Ethanol and Biofuels Report*, vol. 6, no. 4 (23 October 2007), p. 63; 2000-2005 from F. O. Licht, *World Ethanol and Biofuels Report*, vol. 7, no. 18 (26 May 2009), p. 3; 2006-2010 from F. O. Licht, *World Ethanol and Biofuels Report*, vol. 8, no. 16 (28 April 2010), p. 328.
3. Lichts F. O. *Industry Statistics: 2010 World Fuel Ethanol Production*. Renewable Fuels Association / F. O. Lichts. – Retrieved 2011-04-30.
4. Livina, primeiro carro flex da Nissan chega com preços entre R\$ 46. 690 e R\$ 56. 690 (in Portuguese) // *Car Magazine Online*. 2009-03-18. Retrieved 2009-03-26.
5. Lashinsky A. *How to Beat the High Cost of Gasoline. Forever!* / Adam Lashinsky and Nelson D. Schwartz. – *Fortune*. Retrieved 2008-08-13.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biotechnologyforbiofuels.com>.
7. Sperling, D. *4 Brazilian Cane Ethanol: A Policy Model* / Sperling, Daniel and Deborah Gordon. – New York : Oxford University Press, 2009. pp. 95-96.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbio.ru>.

## РЕЗЮМЕ

**Пришляк Віктор, Михальчишина Лариса, Пришляк Наталья**

### Анализ развития рынка биоэтанола в Бразилии

Рассмотрены предпосылки производства биоэтанола в Бразилии. Исследованы особенности государственного стимулирования и динамика развития производства и потребления биоэтанола в Бразилии. Изучены перспективы развития рынка биоэтанола в Бразилии.

## RESUME

**Pryshliak Viktor, Mihaľchushuna Larysa, Pryshliak Natalia**

### Analysis of market of bioethanol in Brazil

Pre-conditions of bioethanol production in Brazil are considered. The features of state stimulation and dynamics of development of production and consumption of bioethanol in Brazil are investigated. The prospects of market of bioethanol development in Brazil are studied.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*

## МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ПРОЦЕСІВ ВНЗ

*У статті викладено системні підходи до формування ключових показників ефективності та результативності процесів діяльності вищого навчального закладу. Побудовано багатокритеріальну модель їх вибору та алгоритм визначення вагових коефіцієнтів.*

**Ключові слова:** вищий навчальний заклад (ВНЗ), процесний підхід, показники ефективності процесу, показники результативності процесу.

Серед підходів до управління вищим навчальним закладом найбільш досконалим є впровадження системи менеджменту якості в діяльність ВНЗ [1]. Остання повинна охоплювати не лише освітній та науковий напрямок, але й інші сфери діяльності та управління. Сучасні інноваційні вищі навчальні заклади прагнуть відповідати критеріям міжнародних стандартів якості. Загальні вимоги до управління діяльністю організації довільного типу містяться в міжнародному стандарті ISO 9001 [2], а специфіка застосування цих вимог у галузі освіти розкривається в міжнародному стандарті IWA 2 [3].

Відправною точкою для виконання вимог стандартів ISO серії 9000 є впровадження процесного підходу до управління діяльністю організації. Методології та практичному застосуванню процесного підходу до управління виробничими підприємствами присвячено чимало інформаційних джерел, найбільш відомим з яких є [4]. Натомість процесний підхід до управління діяльністю ВНЗ тільки починає втілюватися у життя. Не заперечуючи його загально визнані переваги, слід сказати, що процесний підхід є настільки ефективним, наскільки він впроваджений у діяльність ВНЗ. Більшість провалів у практичному використанні процесного управління пов'язані із формальним підходом до виконання вимог і рекомендацій стандартів ISO 9001 та IWA 2. Декларація дотримання вимог стандартів і їх реальне впровадження – це принципово різні речі. Впровадження принципів міжнародних стандартів вимагає значних зусиль та коштів ВНЗ, але насамперед – зацікавленості керівництва у досягненні мети. Саме керівництво повинно визнати, що настав час інноваційних змін і тільки вони здатні забезпечити конкурентоспроможність вищого навчального закладу. Однак через складність та неоднозначність при впровадженні процесного підходу його практична реалізація стає для багатьох ВНЗ недосяжною метою.

На нашу думку, причиною цього є проблеми із виконанням одного з восьми засадничих принципів стандарту ISO 9001 – прийняття рішень, засноване на фактах. На відміну від промислових підприємств, вищий навчальний заклад має суттєву складність у проведенні оцінки процесів діяльності. Ці проблеми зумовлені, зокрема, наступними причинами:

- відсутністю нормативних значень для більшості показників процесів ВНЗ;
- великою кількістю якісних показників та проблемами їх числової інтерпретації;
- значним впливом людського фактора на процеси, що відбуваються у вищому навчальному закладі.

Зазначені проблеми безпосередньо визначають виконання вимог восьмого розділу стандарту ISO 9001, який стосується моніторингу та вимірювання показників процесів. Таким чином, формування ефективної системи показників процесів діяльності ВНЗ є актуальною і, водночас, складною задачею.

Метою статті є дослідження методів формування системи ключових показників ефективності та результативності процесів діяльності ВНЗ.

Для оцінки якості процесів згідно зі стандартами ISO серії 9000 використовують два види показників: результативності і ефективності процесів. Незважаючи на різний економічний зміст, в реальній організації розділяти вимоги на досягнення результату процесу і підвищення ефективності системи менеджменту нераціонально. Надалі в межах цієї статті показники результативності та ефективності будемо об'єднувати під спільною назвою – показники процесу.

Для прикладу розглянемо процес інформаційного забезпечення діяльності ВНЗ. Показники процесу інформаційного забезпечення – це матеріальна база інформаційного забезпечення, технічні параметри інформаційних ресурсів, кошторис з інформаційного забезпечення тощо. До показників продукту слід зарахувати різні види програмного забезпечення, розробленого з використанням інформаційних ресурсів ВНЗ, а характеристикою послуги можуть виступати, наприклад, показники обслуговування інформаційних ресурсів. Клієнтами процесу інформаційного забезпечення є внутрішні (науково-педагогічні працівники, співробітники, студенти) та зовнішні (роботодавці, замовники наукових розробок) споживачі послуг. Як правило, показники задоволеності споживачів процесу інформаційного забезпечення виражаються якісними характеристиками.

Розглянемо приклад класифікації показників процесу інформаційного забезпечення вищого



Рис 1. Класифікація показників процесу інформаційного забезпечення ВНЗ

Розмаїття типів показників та вимог, що висуваються до них, зумовлюють потребу в науково обґрунтованому підході до формування системи ключових показників процесів. Формування такої системи як бази для проведення моніторингу якості процесів можливе з використанням одного з двох підходів.

Перший підхід заснований на використанні методів статистичного управління процесами [5]. Реалізація цього підходу передбачає застосування наступних статистичних методів:

- проведення «мозкового штурму» для генерації ідей щодо можливих показників процесу;
- побудова діаграми Ісікави для виявлення причинно-наслідкових зв'язків між показниками процесу, виявлених у ході «мозкового штурму»;
- побудова діаграми Парето для відокремлення найбільш значущих причин, які впливають на якість процесу.

Статистичні методи рекомендовані Міжнародним стандартом ISO 9001 [2], їх ефективність підтверджена багаторічним досвідом впровадження в діяльність підприємств та організацій. Однак, методам статистичного управління при формуванні системи показників процесів діяльності ВНЗ притаманна значна доля суб'єктивності. Особливо це стосується розподілу пріоритетів впливу між ключовими показниками процесів. Застосування методів статистичного управління процесами діяльності вищого навчального закладу досліджено в роботах [6, 7].

Другий підхід до формування системи ключових показників ґрунтується на методах математичного

моделювання. Для створення такої системи пропонується використати математичну модель багатокритеріальної оптимізації у вигляді:

$$F^l(x_1, x_2, \dots, x_n) \rightarrow \text{extr}, \quad l = 1, 2, \dots, p, \quad (1)$$

$$\varphi^i(x_1, x_2, \dots, x_n) \leq b_i, \quad i = 1, 2, \dots, m, \quad (2)$$

$$k_{low} \leq \sum_{j=1}^n x_j \leq k_{high}, \quad (3)$$

$$x_j \in \{0, 1\}, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (4)$$

де  $x_j$  – індикатор включення показника з номером  $j$  до системи показників процесу (якщо  $x_j = 1$ , то показник включається до системи, якщо  $x_j = 0$ , то ні);

$F^l(x_1, x_2, \dots, x_n)$  – лінійні або нелінійні цільові функції, кожна з яких виражає критерій оптимізації певної характеристики системи показників;  $p$  – кількість критеріїв оптимізації;  $\varphi^i(x_1, x_2, \dots, x_n)$  – лінійні або нелінійні функції, які задають обмеження при формуванні системи показників;  $m$  – кількість таких обмежень;  $b_i$  – дійсні числа;  $k_{low}, k_{high}$  – мінімальна та максимальна кількість показників в системі, яка здатна ефективно оцінювати результати моніторингу процесу за цими показниками;  $n$  – кількість показників у початковому наборі, з множини яких саме й обирається ефективна система показників.



Розглянемо приклад формування моделі виду (1) – (4). Уведемо наступні позначення як додаток до позначень з моделі (1) – (4):

$G(x_i)$  – значення функції корисності показника  $i$  для моніторингу процесу;

$a_i$  – собівартість отримання значень  $i$ -го показника;

$\alpha_i$  – імовірність (ризик) отримання хибного значення при оцінці процесу за показником  $i$ ;

$e_i$  – кількість експертів, необхідних для оцінки значень  $i$ -го показника;

$q_r$  – кваліфікація  $r$ -го експерта (кількість показників, моніторинг яких одночасно може проводити експерт);

$Q_t$  – кількість експертів, що мають кваліфікацію не нижче, ніж  $t$ ;

$S$  – обсяг бюджету на проведення моніторингу процесу;

$d_i$  – обсяг матеріально-технічних та інформаційних ресурсів, необхідних для оцінки процесу за  $i$ -м показником;

$D$  – загальний обсяг матеріально-технічних та інформаційних ресурсів центру управління якістю діяльності.

Модель матиме вигляд:

$$F^1 = \sum_{i=1}^n G(x_i) \cdot x_i \rightarrow \max \quad (5)$$

$$F^2 = \sum_{i=1}^n a_i \cdot x_i \rightarrow \min \quad (6)$$

$$F^3 = \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot x_i \rightarrow \min \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^n \frac{e_i \cdot x_i}{q_r} \leq Q_{q_r}, \quad q_r = 1, \dots, \max_{i=1, \dots, n} \{e_i\} \quad (8)$$

$$\sum_{i=1}^n a_i \cdot x_i \leq S \quad (9)$$

$$\sum_{i=1}^n d_i \cdot x_i \leq D \quad (10)$$

$$k_{low} \leq \sum_{i=1}^n x_i \leq k_{high} \quad (11)$$

$$x_j \in \{0, 1\} \quad (12)$$

Задача (5) – (12) належить до класу задач лінійної багатокритеріальної оптимізації. Критерій (1) виражає максимізацію корисності вибору системи показників; критерій (2) – мінімізацію витрат, пов'язаних із впровадженням системи показників у моніторинг процесів; критерій (3) – мінімізацію ризику, пов'язаного із можливими похибками у вимірюванні показників процесу. Для розв'язування задачі (5) – (12) можуть бути застосовані метод

вагових коефіцієнтів, метод пріоритетів та інші методи векторного програмування [8].

Після того, як система ключових показників сформована, необхідно надати кожному елементу цієї системи значення вагового коефіцієнта. Ранжування показників за їх впливом на процес є необхідною передумовою отримання значень цільових показників у системі моніторингу процесів.

Визначити вагові коефіцієнти шляхом математичного моделювання досить складно, оскільки переважно більшість показників важко подати у числовому вираженні. Тому, як правило, для ранжування елементів їх системи застосовують експертні оцінки. Одним з найбільш відомих методів ранжування експертних оцінок є метод аналізу ієрархій (MAI) [8-10]. Однак при всіх позитивних рисах MAI у практичному застосуванні метод містить значну долю суб'єктивізму, зумовленого впливом людського фактора в процесі експертної оцінки переваг. Для зменшення суб'єктивного впливу експертів на результат ранжування варто використати розширений метод аналізу ієрархій [10]. В основі цього методу лежить проведення групової експертизи показників процесу. Об'єктивність і якість оцінки вагомості показників можуть бути значно підвищені шляхом залучення до експертизи керівників процесів, маркетологів, фахівців з економічного аналізу та моделювання, постачальників ресурсів та споживачів результатів процесу.

Агрегування тверджень декількох експертів може відбуватися двома шляхами залежно від того, чи враховується при оцінюванні кваліфікація експертів.

Найбільш вживаним є обчислення агрегованих оцінок переваг з використанням середнього геометричного. При цьому елементи  $a_{ij}^{(0)}$  узагальненої матриці  $A^{(0)}$  попарних порівнянь характеристик або показників обчислюються за формулою:

$$a_{ij}^{(0)} = \sqrt[n]{\prod_{k=1}^n a_{ij}^{(k)}}, \quad (13)$$

де  $a_{ij}^{(k)}$  – елементи матриці  $A^{(k)}$  парних порівнянь  $k$ -го експерта,  $n$  – кількість експертів, що беруть участь в оцінюванні.

Проте у багатьох випадках існує необхідність зважування оцінок та висновків експертів з урахуванням їх різної кваліфікації. При цьому формула (13) набуде вигляду:

$$a_{ij}^{(0)} = \prod_{k=1}^n [a_{ij}^{(k)}]^{d_k}, \quad (14)$$

де  $d_k > 0$  – ваговий коефіцієнт  $k$ -го експерта,

$$\sum_{i=1}^n d_i = 1.$$

Формування системи ключових показників є необхідною умовою якісного моніторингу стратегічних, допоміжних та управлінських процесів ВНЗ. У свою чергу моніторинг, вимірювання та аналіз показників процесів є найважливішими засобами для неперервного вдосконалення процесів вищого навчального закладу.

Як видно з результатів проведених досліджень,

формування оптимальної системи показників є складною економіко-математичною задачею, моделювання та розв'язування якої вимагає залучення висококваліфікованих фахівців з різних галузей. Слід зауважити, що така система показників не відрізняється значною динамічністю. Це не означає, що рішення про певний склад показників приймається раз і назавжди. При кожній суттєвій зміні у входах, виходах, ресурсах процесу або змінах у метасистемі мережі процесів ВНЗ визначений перелік показників повинен переглядатися. Однак, при науково обґрунтованому підході до створення мережі процесів ВНЗ, опису карт процесів, при належному вимірюванні показників та адекватній інтерпретації їх значень інноваційний вищий навчальний заклад здатен підняти якість процесів своєї діяльності на значно вищий рівень.

### Список літератури

1. Роскладка А. А. Управління якістю діяльності інноваційного ВНЗ у рамках міжнародного стандарту ISO 9000 / А. А. Роскладка // Економічний форум. - №2, 2011. - С.292-298
2. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2008, IDT): ДСТУ ISO 9001:2008. - К.: Держспоживстандарт України, 2009. - 34 с. - (Національний стандарт України).
3. Настанови щодо застосування ISO 9001:2000 у сфері освіти (IWA 2:2003, IDT): ДСТУ П IWA 2:2007. - К.: Держспоживстандарт України, 2008. - 62 с. - (Національний стандарт України).
4. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В. Г. Елиферов. - М.: РИА "Стандарты и качество", 2009. - 408 с.
5. Рамперсад Х. К. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения / Х. К. Рамперсад. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. - 256 с.
6. Роскладка А. А. Моніторинг показників навчальної діяльності ВНЗ на основі статистичного управління процесами / А. А. Роскладка // Формування ринкової економіки в Україні. - Вип. 25, 2011. - С.209-213.
7. Роскладка А. А. Візуальні інструменти управління якістю процесів ВНЗ / А.А. Роскладка // Науковий вісник ПУЕТ. - №1 (45), 2011. - С. 70-78.
8. Таха Х. Введение в исследование операций / Х. Таха. - М.: „Вильямс”, 2001. - 976 с.
9. Лямець В. І. Системний аналіз. Вступний курс / В. І. Лямець, А. Д. Тевяшев. - Харків: ХНУРЕ, 2004. - 448 с.
10. Катренко А. В. Системний аналіз об'єктів і процесів комп'ютеризації: навчальний посібник/ А. В. Катренко. - Львів: „Новий світ - 2000”, 2003. - 424 с.

### РЕЗЮМЕ

**Роскладка Андрей**

#### **Методология формирования системы ключевых показателей процессов вуза**

В статье изложены системные подходы к формированию ключевых показателей эффективности и результативности процессов деятельности вуза. Построены многокритериальная модель выбора показателей и алгоритм определения весовых коэффициентов показателей процессов.

### RESUME

**Roskladka Andriy**

#### **The methodology of forming of key indicators of higher educational establishment**

In the paper the systematic approach to the development of key indicators of effectiveness and efficiency of the processes of the higher educational establishment has been described. The multicriteria model for the choice of indicators and an algorithm for calculating the weighting process performance have been constructed.

*Стаття надійшла до редакції 08.04.2012 р.*

## АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ РИНКУ ПРАЦІ

*У статті розкрито особливості теорій ринку праці. Проаналізовано взаємозв'язок, що існує між основними його параметрами. Окреслено тенденції, що притаманні сучасному ринку праці.*

**Ключові слова:** ринок праці, теорії ринку праці, ринковий механізм, параметри ринку праці, попит на ринку праці, пропозиція на ринку праці.

В умовах маркетингової орієнтації підприємств виникає потреба у прийнятті обґрунтованих рішень у сфері управління персоналом, які спираються на результати досліджень ринку праці.

Питання, що пов'язані з вивченням останнього, висвітлювалися у роботах таких вчених, як: Васильченко В.С., Василенко П. М. («Ринок праці: теоретичні основи і державна практика»), Волгіна Н. А., Волкова О. В. («Ринок праці»), Горелов Н. А. («Економіка праці»), Єгоршин О. П. («Управління персоналом»), Калина А. В. («Економіка праці»), Маслов Є. В. («Управління персоналом підприємства»), Одегов Ю. Г. («Економіка праці: соціально-трудові відносини»), Остапенко Ю. М. («Економіка праці»), Родіонова Н. В., Еріашвілі Н. Д., Ципкін Ю. А. («Керівництво співробітниками фірми») та ін.

Разом з тим, певні питання, що стосуються висвітлення особливостей сучасних теорій ринку праці, дослідження окремих його параметрів, аналізу зв'язків між ними, залишаються недостатньо розкритими. Все це обумовлює необхідність подальшого розвитку та уточнення вищевказаних аспектів.

Актуальність проблеми, її теоретичне і практичне значення обумовили вибір теми дослідження, його мету і зміст.

Метою статті є вивчення особливостей наявних теорій ринку праці, а також аналіз взаємозв'язку, що існує між його основними параметрами.

У класичній, а згодом і неокласичній теорії ринок праці розглядається як ринок досконалої конкуренції. Передбачається, що ринковий механізм призводить до рівноваги попиту на працю і пропозиції праці за рахунок гнучкості ринкової ставки заробітної плати. Попит на працю у цій моделі розглядається як функція реальної ставки заробітної плати, що знижується, а пропозиція праці позитивно залежить від реальної ставки заробітної плати. Стан попиту і пропозиції на ринку праці завжди динамічний, що пояснюється впливом конкуренції. Ринкова система при цьому може забезпечити повну зайнятість за рахунок гнучкості реальної ставки [1, с. 143; 2, с. 121; 3, с. 53].

Стійка рівновага в умовах повної зайнятості – один з основних постулатів неокласичної теорії. Безробіття (конкуренція за робочі місця) призводить до того, що працівники погоджуються працювати за меншу ставку заробітної плати, що забезпечує повну зайнятість.

Зростання реальної заробітної плати в неокласичній моделі пов'язують із зростанням продуктивності праці. Якщо реальна ставка заробітної плати збільшується, відбувається заміщення фактора „праця” фактором „капітал” – відбувається скорочення чисельності робочої сили, що використовується, при попередніх обсягах випуску продукції та новому рівні заробітної плати.

Такий же зв'язок можна виявити у сфері торгівлі. У таблиці 1 наведено дані щодо динаміки показників торгівлі України у 2000-2010 рр. На рис. 1 показана практично лінійна функціональна залежність між реальною заробітною платою (у цінах 2000 р.) та продуктивністю праці у торгівлі (обсягом роздрібного товарообороту, розрахованого у цінах 2000 р., що припадає на 1 працівника), тобто зростання реальної заробітної плати у сфері торгівлі обумовлене зростанням продуктивності праці. Коефіцієнт детермінації цієї моделі дуже високий ( $R^2=0,994$ ).

У кейнсіанській моделі стійка рівновага може бути досягнута лише за наявності безробіття. Кейнс довів, що держава може забезпечити ефективний попит в економіці за рахунок кредитно-грошової і бюджетно-податкової політики.

А ефективний попит дозволить при тому ж рівні реальної заробітної плати зайняти більшу кількість бажаючих працювати, знизити безробіття. Пропозиція праці у кейнсіанській моделі залежить від номінальної ставки заробітної плати. Кейнс вважав, що ставка останньої може тільки збільшуватися, при цьому реальна ставка заробітної плати може знижуватися, оскільки в умовах зростання рівня цін наймані працівники через страх втратити роботу погоджуватимуться працювати при незмінній номінальній ставці заробітної плати [1, с. 144].

Однак і у класичній, і у кейнсіанській теорії застосовується понятійний апарат, що використовується при аналізі інших ринків, враховуються тільки зовнішні фактори при визначенні попиту на працю і тільки економічні фактори при визначенні пропозиції праці.

Відповідно до радикальних теорій ринку праці, реферативний аналіз яких представлено у наукових працях Горелова Н. А. [2, с. 125], попит на працю визначається також і внутрішньою структурою підприємства (кваліфікаційною структурою зайнятих, системою управління, характером контролю за працею), а при аналізі пропозиції праці враховуються

Таблиця 1. Основні показники розвитку торгівлі України

Показники	Роки										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Оборот роздрібної торгівлі (у фактичних цінах), млн. грн.	28757,0	34417,0	39691,0	49994,0	67556,0	94332,0	129952	178233	246903	230955	280890
Середньорічна кількість найманих працівників у торгівлі, тис. осіб	18520,7	18453,3	18540,9	18624,1	18694,3	18886,5	19032,2	19189,5	19251,7	18365,0	18436,5
Продуктивність праці у торгівлі, тис. грн./осіб	1,55	1,87	2,14	2,68	3,61	4,99	6,83	9,29	12,82	12,58	15,24
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у торгівлі, грн.	226,00	284,00	330,00	394,00	509,00	713,00	898,00	1145,00	1514,00	1565,00	1874,00
Індекс цін, %	128,20	112,00	100,80	105,20	109,00	113,50	109,10	112,80	125,20	115,90	109,40
Скорегований індекс цін (до 2000 р.), %	100,00	112,00	112,80	118,00	127,00	140,50	149,60	162,40	187,60	203,50	212,90
Фізичний оборот торгівлі (у цінах 2000 р.), млн. грн.	28757,00	30729,46	35187,06	42367,80	53193,70	67140,21	86866,31	109749,38	131611,41	113491,40	131935,18
Продуктивність праці у торгівлі (у цінах 2000 р.), тис. грн./осіб	1,55	1,67	1,90	2,27	2,85	3,55	4,56	5,72	6,84	6,18	7,16
Середньомісячна реальна заробітна плата найманих працівників у торгівлі (у цінах 2000 р., грн.)	226,00	253,57	292,55	333,90	400,79	507,47	600,27	705,05	807,04	769,04	880,23

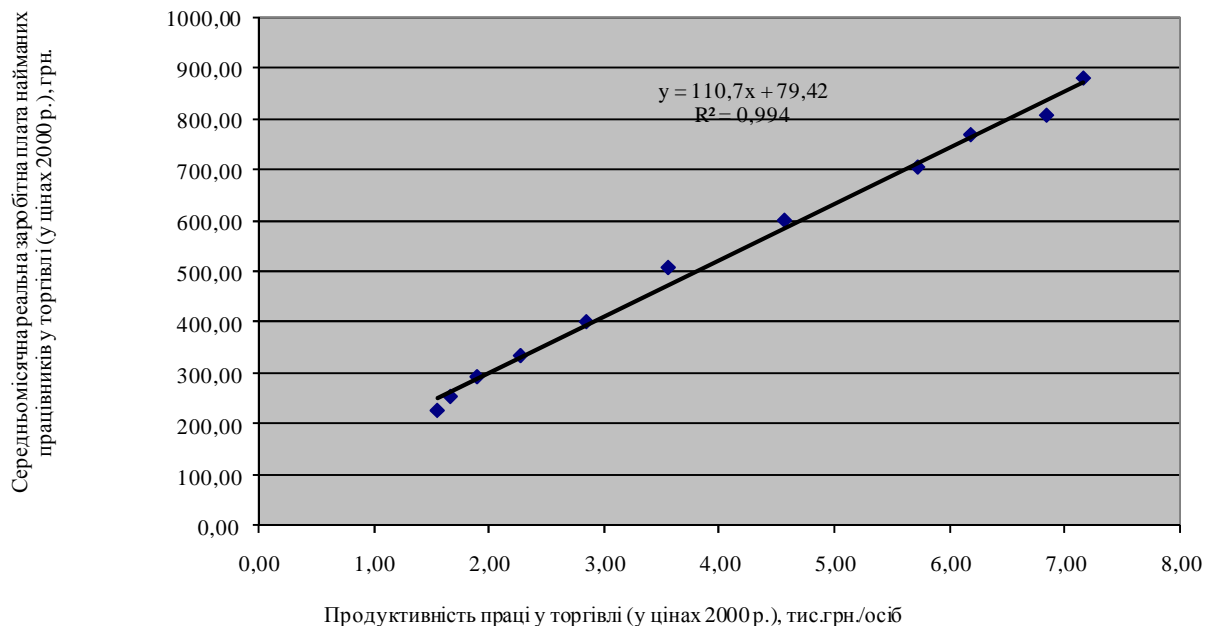


Рис. 1 Зв'язок між реальною заробітною платою найманих працівників у торгівлі та продуктивністю праці (у цінах 2000 р.)

не тільки економічні, але й соціально-психологічні аспекти.

У радикальних теоріях стверджується, що праця є квазіпостійним фактором виробництва, оскільки масштаби попиту на нього відносно не залежать від масштабів випуску. Значно слабкіше тут спостерігається зв'язок між рівнем заробітної плати і попитом на працю, між рівнем заробітної плати і пропозицією праці. Отже, класичні і радикальні теорії є взаємодоповнюючими, їх взаємодія здійснюється в межах розвитку інституційної теорії ринку праці, що дозволяє врахувати засади класичних і радикальних теорій, що суперечать одна одній [2, с. 126].

Для того, щоб змоделювати ринок праці, слід проаналізувати взаємозв'язок, який існує між його основними параметрами (вихідні дані наведені у табл. 2).

Зіставлення динаміки реальної заробітної плати і динаміки сукупної пропозиції праці за період 2000-2010 рр. в Україні зображено на рис. 2.

Таким чином, можна визначити, що у короткострокових періодах (2000-2003 рр., 2005-2006 рр., 2008-2010 рр.) спостерігається зв'язок між зниженням чисельності економічно активного населення (сукупної пропозиції праці) і зростанням реальної ставки заробітної плати. У інші проміжки часу динаміка зміни є висхідною для обох показників

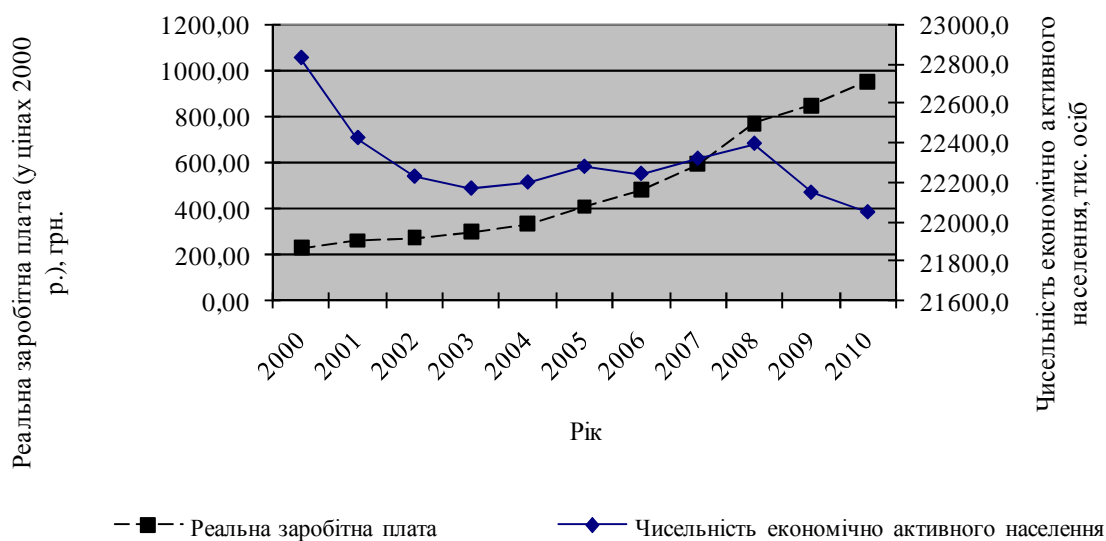


Рис. 2 Зіставлення динаміки реальної ставки заробітної плати в Україні і динаміки чисельності економічно активного населення (сукупної пропозиції праці)

Таблиця 2. Вихідні дані для аналізу зв'язків між параметрами ринку праці

Рік	Чисельність економічно активного населення у віці 15-70 років (сукупна пропозиція праці), тис. осіб	Чисельність зайнятого населення у віці 15-70 років, тис. осіб	Безробітне населення у віці 15-70 років (за методологією МОП) (чиста пропозиція праці), тис. осіб	Потреба у робочій силі на кінець року (чистий попит на робочу силу), тис. осіб	Сукупний попит на робочу силу, тис. осіб	Середньо-місячна номінальна заробітна плата, грн.	Індекс реальної заробітної плати (у % до попереднього року)	Скорегований індекс реальної заробітної плати, %	Реальна заробітна плата (у цінах 2000 р.), грн.	Середній розмір допомоги по безробіттю, грн.
2000	22830,8	20 175,0	2 655,8	68,2	20243,2	230,0	99,1	100,0	230,00	59,39
2001	22426,5	19 971,5	2 455,0	96,9	20068,4	311,0	119,3	119,3	260,69	85,23
2002	22231,9	20 091,2	2 140,7	123,9	20215,1	376,0	118,2	137,5	273,45	105,98
2003	22171,3	20 163,3	2 008,0	138,8	20302,1	462,0	115,2	152,7	302,55	118,32
2004	22202,4	20 295,7	1 906,7	166,5	20462,2	590,0	123,8	176,5	334,28	146,37
2005	22280,8	20 680,0	1 600,8	186,6	20866,6	806,0	120,3	196,8	409,55	192,89
2006	22245,4	20 730,4	1 515,0	170,5	20900,9	1041,0	118,3	215,1	483,96	251,48
2007	22322,3	20 904,7	1 417,6	169,7	21074,4	1351,0	112,5	227,6	593,59	339,27
2008	22397,4	20 972,3	1 425,1	91,1	21063,4	1806,0	106,3	233,9	772,12	571,07
2009	22150,3	20 191,5	1 958,8	65,8	20257,3	1906,0	90,8	224,7	848,24	655,56
2010	22051,6	20 266,0	1 785,6	63,9	20329,9	2239,0	110,2	234,9	953,17	780,05

(що характеризує класичний погляд на ринок праці – позитивна залежність між пропозицією та заробітною платою), при цьому збільшення чисельності економічно активного населення може бути наслідком зростання ставки реальної заробітної плати.

Слід зауважити, що номінальна і реальна заробітна

плата монотонно збільшується протягом періоду, що спостерігається (рис. 3). У більш довгостроковому періоді реальна заробітна плата може зменшуватися, хоча це не є характерним для періоду 2000-2010 рр., а отже, основні тенденції будуть однаковими як для значень номінальної, так і реальної заробітної плати.

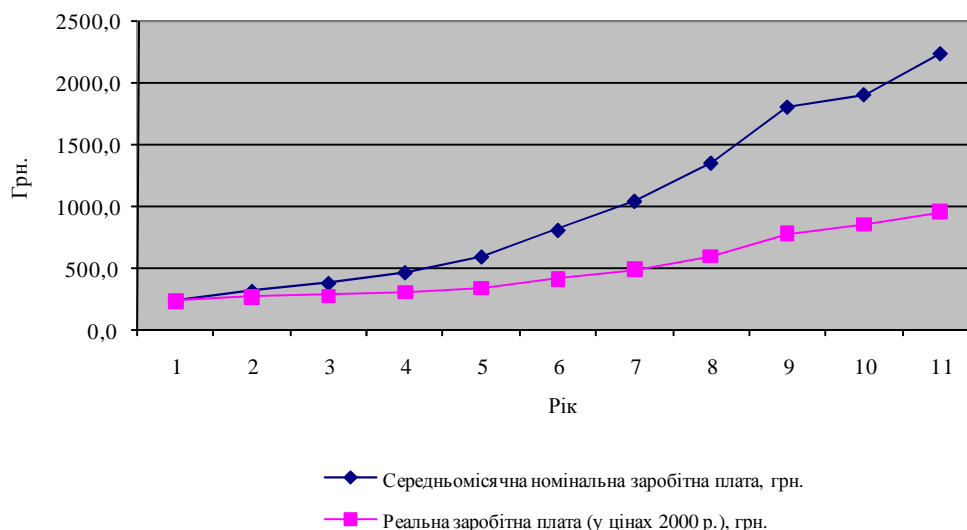


Рис. 3 Динаміка зміни номінальної та реальної заробітної плати

На рис. 4 показано зв'язок між кількістю безробітних в Україні, яка визначається за методологією МОП (чиста пропозиція праці), і реальною ставкою заробітної плати. Очевидно, що

кількість безробітних зменшується із зростанням реальної ставки заробітної плати (хоча криза 2008р. дещо змінила цю тенденцію).

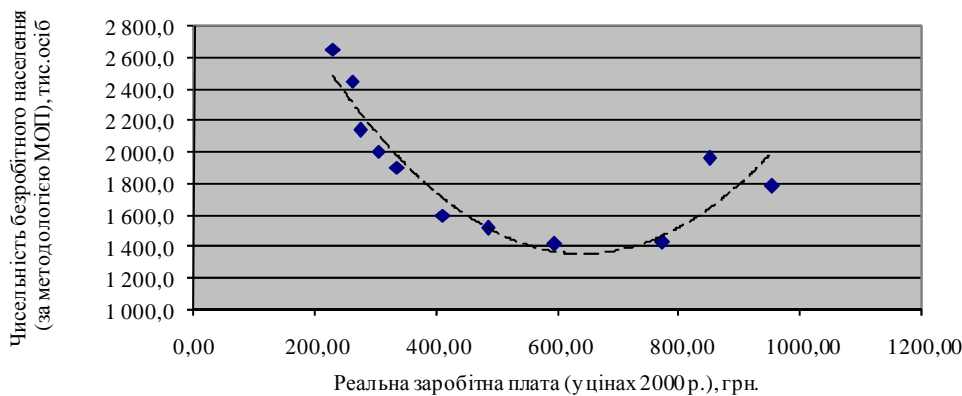


Рис. 4 Зв'язок між реальною ставкою заробітної плати та чистою пропозицією праці (чисельністю безробітного населення (за методологією МОП))

Зв'язок між чистим попитом на працю, що визначається кількістю вільних робочих місць, зареєстрованих у Державній службі зайнятості, і реальною ставкою заробітної плати в Україні можна прослідкувати за рис. 5.

Незважаючи на неповноту інформації (не всі роботодавці подають дані про вільні вакансії в Державні центри зайнятості), протягом 2000-2005 р. спостерігалася майже функціональна залежність: чим вищий чистий попит на працю, тим вища реальна ставка заробітної плати. Починаючи з 2006 р. тенденція змінюється: спостерігається зростання реальної ставки заробітної плати на фоні скорочення обсягу чистого попиту на працю.

Цікавий аспект для аналізу становить чисельність зайнятого населення, оскільки вона характеризує і частину сукупної пропозиції праці, і частину сукупного попиту, а також є сферою реалізації пропозиції (робоча сила, яку купили) і сферою реалізації попиту на працю (заповнені робочі місця). Можна спостерігати існування позитивного зв'язку між зростаючою динамікою номінальної заробітної плати і чисельністю зайнятого населення у 2000-2008 рр. (рис. 6). Проте у зв'язку з економічною кризою 2008 року спостерігається різке зменшення чисельності зайнятого населення на фоні поступового зростання номінальної заробітної плати.

Отже, зв'язок між значенням ставки номінальної

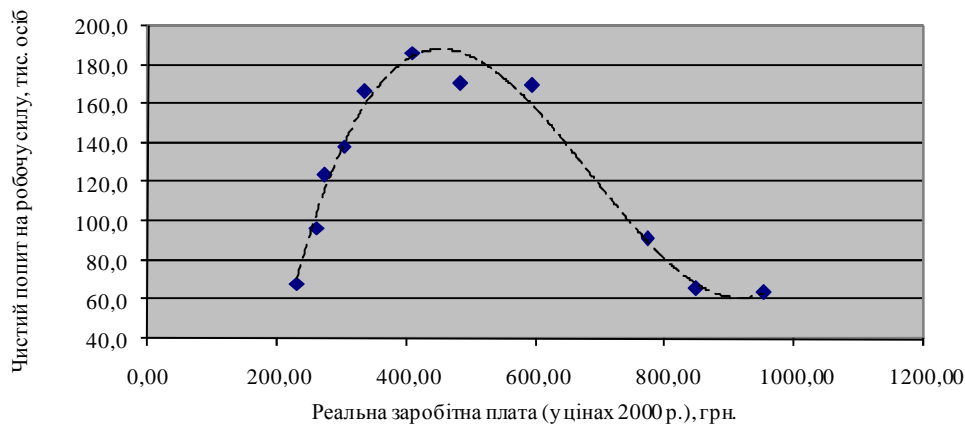


Рис. 5 Зв'язок між чистим попитом на робочу силу і реальною ставкою заробітної плати

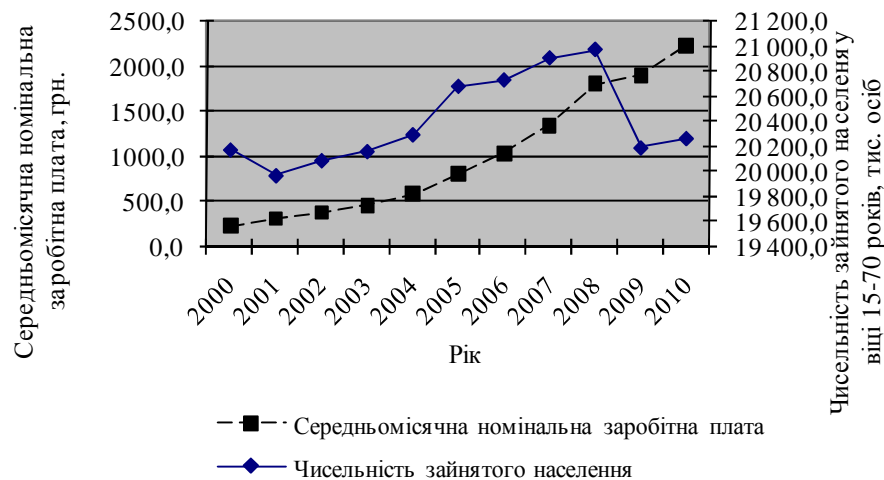


Рис. 6. Зіставлення динаміки номінальної заробітної плати і чисельності зайнятого населення у віці 15-70 років

заробітної плати і рівнем зайнятості у тривалому періоді неоднозначний. Таке ж твердження буде справедливим і стосовно реальних значень заробітної плати.

Таким чином:

- класичні і радикальні теорії ринку праці є взаємоповнюючими, їх взаємодія здійснюється в межах розвитку інституційної теорії ринку праці;
- у короткострокових періодах спостерігається зв'язок між зниженням чисельності економічно активного населення і зростанням реальної ставки заробітної плати; в інші проміжки часу динаміка зміни є висхідною для обох показників;
- кількість безробітних зменшується із зростанням реальної ставки заробітної плати;
- протягом 2000-2005 р. спостерігалася така залежність: чим вищий чистий попит на працю, тим вища реальна ставка заробітної плати; починаючи з 2006 р. тенденція змінилася (зростання реальної ставки заробітної плати на фоні скорочення обсягу чистого попиту на працю);
- зв'язок між значенням ставки номінальної і реальної заробітної плати та рівнем зайнятості у тривалому періоді є неоднозначним.

У перспективі дослідження має проводитися у напрямку розробки математичної моделі механізму

функціонування ринку праці.

### Список літератури

1. *Економика труда (социально-трудовые отношения)* [Текст] : учебник / под ред. Н.А. Волгина, Ю. Г. Одегова. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 736 с.
2. *Економика труда* [Текст] / под ред. Н. А. Горелова. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 704 с. – (Серия «Учебник для вузов»).
3. *Руководство сотрудниками фирмы* [Текст] / Н. В. Родионова, Н. Д. Эриашвили, Ю. А. Цыпкин и др.; под ред. проф. А. А. Крылова, проф. Ю. А. Цыпкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 352 с.
4. *Васильченко, В. С. Ринок праці: теоретичні основи і державна практика* [Текст] : у 2-х частинах/ В. С. Васильченко, П. М. Василенко. – К.: Мінпраці, 2000. – 550 с.
5. *Егоршин, А. П. Управление персоналом* [Текст] : учебник для вузов / А. П. Егоршин. – 6-е изд., перераб. и доп. – Н.Новгород: НИМБ, 2007. – 1100 с.
6. *Остапенко, Ю. М. Экономика труда* [Текст] : учеб. пособие / Ю. М. Остапенко. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – (Высшее образование). – 272 с.
7. *Волкова О. В. Ринок праці* [Текст] / О. В. Волкова. – К.: ЦУЛ, 2007. – 624 с.
8. *Калина, А. В. Економика праці* [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. зал. / А. В. Калина. – К.: МАУП, 2004. – 354 с.
9. *Мордовин, С. К. Управление персоналом : современная российская практика* [Текст] / С. К. Мордовин. – СПб.: Питер, 2003. – 288 с.



---

10. *Управление персоналом организации [Текст] : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.*

### **РЕЗЮМЕ**

*Сардак Елена*

#### **Актуальные аспекты анализа рынка труда**

В статье раскрыты особенности существующих теорий рынка труда. Проанализирована взаимосвязь между основными параметрами рынка труда. Выявлены тенденции, присущие современному рынку труда.

### **RESUME**

*Sardak Olena*

#### **Actual aspects of analysis of labour-market**

In the article the features of existent theories of a labour-market are exposed. Intercommunication between the basic parameters of labour-market is analysed. Tendencies of a modern labour-market are exposed.

*Стаття надійшла до редакції 30.03.2012 р.*

## ОСОБЛИВОСТІ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

*Розглянуто та проаналізовано особливості диференціації доходів населення України як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями у сучасній фаховій літературі. Розглянуто еволюцію поглядів економічних шкіл і окремих вчених щодо майнового розшарування у суспільстві. Акцентовується увага на соціальній диференціації доходів населення, в основі якої розглядається проблема відсутності середнього класу в Україні.*

**Ключові слова:** диференціація доходів, майнове розшарування, рівень життя населення, розподіл доходів, середній клас, міжгалузєва диференціація.

24 серпня 1991 року Україна визначилася як незалежна та самостійна держава. Водночас з'явилися і проблеми, які відчутно погіршували її економічне становище [1]. Серед основних завдань, які постали перед новою країною, було забезпечення соціального захисту та підвищення якості життя населення. Саме якість життя населення визначається на основі багатьох показників, серед яких виділяють ступінь диференціації доходів.

У країні, де панують ринкові відносини, диференціація доходів населення є природним та закономірним явищем. Нерівний майновий стан членів суспільства вважається одним з потужних стимулів соціально-економічного прогресу, але лише тоді, коли для кожного громадянина створено відносно однакові можливості реалізувати свій потенціал [2].

Посилення нерівності в розподілі доходів змушує детально вивчати її причини та види для того, щоб диференціація доходів населення не досягла критичного рівня.

Проблема диференціації доходів досліджують викликала інтерес упродовж кількох століть. У сучасних економічних умовах ця проблема набула ще більшої актуальності і привертає увагу багатьох сучасних економістів.

Значний внесок у дослідження нерівномірності розподілу доходів здійснили такі видатні економісти: Л. Гайєк, Дж. Р. Гікс, Дж. М. Кейнс, Дж. Б. Кларк, К. Маркс, А. Маршал, Д. С. Мілль, В. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт, М. Туган-Барановський, та ін.

Актуальною проблема нерівномірного розподілу доходів населення є і в незалежній Україні, де її активно досліджують Ю. Архангельський, О. Бабак, Г. Волинський, А. Гвелесіані, С. Злупко, Е. Лібанова, І. Луніна, І. Малий, В. Новіков, С. Панчишин, І. Тивончук, Н. Холод та інші.

Сучасні дослідники, вивчаючи диференціацію доходів населення України, значну увагу звертають на

способи вимірювання рівня диференціації і впливу соціально-економічних факторів на нерівномірний розподіл доходів.

Ця тематика заслуговує уваги з наступної причини: нерівномірний розподіл доходів населення України характеризується особливостями виникнення та поділом на конкретні види диференціації, які варто детально розглянути та проаналізувати.

Посилення інтересу до дослідження диференціації доходів населення зростає з кожним роком. Сучасна економічна наука розвивається динамічно: щораз збільшується кількість публікацій, у яких розглядаються проблеми соціальної диференціації доходів, способи вимірювання рівня диференціації та частково розглядається вплив основних факторів на рівень диференціації доходів населення України.

Метою роботи є ознайомлення з особливостями розподілу доходів населення, які досліджують вітчизняні економісти, і спроба виділити конкретні види диференціації доходів населення України в умовах динамічної та нестабільної економічної ситуації.

Диференціація доходів (від латин. differentia — різниця) — різниця між рівнями грошових доходів різних груп населення. Розподіл доходів характеризується різницею між середніми річними доходами 10 відсотків групи громадян з найнижчими доходами і 10 відсотків групи громадян з найвищими доходами.

Про майнове розшарування населення вперше згадується у писемних джерелах Стародавнього Світу. У найбільш відомому тексті Месопотамії «Кодекс законів вавилонського царя Хаммурапі» йдеться про майнове та соціальне розшарування, засвідчується високий рівень культури суспільства, узагальнюються правові норми, для того щоб «сильний не утискав слабого, щоб сироті та вдові надана була справедливість».

Давньокитайський мислитель Конфуцій значну

увагу звертав на соціально-економічні аспекти державного управління, а саме турботу про народний добробут та забезпечення соціальної стабільності[3]. Отже, майновим розшаруванням та пом'якшенням його наслідків цікавились ще мислителі Стародавнього Світу.

Представники класичної школи політекономії (Т. Мальтус, Д. С. Міль, Д. Рікардо, А. Сміт, Ж. Б. Сей, Ж. Сімонді та ін.) вперше сформували систему поглядів на проблеми розподілу доходів. Однією з наукових заслуг Адама Сміта став аналіз чинників диференціації заробітної плати як основного джерела доходів населення. Вчений вважав, що відстоював необхідність підвищення заробітної плати, наголошуючи, що «жодне суспільство не може процвітати і бути щасливим, якщо значна частина його членів бідна й нещасна»[3]. Тобто А. Сміт чітко вказував на значне існування диференціації доходів населення та давав рекомендації щодо усунення майнової нерівності.

Карл Маркс у праці «Капітал» розвинув власну теорію розподілу доходів у капіталістичній системі. Вчений не вірив у можливість поліпшення становища робітничого класу в межах капіталістичного ладу та стверджував, що підвищення продуктивності праці не звільняє робітників від всезростаючої бідності[4]. Таким чином К. Маркс та його прихильники акцентували увагу на соціальній диференціації доходів населення.

Представники історичної школи – Л. Brentano, К. Бюхер, А. Вагнер, Г. Шмоллер, також розглядали проблему диференціації доходів. Зокрема Шмоллер наполягав на проведенні реформ, які б усунули надмірну майнову нерівність. Прихильників соціального напрямку (Р. Штаммлер, Р. Штольцман, О. Шпан та ін.) об'єднував соціальний підхід – підвищена увага до проблем соціальної справедливості, “достойне існування усіх членів суспільства”. Серед українських представників історичної школи варто виділити М. Туган-Барановського, який запропонував соціальну теорію розподілу доходів. Вчений детально аналізував цю проблему та наголошував, що нерівність є соціальним злом, але і рівність сама собою не є позитивним фактом [5].

Розглядаючи маржинальну теорію та її представників (Й. Г. Тюнен, В. С. Джевонс, Л. Вальрас, А. Маршал та ін.) слід зазначити, що й вони займалися проблемою диференціації доходів. Зокрема, А. Маршал був проти зрівняльного розподілу національного доходу, але й не схвалював нерівномірності у розподілі багатства суспільства. Вчений вважав, що немає жодної реальної потреби й морального виправдання для існування крайньої бідності поряд із величезним багатством; нерівномірність багатства – серйозний дефект в економічному устрої.

Прихильники кейнсіанства зробили великий внесок в дослідженні проблем зайнятості та перерозподілу доходів. Дж. М. Кейнс виходив з того, що немає соціальних пояснень такій великій нерівності в розподілі багатств, яка існувала в його часи. Водночас він не підтримує зрівняльного розподілу, вважаючи, що є певні соціальні й психологічні виправдання нерівності доходів і багатства.

Кожна економічна школа та її прихильники розглядаючи нерівність у розподілі доходів населення

робили акцент на диференціації окремих джерел доходів, частково розглядали соціальну диференціацію та вплив основних факторів на нерівномірність у розподілі доходів.

Після розпаду СРСР дослідження диференціації доходів населення набуло значної актуальності. Вітчизняні дослідники пояснюють це низкою причин. На теренах колишнього СРСР дохід не відігравав такої значної ролі у визначенні соціально-класової позиції індивіда. Централізована система суспільного розподілу носила відомчий, регіональний характер. Оплата праці залежала від статусу працівника (тарифні ставки і тарифні коефіцієнти). Дохід був не причиною, а скоріше наслідком соціальної позиції індивіда. Тому у колишньому Радянському Союзі різниця між окремими групами населення не була дуже великою. Матеріальне становище людини визначалося не стільки реальними доходами в грошовому вимірі, скільки її місцем у державній системі розподілу. Державна система постачання засновувалася на критеріях територіального та відомчого поділу. Тобто матеріальна нерівність у колишньому Союзі значною мірою обумовлювалась, окрім доходів, такими факторами, як сфера зайнятості та місце проживання. Враховуючи ці обставини, а також зважаючи на суворі обмеження щодо публікації даних, які стосувалися рівня життя населення, дослідження доходів радянськими вченими до другої половини 1980-х років практично не велися. У вітчизняній літературі широко застосовувались узагальнюючі або усереднені (з розрахунку на душу населення) показники, а показники диференціації доходів не наводилися. Крім того, розглядався реальний дохід, на основі якого існуюча система розподілу мала позитивний вигляд.

Наприкінці 1980-х років у фаховій літературі активно починають обговорюватися соціальні аспекти диференціації доходів: залежність доходів від соціально-демографічних чинників, різниця в доходах різних соціальних верств, поява нових джерел доходів. У 1991 році в Москві виходить перша фундаментальна праця на цю тему – книга Л. С. Ржаніциної “Доходи: рівень, диференціація, гарантії”. Хоча на час написання книги різниця в доходах ще не набула таких масштабів, як сьогодні, автор звертає увагу на появу тенденцій до значної поляризації доходів. Робота містить ґрунтовний аналіз нового для тих часів явища – бідності [6].

До 1989 року в Радянському Союзі заперечували існування бідності, хоча влада визнавала проблему «малозабезпеченості» з початку 1970-х років. Причини такого ігнорування проблеми лежали в ідеологічній площині – бідність розглядали як винятково капіталістичний феномен, який не може існувати у «справедливому соціалістичному суспільстві» [4].

Незважаючи на ігнорування радянською владою проблеми нерівномірного розподілу доходів, чітко прослідковуються наступні види диференціації доходів: соціальна, міжгалузева та регіональна.

За умов радянської моделі державного капіталізму виникла соціальна та міжгалузева диференціація. Партійно-господарська та військова номенклатура, а також співробітники органів безпеки користувалися значними пільгами і привілеями. Працівники підприємств, КБ та НДІ військово-промислового комплексу одержували набагато вищу зарплату, ніж працівники такої самої кваліфікації (із тим самим

колом обов'язків), зайняті в галузях групи Б. Крім того, в пізній період існування радянської економіки з'явився прошарок нелегальних ділків-цеховиків, спекулянтів, корумпованих чиновників, котрі вже володіли початковим капіталом. Але загалом розподіл доходів серед переважної більшості найманих працівників мав зрівняльний характер[7].

На думку Н. Холода, особливості соціальної диференціації полягали в особливих привілеях, отриманих від держави і доступ певних людей до дефіцитних товарів і послуг завдяки їхнім соціальним чи політичним зв'язкам чи посадам. Галузева диференціація характеризувалась суттєвими відмінностями в оплаті праці між галузями і секторами. Перехід з підприємства однієї галузі на підприємство іншої міг збільшити заробітки працівника значно більше, ніж підвищення в межах одного підприємства.

Крім соціальної та галузевої диференціації, у Радянському Союзі існувала й регіональна диференціація доходів населення. Це пояснюється тим, що галузі і сектори економіки, зокрема важка промисловість та військово-промисловий комплекс просто не існували у деяких слаборозвинених республіках. Міжрегіональні відмінності з часом зростали і у 80-х роках в усіх республіках СРСР нерівність у розподілі доходів почала зростати [4].

Сучасні реалії економічного життя вказують на поглиблення майнового розшарування населення та зростання соціальної напруженості в країні. Незважаючи на усвідомлення урядом незалежної України проблеми поглиблення майнового розшарування та реалізацію політики перерозподілу доходів, загальна диференціація доходів населення посилюється.

На наш погляд, її особливості виявляються у трьох основних її видах: соціальній, галузевій та регіональній диференціації доходів, що зумовлено історично.

Соціальне розмежування доходів населення України має свої особливості. Основу становить поділ суспільства на три основні класи: вищий, середній та нижчий. Якщо у розвинених демократичних країнах світу «середній клас» становить переважну частину населення та є опорою економічної та політичної стабільності, то в незалежній Україні такого класу майже не існує. На думку Г. Волинського, низка дослідників вважає, що такий клас в Україні вже існує або, принаймні, успішно формується, і відносять до нього сім'ї, де середньодушовий дохід становить від 300 до 1000 доларів на місяць. При цьому не враховується соціальний статус дорослих працездатних членів сім'ї, отже і спосіб одержання доходу; таким чином у середній клас залучаються не тільки представники малого та середнього бізнесу, висококваліфіковані робітники і фахівці, діячі мистецтв, а й маргінальні групи (тіньові ділки, спекулянти, повії, корумповані чиновники нижчої ланки, корумповані лікарі та викладачі ВНЗ тощо), котрі, прагнучи покращити свій майновий стан, балансують на межі криміналу (або й перетинають її). Природно, вони приховують свої доходи та ухиляються від сплати податків, підриваючи суспільну мораль. Тобто Г. Волинський вважає, що в Україні існує не середній клас у загальноприйнятому розумінні, а певний «середній за доходом» прошарок, який діє за власними правилами,

нехтує законом та інтересами всієї країни.

На думку Я. Пасько, навіть немає критеріїв, за якими можна виділити український середній клас, тому людину, яка змушена займатися напівлегальною діяльністю, не можна враховувати, бо середній клас передбачає як моральні, так і правові стандарти суспільства[8].

За результатами опитування, проведеного соціологічною службою Центру Разумкова, у 2002 р. до середнього класу віднесли себе 45,6% респондентів; до нижчого — 47,1%; вищого — 1,1%; не змогли визначитися — 6,2% опитаних. У грудні 2000 р., коли Центр Разумкова проводив аналогічне опитування, розподіл відповідей був дещо інакшим: тоді до середнього класу зарахували себе 47,0% громадян; до нижчого — 44,5%; вищого — 1,2%; не визначилися — 7,3%. Таким чином, динаміка змін радше негативна, але оскільки вона перебуває у межах похибки, то підґрунтям для достовірних висновків бути не може.

Серед респондентів, які вважають себе середнім класом, 49,3% чоловіків і 50,7% жінок. Більшість (57,1%) середнього класу — це громадяни активного трудового віку — 25—49 років; 20,5% — молодь 18—24 років; 22,4% — громадяни віком понад 50 років. За рівнем освіти більшість (65,7%) належить тим, хто має середню загальну або професійну освіту; 20,4% — громадяни з вищою освітою; 7,4% — з незакінченою вищою; молодші фахівці та бакалаври становлять 1,3% середнього класу.

За соціальним статусом найбільш значущі групи середнього класу складаються з фахівців (19,8%); кваліфікованих робітників (14,7%); пенсіонерів (13,5%); учнів і студентів (8,5%); службовців (7,8%). Підприємці становлять 4,7% середнього класу; керівники різного рівня — 3,3%; фермери й орендарі — 0,1%.

Опитування було проведене 7-16 серпня 2002 р. в усіх регіонах України. Опитано 2004 респондентів віком від 18 років. Проект здійснений за підтримки Freedom House та USAID[9].

У квітні 2007 р. Інститутом проблем управління було проведено соціологічне дослідження процесів, що характеризують становлення середнього класу в Україні. До середнього класу суб'єктивно відносять себе 33,6% (2004 р. — 29,4%) респондентів. За даними дослідження, більшість із них проживає в обласних центрах та великих містах Сходу, Південного Сходу, в Криму та в м. Києві. Натомість у західних областях відповідна частка населення є нижчою. Наведені цифри засвідчують бажання громадян віднести себе до середнього класу більше за звичкою, аніж це відповідає дійсності.

Аналіз соціальної структури сучасного українського суспільства свідчить про інше — наявність лише невеликого прошарку населення, який можна класифікувати як середній клас. Використання зазначених міжнародних критеріїв призводить до висновку про те, що в сучасній Україні так можна класифікувати лише до 10% населення[10].

Отже, соціальна диференціація доходів населення України, в основі якої лежить поділ на класи, характеризується низкою особливостей. До таких особливостей відносять відсутність середнього класу в Україні, який у розвинених країнах становить переважну частину населення, та наявність майже 80% нижчого класу суспільства.

Щодо галузевої диференціації, то у 1990 році найвищі доходи отримували працівники системи кредитування і державного страхування, а найнижчі – працівники культури. Коефіцієнт диференціації заробітної плати становив 2,56. До 2000 року цей коефіцієнт майже подвоївся і становив 4,84.

У різних галузях вітчизняної економіки зростання продуктивності праці відбувалося різними темпами. Унаслідок цього зростала диференціація заробітної плати між різними галузями. Серед видів економічної діяльності найвищий рівень заробітної плати у 2008 році спостерігався на підприємствах авіаційного транспорту, у фінансових установах, видобуванні паливно-енергетичних корисних копалин та у виробництві коксу і продуктів нафтопереробки, де заробітна плата працівників перевищила середній показник по економіці в 1,5-2,2 рази. Водночас абсолютний розмір заробітної плати працівників рибальства та рибництва, сільського господарства та мисливства, установ охорони здоров'я та соціальної допомоги, а також підприємств з виробництва текстилю, одягу, виробів з хутра та шкіри не перевищив 65% від середнього по економіці [4].

За даними Держкомстату України на кінець 2011 року найвищий рівень заробітної плати спостерігався на підприємствах авіаційного транспорту (8697 грн.) та у фінансових установах (5286 грн.), а найнижчий рівень – у працівників рибальства та рибництва (1352 грн.), охорони здоров'я та соціальної допомоги (1747 грн.) та працівників сільського господарства (1788 грн.) [11]. Отже, тенденція, яка була характерна у Радянському Союзі щодо галузевої диференціації доходів населення, продовжує зберігатись і у наш час.

Регіональні розходження в Україні досить специфічні й не мають аналогів у світі. Особливостями регіональної диференціації є нерівномірний розвиток окремих регіонів України. Це пов'язано з специфікою розміщення виробництва на території країни та зумовлено різними темпами економічних реформ. До найменш розвинених регіонів, що мають аграрну спеціалізацію, відносять Тернопільську, Волинську, Херсонську та Чернівецьку області, які характеризуються найнижчими доходами населення. Групу регіонів з високими доходами становлять Донецька, Дніпропетровська та Запорізька області. Це насамперед регіони, в економічній структурі яких домінують галузі, що випускають продукцію експортного призначення, а також великі мегаполіси з розвиненим вторинним сектором економіки.

Спостерігається посилення регіональної диференціації щодо розмірів заробітної плати. У 2008 р. лише у 5 з них заробітна плата перевищувала (на 0,3 -70,2%) середню по країні та становила: у м. Києві – 3074 грн., Дніпропетровській області – 1876 грн., Донецькій – 2015 грн., Запорізькій – 1812 грн., Київській – 1852 грн. Найнижчий рівень заробітної плати (на 23,6-27,3% менше за середній) спостерігався у Тернопільській області – 1313 грн., Чернігівській – 1370 грн., Херсонській – 1375 грн. та Волинській – 1380 грн. Диференціація заробітної плати між столицею та периферійними регіонами у 2010 р. становила 2,2 рази (максимальна – м. Київ 3161 грн., мінімальна – Тернопільська область 1412 грн.). Вищий за середньоукраїнський рівень заробітної плати зафіксовано лише у 3 областях, а саме Дніпропетровській – 1963 грн., Донецькій – 2116 грн. та Київській – 1987 грн. У решті регіонів України

заробітна плата є нижчою від її середньо українського значення.

На нашу думку, значна диференціація доходів населення України виявляється у трьох основних видах, що характеризуються вищезазначеними особливостями. Для подолання надмірної диференціації доходів населення слід звернути увагу на особливості кожного з видів диференціації, з метою забезпечення гідного рівня життя кожного громадянина України.

Загалом диференціація доходів населення – явище природне і закономірне та вважається одним із стимулів соціально-економічного прогресу, але тільки тоді, коли для кожного індивіда створені однакові можливості реалізувати свій потенціал.

## Список літератури

1. Пастернак-Таранушенко, Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення : підручник для державних службовців, науковців, студентів і аспірантів вищих навчальних закладів економічного профілю [Текст] / Г. Пастернак-Таранушенко ; За ред. професора Богдана Кравченка. – К.: "Кондор", 2002.
2. Гвелесіані, А. Вплив соціально-економічного розвитку на рівень диференціації доходів населення України [Текст] / А. Гвелесіані, І. Литвин // Економіка України. – 2010. – №1. – С. 82.
3. Історія економічних учень [Текст] : підручник / За ред. В. Д. Базиливіча. – К.: Знання, 2004. 1-90 – 1300 с. – (Класичний університетський підручник).
4. Холод, Н. М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках [Текст] : монографія / Назар Холод. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009.
5. Злупко, С. М. Економічна думка України [Текст] : навчальний посібник / С. М. Злупко. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – С. 334.
6. Бабак, О. В. Диференціація доходів: основні підходи до вивчення в соціології [Текст] / О. В. Бабак // Український соціум. – 2003. – №1 (2). – С. 7-15.
7. Волинський, Г. Про соціальну диференціацію населення [Текст] / Г. Волинський // Економіка України. – 2008. – №2. – С. 79-84.
8. [dialogs.org.ua](http://dialogs.org.ua).
9. Шангіна, Л. Відкладене життя, або середній клас в українському виконанні [Текст] / Л. Шангіна // Дзеркало тижня. – 2002. – №43.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://politikan.com.ua>.
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## РЕЗЮМЕ

**Сенив Лидия, Малиновский Юрий, Малиновский Игорь**

### Особенности дифференциации доходов населения Украины

Рассмотрены и проанализированы особенности дифференциации доходов населения Украины как зарубежными, так и отечественными учеными в современной профессиональной литературе. Рассмотрена эволюция взглядов экономических школ и отдельных ученых относительно имущественного расслоения в обществе. Акцентируется внимание на социальной дифференциации доходов населения, в основе которой рассматривается проблема отсутствия среднего класса в Украине.

## RESUME

---

*Seniv Lydia, Malynovs'kyi Yuriy, Malinovs'kiy Igor*

**Features of differentiation of incomes Ukraine**

The features of differentiation of income of Ukraine according to foreign and domestic scholars are considered and analyzed in modern professional literature. The evolution of the economic views of schools and individual scientists to stratification in society is shown. The attention is attracted to social differentiation income, based on the problem of lack of middle class in Ukraine.

*Стаття надійшла до редакції 28.03.2012 р.*

## РИНОК ІННОВАЦІЙ ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*Охарактеризовано структуру ринку інновацій як складової національної системи інноваційного підприємництва. Встановлено головні особливості ринку інноваційних технологій, визначено складові ринку інноваційного інвестування. Доведено, що ринок інновацій виконує функцію інтеграції інвестиційного і інноваційного процесів на рівні національної економіки, що знаходить свій вияв у заміщенні і накопиченні інвестицій і інновацій.*

**Ключові слова:** інноваційне підприємництво, національна система інноваційного підприємництва, ринок інновацій, ринок інноваційних технологій, ринок інноваційного інвестування, інвестиційно-інноваційний процес, заміщення і накопичення інвестицій і інновацій.

Інноваційне підприємництво безпосередньо пов'язане з комерціалізацією інновацій, яка охоплює комерційний обмін і капіталізацію результатів інноваційної діяльності. В Україні у сучасний період ще не створена система комерціалізації інновацій, що суттєво обмежує можливості реалізації національного інноваційного потенціалу. Розв'язання цієї проблеми повинно базуватися на теоретичних дослідженнях інноваційного підприємництва, ринку інновацій як найважливіших складових національних інноваційних систем.

У сучасний період ринок інновацій ще не став об'єктом комплексного економіко-теоретичного дослідження. Окремі аспекти його функціонування розкриваються здебільшого у працях з інноваційного менеджменту та маркетингу [1-4]. Загалом у наукових джерелах переважає трактування ринку інновацій як економіко-організаційного механізму комерційного обміну інноваційних продуктів (продукції). Приміром, на думку Д. Кокуріна: «Комерційний обмін об'єктами інноваційного продукту здійснюється на ринку інновацій. Ринок інновацій становить сукупність організаційно-економічних відносин, що виникають у процесі обміну результатами інноваційної діяльності та узгодження інтересів його учасників з цін, термінів і масштабів цього обміну» [5, с. 258]. За визначенням Л. І. Федулової, ринок інновацій – це система економічних форм і механізмів, пов'язаних з формуванням і функціонуванням інноваційних комунікацій, умовами торгівлі науково-технічним товаром [6, с. 473].

Оскільки комерціалізація інновацій передбачає не тільки їх комерційний обмін, а і капіталізацію, головними взаємопов'язаними складовими ринку інновацій слід вважати: ринок інноваційного науково-технічного товару і інноваційної продукції як систему трансакцій, пов'язаних з передаванням та прийняттям прав власності на різноманітні види результатів інноваційної діяльності; ринок капіталу для інновацій або ринок інноваційного інвестування, що є системою організаційно-економічних відносин з приводу мобілізації, передачі-прийому та використання у інноваційному процесі інвестиційних ресурсів. Важливо підкреслити, що ринок науково-технічного

товару і інноваційної продукції у багатьох наукових і навчальних джерелах обґрунтовано визначається як ринок технологій, що відповідає поширеному сьогодні тлумаченню поняття технології у широкому розумінні [6, с. 475; 7, с. 238]. Тому ринок інноваційного науково-технічного товару і інноваційної продукції доцільно розглядати як ринок інноваційних технологій.

Метою статті є обґрунтування структури та особливостей ринку інновацій як системоутворюючої складової національної системи інноваційного підприємництва.

Інноваційне підприємництво – це комерційна інноваційна діяльність, орієнтована на ринок інновацій, метою якої є отримання прибутку. «Підприємець – єдиний суб'єкт, який свідомо працює у сфері комерціалізації «ідей і образів», намагаючись їх матеріалізувати і продати» [8, с. 33-34]. А. Е. Нікіфоров підкреслює: якщо інноваційна праця пов'язана насамперед із створенням інновацій, то інноваційне підприємництво – з їх комерціалізацією [9, с. 42].

Національну систему інноваційного підприємництва (НСІП) [10, с. 39] можливо визначити як сукупність його суб'єктів, діяльність яких спрямована на комерціалізацію інновацій, та інститутів, що регулюють інноваційне підприємництво. НСІП охоплює наукову, освітню, виробничу та інші сфери інноваційної діяльності, забезпечує комерційний обмін і капіталізацію результатів інноваційного процесу загалом та його окремих стадій.

Національний ринок інновацій є базовою складовою (ядром) НСІП, основою її ефективного функціонування і розвитку. Його структурними елементами є ринки інноваційних технологій і інноваційного інвестування.

Оскільки ринок інноваційних технологій – це економіко-організаційна форма (механізм) комерційного обміну різноманітними результатами інноваційної діяльності, що набувають товарної форми, його основними об'єктами є інноваційний науково-технічний товар як результат інтелектуальної діяльності учасників різних стадій інноваційного процесу і інноваційна продукція (послуги).

Важливо підкреслити: об'єктом ринку інноваційних технологій є науково-технічний товар, який використовується у інноваційній діяльності його покупців (споживачів), тобто отримує практичне впровадження; відповідає критеріям новизни; є об'єктом права інтелектуальної власності.

Оскільки, інноваційний науково-технічний товар є результатом інтелектуальної діяльності, важливою складовою ринку інноваційних технологій виступає ринок інтелектуальної власності на інноваційні об'єкти. Його складові – це: 1) ринок об'єктів авторського права (приміром, авторське право на наукові твори, що містять нові знання); 2) ринок об'єктів права промислової власності – винаходів, корисних моделей, промислових зразків. Зазначені ринки також структуровані залежно від об'єктів ринкових відносин. Їх важливою складовою є патентно-ліцензійний ринок, оскільки головною формою прийому – передачі прав власності на ці об'єкти є патентно-ліцензійна торгівля.

Складовою ринку інновацій є також ринок матеріальних носіїв інноваційних технологій (уречевлених технологій): технологічних ліній, обладнання, технічної документації, інноваційної продукції, які є втіленням інноваційних ідей та інноваційних продуктів-новацій. Ринок уречевлених технологій можливо структурувати відповідно до форми їх матеріального носія – ринки технічної документації, комплектуючої продукції, дослідних установок, технологічних ліній, обладнання, підприємств. Ринок інноваційної продукції також є структурованим залежно від виду інноваційної продукції (послуги), що пропонується покупцям; від її кінцевого використання – ринки інноваційної продукції виробничого і споживчого призначення [11, с. 4].

Важливими структурними елементами ринку інноваційних технологій є також ринки наукової і науково-технічної інформації інноваційного характеру і наукомістких послуг суб'єктам інноваційної діяльності: консалтингових, науково-технічних, освітніх тощо. Ринок наукової і науково-технічної інформації інноваційного характеру виконує функцію комерційного обміну інформації про інновації та інфраструктурні функції формування попиту на науково-технічний товар і інноваційну продукцію, їх просування тощо. Ринок наукомістких послуг, з одного боку, забезпечує комерційний обмін інноваційних консалтингових, науково-технічних, освітніх послуг. У цьому випадку обґрунтованою є його характеристика у якості особливого сегменту ринку об'єктів інтелектуальної власності. З іншого боку, зазначені ринки, як і ринки наукової і науково-технічної інформації, виконують стосовно ринку інноваційних технологій інфраструктурну функцію.

Ринку інноваційних технологій притаманні загальні для товарних і ресурсних ринків характеристики та особливості, які відображають специфіку науково-технічного товару, інноваційної продукції, комерційного обміну інновацій. Серед його специфічних характеристик важливо виділити наступні.

1. Рух об'єктів ринку становить вертикальний трансфер інноваційних технологій на комерційній основі. А. Є. Нікіфоров обґрунтовано розділяє комерціалізацію інновацій на вертикальну – «використання інформації про інновації у власному

виробництві (вертикальний трансфер)» і горизонтальну як передачу інформації про інновації і / або права її використання у виробництві товарів (послуг) на платних засадах від одного економічного агента до іншого (горизонтальний трансфер) [9, с. 30]. Ринок інноваційних технологій виступає суспільним механізмом горизонтального трансферу інновацій, що є необхідною умовою їх вертикального трансферу.

2. Ринок інноваційних технологій – це ринок замовлень. «Головний принцип ринку інновацій: виробник виходить на ринок не з готовою продукцією, а зі своєю здатністю якісно виконати замовлення споживача. Тобто ринок інновацій розвивається як ринок замовлень, що суттєво змінює саму систему відносин між продавцями і покупцями та приводить її в систему інноваційних комунікацій, які знижують ризики і дозволяють створювати специфічні товари з тривалим циклом виробництва під гарантії замовника (інвестора)» [12, с. 273]. Замовна форма виробництва і передавання науково-технічного товару, по-перше, суттєво знижує рівень невизначеності на ринку інноваційних технологій. Приміром, якщо ініціатором розробки технології виступає замовник, то покупець науково-технічного товару є визначеним ще до моменту його створення. По-друге, обумовлює підвищення ролі договірно-правового регулювання комерційного технологічного обміну, необхідність контрактного узгодження інтересів суб'єктів ринку інноваційних технологій.

3. Ринку інноваційних технологій притаманне постійне оновлення об'єктів трансакцій. Більш того, ці об'єкти є ринкоутворюючими, оскільки їх зміст складають інтелектуальні продукти-новації. При цьому, якщо ініціатором створення інноваційної науково-технічної продукції виступає її творець, то формування нового сегменту ринку інноваційної технології є функцією пропозиції (розробника-продавця), якщо замовник, то ринкоутворююча функція належить попиту (замовнику, покупцю). Таким чином, по-перше, попит і пропозиція на ринку інноваційних технологій є ринкоутворюючими чинниками; по-друге, цей ринок не має жорсткої об'єктної структури, навпаки, вона постійно змінюється, що є наслідком і показником рівня інноваційного розвитку економіки, ступеня інноваційної активності господарюючих суб'єктів.

4. Ринок інноваційних технологій інтегрує всі види і сфери інноваційної діяльності. Це пояснюється тим, що інноваційне знання, яке є змістом усіх об'єктів ринку інноваційних технологій, може набувати різних форм: інноваційна ідея, яка є змістом наукового твору як об'єкту авторського права; винахід, корисна модель, промисловий зразок, ноу-хау, різні види уречевленої технології, включно із інноваційною продукцією (послугою). Тобто новим (ринкоутворюючим) об'єктом ринку інноваційних технологій можуть бути різні форми інтелектуального продукту-новації. Це дає підстави для висновку про таку характеристику ринку як заміщення і накопичення інновацій. На нашу думку, на ринку інноваційних технологій, з одного боку, об'єктами попиту і пропозиції є різні форми втілення певного інноваційного продукту. Тобто інновація накопичується завдяки множинності форм її втілення як різноманітних об'єктів ринку інноваційних технологій, що мають єдине змістовне ядро. При цьому значно розширюються можливості вибору



інновації, приміром, є можливість придбати (продати) винахід (патент) або ноу-хау на його використання, або його втілення у якомусь обладнанні, або інноваційну продукцію, що вироблено на його базі. На нашу думку, саме множинність форм інновації (накопичення інновацій) визначає ринкову стратегію технологічного обміну, якої дотримуються ТНК: на першому етапі комерціалізації технологій перевага віддається продажу готової продукції; на другому етапі технологічний обмін супроводжується або здійснюється у вигляді прямих інвестицій; на третьому етапі перевагу отримує продаж ліцензій, тобто прав власності на запатентовану і незапатентовану («ноу-хау») технологію і її використання [6].

З іншого боку, на ринку інноваційних технологій здійснюється заміщення інновацій, тобто одна її форма замінюється на іншу.

Отже, ринок інноваційних технологій як механізм накопичення і заміщення інновацій є інтегратором інноваційної діяльності.

5. Ринок інноваційних технологій має ознаки ресурсних: попит на науково-технічний товар певного підприємця є похідним від попиту на інноваційну продукцію, вироблену на його базі. Приміром, підприємець буде зацікавленим у придбанні певного науково-технічного товару, якщо результатом його впровадження у виробництво буде продукція (послуги), рівень попиту на яку забезпечить отримання бажаного прибутку.

6. Ринок інноваційних технологій належить до ринків з асиметричною інформацією, що обумовлює великі ризики і значні транзакційні витрати його суб'єктів. Йому притаманна технологічна невизначеність, яка, як пише Т. Васильєва, полягає у відсутності у виробника переконаності у тому, чи спроможна продукція задовольнити усвідомлені потреби потенційних споживачів [13]. На нашу думку, по-перше, змістом технологічної невизначеності, яка є одним з проявів інформаційної асиметрії ринку інноваційних технологій, виступає високий ступінь негарантованості отримання очікуваного покупцем і продавцем результату впровадження (використання, споживання) науково-технічного товару. Тобто технологічна невизначеність стосується не тільки продавця, а і покупця. Вони не володіють повною інформацією про об'єкт угоди, оскільки це інноваційний продукт, практичне використання якого може виявити його вади, що необхідно ліквідувати, та ін. Особливістю ринку інноваційних технологій є те, що некоректний (несприятливий) відбір [14] як наслідок технологічної невизначеності виступає загальною характеристикою угоди для всіх її учасників, суттєво підвищує їх ризики. На цьому ринку і покупець, і продавець можуть мати інформаційні переваги. По-друге, технологічна невизначеність притаманна усім ринкам, що є складовими ринку інноваційних технологій, а не тільки ринку інноваційної продукції. При цьому ризики технологічної невизначеності, пов'язані з некоректним відбором, зменшуються залежно від зміни рівня матеріалізації інноваційного продукту як об'єкта купівлі-продажу: ідея – винахід – технічна документація – дослідний зразок – дослідна серія продукції – масове виробництво.

Отже, на ринку інноваційних технологій усі

учасники угоди підлягають певним ризикам: покупець може не отримати очікуваного від впровадження інновації економічного ефекту, а для продавця існує загроза додаткових витрат і збитків, пов'язаних з доопрацюванням продукту, врегулюванням конфліктів, втратою довіри клієнта тощо. Важливо вказати на притаманну цьому ринку суперечливість: замовна форма відносин зменшує, а асиметрія інформації збільшує ризики, витрати і втрати ринкової невизначеності. Це суттєво підвищує роль та обумовлює необхідність створення ефективної інфраструктури ринку, яка б забезпечила господарюючих суб'єктів необхідною інформацією, наблизила один до одного учасників угоди; формування та розвитку інституціонального середовища його функціонування.

7. Ринку інноваційних технологій притаманні ознаки інформаційного, а також ринків консалтингових, науково-технічних, освітніх послуг, оскільки його об'єктами є наукова і науково-технічна інформація інноваційного характеру, інноваційні наукомісткі послуги.

8. Національний ринок інноваційних технологій є складовою міжнародного інноваційного ринку, особливим сегментом якого є внутрішній ринок інновацій високотехнологічних корпорацій, насамперед ТНК.

Комерційне впровадження інновацій є процесом кругообігу капіталу, інвестованого в інновації, процесом створення та зростання вартості, тому важливим структурним елементом ринку інновацій виступає ринок капіталу для інновацій або ринок інноваційного інвестування. Його головними складовими, відповідно до форми і характеру обороту капіталу для інновацій, є кредитно-інвестиційний і фондовий сегменти. До кредитно-інвестиційного сегменту належать ринки: позичкового капіталу для інновацій (довгострокові і середньострокові банківські кредити інвесторам, які здійснюють прямі і портфельні вкладення капіталу у інноваційні об'єкти; інвестиційних ресурсів небанківських фінансово-кредитних організацій (інвестиційних компаній, пенсійних і пайових фондів, страхових компаній тощо); капіталу венчурних фондів та компаній (венчурного капіталу); капіталу індивідуальних інвесторів (бізнес-янголів) та їх об'єднань.

Фондовий сегмент ринку інноваційного інвестування охоплює систему відносин купівлі-продажу цінних паперів інноваційних високотехнологічних підприємств.

Варто підкреслити, що діяльність більшості суб'єктів ринку інноваційного інвестування охоплює обидва сегменти. Так комерційні банки, пропонуючи кредитні ресурси на ринку позичкового капіталу для інновацій, активно діють на фондовому ринку як інвестори у цінні папери інноваційних підприємств. Венчурні фонди формують капітал для інновацій, залучаючи і акумулюючи кошти різних інвесторів, використовуючи механізм кожного сегменту ринку капіталу для інновацій.

У процесі капіталізації інновацій здійснюється:

- заміщення інвестицій, якщо інвестори змінюються у процесі заміщення інноваційних об'єктів;
- накопичення інвестицій при інвестуванні у різні інноваційні об'єкти одним інвестором, наприклад інвестиційною компанією.

Таким чином, складовими ринку інновацій як системоутворюючого структурного елементу національної системи інноваційного підприємництва є наступні:

- ринок інноваційних технологій, у складі якого ринки науково-технічного товару (об'єктів авторського права, промислової власності та ін.) і інноваційної продукції;
- ринок інноваційного інвестування, сегментами якого є кредитно-інвестиційний і фондовий ринки капіталу для інновацій.

Зазначені ринки тісно взаємопов'язані та виступають у сукупності суспільним механізмом комерціалізації інновацій, забезпечуючи заміщення і накопичення, по-перше, інноваційних об'єктів інвестування (ринку інноваційних технологій), по-друге, інвестицій у зазначені об'єкти (ринку інноваційного інвестування). Це дає підстави для висновку про притаманну ринку інновацій функцію інтеграції інноваційної і інвестиційної діяльності.

Інноваційний процес є інвестиційно-інноваційним, у якому задіяні усі складові ринку інновацій. Інтеграційна функція ринку інновацій полягає у сполученні інноваційного інвестування і комерційного обміну інновацій у єдиний інвестиційно-інноваційний процес, що забезпечує взаємопов'язане заміщення і накопичення інвестицій і інновацій на національному і міжнародному рівнях. Отже, одним з найважливіших завдань державної інноваційної політики треба визнати сприяння формуванню і розвитку ринку інновацій.

### Список літератури

1. Медынский, В. Г. *Инновационный менеджмент [Текст] : учебн. / В. Г. Медынский. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 295 с.*
2. Стадник, В. В. *Инновационный менеджмент [Текст] : навчальн. посібн. / В. В. Стадник, М. А. Йохна. - К.: Академвидав, 2006. - 464 с.*
3. Хотяшева, О. М. *Инновационный менеджмент [Текст] : учебн. пособ. / О. М. Хотяшева. - СПб.: Питер, 2005. - 318 с.*
4. Фатхутдинов, Р. А. *Инновационный менеджмент [Текст] : учебник / Р. А. Фатхутдинов. - СПб.: Питер, 2002. - 400 с.*
5. Кокурин, Д. И. *Инновационная деятельность [Текст] : монография / Д. И. Кокурин. - М.: Экзамен, 2001. - 576 с.*
6. Федулова, Л. І. *Інноваційна економіка [Текст] : підручник / Л. І. Федулова. - К.: "Либідь", 2006. - 480 с.*
7. Гринев, Б. В. *Инноватика [Текст] : учебн. пособ. / Б. И. Гринев, В. А. Гусев. - Харьков: «ИСМА», 2010. - 352 с.*
8. Бубенко, П. *Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні? [Текст] / П. Бубенко, В. Гусев // Економіка України. — 2009. — № 6. — С. 30-38.*
9. Никифоров, А. Є. *Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління [Текст] : монографія / А. Є. Никифоров. - КНЕУ, 2010. - 420 с.*
10. Павленко, І. А. *Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України [Текст] : монографія / Ірина Анатоліївна Павленко. - К. : КНЕУ, 2007. - 248 с.*
11. Гетьман, В. П. *Ринок інноваційних продуктів та моделювання його системного правового забезпечення [Текст] / А. П. Гетьман // Актуальні проблеми модернізації інноваційного законодавства України: матеріали науково-практ конф., м. Харків, 28 жовт. 2010 р. - Х.: НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування, 2010. - С. 3-5.*
12. Федулова, Л. І. *Економіка знань [Текст] : підручник / Л. І. Федулова. - К.: НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. - 600с.*
13. Васильева, Т. А. *Банківське інвестування на ринку інновацій [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/2717/1/Bank\\_invest\\_ryn\\_inn.pdf](http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/2717/1/Bank_invest_ryn_inn.pdf).*

14. Акерлоф, Дж. *Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм [Текст] / Дж. Акерлоф // THESIS - 1994. - Вып.6. - С.91-104.*

### РЕЗЮМЕ

#### **Смирнова Екатерина Рынок инноваций как составляющая национальной системы инновационного предпринимательства**

Раскрыта структура рынка инноваций как составляющей национальной системы инновационного предпринимательства. Обоснованы основные особенности рынка инновационных технологий, определены составляющие рынка инновационного инвестирования. Доказано, что рынку инноваций присуща функция интеграции инвестиционного и инновационного процессов на уровне национальной экономики, что находит свое проявление в замещении и накоплении инвестиций и их объектов -инноваций.

### RESUME

#### **Smirnova Kateryna Market of innovations as a constituent of national system of innovative enterprise**

The structure of market of innovations as a constituent of national system of innovative enterprise is exposed. The basic features of market of innovative technologies are reasonable, the constituents of market of the innovative investing are considered. The function of the market of innovations on integration investment and innovative processes at the level of national economy are described.

*Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.*

## НАПРЯМИ ТА МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ (ДРУГА ПОЛОВИНА ХІХ – ПОЧАТОК ХХ СТ.)

*Розглянуто сутність та основні напрями державної політики розвитку корпоративних форм підприємництва в Україні у другій половині ХІХ – на початку ХХ ст.. Визначено роль держави у процесі становлення корпоративного сектору.*

**Ключові слова:** державна політика технічної модернізації, законодавче регулювання, фінансово-кредитна політика.

Актуальність дослідження напрямів та механізмів державної політики розвитку корпоративних форм підприємництва в Україні обумовлена необхідністю визначення місця та ролі держави у структуроутворенні економічної системи в умовах трансформаційних перетворень. Особливо це питання стосується вітчизняної економічної системи, яка потребує принципових інституційних реформ на сучасному етапі, котре може бути вирішене на основі ретроспективного аналізу урядової політики минулого.

Роль держави у процесі становлення та розвитку корпоративних форм підприємництва в Україні в період другої половини ХІХ - початку ХХ ст. лише частково висвітлена у науковій літературі. Більшість фахових розвідок цієї проблематики представлені роботами російських (В. Бовикін, Л. Шепелев, А. Голіков, В. Вольф, І. Гіндін та ін.) та західних (П. Грегорі, Т. Оуена, А. Гершенкрон, В. Блеквел) вчених, дослідження яких зосереджені на питаннях загальної характеристики процесу становлення корпоративних форм підприємництва у Російській імперії. В українській науковій літературі в різні періоди робилися спроби історико-економічного дослідження процесу становлення корпоративних форм підприємництва у вітчизняній практиці, зокрема слід назвати праці В. Бовикіна, В. Євтушевського, Т. Лазанської, О. Нестеренко, В. Якубенка, А. Герасименко, Н. Супрун, Л. Шепелева, С. Фармаковського, Д. Шполянського. У контексті підвищення рівня обґрунтованості історико-економічних розвідок проблем формування ринкового середовища в Україні другої половини ХІХ – початку ХХ ст. зберігає свою актуальність і джеролознавчий аспект цього дослідження, що обумовлено недостатнім рівнем вивченості джерельної бази з історії вітчизняного підприємницького середовища та його окремих організаційних форм. Вказаний аспект обумовлює необхідність опрацювання наявних джерел, їх систематизацію та введення до наукового обігу. Таким чином, актуальність теми дослідження

визначається складністю процесів трансформації ринкових інститутів в Україні, серед яких корпоративні організації посідають найбільш вагоме становище, що зумовлює необхідність вивчення історичного досвіду зародження та функціонування означених форм підприємництва у минулому та використання цього досвіду як підґрунтя розбудови корпоративного середовища у сучасний період.

Дослідження історико-економічних характеристик розвитку підприємницького середовища в Україні другої половини ХІХ – початку ХХ ст. свідчить, що державне регулювання відгравало значну роль у процесі запровадження корпоративних форм підприємництва як найбільш адекватних організаційних форм для розвитку великої капіталістичної промисловості. Вибір напрямів та механізмів державного регулювання переважною мірою визначався тим, які цілі та завдання розглядалися урядом як пріоритетні для кожного конкретного етапу розвитку економіки. Як показало проведене дослідження історичних джерел, означені напрями реалізовувались державою в руслі провідного напрямку державного регулювання – політики заохочення технічної модернізації господарства через створення преференційних умов для розвитку підприємницького середовища. Ця політика була скерована на створення великих підприємницьких структур корпоративного типу з метою реалізації на їх основі завдань пришвидшеної індустріалізації господарства та розбудови інституційної структури ринкової економіки.

Серед основних передумов активізації розвитку ринкових організаційних форм господарювання у вітчизняній економіці значна роль належить суспільно-економічним реформам другої половини ХІХ ст., які створили умови для формування підприємницького середовища, здійснення промислового перевороту, розбудови ринкового господарства загалом. Методи запровадження зазначених реформ у економічне життя обумовлювали довготривале існування пережитків патріархального

ладу, які суттєво гальмували господарську ініціативу населення та утруднювали процес розбудови господарства на ринкових засадах. Проте результатом суспільно-економічних реформ стало створення інституційних можливостей для активного розвитку підприємницького процесу та окремих організаційних форм, серед яких корпоративні форми доволі швидко посіли провідне становище. Як зазначає О. Нестеренко, «реформа відкрила певний простір для розвитку великих капіталістичних підприємств, але для їх будівництва не вистачало індивідуальних капіталів» [4, с. 110]. Тобто, створивши певні інституційні передумови для розвитку великої фабрично-заводської промисловості, реформа актуалізувала необхідність застосування тих організаційних форм підприємництва, які були найбільш придатними для швидкої акумуляції капіталів, яких потребувала промисловість – пайових, акціонерних та інших корпоративних форм. Скасування кріпосного права, яке було істотною перешкодою розвитку підприємництва, а, відповідно, і поширення підприємницьких організацій, актуалізувало завдання вибору адекватної моделі модернізації господарства та пошуку найбільш ефективних механізмів для її реалізації. Як свідчить аналіз історичних джерел та заходів урядової політики післяреформеного періоду, основним рушієм модернізаційних процесів було визнано підприємницькі організації.

Слід зазначити, що проведені урядом реформи стимулювали не лише розвиток ринкового господарства, а й пришвидшили розгортання промислового перевороту, другий етап якого припав на перші пореформені роки (1860-1880 рр.). Розвиток фабрично-заводської промисловості у традиційних для українських земель галузях, які вже на першому етапі промислового перевороту зазнали технічної модернізації (цукроваріння, горілчана промисловість), зумовлював потребу у концентрації капіталів. Відтак приватна індивідуальна власність і створені на її основі незначні за розмірами підприємства вже не могли бути основою для зростаючих потреб господарства та почали гальмувати розвиток продуктивних сил країни. Як зазначав Р. Ліфман, ускладнення процесу виробництва, механізація засобів праці, кооперація виробництва «потребують такої організації, котра б не тільки за своїми розмірами переважала всі раніше відомі, але й стала принципово іншою, оскільки для того, щоб досягнути певних цілей, у цю організацію поступово залучається все суспільство» [3, с. 48].

Об'єктивна потреба розширення масштабів виробництва спричинила необхідність розвитку організаційних форм господарювання, найбільш придатних для швидкої акумуляції та концентрації капіталів: «процес концентрації промисловості в одноосібних руках вже виявився занадто тісним для промислового капіталізму, і він почав швидко просувати вперед акціонерну організацію промисловості» [1, с. 27]. Саме форма акціонерних компаній, завдяки масштабній акумуляції капіталів та деперсоніфікованому об'єднанню різних суспільних верств (незалежно від соціального та майнового статусу), виявилась найбільш придатною для створення великої фабрично-заводської промисловості.

Розгортання процесу індустріалізації у другій

половині XIX ст. виявило необхідність у створенні адекватної виробничої інфраструктури (прокладанні доріг, розбудові мережі залізниць, електрифікації тощо), що також актуалізувало народногосподарську необхідність у нагромадженні значних фінансових ресурсів за допомогою адекватної цим завданням організаційної форми господарювання – акціонерним компаніям. Активна підтримка держави розбудови мережі залізниць стала одним із найбільш важливих чинників прискорення розвитку капіталістичної промисловості та становлення корпоративних форм підприємництва зокрема. Особливу роль у розвитку залізничного будівництва відіграв механізм казенних замовлень приватним акціонерним компаніям, що створило сприятливі умови для розвитку цього виду корпоративних організацій [10, с.85]. Розміри урядової підтримки були досить суттєвими: у 1880 р. при загальній вартості залізничних доріг у 1,8 млрд. руб. безпосередня частка капіталовкладень держави становила 1,4 млрд. руб., або 80 % від усієї суми будівництва, а борги товариств залізниць скарбниці досягли 1,1 млрд. руб. Таким чином, борги приватних залізниць становили більше 60 % загальної вартості й продовжували зростати. Через нестачу внутрішніх коштів, починаючи із 1870-х років, будівництво залізниць інтенсивно розгорнулося за рахунок припливу іноземних капіталів.

Держава, зацікавлена у прискореній розбудові мережі залізниць, надавала різноманітні дотації, гарантії та субсидії приватним акціонерним компаніям, що здійснювались за рахунок державного кредиту. Так, за даними А. Фінн-Єнотаєвського впродовж 1893-1902 рр. за допомогою державного кредиту на цілі фінансування приватного залізничного будівництва було витрачено 1.300 млн. руб. За цей же період вся сума казенних залізничних витрат склала 1.691,5 млн. руб., з яких лише 495 млн. руб. були отримані шляхом запозичень держави, інші – отримані завдяки посиленому оподаткуванню населення [8, с. 48].

Одним із найбільш важливих каналів державного впливу на процес активізації розвитку корпоративних форм підприємництва став державний механізм залучення приватних інвестиційних коштів для фінансування залізнично-будівних підприємств. Усвідомлюючи неможливість довготривалого розвитку залізничного будівництва за рахунок постійного залучення коштів державного кредиту, у 1905 р. уряд розробив низку заходів, спрямованих на залучення приватних капіталів у залізничну справу. Для активізації процесу створення акціонерних підприємств державні органи розробили низку заходів, а саме: надання гарантії виплати відсотків та погашення по облігаціях приватних залізничних компаній; обмеження участі уряду в прибутках приватних залізничних підприємств шляхом врегулювання цього питання в статуті кожної компанії; виплата приватним залізничним компаніям додаткової винагороди за благоустрій залізничних шляхів; призначення виплат приватним компаніям за певні суспільні послуги, (перевезення пошти, облаштування поштових відділень тощо); пільгове оподаткування приватних товариств [6, с. 46-47]. Роль держави у справі заснування корпоративних організацій створювала певні переваги не лише для ефективного розвитку корпоративного середовища, а й для суспільства загалом, оскільки державний дозвіл

щодо заснування підприємницьких компаній передбачав оцінку ефективності майбутнього проекту, що вимагало від уряду «далекоглядності для недопущення засновництва підприємств, перш ніж буде отримана впевненість, що вони створюються з вигодою для вкладників і держави» [12, с. 37].

Як результат пришвидшеного будівництва залізниць в українських землях, почали активно розбудовуватись металургійні заводи, що засновувались у формі акціонерних компаній. Так у 1887 р. на Україні працювало тільки два заводи – Юза та Пастухова, а за короткий час з'явилося 12 великих металургійних заводів [10, с. 330]. Слід також зазначити, що важливим механізмом державної підтримки розбудови великої заводської промисловості у формі корпоративних організацій були казенні замовлення [8]. Південні металургійні заводи з самого початку закладалися в розрахунок на казенні замовлення, які видавалися вперед на кілька років іноді навіть ще не збудованим підприємствам.

Гарантування державних закупівель створило конкурентні переваги для акціонерних компаній, які їх отримували, і тим самим опосередковано сприяло поширенню корпоративних організаційних форм господарювання. Ціни при поставках для скарбниці встановлювалися дуже високі. Так у 1870-х роках ціни на рейки вітчизняного виробництва були встановлені у межах від 2 р. 20 коп. до 2 р. 42 коп. за пуд, у той час, як у Німеччині пуд рейок коштував 1 руб. 24 коп. і в Англії – 1 руб. 21 коп. Надалі ціни були дещо знижені, але залишалися все-таки досить високими. У період 1895-1897 рр. вони становили 1 р. 55 коп., а в 1895 р. ціна пуда рейок в Англії не перевищувала 55 коп., в Америці – 51 коп. [6, с. 53-54].

Одним із важливих механізмів стимулювання розвитку корпоративних форм підприємництва стала протекціоністська політика держави у сфері митно-тарифного регулювання, що була скерована у галузі, які становили основу модернізації господарства – металургію та металообробку, машинобудування тощо. Так, за даними О. Радціга, з 1878 по 1893 р. урядом було видано понад 23 млн. руб. премій за вичинку сталевих рейок [6 с. 53]. Згадувані вище металургійні заводи Пастухова і Юза виникли при потужній підтримці з боку держави саме у формі тарифного регулювання. Упродовж 10 років після заснування уряд видавав 50 коп. премії за кожен пуд вироблених рейок (що склало 1,5 млн. руб. сріблом безповоротної субсидії) заводу Юза. Завод Пастухова отримав субсидії від морського відомства. У 1876 р. була встановлена попудна премія за прокатані рейки для всіх металургійних заводів строком на 12 років. Премія ця складала в перші роки 35 коп., потім поступово знизилася до 20 коп.

Іншим механізмом державної протекціоністської політики стало митне регулювання: встановлення як ввізних, так і вивізних мит для продукції вітчизняних виробників (насамперед, заліза, сталі та чавуну). Ввізне мито на чавун до 1884 р. не перевищувало 5 коп. з пуда; в 1884 р. було підвищено до 9 коп., а потім, поступово збільшуючись, становило в 1885 р. 12 коп., в 1886 р. – 15 коп., в 1887 р. – 25 коп. по морських і 30 коп. по сухопутних кордонах. Тарифом 1891 р. мито було встановлено в розмірі 42 коп. на чавун, що надходив морським шляхом, і понад 50 коп. на чавун, що завозився через сухопутні кордони. Наскільки великими були розміри цих зборів, можна судити з

того, що в 1895 р. ціна на чавун всередині країни коливалася між 98-104 коп. за пуд, при безмитному ж ввезенні шотландський чавун обходився б у 45 коп. [6, с. 8].

Як засвідчила практика, митна протекціоністська політика уряду мала неоднозначні соціально-економічні наслідки для розвитку промисловості: з одного боку, активне нагромадження капіталів та на цій основі розбудова вітчизняної промисловості, з іншого – зростання державного боргу та уповільнення відносних темпів економічного розвитку. Звертаючи увагу на проблему зростання державного боргу внаслідок здійснення означеної урядової політики, І. Озеров зазначав, що така політика має не лише позитивні наслідки, такі, як: швидка акумуляція значних за розмірами капіталів для розвитку промислового виробництва та залізничних мереж, а й негативні, що позначаються насамперед на рівні добробуту населення, якому «доводиться важко розраховуватись за промислові успіхи Росії, які досягаються за рахунок високих заступницьких мит» [4, с. 58].

Узагальнюючи, зазначимо, що, на відміну від західної, вітчизняна промисловість на початкових етапах свого формування знаходилась у більш складних умовах, оскільки у своєму розвитку вона була змушена пропустити кілька історичних щаблів. Компенсуючим чинником швидкої модернізації економіки виступила державна політика, яка за рахунок різноманітних стимулюючих заходів стала основою швидкої розбудови підприємницького середовища ринкового типу, в якому провідну роль посідали корпоративні форми підприємництва. Завдяки підтримці держави останні відігравали важливу роль не лише у процесі технічної модернізації господарства, а й розбудови ринкової інфраструктури. На основі аналізу економічної політики уряду у 1861-1892 рр., І. Гіндін зробив висновок, що залізничне будівництво, транспортне машинобудування, рейкове виробництво стали невід'ємним компонентом діяльності держави. Загалом, на думку І. Гіндіна, пряме державне втручання в процес пришвидшення промислового розвитку країни мало скоріше локалізований характер, оскільки зосереджувався на окремих галузях економіки [1, с. 78].

Дослідження ролі держави у процесі становлення корпоративних організацій дозволяє зробити висновок, що економічна політика уряду у цій сфері мала кілька пріоритетних напрямів, які розглядалися як механізм стимулювання розвитку підприємницького та, зокрема, корпоративного, середовища. Метою державної політики було стимулювання розвитку підприємницьких об'єднань у найбільш важливих з точки зору державних інтересів галузях та сферах господарства, що були покликані стати основною організаційною ланкою технічної та інституційної модернізації економіки. Ретроспективний аналіз пріоритетних напрямів урядової політики держави дозволяє згрупувати їх у такі основні блоки: політика технічної модернізації промисловості і транспортного сполучення; законодавче регулювання процесу становлення корпоративних організацій; фінансово-кредитна політика, скерована на залучення інвестицій у корпоративний сектор.

Саме в межах означених напрямів реалізовувались основні механізми державного регулювання,

скерованого на активізацію розвитку підприємницьких структур, що діяли у формі корпоративних організацій. Як свідчать результати дослідження, найбільш поширеними механізмами стимулювання розвитку корпоративних форм підприємництва стали: казенні замовлення та бюджетне фінансування; надання преференційних умов для розвитку підприємницьких структур (у т.ч. – концесійне право на здійснення підприємницької діяльності); субсидування та дотаційне ціноутворення (у т.ч. – гарантія по виплатах за цінними паперами акціонерних товариств); система митного протекціонізму, в основі якої було встановлення високих митних тарифів, що мали на меті активізацію розвитку вітчизняної промисловості за рахунок залучення всередину країни іноземних капіталів.

Одним з важливих методів, що мав істотний вплив на розвиток корпоративних форм підприємництва, було безпосереднє втручання і участь держави у процесі підприємництва – казенне підприємство.

### Список літератури

1. Гиндин, И. Ф. Государственный банк и экономическая политика царского правительства (1861-1892 гг.) [Текст] / И. Ф. Гиндин. – М.: Госфиниздат, 1960. – 415 с.
2. Зах, С. Промышленный капитализм в России [Текст] / С. Зах – Пг.- М., 1918. – 670 с.
3. Лифман, Р. Формы предприятий [Текст] / Р. Лифман. – СПб.: Изд-во ВСНХ, 1924г. – 172 с.
4. Нестеренко, О. О. Развитие промышленности на Украине [Текст] / О. О. Нестеренко – К.: Вид-во АН УРСР, 1962. – Ч. 2. – 580 с.
5. Озеров, И. Х. Экономическая Россия и ее финансовая политика на исходе XIX и в начале XX века [Текст] / И. Х. Озеров [изд. Д. С. Горшкова]. – М.: Типо-литография Т-ва И. Н. Кушнерев и Ко, 1905. – XI, 260 с.
6. Радциг, А. А. Железодельная промышленность всего света [Текст] / А. А. Радциг – СПб., 1897. – 156 с.
7. Русские биржевые ценности 1914–1915 г. / Под ред. М. И. Боголепова, с участием В. А. Мукосеева и В. С. Зива. – Петроград: Типография редакции период. изданий Министерства Финансов, 1915. – 373 с.
8. Сборник статистических сведений горнозаводской промышленности за 1890 г. – Харьков, 1891. – 285 с.
9. Финн-Енотаевский, А. Современное хозяйство России (1890-1910 гг.) [Текст] / А. Финн-Енотаевский. – СПб., Издание М.И. Семенова, 1911. – 527 с.
10. Супрун, Н. А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління [Текст] : монографія / Н. А. Супрун. – К.: КНЕУ, 2009. – 270, [2] с.
11. Туган-Барановский, М. Русская фабрика в прошлом и настоящем [Текст] / М. Туган-Барановский. – М.: Соцэкгиз, 1938. – 460 с.
12. Шепелев Л. Е. Акционерные компании в России [Текст] / Л. Е. Шепелев. – Л.: Наука, 1973. – 347 с.

### РЕЗЮМЕ

**Супрун Наталия, Чистякова Светлана**  
**Направления и механизмы государственной политики развития корпоративного сектора экономики в Украине (вторая половина XIX – начало XX ст.)**

В статье рассматривается суть и основные направления государственной политики развития корпоративных форм предпринимательства в Украине во второй половине XIX – начале XX в. Определяется роль государства в процессе становления корпоративного сектора, приводятся характеристика основных направлений регулирования народного хозяйства, а именно:

государственной политики технической модернизации промышленности и транспортного сообщения, законодательное регулирование процесса становления корпоративных организаций, финансово-кредитная политика, направленная на привлечение инвестиций в корпоративный сектор.

### RESUME

**Suprun Natalia, Chystyakova Svitlana**  
**Direction and mechanisms of government policy in development of the corporate sector in Ukraine (second half of XIX - beginning of XX century)**

The article deals with the essence and main directions of government policy in development of corporate forms of business in Ukraine in the second half of XIX -early XX century. State's role in the corporate sector formation is determined, main characteristics of the areas of regulation of the economy are depicted including: government policy of technical modernization of industry and transportation, legal regulation of the process of corporate organizations, financial and credit policies aimed at attracting investment in the corporate sector.

*Стаття надійшла до редакції 17.03.2012 р.*

## ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА «АЛЬТКОМ»

*Розглянуто основні підходи до оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств промисловості на основі використання експрес-аналізу фінансової звітності. Розроблено рекомендації для підвищення фінансової стійкості та ліквідності підприємства.*

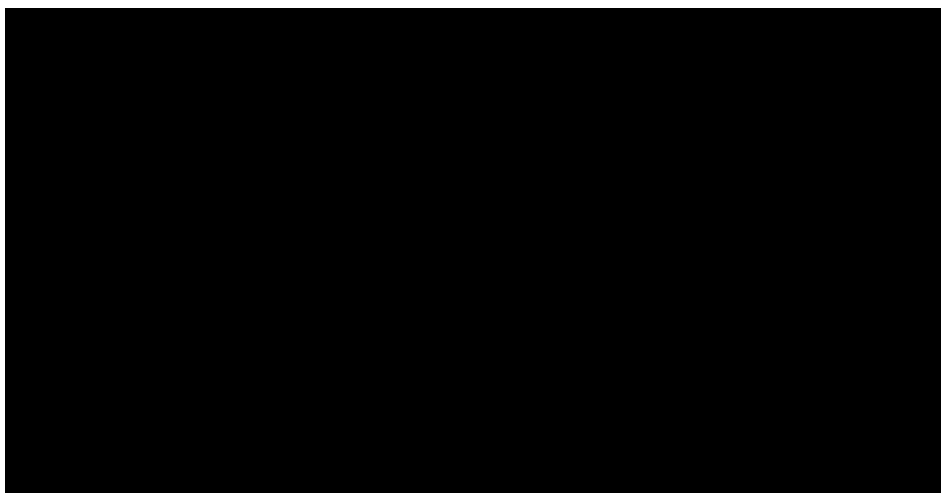
**Ключові слова:** фінансово-економічна ефективність, фінансовий стан, фінансові ресурси.

У вирішенні складних завдань забезпечення поступового розвитку підприємства значна увага приділяється фінансам. Виваженість і обґрунтованість рішень з управління фінансами господарюючого суб'єкта – запорука досягнення стратегічних та оперативних цілей розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та ефективності діяльності.

Дослідженню фінансового стану присвячені праці відомих вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них слід назвати Акаєва Ш. М., Анташова В. А., Брюховецьку Н. Ю., Горемікіна В. А., Ковальова В. В., Туріянську М. М. [1-7]. Але, незважаючи на те, що у світовій практиці вироблені основні підходи до планування, ряд методологічних проблем до кінця не вирішений.

Тому метою нашої статті є оцінка фінансово-економічної діяльності підприємства та розробка рекомендацій для підвищення фінансової стійкості та ліквідності підприємства.

Фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям та результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства та визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Загальне уявлення про фінансовий стан та результативність діяльності підприємства надає експрес-аналіз його фінансової звітності, який заснований на динаміці показників валюти балансу та фінансових результатів діяльності підприємства (рис. 1, рис. 2).



*Рис. 1. Динаміка валюти балансу та чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Торговий дім «АЛЬТКОМ»*

Як видно з рис. 1, динаміка обох показників є взаємопов'язаною: при зниженні валюти балансу в 2009 р. спостерігалось зниження і чистого доходу від реалізації продукції; а в 2010р. – одночасне зростання обох показників. Результати динаміки дають підстави вважати, що зниження валюти балансу було викликане саме зменшенням обсягів діяльності, а, відповідно, і рівня оборотних активів, які були залучені до операційної діяльності. Та для оцінки

впливу динаміки зазначених показників має бути проаналізована динаміка фінансових результатів діяльності підприємства (рис. 2).

Динаміка двох основних видів фінансових результатів діяльності підприємства (валового та чистого прибутку) є дзеркально протилежною: при зниженні валового прибутку у 2009 р. спостерігалось зростання чистого прибутку, а у 2010 р. – навпаки: зниження чистого та зростання валового прибутку.

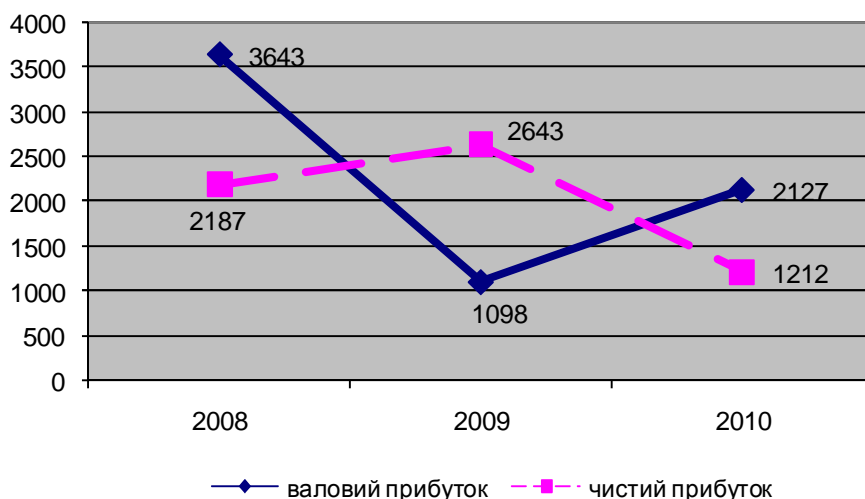


Рис. 2. Динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «Торговий дім «АЛЬТКОМ»

Таблиця 1. Експрес-аналіз фінансової звітності підприємства

Показник	Абсолютне відхилення, тис. грн.		Темп зростання	
	2009/2008	2010/2009	2009/2008	2010/2009
Валюта балансу	-17933	+18272	0,692	1,454
Чистий дохід від реалізації	-223111	+306915	0,180	7,265
Валовий прибуток	-2545	+1029	0,301	1,937
Чистий прибуток	+456	-1431	1,209	0,459

Динаміка показників, наведених на рис. 1 та рис. 2, обґрунтовує проведення більш детального аналізу чотирьох показників, розрахунок яких становить фінансовий експрес-аналіз підприємства.

Як видно із результатів аналізу динаміки основних показників діяльності підприємства (табл. 1), у 2009 р. порівняно з 2008 р. загальний обсяг майна підприємства знизився на 30,8 % (17933 тис. грн.), що супроводжувалося зниженням обсягів реалізації продукції на 82,0% (223111 тис. грн.) та валового прибутку на 69,9% (2545 тис. грн.). Водночас чистий прибуток за результатами діяльності підприємства зріс на 20,9 % (456 тис. грн.). Така динаміка показників у 2009 р. свідчить про більш ефективне використання наявного майна та є результатом не отримання доходів, а скорочення витрат.

Динаміка основних показників експрес-аналізу в період 2009-2010 рр. є зворотною. Так спостерігалось збільшення валюти балансу, чистого доходу та валового прибутку з одночасним скороченням чистого прибутку на 54,1% (1431 грн.), яке відбулося, головним чином, не через зміни обсягів діяльності, а через зміну витрат, які не належать до операційної діяльності підприємства.

Таким чином, у результаті експрес-аналізу можна дійти до висновків, що у 2009 р. підприємство значно зменшило обсяги діяльності, а у 2010 р., навпаки, значно їх збільшило. За показниками валюти балансу та доходу від реалізації у 2010 р. були досягнуті обсяги, які перевищують аналогічні показники 2008 р. Проте

чистий прибуток характеризується протилежною динамікою, яка, головним чином, пояснюється змінами обсягів витрат, що не належать до основної операційної діяльності. Стосовно основної операційної діяльності можна зауважити, що у 2009 р. спостерігався спад, а у 2010 р. підприємство вийшло на показники 2008 р.

Більш точну оцінку причин зміни показників, що характеризують господарську діяльність аналізованого підприємства, можна отримати у результаті аналізу фінансового стану за такими напрямками:

- аналіз ліквідності підприємства;
- аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства;
- аналіз ділової активності підприємства;
- аналіз рентабельності підприємства.

Ліквідність підприємства характеризується наявністю у нього оборотних коштів, теоретично достатніх для погашення короткострокових зобов'язань, навіть з порушенням строків погашення, які передбачені контрактами. У практиці аналітичної роботи використовують чотири основних показники ліквідності (табл. 2).

Як видно з результатів оцінки ліквідності аналізованого підприємства, стан його ліквідності є задовільним та за трьома показниками знаходиться в межах нормативних значень. Виняток становить тільки коефіцієнт абсолютної ліквідності, за яким фактичні значення перевищують нормативні вимоги, встановлені Положенням «Про порядок здійснення



Таблиця 2. Оцінка ліквідності підприємства ТОВ «Торговий дім «АЛЬТКОМ»

Показник	Нормативне значення	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Коефіцієнт покриття	>1	1,062	1,178	1,144
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	0,981	1,099	1,139
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0	0,259	0,001	0,004
Чистий оборотний капітал	>0	3373	6016	7330

аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації». Таке перевищення свідчить про надмірний обсяг коштів на розрахунковому рахунку. Та перевищення є незначним, отже не свідчить про неефективність управління грошовими активами на аналізованому підприємстві. Більш докладно результати проведеного аналізу ліквідності демонструють наступне:

- динаміка коефіцієнта покриття свідчить, що підприємство може погашати короткострокові зобов'язання в основному за рахунок поточних активів у 2008 р. на 106,2%; у 2009 р. – на 117,8%; а у 2010 р. – на 114,4%. Проте, на думку деяких фахівців, надійним вважається його рівень у межах 1,3-1,7. Однак при цьому необхідно враховувати значний вплив на можливість підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями структури та ліквідності матеріальної частини оборотних активів. З огляду на те, що більше 90% запасів підприємства становлять товарні запаси, що є найбільш ліквідним різновидом запасів, показник покриття протягом всього аналізованого періоду можна вважати достатнім;
- коефіцієнт швидкої ліквідності за смисловим значенням є аналогічним коефіцієнту покриття, тільки він обчислюється для вузкого кола поточних активів, коли з розрахунку вилучено найменш ліквідну їх частину – виробничі запаси, які виносяться не стільки тому, що вони менш ліквідні, а головне, через те, що кошти, які можна одержати в разі вимушеної їх реалізації, можуть бути істотно нижчими за витрати на їхню закупівлю. За умов ринкової економіки типовою є ситуація, коли за ліквідації підприємства одержують тільки 40% і менше від облікової вартості запасів. Цей коефіцієнт засвідчує потенційну здатність підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання при умові отримання від дебіторів всієї суми заборгованості. Отже, результати проведеного аналізу свідчать про таке: якщо підприємство отримає від своїх дебіторів усі розрахунки, то зможе покрити свої короткострокові зобов'язання у 2008 р. на 98,1%; у 2009 р. – на 109,9%; у 2010р. – 113,9%. Динаміка показника свідчить про підвищення рівня ліквідності аналізованого підприємства протягом періоду 2008-2010 рр.;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства. Він вказує, яка частка короткострокових зобов'язань може бути погашена негайно за рахунок наявних грошових коштів. На практиці незначна вірогідність того, що всі кредитори підприємства в один і той же час вимагатимуть повернення поточної заборгованості. Проте не можна не зауважити негативну динаміку абсолютної

ліквідності аналізованого підприємства, яка знизилася у 2010 р. відносно 2008 р. у 64,8 раза;

- наявність чистого оборотного капіталу є першим показником, який свідчить про задовільний фінансовий стан підприємства. Більш того, обсяг чистого оборотного капіталу протягом всього аналізованого періоду збільшувався: у 2009 р. – на 79,7%, а у 2010р. – ще на 21,8%. Це свідчить про зміцнення фінансового стану підприємства та підтверджують висновки щодо достатнього рівня ліквідності ТОВ «Торговий дім «АЛЬТКОМ» протягом аналізованого періоду.

Стосовно чистого (власного) оборотного капіталу не можна не наголосити, що цей показник є базовим для і типу фінансового стану підприємства, для ідентифікації якого використовують трикомпонентний показник:

$$\bar{S} = [S_1(\pm BOK), S_2(\pm ПК), S_3(\pm ЗК)] \quad (1)$$

де функції  $S_1, S_2, S_3$  – визначають як різницю між сумою відповідного виду капіталу та величиною запасів підприємства.

$$\bar{S}(x) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } x \geq 0, \\ 0, & \text{якщо } x < 0. \end{cases} \quad (2)$$

За цими розрахунками можна виділити чотири типи фінансового стану на підприємстві:

1. *Абсолютна стійкість фінансового стану* ( $\bar{S} = (1,1,1)$ ) характеризується тим, що сума власних оборотних засобів перевищує вартість запасів підприємства. При цьому спостерігається надлишок власних оборотних засобів.

2. *Нормальна стійкість фінансового стану* ( $\bar{S} = (1,1,0)$ ), при якій гарантується платоспроможність підприємства, але вартість запасів менша або дорівнює сумі довгострокових джерел формування.

При абсолютній і нормальній стійкості фінансового стану спостерігається високий рівень доходності та відсутність порушень платіжної дисципліни.

3. *Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан* ( $\bar{S} = (1,0,0)$ ) характеризується тим, що зберігається можливість відновлення платоспроможності за рахунок поповнення власного капіталу та збільшення власних оборотних засобів, а також додаткового залучення довгострокових кредитів.

4. *Кризовий фінансовий стан* ( $\bar{S} = (0,0,0)$ ) (підприємство знаходиться на межі банкрутства), коли грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не в змозі покрити навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик. Рівновага платіжного балансу в такій ситуації забезпечується за рахунок прострочених платежів з оплати праці, кредитах банків, постачальникам, бюджету тощо [7, с.183].

Результати ідентифікації типу фінансового стану

Таблиця 3. Ідентифікація типу фінансового стану підприємства

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	3373	6016	7330
Перманентний капітал, тис. грн.	3373	6016	7330
Загальний капітал, тис. грн.	33278	6016	7330
Запаси, тис. грн.	4432	2675	276
± ВОК	-1059	3341	7054
± ПК	-1059	3341	7054
± ЗК	28846	3341	7054
Показник фінансової стійкості $\bar{S}$	(0, 0, 1)	(1, 1, 1)	(1, 1, 1)

Таблиця 4. Оцінка фінансової стійкості ТОВ «Торговий дім «АЛЬТКОМ»

Показник	Нормативне значення	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,065	0,160	0,130
Коефіцієнт фінансування	<1,0	14,409	5,268	6,667
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,058	0,151	0,126
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0	0,894	0,938	0,961

ТОВ «Торговий дім «АЛЬТКОМ» наведені в табл. 3.

Як видно з результатів проведеного аналізу, на кінець 2008 р. фінансовий стан аналізованого підприємства був нестійким, у 2009 р. була досягнута абсолютна фінансова стійкість, яка збереглася і у 2010 р.

Таким чином, на основі проведеного аналізу ліквідності та ідентифікації типу фінансового стану можна відзначити високий рівень фінансових аспектів управління ТОВ «Торговий дім «АЛЬТКОМ».

Крім ідентифікації типу, фінансовий стан підприємства характеризується також коефіцієнтним методом, результати якого наведені в табл. 4.

На відміну від результатів попередніх етапів фінансового аналізу підприємства, оцінка фінансової стійкості підприємства коефіцієнтним методом свідчить про значну невідповідність двох основних показників (автономії та фінансування) нормативним значенням. У 2008 р. рівень автономії підприємства становив 6,5 %, що в 7,69 рази нижче за норму; у 2009 р. та 2010 р. – 16% та 13%, що відповідно нижче за нормативне в 3,13 та 3,84 рази. Динаміка показника свідчить про деяке зниження рівня фінансової залежності підприємства від кредиторів, однак рівень такої залежності занадто високий. До того ж ситуація ускладнена нестабільним характером його динаміки: у 2009 р. відбулося значне покращення (з 6,5% до 16%), а у 2010р. – знову погіршення, хоча і не до рівня 2008 (з 16% до 13%).

У 2009 р. було досягнуто достатнього рівня забезпеченості власними оборотними засобами, які

було збережено і у 2010 р. Динаміка маневреності власного капіталу свідчить про її поступове підвищення, що позитивним чином відбивається на фінансовій стійкості підприємства.

Отже, за результатами аналізу фінансового стану з довгостроковою та короткостроковою перспективи можемо стверджувати наступне:

- результати аналізу є суперечливими, оскільки на фоні досягнутого у 2009 р. та збереженого у 2010 р. абсолютно стійкого фінансового стану, рівень фінансової незалежності підприємства є занадто низьким, що в майбутньому може призвести до катастрофічних фінансових наслідків;
- попри занадто низький рівень власного капіталу підприємства, структура його активів сформована таким чином, що забезпечує в поточному періоді достатній рівень власного (чистого) оборотного капіталу;
- рівень ліквідності підприємства є задовільним: структура оборотних активів надає можливість підприємству розраховатися за своїми поточними зобов'язаннями.

Проте засоби господарюючих суб'єктів, відображені в ф.1 «Баланс», знаходяться у постійному русі, переходячи з однієї стадії в іншу. Чим швидше відбувається кругообіг, тим більше продукції підприємство може виготовити та реалізувати при сталому їх розмірі. Сповільнення оборотності потребує додаткового вкладення засобів та може спричинити погіршення фінансового стану підприємства. Досягнутий у результаті прискорення оборотності

Таблиця 5. Аналіз ділової активності ТОВ «Торговий дім «АЛЬТКОМ»

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	4,741	1,004	7,262
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	9,265	1,681	8,407
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,316	1,283	7,506
Строк погашення дебіторської заборгованості, дні	43,890	284,533	48,627
Строк погашення кредиторської заборгованості, дні	39,394	217,101	43,415
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	88,172	13,786	241,209
Коефіцієнт оборотності основних засобів	778,541	124,972	1115,687
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	101,511	9,614	50,677

ефект виражається передусім у збільшенні обсягу випуску продукції та суми прибутку без додаткового залучення фінансових ресурсів. Саме це обґрунтовує необхідність доповнення проведених розрахунків аналізом ділової активності підприємства, яка виявляється в динамічності розвитку підприємства, швидкості обороту засобів підприємства. До цієї групи належать показники, які характеризують ефективність використання передусім активів підприємства та окремих пасивів (табл. 5).

Динаміка всіх проаналізованих показників ділової активності підприємства свідчить про значний спад ділової активності у 2009 р. з її подальшим підвищенням в 2010 р. Про це свідчить динаміка коефіцієнтів оборотності та відповідне зростання

строку погашення кредиторської та дебіторської заборгованостей у 2009 р. з їх поверненням у 2010 р. до рівня 2008 р.

Таким чином, результати проведеного аналізу фінансової стійкості, ліквідності та ділової активності ТОВ «Торговий дім «АЛЬТКОМ» свідчать про наступне: у 2009 р. на підприємстві відбулося падіння ділової активності, що знайшло своє відображення і в експрес-аналізі показників. Водночас саме в цей період підприємством було досягнуто абсолютної фінансової стійкості, значне зростання питомої ваги власного капіталу та зростання показників швидкої ліквідності та покриття. Але негативний вплив падіння ділової активності було помітно на динаміці абсолютної ліквідності підприємства, яка зазначала значного

Таблиця 6. Динаміка коефіцієнтів рентабельності ТОВ «Торговий дім «АЛЬТКОМ»

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Рентабельність активів	0,038	0,054	0,025
Рентабельність власного капіталу	0,816	0,519	0,173
Рентабельність діяльності	0,008	0,054	0,003
Рентабельність продукції	0,007	-0,006	0,001

падіння у 2009 р. із незначним покращенням у 2010 р.

З огляду на зазначене та протилежну спрямованість динаміки валового та чистого прибутку підприємства (рис. 2) для формулювання коректних висновків необхідно провести оцінку показників рентабельності. Такі коефіцієнти дають можливість оцінити рівень використання активів і пасивів підприємства, господарської діяльності. Якщо підприємство має значні коливання рівня рентабельності, недостатній його рівень чи навіть збитковий, усі ці факти можуть бути підставою для висновку про його нестійкий фінансовий стан. А якщо підприємство збиткове протягом кількох років, можна з досить високим ступенем імовірності стверджувати, що його фінансовий стан критичний.

Основні показники рентабельності розраховуються за даними фінансової звітності, а саме: за формами № 1 «Баланс» та № 2 «Звіт про фінансові результати».

Як видно з даних, наведених у табл. 6, динаміка показників рентабельності є вкрай незадовільною. Рентабельність активів, власного капіталу та рентабельність діяльності підприємства протягом усього аналізованого періоду знижувалася, що свідчить про незадовільний рівень ефективності діяльності підприємства. З усіх проаналізованих показників тільки рентабельність власного капіталу мала високе значення, що пояснюється невеликими обсягами відповідної складової капіталу підприємства.

Стосовно рентабельності продукції не можна не зазначити, що у 2009 р. цей показник мав від'ємне значення, що свідчить про наявність збитків у операційній діяльності підприємства. У цілому на 1000 грн. вкладених у продукцію коштів у 2008 р. було отримано тільки 7 грн. операційного прибутку; у 2009 р. – 6 грн. збитку, а у 2010 р. – 1 грн. прибутку. Ці показники свідчать про недостатній рівень ефективності діяльності аналізованого підприємства.

Загалом за результатами аналізу можна зробити висновки, що ТОВ «Торговий дім «АЛЬТКОМ» є фінансово стійким та ліквідним. Водночас характеризується низьким рівнем ділової активності та ефективності діяльності, що потребує активізації

заходів, спрямованих на пришвидшення оборотності засобів та скорочення витрат.

### Список літератури

1. Акаев Ш. М. *Экономический анализ: влияние на конечный результат* / Ш. М. Акаев, В. Н. Сердюк // *Бухгалтерский учет*. - 1989. - №11. - С. 13-17.
2. Анташов В. А. *Экономический советник менеджера* / В. А. Анташов, Г. В. Уварова. - Минск: Финансы, учет, аудит, 1996. - С.93.
3. Бреховецька Н. Ю. *Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика* / НАН України. *Ін-т економіки пром-сті*. - Донецьк, 1999. - 276с.
4. Горемікін В. А. *Лізинг: підруч.* / В. А. Горемікін. - К.: Основи, 2008. - 942с.
5. Ковалев В. В. *Фінансовий аналіз: управління капіталом, вибір інвестицій, аналіз отчетности* / В. В. Ковалев. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ФиС, 1996. - 512 с.
6. Туріянська М. М. *Прибуток – важливе внутрішнє джерело інвестиційних ресурсів* / М. М. Туріянська. // *Вісник ДонДУЕТ*. - № 3 (27), 2005. - С. 94-99.
7. Туріянська М. М. *Фінанси підприємств: навчально-методичний посібник* / М. М. Туріянська. - Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. - 271 с.

### РЕЗЮМЕ

*Бережной Сергей*

#### **Оценка финансово-экономической эффективности деятельности предприятия «Альтком»**

*Рассмотрены основные подходы по оценке финансово-экономической деятельности промышленных предприятий на основе экспресс-анализа финансовой отчетности. Разработаны рекомендации по повышению финансовой стойкости и ликвидности предприятия.*

---

## RESUME

*Berezhnyi Sergiy*

**Financial and economic efficiency estimation of «Al'tkom» enterprise activity**

*Basic approaches to financial and economic efficiency estimation of «Al'tkom» industrial enterprise activity on the basis of express analysis of the financial reporting are considered. Recommendations on the increase of financial firmness and liquidity of enterprise are developed.*

*Стаття надійшла до редакції 17.03.2012 р.*

## СПОЖИВЧІ НАСТРОЇ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У ПОСТКРИЗОВОМУ ПЕРІОДІ

*Проаналізовано тенденції у становищі домашніх господарств у коротко- і середньостроковому періоді, соціологічні оцінки їх схильності до споживання під впливом очікувань щодо розвитку економіки, динаміки інфляції і безробіття; обґрунтовано пропозиції щодо збереження довіри населення до здійснюваної соціальної політики в Україні.*

**Ключові слова:** соціальна модернізація, соціологічні дослідження, домашнє господарство, матеріальне становище, споживчі настрої, економічні очікування, динаміка інфляції, безробіття.

Особисте споживання домашніх господарств поряд із іншими факторами (споживчими настроями, змінами у структурі виробництва споживчих товарів, зайнятості) повинно стати одним із основних мотивів ендogenous розвитку економіки, внутрішнього ринку, а рівень споживання – важливим макроекономічним показником, внесок якого у приріст ВВП за попередні роки залишався найвищим. *Зміна орієнтації економічної політики на зростання добробуту повинна зміцнити довіру населення до державних інституцій, бізнесу, сприяти розвитку консюмеризму* [1; 2, с. 142-159].

Важливу роль у оцінці поточного і перспективного споживання домашніх господарств (ДГ) у сучасних умовах надається соціологічним опитуванням, що при систематичних узагальненнях їх результатів є більш мобільним джерелом інформації порівняно із статистичними даними про приватне споживання. Такими джерелами є: *по-перше*, щорічні дані Державної служби статистики України про самооцінку домогосподарствами України рівня своїх доходів за вибірковими опитуваннями у січні поточного року, але вони доступні для аналізу тільки через вісім місяців після їх узагальнення по областях України; *по-друге*, кварталні дані опитування про економічне становище і політичні трансформації від Українського інституту соціальних досліджень ім. О.Яременка і Центру «Соціальний моніторинг» із залученням відділу моніторингових досліджень соціально-економічних трансформацій ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» мають певне цільове спрямування, тому не завжди передбачають дослідження змін у розвитку споживчого ринку; *по-третє*, щомісячні результати опитувань за спільним проектом, виконаним українською дослідницькою компанією GFK Ukraine і Міжнародним центром перспективних досліджень протягом тривалого часу до січня 2011 р. Починаючи з лютого 2011 р., GFK Ukraine залишилася єдиним виконавцем, вона входить до міжнародної дослідницької мережі GFK Group (четвертої за розмірами дослідницької групи у світі), що об'єднує 115 компаній у майже 100 країнах світу. Дані GFK Ukraine, з одного боку, є макроекономічними поточними оцінками споживчих настроїв ДГ,

економічних очікувань щодо розвитку економіки у коротко- і середньостроковому періоді, з другого, – доступною інформацією з місячним лагом про матеріальне становище ДГ в Україні [3-6].

*Мета дослідження:* на основі результатів соціологічних опитувань визначити тенденції у споживчих настроях домашніх господарств, їх роль у розвитку споживчого ринку, обґрунтувати пропозиції щодо збереження довіри і раціональних змін у соціальній політиці України у посткризовому періоді.

*Споживчі настрої і матеріальне становище домашніх господарств.* Індекс споживчих настроїв є результатом соціологічних опитувань у проекті, виконаним українською компанією GFK Ukraine і Міжнародним центром перспективних досліджень. Індекс характеризує поточне матеріальне становище сім'ї за останні 6 місяців і очікування щодо його зміни у найближчі 6 місяців, економічні очікування щодо коротко- (до одного року) і довгострокового (від 1 до 5 років) розвитку економіки України, інфляції, динаміки безробіття, схильності ДГ до споживання у поточному році. Для визначення індексу споживчих настроїв (ІСН) опитують 1000 осіб віком від 15 до 59 років, які є найактивнішою частиною споживачів і становлять 61,3% усього населення України [4].

Для визначення ІСН респондентам задають запитання: 1. Як змінилося матеріальне становище вашої сім'ї за останні шість місяців? 2. Як, на вашу думку, зміниться матеріальне становище вашої сім'ї впродовж наступних шести місяців? 3. Говорячи про економічну ситуацію в країні загалом, ви вважаєте, що наступні дванадцять місяців будуть для економіки країни сприятливим чи несприятливим часом? 4. Як ви охарактеризували б наступні п'ять років – як сприятливий чи несприятливий час для економіки країни? 5. Як ви гадаєте, тепер загалом сприятливий чи несприятливий час робити великі покупки для дому? За відповідями на кожне із цих запитань визначено індекси: індекс поточного особистого матеріального становища ( $X_1$ ), індекс очікуваних змін у особистому матеріальному становищі ( $X_2$ ), індекс очікуваного розвитку економіки впродовж найближчого року ( $X_3$ ), індекс очікуваного розвитку

економіки впродовж найближчих п'яти років ( $X_4$ ), індекс доцільності робити великі покупки ( $X_5$ ). Значення кожного індексу обчислено таким способом: від частки позитивних відповідей віднімають частку негативних і до їх різниці додають 100, щоб уникнути від'ємних величин. На підставі цих п'яти індексів рівномірним зважуванням визначають три узагальнюючі індекси: індекс споживчих настроїв (ІСН) – середнє арифметичне індексів  $X_1$ – $X_5$ , індекс поточного становища (ІПС) – середнє арифметичне індексів  $X_1$  і  $X_5$ , індекс економічних очікувань (ІЕО) – середнє арифметичне індексів  $X_2$ ,  $X_3$ ,  $X_4$ . Значення індексів можуть змінюватися у межах від 0 до 200. Значення індексу дорівнює 200 у тому разі, якщо всі громадяни позитивно оцінюють економічну ситуацію; індекс дорівнює 100 тоді, коли частки позитивних і негативних оцінок однакові; значення індексу менше

100 означає, що в суспільстві переважають негативні оцінки споживчих настроїв, поточного матеріального становища, економічних очікувань щодо поліпшення матеріального становища сім'ї респондента і розвитку економіки.

Аналіз індексу споживчих настроїв населення України показав зменшення схильності домашніх господарств до споживання у 2011 р. Хвилеподібна зміна індексу споживчих настроїв, всіх його складових у 2010-2011 рр. у табл. 1 і на рис. 1, 2 характеризувала загальну нестабільність у формуванні доходів населення і розвитку економіки України. Основною причиною погіршення споживчих настроїв у грудні 2011 р. стало збереження впливу інфляційних очікувань на споживання, що зумовлено зростанням цін у 2010 р. і у I кварталі 2011 р. на товари і послуги повсякденного вжитку, зокрема, продукти харчування, пальне, житлово-комунальні послуги.

Таблиця 1. Зміна складових індексу споживчих настроїв населення України у грудні 2010 і 2011 рр.\*

Показник	Показник у грудні 2010 р.	Показник у грудні 2011 р.	Зміна показника у грудні 2011 р. порівняно з груднем 2010 р.
$X_1$	78,5	69,9	-8,6
$X_2$	89,6	77,9	-11,7
$X_3$	78,2	72,8	-5,4
$X_4$	84,7	76,9	-7,8
$X_5$	74,3	79,0	4,7

\* Розроблено автором за даними GFK Ukraine [4].



Рис. 1. Складові поточного становища домогосподарств у 2010-2011 рр.\*

\* Розроблено автором за даними GFK Ukraine [4].

До несприятливих економічних очікувань населення додалася відчутна для більшості громадян нестача грошей внаслідок значних витрат у передсвятковий період. Це підтверджено динамікою складових індексу споживчих настроїв, серед яких оцінки поточного матеріального становища ( $X_1$ ) і у найближчі півроку ( $X_2$ ), а також очікування щодо розвитку економіки у найближчий рік і наступні 5 років ( $X_3$ ,  $X_4$ ) впали ще більше порівняно з такими ж низькими очікуваннями у грудні 2010 р. Подальша

нестабільність, очікування другої хвилі глобальної фінансової кризи, відсутність поновлення співпраці з МВФ не давали підстав сподіватись на швидке відновлення оптимізму щодо оцінки поточного матеріального становища ДГ і розвитку економіки аж до грудня 2011 р. Незначне зростання індексу доцільності робити великі покупки ( $X_5$ ) у грудні 2011 р. обумовлено зростанням ВВП (на 5,2%) порівняно з 2010 р. і відносно низьким зростанням споживчих цін у грудні 2011 порівняно з груднем 2010 р. на 4,6% і середнім їх зростанням у 2011 р. порівняно з 2010 р. на

8,1%. Однак оцінки поточного становища і доцільності робити великі покупки залишалися у грудні 2011 р. нижчими за такі у жовтні 2010 р. (рис. 1).

Пункти



Рис. 2. Складові очікуваних змін у матеріальному становищі домогосподарств і розвитку економіки України у 2010-2011 рр.\*

\* Розроблено автором за даними GFK Ukraine [4].

У грудні 2010 р. індекс споживчих настроїв (ІСН) населення України підвищився до 82,3 пункту порівняно з його значенням у кризовий період у грудні 2008 р. Але водночас, якщо його значення залишалося нижчим за 100 пунктів, то це означало, що споживчі настрої для переважної більшості населення як восени, так і під кінець 2010 р. були песимістичними. Значення ІСН також показує, що період стрімкого погіршення споживчих настроїв, який почався в Україні у IV кварталі 2008 р. і тривав впродовж 2009 р., досягнув певної стабільності, але негативні споживчі настрої у населення у IV кварталі 2010 р. переважно зберігалися. У грудні 2011 р. всі складові ІСН залишалися нижчими 100 пунктів, причому індекс споживчих настроїв порівняно з його оцінкою у грудні 2010 р. ще знизився. Оцінки поточного становища (ІПС) домогосподарств України у грудні 2010 р. становили 79,5 пункти, у грудні 2011 р. вони були ще нижчими – 74,3 пункти (табл. 2).

Погіршилася ситуація з очікуваннями населення щодо розвитку економіки України (ІЕО), їх оцінки знизилися до 74,9 пункту у грудні 2011 р. порівняно з 108,9–102,6 пунктами у травні-червні 2010 р. і 84,2 пункту у грудні 2010 р. Причиною таких очікувань стало погіршення оцінок поточного матеріального становища громадян України та очікувань щодо його зміни, що узгоджуються з поточними низькими намірами населення не робити значних покупок (табл. 2, рис. 1).

Динаміка споживчих настроїв, поточного матеріального становища домашніх господарств та економічних очікувань щодо розвитку економіки України у 2007–2011 рр. показала, що такі індекси були набагато нижчими у грудні 2010 р. і у грудні 2011 р., ніж їх значення під кінець 2007 р. і у I півріччі 2008 р., тобто відновлення економіки і суттєвої стабільності на внутрішньому споживчому ринку України у 2011 р. поки що не спостерігалось (рис. 3).

Основним чинником низької оцінки споживчих настроїв і очікуваного розвитку економіки України стали наміри уряду провести низку *непопулярних реформ*, а саме: підвищити ціни на енергоносії, тарифи на житлово-комунальні послуги, збільшити пенсійний вік для жінок, скоротити пільги (у т. ч. для високодохідних ДГ), збільшити податкове навантаження на малий і середній бізнес, збільшити ставку оподаткування на високі доходи фізичних осіб від 15 до 17 % і вище, ввести оподаткування нерухомості і приросту капіталу для ДГ, - до проведення яких спонукала і можливість відновлення співпраці України з МВФ.

На низькі оцінки ІСН та його складових внаслідок цих заходів у 2011 р. вплинуло й неконтрольоване зростання цін на продукти харчування у 2010 р. Оскільки видатки на продукти харчування становлять значну частину бюджету домашніх господарств, то їх подорожчання призвело до зниження оцінок особистого матеріального становища громадян.

Таблиця 2. Індекси споживчих настроїв, поточного становища, економічних очікувань у розвитку економіки, інфляції, динаміки безробіття у 2007–2011 рр.\*

Місяць, рік	ІСН	ІПС	ІЕО	ІО	ІОДБ
12.2007	100,2	101,9	99,0	182,7	110,4
02.2008	97,9	101,2	95,7	190,1	115,6
04	88,0	91,8	85,5	183,8	112,8
06	90,2	88,7	91,3	188,0	112,7
08	96,0	98,5	94,3	185,9	108,6
10	69,3	72,6	67,2	186,5	143,4
12.2008	53,9	56,0	52,6	183,7	165,2
01.2009	41,8	40,4	42,8	186,2	164,6
02	42,3	38,8	44,7	186,4	162,5
03	52,4	45,7	56,9	180,2	138,8
04	65,6	54,1	73,2	180,0	120,0
05	71,0	59,6	78,6	179,8	116,0
06	64,1	53,8	70,9	182,0	139,7
07	57,2	42,6	67,0	187,3	136,8
08	63,2	54,1	69,4	189,7	148,2
10	65,6	58,3	70,6	184,8	140,0
11	65,6	56,2	71,9	182,5	139,5
12.2009	73,5	65,8	78,7	180,5	121,7
01.2010	74,3	62,3	82,3	183,7	127,8
02	82,6	63,5	95,5	179,8	116,0
04	94,8	79,8	104,9	163,1	99,6
05	97,1	79,3	108,9	173,6	102,0
06	94,5	82,2	102,6	175,7	106,9
07	86,4	80,9	90,1	182,4	113,1
08	73,7	67,9	77,5	190,2	122,0
09	78,8	75,9	80,8	186,4	121,9
10	83,6	78,7	86,8	183,8	119,5
11	78,3	74,7	80,7	181,2	121,7
12.2010	82,3	79,5	84,2	184,2	129,1
01.2011	75,1	69,6	78,7	187,6	127,4
02	68,1	61,2	72,7	183,0	129,5
04	61,8	58,2	64,3	187,4	140,6
05	67,8	64,1	70,2	186,1	139,9
06	73,9	67,7	78,0	190,3	136,5
07	76,1	74,9	76,9	187,0	136,4
08	73,6	72,6	74,3	181,2	132,4
09	81,4	78,9	83,1	182,8	127,7
10	74,7	72,8	75,9	184,6	125,0
11	78,6	79,1	78,3	186,8	135,3
12.2011	74,3	73,4	74,9	185,0	134,0

\* Наведено за результатами соціологічних опитувань української компанії GFK Ukraine і Міжнародного центру перспективних досліджень [4].

Песимістичні прогнози щодо подальшої динаміки споживчих цін разом із неспроможністю влади і бізнесу у найближчій перспективі забезпечити зростання добробуту на основі оновлення технологічного базису виробництва також негативно позначилися на економічних очікуваннях населення щодо розвитку економіки у 2011-2012 рр. Спрямованість громадян до загальної підтримки здійснюваної політики та надії на кращу зміну свого добробуту у населення поки що немає, тому населення у короткостроковому періоді стримуватиметься у здійсненні покупок та обмежуватиме себе у споживанні.

Динаміка індексів очікуваного безробіття, інфляційних очікувань. Аналогічно визначенню індексу

споживчих настроїв для побудови індексу очікуваної динаміки безробіття (ІОДБ), індексу інфляційних очікувань (ІО) респондентам задано такі запитання: 1. Як ви вважаєте, упродовж найближчих дванадцяти місяців безробітних (людей, які не мають роботи й шукають її) буде більше, приблизно стільки само чи менше, ніж тепер? 2. Як, на вашу думку, змінюватимуться ціни на основні споживчі товари та послуги впродовж найближчих одного-двох місяців? Значення індексів ІОДБ та ІО обчислено таким способом: від частки відповідей, що свідчать про зростання безробіття (інфляції), віднімають частку відповідей, що свідчать про зменшення безробіття (інфляції), і до цієї різниці додають 100, щоб уникнути від'ємних величин. Значення цих індексів також



## Пункти

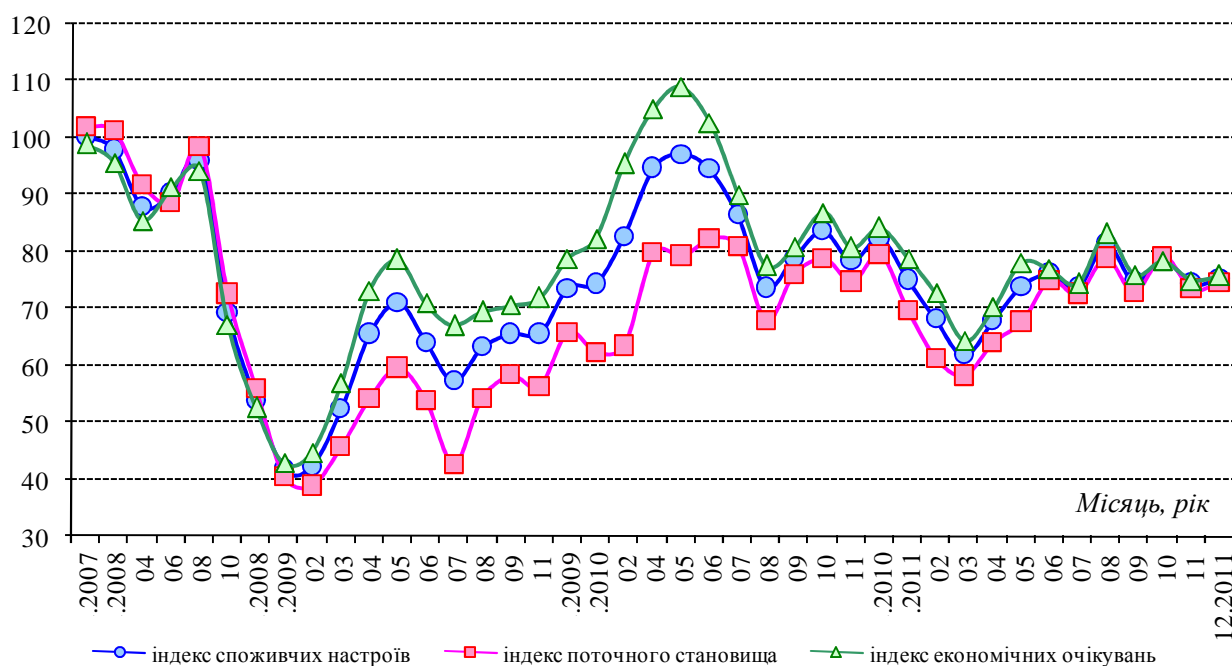


Рис. 3. Індекси споживчих настроїв, поточного становища, економічних очікувань населення України у 2007-2011 рр.\*

\* Розроблено автором за даними GFK Ukraine [4].

можуть змінюватися в межах від 0 до 200. Якщо такі індекси наближаються або дорівнюють 200, то переважно всі громадяни передбачають зростання безробіття та інфляції; якщо значення індексу більше 100, то більшість громадян очікують зростання безробіття впродовж року і зростання цін у найближчих один-два місяці.

Індекси очікування щодо зміни інфляції та динаміки безробіття відповідали загальній песимістичній оцінці населенням економічної ситуації в Україні. Індекс очікуваної динаміки безробіття

(ІОДБ) у грудні 2010 погіршився на 18,7 пункту порівняно з груднем 2007 р. до значення 129,1; індекс інфляційних очікувань (ІО) - на 1,5 пункту. У грудні 2011 р. індекси інфляційних очікувань і динаміки очікуваного безробіття ще погіршилися, відповідно, на 0,5 і 2,6 пункти порівняно з груднем 2010 р., але індекс інфляційних очікувань зберігався високим майже за весь період спостережень біля позначки 187-181 пункту, тобто майже все населення налаштовано на подальше зростання цін у грудні 2011 р. і трохи менша його частка - на зростання безробіття (табл. 3).

Таблиця 3. Споживчі настрої населення України у грудні 2010-2011 рр. порівняно з груднем 2007 р.\*

Індекс	12. 2011р.	12. 2010р.	12. 2007р.	Зміна порівняно з 2007 р.	
				12. 2010 р.	12. 2011 р.
споживчих настроїв (ІСН)	75,3	82,3	100,2	-17,9	-24,9
поточного становища (ІПС)	74,5	79,5	101,9	-22,4	-27,4
економічних очікувань (ІЕО)	75,8	84,2	99,0	-14,8	-23,2
інфляційних очікувань (ІО)	184,7	184,2	182,7	1,5	2,0
очікуваної динаміки безробіття (ІОДБ)	131,7	129,1	110,4	18,7	21,3

\* Розроблено автором за даними GFK Ukraine [4].

Динаміку індексів інфляційних очікувань (ІО) та очікувань щодо динаміки безробіття (ІОДБ) відображено на рис. 4. Якщо очікування до постійного зростання цін стали специфічною особливістю суспільно економічних відносин в Україні, то очікування щодо динаміки безробіття покращувалися у період поживлення і погіршувалися під час кризи. Індекси демонструють також песимістичні оцінки населення щодо очікуваного безробіття у 2011-2012

рр., але їх зростання і спад матимуть відносно нестійкий характер порівняно з інфляційними очікуваннями, що характеризувалися завжди високими значеннями.

В оцінках розвитку економіки України у коротко- і середньостроковій перспективі необхідно виходити із того, що від споживання домашніх господарств прямо чи опосередковано залежить обсяг виробництва за видами економічної діяльності. Відповідно,

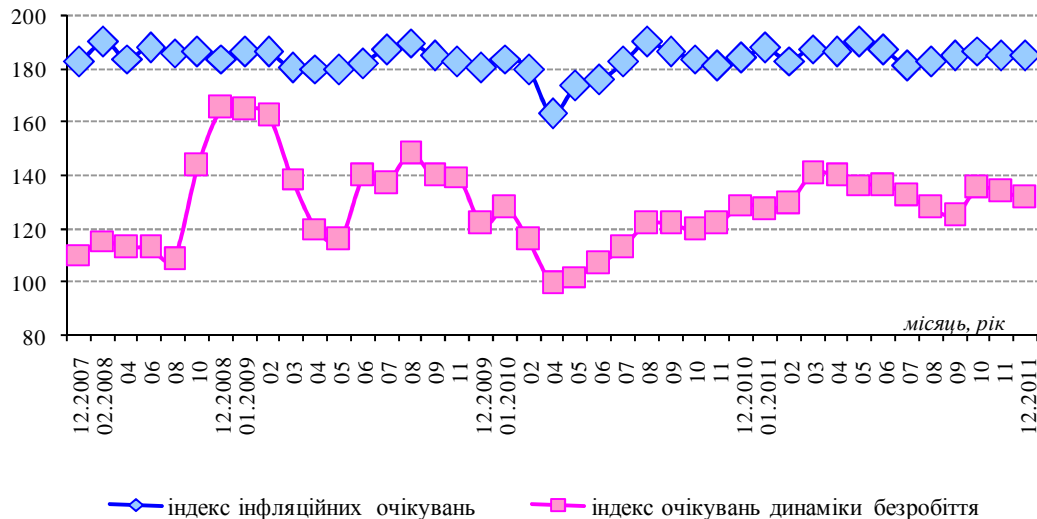


Рис. 4. Індекси інфляційних очікувань та очікувань щодо динаміки безробіття населення України у 2007–2011 рр.\*

\* Розроблено автором за даними GFK Ukraine [4].

споживання залишатиметься важливим фактором зайнятості, якщо врахувати, що для забезпечення кінцевих споживчих витрат домашніх господарств (у структурі ВВП) в Україні працювало близько 65% всіх зайнятих.

Унаслідок побутування низьких споживчих настроїв, очікувань щодо розвитку економіки, високої динаміки індексів інфляційних очікувань та очікуваної динаміки безробіття дані моніторингу Українського інституту соціальних досліджень ім. О. Яременка та Центру «Соціальний моніторинг» про рівень довіри до основних соціальних інститутів показали, що українське суспільство перебуватиме у стані перманентної кризи довіри. У громадській думці простежувалася недовіра до Верховної Ради України, політичних партій, банків, опозиції, Уряду України, податкової адміністрації, міліції, прокуратури у 76-57% опитаних. Серед останніх змін спостерігалось зниження рівня довіри до Верховної Ради України: частка тих, хто довіряв, знизилася з початку 2011 р. на 7 в.п. і становила 17%; до Уряду України – на 8 в.п. і становила 24%; до Збройних Сил України – на 10 в.п. і 41%. Єдиними суспільними інститутами, що мали позитивний баланс довіри, залишалися центральні і місцеві ЗМІ, церква (конфесії), яким довіряли 71% опитаних [7, с.190-191; 8].

Щоб збалансувати сучасні потреби домашніх господарств із розвитком виробництва споживчих товарів, залишається єдиний шлях – підвищувати продуктивність та оплату праці на основі інновацій, інформаційно-комунікаційних систем, зберігати і нарощувати людський і трудовий потенціал, заощаджувати. Національною ідеєю у економічному зростанні повинна стати високопродуктивна праця як основне джерело доходів домашніх господарств і споживання, а функцією субсидіарної держави – координація зусиль, ресурсів всіх прошарків населення і зміцнення довіри до політики держави для її досягнення [9].

Орієнтуючись на споживчі настрої населення, можна припустити, що у короткостроковій

перспективі споживчий ринок України буде незбалансованим з доходами населення, тобто ринок залишатиметься нестабільним, хронічно невірноваженим. Таке становище обумовлено, по-перше, збереженням підвищеного обмінного курсу дол. США порівняно з курсом за паритетом купівельної спроможності, що робить вигідним експорт товарів і нарощування імпорту товарів широкого вжитку; по-друге, нова криза почалася при значно нижчому реальному ВВП (у 2008–2009 рр. ВВП дорівнював 74–63% ВВП 1990 р.), тобто, як попередня трансформація економіки України до ринкової, так і глобальна фінансова криза 2008-2009 рр. не завершилися створенням умов для економічного зростання в Україні.

При значному дефіциті довіри до здійснюваної економічної політики, вищих негативних оцінках домашніх господарств щодо сприятливого розвитку економіки України у коротко- і середньостроковій перспективі соціальний клімат і песимістичні настрої більшості населення будуть стримувати впровадження соціальних реформ (пенсійної, у сфері охорони здоров'я, освіти, соціального забезпечення), а також здійснення важливих заходів соціальної політики у формуванні доходів домашніх господарств, що передбачено Проектом Закону України, КМ України № 9159 від 15.09.2011 р. «Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки» [10].

### Список літератури

1. Гець, В. М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України [Текст] / В. М. Гець // *Економічна теорія*. – 2010. – № 3. – 7-19.
2. Мандибур, В. О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання [Текст] / В. О. Мандибур. – К.: Парламентське вид-во, 1998. – 256 с.
3. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування)

---

домогосподарств, проведеного у січні 2010 року [Текст] : статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2010. – 84 с.

4. Споживчі настрої в Україні (грудень 2007-грудень 2011). - [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.icps.com.ua>; <http://www.icps.ua/publications/cc.html>; [http://www.gfk.ua/public\\_relations/press/press\\_articles/007508/index.ua.html](http://www.gfk.ua/public_relations/press/press_articles/007508/index.ua.html).
5. Лібанова, Е. М. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства [Текст] / Е. М. Лібанова // Економіка України. – 2008. - № 10. – С. 120-136.
6. Корнівська, В. О. Криза цінностей - криза професіоналізму - криза довіри [Текст] / В. О. Корнівська // Економічна теорія. – 2010. - № 3. – С. 68-72.
7. Балакірева, О. М. Соціальні настрої та електоральні орієнтації населення України: квітень 2011 року [Текст] / О. М. Балакірева, Д. А. Дмитрук // Український соціум. – 2011. - № 3. – С. 183-202.
8. Возний, К. З. Економічні ідеї християнства: витоки, розвиток, проблеми [Текст] / К. З. Возний // Економічна теорія. – 2010. - № 2. – С. 31-38.
9. Мандибуря, В. О. Напрями відновлення довіри суб'єктів кінцевого споживання, як складова подолання наслідків економічної кризи [Текст] / В. О. Мандибуря // Економічна теорія. – 2010. - № 3. – С. 94-102.
10. Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки [Електронний ресурс]: проект Закону України, КМ України № 9159 від 15.09.2011. – Доступний з: <http://www.ligazakon.ua>.

## РЕЗЮМЕ

**Соколик Мария**

### **Потребительские настроения домашних хозяйств в развитии экономики Украины в посткризисном периоде**

Проанализированы тенденции в положении домашних хозяйств в коротко- и среднесрочном периоде, социологические оценки их склонности к потреблению под воздействием ожиданий о развитии экономики, динамике инфляции и безработицы; обоснованы предложения о сохранении доверия населения к осуществляемой социальной политике в Украине.

## RESUME

**Sokolyk Maria**

### **Consumer confidence of households in Ukraine's economic development in post-crisis period**

The tendencies in the situation of households in the short and medium term, sociological evaluation of their propensity to consume under the influence of expectations about the economy, the dynamics of inflation and unemployment are analyzed. The proposals about preserving of public confidence in the ongoing social policy in Ukraine are considered.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*

**ІНТЕГРАЦІЯ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ ДО ФОРМАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ**

*Розглянуто сутність фінансової системи та сучасних фінансових технологій щодо надання фінансових послуг для сільського населення. Визначено шляхи покращення фінансової грамотності останнього та умови надання мікрофінансових послуг українським сільським домогосподарствам; окреслено традиційні підходи до фінансування агровиробництва; здійснено аналіз фінансових технологій, що полегшать створення життєздатних фінансових продуктів.*

**Ключові слова:** фінансові технології, фінансова система, фінансові послуги.

Використання потенціалу фінансового ринку є одним із ключових факторів сільського розвитку, оскільки доступ до фінансових послуг надає можливість сільському населенню управляти своїм споживанням, заощадженнями та інвестуванням.

Розвиток сільських територій досліджували Ф. Гатцвайлер, Дж. Гоббс, Т. Дефюс, С. Кілпатрік, П. Кольер, Р. Косодій, П. Кук, Р. Леонарді, Р. Макнамара, П. Маскелл, К. Морган, Р. Нанетті, Д. Нараян, М. Олсон, М. Палдам, Л. Прітчсетт, Р. Путнам, Д. Седік, І. Фальк та ін. Проте до сьогодні не отримали належної уваги фахівців фінансові відносини в сільській місцевості, відсутність доступу до фінансових ресурсів для агровиробників.

Завданням статті є розробка механізму покращення фінансування ланцюга поставок у сільському господарстві та окреслення шляхів покращення фінансової грамотності сільського населення.

Все більше експертів сходяться на думці, що фінансові системи в країнах із перехідними економіками мають бути більш відкритими для сільського населення з низькими доходами. Д. Седік [4] наголошує на потребі у створенні комерційно життєздатної клієнтської бази для подальшого розвитку фінансових відносин у сільській місцевості. Малодослідженими залишились умови, за яких надання послуг селянам буде прибутковим для фінансових посередників [1]. Тому важливе значення має розробка фінансових технологій, що полегшать створення життєздатних фінансових продуктів, які поєднують ресурсний кредит і страхування, а також одночасно стимулюють розвиток маркетингової інфраструктури [2].

Формальна фінансова система в Україні надає дуже обмежені послуги з фінансування селян і агровиробників, а більшість фінансових установ зосереджуються на обслуговуванні клієнтів у містах. Якщо фінансові установи і надають позики в АПК, то це, як правило, великим переробним компаніям або постачальникам ресурсів, а не безпосередньо агровиробникам.

У той же час згідно з результатами досліджень [1] для більшості селян банки є дуже важливим джерелом позикових коштів. Формальні позики поступово заміщують неформальне запозичення у родичів та інших осіб. Держава як джерело позик практично

зникла.

Це показує, що, на відміну від загальної думки, фермери і сільські домогосподарства (навіть з низькими доходами) потребують фінансових послуг, використовують їх і готові сплачувати навіть високі відсоткові ставки [1]. Наприклад, для отримання позики без застави типовий сільський підприємець сплачує банку 24-36 відсотків річної відсоткової ставки (станом на 2009-2010 рр.). Річні відсоткові ставки для позик із заставами є дещо нижчими – 16-17 відсотків. Відсоткові ставки для невеликих сільських підприємств залишаються високими на фінансовому ринку. Порівняння із Сполученими Штатами, Західною Європою і навіть Росією будуть не на користь України (вартість боргового капіталу у розвинених країнах, як правило, не перевищує дев'яти відсотків). Ми маємо всі причини говорити, що вітчизняні фінансові установи завищують відсоткові ставки – частка заставлених позик, наданих невеликим підприємствам, не перевищує 1-2 відсотки (станом на 2009-2010 рр.). Однак банки, орієнтовані на малий бізнес, особливо в сільській місцевості, додають значні премії за ризик, а тому позики залишаються відносно дорогими для агровиробників.

Крім цього, вітчизняні банки майже не надають початковий капітал та інвестиції у модернізацію існуючих потужностей сільськогосподарських підприємств. Банки, як правило, пропонують позики на фінансування поточної діяльності останніх. Частка інвестиційних позик для невеликих компаній не перевищує дев'яти відсотків загального обсягу. Високі витрати, пов'язані з інвестиційними позиками, обмежують попит на них.

Надання мікрофінансових послуг українським сільським домогосподарствам вимагає значних витрат – частково тому, що вони мають незначні обсяги коштів, проживають у малозаселених територіях і нечасто мають кредитну історію. Високі трансакційні витрати через фінансову діяльність у сільських регіонах є причиною, чому багато представників формального фінансового сектора все ще оцінюють мікрофінансування як неприбуткове, оскільки вони розглядають селян як таких, що нездатні сплачувати високі відсоткові ставки, які компенсуватимуть трансакційні витрати.

У таких умовах більшість потреб сільського населення вимушений задовольняти неформальний вектор, оскільки формальні постачальники фінансових послуг вважають непринятною високу вартість операцій у сільській місцевості. Однак, незважаючи на те, що неформальні посередники порівняно із фінансовими організаціями мають переваги, пов'язані із близькістю та доступністю, рівень безпеки, який характеризує неформальних посередників, є вагомим недоліком. Окрім того, формальні посередники мають більш розвинуту інфраструктуру та кращі можливості щодо створення інноваційних каналів обслуговування клієнтів.

У той же час у більшості випадків саме відсутність доступу до фінансових ресурсів є причиною того, що агровиробники втрачають ринкові можливості. Доходи багатьох агровиробників в Україні залишаються на низькому рівні, тому вони є вразливими до ринкових і кліматичних умов. Часто вони змушені виробляти одні й ті ж товари, незважаючи на те, що ціни на них падають нижче рівня виробничих витрат, оскільки за відсутності фінансових ресурсів агровиробники не можуть дозволити собі здійснювати диверсифікацію.

Проблеми з фінансуванням також впливають на середовище діяльності агровиробників. Переробні підприємства не мають коштів для інвестицій у належне обладнання, що призводить до високих витрат на переробку. Дрібні споживачі в сільських регіонах через низький рівень доходів скорочують споживання агропродукції. Низький рівень інвестицій у склади призводить до високих втрат після збирання врожаю. Агровиробники, які не можуть отримати кредит під заставу свого врожаю, змушені продавати продукцію за несприятливої ринкової кон'юнктури. Перелічені фактори є причиною низької ефективності сільськогосподарського виробництва та гальмують економічний розвиток сільських регіонів.

Більшість країн, які досягли високих темпів зростання і стрімких темпів зменшення бідності, значні інвестиції здійснювали саме в розвиток сільськогосподарського сектора та сільської інфраструктури, що дозволило агровиробникам стати важливими споживачами промисловості та сфери послуг. Звичайно, кращий доступ до фінансування не є гарантією підвищення доходів для агровиробників. Для цього необхідний також доступ до кращої сировини, методів землеробства, ресурсів, інформації та ринків. Однак розв'язання проблеми фінансування сільського господарства є критичним для розкриття потенціалу агровиробників у плані зростання.

Як свідчить практика, традиційні підходи до фінансування агровиробництва, до яких належить і субсидування відсоткових ставок, не мали успіху. Результатом субсидування стало незадовільне розміщення кредитів, а отримані кошти не завжди використовувалися для здійснення інвестицій у сільське господарство. Способи пов'язати формальні і неформальні фінансові ринки шляхом сприяння розвитку напівформальних установ, пов'язаних взаємною солідарністю, також не принесли успіху. Наприклад, сільськогосподарські кооперативи, які були одним із способів кредитування агровиробників, часто зазнавали неефективного адміністративного контролю, характеризувалися відсутністю незалежного процесу прийняття рішень, невисокою гнучкістю та високими адміністративними витратами.

Негативний досвід використання старих моделей фінансування став фактором, який гальмував ініціативи уряду та формальних фінансових посередників щодо експериментування з новими схемами. Одним із варіантів вирішення цієї проблеми став розвиток мікрофінансування. Однак останнє загалом було неприйнятним для сільського господарства. Більшість успішних мікрофінансових установ знаходяться у містах або у щільно заселеній сільській місцевості із сильною несільськогосподарською економікою або сільським господарством, яке активно модернізує [5]. Більш того, деякі ключові елементи технологій кредитування, які пропонуються мікрофінансовими username, не підходять для сільського господарства, зокрема це стосується регулярних виплат і обов'язкових зобов'язань, а також альтернативних елементів, зокрема застави і бюджетів домогосподарств, що часто є неприйнятним для незабезпеченого населення [6].

Сільськогосподарські фінанси найчастіше залишаються поза межами формального сектора. Тому забезпечення сільського населення фінансовими послугами знаходиться у ніші, яка є недостатньо інтегрованою у фінансову систему країни. Така ізоляція негативно впливає на ефективність цих послуг, а також на ступінь охоплення клієнтів. Високі транзакційні витрати, які традиційно асоціюються з наданням фінансових послуг сільським домогосподарствам (частково через те, що вони володіють незначними сумами грошей, проживають на територіях з низькою щільністю населення та рідко мають кредитну історію), є причиною, чому більшість представників формального фінансового сектора розглядають мікрофінансову діяльність у сільських регіонах як неприбуткову [7]. Як наслідок, більшість сільських жителів не мають доступу до формальних механізмів ризик-менеджменту, а тому значна частина кредитного ризику перекладається на кредиторів [1].

Застосування нових, інноваційних підходів має допомогти подолати скептицизм фінансових посередників. Використання сучасних фінансових технологій як каналу для надання фінансових послуг для сільського населення може скоротити транзакційні витрати до такого рівня, що формальні фінансові посередники зможуть рентабельно обслуговувати навіть дуже бідне населення у віддалених регіонах [6].

Більшість нових методів спрямовані на позичальників, агровиробників або їх асоціації, переробні підприємства або трейдери як частини ланцюга поставки товарів. Кредити базуються на ефективності позичальника у ланцюгу, а не лише на кредитному ризику позичальника. Як наслідок, ризик для фінансових посередників знижується.

Сприятливе середовище для фінансування ланцюга поставок у сільському господарстві постійно покращується. Фінансові ринки пропонують широкий вибір інструментів ризик-менеджменту, що дозволяє банкам підтримувати свою доходність з урахуванням ризику. З'явилися нові механізми, які дозволяють банкам та іншим змінювати сільськогосподарські позики та розміщувати їх на ринку капіталу.

Обмеження доступу до фінансових послуг сільського населення можна пояснити обмеженнями, пов'язаними з недостатньою кількістю фінансових установ у регіонах та інституціональним середовищем країни. Часто фінансові установи не хочуть обслуговувати окремі

класи або деякі люди навіть не намагаються отримувати фінансові послуги, вважаючи, що вони обмежені у відповідній грамотності, що їх використання є не вигідне та ризиковане через високі трансакційні витрати. Окремі групи населення надають перевагу неформальними джерелам фінансових послуг у вигляді родичів та друзів, оскільки основні проблеми отримання фінансових послуг насамперед залежать від низької якості правової системи країни, недотримання умов контрактів та прав власності, низького рівня захисту іноземних акціонерів та нестачі надійної інформації.

Виділяють основні шляхи покращення фінансової грамотності сільського населення:

- держава та зацікавлені групи сприяють розвитку фінансової освіти у сільських регіонах та у навчальних закладах;
- фінансова обізнаність має чітко відрізнятися від консультацій комерційного характеру, що потребує впровадження кодексу поведінки персоналу фінансових організацій;
- фінансові установи повинні бути зацікавлені в ознайомленні своїх клієнтів із умовами фінансових послуг, тоді як неприпустимим є викладення інформації недостатньо повно та коректно;
- програми фінансової освіти мають зосереджуватися на важливих аспектах заощаджень і боргових зобов'язань, а також страхуванні, пенсійному забезпеченні та формуванні фінансового потенціалу окремих груп та осіб;
- майбутні пенсіонери мають вміти оцінювати фінансову адекватність своїх державних та приватних пенсійних схем;
- доцільно проводити національні інформаційні кампанії (у т. ч. надаючи безкоштовні інформаційні послуги) з метою мінімізації ризику для реципієнтів фінансових послуг.

Одним із головних завдань сільського розвитку є зменшення бар'єрів між фінансуванням сільського населення та формальним фінансовим сектором, оскільки існує величезний потенційний ринок для надання роздрібних фінансових послуг сільським клієнтам і все більше фінансових посередників в усьому світі починають успішно працювати на цьому ринку.

### Список літератури

1. Bondarenko, A. *Development of Innovative Technologies in Rural Finance* / A. Bondarenko, R. Kosodiy, Y. Mishenin // *Sustainable Rural Development: What is the Role of the Agri-Food Sector?* / Editors: Martin Petrick and Gertrud Buchenrieder. Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO), Halle (Saale), Germany 2007. – P. 113-127.
2. Dufhues, T. *Accessing rural finance. The rural financial market in Northern Vietnam* // *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe, Volume 36, IAMO, 2009*
3. Ivatury, G. (2006): *Using Technology to Build Inclusive Financial Systems. CGAP: Creation of Efficient Financial System for Poor* < [http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Documents/FocusNote\\_32.pdf](http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Documents/FocusNote_32.pdf)>
4. Sedik, D. (2008): *Rural Finance Without Markets in Ukraine, 1991-2000. FAO, ESA Working Paper No. 03-01.*
5. Fernando, N. (2009): *ASA: The Ford Motor Model of Microfinance – An Update. Finance for the Poor, Vol. 4(4), P. 6-8.*
6. Fernando, N. (2010): *Microfinance Outreach to the Poorest: A*

*Realistic Objective? ADB: Finance for the poor, Volume 5, Number 1.*

7. Ivatury, G. (2006): *Using Technology to Build Inclusive Financial Systems. CGAP: Creation of Efficient Financial System for Poor* < [http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Documents/FocusNote\\_32.pdf](http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Documents/FocusNote_32.pdf)>
8. Helms, B. (2006): *Access for All: Building Inclusive Financial Systems. CGAP, The International Bank for Reconstruction and Development.*
9. Huber, O. (1997): *Beyond Gambles and Lotteries: Naturalistic Risky Decisions*, in R. Ranyard, W.R. Crozier and O. Svenson (eds.). *Decision Making: Cognitive Models and Explanations.* London: Routledge. – P. 145-162.
10. *Technical consultation on rural infrastructure issues and challenges / FAO, Rome, October 2006 // www.fao.org/AG/magazine/ags-infra.pdf.*

### РЕЗЮМЕ

*Стоянец Наталия*

#### **Интеграция участников сельского развития к формальной финансовой системе**

Рассмотрена сущность финансовой системы и современных финансовых технологий относительно предоставления финансовых услуг для сельского населения. Определены пути улучшения финансовой грамотности сельского населения и условия предоставления микрофинансовых услуг украинским сельским домохозяйствам; традиционные подходы к финансированию агропроизводства; анализ финансовых технологий, которые облегчат создание жизнеспособных финансовых продуктов.

### RESUME

*Stoyanets' Natalia*

#### **The participants integration of rural development to formal financial system**

The essence of the financial system and modern financial technologies in relation to the grant financial services for rural population are considered. The ways of financial literacy improvement of the rural population and conditions of micro-finance services for Ukrainian rural home economy; traditional approaches of the financing of agro productions; analysis of financial technologies which will facilitate creation of viable financial products have been considered in the article.

*Стаття надійшла до редакції 23.02.2012 р.*

**ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ МАШИНОБУДУВАННІ  
УКРАЇНИ 1928 – 1932 РОКІВ**

*У статті подається аналіз якості продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування в період розгортання індустріалізації. Характеризується вплив позитивних та негативних факторів на якість продукції галузі в 1928-1932 р. р.*

**Ключові слова:** економічний розвиток, сільськогосподарське машинобудування, якість продукції.

Рациональність виробництва з найбільшою повнотою втілюється в якості його кінцевого продукту. В модифікованій формі в ньому відображається рівень матеріально-технічної бази – особливості використаної сировини та матеріалів, досконалість проектних рішень, рівень кваліфікації робітників та інженерно-технічного персоналу, стан трудової та технологічної дисципліни і мотивації праці. Тому дослідження цього аспекту виробництва дає можливість більш об'єктивного, поглибленого пізнання економічного розвитку і, зокрема, розвитку машинобудівного комплексу України.

Дослідженню якості продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування України в період індустріалізації присвячені праці багатьох вчених: К. І. Клименка, С. М. Мартинюка, О. О. Нестеренка, Г. Омаровського, О. С. Прокопенка, С. Я. Розенфельда, О. К. Т. Тимошенка, М. А. Уперенка та ін.

Однак особливості та фактори, що впливали на якість продукції українського машинобудування, все ще залишаються малодослідженими.

Завдання статті – розкрити особливості та фактори впливу на якість продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування України у 1928-1932 рр.

Якісні аспекти розвитку машинобудівного комплексу України формувались у несприятливих умовах. Соціально-економічні перетворення в країні вимагали високих темпів індустріалізації. Реконструкція та нове будівництво в промисловості ускладнювались відставанням металургії, неякісністю сировини та палива, недостатньою кількістю кваліфікованої робочої сили, реорганізацією управління, частими змінами планів, невирішеністю продовольчої проблеми. У цих умовах зусилля командно-адміністративної системи були спрямовані здебільшого на прискорене кількісне зростання виробництва. Екстенсивний шлях тогочасного розвитку мав свої переваги. Та йому були властиві і значні недоліки, зокрема суттєвий розрив між кількісними та якісними показниками останнього. Для контролю за якістю продукції, зниженням браку на підприємствах машинобудування були створені відділи технічного контролю (ВТК). Їх діяльність відбувалася в складних, суперечливих умовах.

У сільськогосподарському машинобудуванні на

підвищення якості продукції значно вплинув такий крок, як створення відділів технічного контролю та відкриття Інституту дослідження машин та обладнання. Але поряд з позитивними факторами впливали і негативні. Основними з них були: низька кваліфікація трудових ресурсів, висока плинність кадрів, низька якість обладнання, сировини, палива та матеріалів.

Важливим позитивним фактором, що сприяв раціоналізації виробництва, була діяльність стандартних комісій. Комісії проводили роботу по стандартизації профільного матеріалу, що призначався для потреб сільськогосподарського машинобудування; вони також здійснювали розробки промислового стандарту литва з сірого чавуну з підрозділом його на литво, що вимагало більш високої механічної якості. Важливим внеском була розробка промислового стандарту сегментів до збиральних машин — снопов'язалок, само-скідок, лобогрійок і косарок. Також була запроваджено стандарти: чавуну, ножів до соломорізок, зубів кінних грабелів та багатьох деталей до інших машин і устаткування з відповідними технологічними вимогами до цих виробів.

Позитивно впливали на якість продукції створені відділи технічного контролю (ВТК). Їх основним завданням було зниження кількості браку. Інститути дослідження машин та обладнання спрямовували спеціальні бригади, які вивчали сівалки, плуги та інші вироби заводів «Червона зірка», «Плуг і молот», «Жовтневої революції» та ін. безпосередньо в роботі на полях. Це допомагало виявляти недоліки конструкції та причини браку і сприяло покращенню якості виробу. Контроль за якісними показниками, що проводився ВТК на заводах галузі, вів до покращення показників випуску продукції. Так, наприклад, ці заходи вплинули на роботу заводу «Червона Зірка», сівалки якого отримали на виставці в Латвійському м. Лібава золоту медаль [1, оп.3, арк.22]. У 1928/1929 р. р. завод переходить до випуску нових конструкцій сівалок та молотарок. У роки першої п'ятирічки проходило скорочення но-менклатури виробів заводу при значному сумарному кількісному зростанні виробів [1, оп.3, арк.23]. У другій половині п'ятирічки на підприємстві розпочинається випуск сівалок для потужних тракторів. Завод «Жовтневої революції» протягом 1928/29 р. р. вдосконалив конструкції

багатьох найменувань своєї продукції. Так тракторний плуг АТДВ 84 був зміцнений для використання в умовах важких ґрунтів. Відбулися зміни у низці технологічних процесів на цьому підприємстві з ефектом, спрямованим на якість – заміна операцій з молотом вальцюванням, покращення полірування та фарбування, загартовування окремих деталей у печах [1, оп.3, арк.162].

Серед причин низької якості слід назвати невивченість потреб інших галузей та порушення ритмічності виробництва. Так у зв'язку з форсуванням випуску молотарок виникла додаткова потреба в робочій силі. У 1931 р. на заводі «Червона зірка» вона

складала 173 чол., при наявності 120, з яких 78 мали спеціальну освіту [1, оп.3, арк.2]. Крім цього, негативно впливали на якість недоліки обладнання та недостатня кваліфікація робочої сили [1, оп.3, арк.10].

Опосередковано суттєво знижували якість продукції низька кваліфікація кадрів, низька трудова дисципліна. Так спеціалісти з вищою освітою склали 7728 чол.(31%), середньою - 9440 чол.(39%). На 100 робітників припадало лише 0,7% інженерів, а в Німеччині і в США – 4,25% і 24% інженерів відповідно [2, оп.6, арк.85]. Кількісні показники прогулів робітників на заводах галузі постійно зростали: (табл. 1).

Таблиця 1. Питома вага невиходів на роботу в % до всього робочого часу [1, оп.3, арк.21]

Заводи	1928 р./1929 р.	1929 р./1930 р.	1930 р.	1931 р.
«Червона Зірка»				
– загальна	8,79	9,55	10,26	12,14
– з неповажних причин	0,67	1,03	1,24	1,24
ім. «Жовтневої революції»				
– загальна	10,04	10	10,96	12,07
– з неповажних причин	2	2,2	2,83	2,02
«Плуг і молот»				
– загальна	9,76	13,24	16,65	15,81
– з неповажних причин	0,52	1,46	4,21	2,67
ім. Петровського				
– загальна	-	10,66	11,27	11,84
– з неповажних причин	-	1,48	1,99	1,96

Про порушення трудової дисципліни по заводах галузі свідчать дані завкомом Союзу металістів за 1928 р.: відмова робочих від робіт і невиконання розпоряджень адміністрації, бродіння по заводу без діла, 21 випадок образи словом та ділом, 52 бійки, 70 випадків сну на робочому місці, 285 випадків крадіжок. Виникали також зупинки робіт з вини майстрів цеху [3, оп.2, арк.49].

Низької якості була і нова продукція. Прискорена колективізація вимагала від галузі суттєвого зростання випуску і розширення виробництва нового механічного інвентарю. У 1930 р. в тракторному відділі Харківського паровозного заводу почалося проектування трактора «Комінтерн». У 1931 р. було

виготовлено три дослідні зразки цього трактора потужністю 100 к. с., а у серійному виробництві виготовлено 920 тракторів. [4, с.76]. Об'єм валового випуску продукції сільськогосподарського машинобудування України в 1928-1932 р.р. збільшився з 103,2 млн. крб. до 203 млн. крб. [5; с.22]. А валовий випуск продукції заводів «Червона Зірка», ім. «Жовтневої революції», «Плуг і молот» та ім. Петровського в 1932 р. становив 40% загального виробництва сільськогосподарського машинобудування УРСР [6, с. 4]. Але кількісне зростання супроводжувалося і появою значної кількості низькоякісної продукції галузі: (табл. 2).

Таблиця 2. Питома вага механічного інвентарю у валовому випуску продукції у % до всього випуску [1, оп.3, арк.10]

Завод	1928 р./1929 р.	1930 р.	1931 р.
«Червона Зірка»	20,8	29,1	62,6
ім. «Жовтневої революції»	9,8	37,9	82,6
«Плуг і молот»	-	34,9	88,3
ім. Петровського	-	46,3	56,3

Загалом на більшості заводів сільськогосподарського машинобудування освоєння нових видів продукції викликало паралельне зростання браку. Так у 1928/29 р. р. низькоякісними були нові плуги заводу «Жовтневої революції» [1, оп.3, арк.172]. Брак часто починався вже в ливарних цехах.

Найбільший відсоток його виникав унаслідок високої сірчистості і фосфористості чавуну, незадовільної температури сушіння, неякісного формування та недостатнього інструктажу робітників [6, оп.3, арк.16]. Якраз ці фактори значною мірою визначали тенденцію: (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка браку в ливарному виробництві сірого чавуну у % [1, оп.3, арк.26]

Завод	1927 р./1928 р.	1928 р./1929 р.	1929 р./1930 р.	1931 р.
«Червона Зірка»	6,1	7,21	6,98	10,54
ім. «Жовтневої революції»	4,32	6,36	6,31	11,47
«Плуг і молот»	7,82	7,19	-	15,97
ім. Петровського	-	-	13,53	14,91



У 1928-1932 рр. бракована продукція по підприємствах Укртрестсільмашу становила від 4% до 16% від валового випуску [8, с. 41]. На якість продукції впливали й незадовільне постачання металу об'єднанням «Сталь». Не маючи можливості забезпечити заводи сільськогосподарського машинобудування потрібними профілями та матеріалами, воно замінювало їх нижчими сортами, що негативно позначалось на якості продукції. Також часто постачання затримувались [1, оп.3, арк.118].

Унаслідок відсутності постачання сировини завод «Смичка» в Кіровограді взагалі працював на відходах заводу «Червона Зірка» і тому не виконав програму 1929/30 р. р. [9, оп.1, арк.10].

Заходи із стандартизації виробів та організація ВТК позитивно впливали на якість продукції, яку виробляли заводи сільськогосподарського машинобудування. У період першої п'ятирічки розвиток стандартизації в кількісному втіленні характеризувався наступними даними: (табл. 4).

Таблиця 4. Динаміка стандартизації продукції у галузі [10, оп.1, арк.51]

Період	Видано Загальносоюзних стандартів (ЗОСТ)ів
1926 – 1927 р. р.	125
1927 – 1928 р. р.	221
1928 – 1929 р. р.	378
1929 – 1930 р. р.	1234
1930 – 1931 р. р.	3396
1931 – 1932 р. р.	4114

Введення (ЗОСТ)ів дозволило зменшити кількість деталей в 1931 р. з 4748 до 715 [10, оп.1, арк.51]. Однак стандартизація не охоплювала весь асортимент продукції заводів. Це призводило до випуску окремих видів неякісної продукції. Тому окремим відомствам було дозволено випускати свої відомчі стандарти (ВІСТ)и на ту продукцію, на яку вони не були встановлені (ЗОСТ)и [10, оп.1, арк.51].

У сільськогосподарському машинобудуванні України в період першої п'ятирічки дещо покращилась якість продукції, про що свідчили відгуки споживачів та нагороди, в тому числі і міжнародні, що були отримані на виставках. Деякі зразки української продукції (сівалки, плуги, борони) перевищували якість американських, німецьких та англійських заводів. Основними передумовами досягнень були: оновлення матеріально-технічної бази, кількісне зростання трудових ресурсів та заходи з мобілізації внутрішніх ресурсів підприємств галузі. Однак позитивні тенденції пересиливав вплив негативних факторів. Зокрема таких, як низька якість сировини, матеріалів та палива, нестаток кваліфікованої робочої сили, незадовільне планування та незабезпеченість інструментами і обладнанням. Заходи, які вживались для покращення якості, мали суперечливий характер. Більшість заходів – стандартизація продукції, посилення контролю за якістю, створення ВТК, не давали належного результату через неякісну сировину, обладнання та інструмент, незадовільну трудову дисципліну. Якісні характеристики продукції галузі суттєво відставали від кількісного зростання валового випуску продукції. Ця довгострокова тенденція зберігалась в майбутньому і наявна в наші дні. Розрив між якісними та кількісними показниками виробництва свідчив про глибинні протиріччя та недоліки в структурі матеріально-технічної бази, організації виробництва та виробничих відносин. Низька якість продукції в кінцевому результаті знецінювала кількісні показники, була однією з основних причин затратного характеру виробництва загалом.

### Список літератури

1. Центральний державний архів вищих органів влади та управління України (ЦДАВО України), ф.40, оп.3, спр.1020, арк.2; спр.1021, арк.10; спр.1028, арк.118; спр.1261, арк.10,

- 21, 26; спр.2366, арк.22, 23, 162, 172.
2. ЦДАВО України, ф. 539, оп.6, спр.763, арк.85.
3. Державний архів донецької області (ДАДО), ф.2146, оп.2, спр.11, арк.49.
4. ХПЗ – Завод імені Малышева. 1895–1995. Краткая история развития / А. В. Быстриченко, Е. И. Добровольский, А. П. Дроботенко и др. – Х. : Прапор, 1995. – 792 с.
5. Соціалістична Україна. Статистичний збірник. Управління народногосподарського обліку УРСР. – К. : Вид-во „ Народне господарство та облік ”, 1935.- 238 с.
6. Шляхи розвитку металопромисловості Одеської області в другій п'ятирічці: Тези — Оде-са, 1932. – 10с.
7. РДАЕ, ф.318, оп.3, спр.122, арк.16.
8. Машинобудування Української РСР в період соціалістичної індустріалізації. / Ф. М. Мартинюк. – К.: Вид-во Київського держуніверситету, 1958. – 211 с.
9. Державний архів Кіровоградської області (ДАКО), ф.227, оп.1, спр.259, арк.10.
10. ЦДАВО України, ф.1254, оп.1, спр.112, арк.51.

### РЕЗЮМЕ

**Стрельченко Олег**

#### Качество продукции в сельскохозяйственном машиностроении Украины 1928 - 1932 годов

В статье дается анализ качества продукции предприятий сельскохозяйственного машиностроения в период развертывания индустриализации. Характеризуется влияние позитивных и негативных факторов на качество продукции отрасли в 1928-1932 г.г.

### RESUME

**Strel'chenko Oleg**

#### Product quality in agricultural engineering Ukraine in 1928 - 1932

The analysis of quality of products of agricultural machinery during the deployment of industrialization is carried out. The impact of positive and negative factors on the quality of the products of the field in 1928-1932 has been characterized.

Стаття надійшла до редакції 13.04.2012 р.

## ЕВОЛЮЦІЯ МЕРЕЖЕВОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

*Проаналізовано основні тенденції розвитку роздрібноЇ торгівлі в Україні за часів ринкової економіки. Запропоновано власне бачення етапів розвитку корпоративних торговельних мереж.*

**Ключові слова:** мережева торгівля України, тенденції розвитку, етапи розвитку.

Сучасна роздрібна торгівля характеризується інтенсивним розвитком продовольчих і непродовольчих корпоративних торговельних мереж. Проте теоретичні погляди багатьох науковців залишають поза увагою розгляд питань, що стосуються етапів їх розвитку у період трансформаційних ринкових процесів, що обумовлює актуальність нашого дослідження.

Українські науковці, що є фундаторами теоретичних положень з організації та розвитку корпоративних торговельних мереж, серед яких В. В. Апопій, І. О. Голошубова, Л. П. Дашков, В. В. Лісіца, Т. А. Пікуш та інші, значну увагу звертають на питання аналізу стану й розвитку української роздрібноЇ торгівлі за часів її незалежності. Однак це питання потребує більш детального дослідження та опрацювання з метою подальшого удосконалення ринкової діяльності корпоративних торговельних мереж.

Торгівля України за останні дев'ятнадцять років пройшла низку випробувань та експериментів. Відбулася еволюція від планового механізму виконання простих функцій розподілу товарів та продуктів харчування до ринкової функції катализатора розвитку виробництва, зокрема легкої та харчової промисловості, збільшилося значення торгівлі у формування ВВП країни. Так її питома вага становить понад 4,0 %. Завдяки роздрібноЇ торгівлі відбувається підвищення інвестиційної привабливості внутрішнього ринку України для іноземних інвесторів [6].

Проаналізувавши процеси та явища з моменту набуття незалежності України, що відбувалися в економіці загалом та торгівлі зокрема, українські вчені виділяють наступні періоди розвитку української роздрібноЇ торгівлі:

- розпад планового механізму розподілу товарів;
- перехідний період до ринкової економіки;
- стрімке зростання обсягів товарообороту;
- робота в умовах економічної кризи.

Період, що безпосередньо передував набуттю українською командно-адміністративною економікою незалежності (кінець 80-х років ХХ ст.), характеризується наступними рисами:

- партнерські стосунки між торгівлею і виробництвом підтримуються штучно;
- значно скорочується щорічний приріст роздрібноЇ товарообороту державної та кооперативної торгівлі;

- дефіцит товарів змушує потенційного покупця накопичувати та притримувати грошову масу;
- погіршується постачання населення продовольством;
- зростають черги покупців;
- створюється соціальна напруга серед малозабезпечених верств населення;
- за рахунок виконання торгівлею простих функцій розподілу товарів й продуктів харчування знецінюється її природні комерційні засади [2, с. 36].

У перехідний період розвитку економіки (90-ті роки ХХ ст.) продовжувався хронічний товарний дефіцит, спостерігається деформація ринкових відносин та пасивність до розвитку підприємництва й цивілізованої конкуренції. На момент проголошення незалежності України і переходу до ринкової економіки торгівля розвивалася під негативним впливом щорічного скорочення промислового і сільськогосподарського виробництва та товарного дефіциту [3, 59-60].

Першим кроком на шляху до ринкової економіки була приватизація підприємств. На підставі Закону "Про приватизацію майна державних підприємств" та інших нормативних документів в Україні 60% державних підприємств, у тому числі торгових організацій і установ, було передано в оренду трудовим колективам. У результаті замість державної торгівлі виникли колективні підприємства, які з часом трансформувалися в господарські товариства і приватні торговельні організації. Збереглася, хоча й у значно меншому обсязі, кооперативна торгівля.

Загальна тенденція спаду виробництва в усіх галузях промисловості, криза в сільському господарстві, процеси інфляції призвели до скорочення споживчого ринку, відсутності попиту на товари через низьку якість і високі ціни.

Зрозуміло, що таке становище негативно вплинуло на торгівлю як головне джерело задоволення потреб населення, призвело до скорочення обсягів реалізації товарів, погіршення їх якості, зменшення сукупного попиту споживачів через зниження їх реальних грошових доходів. Однією з проблем перехідного періоду були процеси неконтрольованого зростання цін і гіперінфляція [4, с. 85-87].

Саме в цей період розпочинається розвиток мережевої торгівлі в Україні, який, на нашу думку, характеризується чотирма етапами:

- І етап – зародження мережевої торгівлі;

II етап – формування мережевої торгівлі в містах – мільйонниках;

III етап – розвиток роздрібною мережі в обласних центрах України;

IV етап – радикальні реформи.

На першому етапі, який характеризується первісним накопиченням капіталу підприємцями у сфері торгівлі, після комерціалізації і приватизації державної торгівлі, занепаду системи споживчої кооперації, на початку 90-х років швидкими темпами стала розвиватися торгівля на ринках, яка мала стихійний характер, була пов'язана зі значним зниженням культури обслуговування, звуженням асортименту товарів, торгівлею «з коліс».

Найбільш завбачливі підприємці, які змогли отримати значні прибутки в умовах напівлегального торгового бізнесу, відкрили перші магазини в м. Києві та містах-мільйонниках. Перші мережеві магазини розпочали діяльність із торгівлі комп'ютерною та побутовою технікою, надалі – будівельними матеріалами, мобільними телефонами та продовольчими товарами тощо. Так у 1990 році в м. Харкові відкрито перший магазин мережі комп'ютерних супермаркетів і гіпермаркетів МКС, у 1996 році в м. Дніпропетровську з'явився перший із мережі магазинів побутової техніки «АБВ-техніка», у 1993 році в м. Дніпропетровськ відкрито перший магазин «АТБ-маркет», в 1995 році в Києві відкрилися перші магазини мережі салонів мобільного зв'язку «Юкон-мобіль» і «АЛЛО», в 1997 році в м. Київ відкрився перший склад-магазин «Будмакс».

Необхідність збільшення ринкової ніші для використання переваг мережевої торгівлі спонукало торговельні підприємства виходити у нові географічні сегменти.

Проте у структурі роздрібного товарообороту залишалися серйозні диспропорції – збільшення питомої ваги продовольчих товарів при різкому зниженні промислових (порівняно з 1991 роком питома вага продовольчих товарів у структурі роздрібного товарообороту в 1996 збільшилась на 22,2 відсотка) [6]. Водночас спостерігалася парадоксальна ситуація, коли збільшення частки у загальному товарообігу продовольчих товарів не призвело до реального зростання їх продажу.

Пояснюється це передусім падінням обсягів вітчизняного виробництва продовольчих товарів. Звідси – скорочення обсягу пропозицій власних товарів і наповнення ринкової ніші продуктами харчування іноземного виробництва. Відбувався посилений процес засилля внутрішнього споживчого ринку імпортними продовольчими товарами, який супроводжувався витісненням вітчизняного товаровиробника. Імпортні надходження збільшилися у 3,6 раза, тоді як експорт харчової промисловості значно скоротився.

З одного боку, зростання імпорту посилювало конкуренцію на внутрішньому ринку, що стимулювало підвищення якості і розширення асортименту товарів, сприяло повнішому забезпеченню попиту населення і ліквідації дефіциту по багатьох видах товарів. З іншого боку, в результаті витіснення зі споживчого ринку вітчизняних товарів, національне виробництво змушене було скорочувати свої обсяги, внаслідок чого відбулося зменшення числа зайнятих на виробництві, знижувався рівень реальних грошових доходів населення, а отже,

обмежувався споживчий попит. Подібна тенденція спостерігалася і на ринку промислових товарів.

Ретроспективний аналіз стану внутрішньої торгівлі засвідчив, що з 1997 року почало відбуватися поступове зростання роздрібного товарообороту. Саме на цей період припадає подальший розвиток корпоративних торговельних мереж.

З цим періодом пов'язаний другий етап розвитку корпоративних торговельних мереж – формування мережевої торгівлі в містах – мільйонниках. Такий розвиток пояснюється тим, що наприкінці 90-х років тривала тенденція до зменшення реальних доходів населення в Україні при їх збільшенні у великих містах, що змушувало ритейлерів вибірково підходити до розвитку мереж. Тому основну увагу роздрібні торгівлі мережі зосередили на містах з мільйонним населенням.

Відбулося взаємопроникнення торговельних мереж у міста їх формування. За даними Держкомстату на початок 2000 року товарооборот з розрахунку на одну особу в м. Київ, а також у таких містах, як Донецьк, Дніпропетровськ, Львів, Одеса, Харків, у 2-3 рази перевищував аналогічні показники інших регіонів України.

Але поступово зростаюча конкуренція між роздрібними торговими мережами та активне зростання цін на землю (за оцінками ритейлерів 10-15% витрат від загальних інвестицій у новий магазин займає купівля землі), змусило торгівлі мережі звернути увагу на обласні центри й міста з дещо меншою кількістю населення. У цей час розпочинається наступний крок у розвитку роздрібних торгових мереж.

Третій етап – розвиток роздрібною мережі в обласних центрах України – характеризується виходом роздрібних мереж у міста з населенням 200-500 тис. мешканців. Він розпочався в 2002 році і пов'язаний зі значним збільшенням реальних доходів населення усіх регіонів України. За десять років свого розвитку мережі практично оформилися в загальнонаціональні. На домінуючі позиції на ринку України поступово виходять три найбільші.

У 2006 році оборот Fozzy Group («Сільпо») перевищив 1 млрд. дол. (у 2005 році – 700 млн. дол.). У ЗАТ «Фуршет» оборот мережі склав близько 600 млн. дол. (у 2005 році 413 млн. дол.). Об'єм продажів «Великої Кишені» 2006 року виріс до 440 млн. дол. (у 2005 році – 233 млн. дол.).

Також стрімко розвиваються і менші мережі. Так, наприклад, станом на 2008 рік торгова мережа "АЛЛО" на території України була представлена 363 салонами у 102 містах. За 2006 рік компанія «АТБ-маркет» розширила географію магазинів на 15 населених пунктів, а загальна кількість магазинів становить вже 53.

Мережа «Юкон» налічувала 40 салонів мобільного зв'язку в 24 містах України. Київське ТОВ "Будмакс", яке спеціалізується на оптовій та роздрібній торгівлі будівельними матеріалами, мала 19 складів-магазинів у найбільших населених пунктах України.

Середина минулого десятиріччя характеризувалася тенденцією до зростання сучасних торгових форматів. За матеріалами компанії «Торгова Справа» (джерело даних – ACNielsen Ukraine), найбільше зростання було зафіксоване в таких форматах, як гіпермаркет, супермаркет і cash&carry [7].

У деяких регіонах серйозну конкуренцію мережам національного масштабу складають місцеві, ринкова частка яких не відрізняється від загальноукраїнських. Зосереджені вони у великих обласних центрах і поступово охоплюють малі міста в своїй області і сусідніх регіонах. Так, наприклад, розвиваються львівський «Інтермаркет» (супермаркети «Арсен», магазини самообслуговування «Барвінок»), Луцька корпорація «ПАККО» (мережа «Вопак»), полтавський «Полагросервіс» та багато інших.

Поряд з цим, у всіх містах України ведеться боротьба місцевої влади проти стихійних ринків, відкритих наметів, контейнерів, ларків. Також закривається безліч відкритих легальних ринків, на місці яких, як правило, будуються торгові центри. Кількість ринків в Україні в 2006 році зменшилася на 8%.

Загальносвітові тенденції розвитку рітейла вказують на те, що насиченість торговою мережею великих міст України змусило роздрібні мережі виходити на новий етап розвитку – просування мережевої торгівлі у великі районні центри та транспортні вузли.

Однак світова фінансово-економічна криза внесла свої корективи в плани подальшого розвитку корпоративних торговельних мереж

Саме з кризовими явищами в економіці пов'язаний четвертий етап розвитку торговельних мереж (з 2008 року). Криза змусила останніх провести радикальну оптимізацію витрат – заміна в торговельних та торговельно-розважальних центрах одних рітейлерів на інші („Велика Кишеня” на „WellMart”, „ЕкоМаркет” на „Сільпо”); зменшити свою присутність на ринку (за рахунок закриття малорентабельних торгових об'єктів); провести зміни в структурі асортименту та зменшити його. Як показав час, ці вимушені кроки є ефективними та поступово виводять торговельні мережі з кризового стану.

Підсумовуючи, слід зазначити, що той самий шлях, на який корпоративним торговельним мережам розвинутих країн було потрібно 30-40 років, українські рітейлери пройшли за 12 років. І цей стрімкий практичний розвиток залишився не підкріпленим з наукової точки зору. Адже така кількість різноманітних торговельних форматів та присутність на українському ринку загальносвітових торговців потребує оптимізації та систематизації стрімкого розвитку українських рітейлерів.

### **Список література**

1. Лісіца, В. В. Глобалізація в торгівлі: вплив світових процесів на український роздрібний ринок [Текст] : монографія / В. В. Лісіца. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – 150 с.
2. Організація торгівлі [Текст] : підручник / за ред. В. В. Апопій. – 2-е вид., перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
3. Розничная торговля: Организация и управление [Текст] / Э. Ньюман, П. Каллен ; Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 416 с.
4. Организация, технология и проектирование торговых предприятий [Текст] : учебник / д.э.н. Л. П. Дашков; В. К. Памбухчиянц. - 6-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2005. – 520 с.
5. Організація торгівлі [Текст] : підручник / І. О. Голошубова. – К. : КНИГА, 2004. – 560 с.

6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
7. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ACNielsen.com>.

### **РЕЗЮМЕ**

**Тернавський Дмитрій**

#### **Еволюція мережевої розничної торгівлі в Україні**

Проанализированы основные тенденции развития розничной торговли в Украине за время рыночной экономики. Предложены собственные разработки этапов развития корпоративных торговых сетей.

### **RESUME**

**Ternavs'kyj Dmytro**

#### **An evolution of network retail business in Ukraine**

Basic trends of retail business in Ukraine in the period of a market economy are analysed. The author's developments in relation to the stages of development of corporate retail networks are offered.

*Стаття надійшла до редакції 06.02.2012 р.*

## СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

*Проаналізовано тенденції формування демографічних передумов розвитку трудового потенціалу. Розглянуто питання демографічного прогнозу, рівня природного руху населення України у 2000-2010 рр., динаміки кількості випускників середньої школи як потенційних абітурієнтів ВНЗ.*

**Ключові слова:** трудовий потенціал, демографічна складова, населення, ринок праці.

Трансформаційні процеси, що відбулися в економіці України, створили передумови та можливості вирішення фундаментальних завдань соціального характеру, серед яких головне місце належить сприятливій кон'юктурі ринку та збільшенню продуктивності праці.

Формування та розвиток трудового потенціалу є ключовою передумовою соціально-трудова відносин країни, а його раціональне використання стає основою продуктивності національної економіки. Визначення і вивчення зовнішніх і внутрішніх чинників, які безпосередньо впливають на формування і розвиток трудового потенціалу як регіону, так і країни є досить важливим завданням в умовах турбулентної економіки. До чинників макросередовища або зовнішнього впливу належать такі, як: стан національного і регіонального ринку праці; умови формування ціни на трудові ресурси; рівень соціально-економічного розвитку регіону, країни; рівень демографічного розвитку регіону і країни і так далі. Умови розвитку трудового потенціалу більшою мірою залежать від демографічного чинника. Проте, як визначає ряд дослідників, демографічні чинники впливають не тільки на кількісні складові, але і якісні, такі, як стан здоров'я, тривалість активного періоду тощо.

Дослідженням різних аспектів ринку праці та регулювання соціально-трудова відносин присвячені теоретичні і науково-методичні розробки таких науковців, як Гольдфарб А., Краснокутська Н., Морщенок Т., Олексик О., Репіна І., Самійленко С., Струмилін С., та багатьох інших [1-6]. Проблему демографічної кризи в Україні та її вплив на економічний розвиток регіонів, країни висвітлювали у своїх працях С. Бовдур, Т. Заєць, Е. Ліанова, А. Колот, С. Цапок та інші. Проте на сьогодні проблеми ринку праці все ще залишаються актуальними і саме тому потребують наукового і систематизованого підходу до їх вивчення. Особливо гостро стоять питання, що стосуються вивчення функціонування ринку праці у умовах глобалізації економіки, а також урахування тенденцій та особливостей вияву глобалізаційних процесів з метою вироблення ефективних регулювальних механізмів та підходів, що є дуже важливим для України на сучасному етапі її розвитку. Саме цим і пояснюється актуальність обраної теми.

Вивчення і аналіз опублікованих за цією

проблемою теоретичних і методичних підходів і практичних розробок дозволяють зробити висновок про те, що питання демографічної передумови формування та розвитку трудового потенціалу не знайшли достатнього висвітлення.

Метою статті є аналіз сучасного стану і перспективи розвитку демографічної складової трудового потенціалу.

Несприятлива демографічна ситуація в Україні, насамперед різке падіння народжуваності, пов'язана із загостренням проблем функціонування сімей як осередків відтворення населення.

Дітонароджувальна ситуація характеризується масовим поширенням бездітності та одностаттності: дві третини сімей з дітьми до 18 років мають лише одну дитину. Середній розмір сім'ї в Україні від 1989 року практично не змінюється і становить 3,2 (у містах – 3,1, в селах – 3,4).

Незалежно від європейських стандартів в Україні переважають офіційно зареєстровані шлюби. До 2015 року очікується стабілізація шлюбності на рівні 6-8% із деякими підвищенням у періоді компенсації, розлучуваності на рівні 3,5-4,%. Основна причина демографічної кризи в Україні – спадання народжуваності до критичного рівня. Протягом 1991-1994 рр. спостерігалась тенденція до збільшення чисельності постійного населення України. Проте з 1994 року розпочався зворотній процес, тобто чисельність населення почала різко скорочувалась. Тенденція до зменшення чисельності населення наявна і зараз, але з 2002 р. спадання дещо уповільнилося, про що свідчать показники відхилення. За останніми даними Держкомстату, на 1 січня 2011 р. в Україні чисельність постійного населення становить 45778,5 тис. осіб, що на 4,1 тис. осіб менше, ніж попереднього року, і на 5778,0 тис. осіб менше порівняно з 1990р. [7].

Зіставивши найпопулярніші серед науковців прогнози та різні погляди щодо демографічної ситуації в Україні, можемо говорити про те, що в найближчому майбутньому вичерпання потенціалу демографічного зростання унеможливить не лише розширене, а й просте відновлення населення. Навіть за умови збільшення народжуваності до найвищого в сучасній Європі (2 дитини на жінку) і зменшення смертності до найнижчого у світі рівня (середня очікувана тривалість життя – 80 років) протягом

найближчого десятиліття чисельність населення України неухильно скорочуватиметься.

На рисунку 1 та в таблиці 1 зображено один з таких прогнозів на основі офіційної інформації, взятої з послання Президента України до Верховної Ради «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 р.» За оптимістичним варіантом прогнозу до 2026 року загальна чисельність населення України скоротиться до 43,3, а за песимістичним – до 40,4 млн. осіб [8].

Загальні параметри демографічного руху змінюватимуться відповідно до коливання кількості

народжених, померлих і загальної кількості населення. Депопуляція, імовірно, дещо послаблюватиметься протягом першого десятиріччя XXI ст. (за оптимістичним варіантом – до середини другого десятиріччя) завдяки вступу до найбільш активного репродуктивного віку когорти народжених у середині 80-х років (останнього періоду істотного підвищення народжуваності в Україні). З цього часу різниця між кількістю померлих та народжених неминуче зростатиме [8].

Таблиця 1. Основні параметри демографічного прогнозу, тис. осіб на початок року [8]

Варіант \ Роки	2001	2006	2011	2016	2021	2026
Загальна чисельність населення						
Оптимістичний варіант	49036,5	47330,3	46198,5	45243,7	44326,7	43352,2
Песимістичний варіант	49036,5	47301,6	45726,2	44054,2	42238,2	40355,5
Чисельність чоловіків						
Оптимістичний варіант	22775,7	21938,2	21427,4	21044,5	20709,4	20359,2
Песимістичний варіант	22775,7	21923,8	21185,8	20434,1	19635,1	18809,0
Чисельність жінок						
Оптимістичний варіант	26260,8	25392,1	24771,1	24199,2	23617,3	22993,0
Песимістичний варіант	26260,8	25377,8	24540,4	23620,1	22603,1	21546,5

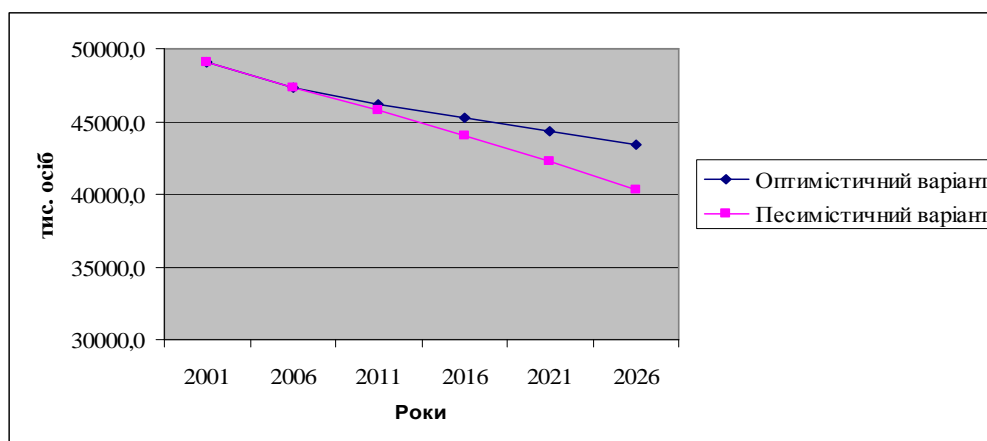


Рис. 1. Прогноз чисельності населення, тис. осіб [3]

Вочевидь демографічна ситуація досить складна. Немає вагомих підстав для зростання населення. Навіть при оптимістичних прогнозах демографічного розвитку існує тенденція до зниження чисельності населення. Акцентувати увагу необхідно на якісних характеристиках рівня життя населення, таких, як економічне забезпечення відновлення населення, належний соціальний захист сімей з дітьми та осіб похилого віку, поліпшення екологічної ситуації, популяризація здорового способу життя, забезпечення доступності якісної медичної допомоги та освіти та ін..

Негативний вплив зробило руйнування системи дошкільного виховання дітей.

Головною причиною, що посилює депопуляцію населення, є низька народжуваність (10,8%), унаслідок чого рівень природного руху населення України протягом останніх років має стабільно від'ємне значення.

Необхідно звернути увагу, що протягом зазначеного періоду зменшилась частка дітей (у віці до 14 років) у загальній структурі населення: у 1991 році до 14,16% у 2010 році. При цьому можна

побачити, що збільшилася частка молоді 15-24 років, тенденція до зростання спостерігалася до 2005 року (майже 2,38% порівняно з 1990 роком), але 2006-2010 року діяла негативна тенденція (порівняно з 1990 роком збільшення на 0,84%). Практично незмінною залишилась частка осіб найбільш продуктивного віку: 25-44-річні зберегли значення на рівні 29,16%. Що стосується передпенсійного та похилого віку, то частка таких осіб у структурі населення збільшилась: осіб 45-64 років - майже на 2 %, а осіб старших за 65 років - на 4% [7].

Уже сьогодні в Україні налічується більше 14 млн. пенсіонерів. За прогнозами Всесвітнього банку, до 2025 року населення України може зменшитися на 12 млн. осіб (близько 24%). Це найгірші показники серед країн колишнього Радянського Союзу та Східної Європи. За словами керівника підрозділу економіки людського розвитку Всесвітнього банку, якщо зараз не будуть впроваджені реформи, то в Україні 20% ВВП доведеться витратити на пенсії (проти 15% сьогоднішніх), до 10% - на систему охорони здоров'я та стільки ж на навчання на перекваліфікацію кадрів

[9].

Негативний стан дітонароджувальної функції існує унаслідок деформації структури народжуваності. Як результат несприятливих наслідків, змінюється віковий склад населення, зменшується його демографічний і трудовий потенціал. На сьогодні немає підстав для істотного різкого збільшення сумарних коефіцієнтів народжуваності в Україні. Загальна захворюваність населення України значно збільшилась протягом 1990 років. Основною демографічною проблемою на сьогодні є низький показник очікуваної тривалості життя [10].

Зокрема, у разі проведення пенсійної реформи пропонується "поступово підвищити пенсійний вік для жінок з 55 до 60 років, щорічно збільшуючи його на 6 місяців, починаючи з 1 лютого 2011 р., для чоловіків, що працюють на державній службі, – до 62 років з 2013 р.". Крім того, вік жінок для одержання державної соціальної допомоги підвищиться з 58 до 63 років. Для отримання пенсії за віком згідно із законопроектом мінімально необхідний страховий стаж підвищиться втричі – з 5 до 15 років.

Також відповідно до законопроекту буде збільшена вислуга років для отримання пенсій військовослужбовцям, які звільняються через реформи Збройних сил (ЗС) України. Зокрема, особам, які звільняються з військової служби на підставі нормативно-правових актів, прийнятих у зв'язку з реформуванням ЗС України, пенсія буде обчислюватися після досягнення 45-річного віку та за наявності не 15, а 20 календарних років вислуги. Також згідно з проектом закону її розмір складе не 40% від грошового забезпечення із збільшенням цього розміру на 2% за кожний наступний рік, а 50% [10].

В Україні з початком реформувань економіки загрозливими для відтворення населення стають показники захворюваності: з року в рік збільшується як абсолютна, так і відносна величина кількості померлих через захворювання системи кровообігу та появи новоутворень, хвороб органів травлення. Істотне зростання захворюваності населення обумовлене, з одного боку, низкою соціально-економічних чинників (невисокі доходи, незадовільний стан охорони праці на підприємствах, висока психологічна та фізична напруга) а з іншого, – зростання у складі населення осіб похилого віку. Невирішеними залишаються проблеми поширення СНІДу та туберкульозу в Україні. За оцінкою Всесвітньої організації охорони здоров'я Україну зараховано до групи країн з високим рівнем захворюваності на туберкульоз. Вона посідає друге рейтингове місце в Європі (після Росії) за показником захворюваності. За останніх 15 років цей показник збільшився у 2,6 рази, а смертності у 2,9 рази [11].

За період епідемічного нагляду за ВІЛ-інфекцією в Україні (1987-2011 рр.) офіційно зареєстровано більше 185 тис. випадків ВІЛ-інфекції серед громадян України. Епідемічний процес ВІЛ-інфекції в Україні продовжує характеризуватися високою інтенсивністю [12].

Унаслідок розпаду Радянського Союзу, поглиблення економічної кризи, зниження рівня життя значно відобразилися на міграційних процесах. Міграційні втрати за 1989-2003 роки становлять 595,7 тис. осіб, а у міських селищах - 690,0 тис. осіб. Оскільки серед мігрантів переважають представники найбільш продуктивних у дітонароджувальному та

економічному відношення вікових груп населення, опосередковані втрати перевищують прямі. Еміграція за межі колишнього СРСР характеризується масштабним «відпливом мізків».

У разі підвищення рівня життя населення в Україні і розширення трудової діяльності обсяг вибуття населення з України зменшиться. Але Україна може стати привабливою для емігрантів афро-азіатських країн.

Демографічне старіння зафіксоване в Україні у середині ХХ століття. За період між переписами населення 1959 та 2001 рр. частка осіб у віці 60 років і старше зросла з 10,5 до 21,4%. Сучасними особливостями старіння населення є формування старіння майже виключно через зниження народжуваності. Досягнення успіхів у зниженні смертності і продовженні тривалості життя буде супроводжуватись прискоренням процесу старіння населення. Очікується, що до 2015 р. питома вага осіб старше 60 років сягне 21,7% загальної чисельності населення, при цьому на 1000 осіб працездатного віку припадатиме 438 осіб пенсійного віку. У межах концепції демографічного розвитку України на 2005-2015 рр. були виділені пріоритети по Дніпропетровській області: зниження смертності немовлят, смертності населення від інфекційних і паразитарних хвороб, хвороб системи кровообігу, злоякісних новоутворень, підвищення народжуваності, поліпшення екологічної ситуації [13].

За роки незалежності України вища школа зазнала низки змін. З погіршенням демографічної ситуації слід чекати посилення конкуренції у ВНЗ. І головним завданням для останніх є формування таких стратегій, при яких підвищується якісний рівень підготовки фахівців. Рівень впливу демографічної ситуації на розвиток вищої школи можна оцінити за результатами Всеукраїнського перепису населення 2001 року. Один із спалахів народжуваності припадає на 80-і роки. Динаміка народжуваності в Україні за період 1973 до 1992 рр. дає можливість простежити динаміку контингенту абітурієнтів ВНЗ, починаючи з 1990/1991 навчального року і закінчуючи 2010/2011 навчальним роком. У середньому в ці роки в Україні народжувалося приблизно 730 тис. дітей щороку. У наступні періоди ситуація трохи змінилася [14].

Скорочення народжуваності в 90-х минулого століття створило несприятливу ситуацію, яка полягає у зменшенні кількості учнів у загальноосвітніх школах, а також студентів у ВНЗ у перспективі. Як показують дані з 1990 по 2001 рр., спостерігалось постійне зменшення чисельності народжуваних, тобто з 657, 2 тис. дітей до 376,4 тис. дітей. За цей же період кількість потенційних абітурієнтів зменшилася на 23% загалом по Україні [7].

Через демографічну ситуацію у 2011 році була критично мала кількість випускників шкіл. Це пояснюється зменшенням кількості випускників загальноосвітніх навчальних закладів у зв'язку із демографічною ситуацією. Водночас випускники попередніх років матимуть більше шансів на вступ.

Згідно з новими умовами прийому у 2012 році при вступі до вузу можна буде подавати сертифікати ЗНО 2008, 2009 та 2010 років, а вступ випускників минулих років (які закінчили школу у 2007 році або раніше), може відбуватися на підставі вступних іспитів у вищому навчальному закладі [15].

Сьогодні освіта опинилась на порозі дефіциту студентів через демографічну кризу. Найбільші ризики загрожують сектору університетської освіти. Вже шостий рік підряд йде скорочення потенційного контингенту вступників до ВНЗ III-IV рівнів акредитації. Проте кількість першокурсників зростає за рахунок прискореного збільшення відсотка тих, хто бажає отримувати вищу освіту. У наступні 10 років темпи зменшення контингенту осіб, що народилися 17 років тому, сягнуть 4,9% щорічно і в сукупності складатимуть 45% від показника 2006 року. Кількість вищих закладів III-IV рівнів акредитації до 2005 року росла, та до 2010 року стабілізувалась на рівні 349. Кількість закладів I-II рівнів акредитації за період 1990-2010 має тенденцію до зниження у зв'язку з збільшенням попиту на вищу освіту [16].

Саме у сучасних умовах світовий ринок інтелектуальної праці потребує творчих особистостей з широким кругозором, креативним мисленням. Тому на ці якісні критерії мають орієнтуватися вищі навчальні заклади освіти, які повинні готувати фахівців, які будуть конкурентноздатними на ринку праці.

Україна зайняла 76-е місце і потрапила в список країн з високим індексом розвитку людського потенціалу. Очікувана тривалість життя в Україні – 68,5 років, за межею бідності у нас живе 2,2% населення. За даними ООН, рівень грамотності дорослого населення складає 99,7% [17].

Перед Україною розташувалася Грузія, а за Україною йде Маврикій. Згідно з рейтингом, Росія перебуває на 66-й позиції, Білорусь – на 65-й. Крім того, Україну випередили такі країни, як Антигуа і Барбуда, Тринідад і Тобаго, Лівія, Казахстан, Коста-Ріка, Албанія, Сент-Кітс і Невіс, Боснія і Герцеговина.

Значення індексу людського розвитку України за 2011 рік складає 0,729 у високій категорії. Такі дані містяться в доповіді ООН про стан людського розвитку. За період з 1990-го по 2011 рік значення індексу України виросло з 0,707 до 0,729, або на 3% (в середньому приблизно на 0,1% за рік). У список країн Європи і Центральної Азії, які розташовані близько до України в рейтингу і які мають порівнювану з Україною чисельність населення, входять Казахстан і Російська Федерація з індексом відповідно 68 і 66.

Індекс гендерної нерівності України складає 0,335, що ставить її на 57 місце серед 146 країн. У Україні жінкам належить 8% місць у парламенті, 91,5% дорослих жінок мають середню або вищу освіту (порівняно з 96,1% чоловіків). На кожних 100 тис. народжених живими 26 жінок помирають від причин, пов'язаних з вагітністю; рівень народжуваності серед дорослих складає 30,8 народжених на 1000 народжених живими. Доля участі жінок у робочій силі складає 52%, тоді як аналогічний показник у чоловіків – 65,4% [17].

Таким чином, постає необхідність подальшого розвитку людського потенціалу і підвищення якості життя людей в Україні.

З описаних вище тенденцій формування демографічної передумови трудового потенціалу можна зробити наступні висновки:

Результати проведеного дослідження свідчать, що на сучасному етапі відбуваються вагомі зміни у демографічній ситуації населення, що говорить про погіршення кількісного та якісного стану трудового потенціалу країни.

Негативне сальдо міграції, високий рівень смертності й низький - народжуваності, скорочення чисельності населення свідчить, що демографічний стан потребує значної уваги з боку держави. Як мінімум, постає необхідним регулювання і впровадження заходів, спрямованих на збереження стану трудового потенціалу. Досягти позитивних змін можливо лише за умови комплексної, системної концепції державної демографічної політики, а не прийняття локальних чи не завжди доцільних заходів.

Основними причинами спаду демографічного стану країни є: погіршення рівня і якості життя; зміна традиційного життєвого укладу та зміна сімейних цінностей; переважання міського способу життя над сільським; нерівність у розподілі ресурсів і благ між багатими і бідними.

До основних важелів регулювання можна зарахувати: збільшення народжуваності; збільшення доходів та рівня життя; збільшення тривалості життя; забезпечення профілактики, діагностики та лікування захворювань населення; зменшення захворюваності туберкульозом, ВІЛ-інфікованості, наркоманії, алкоголізму; створення умов для повернення населення, що працюють за кордоном, тощо.

Вищим навчальним закладам необхідне підвищення якості освіти, що є запорукою не тільки вибору певного закладу, але й можливості подальшого працевлаштування.

Динамічність довкілля та європейська спрямованість України обумовлює необхідність трансформації вітчизняної освітньої системи до європейського простору вищої освіти, що в результаті призведе до значних змін в організації процесу, управлінні і плануванні навчання.

Ефективне функціонування сфери соціально-трудова відносин обумовлює необхідність подальших досліджень і розробки заходів, які будуть спрямовані на адаптацію механізму функціонування ринку праці до умов постіндустріального розвитку України.

## Список літератури

1. Морщенок, Т. С. Демографічні передумови формування трудового потенціалу [Електронний ресурс] / Т. С. Морщенок // *Економіка Промисловості*. – 2009. – №44. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/eprom/2009\\_44/st\\_44\\_29.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_44/st_44_29.pdf)
2. Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316с.
3. Гольдфарб А. Г. Формування та збереження трудового потенціалу промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття канд. екон. наук: спец. 08.09.01 – «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / А. Г. Гольдфарб. – Харків, 2005. – 20 с.
4. Краснокутська, Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Струмилин, С. Г. К вопросу об изменении народного благосостояния / С. Г. Струмилин // *Вопросы статистики*. – 1954. – №5. – С. 12 – 28.
6. Самойленко, С. М. Формування трудового потенціалу суб'єктів господарювання: автореф. дис. на здобуття канд. екон. наук: спец. 08.09.01 – «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / С. М. Самойленко – Харків, 2005. – 18с.
7. Населення (1990-2011pp.) [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – 2011. Режим доступу:// <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



8. Про демографічний прогноз розвитку України до 2050 р. : постанова Президії Національної академії наук України №313 від 21 листопада 2007 р.
9. Информационное агентство ЛІГАБізнесІнформ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.liga.net/news/N0728155.html>.
10. Тігіпко, С. Пенсійна реформа встановить максимальну пенсію у 8,8 тис. грн. [Електронний ресурс] / С. Тігіпко // РБК-Україна інформаційна агенція. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/s-tigipko-otchitaetsya-v-vr-o-perspektive-provedeniya-pensionnoy-24122010093100>.
11. Захворювання на туберкульоз [Електронний ресурс] / Міністерство охорони здоров'я України – Режим доступу: [http://www.moz.gov.ua/ua/portal/mtop\\_tuberculosis](http://www.moz.gov.ua/ua/portal/mtop_tuberculosis).
12. Статистика захворювань [Електронний ресурс] / Міністерство охорони здоров'я України. – Режим доступу: [http://www.moz.gov.ua/ua/portal/ms\\_statdisease/](http://www.moz.gov.ua/ua/portal/ms_statdisease/)
13. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 жовтня 2004 р. N 724 "Про схвалення Концепції демографічного розвитку на 2005-2015 роки" (Офіційний вісник України, 2004 р., N 41, ст. 2719).
14. Сафонова, В. Є. Прогнозні аспекти розвитку вищої освіти в умовах демографічної кризи в Україні [Електронний ресурс] / В. Є. Сафонова // Науковий вісник Академії муніципального управління, серія «Економіка». – 2009. – №6. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvamu\\_ekon/2009\\_6/15.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_6/15.pdf)
15. У 2011 році кількість абітурієнтів зменшиться на 160 тисяч [Електронний ресурс] / Рада представників юридичних вищих навчальних закладів та наукових установ. – Режим доступу: <http://ruz.net.ua/index.php/home/2-2010-09-13-09-56-41/48--2011-----160->.
16. Освіта [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – 2011. – Режим доступу:// <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. Долголетие украинцам не грозит [Електронний ресурс] // Известия. – 2011.- Режим доступу: <http://eizvestia.com/state/full/dolgoletie-ukraincam-ne-grozit>.

## РЕЗЮМЕ

*Тисагдио Ирина*

### **Современное состояние и перспективы развития демографической составляющей трудового потенциала**

Проанализированны тенденции формирования демографических предпосылок развития трудового потенциала. Рассмотрены вопросы демографического прогноза, уровня естественного движения населения Украины в 2000-2010 гг., динамика количества выпускников средней школы, как потенциальных абитуриентов ВУЗА.

## RESUME

*Tisagdio Iryna*

### **Modern state and prospects of development of demographic constituent of labour potential**

The main tendencies of demographic preconditions of formation of the labour potential development are analyzed. The questions, concerning the demographic forecast, level of natural movement of the population of Ukraine in 2000-2010 and the dynamics quantity of graduates of high school as potential applicants of high school have been investigated.

*Стаття надійшла до редакції 05.04.2012 р.*

## ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті досліджено основні етапи формування механізму управління інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств, взаємозв'язок стратегічного та інноваційного управління та запропоновано алгоритм прийняття рішень щодо впровадження інновацій.*

**Ключові слова:** машинобудівні підприємства, інноваційна діяльність, механізм управління, стратегії розвитку.

Особливістю функціонування машинобудівних підприємств у сучасних умовах є їх постійна залежність від сукупності факторів і характеризується значною жорсткістю конкурентної боротьби. У зв'язку з цим особливого значення набувають проблеми, пов'язані з налагодженням комплексної системи управління інноваційною діяльністю, яка спрямовувалася б на безперервне продукування нововведень. В умовах жорсткої конкуренції підприємство не може надто довго поставляти на ринок один асортимент продукції. Тому постійне новаторство у сфері розробки і виробництва стає обов'язковою умовою виживання останнього в умовах ринку, а виведення нових зразків продукції на ринок є безперервним процесом результатів наукової діяльності.

Проблеми управління інноваційною діяльністю розглядаються у працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Особливо цікаві на нашу думку ідеї та пропозиції А. А. Беляєвої [1], С. А. Воеводіна [2], О. В. Василенко [3], А. В. Гриньова [4], А. Кульмана [8], С. Д. Ільєнкової [5], С. М. Ілляшенка [6], В. Г. Федоренка [11], В. Г. Шматко [3].

У вищезазначених працях досить детально досліджено питання структури інноваційного управління, формування стратегії змін, механізму створення ціннісних інновацій, а також використання інновацій в антикризовому управлінні, макроекономічні аспекти стимулювання інноваційної діяльності тощо.

Метою написання статті є дослідження та формування певних етапів механізму управління інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств, прийняття управлінських рішень та вибір відповідної стратегії щодо цього.

У діяльності машинобудівних підприємств на перший план виходять проблеми негайного реагування на поточні вимоги споживачів і впровадження у виробництво нових виробів, які задовольняли б потенційні потреби покупців. Зокрема, орієнтація підприємства на споживача і реалізація конкретних переваг вимагає:

- відповідності продукції, що випускається, сучасним технічним характеристикам і дизайну, які повинні бути надійними і виправданими;
- відповідності підвищенням міжнародним

стандартам якості і надійності;

- наявність виробничих систем, що забезпечують достатню гнучкість і мобільність;
- задоволення зростаючих запитів споживачів і збереження максимально можливої спадкоємності.

Забезпечення конкурентних переваг машинобудівного підприємства повинно будуватися не тільки на реагуванні динамічних, кожного разу якісно нових змін зовнішнього середовища, але і випереджати їх шляхом зміни власної поведінки. Це може бути здійснено шляхом впровадження у виробництво нових виробів, подальшим технічним і технологічним опрацюванням продукції, яка випускається, що вимагає значних витрат часу і ресурсів, яких у сучасних машинобудівних підприємств явно недостатньо і які йдуть здебільшого на підтримку поточної діяльності.

Основним завданням підприємства в сучасних економічних умовах є вирішення задачі інноваційного розвитку підприємства, вироблення його здатності протистояти несприятливим ситуаціям. Практика показує, що проблеми, які існують в економіці сьогодні, не можуть бути вирішені без формування механізму, побудованого з урахуванням принципів стратегічного управління, що забезпечують інноваційний розвиток підприємства. Принципового значення набувають не тільки питання освоєння сучасних ринково орієнтованих методів планування, управління, організації й контролю виробничо-господарської і економічної діяльності, але й розробка нових концепцій, підходів, методологій до стратегічного аналізу й стратегічного управління підприємством в умовах ризику та невизначеного зовнішнього середовища, є певний механізм організації управління діяльністю підприємства.

Сьогодні особливе загострення виникає через проблеми, пов'язані з упровадженням нововведень на рівні підприємства. Більшість українських менеджерів виявилися не готовими до роботи в конкурентному середовищі через відсутність практичного досвіду та теоретичних знань. Саме тому сьогодні особливу увагу слід звернути на мікроекономічні проблеми менеджменту інновацій. До того ж за фінансової обмеженості більшості українських підприємств нівелювання негативних чинників в інноваційному управлінні може найбільшим чином посприяти

підвищенню конкурентоспроможності.

На нашу думку, одним із основних чинників інноваційного розвитку повинен стати механізм, який дозволяє відслідковувати виконання поставлених завдань у довгостроковій перспективі. Використання в механізмі системи показників підприємства, що містить фінансові показники й показники, які характеризують ринкові чинники, які взаємодіють між собою, дозволить керівництву оцінювати темпи зростання діяльності й виявляти можливі відхилення в стратегічних планах. При цьому ефективність системи показників, які формують стратегію, виявиться тоді, коли вона перетвориться із системи оцінок у систему управління.

Механізм управління інноваційною діяльністю підприємства є частиною загальної системи управління, що забезпечує вплив на чинники, від стану яких залежить результат діяльності керованого об'єкта. Процес його формування можна представити у вигляді певної послідовності кроків, етапів.

Під механізмом управління інноваційною діяльністю на машинобудівному підприємстві слід розуміти впорядковану систему взаємозв'язків економічних явищ, способів, прийомів управління інноваційною діяльністю на підприємстві з метою підвищення її ефективності.

Комплексний підхід до визначення етапів робіт з розробки механізму управління інноваційною діяльністю можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1.), при якому визначені цілі, послідовність і значущість кожного з етапів. Таким чином, центральне значення має наявність у машинобудівного підприємства чіткої системи організаційного забезпечення інноваційної діяльності.

Як відомо, організаційні чинники не вимагають великих фінансових вкладень, при цьому отриманий від їх вдосконалення ефект істотний і важливий. З метою ефективного управління інноваційною діяльністю підприємства доцільне застосування поетапного підходу. При цьому залежно від виробничих умов і специфіки конкретної господарської ситуації етапи необхідно використовувати як окремо, так і в різних поєднаннях.

Основними етапами цього підходу є наступні:

- постановка цілей і завдань інноваційної діяльності виробництва;
- формування інноваційної стратегії підприємства;
- довгострокове інноваційне прогнозування;
- виділення фондів і ресурсів на інноваційну діяльність;
- розробка стратегічних планів інноваційної діяльності.

Як об'єкти управлінського впливу, розглядаються первинні ланки сфери виробництва (окремі підрозділи); певні види діяльності підприємства; виробничі процеси тощо, тобто все те, на що спрямовано увагу керівництва для забезпечення умов інноваційної діяльності.

На цьому етапі оцінюється поточний стан підприємства на основі аналізу основних коефіцієнтів і показників стійкості господарської й фінансової діяльності.

Другим кроком у процесі формування механізму управління інноваційною діяльністю підприємства є виявлення й аналіз чинників, які впливають на

виконання завдань і досягнення поставлених цілей. Кожен результативний показник залежить від різних чинників, і чим детальніше досліджується вплив останніх на величину результативного показника, тим точніші результати прогнозування. Звідси важливим методологічним питанням в оцінці й прогнозуванні інноваційної діяльності підприємства є вивчення й вимір впливу чинників на величину досліджуваних показників. Сукупність зовнішніх і внутрішніх чинників повинна розглядатися як рушійна сила формування механізму управління інноваційною діяльністю.

Третій етап у формуванні стійкого розвитку полягає у встановленні методів впливу на чинники внутрішньої і зовнішньої стійкості підприємства. Основним методом такого впливу повинне стати стратегічне управління, яке полягає у виборі перспективних цілей розвитку, підвищенні конкурентоспроможності, реалізації й контролі стратегічних планів.

При аналізі внутрішніх чинників проводиться оцінка потенціалу підприємства з подальшим використанням результатів аналізу в розробці напрямків його діяльності.

Сьогодні на підприємствах машинобудування однією з головних проблем є відсутність цілісної стратегії, спрямованої на забезпечення напрямків інноваційної сприятливості. Тому для довгострокового й безпечного функціонування необхідно розробити стратегію, що і буде основою інноваційної діяльності.

Після розробки інноваційної стратегії необхідно передбачити етап, у ході якого буде здійснюватися перевірка розробленої стратегії на відповідність обраним цілям. На цьому етапі буде здійснюватися вибір і оцінка альтернативних рішень з метою оптимального використання фінансових і господарських можливостей підприємства.

Для досягнення стратегічного управління інноваційною діяльністю керівництву необхідно регламентувати цей процес спеціальними документами з управління, які повинні відповідати принципам і правилам раціональної технології управління. Крім документів з регламентації, необхідно мати набір методів, моделей, графіків, які дозволяють у короткий термін відбирати найбільш раціональні варіанти альтернативних рішень і прогнозувати їхні наслідки для функціонування підприємства.

Для одержання обґрунтованих пропозицій щодо вибору найбільш раціональних рішень керівники повинні володіти набором методик і моделей, використовуючи які можна швидко розглянути, порівняти й оцінити різні варіанти рішень і вибрати найбільш доцільні рішення.

Застосування економіко-математичних моделей у системі управління розвитком машинобудівного підприємства значно скорочує час на підготовку прогнозної інформації, при цьому якість інформації має високий рівень. Усі найважливіші прогнозні показники діяльності, включно із показниками виторгу, обсягів реалізованої продукції, величини змінних і постійних витрат, прибутку, ціни, рентабельності виробництва тощо, можна розрахувати, маючи в арсеналі методів управління моделі прогнозування критеріальних показників функціонування виробництва. Такі фінансово-

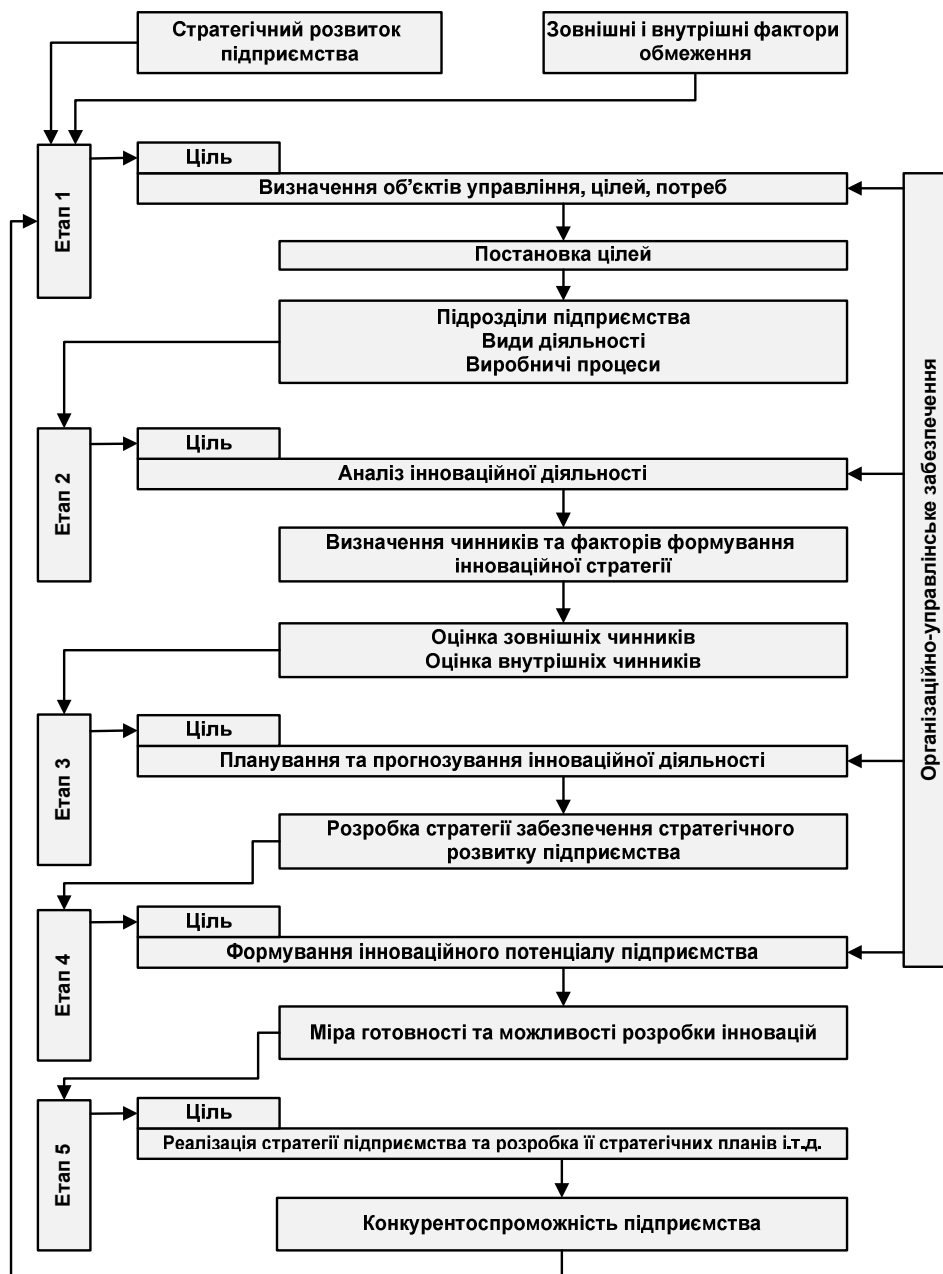


Рис. 1. Алгоритм управління інноваційною діяльністю підприємства

економічні розрахунки з планування дозволяють прогнозувати передбачуваний вплив на ціль можливих альтернатив, а також контролювати ступінь досягнення цілі.

На заключному етапі відбувається реалізація стратегії, після чого визначається оцінка конкурентоспроможності підприємства.

На процес стратегічного управління інноваційною діяльністю великий вплив має низка особливостей. Перша пов'язана з об'єктом управління – новими знаннями, вживаними у виробництві. Друга полягає в тому, що управління здійснюється відповідно до розробленої стратегії інноваційної діяльності, що витикає із стратегії довгострокового розвитку і базується на результатах довгострокового прогнозування інноваційної діяльності. Третя особливість відображає суть процесу управління – він здійснюється в щільній взаємодії всіх рівнів управління.

Стратегія інноваційної діяльності містить перелік взаємозв'язаних елементів і процедур. Це визначення цілей і завдань, формування пріоритетів інноваційної діяльності і розробка оптимального портфеля інновацій, що мають визначальне значення для успішної господарської діяльності, а також оцінка і аналіз впливу інновацій на перспективи розвитку підприємства.

Реалізація стратегії здійснюється на основі річних планів. Вони можуть успішно виконати свої завдання при дотриманні певної черговості етапів алгоритму їх розробки.

Основними завданнями управління інноваційною діяльністю підприємства є наступні. Перш за все - це формування пріоритетів інноваційної діяльності підприємства, а також визначення потреби виробництва в інноваціях. Не менш важливе визначення сфер застосування інновацій і їх вибір, що забезпечує максимальний економічний ефект.

Насамкінець – забезпечення процесу створення (або придбання) і впровадження інновацій і його контроль.

Впровадження заходів, спрямованих на інноваційний розвиток виробництва, повинно обмежуватися розміром засобів, що виділяються на ці цілі. На рис. 2. наведена схема процедур ухвалення рішення про впровадження (створення) інновації відповідно до цілей і можливостей підприємства. Процес вироблення рішення послідовно проходить через критерії ефективності.

Аналіз економічної ефективності містить оцінку співвідношення витрат і результатів від впровадження (створення) інновації, забезпечення необхідної норми прибутковості і т. д. Як впливає з рис. 2., в структурі механізму інноваційної діяльності машинобудівного підприємства ключову роль грає організаційне забезпечення і керівництво. А тому цей блок слід розглянути детальніше.

Для будь-якого підприємства умовою успішного здійснення інноваційної діяльності є вибір та розробка стратегії розвитку. У сучасній економічній ситуації неможливо уникнути кризи, якщо не вміти передбачати зміни в зовнішньому середовищі та вчасно на них реагувати. Вибір стратегії є важливою складовою системи інноваційного менеджменту.

Загалом вибір і здійснення стратегії передбачає взаємопов'язаний комплекс дій, спрямований на посилення довгострокової конкурентоспроможності порівняно з конкурентами. З вибором стратегії

пов'язана розробка планів проведення досліджень та інших форм інноваційної діяльності. Саме тому особливу увагу слід звернути на стратегічне планування та планування інновацій, яке сьогодні є найбільш слабким місцем для більшості українських машинобудівних підприємств.

У спадок від епохи соціалізму підприємствам дісталось досить добре відпрацьоване виробниче планування, але в сучасних умовах воно не може компенсувати відсутність розробок інноваційних і ринкових стратегій, програм здійснення інноваційної діяльності та програм стимулювання впровадження нововведень, які є фундаментом стратегічного управління. Саме тому діяльність багатьох підприємств у довготерміновому, середньотерміновому та короткотерміновому періодах не скоординована, що є причиною зниження ефективності їх роботи.

Взаємозв'язок стратегічного та інноваційного управління може стати настільки актуальним, що можливо у майбутньому ці два види менеджменту, один із яких сьогодні належить до загального управління (стратегічний), а інший – до функціонального (інноваційний), можуть повністю інтегруватися. Таке припущення ґрунтується на твердженні, що інновації все більше визначають генеральну лінію перспективного розвитку підприємства.

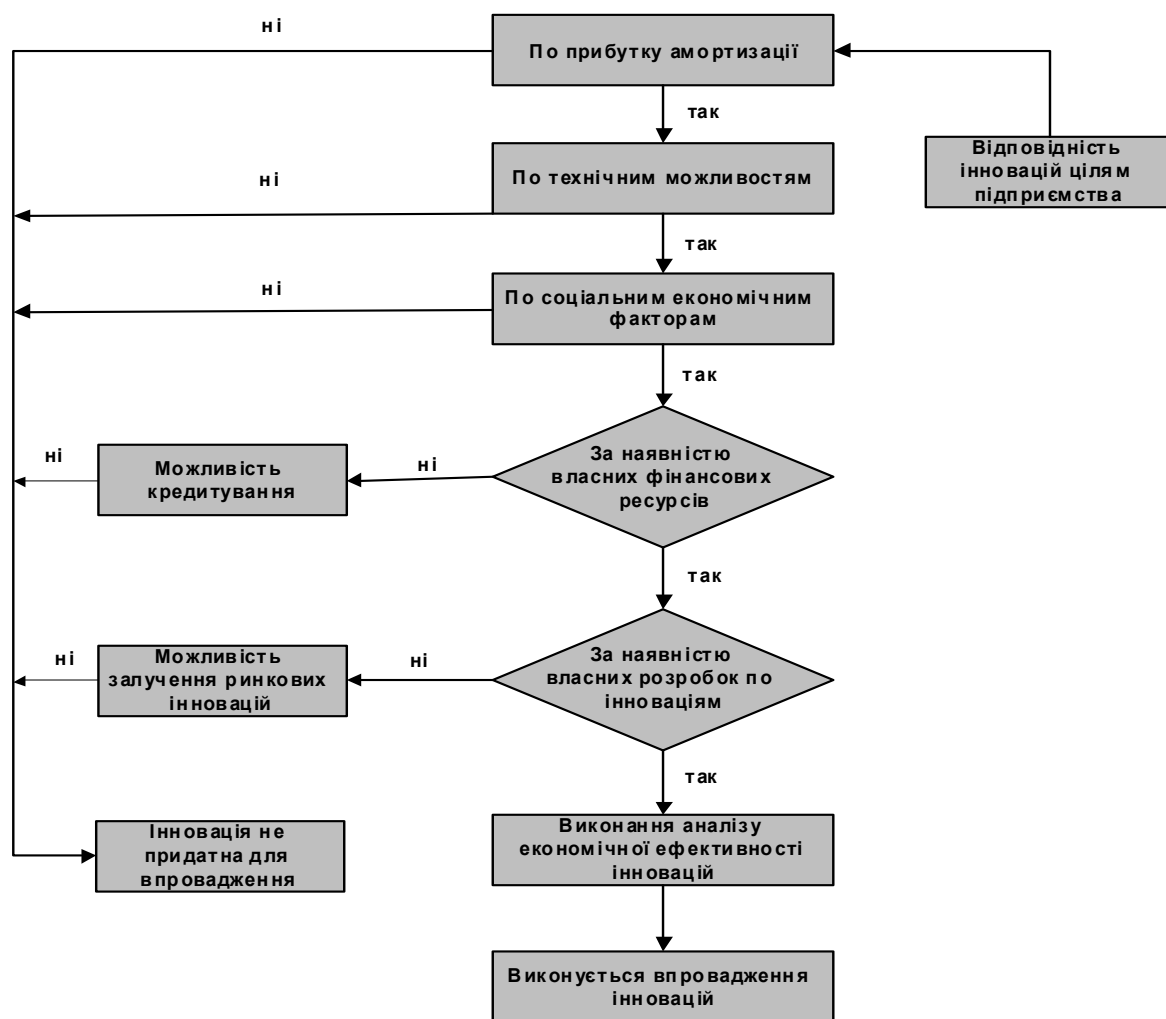


Рис. 2. Алгоритм прийняття управлінських рішень щодо впровадження інновацій

Ще Б. Твісс порівнював інноваційне та стратегічне планування, виділяючи особливості їхнього взаємозв'язку. Він зазначав, що технологія є «головною рушійною силою змін організації, яка потенційно здатна надати їй нові можливості. Тому технологи повинні брати активну участь у процесі прийняття стратегічних рішень, адже лише вони можуть адекватно оцінити величину потенціалу організації».

При розробці перспективних планів розвитку підприємство аналізує і визначає насамперед свої стратегічні орієнтири на ринку. Потім ці загальні

довгострокові напрями корегуються і реалізуються в формі різних стратегічних програм і проектів. Вплив нових технологій на стратегічну конкурентоспроможність свідчить про актуальність інтеграції стратегічного та інноваційного менеджменту. У світі нових технологій стратегія і інновація повинні злитися в єдину. Підтвердженням цьому може слугувати спільність функцій стратегічного та інноваційного менеджменту в процесі управління підприємством, систематизація яких здійснена за основними класифікаційними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1. Спільність функцій стратегічного менеджменту у процесі прийняття управлінських рішень

Класифікаційна ознака	Менеджмент	
	стратегічний	інноваційний
Період	Стратегія розробляється на період від 3 до 5 років	Зміна продуктивного асортименту повинна здійснюватися за період від 3 до 5 років
Тип цілей	Спрямовані на виявлення напрямів довгострокового виживання підприємства	Спрямовані на розробку шляхів перспективного розвитку підприємства
Основні функції	Містить: аналіз, планування, реалізацію і контроль стратегічної діяльності підприємства	Містить: аналіз, планування, організацію і контроль інноваційної діяльності підприємства
Врахування чинників середовища	Основними чинниками, які враховуються при розробці стратегії, є: глобальні зміни у зовнішньому оточенні, розташування ресурсів і стратегія НДДКР	При прийнятті рішень щодо стратегії НДДКР необхідно розглянути такі стратегічні чинники, як глобальні зміни у зовнішньому середовищі, розташування ресурсів і корпоративна стратегія
Розташування ресурсів	Для реалізації стратегії розподіл ресурсів здійснюється на основі портфельного аналізу	Виділення ресурсів для здійснення стратегії виведення нових продуктів на ринок доцільно проводити в межах портфельного аналізу
Рівень управління	Розробляється вищою управлінською ланкою	Доцільно здійснювати на вищому рівні організації
Система управління	Для більшої ефективності необхідне створення групи стратегічного розвитку	Для більшої результативності доцільно організувати спеціальний інноваційно-дослідний підрозділ
Ступінь важливості	Вироблена стратегія є основним орієнтиром для всієї організації	Розроблена програма інновацій повинна бути одним з основних напрямів загальної стратегії підприємства, оскільки вона визначає генеральний напрямок виробничого розвитку
Характер здійснення	Постійний	На безперервній основі

Таким чином на основі виділених функцій, які виконуються стратегічним та інноваційним менеджментом у процесі управління підприємством, беручи до уваги трансформацію підходів у теорії і практиці керівництва НДДКР, а також ґрунтуючись на сучасних тенденціях посилення впливу нових технологій, можна зробити висновок про те, що в економічному середовищі існують зовнішні передумови та внутрішня спрямованість для розвитку зв'язків і поглиблення взаємодії двох типів менеджменту.

Обґрунтування інтегрального підходу до стратегічного та інноваційного управління дозволить встановити взаємозв'язок між технологічними та іншими нетехнологічними напрямками господарської діяльності підприємств і стане методологічною основою впровадження нових технологій. Теоретичне та практичне значення дослідження полягає у доведенні твердження, що виведення управління освоєнням нових технологій з виробничо-

господарського і функціонального рівнів на корпоративний призведе до підвищення ролі інноваційної діяльності у загальній системі управління. Внесення стратегії інновацій до загальнокорпоративних стратегій сприятиме перетворенню інноваційного розвитку на стратегічну мету всього господарюючого суб'єкта і вже не буде розглядатися як функціональна задача окремого виробничо-господарського підрозділу або бізнес-одиниці, які входять до складу певного підприємства.

### Список літератури

1. Беляев, А. А. Механизм хозяйствования: сущность и формы проявления [Текст] / А. А. Беляев. – К.: Вища шк., 1990. – 147 с.
2. Воеводин, С. А. Экономический механизм управления промышленным производством [Текст] / С. А. Воеводин. — К.: Вища школа. — 1991. — 158 с.
3. Василенко, О. В. Інноваційний менеджмент [Текст] : навчальний посібник / О. В. Василенко, В. Г. Шматько. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003 р. – 166 с.

- 
4. Гриньов, А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління [Текст] / А. В. Гриньов. – Харків.: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
  5. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент [Текст] / С. Д. Ильенкова. – М.: Банки и биржи, 1997. – 327 с.
  6. Ілляшенко, С. М. Управління інноваційним розвитком [Текст]: навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. - 2-ге вид., перероб. і доп. - Суми: ВТД "Університетська книга"; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. - 324 с.
  7. Краснокутська, Н. В. Інноваційний менеджмент [Текст]: навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 502 с.
  8. Кульман, А. Экономические механизмы [Текст] / Анри Кульман; Общ. ред. Н. И. Хрусталевой; Пер.с фр. Е. П. Островской. – М.: АО Издательская группа «Прогресс», 1993. – 192 с.
  9. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи [Текст] / Під заг. ред. Б. М. Данилишина. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 308 с.
  10. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент [Текст]: учебник / Р. А. Фатхутдинов.-4-тое издание. – СПб: Питер. 2003. – 400 с.
  11. Шляхи підвищення інноваційної діяльності в Україні [Текст]: монографія / За ред. В. Г. Федоренка. – Ніжин: аспект-Поліграф, 2003. – 724 с.

## РЕЗЮМЕ

*Полевая Наталья*

### **Этапы формирования механизма управления инновационной деятельностью машиностроительных предприятий**

В статье исследованы основные этапы формирования механизма управления инновационной деятельностью машиностроительных предприятий, взаимосвязь стратегического и инновационного управления и предложен алгоритм принятия решений по внедрению инноваций.

## RESUME

*Polyova Natalia*

### **The stages of formation of mechanism of management of innovation activity of machine-building enterprise**

In this paper the main stages of the formation of mechanism of management of innovation activity of machine-building enterprise are considered. The relationship of strategic and innovation management, and the algorithm for decision-making of innovation are analysed.

*Стаття надійшла до редакції 28.02.2012 р.*

Інна ЛАЗАРИШИНА

доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту,  
Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне

Наталія КОТЮК

Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне

## ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ВИМОГИ ДО ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ

*У статті розглянуто інформаційну базу маркетингового аналізу, визначено та охарактеризовано основні вимоги до інформації, яку використовують у процесі останнього, деталізовано види цієї інформації на підставі низки класифікаційних ознак, а також опрацьовано основні групи можливих джерел отримання інформації.*

**Ключові слова:** маркетинговий аналіз, інформація, релевантність, достовірність, класифікаційні ознаки, джерела інформації.

В основі проведення будь-якого аналізу, включно з маркетинговим, лежить достовірна інформація, від якості якої значною мірою залежить ефективність проведеного аналізу й отриманих результатів. Надходження достовірної інформації можна забезпечити шляхом дотримання низки вимог до її збору та обробки.

Визначення та узагальнення теоретико-методологічних та організаційних засад інформаційного забезпечення для маркетингового аналізу є основним предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців та практиків, таких як: Б. М. Андрушків, І. К. Белаєвський, С. М. Гончаров, І. Д. Лазаришина, В. В. Липчук, О. Є. Кузьмін, С. І. Шкарабан та ін. [3-7; 9-11]. Демонструють зацікавлення також й іноземні вчені: Г. Армстронг, В. Вонг, Ф. Котлер, Дж. Сондерс та ін. [8].

За визначенням професора Гончарова С. М., маркетинговий аналіз – це аналіз ринку товарів і послуг, окремих його сегментів, попиту й пропозиції, поведінки споживачів різних соціально-економічних категорій, ринкової кон'юнктури, динаміки цін, запасів товарів, ринків збуту тощо [6, с. 185].

Цей вид аналізу має багато спільних рис з економічним аналізом, у якого є власні напрацьовані підходи до інформаційного забезпечення. Проте різниця в предметі для кожного з них обумовлює необхідність визначення певних вимог та критеріїв щодо вирішення завдань, які стоять перед маркетинговим аналізом.

У зв'язку із специфікою останнього, а також різноманітністю підходів до класифікації необхідної інформаційної бази та відповідних вимог, у статті поставлені такі завдання:

- розкрити сутність поняття «інформаційна база маркетингового аналізу»;
- сформулювати та охарактеризувати основні вимоги, яким повинна відповідати інформація;
- визначити основні класифікаційні ознаки для групування інформації та дослідити джерела її отримання для маркетингового аналізу.

Для розкриття сутності та кращого розуміння поняття «інформація», необхідно опрацювати можливі варіанти його тлумачення в окремих фахових джерелах (таблиця 1).

На нашу думку, найбільш вдалими і точним описом інформації є визначення В. В. Липчука. Ми переконані, що висвітлення досліджуваного поняття саме через надання йому певної наочної форми в подальшому призводить до полегшення процесу використання в роботі необхідної інформації та отримання бажаних безпомилкових позитивних результатів.

Було б помилкою не звернути увагу на таке поняття, як «маркетингова інформація», яке у свою чергу посідає одне із провідних місць у процесі інформаційного забезпечення маркетингового аналізу.

На думку професора С. М. Гончарова, маркетингова інформація – це вихідний елемент маркетингових досліджень і найцінніший ринковий продукт [6, с.184].

Можна стверджувати, що інформаційна база маркетингового аналізу – це сукупність відомостей у формі цифр, оцінок, фактів тощо стосовно основних структурних елементів маркетингового процесу й факторів макро- та мікросередовища підприємства [5, с. 72].

Професор С. І. Шкарабан стверджує, що вимоги, які висуваються до інформації, значною мірою збігаються з вимогами щодо проведення маркетингових досліджень, принципів маркетингового аналізу. Наведемо їх на рис. 1.

Такі ознаки, як вірогідність та об'єктивність, означають, що інформація повинна бути точною, позбавленою будь-яких викривлень та реально відображати дані її першоджерел.

Однозначність свідчить про те, що отриману інформацію потрібно періодично перевіряти, адже не виключено можливість помилковості первинних джерел.

Своєчасність та релевантність передбачає отримання у конкретний момент маркетингового аналізу саме тієї інформації, яка безпосередньо



Таблиця 1. Тлумачення поняття «інформація» в різних джерелах\*

№ з/п	Джерело інформації	Трактування поняття «інформація»
1.	Філософський енциклопедичний словник	Інформація (від лат. information – ознайомлення, роз'яснення, представлення) – повідомлення, освідомлення про стан справ, відомості про що-небудь, які передаються людьми [1].
2.	Великий тлумачний словник сучасної української мови	Інформація – одне з найбільш загальних понять науки, яке означає деякі відомості, сукупність певних даних, знань і т. п. [2].
3.	Котлер Ф. Основи маркетинга: пер. с англ./Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. – 2-е европ. изд. – К.; М.; СПб.: Изд. дом «Вільямс», 1998. – 1056 с.	Інформація – властивість матерії відобразити явища матеріального світу і сприяти збереженню та стійкості його структур у процесі розвитку [8, с. 71].
4.	Гончаров С. М., Кушнір Н. Б. Тлумачний словник економіста / за ред. проф. С.М.Гончарова. – Рівне: НУВГП, 2008. – 264 с.	Інформація – повідомлення про щось; відомість про навколишній світ, процеси, події, ситуації, чинсь діяльність, що їх сприймає людина, керуючі машини та інші системи [6, с.155].
5.	Липчук В. В. Маркетинговий аналіз: навч. посіб. – К.: Академвидав, 2008. – 216 с.	Інформація – це сукупність відомостей, що можуть зазначатися у формі цифр, фактів, оцінок тощо, які зменшують невизначеність у процесі прийняття рішення [10, с. 97].

\* розроблено автором



Рис. 1. Вимоги до інформації, що використовується в процесі маркетингового аналізу (Розроблено автором).

стосується розв'язання поставленої проблеми. Слід пам'ятати, що своєчасність є дуже важливим фактором, оскільки застарілі та невчасно використані дані призводять до неякісних та небажаних результатів не тільки в маркетинговій сфері, а й в інших напрямках діяльності.

Досить близьким за значенням до релевантності є актуальність інформації, тобто її важливість в конкретний момент часу у прийнятті певного рішення.

Пертинентність означає, що придатність інформації до використання у вирішенні певної маркетингової проблеми виявляється у зручності використання даних, тобто наділеності інформації певною формою, змістом та мінімальним рівнем обробки даних.

Повна та ціннісна інформація – це необхідні, достатні й досить значущі дані для прийняття рішення з управління маркетинговими процесами та для досягнення поставленої мети маркетингу.

І, насамкінець, така вимога, як економічність, свідчить про мінімізацію усіх небажаних витрат, пов'язаних з отриманням маркетингової інформації у повному обсязі для забезпечення потреб маркетингового аналізу.

Використання інформації, яка містить усі вищевказані ознаки, забезпечить успішне вивчення поведінки споживачів, факторів підвищення попиту і пропозиції; успіхів у розробці нових високоякісних

товарів і послуг; потрапляння на нові прибутковіші ринки збуту, що у свою чергу призведе до досягнення початково поставленого завдання: ефективного просування товарів, робіт, послуг.

Визначальним фактором у формуванні інформаційної бази маркетингового аналізу, який певною мірою дасть можливість забезпечити вищевказані вимоги, є класифікація інформації відповідно до різних критеріїв. Саме вона дасть змогу впорядкувати величезну кількість цифр, фактів, відповідно до визначених цілей.

Однак і в цьому випадку існують різноманітні позиції, які слід проаналізувати (таблиця 2).

Стає очевидним те, що найбільш правильною класифікацією інформації є така, що здійснена за наступними ознаками:

1) за призначенням:

- довідкова (для ознайомчого, допоміжного використання);
- рекомендаційна (прогноз реалізації товарів, вибір постачальників, посередників);
- нормативна (законодавчі акти, стандарти, сертифікати, норми і нормативи);
- сигнальна (потреба виникає у разі відхилення від запланованого стану)

2) за способом отримання:

- первинна (зібрана спеціально для розв'язання конкретної проблеми);

- вторинна (зібрана раніше для розв'язання інших проблем)
  - 3) за охопленням:
    - зовнішня (звіти підприємств, ЗМІ, опитування);
    - внутрішня (звіти фірм, списки покупців, постачальників, посередників).
  - 4) за періодичністю виникнення:
    - постійна (для розв'язання оперативних завдань);
    - змінна (стан суб'єктів ринку та їхня характеристика);
    - епізодична (збирається за необхідністю).
  - 5) за формою представлення:
    - текстова (вільний виклад аналізу, проблеми);
    - таблична (робота з цифрами, статистичними даними).

Прикладом кількісної інформації можуть бути відомості про обсяги продажу та поставок, ціни, доходи і витрати виробництва, кількість покупців, постачальників, конкурентів тощо. Носіями такої інформації є статистичні показники, які піддаються математичній обробці.

- матрична (реалізація алгоритмів, матриць досліджень);
- графічна (графічне зображення явищ, процесів, залежність між факторами);
- числова (динамічні ряди даних, тенденції явищ, процесів) [5, с. 78].

Ми вважаємо, що саме такий підхід до класифікації інформації буде сприяти полегшенню процесу її подальшої обробки та використання.

Інформація, використана в маркетинговому аналізі, надходить із великої кількості різноманітних джерел, які можна об'єднати в чотири основні групи: публікації, синдикативна інформація, планово-облікова та результати раніше проведених маркетингових досліджень.

У першій групі джерел отримання інформації можна виокремити:

- видання державних установ, які містять офіційну інформацію щодо статистичних даних (статистичні довідники «Україна у цифрах» та «Статистичний щорічник України»; такі видання, як «Україна: факти і цифри» (МЗС України), «Стан ринку праці та соціальний захист населення України» (Державний центр зайнятості Міністерства праці України));
- видання державних установ, що містять законодавчі та нормативні акти («Збірник постанов уряду України», «Бюлетень НБУ», «Вісник податкової служби України» та ін.);
- спеціалізовані комерційні видання («Независимые производители товаров и услуг. Украина: ежегодный справочник», «Промышленность Украины: Каталог. 6500 предприятий», «Пищевая промышленность Украины: Сборник – каталог» тощо);
- засоби масової інформації (загальноекономічні газети «Бізнес», «Зеркало недели», «Фінансова Україна» та ін.);
- електронні засоби комунікації (комп'ютерні мережі).

Наступна група джерел інформації, що може бути використана при проведенні маркетингового аналізу, – синдикативна інформація та бази даних клієнтів.

Синдикативна інформація, на відміну від попередньої, недоступна для широкого кола і може бути отримана, як правило, через передплату у спеціалізованих організаціях, що займаються проведенням маркетингових досліджень. Наявні на підприємствах бази даних є важливим ресурсом у проведенні маркетингового аналізу клієнтів, постачальників, продажу, при аналізі комунікативної політики.

Не менш вагомим джерелом є нормативна й облікова інформація. У процесі аналізу відібрану з облікових джерел інформацію необхідно порівнювати з нормативною для того, щоб виявити, які результати задовольняють підприємство, а які мають відхилення від норми і чому.

Важливе джерело інформації, яке дасть змогу провести маркетинговий аналіз товарної політики окремих елементів мікросередовища – результати раніше проведених маркетингових досліджень та експертних оцінок, які підприємство могло проводити і власними силами, і за допомогою сторонніх організацій. Виявлені вимоги споживачів за результатами досліджень є тим орієнтиром, за допомогою якого підприємство визначає ефективність своєї маркетингової діяльності [7, с. 169].

Що стосується класифікації власне маркетингового аналізу, то з урахуванням часової перспективи розрізняють стратегічний маркетинговий аналіз (базується на передбаченні майбутнього розвитку підприємства на основі опрацювання великого масиву зовнішньої і внутрішньої інформації за тривалий період) та оперативний маркетинговий аналіз (полягає в повсякденному вивченні діяльності з метою обґрунтованого втручання в її перебіг для забезпечення безперервного й ефективного функціонування підприємства) [10, с. 19].

Керуючись вищенаведеною інформацією, узагальнено взаємопов'язаність видів маркетингового аналізу з відповідними джерелами інформації у таблиці 3.

Отже, джерел отримання інформації для проведення аналізу є достатня кількість. Для того, щоб забезпечити повноту й адекватність інформації, необхідно в процесі маркетингового аналізу здійснювати дублювання даних з різних джерел.

У подальшому доцільно зосередити увагу на деталізації джерел отримання інформації стосовно кожного об'єкта аналізу.

### Список літератури

1. *Философский энциклопедический словарь [Текст]. – М.: Совет. Энцикл., 1983.*
2. *Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст].*
3. *Андрушків, Б. М. Основи менеджменту: методологічні положення та прикладні механізми [Текст] / Б. М. Андрушків, О. Є. Кузьмін. – Л.: Світ, 1995.-293 с.*
4. *Войчак, А.В. Маркетинговий менеджмент [Текст] : підручник / А.В. Войчак. – К. : Вид-во КНЕУ, 1998. – 268 с.*
5. *Гончаров, С. М. Маркетинг: кредитно-модульна система організації навчального процесу [Текст] / С. М. Гончаров. – Рівне: НУВГП, 2007. – 364 с.*
6. *Гончаров, С. М. Тлумачний словник економіста [Текст] / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір. – Рівне: НУВГП, 2008. – 268 с.*
7. *Єжова, Л. Ф. Інформаційний маркетинг [Текст] : навч. посібник / Л. Ф. Єжова. — К.: КНЕУ, 2002. — 560 с.*

Таблиця 3. Основні види та джерела отримання інформації з урахуванням відповідності класифікаційній ознаці маркетингового аналізу\*

Види маркетингового аналізу	Види інформації	Джерела отримання інформації
Стратегічний маркетинговий аналіз	Комерційні джерела	
	Рекламна	Передавання інформації для її сприйняття через зір, слух
	Довідкова (фірми, постачальники, продавці)	Отримання даних на платній основі від посередників, споживачів, клієнтів, експертів
	Фінансово-торговельна	Отримання даних за даними комерційної діяльності
	Ярмарково-виставкова	Отримання даних у результаті демонстрування товарів
Стратегічний маркетинговий аналіз	Публічні джерела	
	Газетно-журнальна	Отримання інформації із газет і журнальних публікацій
	Телебачення, радіо, Інтернет, факс	Отримання інформації за допомогою техніко-електронних і комп'ютерних засобів зв'язку
	Довідники, статистичні збірники, довідкові документи	Отримання інформації із спеціалізованої літератури за замовленням
Стратегічний, оперативний маркетинговий аналіз	Персональні джерела	
	Особистісно-сімейні	Отримання інформації за допомогою спілкування у сім'ї, з друзями тощо
	Публічні чутки	Отримання інформації за допомогою спілкування у громадських колах
Оперативний маркетинговий аналіз	Емпіричні джерела	
	Досвід	Отримання інформації завдяки використанню її в минулому

8. Котлер, Ф. *Основы маркетинга [Текст] : пер. с англ./ Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. – 2-е европ. Изд. – К.; М.; СПб.: Изд. Дом "Вильямс", 1998. – 1056 с.*
9. Лазарьшина, І. Д. *Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика [Текст] : монографія. – Рівне: НУВГП, 2005. – 369 с.*
10. Липчук, В. В. *Маркетинговий аналіз [Текст] : навч. посіб. / В. В. Липчук. – К.: Академвидав, 2008. – 216 с.*
11. *Економічний аналіз діяльності промислових підприємств [Текст] / За ред. С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова – Тернопіль, ТАНГ, 1999. – 405 с.*

## РЕЗЮМЕ

*Лазарьшина Инна, Котюк Наталья*

**Информационное обеспечение маркетингового анализа: сущность, классификация, требования к информационной базе.**

В статье рассмотрено информационную базу маркетингового анализа, определены и охарактеризованы основные требования к информации, используемой в процессе маркетингового анализа, детализировано виды данной информации на основании ряда классификационных признаков, а также проработаны основные группы возможных источников получения информации.

## RESUME

*Lazaryshyna Inna, Kotiuk Natalia*

**Information providing of marketing analysis: the nature, classification, requirements for the knowledge base.**

In the article the database of marketing analysis has been considered. The basic requirements for the information used in the process of marketing analysis are identified and characterized. The types of information on the bases of the number of classifications have been detailed. The main groups of possible sources of information are

*Стаття надійшла до редакції 13.03.2012 р.*

Лариса БРАЖНІКОВА

доктор економічних наук, старший науковий співробітник,  
завідувач кафедри обліку і аудиту,  
Донецький інститут міського господарства

## МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЖКГ

*У статті обґрунтовується доцільність використання маркетингового підходу до управління діяльністю підприємств ЖКГ, пропонується класифікація видів попиту відповідно до особливостей житлово-комунальних послуг, досліджується вплив активного і заперечного попиту на ринок житлово-комунальних послуг. Авторкою здійснено аналіз чинників, що керують об'ємом пропозиції на цьому ринку, обґрунтовано використання інструментів, що дозволяють впливати на споживчий попит.*

**Ключові слова:** маркетинговий підхід, управління, підприємства ЖКГ, житлово-комунальні послуги, попит, пропозиція, заборгованість.

В основу концепції реформування вітчизняного житлово-комунального господарства (ЖКГ) відповідно до програмного документа [1], що декларує формування ринкових відносин у галузі, покладена маркетингова філософія. У зв'язку з цим пропонується концепція реформування може бути витлумачена як маркетингова.

Маркетингова концепція реформування ЖКГ зумовила вибір маркетингового підходу як основного конструктивного принципу побудови логіко-структурної моделі управління діяльністю підприємств галузі.

У розробку теорії маркетингу за кордоном особливий внесок зробили І. А. Аренков, Р. Л. Багієв, Д. І. Баркан, В. Благоев, Б. Берман, Дж. Еванс, К. Л. Келлер, Ф. Котлер, Е. В. Песоцька, В. В. Томілов, В. Е. Хруцький та інші. Методологічною основою маркетингового підходу до управління підприємствами є теорія «обмеженої раціональності», засновниками якої вважаються нобелівські лауреати Г. Саймон, Р. Селтон, Д. Канеман і В. Сміт [2, 3]. Значну роль у дослідженні ринку, у тому числі ринку житлово-комунальних послуг, відіграли вітчизняні автори: А. Н. Аліпов, А. І. Амоша, Б. М. Біренберг, С. С. Гаркавенко, Е. Т. Іванов, В. П. Полуянов, Е. В. Ромат, Р. М. Семчук, В. А. Студінський, Л. Г. Червова та інші.

Однак процес управління діяльністю підприємств ЖКГ з використанням маркетингового підходу потребує подальшого вивчення. Проведені нами дослідження дозволили по-новому трактувати деякі елементи господарювання підприємств ЖКГ і знайти можливість використати окремі складові класичної концепції маркетингу.

Метою статті є обґрунтування доцільності використання маркетингового підходу до управління діяльністю підприємств ЖКГ і розробка пропозицій щодо класифікації видів ринкового попиту на житлово-комунальні послуги відповідно до їх особливостей.

При обґрунтуванні маркетингової концепції реформування ЖКГ ставиться завдання забезпечення виходу житлово-комунальних підприємств з кризового стану і одержання стабільного прибутку.

Під маркетинговим підходом у рамках дослідження розуміється система методів, прийомів, спрямованих

на дослідження і модифікацію ринку житлово-комунальних послуг (ЖКП) шляхом впливу на рівень, часовий розпорядок і структуру попиту.

У загальноекономічному плані ринком вважається місце, де збираються для здійснення акту купівлі-продажу всі суб'єкти купівлі-продажу певних товарів. У маркетингу, зазвичай, ринок визначають як сукупність усіх потенційних споживачів, які відчувають потребу в товарах певної галузі і мають можливість її задовольнити.

Найважливішими напрямками досліджень ринків є визначення поточних і прогнозованих величин попиту різного виду і показників ринкової частки для конкретних ринків (ринкових сегментів). Щоб зробити розгляд зазначених питань предметним, доцільно досліджувати місткість ринку ЖКП і виконати класифікацію видів ринкового попиту на ЖКП відповідно до їхніх особливостей.

Демонстрацією потенційної місткості ринку ЖКП, що є оцінкою потенційного обсягу реалізації при тій кон'юнктурі ринку, що склалася, може слугувати рівень комфортності житла (рис. 1).

Потенційна місткість ринку, наприклад, послуг тепlopостачання може бути визначена як добуток обладнаної опаленням площі і ставки чинного тарифу. Відповідно до статистичних даних в Україні близько 77 % загальної площі житла в міських поселеннях обладнано опаленням [4]. Це свідчить про високу потенційну місткість ринку послуг тепlopостачання.

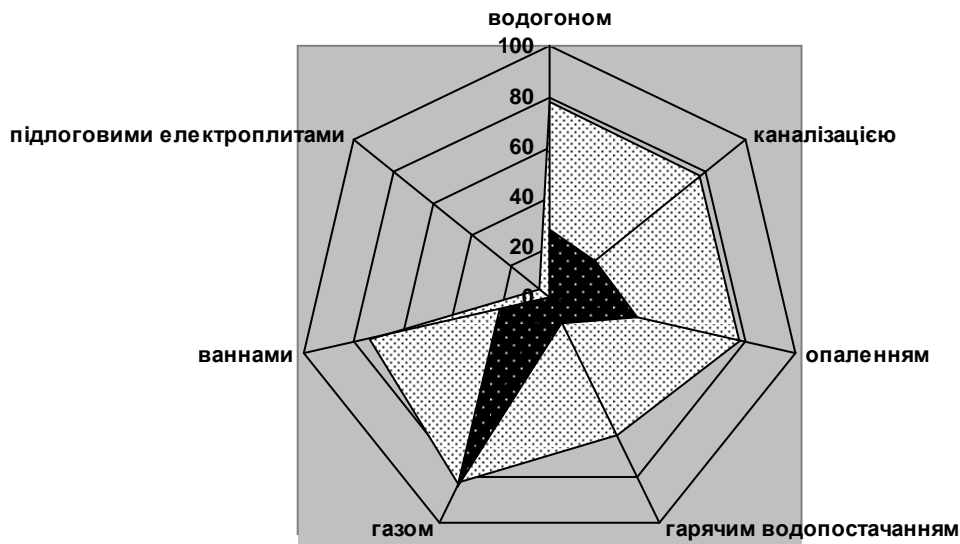
Водночас рівень оплати населення за ЖКП не забезпечує повного відшкодування нарахованих згідно з чинними тарифами сум за надані послуги. За даними [4] рівень оплати населення країни за ЖКП на 01.01.2011 р. склав 96,6 %. Серед регіонів повна оплата спостерігалася лише в Одеській та Вінницькій областях, рівень сплати в яких досяг 102,0-100,4% за рахунок погашення боргів попередніх періодів (рис. 2).

Реальна місткість ринку ЖКП, що є обсягом реалізованих (сплачених) за певний період послуг, може бути визначена як різниця між вартістю наданих (Р) і неоплачених (Р) послуг:

$$R = P_o - P_n, \quad (1)$$

де R — реальна місткість ринку ЖКП.

Згідно з даними [4] заборгованість населення зі



▨ питома вага загальної площі в міських поселеннях, обладнаної, відсотків

■ питома вага загальної площі в сільській місцевості, обладнаної, відсотків

Рис. 1. Діаграма рівня комфортності житла в Україні на початок 2011 р.

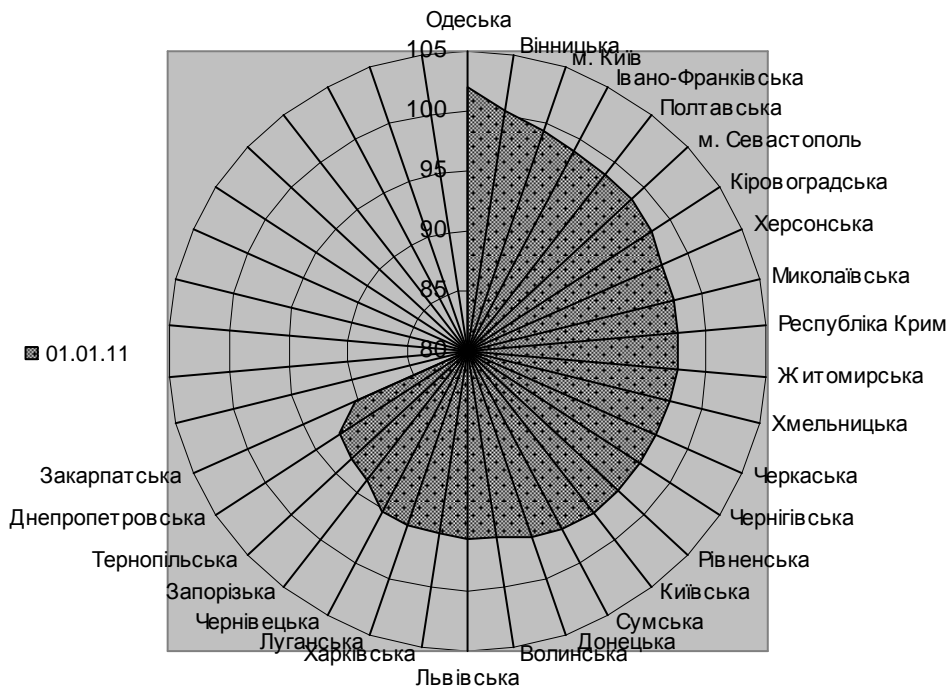


Рис. 2. Рівні оплати населенням житлово-комунальних послуг за регіонами на 01. 01. 2011 р.

сплати ЖКП на початок 2011 р. становила 11,4 млрд. грн., середній термін заборгованості населення за всі послуги складав 4,4 місяця. Збільшення заборгованості відбулося у всіх регіонах України, крім м. Києва. За оцінками провідних фахівців галузі, заборгованість населення та інших споживачів перед підприємствами ЖКГ «зросла до критичних меж» [5, 6] і демонструє тенденцію до подальшого зростання. Це призводить до збільшення боргів самих підприємств, зв'язує дефіцитні фінансові ресурси, знижує

інвестиційну привабливість, перешкоджає виходу галузі з кризового стану. Якщо на початок 2008 р. дебіторська заборгованість підприємств ЖКГ складала біля 9 млрд. грн. [7], то на початок 2011 р. дебіторська і кредиторська заборгованість галузі склали понад 13 млрд. грн.

Низька платіжна дисципліна споживачів ЖКП, а також тенденція до подальшого зростання заборгованості впродовж років свідчать про наявність резервів у збільшенні реальної місткості цього ринку і

необхідності використання маркетингового підходу до управління діяльністю підприємств ЖКГ.

Об'єктом застосування маркетингового підходу до управління діяльністю підприємств ЖКГ виступають необхідності, потреби, попит і пропозиція. Це фундаментальні поняття ринкової економіки, проте особливості ринків житлових і комунальних послуг, що розглядалися автором цієї статті в роботі [8], вимагають їх певної конкретизації.

Людська необхідність – стан нестачі чого-небудь основоположного для життя (води, житла, тепла і т. ін.). Вона не є продуктом діяльності суспільства, а закладена природою і природними функціями організму людини. Людська необхідність може втілюватися в найрізноманітніших потребах. Наприклад, необхідність у комфортній температурі, вологості та інших параметрах повітряного середовища, що мають важливе значення для життєдіяльності людини, може викликати потребу в різних способах опалення приміщення.

Людські потреби – це види послуг, які бажає отримати людина для специфічного задоволення необхідностей. Потреба не іманентна людині, а формується в процесі її життєдіяльності під впливом суспільного і технічного прогресу, смаків і бажань. Наприклад, для задоволення потреби первісної людини в створенні теплового комфорту універсальним засобом було вогнище. У процесі історичного розвитку потреби в теплоспоживанні змінювалися з покращенням способу спалювання палива і вдосконаленням конструкцій опалювальних приладів. Сучасній людині властиві потреби в централізованому, місцевому або індивідуальному опаленні з використанням різноманітних джерел теплової енергії.

Надання споживачами переваги централізованому тепlopостачанню викликане виникненням стійкого зв'язку між потребою в теплі і потребою в комфорті. Комфортний вжиток тепла при використанні централізованого тепlopостачання забезпечується зручністю послуг та їхньою якістю. Незадоволення якістю послуг централізованого тепlopостачання або ціною на ці послуги провокує зміну потреб при незмінній необхідності у теплі. Споживач, який перестав користуватися послугами систем централізованого тепlopостачання, матиме нову потребу, а необхідність залишиться та ж сама.

Попит – це частина потреби, забезпечена грошовими коштами. Сучасна економічна думка визначає останній як підкріплене грошовою можливістю бажання, намір покупців, споживачів придбати певний товар [9, с. 388]. Споживачі ЖКП формують попит, який повинен забезпечити їм нормальні санітарно-гігієнічні, комфортні і безпечні умови життя. Мотиваторними чинниками, які роблять вплив на величину попиту на ЖКП, у першу чергу, є тарифи і доходи споживачів. Рівень, часовий характер і структура попиту залежать від його стану. Ф. Котлер виділив вісім станів попиту: негативний, неіснуючий, прихований, такий, що знижується, нерегулярний, повний, надмірний, нездоровий [10, с. 35].

Попит на житлово-комунальні послуги в межах дослідження трактується як зацікавленість споживача користуватися цими послугами, підкріплена здатністю, бажанням, прагненням і можливістю їх сплатити. Пропоноване поняття попиту, на відміну від

чинного досі, характеризується наявністю п'яти чинників, що впливають на процес реалізації попиту. Це – зацікавленість, здатність, бажання, прагнення і можливість споживача сплатити споживані послуги. Вплив цих чинників визначає характер реалізованого попиту на ринку ЖКП, який має специфічний, властивий лише для цього ринку стан попиту: активний, пасивний, справжній і заперечний. Активний і пасивний попити виникають як наслідок зацікавленості споживача в розвитку якісних параметрів споживаних послуг (рис. 3.).

Під пасивним попитом розуміється зацікавленість споживача користуватися комунальними послугами вказаних параметрів, підкріплена здатністю, бажанням і прагненням їх сплатити.

Під активним попитом розуміють зацікавленість споживача в модернізації параметрів послуг якості, яким надається перевага, підкріплена здатністю, бажанням і прагненням сплатити не лише послуги цієї якості, але і можливість їх модернізації. Активний попит втілюється в авансуванні платежів і в інвестиційних ініціативах споживачів ЖКП.

Відсутність здатності, прагнення або можливості оплатити спожиті ЖКП викликає заперечний (нереалізований) попит. Під заперечним попитом розуміється такий попит на ЖКП, при якому споживачі не визнають прийняті зобов'язання з погашення заборгованості за спожиті послуги, або визнають їх частково.

Повне або часткове невизнання зобов'язань може бути викликане природними причинами (незадоволенням якістю послуг або ціною на послуги, рівнем лояльності споживача) або штучними (відсутністю можливості сплатити). Штучні причини від'ємного попиту є результатом асиметрії в системі ціноутворення на ринку ЖКП, що має природно-монопольний характер. Штучно створений заперечний попит виникає внаслідок відсутності можливості у споживача сплатити в повному обсязі витрати ЖКП, викликані невідповідністю рівня фактичних витрат і чинних тарифів у релевантному проміжку часу.

Кількісний і якісний рівень пропозиції з боку виробника комунальних послуг залежить від впливу таких чинників, як ціна за одиницю послуг на певний момент, ціна ресурсу, технологія, вартість капіталу, розмір податків і субсидій і т. ін. Ці чинники по-різному впливають на динаміку пропозиції. Одні виявляються лише в довгостроковому періоді, інші – у короткостроковому. До першої групи належать технологія, ціна за одиницю послуг, що виступає у вигляді тарифу, і вартість капіталу.

Як показав аналіз, найбільш важливими чинниками, що впливають на обсяг пропозиції послуг, для комунальних підприємств є ціна ресурсу і питома вага енергозбереження в технологіях виробництва ЖКП. Ці чинники надають безпосередній мотиваторний вплив на формування пропозиції. Підвищення ціни на ресурси призводить до скорочення пропозиції, а в разі зниження – до її зростання. Аналогічно поводить себе пропозиція при зміні енергоємності технології: застаріла технологія скорочує обсяг пропозиції, а енергоощадна – збільшує. Сьогодні на вітчизняному ринку житлово-комунальних послуг виникла ситуація, коли у зв'язку зі зростанням цін на енергоносії скоротився обсяг їх пропозиції (подача води за графіком, припинення

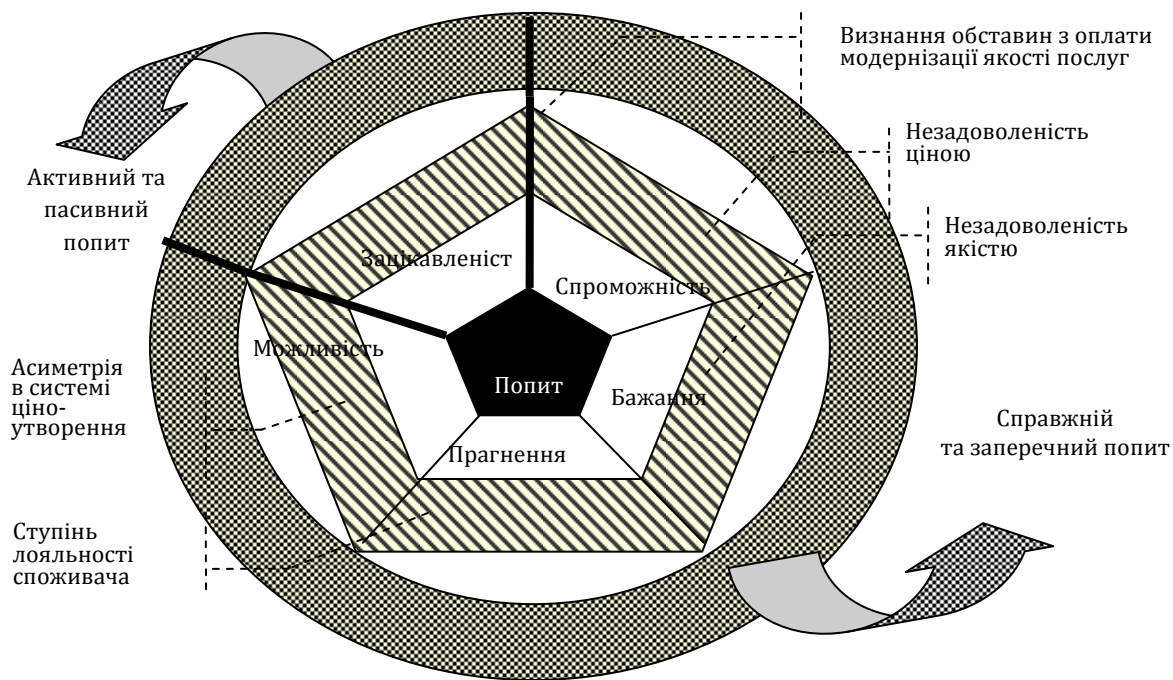


Рис. 3. Процес реалізації попиту на житлово-комунальні послуги

подавання гарячої води одночасно із завершенням опалювального сезону, недопостачання теплової енергії, повна або часткова відсутність зовнішнього освітлення і т. ін.). Проте споживачі послуг не мають важелів впливу на цей процес.

Аналіз показав, що через «ціну пропозиції», що значно перевищує «ціну попиту» на ЖКП, склалася явна невідповідність суспільно необхідного їх обсягу і рівня платоспроможності населення. Це викликано, перш за все, тим, що держава відмовилася від зобов'язань з дотування підприємств галузі, а значна частина споживачів виявилася не в змозі повністю оплачувати надані їм послуги. Незадоволення низькою якістю ЖКП також є причиною відмови споживачів здійснювати їх оплату.

Згідно з концепцією цінності Ф. Котлера [10], цінність, що сприймається споживачем, визначається як різниця між загальною цінністю пропозиції для споживача і його загальними витратами, а також між цінністю і витратами альтернатив.

Загальна цінність для споживача – прийнятна грошова вартість сукупності економічних, функціональних і психологічних вигод, які він розраховує отримати, купуючи певну ринкову пропозицію. Загальні витрати визначаються як сума витрат, яких, як сподівається споживач, він зазнає при оцінці, придбанні, використанні й утилізації даної ринкової пропозиції, включно із грошима, часом, силами і психічними витратами.

Споживач, який стоїть перед вибором між пропозиціями, що мають цінності  $V_1$  і  $V_2$ , насамперед розглядає співвідношення  $V_2 / V_1$ . Переваги споживача визначаються при співвідношенні:

$$V_2 / V_1 \neq 1, \quad (2)$$

де,  $V_2 / V_1$  – альтернативи пропозиції. Найімовірніше, коли співвідношення буде більшим за одиницю, споживач надасть перевагу  $V_2$ , коли меншим за одиницю –  $V_1$ . При співвідношенні, що дорівнює одиниці:

$$V_2 / V_1 = 1, \quad (3)$$

споживачеві важко обрати. Для ринку ЖКП за наявності природного монополізму характерна відсутність або обмеженість вибору пропозицій. За відсутності або обмеженості вибору  $V_2 \rightarrow 0$ . Співвідношення  $V_2 / V_1 \rightarrow 0$  продукує неприйнятну цінність.

Неприйнятна для споживача цінність пропозиції, за аналогією із прийнятною, визначається як різниця між неприйнятною грошовою вартістю очікуваних вигод від вжитку послуги і загальними витратами споживача. Під неприйнятною грошовою вартістю очікуваних вигод у межах цього дослідження розуміємо байдужість споживача до наявності або відсутності пропозиції послуги, до рівня споживчих витрат або рівня якості послуг.

У свою чергу від сприйняття споживачем цінності залежить рівень попиту. Чинники, що впливають на рівень попиту, – якість, ціна послуги, лояльність споживача – похідні від сприйняття цінності споживачем ЖКП.

Зрозуміло, що чим вища якість послуги, тим вища прийнятна грошова вартість очікуваних вигод від придбання цієї послуги, тим вищий попит на цю послугу. Чим вища ціна послуги, тим вищі, відповідно, витрати споживача на цю послугу, тим нижчий попит на неї.

Рівень попиту на ЖКП залежить також від рівня лояльності споживача. Лояльний (фр., англ. loyal, букв. – вірний) – той, що доброзичливо ставиться до когонебудь, чого-небудь [12].

Р. Олівер, на якого посилається Ф. Котлер, розглядаючи загальний випадок, визначає лояльність споживача як «глибоке переконання в необхідності знову придбати товар або скористатися послугою в майбутньому незалежно від ситуаційних чинників і маркетингових зусиль, здатних змінити поведінку споживачів» [10, с. 172]. Для умов ринку комунальних послуг таке визначення не зовсім коректне. Для

останніх властива обмеженість вибору, постійність зв'язку постачальників і споживачів, незалежність поведінки споживачів від ситуаційних чинників і маркетингових зусиль. У цьому зв'язку лояльність споживачів комунальних послуг може бути визначена як глибоке переконання в необхідності постійного розвитку якісних і цінових переваг споживаних комунальних послуг.

Отже, рівень лояльності споживача ЖКП визначає його позицію до рівня споживчих витрат і якості послуг. Лояльність визначає активну позицію споживача, відсутність лояльності – пасивну. Активна позиція передбачає наявність у споживачів бажань, ініціатив і можливостей впливати на процеси регулювання споживчих витрат і якості послуг. Пасивна позиція передбачає відповідно відсутність або бажань, або ініціатив, або можливостей впливати на процеси регулювання споживчих витрат і якості послуг.

На споживчому ринку ЖКП існує, крім того, крайня споживча позиція – відсутність у споживачів комунальних послуг бажання підтримати досягнутий рівень споживчих витрат і якості споживаних послуг. Така позиція викликає опортуністичну поведінку споживачів і порушення платіжної дисципліни за відсутності претензій до підприємств ЖКГ.

Залежно від впливу окремих чинників на попит виділено чотири стани попиту на ЖКП: справжній, заперечний, активний і пасивний. Дослідження категорій активного, пасивного і заперечного попиту на ЖКП є підставою для розробки специфічних для ринку послуг теплопостачання підходів до формування системи управління діяльністю підприємств ЖКГ.

Рівень заперечного попиту залежить від задоволеності споживачів якістю ЖКП, а також рівнем цін на них. Крім того, на рівень заперечного попиту впливає опортуністична поведінка споживачів. Для дії на заперечний попит, викликаний незадовільною якістю ЖКП або ціною на них, пропонується використання фінансових інструментів – управління витратами і управління ціновим чинником. Для впливу на заперечний попит, викликаний опортуністичною поведінкою споживачів, слід використати фінансовий інструмент – управління дебіторською заборгованістю.

Рівень активного попиту залежить від зацікавленості споживачів у модернізації параметрів послуг тієї якості, якій надається перевага, підкріпленій здатністю і бажанням сплатити не лише послуги бажаної якості, але і можливість їх модернізації. Для впливу на активний попит пропонується використати фінансовий інструмент – управління позиковими засобами споживачів ЖКП як найбільш надійних позичальників, тобто управління венчурним фінансуванням.

Використання таких фінансових інструментів управління діяльністю підприємств ЖКГ, як управління позиковими засобами, дебіторською заборгованістю, витратами, ціновим чинником, дозволяє впливати на заперечний і активний попит споживачів ЖКП.

Реалізація запропонованого підходу спрямована на забезпечення виходу галузі з кризового стану шляхом залучення фінансових ресурсів, а також на забезпечення участі населення в процесі регулювання споживчих витрат на ЖКП і їх якості шляхом

фінансування інноваційних напрямів розвитку підприємств ЖКГ.

## Список літератури

1. Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки [Текст] : закон України від 11 червня 2009 року № 1511-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 47-48. – Ст. 720.
2. Белянин, А. Даниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения [Текст] / А. Белянин // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 4–23.
3. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления [Текст] / Г. Саймон // THESIS. 1993. Вып. 3. – С. 16–38.
4. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Короткий, Г. І. Актуальні питання тарифної політики в житлово-комунальному господарстві [Текст] / Г. І. Короткий // Актуальні проблеми реформування і розвитку житлово-комунального господарства України: управління, кадри, інновації, технології: Матер. II наук.-метод. конф. (м. Київ, 17–21 жовтня 2011 р.) : тези доп. — К. : ДАЖКГ, 2011. — 372 с.
6. Тищенко, О. М. Реформування житлово-комунального господарства : теорія, практика, перспективи [Текст] : монографія / О. М. Тищенко, М. О. Кизим, Т. П. Юр'єва. — Харків : ВД «ІНЖЕК», 2008. — 368 с.
7. Про підсумки роботи житлово-комунального господарства за I півріччя 2008 року [Текст] : рішення колегії Мінжитлокомунгоспу України // Інформаційно-аналітичні матеріали до засідання колегії Мінжитлокомунгоспу України. — К., 2008. — 62 с.
8. Бражникова, Л. Н. Услуги как категория товара в условиях рыночных преобразований ЖКХ [Текст] / Л. Н. Бражникова // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром.-сти. – Донецк, 2007. – С. 93–110.
9. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2007.
10. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Ф. Котлер, К. Келлер. — [12-е изд.]. — СПб. : Питер, 2007. — 816 с.
11. Экономико-математический энциклопедический словарь / гл. ред. В. И. Данилов-Данильян. — М. : ИНФРА-М, 2003. — 688 с.
12. Словарь иностранных слов. — 17-е изд., испр. — М. : Рус. яз., 1988. — 608 с.

## РЕЗЮМЕ

**Бражникова Лариса**

### **Маркетинговый подход к управлению предприятиями ЖКХ**

Обоснована целесообразность использования маркетингового подхода к управлению предприятиями ЖКХ, предложена классификация видов спроса в соответствии с особенностями жилищно-коммунальных услуг, исследовано влияние активного и отрицательного спроса на рынок жилищно-коммунальных услуг, выполнен анализ факторов, влияющих на объем предложения на рассматриваемом рынке, обосновано использование инструментов, позволяющих воздействовать на потребительский спрос.



---

## RESUME

*Brazhnikova Larisa*

**Marketing approach to the management by HCS enterprises**

The expediency of use of the marketing approach to the management by the activity of HCS enterprises has been substantiated. The classification of types of market demand for housing-and-communal services in accordance with their features is proposed. The influence of active and negative demand on the market of housing and communal services has been investigated. Use of financial instruments that allow to influence on consumer demand has been considered.

*Стаття надійшла до редакції 19.03.2012 р.*

**Оксана КНИШЕК**старший викладач кафедри обліку і аудиту,  
Академія митної служби України**Євгенія ДЯЧЕНКО**

Академія митної служби України

## ОПТИМАЛЬНА СТАВКА ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ – ОСНОВА УСПІШНИХ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ

*Розглянуто актуальну проблему визначення оптимальної ставки податку на додану вартість. Проаналізовано податкові надходження у Зведеному бюджеті України. Узагальнено зміни ставки податку в країнах світу й окреслено можливе запровадження нових ставок.*

**Ключові слова:** податок на додану вартість, ставка податку, Податковий кодекс України, знижена ставка, стандартна ставка, підвищена ставка.

У світовому економічному просторі система податку на додану вартість була вперше запропонована в Німеччині у 1919 році Вільгельмом фон Сименсом. Тоді цей податок мав назву «облагороджений податок з обігу» або «облагороджений обіговий податок». З моменту винаходу податку і до моменту його введення пройшло досить багато років: тільки у 1954 році Франція замінила податок з обороту на податок на додану вартість (далі – ПДВ). Згодом ПДВ набуває великого поширення – спочатку в країнах Європи, а пізніше – в країнах Азії, Африки і Латинської Америки.

На сьогодні податок на додану вартість стягується у 150 країнах світу. Його розмір різниться від 5 до 28 %. У таких економічно розвинених країнах, як США, Швейцарія та Австралія, ПДВ відсутній, замість нього діє податок з продажів за ставкою від 2 до 11 %.

В умовах інтеграції до світової спільноти уряд України зобов'язався провести податкову реформу. Проблемою реформування податкової системи займалися відомі українські економісти, а саме: З. С. Варналій [1, с. 69], Н. А. Вахновська [2, с. 1], Т. В. Калінеску [3, с. 18], Г. Нагорняк [5, с. 141].

У 2010 році в Україні відбулося реформування податкової системи з наближенням її до європейських стандартів [7, с. 148]. Наявність ПДВ є обов'язковою умовою для вступу нових членів до Європейського Союзу (далі – ЄС). Оскільки фінансові надходження від цього податку становлять одне з основних джерел формування бюджету європейських країн, залишається актуальним пошук оптимальної ставки ПДВ і в Україні.

Метою статті є дослідження податкових надходжень до Зведеного бюджету України і стану сучасних ставок податку на додану вартість у країнах Європейського союзу, а також проведення аналізу податкової реформи Словаччини.

В Україні основна ставка ПДВ змінювалась тричі. Законом «Про податок на додану вартість» від 20.12.1991 р. було встановлено ставку ПДВ у розмірі 28%, а вже в грудні урядовим декретом її знижено до 20%. З 18.05.1993 р. вона знову піднялася до рівня 28%. Потім постановою від 31.05.1995 р., а далі

законом від 03.04.1997 р. Верховна Рада України знизилу ставку ПДВ до 20%. У 2006 році пропонувалося зменшити ставки ПДВ до 17 % у три етапи: 19% – з 01.01.2008 р., 18% – з 01.01.2009 р. і 17% – з 01.01.2010 року. Це не відбулося. З прийняттям Податкового кодексу України ставка ПДВ становить 20% до 31 грудня 2013 року. З 1 січня 2014 року ставка ПДВ – 17% [6].

Проаналізуємо показники виконання Зведеного бюджету України за 2010 – 2011 роки (табл. 1).

У таблиці 1 зафіксовано, що протягом 2010-2011 рр. основну частину податкових надходжень склали основні три бюджетоутворюючі податки – податок на прибуток, ПДВ, акцизний податок.

Загальна сума доходів зведеного бюджету України за 2011 рік становила 398310,4 млн. грн., що на 83804,1 млн. грн., або на 26,6 % більше за 2010 рік (без урахування у 2010 році погашення заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ за рахунок випуску облігацій внутрішньої державної позики по спеціальному фонду держбюджету в обсязі 16,4 млрд. грн. проти минулого року надходження зросли на 20,4 %, або на 67368,2 млн. гривень).

У 2011 році Державний бюджет України отримав 314572,5 млн. грн., що на 73957,2 млн. грн., або на 30,7 % більше за відповідний показник 2010 року (без урахування у 2010 році погашення заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ за рахунок випуску облігацій внутрішньої державної позики по спеціальному фонду держбюджету в обсязі 16,4 млрд. грн. проти 2010 року надходження зросли на 22,4 %, або на 57521,3 млн. гривень).

За січень 2012 року до загального фонду Державного бюджету України надійшло 18 097,2 млн. грн., що на 2 425,0 млн. грн. або на 15,5% більше за відповідний показник 2011 року. У січні 2012 року відшкодовано податку на додану вартість на суму 3 589,4 млн. грн., у тому числі здійснено автоматичне відшкодування ПДВ 236 платникам на суму 2 047,6 млн. гривень [9].

Частка ПДВ у структурі податкових надходжень за 2011 рік становить 33%. Зниження ставки ПДВ призведе до втрати більше ніж 19514,07 млн. грн.

Таблиця 1. Показники виконання Зведеного бюджету України за 2010 – 2011 рр.

Показники	Фактично, млн. грн.		Темпи зростання, %
	2010 рік	2011 рік	
Доходи	314506,3	398310,4	126,6
Податкові надходження, у т.ч.	234447,7	334691,9	142,8
податок з доходів фізичних осіб	51029,3	60224,5	118,0
податок на прибуток підприємств	40359,1	55097,0	136,5
податок на додану вартість	86315,9	130093,8	150,7
акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	23751,3	26097,1	110,0
акцизний податок з ввезення на митну територію підакцизних товарів (продукції)	4600,8	7822,1	170,0
ввізне мито	8556,4	10462,8	122,3
Неподаткові надходження	73837,0	59760,5	80,9
власні надходження бюджетних установ	28709,0	31279,4	109,0

надходжень до Державного бюджету України. Це спричинить дефіцит бюджету, що негативно вплине на економіку країни загалом.

У багатьох країнах ЄС встановлено не одну, а кілька податкових ставок:

- знижену;
- стандартну;
- підвищену;
- нульову.

Соціально важливі товари і послуги – продукти харчування та ліки – оподатковують за зниженою ставкою – 5%. Товари широкого вжитку оподатковують за стандартною ставкою – не менше 15%. За підвищеною ставкою оподатковуються предмети розкоші.

Величина зниженої ставки в окремих країнах ЄС коливається від 0% до 17%, стандартної – від 15% до 23%, підвищеної – від 25% до 33%.

У більшості країн застосовують одну пільгову ставку. Але є країни (Греція, Португалія), які використовують декілька видів пільгових ставок. Такий підхід є соціально справедливим, тому його варто застосувати і в Україні. Тому наступним важливим питанням удосконалення ПДВ в Україні є диференціація його ставок. Це дозволить не тільки уникнути різкого скорочення бюджетних доходів від ПДВ, а й розвинути регулятивний потенціал цього податку. На користь цього свідчить досвід багатьох країн світу.

Згідно з Директивою Ради 92/77/ЄС звичайна ставка оподаткування не може бути меншою, ніж 15%; пільгова ставка має дорівнювати або бути більшою, ніж 5% [4, с. 183].

Порівняльна характеристика ставок ПДВ у країнах світу наведена в таблиці 2.

За даними таблиці 2 найнижча основна ставка податку діє на Кіпрі – 15%. Найвища ставка серед країн ЄС – в Угорщині – на рівні 27%.

Останнім часом спостерігається тенденція

збільшення ставок ПДВ. Перелік країн ЄС, у яких відбулися зміни основної ставки ПДВ впродовж 2010-2012 років, наведено в таблиці 3.

Так у Великобританії з 2008 року основна ставка ПДВ зазнавала змін двічі: у 2010, 2011 роках збільшилася на 2,5% відповідно з 15% до 17,5%, з 17,5% до 20%. Також у 2010 році уряд Словаччини ввів ще одну знижену ставку 6% до існуючих 10%. З 2011 року уряд збільшив основну ставку податку на 1%.

У 2012 році збільшиться основна ставка ПДВ у країнах ЄС:

- Кіпр – на 3% з березня 2012 року;
- Франція – на 1,6% з жовтня 2012 року;
- Італія – на 3% з вересня 2012 року.

Станом на 26.02.2012 р. середня ставка ПДВ в країнах ЄС становить 20,09%. З жовтня 2012 року середня ставка зросте до 20,38%, що пов'язано із набуттям чинності вищезазначених ставок.

Уряд Естонії обговорює можливість зростання ставок ПДВ у 2012 році. В Італії планується збільшити основну ставку ПДВ на 0,5% до 23,5% у 2014 році. У Польщі планується застосувати ставку ПДВ на рівні 24%, починаючи з 2013 року [10].

На думку провідного експерта Національного інституту стратегічних досліджень Олексія Молдована, досить цікавим і корисним для України може бути досвід Словачької Республіки, яка розпочинала розбудову економіки в таких самих складних умовах, що й Україна.

Проаналізуємо динаміку ставок ПДВ у Словаччині (таблиця 4).

Згідно з таблицею 4, із початком застосування ПДВ у Словаччині існували дві ставки: основна і пільгова.

У 2004 році уряд країни провів податкову реформу. У колишній системі існувало дві ставки ПДВ: звичайна – 20% і пільгова – 14%. Податкова реформа залишила одну ставку ПДВ – 19%. Це було найскладнішим з політичного і соціального погляду рішенням реформи, бо воно безпосередньо спричинило підвищення цін на

Таблиця 2. Ставки ПДВ станом на 01.03.2012 р.

Країна	Основна ставка	Знижена ставка
Болгарія	20 %	9 %
Греція	23 %	6,5 % - 13 %
Естонія	20 %	5 %
Ірландія	23 %	13,5 %
Італія	21%	10 %, 4 %
Кіпр	15 %	8 %, 5 %
Латвія	22 %	12 %, 0
Німеччина	19 %	7 %
Польща	23 %	8 %, 5 %
Португалія	23 %	16 %, 13 %, 9 %, 6 %, 4 %
Росія	18%	10 %
Словаччина	20 %	10 %
Словенія	20 %	8, 5 %
Угорщина	27 %	18 %, 5 %
Україна	20 %	-
Франція	19,6 %	7 %, 5,5 %, 2,1 %
Чехія	20 %	14 %

Таблиця 3. Динаміка основної ставки ПДВ у країнах ЄС

Країна	2010 рік, %	2012 рік, %	Примітка
Іспанія	16	18	
Кіпр	15	18	Березень 2012 року
Великобританія	17,5	20	
Словаччина	19	20	
Чехія	19	20	
Франція	19,6	21,2	Жовтень 2012 року
Греція	19	23	
Ірландія	21,5	23	
Італія	20	23	Вересень 2012 року
Польща	22	23	
Фінляндія	22	23	
Португалія	19	24	
Румунія	19	24	

Таблиця 4. Ставки ПДВ у Словаччині

Дата запровадження	Основна ставка, %	Пільгова ставка, %
01\01\1993	23	5
01\08\1993	25	6
01\01\1996	23	6
01\07\1999	23	10
01\01\2003	20	14
01\01\2004	19	-
01\01\2007	19	10
01\05\2010	19	6/10
01\01\2011	20	10

товари та послуги, які доти оподатковували за пільговою ставкою. Ця категорія налічувала основні продовольчі товари, медикаменти, електроенергію, вугілля, будівельні роботи, книжки, газети, журнали, а також послуги готелів і ресторанів. Таке вирівнювання ставок мало на меті зменшити можливості сплати податку за нижчою ставкою. Іншим аргументом Міністерства фінансів було те, що пільговою ставкою держава субсидує всіх, а не лише тих, кому це справді необхідно. Вищу ставку оподаткування було спрямовано на забезпечення фіскальної життєздатності реформи, ця ставка мала компенсувати очікуване зменшення надходжень від

прямих податків. За умови зменшення ставок прямих податків це потребувало запровадження вищих ставок непрямих податків, що і було зроблено.

Загалом Словаччині вдалося створити найбільш сприятливе середовище для ведення бізнесу.

До податкової реформи Словаччина мала велику кількість податкових знижок, пільг, преференцій і спеціальних режимів. При цьому, як і в нинішній Україні, їх обсяги та адресати безпосередньо залежали від того, яка політична сила була при владі. Під час податкової реформи було скасовано 80% усіх податкових пільг, у тому числі абсолютно всі пільги зі сплати ПДВ. Спеціальні податкові режими

застосовуються лише в депресивних районах і є зрозумілими, прозорими та тимчасовими. Словаччина спростила законодавство, зменшила втручання в господарську діяльність підприємств, підвищила фіскальну продуктивність податків і рентабельність податкової служби. Із цього досвіду Україні можна взяти багато корисного та подолати проблеми за рахунок ефективних економічних механізмів [8, с. 596].

Єдина ставка 19% діяла протягом трьох років. У 2007 році уряд ухвалив пільгову ставку на рівні 10%. З 01.01.2010 р. нова ставка ПДВ 20% була введена в Словаччині. Знижена ставка ПДВ у розмірі 10% застосовується в основному на ліки та книги.

ПДВ нараховується на активи та послуги, що споживаються в Словаччині, а також на імпорт. У багатьох випадках не підпадають під податок на додану вартість: експорт, фінансові послуги, банківські послуги, страхування, освітні послуги, оренда нерухомості.

Платники податків, чий оборот перевищує 49790 EUR протягом останніх 12 місяців, зобов'язані зареєструватися як платники ПДВ у податкових органах.

Податковим періодом з ПДВ є календарний квартал, якщо платником податків був досягнутий оборот нижчий, ніж EUR 331939,19. Якщо оборот перевищує цю суму, податковим періодом є календарний місяць.

У Податковому кодексі України не запроваджено знижених ставок ПДВ, які застосовуються при оподаткуванні товарів щоденного попиту, що споживаються найменш забезпеченими верствами населення. Згідно зі ст. 193 Податкового кодексу України ставки податку встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах:

- 17%;
- 0%.

Відповідно до перехідних положень за податковими зобов'язаннями з податку на додану вартість, що виникають з 01.01.2011 р. до 31.12.2013 р. включно, ставка податку становить 20%; з 01.01.2014 р. – 17% [6].

За нульовою ставкою оподатковуються операції з:

- експорту товарів (супутніх послуг), якщо їх експорт підтверджений митною декларацією, оформленою відповідно до вимог митного законодавства;
- постачання товарів для заправки або забезпечення морських, повітряних суден тощо;
- надавання послуг міжнародного перевезення пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом; послуги, що передбачають роботи з рухомих майном, попередньо ввезеним на митну територію України для виконання таких робіт та вивезеним за межі митної території України платником, що виконував такі роботи, або отримувачем – нерезидентом; послуги з обслуговування повітряних суден, що виконують міжнародні рейси.

Не є об'єктом оподаткування операції з фінансових, банківських, страхових послуг, освіти, виплат у грошовій формі заробітної плати, пенсій, стипендій тощо.

На нашу думку, доцільно в Україні встановити наступні види ставок:

- основна ставка на рівні 20 %;
- підвищена – 23 %;
- пільгова – 17 %.

Основна ставка на рівні 20 % буде відповідати середній ставці ПДВ країн ЄС. Продукти харчування, ліки, медикаменти, житло, транспорт доцільно оподатковувати за зниженою ставкою. Підакцизні товари – за підвищеною. Це дозволить обмежити споживання шкідливої для здоров'я людини продукції.

Запровадження оптимальної ставки ПДВ відіграє особливо важливу роль у надходженні коштів від сплати податку до бюджету країни. Ставка ПДВ на рівні

20% відповідає середньому рівню ставки податку у країнах ЄС, у яких останнім часом спостерігається тенденція до зростання як основної ставки, так і зниженої ставки податку. Оскільки частка ПДВ у структурі податкових надходжень в Україні за 2011 рік становить 33%, то зниження ставки податку до 17% призведе до значних втрат надходжень до бюджету країни, що у свою чергу вплине на економіку України загалом. Тому для встановлення оптимальної ставки податку доцільно врахувати досвід країн ЄС, внести зміни до Податкового кодексу України і запровадити диференційовані ставки ПДВ. Запровадження диференційованих ставок ПДВ надасть змогу збалансувати надходження до Державного бюджету України.

## Список літератури

1. Варналій, З. С. Реформування податкової системи в умовах глобалізації: нині та інтеграційних процесів [Текст] / З. С. Варналій // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Випуск 24. – С. 69-76.
2. Вахновська, Н. А. Податковий кодекс в контексті реформування податкової системи України [Текст] / Н. А. Вахновська // Економічний форум. – 2011. – №1. – С. 1-7.
3. Калінеску, Т. В. Морфологія податкового менеджменту людських ресурсів [Текст] / Т. В. Калінеску // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 3. – С. 18-22.
4. Кулик П. Податок на додану вартість в умовах інтеграції України до ЄС [Текст] / П. Л. Кулик // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 180-184.
5. Нагорняк, Г. Проблеми податкового регулювання в Україні та шляхи їх вирішення [Текст] / Г. Нагорняк, Ю. Вовк // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 140-152.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010. №2755-VI [Електронний ресурс] // Режим доступу. – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
7. Сідельникова, Л. Роль податку на додану вартість у забезпеченні фінансування державних видатків [Текст] / Л. П. Сідельникова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – 2011. – № 2 (14). – С. 148-153.
8. Череп, А. Податкова реформа – реальність і прогнози [Текст] / А. В. Череп, В. В. Барабанова // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України – 2011. – № 1. – С. 595-601.
9. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної та банківської системи України станом на 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Month%20bank-budget/2011/2011\\_12\\_bank&budget\\_new\\_ukr.pdf](http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Month%20bank-budget/2011/2011_12_bank&budget_new_ukr.pdf).
10. Tax rates around the world. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldwide-tax.com>.

---

## РЕЗЮМЕ

*Книшек Оксана, Дьяченко Евгения*

### **Оптимальная ставка налога на добавленную стоимость - основа успешных налоговых поступлений**

В статье рассмотрены актуальная проблема определения оптимальной ставки налога на добавленную стоимость. Проанализированы налоговые поступления в Сводном бюджете Украины. Обобщенно изменения ставки налога в странах мира и намечены возможном введении новых ставок.

## RESUME

*Knyshek Oksana, Diachenko Yevgenia*

### **Optimal cost of value added tax as the basis for the tax revenue**

The actual problem of the optimal rate of VAT is regarded in this article. Tax revenue in the budget of Ukraine are analyzed. The changes in tax rates in the world are generalized. Possible implementation of new rates is generalized.

*Стаття надійшла до редакції 22.03.2012 р.*

**Людмила БАБЕНКО**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри "Обліку і аудиту",  
Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ

**Євгенія ДЯЧЕНКО**

Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ

**Катерина ГУСАК**

Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОЇ ОЦІНКИ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ІМПОРТОВАНИХ ТОВАРІВ**

*Розглянуто проблемні аспекти міжнародних угод Європейського союзу і законодавства України, що регулюють порядок визначення митної вартості імпортованих товарів.*

**Ключові слова:** митна вартість, метод, оцінка, ціна угоди, імпортовані товари.

Контроль достовірності формування митної вартості є одним з важливих інструментів у системі тарифних заходів регулювання митної політики. Від правильності визначення останньої залежить обсяг податків і зборів, що підлягають стягненню, якість реалізації фіскальної функції митних органів, рівень захищеності національного товаровиробника, зміцнення економічної безпеки держави загалом.

Неправильне визначення митної вартості товарів може мати наслідком суттєву затримку митного оформлення, недоплату податків до бюджету або їх переплату у разі, коли митний орган встановлює завищену митну вартість після пропуску товарів, яку суб'єкти ЗЕД практично не можуть повернути.

В умовах сьогодення залишається багато суперечливих питань, пов'язаних з визначенням митної вартості імпортованих товарів. Найактуальнішими, безумовно, залишаються проблеми законодавчого закріплення повноваження митного органу самостійно визначати митну вартість товару, недосконалість методик розрахунку митної вартості та додаткових витрат, достовірності класифікації товарів за кодом товару з урахуванням країни походження, ухилення суб'єктів ЗЕД від сплати податків при декларуванні товарів шляхом заниження їх митної вартості.

Приблизно 60 % усіх справ, які розглядають суди за участю митних органів, виникають саме через різне визначення митної вартості декларантами, які наполягають на ціні угоди, та митницею, яка застосовує інші методи, у тому числі - цінову базу Державної митної служби України

У наукову розробку проблеми визначення митної вартості зробили вагомий внесок багато економістів, вчених, а також спеціалістів митної галузі: Ю. М. Дьомін, С. Ю. Дьоміна, Н. М. Железняк [3, с. 152], І. Іващук [4, с. 24 - 30], Д. С. Олійник [5, с. 197 - 201], П. В. Пашко [6, с. 5- 9], Г. Д. Симонова [7, с. 129 - 134], Н. Спасів [8, с. 58 - 63], С. Терещенко [9, 10] та ін. Разом з тим, на сьогодні багато питань з теорії і практики визначення облікової оцінки митної вартості при

імпорті товарів у вітчизняній науковій літературі опрацьовані недостатньо. Передусім відсутні комплексні системні дослідження проблеми застосування методів визначення митної вартості при регулюванні та контролі зовнішньої торгівлі у контексті активізації інтеграційних процесів України та її членства у СОТ. Також вимагають перегляду й подальшого удосконалення організаційно-економічні, правові та інформаційно-аналітичні механізми державного регулювання і контролю зовнішньоторговельної діяльності України та приведення їх у відповідність до вимог СОТ й інших міжнародних інституцій.

Метою статті є всебічне вивчення сучасного стану процедури визначення митної вартості імпортованих товарів, можливих порушень та їх наслідків для імпортерів безпеки як дієвого інструменту захисту національного товаровиробника. Завданням є розробка науково обґрунтованих підходів щодо визначення факторів, що впливають на формування митної вартості.

Чинне законодавство України з питань визначення митної вартості товарів, що ввозяться, загалом відповідає вимогам Світової організації торгівлі (далі - СОТ). Основними документами, що регулюють роботу міжнародної системи оцінювання товарів для митних цілей у міжнародній торгівлі, виступають Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1947 р., зокрема ст. VII цієї Угоди, та її логічне продовження - Угода про застосування ст. VII ГАТТ (1994 р.) (далі - Угода VII).

Аналіз норм ст. VII ГАТТ 1947 р. дозволяє стверджувати, що її положення "Оцінка товарів для митних цілей" не надають уніфікованих правил щодо митної оцінки товарів, не визначають умов їх застосування, а містять лише принципи й постулати здійснення оцінки товарів для митних цілей, що мають утілюватися в національному законодавстві країн - підписантів Генеральної угоди з тарифів і торгівлі. Дослідимо детальніше проблемні аспекти щодо методів визначення митної вартості за Угодою VII.

Перший метод передбачає визначення за контрактною вартістю скоригованою. Згідно з угодою митна вартість імпортованих товарів має базуватися на контрактній вартості з певним коригуванням, якщо ж вона не може бути визначена, то пропонується використання п'ятих інших методів митної оцінки товарів. Проблемним аспектом залишається невизначеність випадків, коли застосування цього методу є неприйнятним для визначення митної вартості як бази оподаткування товарів, відповідно до якої має прийматися рішення про застосування подальших методів визначення митної вартості.

Метод 2 і 3 – визначення митної вартості за контрактною вартістю ідентичних та подібних товарів. Проблемні аспекти для цих методів майже однакові.

В Угоді VII не подано визначень ключових ознак ідентичних та подібних товарів, таких як "фізичні характеристики", "характеристики", "якість", "репутація", а також не регламентовано порядок застосування цих ознак. Відсутні міжнародні уніфіковані методи визначення "фізичних характеристик" або "характеристик", які мають братись до уваги, та показників оцінки "якості" й "репутації" оцінюваних імпортованих товарів. Залежно від кількості (кількісних факторів) товарів, відсутня методика, застосування якої дозволяє практично коригувати вартість імпортованих товарів на підставі вартості ідентичних і подібних товарів. Крім того, ознаки товарів, що мають досліджуватися й надавати можливість співвідносити товари як аналогічні або подібні, не мають чітко визначених одиниць виміру, що у свою чергу закладає ризики суб'єктивного визначення таких ознак з боку митних адміністрацій та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Четвертий метод – визначення митної вартості за ціною одиниці товарів, за якою імпортовані товари або ідентичні чи подібні імпортовані товари продаються в найбільшій сукупній кількості в той час, або приблизно в той час незалежному покупцеві з певними вартісними відрахуваннями. За цим методом існує суперечливість щодо відрахування витрат (не визначено, де мають бути понесені витрати, які повинні відраховуватися) та запровадження "нового" підходу до класифікації товарів шляхом уведення словосполучень "товари того ж класу або виду". Це спричиняє невизначеність щодо класифікації товарів за загальноновизначеними методами та правилами і сприяє запровадженню суб'єктивних правил національними митними адміністраціями.

П'ятий метод – визначення митної вартості із застосуванням обчисленої вартості. У національній законодавчій базі має бути встановлено, чи враховувати у митній вартості або не враховувати (цілком або частково) вартісні показники.

Шостий метод – визначення митної вартості на підставі даних, наявних у країні імпорту. Він використовується у разі неможливості визначення митної вартості товарів за попередніми п'ятьма методами. Відповідно до норм ст. 7 Угоди VII, визначення митної вартості імпортованих товарів має здійснюватись із використанням розумних засобів, сумісних з принципами та загальними положеннями міжнародних угод. В угодах відсутня чітка регламентація практичного застосування цього методу під час визначення облікового значення митної вартості імпортованих товарів і здійснення

контролю такого числового значення з боку митних адміністрацій [3].

У Митному кодексі України значне місце відведене порядку і методам визначення митної вартості товарів, що ввозяться на митну територію України.

Загальні положення щодо визначення митної вартості товарів, що ввозяться в Україну, такі:

- митна вартість товарів визначається декларантом;
- митний орган здійснює контроль правильності визначення митної вартості товарів, у тому числі - методом аудиту після пропуску товарів;
- для цілей визначення митної вартості використовується інформація, підготовлена у спосіб, сумісний з принципами бухгалтерського обліку, прийнятими у відповідній країні і доцільними для певного методу визначення митної вартості;
- заявлена декларантом митна вартість товарів і подані ним відомості про її визначення повинні базуватися на об'єктивних, документально підтверджених даних, що піддаються обчисленню;
- у разі потреби у підтвердженні заявленої митної вартості товарів декларант зобов'язаний подати митному органу необхідні для цього відомості та забезпечити можливість їх перевірки;
- митний орган має право упевнитися в достовірності або точності будь-якої заяви, документа чи декларації, поданої для цілей визначення митної вартості.

Визначення митної вартості товарів, які імпортуються в Україну, здійснюється за такими методами:

- за ціною договору щодо товарів, які імпортуються (вартість операції);
- за ціною договору щодо ідентичних товарів;
- за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів;
- на основі віднімання вартості;
- на основі додавання вартості (обчислена вартість);
- резервного.

Основним є метод визначення митної вартості товарів за ціною договору щодо товарів, які імпортуються (вартість операції). Кожний наступний метод застосовується, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу.

Методи на основі віднімання та додавання вартості можуть застосовуватися у будь-якій послідовності на розсуд декларанта.

У разі, якщо неможливо застосувати жоден із зазначених методів, митна вартість визначається за резервним методом.

Митна вартість товарів, що вивозяться (експортуються) з України на підставі договору купівлі-продажу, визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону України. До митної вартості товарів, що вивозяться (експортуються), також долучаються фактичні витрати, якщо цього не було зроблено раніше:

- на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України;
- комісійні та брокерські винагороди;



- ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець повинен прямо чи побічно здійснити як умову експорту товарів, які оцінюються [2].

У більш розвинених країнах – членах СОТ митна вартість товарів визначається за ціною угоди приблизно у 95% випадків. В Україні кількість таких випадків коливається приблизно між 70% і 80%. Відповідно, у 20-30% випадків задекларована митна вартість не приймається митними органами, і визначається ними на більш високому рівні, що має наслідком сплату більшої суми податків імпортерами. Причиною незгоди митних органів із задекларованою митною вартістю товарів у більшості випадків є наявність більш високих цін у ціновій базі Державної митної служби України.

Відповідно до статті 265 Митного кодексу України, якщо митний орган дійшов висновку, що визначена декларантом митна вартість нижча, ніж прямі витрати на виробництво цього товару, в тому числі сировини, матеріалів та/або комплектуючих, які входять до складу товару, митний орган має право зобов'язати декларанта визначити митну вартість іншим способом, ніж він використав для її визначення. Виходячи з цього положення митні органи практикують запити до декларанта з вимогою надати калькуляцію ціни товару. На практиці калькуляцію ціни скласти надзвичайно складно, а в деяких випадках майже неможливо. У разі ненадання такого документу митні органи отримують право самостійно встановлювати митну вартість на підставі наявних відомостей (здебільшого на підставі цінової бази). Необхідно зауважити, що згадане положення статті 265 Митного кодексу України не відповідає правилам СОТ з наступних причин:

- порівняння митної вартості з прямими витратами не передбачено Угодою про застосування статті VII ГАТТ;
- основний метод визначення митної вартості – за ціною угоди з товарами, які ввозяться (метод 1) [1]. Порівняння митної вартості з прямими витратами – це фактично застосування методу 5 митної оцінки на основі додавання вартості. Такий метод може застосовуватись винятково у випадках, коли попередні методи митної оцінки не можуть бути використані. Тобто під час здійснення контролю митної вартості здійснюється порівняння рівня заявленої митної вартості з рівнем митної вартості ідентичних і подібних товарів, митне оформлення яких вже здійснено. Така інформація наявна в ціновій базі Державної митної служби України.

У разі наявності в ціновій базі більш високих цін, вони майже автоматично приймаються митним органом у якості митної вартості задекларованих товарів. При цьому митні органи використовують методи 2-6 для визначення митної вартості. У більшості випадків оскарження митної вартості, визначеної митним органом, до Державної митної служби позитивних результатів не приносить.

За висновками Всесвітньої митної організації (ВМО) одним з найбільш ефективних і перспективних напрямів удосконалення митного контролю у контексті гармонізації та спрощення митних процедур є впровадження наступного аудиту (post-audit), тобто застосування методів перевірки в практичній діяльності митних органів контролю після

завершення митного оформлення.

У запропонованій статті були охарактеризовані проблемні аспекти міжнародних угод ЄС, Митного кодексу України щодо визначення митної вартості імпортованих товарів у контексті розвитку митної справи.

Здійснення подальших досліджень планується у напрямку більш досконалого вивчення проблем митного законодавства інших країн з визначення митної вартості імпортованих товарів.

Особливе місце буде надано розробці методик проведення постмитного аудиту з урахуванням таких контрольних показників, як загальна вартість, ціна одиниці продукції, країна – імпортер, позиція в митному тарифі, продавець, країна – виробник, країна – експортер, спеціальні торгові програми та зони.

## Список літератури

1. Митний кодекс України від 11.07.02 № 92-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Про затвердження Порядку декларування митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон України, та подання відомостей для її підтвердження [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 20.01.2006 № 1766 (із змінами і доповненнями від 01.01.2012). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Митне право України [Текст] : навч. пос. / Ю. М. Дьомін, С. Ю. Дьоміна, Н. М. Железняк та ін. За заг. ред. Юлдашева О. Х. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 232 с.
4. Іващук, І. Напрями та перспективи конвергенції митних відносин у глобальному просторі [Текст] / І. Іващук // Галицький економічний вісник. – 2010. – С. 24 – 30.
5. Олійник, Д. С. Управління ризиками митного контролю в контексті вимог кіотської конвенції [Текст] / Д. С. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету – 2010. - № 2 – С. 197 – 201.
6. Пашко, П. В. Щодо планування митних надходжень до державного бюджету [Текст] / П. В. Пашко // Митна безпека. – 2010. - № 2 – С. 5 - 9.
7. Симонова, Г. Д. Визначення місця митної вартості в системі державного регулювання зовнішньої торгівлі товарами [Текст] / Г. Д. Симонова, Г. О. Хабло // Вісник Академії митної служби. Серія: "Економіка". – 2010. – № 1 (44). – С. 129.
8. Спасів, Н. Прагматизм справляння митних платежів в Україні [Текст] / Н. Я. Спасів // Наука й економіка – 2010. – № 1. – С. 58-63.
9. Терещенко, С. Митна вартість імпортованих товарів як інструмент захисту національного ринку [Текст] / С. Терещенко, С. Галько // Товари і ринки. – 2010. – №1 – С. 37-41.
10. Терещенко, С. Правові аспекти зіставлення норм податкового та митного кодексів [Текст] / С. С. Терещенко, Г. О. Хабло // Вісник Академії митної служби України. Серія: "Право". – 2011. – № 2. – С. 84-89.

## РЕЗЮМЕ

**Бабенко Людмила, Дьяченко Евгения, Гусак Катерина**

### **Проблемные аспекты учетной оценки таможенной стоимости импортных товаров**

Рассмотрены проблемные аспекты международных соглашений Европейского союза и законодательства Украины, регулирующих порядок определения таможенной стоимости импортных товаров.

---

## RESUME

*Babenko Lyudmyla, Diachenko Yevgeniya, Gusak Kateryna*

**Problem aspects of accounting estimates of customs value of imported goods**

Problematic aspects of international agreements of EU legislation and Ukraine governing are considered. The procedure for determining of the customs value of imported goods is analysed.

*Стаття надійшла до редакції 22.03.2012 р.*

## ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

*У статті розглянуто сутність оцінки необоротних активів. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення законодавства України з питань оцінки необоротних активів.*

**Ключові слова:** оцінка, необоротні активи, нематеріальні активи, інвестиційна нерухомість.

Одним з важливих елементів методу бухгалтерського обліку є відображення його об'єктів в одному вимірнику – оцінці. Остання використовується як інструмент обміну та облікового відображення активів купівлі-продажу в умовах товарно-грошових відносин.

Оцінка є основою методології бухгалтерського обліку. Від того, наскільки правильно обраний спосіб оцінки об'єктів бухгалтерського обліку, залежить достовірність фінансової звітності й обґрунтованість управлінських рішень на підприємстві.

Різні способи оцінки і, як наслідок, різні схеми бухгалтерського обліку можна застосувати тільки при наявності певних умов або обставин, причому методи оцінки здійснюють вплив на фінансовий стан підприємства, на структуру балансу і фінансові результати діяльності підприємства і відповідно на його облікову політику.

Реформування бухгалтерського обліку в Україні залучило до методології обліку нові види оцінок: справедливу вартість, теперішню вартість, чисту вартість реалізації тощо. У понятійно-категоріальний апарат бухгалтерського обліку увійшло поняття «корисність» активів, яке має своє вартісне вимірювання й істотно впливає на їх оцінку.

Ці обставини свідчать про актуальність теоретичного обґрунтування місця й ролі оцінки взагалі, а також необоротних активів у системі обліку зокрема.

У зарубіжній і вітчизняній спеціалізованій літературі на проблеми бухгалтерського обліку необоротних активів, зокрема на аспекти оцінки їх вартості при надходженні, утриманні та вибутті, останніми роками звертається значна увага. Серед науковців, які зробили значний внесок у її розвиток, слід назвати Бутинця Ф. Ф., Голова С. Ф., Ковальова В. В., Ловінську Л. Г., Малюгу Н. М., Соколова Я. В., Ямборко Г. А. та ін., що займалися питаннями аспекту методичного забезпечення оцінки вартості необоротних активів на різних етапах їх обліку на підприємстві. Разом з тим залишається низка проблем методологічного й практичного характеру.

Мета статті – дослідити узгодженість Положень (стандартів) бухгалтерського обліку України з міжнародними стандартами фінансової звітності та бухгалтерського обліку для розробки рекомендацій щодо вдосконалення оцінки необоротних активів.

При аналізі нормативно-правової бази з регулювання обліку, зокрема необоротних активів,

стає очевидним велике значення оцінки у сучасній системі бухгалтерського обліку. Однак теперішній етап розвитку бухгалтерського обліку характеризується наявністю, з одного боку, принципово нових вимог до професіоналів в області бухгалтерського обліку, з другого – наявністю протиріч між нормативними актами.

Оцінка є складовим елементом методу бухгалтерського обліку і тісно пов'язана з іншими його елементами. За допомогою грошового вимірника, одночасно або окремо з натуральними та трудовими, можна узагальнено відобразити господарські процеси, засоби та джерела підприємства. Питання оцінки є ключовими у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Огляд літератури з теорії бухгалтерського обліку підтверджує, що українські вчені тлумачать оцінку як складову методу бухгалтерського обліку. При цьому основний наголос робиться на тому, що оцінка – це вираз у грошовій формі майна підприємства з метою узагальнення даних у бухгалтерському обліку та звітності. Кужельний М. В. називає оцінку не тільки складовою бухгалтерського обліку, а й його діючою контролюючою функцією фінансового стану [11, с. 15]. Малюга Н. М. зазначає, що «оцінка – це процес усвідомлення позитивної чи негативної значущості будь-яких господарських явищ, результатів праці, форм виробничо-трудої діяльності, матеріальних вчинків, здобутків господарювання для задоволення людських потреб, інтересів, цілей суб'єкта» [14, с. 24]. Крупка Я. Д. стверджує, що переважно оцінка ґрунтується на затратному методі [10, с. 31]. Ловінська Л. Г. зазначає, що, як складова методу бухгалтерського обліку, оцінка має такі функції:

- вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку;
- визначення критеріїв визнання активів, капіталу, зобов'язань, доходів і витрат;
- створення якісних характеристик облікової інформації;
- інформаційне забезпечення оцінки менеджменту, фінансового стану та фінансового результату діяльності суб'єктів господарювання [13, с. 26].

Поняття «оцінка» в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] та П(С)БО використовується у тлумаченнях принципу бухгалтерського обліку, сутності активів, зобов'язань, доходів і витрат, змісту облікової політики, а також фігурує у формулюванні

принципів бухгалтерського обліку.

Згідно з П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» облікова оцінка – це попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами [4]. Інакше кажучи, це приблизна величина, яка визначається підприємством, спираючись на минулий досвід і наявну інформацію.

Оцінка є одним з трьох елементів визнання об'єктів в обліку після їх визначення та класифікації. Дійсно, її види обумовлені різними цілями, що стоять перед користувачами інформації.

Необоротні активи як об'єкт обліку можливо визнати тільки, якщо існує імовірність одержати в

майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, і оцінка може бути вірогідно визначена. Правильність оцінки необоротних активів відіграє важливу роль, оскільки таку інформацію розкривають у фінансовій звітності (балансі) та використовують у процесі прийняття управлінських рішень. Крім того, вона впливає на розмір капіталу, який має підприємство, та є визначальним чинником під час розрахунку коефіцієнтів, що характеризують його фінансовий стан [1].

Базою для ведення обліку й оцінки необоротних активів виступають нормативно-правові акти П(С)БО та Міжнародні стандарти фінансової звітності та бухгалтерського обліку (див. табл. 1).

Таблиця 1. Порівняння законодавчої бази України та МСБО з питань ведення обліку та оцінки необоротних активів

Статті балансу (Необоротні активи)	П(С)БО	Міжнародні стандарти
Нематеріальні активи	П(С)БО 8	МСБО 38
Незавершені капітальні інвестиції	П(С)БО 18, П(С)БО 28	МСБО 11, МСБО 36
Основні засоби	П(С)БО 27, П(С)БО 33, П(С)БО 7, П(С)БО 14, П(С)БО 28	МСФЗ 5, МСФЗ 6, МСБО 16, МСБО 17, МСБО 36
Довгострокові біологічні активи	П(С)БО 30, П(С)БО 28	МСБО 41, МСБО 36
Довгострокові фінансові інвестиції	П(С)БО 12, П(С)БО 13, П(С)БО 28	МСФЗ 7, МСБО 28, МСБО 32, МСБО 36, МСБО 39
Довгострокова дебіторська заборгованість	П(С)БО 10	МСБО 18
Інвестиційна нерухомість	П(С)БО 32, П(С)БО 28	МСБО 40, МСБО 36
Відстрочені податкові активи	П(С)БО 17, П(С)БО 28	МСБО 12, МСБО 36
Гудвіл	П(С)БО 19	МСБО 22
Інші необоротні активи	П(С)БО 7	-
Гудвіл при консолідації	П(С)БО 19	МСБО 22
Необоротні активи, утримувані для продажу	П(С)БО 27	МСФЗ 5

Згідно з П(С)БО 2 «Баланс», необоротні активи — всі активи, що не є оборотними, тобто які не відносять до грошових коштів та їх еквівалентів (крім обмежених у використанні), а також інші активи, які не призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [3]. Після визначення необоротний актив підлягає оцінці згідно з вимогами стандартів обліку, але її види та методи залежать від цілей обліку. При цьому у МСБО 16 «Основні засоби» визначено, що оцінювати необоротні активи необхідно:

- під час їх визнання;
- після визнання;
- якщо відбувається припинення визнання (рис. 1).

На етапі надходження (під час визнання) у МСБО 16 пропонується оцінювати надходження об'єкта на підприємство за собівартістю.

Собівартість об'єкта основних засобів слід визнавати активом, якщо і тільки, якщо:

- а) існує імовірність, що майбутні економічні вигоди, пов'язані з об'єктом, надійдуть до суб'єкта господарювання;
- б) собівартість об'єкта можна достовірно оцінити [7].

Відповідно до П(С)БО 7 «первісна вартість — це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедлива вартість інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних

активів» [5]

При первісній оцінці необоротний актив слід оцінювати за його собівартістю, тобто за сумою сплачених грошових коштів або їх еквівалентів, або справедливою вартістю іншої форми компенсації, наданої для отримання активу на час його придбання або створення або, якщо доречно, за сумою, яку розподіляють на цей актив при первісному визнанні згідно з конкретними вимогами інших МСФЗ [9, с. 167].

У пункті 29 МСБО 16 [7] зазначено, що після визнання суб'єкт господарювання має обрати своєю обліковою політикою одну з моделей оцінки необоротних активів:

- а) модель собівартості;
- б) модель переоцінки.

При цьому йому слід застосовувати цю політику до всього класу основних засобів.

Оцінка необоротного активу після його визнання є основою для формування балансової вартості необоротного активу в балансі.

Застосування справедливої вартості до оцінки інвестиційної нерухомості вітчизняними підприємствами стримується високою мірою суб'єктивності та неоднозначністю порядку її визначення. Інформація про об'єкти необоротних активів, для яких визначена справедлива вартість, не може бути неупередженою, оскільки оцінка за справедливою вартістю має суто суб'єктивний характер.

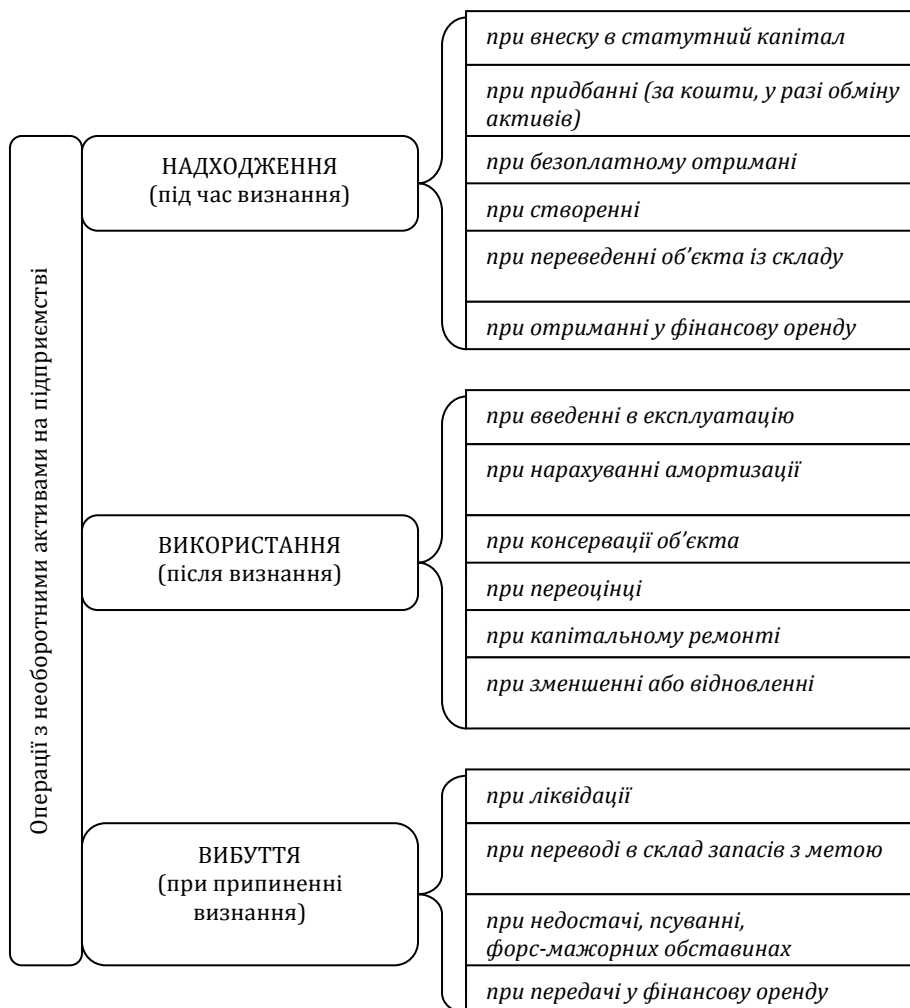


Рис. 1. Ситуаційні варіанти оцінювання необоротних активів\*

\*Розроблено автором.

Справедлива вартість інвестиційної нерухомості не є самостійною оцінкою, яка може використовуватися як єдина база, а є комбінацією різних оцінок. Переважно основою для визначення справедливої вартості є ринкові ціни, встановлені на активних ринках, скориговані з урахуванням витрат на здійснення операції. За відсутності активного ринку або його недостатньої організованості для визначення справедливої вартості використовуються технічні способи оцінки, які базуються на основних методичних підходах (витратному, дохідному та порівняльному). Вибір способу оцінки залежатиме від мети, з якою проводиться оцінка майна, його особливостей, а також нормативних вимог [15, с. 189].

Погоджуємося із Супрунковою І. В., що для складання фінансової звітності повинен використовуватися базовий підхід оцінки за собівартістю (історичною вартістю), оскільки вона є найбільш достовірною – може бути перевірена та документально підтверджена; відповідає природі бухгалтерського обліку, що відображає факти господарської діяльності; забезпечує дотримання принципу відповідності доходів і витрат; є зрозумілою і зручною в частині витрат на ведення бухгалтерського обліку [11].

Амортизація основних засобів провадиться до досягнення залишкової вартості об'єкта рівня

ліквідаційної вартості. Звернемось до бухгалтерського обліку, де ліквідаційна вартість – це сума коштів чи інших активів, які підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) основних засобів по закінченні строку їх корисного використання, за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією). Ліквідаційна вартість є остаточною вартістю активу по закінченні строку його використання, та має тільки прогнозні значення суми, яку отримає підприємство, коли воно ліквідує актив. Завищене значення ліквідаційної вартості призведе до збитків при ліквідації та завищеного прибутку в періоди, які передують ліквідації. Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» визначення ліквідаційної вартості по всіх об'єктах основних засобів підприємства не є обов'язковим. Але, якщо за даними бухгалтерського обліку ліквідаційна вартість була визначена при введенні об'єкту в експлуатацію, то привести її до нуля для цілей податкового обліку буде дуже важко.

Однією з проблем у визначенні ліквідаційної вартості об'єкта основних засобів є складність оцінки активів у майбутньому, оскільки неможливо врахувати вплив на кінцеву вартість багатьох факторів, тому результат буде досить приблизним.

Завдяки централізованим нормам усереднених відсотків ліквідаційної вартості основних засобів по групах для усіх підприємств, визначення вартості, яка

амортизується, матиме більш об'єктивний характер, зникнуть розбіжності у сумі ліквідаційної вартості одних і тих же активів, спроститься порядок її визначення, що приведе до підвищення якості облікової інформації.

Особливої уваги потребує питання оцінки визнаних необоротних активів, утримуваних для продажу, які відповідно до П(С)БО 27 відображаються у бухгалтерському обліку і балансі на звітну дату за найменшою з двох величин – балансовою вартістю або чистою реалізаційною вартістю.

Незважаючи на пряму вказівку в П(С)БО 27 на те, що згадану вище оцінку «необоротних активів на продаж» здійснюють саме на дату балансу, аналізуючи Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, можна дійти висновку, що правило найменшої оцінки починає діяти з моменту їх первісного визнання. Проте на відміну від МСФЗ 5 у П(С)БО 27 не вказано порядок визначення оцінки необоротних активів та групи вибуття на момент їхньої первісної класифікації [12, с. 136].

Погоджуємося із Кузьмович П. М., що на дату перекласифікації основні засоби переводять до утримуваних для продажу за балансовою (залишковою) вартістю і тільки потім (на дату балансу) оцінюють за найменшою вартістю (балансовою або чистою реалізаційною). Якщо підприємство відмовилося від реалізації об'єкта основних засобів, визнаного раніше утримуваним для продажу, його повертають до необоротних активів за нижчою з оцінок: а) балансовою вартістю необоротного активу або групи вибуття на момент їх визнання як утримуваних для продажу, скоригованою на суми амортизації та переоцінки, які було б визнано за період його утримання для продажу; або б) вищою з оцінок – чистою вартістю реалізації необоротного активу або вартістю використання. Суму коригування включають до інших витрат (доходів) звітного періоду.

Отже, в разі непродажу необоротного активу необхідно буде виконати низку додаткових дій: додатково нараховувати його амортизацію і здійснювати переоцінку або визначати чисту вартість реалізації чи вартість використання.

Також низку особливостей оцінки виявлено й при дослідженні нематеріальних активів. Так у разі неможливості визначення ринкової вартості нематеріальних активів з огляду на відсутність необхідної інформації або на її недоступність, доцільно використовувати експертні методи оцінки для неринкових видів вартості (витратний, дохідний), у тому числі метод ціни перепродажу (наступного продажу) таких об'єктів. Останній передбачає визначати неринкову вартість нематеріальних активів на рівні ціни, за якою такі об'єкти можуть бути перепродані, з урахуванням визначених за допомогою застосування звичайних цін фактичних витрат, понесених цим покупцем під час продажу та просування на ринок, а також звичайного для певного виду діяльності прибутку покупця.

Треба також зазначити, що одним із пунктів обов'язкової оцінки майна за допомогою експертних методів є його переоцінка для потреб бухгалтерського обліку. Відповідно до п. 19 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» підприємство може здійснювати переоцінку за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний

ринок. У разі переоцінювання окремого об'єкта нематеріального активу слід переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив (крім тих, щодо яких не існує активного ринку) [6].

Необхідно враховувати такий момент, що для більшості об'єктів права інтелектуальної власності ринки не визнаються активними (зокрема, ринки патентів, торгових марок, прав на публікацію унікальних об'єктів).

Найбільш розповсюдженим методом вартісної оцінки основних засобів є оцінювання із застосуванням принципу справедливої вартості об'єкта. До недоліків визначення справедливої вартості, що обумовлені відсутністю практичного досвіду використання цього методу оцінки, можна віднести те, що справедлива вартість відображає не реальні угоди, які здійснює підприємство, а певну умовну суму, що могла б бути отримана у випадку, якщо необоротний актив був би проданий станом на певну дату. Проте, очевидними є й переваги застосування цього методу, адже справедлива вартість:

1) є найбільш придатною основою для зіставлення інформації у процесі аналізу ефективності використання основних засобів,

2) є ефективнішою базою для зіставлення майбутніх грошових потоків з витратами, що є досить важливим для прийняття правильних управлінських рішень;

3) найбільш придатна для використання у фінансовому менеджменті, що зорієнтований на реальну вартість активів та зобов'язань.

Уточнення п. 19 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», який містить обмеження щодо переоцінки неринкових об'єктів нематеріальних активів, узагальнено в табл. 2.

Згідно із п. 38 Національного стандарту 1 «Загальні засади оцінювання майна і майнових прав» № 1440, для проведення оцінювання вартості основних засобів застосовуються три основних адаптованих західною практикою методичних підходи – прибутковий, витратний і порівняльний. Причому прибутковий підхід базується на основі принципів найефективнішого використання оцінюваного об'єкта основних засобів, відповідно до яких вартість об'єкта оцінювання визначається як поточна вартість доходів, що очікуються від найефективнішого його використання, включаючи дохід від його можливого перепродажу [1; 2]. Проте цей метод є досить обмеженим у застосуванні, оскільки він є найбільш придатним для оцінювання вартості будівель та досить важким у використанні для вартісної оцінки активної (мобільної) частини основних засобів підприємства.

Вивчення методів оцінки необоротних активів і їх застосування в обліку показало, що особливістю бухгалтерського обліку, яка відрізняє його від інших видів обліку, є відображення господарських засобів, їх джерел та господарських процесів у грошовому виразі, тобто у вартісному вимірюванні. Оцінка використовується як інструмент обміну та облікового відображення актів купівлі-продажу в умовах товарно-грошових відносин. Виявлено, що різні групи необоротних активів по-різному оцінюються при надходженні, вибутті та на дату балансу підприємства, що призводить до перенасичення інформації щодо стану та оцінки необоротних активів.

Таблиця 2. Уточнення п. 19 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»

Станом на 01.04.2012 р.	Уточнення	Результат
Підприємство може здійснювати переоцінку за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок.	Підприємство може здійснювати переоцінку за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок за чинними методами оцінки ринкової вартості майна, а у разі відсутності активного ринку - витратні методи оцінки.	Знімає обмеження та надає змогу переоцінювати об'єкти всіх груп нематеріальних активів, для яких як існує, так і не існує активний ринок

### Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.99 р. №996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Загальні вимоги до фінансової звітності [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 від 31 березня 1999 року № 87. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=293666&cat\\_id=293533](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293666&cat_id=293533)
3. Баланс [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 від 31 березня 1999 року N 87. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=293672&cat\\_id=293533](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293672&cat_id=293533)
4. Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 від 28 травня 1999 року N 137. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=293696&cat\\_id=293533](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293696&cat_id=293533)
5. Основні засоби [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 із змін та доп. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/REG3689.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG3689.html).
6. Нематеріальні активи [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18 жовт. 1999 р. № 242 / М-во фінансів України. – Режим доступу : <http://www.liga.net>.
7. Основні засоби [Електронний ресурс] : міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – К., 2010. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО\\_16.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16.pdf).
8. Про затвердження Національного стандарту № 1 „Загальні засади оцінювання майна і майнових прав” [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440
9. Голов, С. Ф. Бухгалтерський учет и финансовая отчетность по международным стандартам [Текст] / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. — Х.: Фактор, 2007. — 976 с.
10. Крупка, Я. Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів / Я. Д. Крупка. – Т.: Економічна думка, 2000. – 354 с.
11. Кужельний, М. В. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : навчальний посібник / М. В. Кужельний, 6-е видання – К.: А.С.К., 2001 – 272 с.
12. Кузьмович, П. М. Особливості обліку основних засобів, утримуваних для продажу [Текст] / П. М. Кузьмович // Вісник Житомирського ДТУ – 2010. - №3 (53). – С. 135-136.
13. Ловінська, Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку [Текст] : монографія / Л. Г. Ловінська. – К.: КНЕУ, 2006. - 256 с.
14. Малюга, Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи [Текст] / Н. М. Малюга. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 384 с.
15. Супрунова, І. В. Справедлива вартість інвестиційної нерухомості в бухгалтерському обліку [Текст] / І. В. Супрунова // Вісник Житомирського ДТУ. – 2010. – № 4 (54). – С. 188-191.
16. Фурсов, О. І. Переоцінка основних засобів в умовах реструктуризації [Текст] / О. І. Фурсов // Держава та

регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2008. – № 6. – С. 215 – 221.

17. Швець, В. Г. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : навч. посіб. / В. Г. Швець. – К.: Знання-Прес, 2008. – 535 с.

### РЕЗЮМЕ

**Кирей Оксана**

#### Особенности оценки необоротных активов

В статье рассмотрена сущность оценки необоротных активов. Предложены рекомендации по совершенствованию законодательства Украины по вопросам оценки необоротных активов.

### RESUME

**Kirey Oksana**

#### Features of assessment of non current assets

The necessity to form accounting policy of non-current assets taking into consideration the requirements of enacted Tax Code of Ukraine is considered. The problem issues of the oncoming of financial and tax accounting of non-current assets that result in temporary tax differences are revealed.

Стаття надійшла до редакції 09.04.2012 р.

**Вікторія ФАТЮХА**

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Запорізька державна інженерна академія

**Лілія ОКАТА**

Запорізька державна інженерна академія

**Людмила ОКАТА**

Запорізька державна інженерна академія

## АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

*Статтю присвячено аналізу результатів діяльності банківської системи України за останні роки. Виявлено головні причини банківської кризи 2008-2009 рр.; оцінено якість сукупного кредитного портфеля банківської системи як вирішального чинника незадовільних результатів діяльності банків; досліджено основні заходи державної підтримки та регулювання банківського сектору України.*

**Ключові слова:** фінансова криза, банк, активні операції, кредитний портфель.

Здатність банків ефективно управляти своїми активними ресурсами в період фінансової кризи може бути реальним показником життєздатності та витривалості банківського сектору України. Вміння збільшувати свої кошти за рахунок інвестування, стимулювати своїх клієнтів до вчасного повернення кредитів, ефективна боротьба з проблемними боргами говорить про подальшу перспективу банків не лише виживати в період фінансової нестабільності, а й стрімко розвиватися та зміцнюватися на фінансовому ринку послуг.

Особливості перебігу світової фінансової кризи в Україні спонукали вітчизняних науковців до інтенсивного та різнобічного дослідження як власне явища світової фінансової кризи, так і характеру кризових процесів, що відбулися і ще тривають в Україні. Внесок у дослідження проблеми фінансової кризи зробили такі українські вчені, як Г. Карчева, І. Лютий, В. Міщенко, Н. Стукало, В. Сухотеплий, О. Чуб, Н. Швець, Н. Шелудько, С. Шульга, О. Юрчук та ін.

Метою роботи є аналіз результатів діяльності банківської системи, починаючи з 2002 року.

Нею передбачено виконання таких завдань: проаналізувати результати діяльності банків та визначити головні проблеми банківської кризи, дослідити якість сукупного кредитного портфеля банківської системи як основної причини незадовільних результатів діяльності банків та дослідити заходи державної підтримки та регулювання банківського сектору.

Як і в усьому світі, від фінансової кризи в Україні найсильніше постраждали найбільші та великі банки. Середні давно вже звикли покладатися на власні сили. А найвідчутніших втрат зазнали ті банки, в яких менеджмент проводив високоризикову політику, здійснював неефективне управління активами й пасивами, управляв ліквідністю переважно завдяки міжбанківським ресурсам, штучно підтримував нормативи ліквідності за рахунок зустрічних міжбанківських операцій, ігнорував вимоги щодо

збалансованості активів і пасивів за строками, активно використовував так звані «накопичувальні рахунки», які за своєю суттю були рахунками до запитання і давали змогу банкам штучно «поліпшувати» збалансованість на вимогу НБУ та зменшувати вплив довгострокових гепів на адекватність регулятивного капіталу [1, с. 10].

Національний банк своїми рішеннями визначає кількісний склад 4-х груп банківської системи і можна було б припустити, що середні банки, намагаючись потрапити як мінімум до II групи, нарощують актив, аби тільки перетнути межу та увійти до категорії провідних банків. Але комерційні банки навряд чи знають, яким буде на наступний рік мінімальний обсяг активів, що дає змогу перейти у вищу категорію, адже саме через це кількісний склад перших двох за обсягами активів груп ніколи не був постійним. У таблиці 1 наведено сумарну кількість банків, що входили до першої, перших двох та перших трьох груп у різні роки [2, с. 97].

У таблиці 1 побудована сумарна кількість банків, що входили до першої, перших двох та перших трьох груп найбільших банків України в 2002-2011 роках на основі даних НБУ [9]. З цієї таблиці видно, що лише упродовж останніх трьох років перші дві групи найбільших банків України склалися з 38-39 банків, а в середньому за останні 10 років у перших двох групах було на 10 банків менше. Криза призвела до укрупнення банків в Україні, оскільки дрібні банки не змогли впоратися з проблемами, тому й спостерігається таке значне зростання банків I, II та III груп.

Також ризик надвисоких темпів зростання активних операцій (рис. 1) був наслідком безперешкодного залучення в значних обсягах короткострокових коштів на зовнішніх ринках. Саме населення, починаючи з 2003 року, було основним кредитором для банківської системи України, а у 2006-2007 роках поступилося своїми позиціями запозиченням на зовнішніх ринках і дедалі більшою мірою стало основним позичальником, оскільки



Таблиця 1. Сумарна кількість банків, що входили до першої, перших двох та перших трьох груп найбільших банків за період 31.12.2002 – 31.12.2011 рр.

Рік	Перша група	Дві групи	Три групи	Рік	Перша група	Дві групи	Три групи
2002	8	20	55	2007	15	34	59
2003	10	22	56	2008	17	34	68
2004	10	22	58	2009	18	38	62
2005	10	24	55	2010	18	38	59
2006	12	27	56	2011	17	39	60

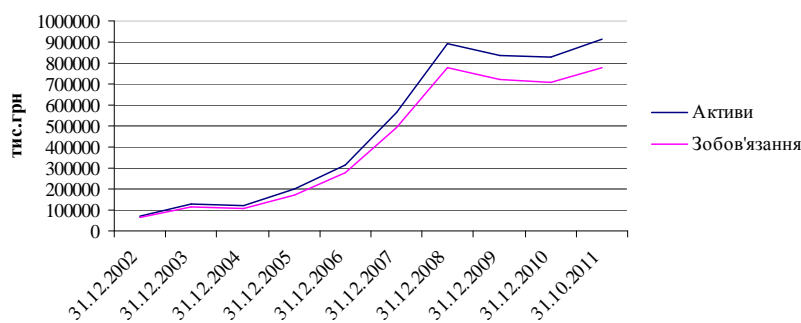


Рис. 1. Динаміка структури активів та пасивів банківської системи України за період 31.12.2002-31.12.2011 рр.

банки, зокрема з іноземним капіталом, орієнтувалися переважно на кредитування фізичних осіб. Тобто населення з кредитора поступово перетворилося на одного з основних боржників банківської системи. Саме це явище можна спостерігати на рисунку 2. До 2008 року банки використовували для своїх активних операцій кошти, залучені від фізичних осіб, але уже починаючи з 2006 року банки зловживали легкою можливістю залучати кошти у міжнародних організацій. Таким чином, різко почали надаватися дешеві кредити, але система не витримала такого тиску. Водночас видно, що обсяг депозитів фізичних осіб набагато менший, ніж обсяг наданих кредитів. Загалом це пояснюється різким зростанням кількості отриманих кредитів. Оскільки банки активно використовували це джерело запозичення коштів, відповідно швидко нарощували свої кредитні портфелі. Здебільшого міжбанківські ресурси, які за своєю природою є короткостроковими, спрямовувалися на фінансування кредитів, у структурі котрих у цей період переважали довгострокові [4, с. 24].

Таким чином, стрімке зростання міжбанківського ринку спровокувало появу значних розривів між строками залучення пасивів і розміщення активів, а отже, - появу великих ризиків, насамперед ризику ліквідності і процентного ризику. Фактична зупинка ринку міжбанківського кредитування дуже підірвала ліквідність банків і стала основною причиною кризи 2008 року в банківській системі України.

Необхідно зауважити, що під час побудови рисунку 2 виникли труднощі зі збором потрібної інформації. НБУ, починаючи з 31.10.2008 року, а саме - з початку фінансової кризи, визнав необхідним приховати інформацію про розмір залучених коштів на міжбанківському ринку та отриманих від міжнародних та інших фінансових організацій коштів.

Не менш важливим є й те, що в Україні спостерігається низька якість самих банківських активів, що визначається зростанням обсягів проблемної заборгованості у структурі кредитного портфеля.

Найбільша кредитна заборгованість сформувалася у торгівлі, добувній промисловості, операціях із

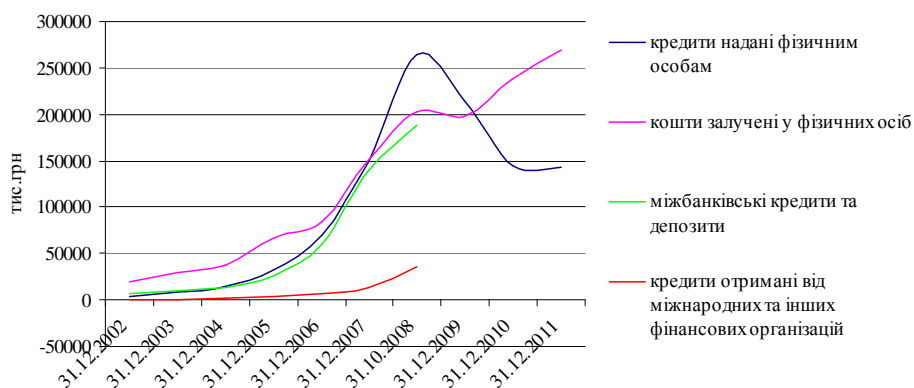


Рис. 2. Динаміка кредитів та депозитів фізичних осіб, міжбанківських кредитів та депозитів, кредитів, отриманих від міжнародних та інших фінансових організацій за період 31.12.2002-31.12.2011 рр.

нерухомістю та будівництві. Характерно, що в Україні причиною значної кредитної заборгованості стали не прорахунки у використанні банками складних фінансових інструментів, банкрутства великих компаній тощо, а невилати за звичайними кредитами, які в умовах конкурентної боротьби за частку ринку і високу маржу надавалися деякими банками без достатнього забезпечення та належної оцінки платоспроможності позичальників. При цьому навіть не бралися до уваги значні розриви між обсягами наданих кредитів і залучених депозитів, між термінами кредитування та розміщення депозитів. Різницю між вкладами і потребою в кредитуванні банки компенсували валютними запозиченнями [6, с. 15].

Проблеми у діяльності банків, порушення кругообігу коштів у них унаслідок невідповідності грошових потоків від погашення кредитів та впливу коштів клієнтів. Гроші здебільшого вилучалися. Знизився рівень погашення кредитів. Тривала внутрішня політична нестабільність і міжнародна фінансова криза. Ситуація в банках не завжди об'єктивно висвітлювалася в засобах масової інформації, нагніталася масова істерія. Все це призвело до різкого зростання недовіри до банків та значного вилучення коштів клієнтів.

Міжнародний досвід свідчить, що в умовах фінансової кризи, коли зростає недовіра до банків, міжнародний ринок практично не працює, згортається [1, с. 12].

Тенденція до погіршення якості кредитного портфеля, зниження надходжень від погашення кредитів негативно впливає на рівень ліквідності й залишається однією з основних проблем для банківської системи України. Як свідчить світовий досвід, для зменшення негативного впливу фінансової кризи та недопущення зростання ризиків у діяльності банків важливого значення набуло вжиття антикризових заходів, підтримка банків державою та Національним банком.

Заходи державної підтримки, що використовуються у світі, прийнято поділяти на 4 групи:

1. Забезпечення державних гарантій за боргами банків.
2. Рекапіталізація фінансових інструментів.
3. Купівля проблемних активів.
4. Стимулювання економічного попиту.

Окремо слід сказати про такий спосіб підтримки державою банківської системи, як створення спеціалізованих компаній з управління активами (КУА), які ще називають «госпітальними» банками, або «поганими» банками.

КУА – це окрема установа, яка є компанією спеціального призначення, що створюється для придбання та розпорядження активами проблемних кредитів. Такі компанії доцільно використовувати в ситуації, коли банки накопичили значний обсяг проблемних кредитів та інших кредитів.

Можна виділити два основні типи КУА:

1) компанії, засновані для допомоги та швидкої корпоративної реструктуризації (Гана, Фінляндія, Швеція);

2) компанії, засновані для розміщення активів, викуплених або переданих уряду протягом кризи (Іспанія, Мексика, США, Філіппіни) [5, с.17].

Зважаючи на досвід інших країн, в Україні доцільно створювати компанії саме такого типу. Проте для цього треба ретельно адаптувати міжнародний досвід до вітчизняних умов та створити належну основу, а саме: розробити відповідні законодавчі й нормативні акти, визначитися з підвітністю такої установи, джерелами її формування та організаційною структурою.

Задля нормалізації ситуації на валютному ринку Національний банк України вживав таких заходів:

- запровадив адміністративні обмеження, спрямовані на скорочення попиту на іноземну валюту, приведення ринкового курсу до офіційного та призупинення впливу капіталу і банківських депозитів;
- банкам була надана можливість застосовувати інші форми стимулювання своїх клієнтів у частині дострокового погашення залишку основного боргу за кредитами. Адже банки у попередні роки дострокове погашення боргу не стимулювали;
- дозволив надати позичальникам відстрочки сплати суми основного боргу за кредитними договорами на термін не більше одного року;
- впровадив реструктуризацію заборгованості за іпотечними кредитами позичальників;
- заборонив дострокове повернення строкових депозитів комерційними банками, що уповільнило процеси вилучення коштів, але їх кругообіг не відновився. Кошти вилучали з настанням терміну, в кращому випадку частина їх переоформлялася на невеликий строк за вищими процентними ставками;
- в окремих банках було призначено тимчасові адміністрації з метою відновлення платоспроможності й ліквідності, стабілізації діяльності банків, усунення виявлених порушень, причин та умов, що призвели до погіршення фінансового стану.

Регулятивний механізм як з боку Національного банку України, так і з боку самих комерційних банків має бути спрямований на вдосконалення банківськими установами політики управління ризиками – передусім кредитним і ліквідності. Задля цього мають бути оптимізовані бізнес-процеси всередині самих банків, структура мережі їх відділень, механізми своєчасного і всебічного оцінювання ризиків та створення необхідних резервів.

Рекомендації щодо уникнення «рецидиву» фінансової кризи наступні:

1. Банківська система України, як і світова, потребує нових підходів до регулювання.
2. Посилення ролі держави там, де її втручання було мінімальним у період кризи – у фінансовій сфері.
3. Реальну оцінку економічних цінностей має давати ринок.
4. Кредитну політику НБУ слід спрямовувати на стимулювання саме інвестицій. Кредити потрібно давати, причому доступні. Але банки повинні вибрати інвестиційні, перспективні напрямки. Тобто, йдеться про те, що стосовно кредитних продуктів – кредитів комерційних банків на поточне споживання – політика НБУ має бути жорсткою, а для інвестиційних кредитів – м'якою.

Отже, у сучасних умовах розвитку економіки внаслідок економічної й політичної нестабільності банки не здатні адекватно реагувати на зміни

зовнішнього і внутрішнього середовища, внаслідок чого потрапляють у кризові ситуації. Кризи, які виникають у процесах функціонування й розвитку банків, мають негативні наслідки й можуть привести як до банкрутства окремих банків, так і до масової неплатоспроможності системи.

Банківська криза загострила нагальну потребу в удосконаленні регулювання ліквідності банків, підвищенні дієвості нормативів ліквідності. Загальноприйнято вважати, що ліквідність – це потік, але водночас відповідно до нормативів ліквідності контролюються залишки, а не обороти коштів, тоді як під час кризи ліквідності порушується кругообіг коштів у банках, коли кошти до банків не надходять, але банки повинні здійснювати клієнтські платежі, мусять вчасно виконувати свої зобов'язання перед вкладниками і кредиторами.

Фінансова криза показала неефективність і непридатність у більшості банків так званих планів заходів щодо підтримки ліквідності на випадок непередбачених обставин. Вони насправді не передбачали ефективних заходів, орієнтувалися не на мобілізацію внутрішніх ресурсів, а на отримання кредитів рефінансування від Національного банку України та залучення коштів на міжбанківському ринку, який у момент настання фінансової кризи «згорнувся» [1, с. 16].

Отже, підбиваючи підсумки, можемо зробити наступні висновки:

1. У результаті аналізу результатів діяльності банків в Україні можна назвати наступні головні проблеми, які призвели до кризової ситуації: зловживання залученими в значних обсягах короткостроковими коштами на зовнішніх ринках; низька якість банківських активів, що визначається зростанням обсягів проблемної заборгованості у структурі кредитного портфелю; порушення кругообігу коштів у банках унаслідок невідповідності грошових потоків від погашення кредитів та відпливу коштів клієнтів.

2. Дослідивши якість сукупного кредитного портфелю банківської системи ми довели, що основною причиною значної кредитної заборгованості стали не прорахунки у використанні банками складних фінансових інструментів, банкрутства великих компаній тощо, а невиплати за звичайними кредитами, які в умовах конкурентної боротьби за частку ринку і високу маржу надавалися деякими банками без достатнього забезпечення та належної оцінки платоспроможності позичальників.

3. Досліджено заходи державної підтримки, що використовувалися у світі, та в Україні в тому числі, такі, як: забезпечення державних гарантій за боргами банків, рекапіталізація фінансових інструментів, купівля проблемних активів, стимулювання економічного попиту та ін.

### Список літератури

1. Карчева Г. Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи / Г. Карчева // Вісник НБУ – 2009. - № 11. - с. 10-16
2. Сухотеплий В. Фінансова криза та особливості динаміки активів банківської системи України / В. Сухотеплий // Вісник НБУ – 2011. - №10. - с. 96-100.
3. Стельмах В. С. Енциклопедія банківської справи України / редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь; Ін Юре, 2001. – 680 с.

4. Чуб О. Банківські кризи: теоретичні та практичні аспекти / О. Чуб // Вісник НБУ – 2010. - № 3. – с. 22-26.
5. Лютій І. Фінансово-економічна криза 2008-2010 рр.: деякі чинники та уроки / І. Лютій, О. Юрчук // Вісник НБУ 2011. – №1. – с. 10-16.
6. Міщенко В. Інституційні засади державної підтримки банківського сектору в період кризи / В. Міщенко, С. Шульга // Вісник НБУ – 2009. - № 8. – с. 12-21.
7. Серединська В. М. Теорія економічного аналізу: підручник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль: Виробництво Астон, 2006. – 368с.
8. Уразова С. А. Устойчивость банковской системы: теоретические и методологические аспекты / С. А. Уразова // Финансовые исследования. – 2006. – №12. – С. 26-32.
9. Рішення Комісії НБУ з питань нагляду і регулювання діяльності банків «Про розподіл банків на групи» від 29.01.2002р. – № 29; від 27.01.2003 р. – № 39; від 19.02.2004 р. – № 38; від 30.12.2005 р. – № 291; від 25.12.2006 р. – № 364; від 30.12.2008 р. – № 765; від 30.12.2009 р. – № 867; від 30.12.2010 р. – № 868.
10. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.

### РЕЗЮМЕ

**Фатюха Виктория, Окатая Лилия, Окатая Людмила**

#### **Анализ результатов деятельности банковской системы**

Статья посвящена анализу результатов деятельности банковской системы Украины за последние годы. Выявлены главные причины банковского кризиса 2008-2009 гг; оценено качество совокупного кредитного портфеля банковской системы, как основной причины неудовлетворительных результатов деятельности банков; исследованы основные меры государственной поддержки и регулирования банковского сектора Украины. Ключевые слова: финансовый кризис, банк, активные операции, кредитный портфель

### RESUME

**Fatyuha Viktoria, Okata Liliya, Okata Lyudmyla**  
**Analysis of the results of the Ukraine's banking system activity**

This article is dedicated to analysis of the results of the banking system activity in recent years in Ukraine. The main causes of the banking crisis of 2008-2009 are identified; the quality of the aggregated loan portfolio of the banking system as the main cause for unsatisfactory results of banking activity is rated; the main methods of state support and regulation of the banking system of Ukraine are examined.

*Стаття надійшла до редакції 05.01.2012 р.*

## ЗАСАДИ ТА ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЕННЯМ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

*Обґрунтовано застосування системи комплексних обмежень проектування механізму управління конкурентоспроможністю людського капіталу в системі детермінант економіки знань у формі принципів управління. Окреслено детермінанти економіки знань, що визначають закономірності формування, відтворення та використання людського капіталу.*

**Ключові слова:** людський капітал, конкурентоспроможність, управління людським капіталом, регуляторна політика.

Складність процесу управління людським капіталом зумовлена великою кількістю чинників формування, відтворення та використання, непослідовним розширенням ключових складових та часто непередбачуваними наслідками для досліджуваної категорії. Водночас і області та суміжні між областями сегменти регулювання відтворення та використання людського капіталу становлять множину значень, можливість відобразити в якій сукупність дій та регуляторних інструментів через волатильність соціально-економічних систем, часту зміну домінуючих чинників, залишається незначною. Складність процесу формалізації управління людським капіталом полягає у необхідності дотримання принципів, правил та норм управління, що в кінцевому результаті забезпечать запланований ефект та дозволять уникнути негативних регуляторно-управлінських наслідків.

Метою статті є визначення засад та принципів управління відтворенням людського капіталу, забезпечення його конкурентоспроможності в системі сучасних тенденцій та детермінант розвитку економіки знань.

До областей реалізації регуляторно-управлінських заходів слід віднести: демографічну політику та демографічний розвиток, формування матеріальної бази конкурентоспроможності людського капіталу та системи соціального забезпечення, дошкільне виховання, загальну освіту, систему вищої освіти, ринок праці як області капіталізації людського потенціалу, законодавчо-нормативне закріплення інтелектуальної власності та людського капіталу, соціальну мобільність, систему медичного забезпечення, інвестиційний сектор, систему конкурентних відносин тощо [1-4].

Кожна з перерахованих областей об'єктивно володіє комплексом сформованих протягом тривалого періоду розвитку принципів, що цілеспрямовано визначають результативність її функціонування, а на етапі планування – завдання регуляторно-управлінської політики. Беручи до уваги та не вдаючись до деталізації концептуальних положень управління перерахованими підсистемами, ми вважаємо, що слід зосередитись на принципах формування механізму управління конкурентоспроможністю людського капіталу як

ключовому завданні в ході його відтворення та використання. А також розглянути підходи до визначеної області управління з точки зору економіки знань, де людський капітал трактується в якості ключової продуктивної сили [5].

Принципи управління конкурентоспроможністю людського капіталу відображають еволюцію суспільних формацій, закономірності суспільного розвитку, функціонування економічних, соціальних, регуляторних та управлінських систем і застосовуються для попередження на етапі започаткування, проектування та реалізації проектів можливості невдач, уникнення ризиків зниження запланованих ефектів.

Традиційно до групи ключових принципів слід віднести непорушність прав людини. З одного боку, дотримання принципу поваги до прав особи-носія людського капіталу ґрунтується на засадах суспільної демократії – суспільного розвитку, відповідно до якого гарантовано право на життя, працю, приватну власність тощо [6, с. 15, 18]. У межах правової бази України права людини гарантовані нормами, закріпленими в Конституції України [7], законодавчих актах, серед яких Закон України "Про громадянство України" [8], Закон України "Про зайнятість населення", Закон України "Про підприємства і підприємство в Україні" та ін. На міжнародному рівні Україна зобов'язалась виконувати вказані норми відповідно до Гельсінської конвенції з прав людини. З іншого боку, процес реалізації праці, визначений детермінантами економіки знань, передбачає використання саме розумових здібностей, високий ефект від яких можливий винятково в умовах добровільної діяльності, гарантування базових потреб особи.

У межах окресленої проблеми дотримання прав людини забезпечує: еволюцію суспільних формацій з утворенням в осяжній перспективі суспільного та економічного механізмів, в основі яких лежить реалізація людського капіталу; перетворення людського потенціалу в конкурентний людський капітал; набуття людськими та трудовими ресурсами якостей людського капіталу; системну структурну трансформацію галузей та економіки тощо.

Окрему суміжну з правами людини групу принципів становить гарантування свобод і потреб людського розвитку. Введення вказаного принципу до

системи проектних обмежень моделювання механізму управління конкурентоспроможністю людського капіталу викликане необхідністю врахування його двоїстої природи, де досліджувана категорія з одного боку виступає сукупністю властивостей, що забезпечує ефекти на основі володіння "активом людський капітал", а з іншої – обмежує надмірну експлуатацію його носіїв, що потенційно здатна призвести до втрати активу через погіршення фізіологічних їх можливостей. Тобто при застосуванні наведеного принципу переслідується мета закріпити в межах проектного механізму гарантію уникнення

потрапляння носіїв людського капіталу в надмірну залежність від інвесторів у його відтворення.

Наведені принципи умовно доцільно віднести до загальної групи суспільних, яку слід доповнити принципом узгодження з закономірностями суспільного розвитку (рис. 1). Останній принцип покликаний забезпечити уникнення формування неприродних систем, що не сприяють досягненню цілей, однак виступають причиною дисфункції та неефективності економічного механізму, господарської системи, регуляторних та управлінських інститутів.

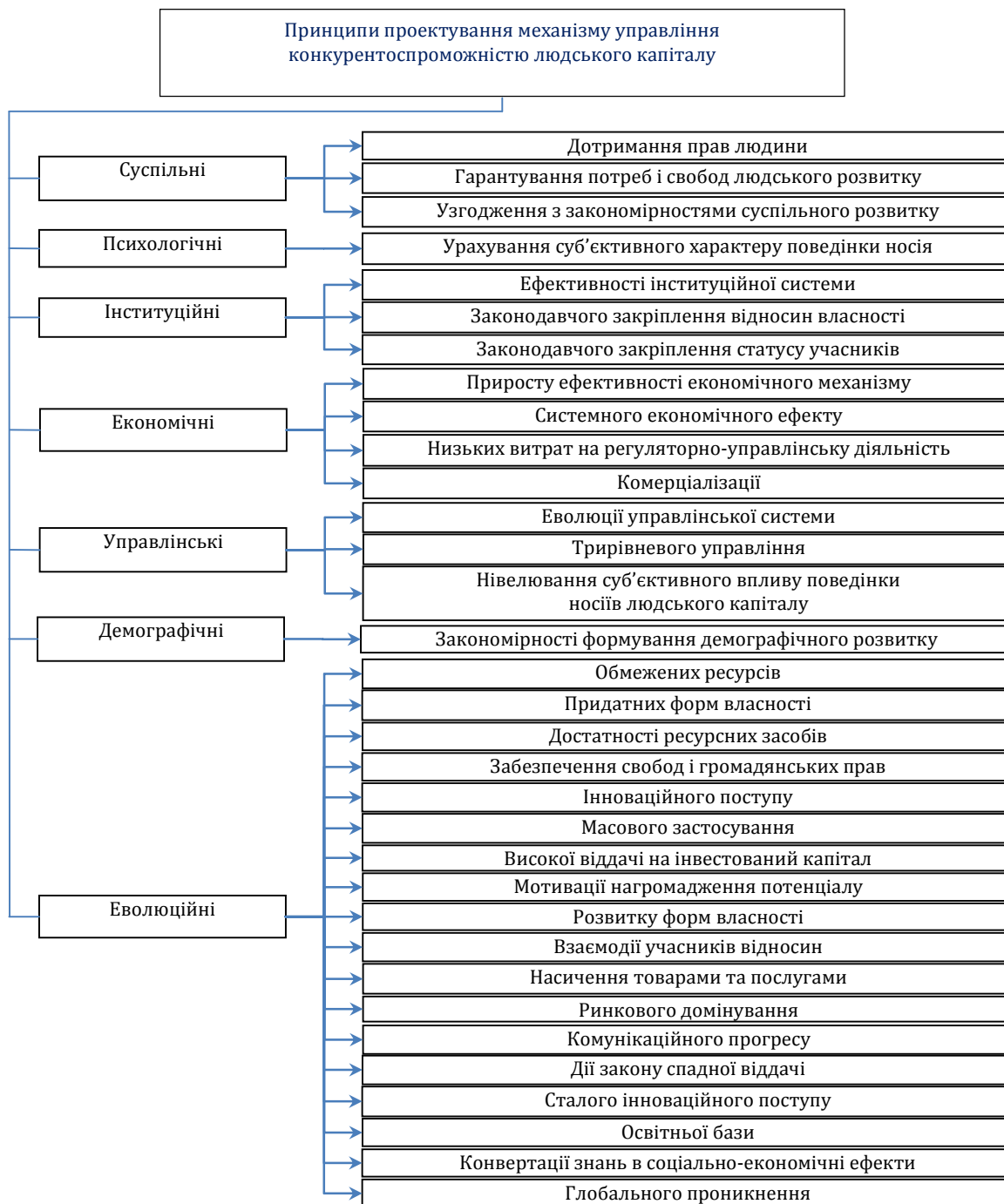


Рис. 1. Принципи проектування механізму управління конкурентоспроможністю людського капіталу

Процес управління та проектування механізму вимагає врахування волатильності, екстрапольованої впливом чинників суб'єктивного характеру в судженнях носіїв людського капіталу.

На практиці раціональна поведінка, притаманна на рівні суб'єктів господарювання, де експлуатаційні ефекти визначаються раціональністю системи управління, і на рівні економіки, де ефекти визначаються ефективністю соціально-економічного механізму. На рівні особи об'єктивність рішень визначається знаннями та досвідом, а також інформаційним забезпеченням. Слід констатувати, що для переважної маси носіїв людського капіталу обмеження в перерахованих ресурсах виступають закономірними причинами суб'єктивного характеру поведінки.

Тобто суб'єктивна, нераціональна поведінка виступає закономірним явищем, а раціональна поведінка швидше має тимчасовий характер та цілком може бути охарактеризована як виняток з поведінки особи. Частково негативний вплив суб'єктивного характеру поведінки компенсується інституційним розвитком держави, що узгоджується з етапами життєвого циклу особи, відповідно до якого з настанням певного віку носій людського капіталу

здійснює загальноприйняті суспільні дії, наприклад вступає до школи, вищого навчального закладу тощо.

Повною мірою уникнути впливу суб'єктивної поведінки не вдається, і в ході управління необхідно враховувати закономірності групової поведінки населення. Остання виявляється у типовій реакції на регуляторні заходи-стимули, зокрема: на початкових до формування проєктованих процесів долучаються "новатори" та "ранні послідовники за новаторами"; до основної групи носіїв людського капіталу, що ототожнюється з забезпеченням основного масового ефекту, належать "ті, що бажають діяти як всі", які реагують пізніше; останніми реагують "консерватори", інтеграція яких у процес свідчить про завершення перехідного, трансформаційного періоду регуляторної політики.

Найбільш сталими представниками, що головним чином забезпечують ефект від управління конкурентоспроможністю людського капіталу, є "особи, що бажають чинити, як усі". Їх частка в структурі груп осіб-носіїв людського капіталу складає 68%. Частка "новаторів та ранніх послідовників", а також "консерваторів" розподілена в рівних частках – по 16% (рис. 2).

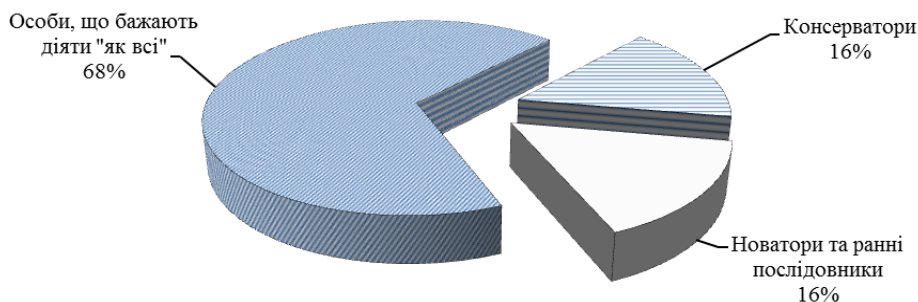


Рис. 2. Структура населення за реакцією на регуляторні заходи

Реалізацію регуляторної політики слід орієнтувати на найбільшу групу, оскільки тимчасова реакція "новаторів" супроводжується їх новою реакцією на зміни регуляторних інструментів. Водночас наявність наведених груп породжує хвилі реакції на регуляторну політику і вимагає етапності її реалізації.

Поряд з урахуванням суб'єктивного чинника слід пам'ятати, що ефективність регуляторних заходів зазначених груп визначається здатністю інституційної системи забезпечити формування, відтворення, використання людського капіталу. З цієї причини доцільно виділити окрему групу інституційних принципів.

У межах інституційної групи необхідно дотримуватись принципів закріплення відносин власності, що для проєктованого механізму закріплює передачу права на "актив людський капітал", а також статус учасників інвестиційно-управлінського процесу з наступним формуванням інституційної системи, трансформації галузевої структури індустріальної економіки в економіку знань. Інституційні ефекти за умов виконання останнього принципу слід намітити у закріпленні статусу системних за секторами формування, відтворення та використання людського капіталу: виховання, освіти, інвестування, страхування, управління, охорони здоров'я тощо.

Невід'ємною вимогою до проєктованої інституційної системи є ефективність

функціонування, згідно з якою інституційна система повинна забезпечити виконання функцій, покладених на механізм управління конкурентоспроможністю людського капіталу.

Суміжні до ефективності, чинники економічної групи містять принципи: комерціалізації як ефективного способу мотивації розвитку; приросту ефективності економічної системи, на основі якої відбувається її вдосконалення порівняно з попередніми системами; системного економічного ефекту, що призводить до перетворення економічного механізму; низьких витрат, за яких у розпорядженні держави достатньо ресурсів на регуляторно-управлінську діяльність та запоруку швидкої трансформації механізму управління конкурентоспроможністю людського капіталу.

Близька до економічної група управлінських принципів закладає еволюційну складову як принцип дотримання постійного вдосконалення.

Розподіл управлінських зусиль відповідно до мотивів конкурентних відносин вимагає врахування рівнів поведінки учасників механізму, між якими можна провести аналогію стосовно рівнів людського капіталу та рівнів управління. Тобто, закономірності розподілу людського капіталу на три рівні реалізуються в принципі трирівневого управління, коли регулятор реалізує політику на базовому рівні – держави чи національної економіки. У межах рівня

національної економіки регулятор формує ресурсне забезпечення, систему відносин механізму управління конкурентоспроможністю людського капіталу особи та інституційну систему.

Міжрівнева взаємодія осіб-носіїв людського капіталу та суб'єктів господарювання – розпорядників та споживачів людського капіталу ґрунтується на взаємному задоволенні ключових потреб: особи-носії людського капіталу отримують ресурси життєдіяльності, розвитку, відтворення людського потенціалу; суб'єкти господарювання – ключовий ресурс забезпечення діяльності.

На додаток, необхідно звернути увагу на міжрівневе співвідношення ресурсних витрат та отримуваних ефектів. Найбільший обсяг витрачених ресурсів припадає на рівень національної економіки. При цьому ефекти, які отримує національна економіка, формуються опосередковано і мають вторинний характер, сформований на основі мультиплікативного відтворення від споживання населення та техніко-технологічного розвитку суб'єктів господарювання як ресурсу конкуренції за міжнародні інвестиційні ресурси.

Найвищі ефекти від інвестування в людський капітал отримують особи-носії як його власники, де якості, на основі яких сформований людський потенціал, та особа невіддільні, а розподіл відбувається за умов капіталізації потенціалу.

Суб'єкти господарювання отримують людський капітал у ході операції купівлі продажу. Тому отримувана ними частка завжди пропорційна понесеним витратам, вища від частки національної економіки та нижча від особи-носія людського капіталу.

Попри, на перший погляд, парадоксальність структурного співвідношення, дотримання принципу трирівневого управління виступає запорукою функціональності та ефективності проєктованого механізму управління конкурентоспроможністю людського капіталу. В протилежному випадку перехід від індустріального суспільства до економіки знань не відбувається, людський капітал не формується, залишаючись лише ресурсами праці.

Група демографічних принципів орієнтована на врахування закономірностей демографічного розвитку як джерела екстенсивної бази відтворення людського капіталу, зокрема парадоксу зниження народжуваності, особливостей міграційних процесів тощо [9].

До наведеного переліку слід додати групу еволюційних принципів, що ґрунтуються на результатах системних структурних перетворень та наслідків впливу зміни суспільних формацій на конкурентоспроможність людського капіталу [10].

Окремо доцільно зупинитись на детермінантах економіки знань, під якими слід розуміти систему ключових чинників, що визначають закономірності функціонування і формування рушійних сил економічного механізму. До детермінант економіки знань належать: перетворення людських ресурсів у ключову рушійну силу економічного механізму – людський капітал, в умовах втрати статусу ключової рушійної сили аграрними та індустріальними ресурсами; високий попит на інтелектуальну працю та віддачу на людський капітал; зміни в галузевій структурі економіки, зростання ролі секторів формування, відтворення та експлуатації людського

капіталу, зокрема: освіти, виховання, охорони здоров'я, управління, інвестування тощо; перетворення людського капіталу в інвестиційну категорію; формування спеціальних інструментів інвестування, управління, купівлі-продажу, експлуатації людського капіталу; перетворення демографічних процесів на чинник екстенсивного відтворення людського капіталу; інтенсифікацію людського розвитку, зростання ролі соціальної мобільності у підвищенні конкурентоспроможності людського капіталу, територіальної мобільності у підвищенні ефективності управління людським капіталом; еволюцію форм власності продуктивних сил; перехід від витратного фінансування людського розвитку на інвестування людського капіталу.

Узагальнюючи проведений аналіз, хочемо зазначити, що успішність управління відтворенням людського капіталу, забезпечення його конкурентоспроможності, вимагає на сучасному етапі застосування системи обмежень, виражених принципами проєктування управлінських механізмів, а також врахування принципів, що відображають еволюцію людського капіталу в системі ключових тенденцій розвитку економіки знань.

Перспективи подальших досліджень слід окреслити в руслі проєктування механізму управління конкурентоспроможністю людського капіталу, що враховує еволюцію суспільних формацій та становлення економіки знань, за якої людський капітал перетворюється у ключову продуктивну силу господарського розвитку.

## Список літератури

1. Ніколайчук М. В. Детермінанти формування людського потенціалу України / М.В. Ніколайчук, О.П. Подра. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2007. – №5. Т.2. – С. 39-42.
2. Богомолова И. П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И. П. Богомолова, Е. В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №1(45). – С. 113-119.
3. Ніколайчук М.В. Формування та реалізація людського капіталу в системі сучасних економічних концепцій / М.В. Ніколайчук // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.13. – С. 368-373 с.
4. Ніколайчук М.В. Проблеми інвестиційного відтворення людського капіталу України / М.В. Ніколайчук // Інноваційна економіка. – Тернопіль. – 2012. – №2(28). – С. 165 – 170.
5. Ніколайчук М. Конкурентоспроможність людського капіталу в системі сучасних чинників розвитку економіки знань / М.В. Ніколайчук // Економічний аналіз. – Тернопіль : ТНЕУ, 2011. – Вип. 9. Ч. 3. – С. 211-214.
6. Рабінович П. Основні права людини: поняття, класифікація, тенденції / П. Рабінович // Український часопис прав людини. – 1995. – № 1. – С. 14–22.
7. Конституція України [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>
8. Закон України "Про громадянство України" [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2235-14>
9. Світ семи мільярдів: річ у грошах? [Електронний ресурс] / Новини. – Режим доступу : <http://news.tochka.net/ua/76427-mir-semi-milliardov-vse-delo-v-dengakh/>
10. Ніколайчук М. В. Еволюція знань в системі рушійних сил економічного розвитку // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2007. – №1. – С. 206 – 210.

---

## РЕЗЮМЕ

*Николайчук Николай*

### **Основы и принципы управления воспроизводством человеческого капитала**

Обосновано применение системы комплексных ограничений проектирования механизма управления конкурентоспособностью человеческого капитала в системе факторов экономики знаний в форме принципов управления. Определены детерминанты экономики знаний, определяющие закономерности формирования, воспроизводства и использования человеческого капитала.

## RESUME

*Nikolaychuk Mykola*

### **Fundamentals and principles of human capital reproduction management**

The application of complex design constraints of the mechanism of human capital competitiveness in the system of determinants of economy of knowledge in the form of management principles is grounded. The determinants of economy of knowledge that identify the patterns of formation, reproduction and use of human capital are defined.

*Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.*



*Наукове періодичне видання*

## **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ**

**Збірник наукових праць**

*Випуск 10*

*Частина 1*

*2012 рік*

**Редактор-коректор *М. І. Руденко***

**Дизайн обкладинки *О. І. Різник***

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,

телефон 380 (352) 47-50-50\*12309.

E-mail: mail.econa@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
КВ № 12430-1314ПР від 30 березня 2007 р.

Підписано до друку 27.04.2012 р. Формат 60x90/8.

Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-01-12

Умовно-друк. арк. 50,0. Обл.-вид. арк. 59,04.

Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»

вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,

телефон/факс 380 (352) 47-58-72.

E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.