

**VISNYK  
OF THE LVIV  
UNIVERSITY**

**SERIES ECONOMICS**

**ВІСНИК  
ЛЬВІВСЬКОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**

**СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА**

**Issue 43    Випуск 43**

*Published since 1968    Видається з 1968 р.*

**Ivan Franko National  
University of Lviv**

**Львівський національний  
університет Івана Франка**

**2010**

Міністерство освіти і науки України  
Львівський національний університет імені Івана Франка

**Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2010.**

Випуск 43.

**Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2010.**

Issue 43.

Вісник містить статті з економічної теорії, фінансів, банківської справи, менеджменту, маркетингу, обліку та аудиту, економічної статистики, економіки підприємства, проблем економіко-математичного моделювання.

The issue contains articles on economic theory, finance, banking, marketing, management, accounting, economic statistics, economics of enterprise, problems of economic and mathematical modeling.

**Редакційна колегія:** д-р екон. наук, проф. **С.М. Панчишин** (*головний редактор*); д-р екон. наук, проф. **С.К. Реверчук** (*заступник головного редактора*); канд. екон. наук, доц. **В.Б. Буняк** (*відповідальний секретар*); д-р екон. наук, доц. **О.З. Ватаманюк**; д-р екон. наук, проф. **В.М. Вовк**; д-р екон. наук, проф. **Л.С. Гринів**; д-р екон. наук, проф. **О.М. Ковалюк**; д-р екон. наук, проф. **М.І. Крупка**; д-р екон. наук, проф. **Б.В. Кульчицький**; д-р екон. наук, проф. **Є.Й. Майовець**; канд. екон. наук, проф. **С.О. Матковський**; д-р екон. наук, проф. **І.Р. Михасюк**; канд. екон. наук, проф. **П.І. Островерх**; д-р соціол. наук, проф. **Ю.Ф. Пачковський**; д-р екон. наук, проф. **В.І. Приймак**; д-р екон. наук, проф. **О.В. Стефанишин**; д-р екон. наук, проф. **А.Г. Хоронжий**; д-р екон. наук, проф. **В.Є. Юринець**; канд. екон. наук, проф. **В.В. Яцура**.

Professor **S. Panchyshyn** – Editor-in-Chief,  
Professor **S. Reverchuk** – Assistant Editor  
Assistant Professor **V. Bunyak** – Managing Editor

**Адреса редакційної колегії:**

ЛНУ ім. Івана Франка  
Економічний факультет  
пр. Свободи, 18,  
79008, м. Львів, Україна  
тел. (032) 239-41-68  
тел./факс: (032) 272-36-55.  
ел. пошта: ectheory@franko.lviv.ua

**Editorial office address:**

Ivan Franko National University of Lviv  
Economics Faculty  
18, prosp. Svobody  
79008, Lviv, Ukraine  
tel. (032) 239-41-68  
tel /fax: (032) 272-36-55.  
e-mail: ectheory@franko.lviv.ua

[www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Visnyk\\_Econom/](http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Visnyk_Econom/)

**Відповідальний за випуск:** С.М. Панчишин

**Комп'ютерна верстка:** Ю. Рудий, В. Буняк

*Друкується за ухвалою Вченої Ради Львівського національного університету імені Івана Франка*

*Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 14619-3590 від 30.10.2008 р.*

ISSN 0201-758X

ISSN 0320-6564

© Львівський національний університет імені Івана Франка, 2010

УДК 330.101

## ПРО ФІЛОСОФІЮ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

С. Панчишин, О. Сахарська

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
м. Львів, просп. Свободи, 18*

*У статті аналізуються основні методологічні підходи до формування ефективної міжнародної економічної системи. Особливу увагу приділено кейнсіанській та класичній версіям організації міжнародної економіки. Крім того проведено історико-економічний аналіз еволюції кейнсіанської філософії економіки.*

*Ключові слова: філософія міжнародної економіки, міжнародна макроекономіка, міжнародна мікроекономіка, класичний підхід (лібералізм), кейнсіанська філософія.*

Міжнародна економіка – міжнародна макро- і мікроекономіка – є однією з наймолодших галузей економічного знання. Ця галузь знання не виникла раптово, а є продуктом тривалої еволюції, нагромадженням якісних ознак, постійного пошуку. Як наука міжнародна економіка вивчає ефективність функціонування світового господарства другої половини ХХ – початку ХХІ сторіччя. Її завдання, на нашу думку, полягає у поясненні економічних явищ для підвищення дієвості міждержавної економічної політики. Дослідники уже сформулювали низку законів і закономірностей, які описують поведінку економічних змінних у міжнародній економіці. Проте чимало питань, пов'язаних з механізмом функціонування міжнародної економіки, залишаються предметом гострої дискусії. Річ у тім, що, як слушно стверджував ще Джон Мейнард Кейнс, “економічна теорія не дає готових рекомендацій, які можна відразу втілити в економічній політиці. Це радше метод, а не сукупність постулатів, інструментарій дослідження, який допомагає тим, хто ним володіє, доходити правильних висновків” [2].

Найбільшою перешкодою у вивченні міжнародної економіки як світового господарства є, очевидно, суб'єктивність дослідників, які нерідко є в'язнями своїх теоретико-методологічних упереджень. Учені мають діаметрально протилежне розуміння економіки: одні з них вважають, що ринок найкраще організовує як національну, так і міжнародну економіку, а інші віддають перевагу необмеженому державному (міждержавному) регулюванню [3].

Міжнародну економіку як науку можна умовно поділити на: міжнародну макроекономіку та міжнародну мікроекономіку. Міжнародна макроекономіка – частина аналітичної економії, яка вивчає закономірності та ефективність функціонування відкритих національних господарських систем і світової економіки загалом. Це теорія міждержавної економічної політики в умовах відкритості національних економік. Міжнародна мікроекономіка – частина

аналітичної економії, яка вивчає закономірності та ефективність переміщення конкретних товарів, послуг і факторів виробництва між країнами.

У сучасних економічних джерелах міжнародну мікроекономіку часто називають міжнародною торгівлею (international trade), а міжнародну макроекономіку – міжнародними фінансами (international finance). Звідси міжнародна економіка як галузь знання – міжнародна торгівля і фінанси [1].

Міжнародну торгівлю розглядають у межах мікроекономіки, тому що вона забезпечує надходження економічних благ від виробника до споживача, і фірми, а не держави, конкурують на світовому ринку. Міжнародні фінанси вважають частиною макроекономіки, оскільки уряди країн формують економічне середовище, у якому функціонують споживачі та виробники. Уряди застосовують інструментарій фіскальної, монетарної, валютної, зовнішньоторговельної, інвестиційної, інтеграційної політик, які є предметом макроекономіки.

Як уже зазначалось, поділ міжнародної економіки як науки на міжнародну макро- та мікроекономіку – доволі умовний. Макроекономічна зовнішньоторговельна, інвестиційна, інтеграційна політики мають на меті регулювання міждержавного руху товарів, послуг, факторів виробництва. Головною метою фіскальної, монетарної і валютної політики є забезпечення стабільності світової економіки в цілому, вкрай необхідної для функціонування тих самих виробників і споживачів на мікрорівні. З одного погляду, товари, послуги і фактори виробництва переміщуються між виробниками і споживачами, які функціонують у макроекономічному середовищі, створеному для них урядами всередині окремих національних економік, між групами країн і в міжнародній економіці загалом. З іншого погляду, макросередовище в умовах ринкового механізму господарювання перебуває під прямим впливом на нього виробників і споживачів.

Зосередженої уваги заслуговує питання філософії міжнародної економіки. У нашому дослідженні ми пропонуємо виділяти дві основні філософії: класичну та кейнсіанську, кожна з яких має численні розгалуження. Третє парадигмальне зрушення в теорії міжнародної економіки швидше за все не за горами. Суттєвий поштовх для цього забезпечила глобальна фінансово-економічна криза.

Філософія міжнародної економіки – це сукупність принципів, тобто складових побудови найефективнішої й стабільної міжнародної економіки як світової господарської системи в цілому.

Витоки класичної філософії міжнародної економіки знаходимо у Сміта, Рікардо та інших економістів. Нині цю філософію економіки прийнято називати лібералізмом [3].

Адепти лібералізму є прихильниками обмеження державного втручання в економіку в цілому та у міжнародну торгівлю зокрема.

Творці теорій міжнародної торгівлі, як правило, мали на меті не лише теоретично обґрунтувати причини поглиблення міжнародного поділу праці, а й пояснити, якою повинна бути роль держави у зовнішній торгівлі. Останню можна трактувати доволі широко: як заходи уряду з регулювання зовнішньої торгівлі у межах своєї країни, так і узгоджена міждержавна політика в межах інтеграційних об'єднань, міжнародних організацій.

Сьогодні людство знайоме із великою кількістю теорій міжнародної торгівлі. Звернемо увагу на чотири школи: меркантилізм, порівняльні переваги, загальна рівновага, конкурентні переваги [1]. Меркантилісти аналізували міжнародну

торгівлю як джерело нагромадження багатства окремих національних економік внаслідок чистого припливу іноземної валюти. Подальша еволюція теорій міжнародної торгівлі привела дослідників до порівняльних переваг в основі міжнародної торгівлі, які випливали із відмінностей у продуктивності факторів виробництва між країнами, а також – різних рівнів забезпеченості країн цими факторами виробництва. Школа загальної рівноваги пояснює міжнародну торгівлю взаємодією сукупного попиту і сукупної пропозиції. Відмінності у темпах вдосконалення факторів виробництва та товарів пояснюють міжнародну торгівлю на підставі конкурентних переваг.

Теорії міжнародної торговельної політики в економічній літературі – також значна кількість, а шкіл – три: торговельний протекціонізм, вільна торгівля і торгівля за правилами [1]. На перетині протекціонізму та свободи торгівлі – ідеї А. Сміта, на перетині вільної торгівлі та торгівлі за правилами – ідеї Дж. Кейнса.

Торговельний протекціонізм, як обґрунтування необхідності захисту внутрішнього ринку від конкуренції імпортованих товарів шляхом застосування знярядь зовнішньоторговельної політики, виник на початку XVIII сторіччя у зв'язку з пануванням теорії меркантилізму.

Школа вільної торгівлі виникла у кінці XVIII сторіччя, як складова класичної школи політичної економії. Вона прихильниця мінімального державного втручання у міжнародну торгівлю та розвитку останньої на основі взаємодії попиту і пропозиції на світовому ринку.

Торгівля за правилами – школа міжнародної торговельної політики, яка виступає за обмеження протекціонізму, підтримує свободу торгівлі, але на підставі мінімальних правил, узгоджених між країнами. Ця школа виникла у середині XX сторіччя як “ехо” кейнсіанства.

Протекціонізм, зародившись у часи популярності меркантилістських ідей, активно теоретично розвивався і застосовувався на практиці різною мірою, але всіма країнами завжди, тобто школа меркантилізму – позитивна. Абсолютно вільної торгівлі не було ніколи. Школа вільної торгівлі – нормативна, тобто обґрунтовує те, що повинно бути в ідеальній міжнародній економіці.

Перехід від ідеї протекціонізму до ідеї вільної торгівлі відбувся за участі Адама Сміта, який окреслив все, що лежить в основі міжнародної економіки, як світової господарської системи, і сьогодні: міжнародний поділ праці – логічне продовження поділу праці всередині країн; світовий ринок має місце внаслідок міжнародного поділу праці; на світовому ринку можливий обмін товарами, щодо виготовлення яких окремі країни конкурентоспроможні; світовий ринок стимулює зростання продуктивності в країнах, пов'язаних між собою міжнародною кооперацією; країни, відірвані від світового ринку, стикаються із серйозними проблемами, які уповільнюють їхній економічний розвиток [1].

Кейнсіанська філософія міжнародної економіки, зрозуміло, пов'язана з іменем Дж. М. Кейнса. Його праця “Загальна теорія зайнятості, процента і грошей” здійснила революцію в економічному аналізі та макроекономічній координації [3]. Наголосимо, що він раціонально поєднав філософію з математикою, відтак вільно оперував логічними та статистичними методами наукового дослідження.

Кейнс запровадив важливі з аналітичної точки зору поняття міжнародної економіки: сукупний попит, сукупна пропозиція, рівновага заощаджень та інвестицій.

Стрижнем кейнсіанської філософії є те, що ринкова економіка (у тому числі в масштабах міжнародної) не має автоматичного механізму, який забезпечує повну зайнятість ресурсів. Кейнс обґрунтував неминучість державного регулювання економіки.

У 1944 році Кейнс сформулював параметри міжнародної економіки: 1) перевищення внутрішніх інвестицій над заощадженнями означає, що національна економіка використовує заощадження інших країн; 2) країни захочуть надавати свої заощадження у розпорядження боржника доти, доки макроекономічна політика цієї національної економіки викликати довіру; 3) якщо довіра під загрозою, в даній країні-боржнику настане криза платоспроможності, яка здатна поширитися і зруйнувати стабільність міжнародної економіки; 4) у такій ситуації ні “невидима рука” ринку, ні втручання урядів не зможуть забезпечити бажану стабільність, потрібен міжнародний інститут, наділений грошима та владою [1]. У контексті сказаного варто відзначити, що за прямої участі Кейнса у 1944 році було створено Міжнародний валютний фонд.

З середини ХХ сторіччя дослідники, описуючи поведінку нерациональних суб'єктів у міжнародній економіці, віддавали перевагу строгим функціональним взаємозалежностям. І не зважаючи на це, теорія міжнародної економіки сьогодні не може дати відповідь на основне запитання: як забезпечити гармонійний розвиток усіх країн у світовій господарській системі. Економіка розвитку перебуває у теоретичній кризі. Назріла необхідність вироблення нового теоретико-методологічного підходу до аналізу економічних явищ у міжнародній економіці.

1. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / [под общ. ред. А. П. Киреева]. – Москва: ТЕИС, 2006. – 720 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economicus.ru/library.html>.
2. Манків, Грегори Н. Макроекономіка / Н. Грегори Манків; пер. з англ. Степан Панчишин, Остап Ватаманюк, Жанна Поплавська; [ наук. ред. пер. Степан Панчишин]. – К.: Основи, 2000. – 588 с. – ISBN 966-500-231-7. – С. 543.
3. Панчишин С. Макроекономіка: навч. посібник / Степан Панчишин. – К.: Либідь, 2001. – 616 с. – ISBN 966-06-0206-5. – С. 34 – 37.

## THE PHILOSOPHY OF INTERNATIONAL ECONOMY

S. Panchyshyn, O. Sakhars'ka

*Ivan Franko National University of L'viv  
Svoboda square, 18, L'viv, Ukraine*

Basic methodological approaches of the effective international economic system forming are analysed in the article. Special attention is given to keynesian and classical versions of organization of international economy. In addition, the historical and economic analysis of evolution of keynesian philosophy of economy was accomplished.

*Key words:* philosophy of international economy, international macroeconomics, international microeconomics, classical approach (liberalism), keynesian philosophy.

**О ФИЛОСОФИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ****С. Панчишин, О. Сахарская***Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
г. Львов, просп. Свободы, 18*

В статье анализируются основные методологические подходы к формированию эффективной международной экономической системы. Особое внимание уделено кейнсианской и классической версиям организации международной экономики. Кроме того проведен историко-экономический анализ эволюции кейнсианской философии экономики.

*Ключевые слова:* философия международной экономики, международная макроэкономика, международная микроэкономика, классический подход (либерализм), кейнсианская философия.

УДК 338.2:351.863 (447)

## ВНУТРІШНІ І ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ЩО МАЄМО І ЩО РОБИТИ

І. Михасюк, М. Ваврін

Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008 м. Львів, пр. Свободи, 18  
E-mail: [oggyrok@yahoo.com](mailto:oggyrok@yahoo.com)

*Економічна безпека найважливіша якісна характеристика економічної системи, яка визначає її спроможність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, послідовну реалізацію національно-державних інтересів, а також стабільне забезпечення ресурсами розвитку господарства. У загальному плані під безпекою розуміється, насамперед, захищеність країни від наявних чи потенційно можливих загроз. Таким чином, суть економічної безпеки України становить: спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій; здатність української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз.*

*Ключові слова:* економічна безпека, Томас Мальтус, Адам Сміт, ВВП, Банківська система, НАТО, НДІ, СС, Економічна диктатура, середній клас, українські інтелектуали.

Наступає час, коли установка Мальтуса на нашій планеті реалізується: «... Людина, яка прийшла в уже зайнятий світ, зайва. Вона не має права вимагати навіть їжі. Бо хто не працює, той – не їсть». Але суспільство намагається (повинно намагатись) скористатися працею прийдешнього. Якщо – ні, тоді природа велить йому піти, або сама здійснить свій вирок. І вже здійснює через наступ природних катаклізмів, хворіб і зневаги до природи самого світового суспільства, про що йшлося у грудні 2009р. на Саміті в Копенгагені. За останні 15-20 років Україна втратила 6 млн. свого населення, тобто ми «успішно» виконуємо вимоги природи. А немислиме розшарування українського суспільства доповнює цей процес: сьогодні в Україні 5 % дуже-дуже багатих людей, 15 % -- живуть на рівні середнього класу, а 80 % -- живуть у бідності і навіть злиднях.

«Ринок все відрегулює». «Невидима рука Адама Сміта», а сьогодні – й «невидимий кулак». Все це ми проходили як через економічну теорію, так і практично. Українські реформатори вхопились за ці ідеї. Що каже Захід? В умовах нинішньої світової кризи від цієї ідеї відмовитись навіть у найрозвиненіших країнах і заговорили про необхідність державного регулювання ринку й втручання



держави в економічні відносини. Звичайно, держава повинна послідовно позбавлятися функцій регулювання та адміністрування в сферах, функціонування яких може бути забезпечено ринковими механізмами або неурядовими інструкціями. Держава повинна утримуватися від будь-яких кроків та рішень, які обмежуватимуть права приватних власників, викривлюватимуть дію ринкових сил та механізмів, обмежувати добросовісну конкуренцію. Такі рішення можуть прийматись лише за надзвичайних обставин.

До речі, в Україні необхідно закріпити законодавчо заборону реприватизації, крім визнання в судовому порядку. Приватна власність й у нас повинна стати священною і недоторканою рівно ж як і власність державна, яку сьогодні розрадають через незаконну приватизацію, рейдерство.

В найрозвинутіших капіталістичних країнах Заходу до 40 відсотків власності належать державі. В Україні – лише 20! Решта – 80% належить приватному капіталу: сюди слід віднести наперед палаци і маєтки, дармове багатство, набудоване навколо великих міст, на узбережжях річок, озер і морів, включаючи й заповідні зони. І все це у більшості – результат корупції. Корупція в Україні сьогодні – це метод управління всіма суспільними процесами, це метод правосуддя, метод контролю, метод життя. І абсолютна більшість найсуровіших Законів України лише підсилюють поширення корупції, підвищують ставки, глибше заганняють її в тінь. Бо автори цих Законів самі є головними корупціонерами.

Як вихід із становища пропонується, зокрема, заснувати в Україні незалежну контрольну владу в особі спеціального органу з повноваженнями переслідувати діяльність будь-яких органів і чиновників, включаючи вищих посадових осіб держави [1]. Проте, на наш погляд, такий орган міг би діяти більш-менш ефективно, лише в умовах тоталітарної системи, як, наприклад, КДБ в СРСР. Хоча і за таких умов перетворивши цей орган на спеціальний інструмент постійної, тоталітарної, всеохоплюючої боротьби з корупцією викликає глибокі сумніви.

Корупція державних службовців посилює тонізацію економіки України, особливо в умовах фінансово-економічної кризи. Сьогодні вона (тінізація) досягла 60% ВВП [2]. А світовою практикою доведено: якщо обіг тіньового бізнесу перевищує 30 %, а кількість працюючих на нього – 40% зайнятих, економіка втрачає керованість. Правда, рівень виходу в тінь залежать від того, що це за підприємство, хто за ним стоїть і т. ін. У більшості малих підприємств «тінь» може досягти 80-90 %.

А наші банки? Куди витрачено 111 млрд. грн.. кредитів із рефінансування, наданих Національним банком України комерційними банкам (вересень-грудень 2008 р.)? Значну частину із цієї суми комерційні банки витратили на купівлю іноземної валюти. Іншу частину було виведено з банків через кредити, у тому числі не забезпечені реальними заставами. Найвідоміший випадок – 380 млн. грн., які банк «НАДРА» видав під нічим не забезпечені кредити двом підприємствам, через три місяці фірми були ліквідовані як банкрути, а їхні борги перед установою – списані.

Отже в цілому відбулось фактичне завершення процесу реструктуризації тіньової економічної діяльності в масштабах держави. Така діяльність стала складовою нашої економіки, в складі якої майже 50% економіки з кримінальною складовою, низький рівень боротьби із злочинністю, рейдерством, що породжує безкарність, свавілля, суспільну адаптацію і байдужість.

Щоб подолати ці негативні явища, слід насамперед реформувати нашу правоохоронну систему відповідно до європейських стандартів, захистити населення від наслідків фінансово-економічної кризи, захистити заощадження громадян у банківській системі. Лише тоді можна надіятись і на вступ України до НАТО, як найоптимальніший варіант гарантування безпеки держави. Іменно НАТО, оскільки гарантії ЄС відвести зовнішні загрози безпеці нашої держави не можуть вважатися достатніми для протидії воєнним загрозам. Незалежно від цього держава повинна забезпечити координацію діяльності Міністерства оборони, СБУ, Державної прикордонної служби та розвідувальних органів у питаннях попередження, виявлення та подолання загроз національній безпеці України.

Що робити далі? Як? На ці питання намагались дати відповідь більшість із 18-ти кандидатів на пост Президента України. Новообраний Президент повинен використати у своїй діяльності раціональні зерна передвиборних програм, пропозиції НДІ і окремих вчених, щоб подолати як внутрішні, так і зовнішні чинники загроз національній безпеці України.

З усіх безпек для людства суспільство в нинішніх умовах ставить безпеку продовольчу. Для України з її чорноземами – це стимулювання розвитку високоефективного та конкурентноспроможного вітчизняного аграрного сектору. Ні дотаційний підхід, ні непрозора бюджетна підтримка чи система податкових пільг неспроможні вирішити проблему села.

Нинішня аграрна політика держави – це насамперед модернізація аграрного сектору України, це – створення повноцінного ринку сільськогосподарської землі, це – державна політика підтримки галузі (оподаткування, митні процедури, кредитування, страхування, послідовна гармонізація внутрішнього законодавства з вимогами ЄС, СОТ), модернізація системи наукових досліджень та освіти.

В кінці 2009 року Верховна Рада абсолютною більшістю голосів продовжила мараторій на цей повноцінний ринок землі до 2012 року. А це по суті продовження незаконного відчуження, купівлі-продажі української землі, використання її ділками не за призначенням

Це – перепона №1 у вирішенні продовольчої безпеки України!

В цілому ж спроба швидкого переходу від тоталітаризму до ринку без відповідної законодавчої бази – це цунамі мафіозно-корумпованих структур, спекулятивного бізнесу, рекету, злиття цього бруду з найвищими органами влади. Як результат у свідомості нашої молоді замість естетичних, моральних парадигм створюється «чорна дірка» невігластва, яку заповнює мерзенна безпросвітна пошлість. А далі – наступить «цунамі дебілів».

Як вихід із нашої кризової ситуації пропоную (і пропонував ще на початку нашої незалежності) встановити економічну диктатуру – введення надзвичайного стану.

Економічна диктатура дає змогу за порівняно короткий період вдосконалити структуру національного виробництва, спрямувати діяльність усіх підприємницьких структур у правове поле. Лише сильна не корумпована виконавча влада усіх рівнів, сильна держава здатна до радикальних дій – ліквідувати організовану злочинність, демонтувати великі монополії, які захищають свої інтереси підкупом і насильницькими методами.

В міру ліквідації кризової ситуації країни та переходу до справжньої ринкової економіки піраміда влади буде розмиватись, економічна диктатура, державне втручання буде поетапно обмежуватись.

А далі – надія на середній клас, на українську буржуазію, для якої буде що втрачати на випадок загроз національній безпеці України, наді на українського бізнесмена, для якого Україна стане не просто офісом для бізнесу.

І – надія на молодь, нашу еліту, еліту нової генерації. Правда, у кожній державі все більше інтелектуалів появляються у багатих сім'ях. А люди, які не володітимуть високими здібностями, стануть зайвими для суспільства. Тому держава повинна залучити їх до чогось іншого, щоб вони не заважали своїм більш здібним побратимам і не стали зайвими на цьому зайнятому світі з позицій Мальтуса.

1. В. Сіренко. Кінець реформ?// Голос України №234, 10 грудня 2009.
2. Яременко Н. Економіка України 1999-2008: втрачене десятиліття.// Дзеркало тижня. 26 грудня 2009.

## **INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS OF KRAINE ECONOMIC SECURITY: WHAT WE HAVE AND WHAT WE MUST DO**

**I. Mikhasyuk, M. Vavrin**

*Ivan Franko National University of Lviv  
79008 Lviv, Svobodu av. 18  
E-mail: oggyrok@yahoo.com*

The economic security is the most important quality characteristic of the economic system that determines its ability to maintain normal living conditions of the population, consistent realigation of national and state interests, as well as stable supply of the state development with resources. In general security means, first of all, protection of the country from actual or potential threats. Thus, the essence of Ukraine's economic security is: the ability of the national economy to provide a free, independent development and maintain the stability of civil society and its institutions as well as a sufficient defense capability of the country under various adverse conditions and variants development, the ability of the Ukrainian state to protect the economic interests from external and internal threats.

Keywords: economic security, Maltus Thomas, Adam Smith, GDP, Banking System, NATO, RI, EU, economic dictatorship, middle class, Ukrainian intellectuals.

## **ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ: ЧТО ИМЕЕМ И ЧТО ДЕЛАТЬ**

**И. Мыхасюк, М. Ваврин**

**Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
79008 г. Львов, пр. Свободы, 18  
E-mail: oggyrok@yahoo.com**

Экономическая безопасность является самой важной характеристикой экономической системы, которая определяет её возможность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, последовательную реализацию национально-государственных интересов, а также стабильное обеспечение ресурсами развития хозяйства. В целом под безопасностью понимают защищённость страны от существующих или

потенциально возможных угроз. Таким образом, суть экономической безопасности Украины составляют: возможность национальной экономики обеспечить своё свободное, независимое развитие, поддержка стабильности гражданского общества и его институтов, достаточный оборонный потенциал страны при неблагоприятных условиях и вариантов развития событий, способность украинского государства защитить национальные экономические интересы от внешних и внутренних угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность, Томас Мальтус, Адам Смит, ВВП, Банковская система, НАТО, НИИ, ЕС, Экономическая диктатура, средний класс, украинские интеллектуалы

УДК 336.5

## РЕКРЕАЦІЙНЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК ОБ'ЄКТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ

Л. Гринів, Р.Славів

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
e-mail: ratobor\_88@ukr.net*

*Перехід України до постіндустріального етапу розвитку передбачає поступову зміну структури економіки в сторону збільшення питомої ваги високотехнологічних виробництв і сфери послуг. Ключовою галуззю сфери послуг у майбутньому має стати туризм і рекреація. У статті розглянуто рекреаційне господарство як перспективна і неповною мірою освоєна сфера економічної діяльності, що потребує подальшого стратегічного планування розвитку, зокрема через формування інвестиційних стратегій.*

*Ключові слова: природокористування, рекреація, рекреаційне господарство, інвестиційна стратегія, інвестиційна політика, господарюючі одиниці, стратегічне планування.*

Рекреаційна індустрія займає III місце серед галузей – експортерів, поступаючи нафтовій промисловості та автомобілебудуванню. Частка двох останніх у світовому експорті становить відповідно 11 та 8,6%. Щороку в міжнародному туризмі в обігу перебуває до 445 млрд доларів США, обслуговується близько 700 млн осіб. До державного бюджету однієї з найбільших в світі туристичних країн світу — США — за рік надходить до 75 млрд доларів, а податки та збори (обов'язкові платежі) від туристично-рекреаційної діяльності до бюджету України становлять трохи більш як 1,5 млрд (розрив у 50 разів!).

Таким чином, на сьогодні існує певна невідповідність між туристично-рекреаційним потенціалом України та його фактичним освоєнням і економічною віддачею від нього. Основною причиною такого явища ми вбачаємо у відсутності дієвих механізмів реалізації державної політики розвитку рекреаційного господарства, задекларованої у законі України «Про туризм» [1]. Так, у ст. 6 закону передбачено, що держава проголошує туризм одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури і створює умови для туристичної діяльності.

Одним з пріоритетних напрямів державної політики у галузі туризму є забезпечення становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України, заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму, створення нових робочих місць. Визначення даного пріоритетного напрямку державної політики передбачає у свою чергу розробку методологічних механізмів впровадження її в дію, що в першу чергу викликає необхідність

стратегічного планування надходження інвестицій у рекреаційний сектор економіки і їх нормативного регулювання. Взаємозв'язок між плануванням інвестиційних стратегій розвитку рекреаційного господарства і фактичним освоєнням інвестицій у даному секторі лежить у площині взаємовідносин суб'єктів інвестиційної діяльності: інвесторів, проектувальників, підрядників, органів влади, а також аудиторських інститутів, громадських організацій тощо. Зіткнення цих інтересів викликає необхідність їх регламентації, узгодження і нормативного забезпечення. Роль органів державної влади у цих процесах має бути ключовою і полягати у здійсненні ефективного менеджменту на всіх стадіях залучення інвестиційних ресурсів у рекреаційне господарство: від пошуку інвестора до здійснення моніторингу його діяльності.

Проблематиці реформування рекреаційної сфери економіки і залучення інвестицій у рекреаційний сектор у різні часи було присвячено низку наукових праць таких авторів, як Долішній М., Кравців В.С., Гринів Л.С., Копач М.В., Кузик С.П., Гуменюк В.В., Гітман Л., Джонк Д., Губський Б., Жук П. В., Крачило М., Мігущенко Ю., Пересада А., Вербівська Л., Жученко О., Шаблій О., Яковлев А. та інші.

Перш за все слід визначити рекреаційне господарство як галузь природокористування, оскільки майже всі його різновиди, безпосередньо чи опосередковано пов'язані з використанням природних рекреаційних ресурсів і природних умов навколишнього середовища.

*Природокористування* - це основна форма взаємодії суспільства і природного середовища, яка реалізується через систему заходів, спрямованих на освоєння, використання, перетворення, відновлення і охорону природних ресурсів, і відображає зв'язки між виробництвом, населенням і оточуючим середовищем. В процесі рекреації природа виступає одним з провідних факторів відпочинку і оздоровлення, відновлення фізичних і нервово-психічних сил людини [2]. Розрізняють чотири типи природокористування: заповідне, рекреаційне, русальне, урбанізоване [3,4]. Рекреаційне – засноване на розвинутій мережі заміських природних парків для тривалого відпочинку і туризму, лісових і мисливських господарств, природних косовиць, відгінних пасовищ, тобто припускає помірну експлуатацію природних комплексів природного походження. В цій зоні розташовуються туристські бази, дачні селища, розміщується мережа туристських стежок і маршрутів. Таким чином, будь-яка територія не може бути придатною для рекреаційного освоєння, а значить і не становить потенційного інтересу для інвестора. Саме фактор наявності сприятливих природних умов (ландшафтних, кліматичних, екологічних) і ресурсів (бальнеологічних) на даній території стає передумовою отримання додаткового прибутку в результаті використання останніх. Це саме ті конкурентні переваги території, які спонукають інвестора спрямовувати інвестиційні ресурси саме у неї, шляхом розміщення і експлуатації об'єктів інвестування.

У процесі здійснення інвестиційної діяльності у рекреаційному господарстві виникає зіткнення інтересів інвесторів з проблемами сталого (екологічно збалансованого) використання території і наявними рекреаційними ресурсами. Інвестор, через мотивацію до максимізації прибутку, мислить ірраціонально з точки зору сталого розвитку рекреаційної території. У інвестора є можливість отримати додатковий прибуток, який не пов'язаний з підприємницьким хистом і, разом з тим, виникає загроза екологічного виснаження території. Отже, виникає

необхідність повного або часткового вилучення екологічної ренти зі структури доходів інвестора внаслідок використання переваг рекреаційної території та її навколишнього середовища. На сьогодні вилучення екологічної ренти існує у формі зборів (платежів) за забруднення природних ресурсів при їх експлуатації у економічних цілях, а також у формі курортного збору (місцевий податок). У науковій літературі поширена думка про необхідність відпрацювання і інших форм вилучення екологічної ренти [5] з метою додаткового наповнення бюджету. Однак, на нашу думку, після методологічного забезпечення даної норми слід врахувати, що рекреаційна сфера економіки України не є ключовою у наповненні бюджету, а, отже, введення додаткових платежів і зборів від рекреаційної діяльності без досягнення останньою достатнього рівня рентабельності не приведе до бажаних ефектів, а може бути на початкових етапах фактором стримування потенційних інвесторів у даній галузі.

При інвестиційному плануванні необхідно враховувати норми рекреаційного навантаження на природні комплекси, рекреаційну місткість територій і рекреаційних центрів. Так, за висновками деяких вчених [6] наявна сумарна рекреаційна місткість рекреаційних центрів Карпатського регіону становить 1206 тис. осіб за рік в той час, як сумарна рекреаційна місткість рекреаційних територій Карпатського регіону за рік складає близько 5500 тис. осіб. Таким чином спостерігається неповне використання рекреаційного потенціалу Карпатського регіону, а отже існує резерв територій і комплексів, потенційно привабливих для інвестиційних вкладень, без нанесення шкоди навколишньому середовищу. Однак, слід зауважити, що без належного контролю з боку органів влади, а також громадського контролю, методичні рекомендації щодо збалансованого розвитку рекреаційних територій в процесі господарського освоєння виявляються неефективними.

Таким чином, виникає об'єктивна необхідність подальшої інтенсифікації використання рекреаційних ресурсів України, як таких, що є слабо освоєними і, в перспективі, можуть стати фактором соціально-економічного відродження регіонів і додатковим джерелом наповнення державного бюджету. У цьому світлі, рекреаційне господарство стає галуззю економіки, яка замінить застарівші галузі промисловості, якими на сьогодні є вугільна і, в перспективі, металургійна промисловість і стане однією з передумов переходу України на постіндустріальний шлях розвитку. Однак підвищенню ділової активності у рекреаційному господарстві України повинно передувати комплексне стратегічне планування його розвитку, що передбачає:

- Визначення рекреаційного господарства, як галузі природокористування;
- Врахування принципу вичерпності рекреаційних ресурсів і гранично-допустимого навантаження на природні комплекси в процесі рекреаційного природокористування;
- Визначення напрямків розвитку підгалузей рекреаційного господарства;
- Визначення методів залучення і джерел інвестиційних ресурсів;
- Визначення стратегічної мети і оперативних цілей розвитку рекреаційного господарства;
- Визначення організаційно-управлінського механізму формування інвестиційної стратегії розвитку рекреаційного господарства;

Використання державних цільових та регіональних програм розвитку, як інструменту стратегічного планування і залучення інвестиційних ресурсів у рекреаційне господарство;

Дослідження ризиків в системі інвестиційного забезпечення розвитку рекреаційного господарства;

Визначення методичних підходів щодо запобігання ризикам в процесі розробки інвестиційних стратегій розвитку рекреаційного господарства;

Створення уніфікованої моделі інвестиційної стратегії сталого розвитку рекреаційного господарства України;

Визначення організаційної структури управління впровадження інвестиційних стратегій розвитку.

Формування і впровадження саме інвестиційної стратегії розвитку рекреаційного господарства, яка включає в себе комплекс інших стратегій, повинно стати пріоритетним у системі заходів реформування галузі.

**Стратегія** (грец. *στρατηγία*, «мистецтво полководця») - загальний, недеталізований план будь-якої діяльності, що охоплює тривалий період часу, спосіб досягнення складної мети, що є невизначеною і головною для управління на даний момент, в подальшому коректовані під зміни умов існування управління-стратегіа.

Стратегія, як спосіб дій, стає необхідною в ситуації, коли для прямого досягнення основної мети недостатньо наявних ресурсів. Завданням стратегії є ефективно використання наявних ресурсів для досягнення основної мети. Тактика є інструментом реалізації стратегії і підпорядкована основній меті стратегії. Стратегія досягає основної мети через рішення проміжних тактичних завдань по осі «ресурси-мета» [7].

З точки зору економічної теорії, *інвестиційна стратегія* є довгостроковим узагальненим планом дій в довготерміновому періоді. Вона обирається відповідно до стану та прогнозів щодо макроекономічного середовища, інвестиційного ринку, самого інвестора, сфери його бізнесу та ділових інтересів.

Формування стратегії є дослідженням довгострокових напрямів розвитку інвестора. Отже, 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 в цілому за стратегічний період часу.

Суб'єктами стратегічного планування розвитку рекреаційного господарства виступають державні і недержавні інститути у складі науково-дослідних установ, органів державної влади, суб'єктів господарювання тощо.

На нашу думку доцільно виділяти наступні різновиди стратегій розвитку рекреаційного господарства із їх пріоритетними тактичними заходами впровадження:

Стратегія екологічно збалансованого розвитку із пріоритетним комплексом заходів сталого природокористування;

Стратегія інноваційного розвитку, яка включає заходи з використання інноваційних методів планування розвитку;

Стратегія розбудови інфраструктури рекреаційного господарства, де остання визнається основним фактором розвитку;

Стратегія кадрового забезпечення і вдосконалення менеджменту, яка пріоритетом визнає підготовку кваліфікованих кадрів для галузі;



Інвестиційна стратегія розвитку рекреаційного господарства, яка пріоритетом визнає визначення джерел і методів залучення інвестиційних ресурсів як першопричини подальшого розвитку рекреаційного господарства.

Найбільш інтегруючою стратегією, яка поєднує елементи тактичних заходів решти стратегій розвитку рекреаційного господарства є саме інвестиційна стратегія, оскільки при плануванні останньої повинні враховуватися засади сталого природокористування разом з впровадженням інновацій, як інструменту підвищення ефективності інвестицій. Інвестиції спорядовуються перш за все у розширення інфраструктури, що у свою чергу викликає необхідність інституційного забезпечення обслуговування рекреаційного господарства, а також підготовку кваліфікованих кадрів і менеджменту.

Вибір інвестиційної стратегії є компромісом між багатьма чинниками, які можуть бути екзогенного та ендогенного походження. Врахувати одночасно всі неможливо. Наведемо перелік найсуттєвіших екзогенних чинників, які мають стратегічне значення:

- кон'юнктура в економіці загалом;
- купівельна спроможність населення;
- рівень інфляції;
- політична ситуація в країні;
- характер конкуренції в галузі тощо.

Вплив зовнішніх або екзогенних факторів при виборі інвестиційної стратегії може бути посилений впливом внутрішніх, або ендогенних факторів:

- якість менеджменту;
- рівень кваліфікації персоналу;
- рівень маркетингу та втрата (залучення) споживачів рекреаційних послуг;
- прорахунки в інвестиційній політиці (недостатньо обґрунтовані внески у значні проекти);
- брак інновацій та раціоналізаторства;
- характер фінансування (дефіцит або профіцит);
- наявність або брак контролінгу, або характер роботи його служб.

При формуванні інвестиційної стратегії розвитку рекреаційного господарства, як було зазначено вище, однією з основних задач є визначення джерел і методів залучення інвестиційних ресурсів. При визначенні джерел – пріоритетом доцільно вибрати джерела внутрішнього фінансування: держбюджет, прибуток підприємств, амортизаційні відрахування тощо, оскільки подібного роду інвестиційні ресурси є порівняно дешевшими і такими, які можна залучити у найкоротший строк і без додаткових умов.

Інвестиційна стратегія розвитку рекреаційного господарства має бути забезпеченою досконалим організаційно-управлінським механізмом, який має об'єднувати дії таких суб'єктів як науково-дослідні установи, що забезпечують методологічну розробку концепції інвестиційних стратегій, органи влади, покликані забезпечувати впровадження розроблених концепцій і господарюючі одиниці – базові об'єкти стратегічного планування. Однак стратегічному плануванню рекреаційного господарства повинен передувати ретельний аналіз вже діючих державних програм розвитку, які прямо, або опосередковано мають відношення до даної галузі економіки. Необхідно проаналізувати і переглянути принципи функціонування державних цільових програм і хід їх реалізації з точки зору ефективності, фінансово-інвестиційного забезпечення, критеріїв і шкали

оцінювання тощо. Таким чином, державні цільові програми розвитку повинні стати базовим інструментом стратегічного планування рекреаційного господарства, свого роду – макроекономічним бізнес-планом розвитку галузі. Через систему подібного інструментарію, за який відповідає, в першу чергу держава через відповідні інституції, простіше буде залучати приватні інвестиції, оскільки останні проникають, перш за все, у ті сфери економічної діяльності, де вже діє держаний капітал. Розробка інвестиційної стратегії також передбачає оцінку інвестиційної привабливості галузі в цілому і окремих підгалузей зокрема, а також виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз при реалізації стратегії.

Таким чином, на сьогодні виникає об'єктивна необхідність розробки концепції інвестиційної стратегії розвитку рекреаційного господарства і механізмів її реалізації. В свою чергу це передбачає розробку методичних підходів щодо залучення інвестицій і запобігання ризикам в процесі інвестиційної діяльності. Ключовими складовими інвестиційної стратегії має стати розробка організаційної системи освоєння інвестицій разом з організаційною структурою управління впровадження інвестиційних стратегій розвитку. Доцільна також розробка інвестиційних стратегій на мікрорівні, які регламентують економічну поведінку господарюючої одиниці у рекреаційному господарстві разом з макроекономічними стратегіями, завданням яких є оптимізація і раціоналізація економічних відносин між різними учасниками рекреаційного господарства, включаючи суспільство і природу, на засадах економічної віддачі і збалансованого розвитку.

1. Закон України Про внесення змін до Закону України "Про туризм". Документ 1282-15, редакція від 18.11.2003 р.
2. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 312 с.
3. Методика формування стратегій сталого соціально-економічного розвитку курортно-рекреаційних територій і курортних центрів / Гуличко О. І., Гринів Л. С., Герасимчук Н. М. / НАН України, ІРД – ЛЬВІВ. 2007. – 52 с.
4. В.А. Смолій, В.К. Федорченко, В.І. Цибух, Енциклопедичний словник-довідник з туризму. К.: «Слово»: 2006 р.
5. О. Веклич, Фінансові інструменти вилучення екологічної ренти // Фінанси України, 2008 р. Вип 5, с. 43-54
6. Кравців В.С., Гринів Л.С., Копач М.В., Кузик С.П. Науково-методичні засади реформування рекреаційної сфери Наукове видання. - Львів: НАН України. - ІРД НАН України. - 1999. - 78 с.
7. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Стратегия>

**RECREATIONAL ECONOMY AS AN OBJECT OF INVESTMENT  
MANAGEMENT****L. Hryniv, R. Slavik**

*Lviv National University named by Ivan Franko  
79008, Lviv, Prospect Svobody, 18, Lviv, Ukraine  
e-mail: ratobor\_88@ukr.net*

Ukraine's transition to post-industrial stage of development involves a gradual change in economic structure towards increasing the share of high-tech industries and services. A key industry in sphere of services in the future will be tourism and recreation. The article deals with recreational economy as a perspective and largely incomplete mastered sphere of economic activity that needs further strategic development planning, particularly through the formation of investment strategies.

*Key words:* Nature use, recreation, recreational economy, investment strategy, investment policy, the managing unit, strategic planning.

**РЕКРЕАЦИОННОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИОННОГО  
УПРАВЛЕНИЯ****Л. Гринив, Р. Славик**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
79008, г. Львов, проспект Свободы, 18  
e-mail: ratobor\_88@ukr.net*

Переход Украины к постиндустриальному этапу развития предусматривает постепенную смену структуры экономики в сторону увеличения удельного веса высокотехнологичных производств и сферы услуг. Ключевой отраслью сферы услуг в будущем должен стать туризм и рекреация. В статье рассмотрены рекреационное хозяйство как перспективная и в полной мере освоена сфера экономической деятельности, требующей дальнейшего стратегического планирования развития, в частности через формирование инвестиционных стратегий.

*Ключевые слова:* Природопользование, рекреация, рекреационное хозяйство, инвестиционная стратегия, инвестиционная политика, хозяйствующие единицы, стратегическое планирование.

УДК 330.342: 303.725.2

## ПАНОРАМА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕВОЛЮЦІЇ У НАУКОВОМУ ДИСКУРСІ М.ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО

Б. Кульчицький

Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18  
E-mail: kulchytskyj@lycos.com

*У статті аналізується концепція еволюції економічних систем у науковій творчості М.Туган-Барановського. Розкрито погляди ученого на проблеми трактування змісту і типів економічних систем. При цьому належну увагу приділено ідеям гуманізму і духовних чинників еволюції економічних систем, а також роздумам видатного українського економіста світової слави про предмет і майбутнє економічної науки.*

*Ключові слова: економічні системи, еволюція, методологія, ідеї гуманізму, духовні чинники еволюції економічних систем, інформаційне суспільство, посилення євроінтеграційних процесів.*

Значну увагу М.Туган-Барановський приділив проблемі трансформації економічних систем та ролі у цьому духовних чинників економічного розвитку, що є, на наш погляд, неоціненним внеском до скарбниці світової економічної думки і має важливе значення для економічної науки ХХІ ст. [3; 4]. Розкриваючи проблему економічних систем, М.Туган-Барановський обґрунтував свій погляд на проблему їх типологізації. При цьому основним критерієм типологізації систем учений вважає "...взаємне відношення суспільних груп, що складають частину суспільного цілого" [5, С. 152]. Економічні системи він насамперед поділяє на дві "...обширні групи: 1) гармонійні і 2) антагоністичні. У гармонійних господарських системах інтереси окремих господарств не знаходяться в неминучій суперечності один з одним; навпаки, така суперечність характерна для антагоністичних систем" [5, С. 152]. Обґрунтовуючи конкретні типи гармонійних та антагоністичних систем, М.Туган-Барановський зазначає: "Група гармонійних господарських систем може бути поділена на три наступні: 1) первісне господарство, яке здебільшого не знало приватної власності на засоби виробництва і майже не знало обміну; 2) товарне господарство дрібних самостійних виробників; 3) поки що неіснуюче соціалістичне господарство, при якому засоби виробництва будуть належати широким групам виробників. Група антагоністичних господарських систем також складається із трьох систем: 1) рабського господарства, при якому робітник є власністю власника засобів виробництва; 2) кріпосного, при якому власники засобів виробництва мають право на працю робітника; 3) капіталістичного, при якому робітник юридично вільний, але, будучи позбавлений засобів виробництва, економічно змушений працювати на користь власника засобів виробництва" [5, С. 152-153].

У своїх працях М.Туган-Барановський багато розмірковує про подальший розвиток і перспективи капіталістичної економічної системи. При цьому він у загальних контурах окреслює рух до соціалістичної економічної системи, вкладаючи у розуміння соціалізму зовсім інший зміст, ніж К.Маркс і його ортодоксальні послідовники. Український економіст постійно застерігав щодо можливих наслідків спроби безпосереднього запровадження марксової моделі державного соціалізму в життя, наголошував на необхідності обережно рухатися "...в бік соціалізму, поступово наближуючись до останнього" [13, С. 31-32]. Він часто підкреслював, що перехід до соціалізму можливий лише на певному щаблі розвитку суспільного виробництва і при наявності належного соціального середовища: "...в історії здійснюється не те, чого хоче той або інший суспільний клас, а те, що відповідає природному напрямкові історичного розвитку" [13, С. 13]. М.Туган-Барановський обґрунтував необхідність перехідного часу від капіталістичної до соціалістичної економічної системи суспільства, коли "державний капіталізм" буде наповнюватися елементами нового ладу, "...проймається все більше й більше соціалістичним змістом" [13, С. 32]. До таких елементів учений відносив нові форми господарства: муніципальний соціалізм, робітничі спілки, кооперацію та ін. Зокрема, проблемам кооперації він приділяв значну увагу і пов'язував з нею подолання марксистських насильницьких принципів колективізму [12; 14].

Загалом, дослідження М.Туган-Барановським ринкової капіталістичної економічної системи схилило його до висновку про зростаючу необхідність її регулювання з боку держави. Так, у праці "Нариси з новітньої історії політичної економії і соціалізму" (1905 р.) він зазначає: "Вивчення законів вільної гри економічних сил, у чому полягає найважливіший зміст політичної економії, привело до визнання необхідності планомірного регулювання цієї гри суспільною владою" [8, С. 156]. Будучи демократом і гуманістом у найширшому розумінні цих понять, український вчений найвищим ідеалом будь-якої економічної системи суспільства вважає забезпечення максимальної свободи людини. Водночас це, на його думку, можливе лише в умовах "поліфонічної" економічної системи, яка ґрунтується на різних формах власності і господарювання. М.Туган-Барановський був впевнений у тому, що соціалізм у його прогресивному і демократичному розумінні "...не тільки не підкорює особистість суспільству, а, навпаки, прагне підпорядкувати весь лад суспільства інтересам особистості" [10, С. 10]. Він був переконаний, що забезпечити найбільшу свободу особистості можна тільки в умовах "складної економічної системи, побудованої на різних принципах", системи, яку повинні складати господарські утворення "...від міжнародних союзів та держави до виробничих асоціацій та одноосібних трудівників" [15, С. 95-96].

Всебічно проаналізувавши К.Марксову методологію вивчення економічних систем суспільства у контексті їх еволюції, М.Туган-Барановський піддає її критиці за економічний детермінізм, моністичний погляд на розвиток суспільства, розуміння людини як виключно продукту суспільних обставин, за ігнорування психології людей, їхньої моралі. На відміну від К.Маркса, методологія дослідження економічних систем вітчизняного ученого передбачає трактування суспільних явищ не тільки як наслідку економічних причин, а й як результату ідеальних засад, продукту усвідомленої діяльності людини [4, С. 39-40]. Як слушно зазначає Л.Горкіна, особливу увагу вчений приділяв психологічній вмотивованості людської діяльності, розглядаючи людину з її потребами та індивідуальною психологією як основний активний елемент суспільства [1, С. 51].

Він писав, що суспільство "...складається з окремих осіб, кожна з яких прагне до задоволення своїх потреб...", які закладені в нашому естві і які вивчають кінець-кінцем всю нашу поведінку" [9, С. 39]. Відповідно до цих уявлень учений вибудовує своє тлумачення економічної, господарської діяльності як визначальної сфери життєдіяльності суспільства. Під економічною діяльністю М.Туган-Барановський розумів "...сукупність людських дій, що спрямовані на зовнішній світ та мають за мету не насолоду самою діяльністю, а створення матеріальних обставин, необхідних для задоволення людських потреб" [9, С. 75].

Тривалий час у вітчизняній та й не тільки економічній думці дискутувалася ідея, висунута свого часу представниками марксистської економічної школи, про наявність у суспільно-економічному розвитку "продуктивних сил". Мабуть, можна стверджувати, що в основному ця полеміка вщухла десь на зламі ХХ-ХХІ ст. і нині вона вже скоріше стала надбанням історії розвитку економічної теорії, хоча ще трапляються випадки застосування вищезгаданого поняття деякими ученими України та держав пострадянського простору. А проте український мислитель-економіст М.Туган-Барановський чи не першим понад 100 років тому аргументовано заперечив марксистський термін "продуктивні сили". З цього приводу він писав: "Таємничі продуктивні сили відіграють в працях багатьох із марксистів таку ж роль, як життєва сила в працях старовинних фізіократів – все пояснюється цими силами, але що таке репрезентують собою вони самі – про це замовчується" [9, С. 7].

Натомість М.Туган-Барановський запроваджує поняття матеріальних чинників виробництва [1, С. 51]. Останні, будучи наслідком господарського впливу людини на природу, він вважає матеріальною стороною господарства, яка має визначальний вплив на суспільний розвиток. Проте не менш важливою є соціальна сторона господарства, яка характеризується зворотнім впливом природи на суспільство. Цей вплив змінює саму людину і визначає через господарство мету та умови її економічної діяльності [9, С. 75].

Як слушно зазначає С.Злупко, в останні роки ХІХ ст. учений опублікував низку праць, у яких заперечував одностороннє трактування людських інтересів і мотивацій, надавав великого значення соціальним та психологічним чинникам економічного розвитку [2; 5, С. 21-22]. Так, роздуми М.Туган-Барановського про господарство як безперервну взаємодію людини (суб'єкта) з природою (об'єктом) власне й підвели вченого до висновку про особливе значення психологічного аспекту вивчення економічної діяльності як системи [3, С. 65; 4, С. 40]. Більше того, він наголошував, що з розвитком суспільства, з його економічним і соціальним прогресом роль стихійних, матеріальних чинників у суспільному житті буде знижуватися, а роль психологічних чинників, навпаки, зростатиме [1, С. 51]. Підкреслюючи наявність істотного зворотного впливу духовності на економіку, український учений писав: "Мотиви й інтереси негосподарського роду мали особливо великий вплив на розвиток господарства... Всупереч Енгельсу люди часто віддавали перевагу не корисному" [6, С. 9]. Зокрема, він висловив свою думку щодо національного, етнічного чинника еволюції економічних систем суспільства, місця патріотизму у духовному портреті громадянина з прогресивними, демократичними поглядами: "Національність часто являє собою крайню межу для симпатичних почуттів сучасної людини" [6, С. 17]. Про роль релігії у загальносуспільному поступі учений говорив, що вона завжди була і залишається однією з наймогутніших історичних сил [6, С. 28].

В цілому М.Туган-Барановський обстоював точку зору, згідно з якою економічний і соціальний прогрес людства є магістральним спрямуванням історії: "Людство не стоїть на місці, але йде вперед. Коли порівнюємо людське суспільство нашого часу до того, яке було сотні й тисячі років тому, то будемо страшенно вражені тими великими успіхами, яких досягли люде" [16, С. 61]. При цьому на відміну від К.Маркса український учений відкидав класовий підхід, за яким постійна боротьба суспільних класів є рушійною силою розвитку економічних систем суспільства і самого прогресу у найширшому розумінні. У праці "Боротьба класів як найважливіший зміст історії" він писав, що "...класовий інтерес не становить критерію доброти, істини і краси" [7, С. 254]. У цій же праці зазначається: "Вчення про класову боротьбу є неправильне розповсюдження на всю сферу історії людства деяких уявлень, правильних відносно значно вужчого кола явищ. Ні тепер, ні раніше історія людського суспільства не була історією тільки боротьби класів, і протилежне твердження Маркса і Енгельса слід визнати величезною помилкою" [7, С. 259].

Гуманістична позиція М.Туган-Барановського, яка пронизує всю його творчість, заперечення ним вузькокласового підходу до розуміння змісту, рушійних сил і закономірностей еволюції економічних систем привели вченого до висновків про людину як вищу цінність і мету суспільного виробництва та можливість створення у майбутньому нової політичної економії, яка б відображала інтереси людини поза класовою структурою суспільства: "Центральною ідеєю сучасної етичної свідомості є сформульована Кантом ідея верховної цінності і, як висновок звідси, рівноцінності людської особистості. Усяка особистість є верховна мета у собі, через що всі люди рівні, як носії святині людської особистості. Це і визначає верховний практичний інтерес, з точки зору якого може бути побудована єдина політична економія: інтерес не робітника, капіталіста або землеволодільця, а людини взагалі, незалежно від приналежності її до того чи іншого класу" [11, С. 26].

1. Горкіна Л. Михайло Іванович Туган-Барановський – мислитель, вчений, громадянин / Передмова // Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний. - К.: Наук. думка, 1994. - С. 3-55.
2. Злупко С.М. Михайло Туган-Барановський: (Український економіст світової слави). - Львів: Каменяр, 1993. - 192 с.
3. Кульчицький Б.В. Економічні системи суспільства: теорія, методологія, типологізація: [монографія] / Б.В.Кульчицький. - Львів: Вид. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. - 352 с.
4. Кульчицький Б.В. Сучасні економічні системи: [навч. посіб.] / Б.В.Кульчицький. - Львів: Афіша, 2004. - 279 с.
5. Проф. М.І.Туган-Барановський. "Основи політичної економії" / [наук. редактор, автор передмови і вступної статті С.М.Злупко]. - Львів: Вид. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. - 628 с.
6. Туган-Барановский М. Психологические факторы общественного развития // Мир Божий. - 1904. - № 8. - С. 2-28.
7. Туган-Барановский М. Борьба классов как главнейшее содержание истории // Мир Божий. - 1904. - № 9. - С. 242-259.
8. Туган-Барановский М. Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. - 2-е изд. - СПб.: Изд-во ред. журн. "Мир Божий", 1905. - 259 с.
9. Туган-Барановский М. Теоретические основы марксизма. - СПб.: Изд-во ред. журн. "Мир Божий", 1905. - 160 с.

10. Туган-Барановский М. Современный социализм в своем историческом развитии. - СПб.: Будущность, 1906. - 260 с.
11. Туган-Барановский М. Основы политической экономии. - 2-е перераб. изд. - СПб.: Право, 1911. - 512 с.
12. Туган-Барановский М. Социальные основы кооперации. - М.: Тип. т-ва И.Кушнерев и К, 1916. - 521 с.
13. Туган-Барановский М. Русская революция и социализм. - Петроград: Акц. об-во "Муравей", 1917. - 32 с.
14. Туган-Барановський М. Остання мета кооперації // Українська кооперація. - 1918. - Кн. 1. - С. 2-14.
15. Туган-Барановский М. Социализм как положительное учение. - Петроград: Кооперация, 1918. - 133 с.
16. Туган-Барановський М. Політична економія. Курс популярний. - К.: Наукова думка, 1994. - 263 с.

### PANORAMA OF WORLD ECONOMIC EVOLUTION IN SCIENTIFIC DISCOURSE OF M.TUGAN-BARANOVSKYJ

**B.Kul'chyts'kyj**

*Ivan Franko National University of Lviv ; Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine  
E-mail: kulchytskyj@lycos.com*

In article the conception is analysed of evolution of the economic systems in the scientific creation M.Tugan-Baranovs'kyj. Looks are exposed of the maintenance scientific on the problems of interpretation and types of the economic systems. Thus the proper attention is spared to the ideas of humanism and spiritual factors of evolution of the economic systems, and also to the reflections of the prominent Ukrainian economist of world glory about object and future of economic science.

*Keywords:* economic systems, evolution, methodology, ideas of humanism, spiritual factors of evolution of the economic systems, informative society, strengthening of eurointegration processes.

### ПАНОРАМА МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭВОЛЮЦИИ В НАУЧНОМ ДИСКУРСЕ М.ТУГАН-БАРАНОВСКОГО

**Б.Кульчицкий**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
79008 г. Львов, проспект Свободы, 18  
E-mail: kulchytskyj@lycos.com*

В статье анализируется концепция эволюции экономических систем в научном творчестве М.Туган-Барановского. Раскрыты взгляды ученого на проблемы трактовки содержания и типов экономических систем. При этом надлежащее внимание уделено идеям гуманизма и духовных факторов эволюции экономических систем, а также размышлениям выдающегося украинского экономиста мировой славы о предмете и будущем экономической науки.

*Ключевые слова:* экономические системы, эволюция, методология, идеи гуманизма, духовные факторы эволюции экономических систем, информационное общество, усиление евроинтеграционных процессов.



УДК 519.857:004.051

## ВІДШУКАННЯ НАЙКОРОТШИХ ШЛЯХІВ У ТРАНСПОРТНІЙ МЕРЕЖІ МЕТОДОМ ДИНАМІЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

М. Квик<sup>1</sup>, Г. Цегелик<sup>1</sup>, Я. Романчук<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Львівський національний університет ім. Івана Франка  
79000 м. Львів, Університетська, 1  
E-mail: [kafmtsep@franko.lviv.ua](mailto:kafmtsep@franko.lviv.ua)

<sup>2</sup>Національний університет "Львівська політехніка"  
79013 м. Львів, Ст. Бандери, 22/806  
E-mail: [romasu@polynet.lviv.ua](mailto:romasu@polynet.lviv.ua)

*Проведено адаптацію методу динамічного програмування для розв'язування задачі визначення найкоротших відстаней від будь-якого пункту до всіх інших в заданій транспортній мережі. Алгоритм методу формалізовано і може бути програмно реалізований. Приводиться оцінка складності алгоритму і його переваги над алгоритмом Дейкстри.*

*Ключові слова:* метод динамічного програмування, транспортна мережа, алгоритм визначення найкоротших відстаней.

Розглянемо задачу про визначення найкоротшої відстані від будь-якого пункту (вершини) до інших у заданій транспортній мережі. Вона знайшла своє широке відображення, наприклад, як у науковій [1, 6], навчальній [2, 3, 7, 9], так і спеціальній літературі [6 – 8]. Незважаючи на наявність досить ґрунтовної і різноманітної літератури з даного питання, проблема покращення існуючих алгоритмів розв'язування такої задачі, особливо із застосуванням методу динамічного програмування продовжує бути актуальною [4, 5, 10].

Нехай на деякій поверхні задана скінченна кількість точок  $P_1, P_2, \dots, P_n$ , які з'єднані дугами (зв'язками)  $(P_i, P_j)$ , що не перетинаються. Сукупність точок і дуг, які їх з'єднують, називатимемо мережею. Мережу будемо називати достатньо зв'язною, якщо для будь-яких двох точок існує шлях (сукупність вершин і дуг, що їх з'єднують), по якому можна пройти з однієї точки в іншу. При цьому, дві точки мережі називатимемо сусідніми, якщо існує дуга, що їх з'єднує.

**Постановка задачі.** Нехай задана достатньо зв'язна мережа, кожній дузі якої, що виходить із точки  $P_i$  і входить у точку  $P_j$ , поставлене у відповідність деяке дійсне невід'ємне число  $l_{ij}$  – її довжину, причому  $l_{ij} = l_{ji}$ . Треба визначити найкоротші шляхи в мережі від довільної точки до всіх інших і вказати відповідні їм відстані.

Для розв'язування задачі використаємо метод динамічного програмування [1, 10], згідно з яким будемо відшукувати найкоротші шляхи не від фіксованої точки до всіх інших, а найкоротші шляхи від усіх інших точок до фіксованої (заданої) через сусідні точки. Дугу, що міститься в найкоротшому шляху, позначатимемо стрілкою в напрямку до фіксованої точки. Вершини мережі позначатимемо кружечками (цифра всередині кружечка вказує номер точки), а в дужках біля них записуватимемо найкоротші відстані від цих точок до фіксованої точки. Відповідні найкоротші відстані називатимемо характеристиками точок.

Нехай

$P_i$  – фіксована точка, до якої необхідно визначити найкоротші відстані та відповідні шляхи від усіх інших точок;

$p_{ij}$  – кількість дуг, із яких складається найкоротший шлях від фіксованої точки  $P_i$  до поточної точки  $P_j$ ;

$k_s$  ( $s = 1, 2, \dots, m$ ) – кількість точок, найменша кількість дуг до яких від фіксованої точки  $P_i$  складає  $s$ , причому  $m = \max_{j \neq i} p_{ij}$ ;

$P_1^{(s)}, P_2^{(s)}, \dots, P_{k_s}^{(s)}$  ( $s = 1, 2, \dots, m$ ) – точки, найменша кількість дуг до яких від фіксованої точки  $P_i$  складає  $s$ .

**Алгоритм розв'язування задачі.** Алгоритм складається з початкового кроку та загального, що повторюється  $m-1$  разів.

Початковий крок. Біля кружечка, що позначає точку  $P_i$ , записуємо нуль – характеристику цієї точки, оскільки відстань від точки  $P_i$  до неї самої дорівнює нулю. Визначаємо сусідні з  $P_i$  точки і біля кружечків, якими позначені ці точки, записуємо їх характеристики, тобто  $0 + l_{ij}$ , якщо  $P_j$  є сусідньою точкою, а на дугах ставимо стрілки, спрямовані в сторону точки  $P_i$ . Після цього відмічаємо точку  $P_i$  символом  $+$ , який означатиме, що операція над цією вершиною завершена.

Загальний крок. Припустимо, що ми вже виконали  $r$  кроків: знайшли характеристики всіх точок, найменша кількість дуг до яких від фіксованої точки  $P_i$  є не більшою за  $r$ ; точки  $P_1^{(s)}, P_2^{(s)}, \dots, P_{k_s}^{(s)}$  ( $s = 1, 2, \dots, r-1$ ), помічені символом  $+$ ; характеристики точок  $P_1^{(r)}, P_2^{(r)}, \dots, P_{k_r}^{(r)}$  відповідно дорівнюють  $C_1^{(r)}, C_2^{(r)}, \dots, C_{k_r}^{(r)}$  і від цих точок проведені стрілки в напрямку до точки  $P_i$ .

Тоді на  $(r+1)$ -му кроці беремо будь-яку точку  $P_i^{(r)}$  і визначаємо характеристики всіх сусідніх до неї точок (крім точки, до якої спрямована стрілка від  $P_i^{(r)}$ ) як суму  $C_i^{(r)}$  і відстані від точки  $P_i^{(r)}$  до кожної з них. Після цього точку  $P_i^{(r)}$  відмічаємо символом  $+$ .

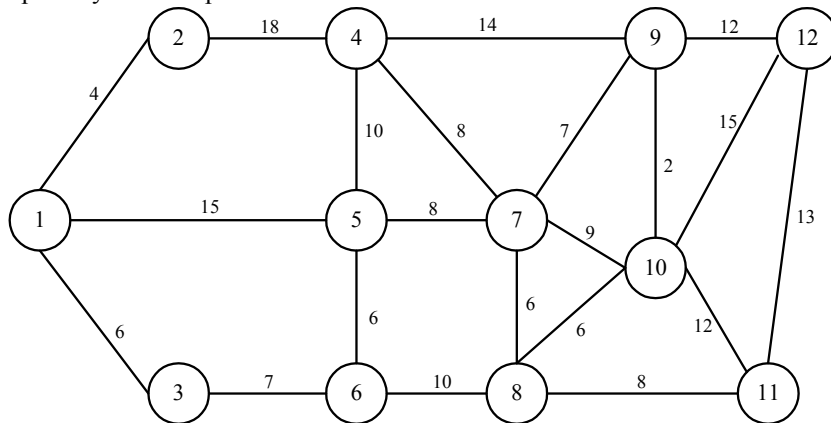
Зауважимо, що при визначенні характеристик сусідніх із  $P_i^{(r)}$  точок може виявитися, що характеристика сусідньої точки вже була обчислена раніше. Нехай це буде точка  $P_q$ , стара характеристика якої  $C_q$ , а наново обчислена характеристика цієї точки  $C'_q$ . У такому випадку порівнюємо між собою величини  $C'_q$  із  $C_q$ . Якщо  $C'_q \geq C_q$ , то характеристику  $C_q$  залишаємо без зміни. Якщо ж  $C'_q < C_q$ , то старе  $C_q$  замінюємо на  $C'_q$ . Відповідно зміниться зв'язок, через який проходить найкоротший шлях до точки  $P_q$ , а стрілка на дузі, що виходить із точки  $P_q$ , заміниться на стрілку на дузі  $(P_q, P_i^{(r)})$ , що виходить із цієї точки.

Якщо при цьому змінилася характеристика якоїсь конкретної точки  $P_q$ , яка раніше вже була відмічена символом +, то перераховуємо характеристики сусідніх із нею точок (крім точки  $P_i^{(r)}$ ) і змінюємо при потребі їхні характеристики і напрям стрілок.

Якщо ж при визначенні характеристик сусідніх із  $P_i^{(r)}$  точок виявиться, що характеристика якоїсь сусідньої точки раніше не обчислювалася, то на відповідній дузі, що виходить із цієї точки, ставимо стрілку в напрямку до точки  $P_i^{(r)}$ .

Нарешті, відзначимо, що  $(r+1)$ -ий крок виконуватимемо доти, доки послідовно не будуть перебрані всі вершини мережі, тобто точки  $P_i^{(r)}$  ( $i = 1, 2, \dots, k_r$ ).

Приклад. Відшукаємо найкоротші шляхи від усіх точок до точки з номером 1 у такій мережі:



Розв'язування. Початковий крок. Точці 1 ставимо у відповідність характеристику нуль і визначаємо характеристики точок 2, 5, 3. Ці характеристики відповідно дорівнюють 4, 15, 6. На дугах  $(1, 2)$ ,  $(1, 5)$ ,  $(1, 3)$  ставимо стрілки, спрямовані в сторону точки 1, а саму точку 1 відмічаємо символом +.

Перший крок. Беремо точку 2 і визначаємо характеристику сусідньої до неї точки 4. Вона дорівнюватиме  $4 + 18 = 22$ . Тому на дузі (2, 4) ставимо стрілку, спрямовану до точки 2, а точку 2 відмічаємо символом +.

Беремо точку 5 і визначаємо характеристики її сусідніх точок 4, 6, 7. Вони відповідно складатимуть 25, 21, 23. Нова характеристика точки 4 дорівнює 25. Оскільки  $25 > 22$ , то характеристика точки 4 залишається рівною 22. На дугах (5, 6) і (5, 7) ставимо стрілки, спрямовані до точки 5, а точку 5 відмічаємо символом +.

Далі беремо точку 3 і визначаємо характеристику її сусідньої точки 6. Вона становить 13, але для точки 6 раніше вже була обчислена характеристика, яка дорівнює числу 21. Тому, оскільки  $13 < 21$ , за характеристику точки 6 приймемо 13, а стрілку на дузі (5, 6) замінюємо на стрілку на дузі (3, 6), спрямовану до точки 3, після чого точку 3 відмічаємо символом +.

Другий крок. Беремо точку 4 і визначаємо характеристики її сусідніх точок 5, 7, 9. Вони відповідно рівні 32, 30, 36. Раніше обчислені характеристики точок 5 і 7 становлять, відповідно, 15 і 23. Оскільки  $32 > 15$  і  $30 > 23$ , то характеристики точок 5 і 7 залишаємо без змін, тобто 15 і 23 відповідно. Після цього на дузі (4, 9) ставимо стрілку, спрямовану до точки 4, яку відмічаємо символом +.

Беремо точку 7 і визначаємо характеристики її сусідніх точок 4, 8, 9, 10. Вони відповідно дорівнюватимуть 31, 29, 30, 32. Але характеристики точок 4 і 9, які були обчислені раніше, є 22 і 36 відповідно. Оскільки  $31 > 22$ , а  $30 < 36$ , то характеристика точки 4 залишається рівною 22, а характеристику точки 9 замінюємо на 30. Відповідно до цього стрілку на дузі (4, 9) замінюємо стрілкою на дузі (7, 9), спрямованою до точки 7. Далі на дугах (7, 8) і (7, 10) ставимо стрілки, спрямовані до точки 7, а саму точку 7 відмічаємо символом +.

Далі беремо точку 6 і визначаємо характеристики її сусідніх точок 5 і 8. Вони, відповідно, становлять 19 і 23. Раніше обчислені характеристики цих точок були, відповідно, 15 і 29. Оскільки  $19 > 15$ , а  $23 < 29$ , то характеристика 15 точки 5 залишається без зміни, а характеристику точки 8 замінюємо на 23. Тому стрілку на дузі (7, 8) замінюємо стрілкою на дузі (6, 8), спрямованою до точки 6. Точку 6 відмічаємо символом +.

Третій крок. Беремо точку 9 і визначаємо характеристики її сусідніх точок 4, 10 і 12. Вони, відповідно, дорівнюють 44, 32 і 42. Оскільки раніше обчислені характеристики точок 4 і 10 – це значення 22 і 32 відповідно, то маємо:  $44 > 22$  і  $32 = 32$ . Тому характеристики точок 4 і 10 залишаємо без змін. На дузі (9, 12) ставимо стрілку в напрямку до точки 9, після чого точку 9 відмічаємо символом +.

Розглянемо далі точку 10 і визначимо характеристики її сусідніх точок 8, 9, 11, 12. Вони, відповідно, будуть 38, 34, 44, 47. Для точок 8, 9, 12 раніше вже були обчислені відповідні характеристики, а саме: 23, 30, 42. Тому, оскільки  $38 > 23$ ,  $34 > 30$  і  $47 > 42$ , характеристики точок 8, 9, 12 залишаємо без змін, а на дузі (10, 11) ставимо стрілку в напрямку до точки 10. Точку 10 відмічаємо знаком +.

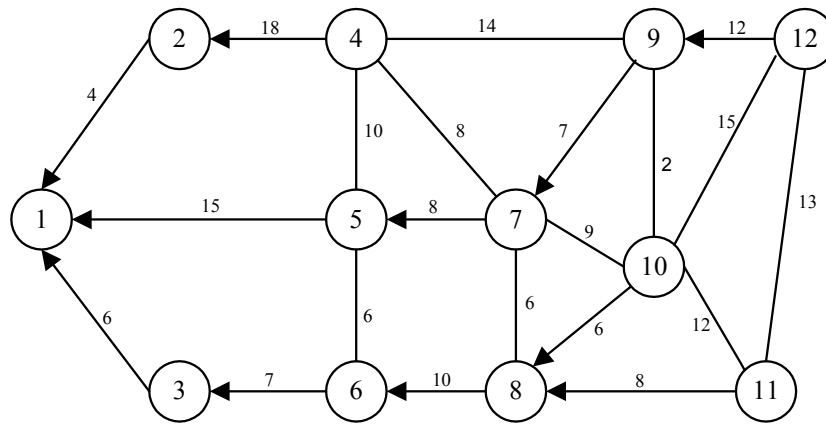
Беремо точку 8 і визначаємо характеристики її сусідніх точок 7, 10 і 11. Вони, відповідно, дорівнюють 29, 29 і 31. Раніше для цих точок уже були обчислені характеристики: 23, 32 і 44 відповідно. Оскільки  $29 > 23$ , а  $29 < 32$  і  $31 < 44$ , то характеристика точки 7 залишається без зміни, характеристики точок 10 і 11 заміняться, відповідно, на 29 і 31, а стрілки на дугах (7, 10) і (10, 11) заміняться стрілками на дугах (8, 10) і (8, 11), спрямованими до точки 8. Точку 8 відмічаємо символом +. Але, оскільки при цьому змінилася характеристика точки 10, яка вже

була відмічена символом +, то перераховуємо характеристики її сусідніх точок 9, 11, 12. Одержимо, відповідно, значення 31, 41, 44. Однак, для цих точок раніше вже були обчислені відповідні характеристики 30, 31 і 42. Оскільки  $31 > 30$ ,  $41 > 31$  і  $44 > 42$ , то характеристики точок 9, 11 і 12 залишаємо без змін.

Четвертий крок. Розглянемо точку 11 і визначимо характеристики її сусідніх точок 10 і 12. Вони дорівнюватимуть, відповідно, 43 і 44. Але раніше обчислені характеристики цих точок, відповідно, дорівнюють 29 і 42. Оскільки  $43 > 29$  і  $44 > 42$ , то старі характеристики цих точок залишаємо без змін. Точку 11 відмічаємо символом +.

Нарешті, беремо точку 12, для її сусідніх точок 10 і 11 характеристики, відповідно, дорівнюють 57 і 55. Раніше обчислені для них характеристики, відповідно, становлять 29 і 31. Оскільки  $57 > 29$  і  $55 > 31$ , то обчислені раніше характеристики точок 10 і 11 залишаємо без змін. Точку 12 відмічаємо символом +.

Отже, ми одержали розв'язок задачі, який показаний нижче на графі стрілками.



Оптимальні шляхи можна зобразити, вказуючи спочатку значення характеристики вершини (відстань до точки 1) і відповідний шлях:

- 4: 2→1;
- 6: 3→1;
- 22: 4→2→1;
- 15: 5→1;
- 13: 6→3→1;
- 23: 7→5→1;
- 23: 8→6→3→1;
- 30: 9→7→5→1;
- 29: 10→8→6→3→1;
- 31: 11→8→6→3→1;
- 42: 12→9→7→5→1.

Запропонований тут алгоритм методу динамічного програмування для задачі визначення в мережі найкоротших відстаней від будь-якої вершини до заданої був програмно реалізований. Результати, одержані для розглянутого прикладу на основі комп'ютерної програми, збігаються із наведеними тут.

Перевагою цього алгоритму є те, що він у порівнянні з іншими алгоритмами має більшу швидкодію: необхідний час  $T$  роботи складає  $T=O(n^2+3n)$  проти  $T=O(n^3)$  за алгоритмом Дейкстри [8] чи, наприклад, проти  $T=O(n^3b^2)$  і необхідної пам'яті  $P=O(n^2b)$ , де  $n$  – кількість вершин мережі,  $b$  – максимальний обсяг попиту за [4]. Якщо мережа є ланцюгом, то останній алгоритм має оцінки  $T=O(n^3)$ ,  $P=O(n)$ .

**Висновки.** Метод динамічного програмування сьогодні широко застосовують до розв'язування багатокрокових задач теорії керування, мікро- та макроекономіки, соціальної сфери. Запропонований нами алгоритм є економічнішим у порівнянні з відомими в літературі, оскільки час його роботи майже на порядок менший за час роботи відомих алгоритмів.

- 
1. Беллман Р., Дрейфус С. Прикладные задачи динамического программирования [Текст] : Пер. с англ. под ред. А.А. Первозванского. – М.: Наука, 1965. – 457 с.
  2. Бурдук Е.Л. Исследование операций [Текст] : учеб. пособ. / Е.Л. Бурдук, И.Н. Кравченя : М-во обр. Респ. Беларусь, Белор. гос. ун-т трансп. – Гомель: БелГУТ, 2008. – 74 с.
  3. Вентцель Е.С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология : [Текст] : учеб. пособ. для вузов. – 3-е изд. – М.: Дрофа, 2004. – 208 с.
  4. Вознюк И.П. Задача размещения на сети с ограниченными пропускными способностями коммуникаций // Дискретный анализ и исследование операций. – 1999. – Серия 2, том 6. – № 1. – С. 3 – 11.
  5. Камышан А. Динамическое программирование // Дискретная математика: Алгоритмы [Электронный ресурс]: Режим доступа : <http://rain.ifmo.ru/cat/view.php/theory/algorithm-analysis/dynamic-programming-2004>
  6. Кристофидес Н. Теория графов. Алгоритмический подход [Текст] : – М.: Мир, 1978. – 432 с.
  7. Лежнев А.В. Динамическое программирование в экономических задачах [Текст] : учебн. пособ. / А.В. Лежнев. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2006. – 176 с.
  8. Липский В. Комбинаторика для программистов [Текст] : Пер. с польск. – М.: Мир. – 1988. – 213 с.
  9. Черноусько Ф.Л. Динамическое программирование // Математика. – 1998 [Электронный ресурс]: Режим доступа : <http://www.pereplet.ru/obrazovanie/stsoros/501.html>.
  10. Щербина О.А. Методологические аспекты динамического программирования // Динамические системы, вып. 22. – 2007. С. 21 – 36. [Электронный ресурс] : Режим доступа : [http://dynamics.crimea.edu/issue/22/dynamics\\_22\\_Shcherbina.pdf](http://dynamics.crimea.edu/issue/22/dynamics_22_Shcherbina.pdf).

**SEARCHING FOR THE SHORTEST WAYS IN A TRANSPORT NETWORK BY METHOD OF DYNAMIC PROGRAMMING****М. Квык<sup>1</sup>, Н. Tseluk<sup>1</sup>, Я. Romanchuk<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>*Franko Lviv National University, 1 Universytets'ka St., Lviv-00, 79000, Ukraine  
E-mail: kafmmsep@franko.lviv.ua*

<sup>2</sup>*Lviv Polytechnic National University, 22/806 Bandera St., Lviv-13, 79013, Ukraine  
E-mail: romasu@polynet.lviv.ua*

Adaptation of method of the dynamic programming is conducted for accomplishing of the task of estimating the shortest distances from any point to all the rest in the set transport network. The algorithm of the method is formalized and can be programmatically realized. An estimation of complication of the algorithm and its advantages above the algorithm of Deykstri are brought.

*Keywords:* method of the dynamic programming, transport network, algorithm of estimating the shortest distances.

**ОТЫСКИВАНИЕ КРАТЧАЙШИХ ПУТЕЙ В ТРАНСПОРТНОЙ СЕТИ МЕТОДОМ ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ****М. Квык<sup>1</sup>, Г. Цегельк<sup>1</sup>, Я. Романчук<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>*Львовский национальный университет им. Ивана Франка  
79000 г. Львов, Университетская, 1  
E-mail: kafmmsep@franko.lviv.ua*

<sup>2</sup>*Национальный университет "Львовская политехника"  
79013 г. Львов, Ст. Бандеры, 22/806  
E-mail: romasu@polynet.lviv.ua*

Проведена адаптация метода динамического программирования для решения задачи определения кратчайших расстояний от любого пункта ко всем другим в заданной транспортной сети. Алгоритм метода формализован и может быть программно реализован. Приводится оценка сложности алгоритма и его преимущества над алгоритмом Дейкстры.

*Ключевые слова:* метод динамического программирования, транспортная сеть, алгоритм определения кратчайших расстояний.

УДК 330.342: 338.911: 330.151+ 339.5

## **ЗМІНА РОЛІ ДЕРЖАВИ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**Я.Кульчицький**

*Національний лісотехнічний університет України  
79057 м. Львів, вул. Генерала Чупринки, 103  
E-mail: kulchytskyj@lycos.com*

*У статті проаналізовано теоретико-методологічні підходи до розуміння ролі держави у сучасних економічних системах в умовах посилення глобалізації. Автор виявляє тенденції зміни ролі держави у контексті постіндустріального дискурсу.*

*Ключові слова: сучасні економічні системи, держава, зміна ролі держави, глобалізація, постіндустріальний дискурс.*

На порозі третього тисячоліття в умовах посилення глобалізації важливою актуальною проблемою економічної теорії та практики є взаємодія держави і ринку, участь держави у функціонуванні сучасних економічних систем та зміна її ролі і механізмів впливу на перебіг економічних процесів [3]. Багато уваги проблемі ролі держави у ринковій економіці у контексті глобалізації та переходу людства до постіндустріальної (інформаційної) стадії розвитку приділено у працях відомого українського економіста А.Чухна. Так, учений слушно вважає, що для сучасної економіки характерними є істотні зміни у структурі суб'єктів ринку, що визначає поєднання ринкового механізму з державним і корпоративним регулюванням. Необхідність доповнення ринкового механізму зумовлена двома обставинами: по-перше, існують такі важливі для сучасного суспільства сфери, як освіта, фундаментальна наука, захист довкілля та ін., для яких значною мірою не прийнятне вимірювання ефективності прибутком. "Невидима рука" (за А.Смітом) виявляється безсилою у визначенні їхньої значущості для суспільства. По-друге, оскільки сучасна економіка виступає як змішана – і за формами власності, і за організацією підприємницької діяльності, – відповідний механізм господарювання є не суто ринковим, не суто конкурентним, а змішаним. Адже коли ринок не є універсальним, то мають бути також інші засоби впливу на економіку, які долають обмеженість ринкового механізму. І тут важлива роль держави у ринковій економіці [8, С. 63-64]. На думку А.Чухна, "особливу сферу відносин у ринковій економіці становлять державна власність і державний сектор економіки. Інакше кажучи, держава може виступати і в ролі самостійного підприємця, і в ролі представника нації, здійснюючи неринкові функції свідомого регулювання економічних відносин, у тому числі охорони прав власності взагалі й інтелектуальної власності зокрема, культурних цінностей, а також функції регулювання прав власності на землю, надра, підтримки малого бізнесу" [8, С. 64].



А.Чухно, спираючись на історичний досвід, обґрунтовано доводить, що ринкова економіка, яка саморегулюється властивим їй ринковим механізмом, залишилась у минулому, що сучасна економіка за своєю природою є змішаною, для якої характерний плюралізм форм власності, а механізм функціонування і розвитку утворюється єдністю ринкового механізму і державного регулювання. Якщо ринковий механізм ґрунтується на законі вартості, відносинах еквівалентності, то держава поряд з вартісними широко використовує неринкові механізми соціального забезпечення населення (безплатна освіта, охорона здоров'я, різного роду соціальна допомога та ін.). На переконання А.Чухна, в міру розвитку економіки і суспільства значення неринкових форм і методів у діяльності держави не зменшується, а зростає. Особливо це пов'язано з розвитком сфери послуг і перетворенням її на панівну форму суспільного господарства, інтелектуалізацією праці та розвитком її творчого характеру. Учений підкреслює, що "...за всього розширення ринкових відносин відбувається швидке зростання і неринкових. Це набуває втілення у все більш широкому використанні індикативного планування, що є не чим іншим, як свідомим регулюванням економіки" [9, С. 65-66].

Згаданий дослідник слушно висловлює жаль і стурбованість з приводу майже повсюдного вживання в економічній літературі та в економічній політиці поняття "ринкова економіка" на противагу терміну "змішана економіка". Така, здавалося б, невинна підміна понять завдає істотної шкоди як у науці, так і в політиці. Поняття "змішана економіка" не тільки точно відображає об'єктивну природу сучасної економіки, а й є методологічною основою її пізнання, дає можливість поряд з ринковими бачити неринкові відносини, а механізм розвитку економіки уявляти як єдність ринкового механізму і державного регулювання. А.Чухно переконливо узагальнює: "Такий підхід у теорії позбавить нас від однобічності на практиці, лише він може бути надійною основою розроблення науково обґрунтованої економічної політики, науково обґрунтованого механізму функціонування і розвитку економіки" [9, С. 67].

В цілому А.Чухно аргументовано підкреслює, що "...економічна політика держави має органічно поєднувати ринкові перетворення з науково-технічним удосконаленням виробництва, що ринок сам по собі неспроможний розв'язати цю проблему і тому ринковий механізм має тісно взаємодіяти з державним регулюванням економіки" [9, С. 67-68].

Розмірковуючи про еволюцію ролі держави у постсоціалістичних країнах, зокрема Україні, А.Чухно слушно зазначає, що трансформаційні процеси було зведено до ринкових реформ, до формування ринкового механізму. Водночас ігнорувалась економічна роль держави і все робилося, аби вивести державу з економіки. Це була, на думку А.Чухна, глибока методологічна помилка, адже "зменшення ролі держави в економіці і тим більше – виведення її з економіки в умовах, коли ще не створена повною мірою ринкова економіка, коли ще не на повну силу працює ринковий механізм, неминуче посилює кризу економіки, породжує хаос в економічному житті, руйнує її. Саме так трапилося в Україні. Досвід ще раз показав, що ігнорування об'єктивної природи економіки, її змішаного характеру, неминуче зумовлює однобічний характер і ринкових перетворень, і формування механізму функціонування і розвитку економіки" [9, С. 65].

Нині глобалізація, міжнародна економічна конкуренція стають щораз важливішим чинником розвитку всіх країн. За таких умов економічно ефективною є держава, яка відстоює свої національні інтереси і гарантує національну економічну безпеку в умовах міжнародної конкуренції. Кількісно це виявляється в оптимальному співвідношенні між "відкритістю" національної економіки і підтримкою своїх виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках. У цьому контексті І.Михасюк та ін. аргументовано підкреслюють: "В сучасних умовах розвитку світового господарства економічна роль держави залежить не від ступеня втручання в ринковий механізм, а від участі в забезпеченні внутрішніх і зовнішніх умов ефективного функціонування національної економіки" [4, С. 11]. Як логічно розвивають цю думку І.Михасюк та М.Мальський, "потрібно відпрацювати, в тому числі і на зовнішньому просторі, систему захисту національних економічних інтересів, просування продукції на нові ринки збуту... Треба шукати постійний компроміс балансу інтересів національних з інтересами зарубіжних партнерів [6, С. 27]. В цілому, як образно наголошує І.Михасюк, "...в умовах глобалізації "невидима рука" ринку не діє без "невидимого кулака" [5, С. 17].

Серед найважливіших функцій держави у сучасних економічних системах є охорона довкілля і створення умов для формування екологічно збалансованої економіки та забезпечення стійкого розвитку. Ця функція набула особливої ваги на порозі ХХІ ст. у зв'язку із загостренням національних та світової екологічної кризи. Як слушно зазначають польські економісти Б.Вінярський та ін., негативний вплив економічної діяльності на довкілля часто неможливо розв'язати механізмом ринкового саморегулювання. Це зумовлює втручання держави для забезпечення охорони довкілля та екологічної рівноваги. Метою державної політики охорони довкілля є узгодження процесу економічної діяльності з існуючими суспільними поглядами щодо захисту навколишнього середовища [12, С. 308].

Заслугує на увагу думка Ю.Туниці щодо особливостей базових принципів і відповідно функцій держави в сучасних умовах посилення екологічного імперативу. Так, учений слушно підкреслює, що "нова економічна політика держави повинна будуватися на трьох основних складових: екологічній моралі (виховання нової ментальності); екологічній економіці; екологізованому праві. Всі ці три складові (екомораль, екоекономіка, екоправо) мусять бути в центрі уваги всіх державних інституцій і політичних сил" [7, С. 23]. При цьому Ю.Туниця небезпідставно застерігає, що з огляду на реалії сьогодення, коли одні країни вже майже готові демонтувати ринкову економіку і трансформувати її у відповідності з принципами екологічної економіки, а інші країни лише прагнуть запровадити у себе засади традиційної ринкової економіки, – розв'язати головну проблему сучасності, а саме, подолання еколого-економічних суперечностей у господарських і комерційних системах, буде дуже непросто [7, С. 23].

Сучасні розвинуті економічні системи сформувалися як системні утворення, у яких державні структури були й залишаються найважливішим чинником ефективної роботи ринку. При цьому деякі дослідники відзначають поряд з державним регулюванням ринкових відносин розвиток "громадського економічного регулювання", що виявляється у діяльності профспілок, екологічних організацій, організацій щодо захисту прав споживачів, об'єднань підприємців, банкірів та ін., які впливають на встановлення і дотримання певних "правил гри" у сферах своїх професійних інтересів [2, С. 262]. Проте в цілому навіть і ці недержавні способи впливу на ринкові процеси формуються у контексті існуючого

державного регулювання, інституцій і з розвитком демократії не суперечать, а скоріше доповнюють державні важелі і віддзеркалюють ефективність державного регулювання, громадську думку на важливі проблеми функціонування економічної системи. Як слушно зазначає І.Галиця, державне регулювання потрібно розглядати як підсистему ринкового механізму і водночас продукт еволюції ринкової системи [1, С. 52]. Таким чином, основна проблема полягає не у тому, допустиме чи ні втручання держави в економіку, а у тому, як знайти й підтримати оптимальне співвідношення між ринковими і державними формами регулювання особливо у сучасних умовах посилення екологізації та глобалізації економічних систем.

Заслугує на увагу точка зору Ф.Фукуями, що головна мета глобальної політики, після подій 11 вересня 2001 р., не буде зводитися до обмеження державності, а навпаки до її розбудови: "Для конкретних суспільств і для глобальної спільноти відмирання держави не є прелюдією до утопії, а хіба до катастрофи" [10, С. 137]. Визначальною проблемою, яка постає перед бідними країнами і блокує їхній економічний розвиток, є, на думку дослідника, недостатній рівень інституційного розвитку. Ці країни не потребують "всебічної", "класичної" держави, але очевидно потребують сильної держави. Держави у менш розвинутому світі є слабкими. Саме слабкі держави загрожують міжнародному ладові, оскільки є джерелом конфліктів, істотно порушують права людини та стають потенційним гніздом нового різновиду тероризму, який може сягати розвинутого світу. Зміцнення цих держав попри різні форми будівництва є дуже важливим з огляду на міжнародну безпеку, що, на жаль, небагато розвинутих країн може збагнути. Тому, узагальнює Ф.Фукуяма, "не маємо іншого вибору, як тільки повернутися до суверенної національної держави і заново спробувати зрозуміти, яким чином зробити її сильною та ефективною" [10, С. 138].

Можна погодитися з підходом А.Колганова і О.Бузгаліна, що "з точки зору потреб економічного розвитку сильна держава – це не обов'язково "велика" держава, але це обов'язково держава, яка здійснює ефективне регулювання економіки, знижуючи рівень трансакційних витрат, характерних для сформованих економічних інститутів. У цьому розумінні сильною є держава, яка забезпечує стабільність і передбачуваність норм і правил, які вона встановлює і захищає, котра має довіру населення і бізнесу, яка не встановлює занадто високих бар'єрів легального входження до бізнесу. Все це разом і забезпечує порівняно низький рівень трансакційних витрат, підвищуючи тим самим і ефективність дії державних інститутів, застосування заходів державного стимулювання економічного і соціального розвитку. Саме це дає змогу державі взяти активну і корисну участь у додатковій мобілізації ресурсів економічного зростання" [2, С. 447].

Польський дослідник Г.Колодко також є прихильником ідеї сильної держави, оскільки "там, де держава як інституція є слабкою ... господарські результати набагато гірші, ніж потенційно можливі" [11, С. 241]. На думку вченого, нині необхідним є поєднання економічної свободи та сильної держави. При цьому сила держави повинна виражатися у її функціональності і заохоченні господарської активності. Як свідчить досвід багатьох країн Африки, а також деяких постсоціалістичних країн Європи, послаблення держави призводить до істотного зниження результатів економічної діяльності, адже ринок потребує дієздатної, сильної держави [11, С. 241-246].

---

1. Галиця І. Державне регулювання в умовах ринкових відносин / І.Галиця // Економіка України. - 2002. - № 6. - С. 52-58.
2. Колганов А.И., Бузгалин А.В. Экономическая компаративистика: [учебник]. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 746 с.
3. Кульчицький Я.В. Становлення національної економічної системи України у контексті пошуку її оптимальної моделі / Я.В.Кульчицький // Стратегія розвитку України у глобальному середовищі: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., Сімферополь – Ялта, 13-15 листопада 2009 р. – Т. I. – Сімферополь: ВіТроПринт, 2009. – С. 102-104.
4. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки / [за ред. І.Михасюка]. - Львів: Українські технології, 1999. – 526 с.
5. Михасюк І.Р. Глобалізація і євро регіоналізація. - Львів: Українські технології, 2005. – 192 с.
6. Михасюк І.Р., Мальський М.З. Основи глобальних економічних відносин: [навч. посіб.]. - Львів: Українські технології, 2003. - 192 с.
7. Туниця Ю.Ю. Екоеконіміка і ринок: подолання суперечностей / Ю.Ю.Туниця. - К.: Знання, 2006. - 314 с.
8. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А.Чухно // Економіка України. - 2007. - № 3. - С. 60-67.
9. Чухно А.А. Сучасні економічні теорії : [підручник] / А.А. Чухно, П.І. Юхименко, П.М. Леоненко / [за ред. А.А. Чухна]. — К. : Знання, 2007. — 878 с.
10. Fukuyama F. Budowanie państwa: Władza i ład międzynarodowy w XXI wieku / Francis Fukuyama. - Poznań: Dom wydawniczy Rebis, 2005. - 156 s.
11. Kołodko G.W. Wędrujący świat / Grzegorz W. Kołodko. - Warszawa: Prószyński i S-ka, 2008. - 440 s.
12. Polityka gospodarcza / [red. B.Winiarski]. - Warszawa: PWN, 2006. - 584 s.

#### CHANGE OF ROLE OF STATE AT MODERN ECONOMIC SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Ya.Kul'chyts'kyj

*National University of Forestry and Wood Technology of Ukraine  
Gen. Chuprynky str., 103. UA-79057 Lviv, Ukraine  
E-mail: [kulchytskyj@lycos.com](mailto:kulchytskyj@lycos.com)*

In article theoretical-methodological approaches are analysed to understanding of role of state in the modern economic systems in the conditions of strengthening of globalization. An author exposes the tendencies of change of role of state in the context of post-industrial discourse.

*Keywords:* modern economic systems, state, change of role of state, globalization, post-industrial discourse.

---

**СМЕНА РОЛИ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Я.Кульчицкий**

*Национальный лесотехнический университет Украины  
79057 г. Львов, ул. Генерала Чупрынки, 103  
E-mail: [kulchytskyj@lycos.com](mailto:kulchytskyj@lycos.com)*

В статье проанализированы теоретико-методологические подходы к пониманию роли государства в современных экономических системах в условиях усиления глобализации. Автор выявляет тенденции смены роли государства в контексте постиндустриального дискурса.

*Ключевые слова:* современные экономические системы, государство, смена роли государства, глобализация, постиндустриальный дискурс.

Стаття надійшла до редколегії 5.05.10  
Прийнята до друку 2010

УДК [338.124.4:334.722] (477)

## АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Л. Єзгор

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
Економічний факультет  
79000 м. Львів, пр. Свободи, 18  
E-mail: l.yezhor@gmail.com*

*У статті проаналізовано основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва у докризовий та кризовий періоди. Встановлено логічні причинно-наслідкові зв'язки негативного впливу кризових явищ на діяльність малих підприємств в Україні.*

*Ключові слова: суб'єкти малого підприємництва, мале підприємство, обсяг реалізованої продукції, показники зайнятості, фінансовий результат, рентабельність.*

Малі підприємства, маючи багато переваг у порівнянні з великим бізнесом, є наріжним каменем розвитку підприємництва в Україні. Однак діяльність підприємств малого бізнесу в Україні знаходиться на стадії розвитку, потребує постійного вдосконалення та розробки ефективної системи управління їх функціонуванням. Особливо в умовах економічної кризи, коли більшість вітчизняних підприємств припинили свою діяльність, а решта знаходяться на стадії виживання. Адже саме малі підприємства є більш чутливими до змін економічного та політичного середовища. Тому так важливо проаналізувати діяльність малих підприємств в докризовий та кризовий періоди, а також встановити їх причинно-наслідкові зв'язки.

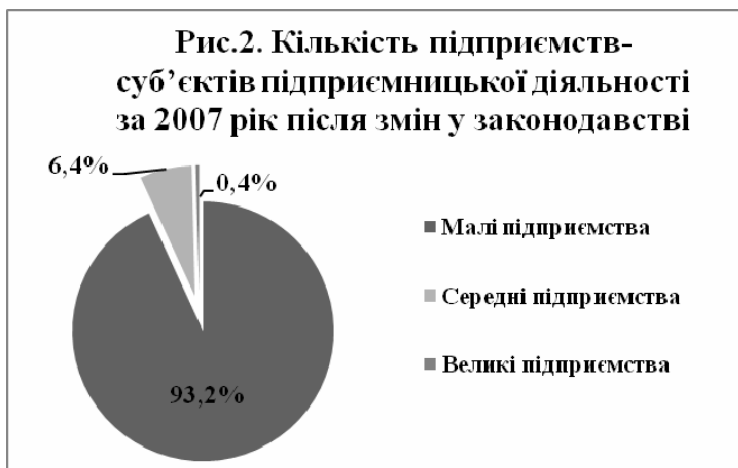
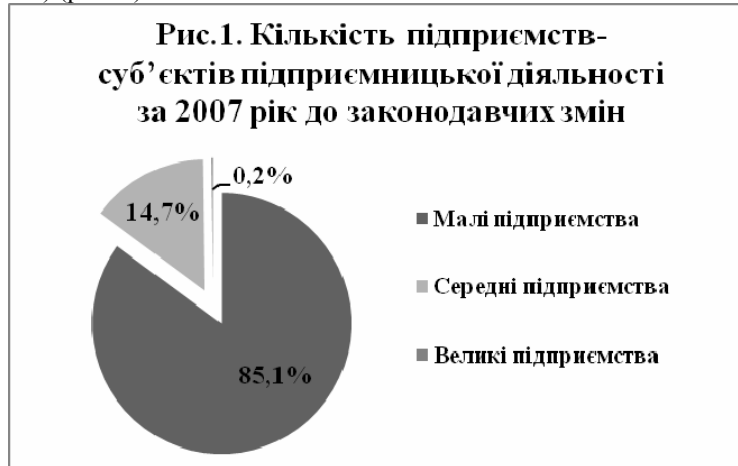
На сьогодні існує багато праць, які висвітлюють особливості сучасного стану, проблеми та тенденції розвитку малого бізнесу в Україні, зокрема це дослідження таких вітчизняних вчених як З. С. Варналія, К. О. Ващенко, В. Є. Воротіна, В. М. Гейця, А. Я. Кузнецової та інших.

Однак, на нашу думку, дана тематика ще до сих пір залишається актуальною та відкритою для досліджень.

Відповідно до Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності" від 18.09.2008, суб'єктами малого підприємництва є: зареєстровані у встановленому порядку фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, а також юридичні особи-суб'єкти підприємництва будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких: середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб; обсяг валового доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 70 млн. гривень [4]. До введення в дію нормативів цього указу, обсяг

валового доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не повинен був перевищувати 500 тис. євро.

В структурі суб'єктів господарювання найбільшу частку займають малі підприємства. До законодавчих змін їх кількість становила – 85,1 % (324011 одиниць); на середні припадало 14,7 % (56008 одиниць); а на великі – всього 0,2 % (770 підприємств) (рис. 1). Після змін у законодавстві, кількість середніх підприємств зменшилась на користь малих і великих та становила 6,4 % (24,5 тис. підприємств), малих – 93,2 % (354,8 тис.) та великих відповідно – 0,4 % (1520 підприємств) (рис. 2).



*Джерело: складено автором за даними [5, с. 53].*

За даними Держкомстату України частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції робіт і послуг скоротилася з 18,8 % у 2006 до 16,3 % у 2008. Зменшилася також кількість малих підприємств у загальній кількості СПД (рис. 3). Цікаво, що в країнах ЄС МСБ створює 40 – 67 % ВВП, тоді як в Україні – 5 – 7 % [6].



*Джерело: Складено автором за даними [2, с. 23].*

До прикладу, у США 98% промислових підприємств є малими. На них припадає 50-53% ВВП, у Великій Британії малими є 96% від загальної кількості приватних підприємств (65% ВВП). За даними федерального статистичного управління (Statistisches Bundesamt) більш як 99 % підприємств країни – малі компанії, які створюють до 50% ВВП. В Японії на малі підприємства припадає 99,6% всіх підприємств та 55% реалізованої продукції [3, с. 165-166].

У Данії в свою чергу, суб'єкти малого бізнесу створюють 80 % національного продукту, в Італії – 60 %, а середній внесок таких підприємств у ВВП по всій Західній Європі становить 63 – 67 % [3, с. 165-166].

Вважаємо, що така ситуація пов'язана, по-перше, з неефективним нормативним регулюванням та недостатньою державною підтримкою діяльності вітчизняних суб'єктів малого бізнесу. Адже незважаючи на існування Національної та регіональних програм сприяння та розширення інфраструктури підтримки розвитку малого підприємництва в Україні, малому бізнесу в нашій країні не приділяється належної уваги в порівнянні з економічно розвинутими країнами. По-друге, на низькі показники частки малих підприємств у ВВП України впливає такий суб'єктивний чинник, як тінізація малого бізнесу. Особливо в кризовий період, підприємства не маючи достатніх ресурсів повернення кредитних коштів, починають приховувати показники прибутковості, банкрутуючи на папері. Однак багато суб'єктів малого підприємництва і справді згортають свою діяльність, це демонструє зменшення кількості малих підприємств у 2008 в порівнянні з 2007 (рис. 3).

За даними Держкомстату у період 2006-2008 рр. частка найманих працівників на малих підприємствах у загальній кількості найманих працівників на підприємствах – суб'єктах підприємництва становила відповідно 23,5 %, 23,7 % та 24,3%, а рівень зайнятості на малих підприємствах України у відсотках до загальної кількості працездатного населення склав 7,7 % (табл. 1).



Таблиця 1

**Основні показники зайнятості населення на МП**

| Показники  | 2006   | 2007   | 2008   |
|--|--------|--------|--------|
| Кількість МП, на 10 тис. осіб наявного населення, тис. одиниць | 72     | 76     | 72     |
| у % до загальної кількості підприємств -СПД                    | 92,8   | 93,2   | 92,7   |
| Кількість найманих працівників, тис. осіб                      | 2158,5 | 2154,3 | 2156,8 |
| у % до кількості працездатного населення                       | 7,7    | 7,7    | 7,7    |
| у % до кількості найманих працівників на підприємствах - СПД   | 23,5   | 23,7   | 24,3   |

Джерело: складено автором за даними [1].

В Україні більшість підприємств працює прибутково, однак простежується тенденція до зменшення їх кількості. Якщо у 2003-му році кількість таких підприємств становила 66,3 %, то у 2008-му – 62,7 %. (табл. 2).

Незважаючи на те, що кількість підприємств, які отримали прибуток більше як у 1,5 раза перевищує кількість збиткових підприємств, фінансовий результат остинніх у 2008-му році більше як вдвічі перевищує результат фінансової діяльності прибуткових підприємств, за рахунок чого загальне сальдо є від'ємним. Сумарний фінансовий результат від звичайної діяльності малих підприємств становить збиток 37482,2 млн. грн. (табл. 2).

Таблиця 2

**Фінансові результати малих підприємств від звичайної діяльності до оподаткування**

| Рік  | Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.. | Підприємства, які одержали прибуток  |                                 | Підприємства, які одержали збиток    |                                 |
|------|--|--------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|
|      |  | % до загальної кількості підприємств | фінансовий результат, млн. грн. | % до загальної кількості підприємств | фінансовий результат, млн. грн. |
| 2006 | 5187,1   | 66,3                                 | 19024,3                         | 33,7                                 | 13837,2                         |
| 2007 | 5699,1   | 67,2                                 | 25561,8                         | 32,8                                 | 19862,7                         |
| 2008 | -37482,2   | 62,7                                 | 32018,9                         | 37,3                                 | 69501,1                         |

Джерело: складено автором за даними [2, с. 23].

Для оцінки ефективності діяльності малих підприємств використовуємо показник рентабельності продажу, який як відомо, обчислюється відношенням прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг до суми виторгу від реалізації продукції, не враховуючи ПДВ та акцизні збори. Даний показник характеризує дохідність реалізованої продукції. На основі нього ми можемо побачити яку суму прибутку отримує кожне підприємство з кожної гривні реалізованої продукції.

Підприємство є рентабельним, коли воно покиває свої витрати та отримує хоча б якийсь прибуток [7, с. 29].

Аналізуючи рентабельність малих підприємств за період з 2006-2008 рр. бачимо, що навіть незважаючи на кризові процеси, які розпочались восени 2008 року, діяльність готелів та ресторанів не є рентабельною. Вважаємо, що це пов'язано, по-перше, з надто великими капіталовкладеннями, тому термін окупності таких проектів буде великим. По-друге, на здійснення діяльності в цій галузі повинні орієнтуватись середні та великі підприємства, розширюючи спектр наданих послуг, покращуючи якість та рівень обслуговування.

Найбільш рентабельними є підприємства, які займаються фінансовою діяльністю, однак під час економічної кризи, їх дохідність у 2008 році в порівнянні з попереднім періодом зменшилась у 3,9 разів з 23,6 % до 6,1 %. Ефективну діяльність протягом 2008 року показують також с/г підприємства, мисливство, лісове господарство (6,7 %), освіта (3,9%) та діяльність транспорту та зв'язку (0,9 %) (табл. 3).

Таблиця 3

**Рентабельність операційної діяльності малих підприємств за видами економічної діяльності**

| Вид економічної діяльності  | Рівень рентабельності (збитковості), % |            |             |
|---|--|------------|-------------|
|   | 2006                                   | 2007       | 2008        |
| <b>Усього</b>   | <b>5</b>                               | <b>5,1</b> | <b>-5,1</b> |
| у тому числі с-г, мисливство, лісове господарство                                   | 5,0                                    | 13,9       | 6,7         |
| промисловість   | 1,7                                    | 1,2        | -1,7        |
| будівництво   | 2,4                                    | 1,3        | -8,6        |
| торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку      | 9,3                                    | 8,1        | -5,4        |
| діяльність готелів та ресторанів  | -3,2                                   | -3,6       | -7,9        |
| діяльність транспорту та зв'язку  | 2,6                                    | 3,2        | 0,9         |
| фінансова діяльність  | 26,7                                   | 23,6       | 6,1         |
| операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям       | 3,0                                    | 4,1        | -9,8        |
| освіта  | 9,2                                    | 8,1        | 3,9         |
| охорона здоров'я та надання соціальної допомоги                                     | 1,3                                    | -1,1       | -2,2        |
| надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту | 1,4                                    | -2,9       | -10,9       |

*Джерело: складено автором за даними [2, с. 135].*

Кризові явища найбільше позначились на таких сферах діяльності як надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям та будівництво, де рівень збитковості у 2008-му році становив відповідно 10,9 %, 9,8 % та 8,6 %.

Отже, проаналізувавши діяльність малих підприємств у період з 2006-2008 роки, бачимо погіршення показників кількості малих підприємств, їх частки у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг), зайнятості населення на малих підприємствах, фінансових результатів від звичайної діяльності та рентабельності операційної діяльності. Все це, зрозуміло пов'язане з початком у кінці 2008 року кризових процесів, які негативно впливають на діяльність не тільки середніх та великих підприємств, а особливо на суб'єктів малого бізнесу. Адже саме вони ще не досягнувши достатньо високого рівня розвитку, є найбільш вразливими до економічних коливань та змін політичного і економічного середовищ. Тому необхідно якомога терміновіше вжити ряд заходів щодо зменшення наслідків фінансової кризи у малому бізнесі, стимулюючи їх діяльність та покращуючи розвиток підприємств даного сектору.

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: URL: <http://ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
2. Діяльність малих підприємств у 2008 році : статистичний збірник // Державний комітет статистики України. – Київ, 2009. – 167 с.
3. Пиріг Д. З. Досвід розвитку управління інноваційною діяльністю малих підприємств у зарубіжних країнах / Д. З. Пиріг // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 3(105). – С. 163-170.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності : Закон України від 18.09.2008 №523-VI [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: URL: zakon1.rada.gov.ua.
5. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : Національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. С. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Кужель, О. В. Лібанова та ін.]. – К., Держкопідприємство, 2008. – 226 с.
6. Соловійов М. В. Інвестування малого і середнього бізнесу: проблеми та шляхи розв'язання / М. В. Соловійов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2009-1/doc/2/27.pdf>. – Назва з екрану.
7. Фінансове стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності малого і середнього бізнесу в Україні / [Кузнєцова А. Я., Возняк Г. В., Дубовик О. В., Тувакова Н. В.]. – Львів. : ЛБІ НБУ, 2006. – 367 с.

## ANALYSIS OF THE IMPACT OF ECONOMIC CRISIS ON THE ACTIVITY OF SMALL COMPANIES IN UKRAINE

**Lyudmyla Yezhor**

*The Ivan Franko National University of Lviv  
SvobodySt. 18 UA-79000 Lviv, Ukraine  
E-mail: [l.yezhor@gmail.com](mailto:l.yezhor@gmail.com)*

The article analyzes the basic performance of small businesses in the downturn and crisis periods. It logical cause-effect relationships impact the crisis on small business activity in Ukraine.

Key words: small businesses, small enterprise, the volume of sales, employment rates, the financial result, profitability.

**АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ****Людмила Езгор***Львовский национальный университет имени Ивана Франко**Экономический факультет**79000 г. Львов, пр. Свободы, 18**E-mail: l.yezhor@gmail.com*

В статье проанализированы основные показатели деятельности субъектов малого предпринимательства в докризисный и кризисный периоды. Установлено логические причинно-следственные связи негативного влияния кризисных явлений на деятельность малых предприятий в Украине.

*Ключевые слова:* субъекты малого предпринимательства, малое предприятие, объем реализованной продукции, показатели занятости, финансовый результат, рентабельность.

УДК 339.924.338.486.2(477.83)

## ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЛЬВОВА НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ МІСТА

І. Єлейко, І. Джалюк

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
Вул. Січових Стрільців, 19, м. Львів 79000, Україна, тел. (032) 239-47-81  
yeleychuk@yahoo.com, ira.dzhaliuk@gmail.com*

*Сфера туристичних послуг посідає особливе місце у структурі світової торгівлі. Високі темпи розвитку торгівлі міжнародними туристичними послугами протягом останнього десятиліття демонструє сучасна Центральна та Східна Європа, що зумовлено позитивними процесами структурної перебудови механізму торгівлі в країнах цього регіону після їх переорієнтації на відкриту ринкову економіку. У статті проаналізовано розвиток туристичного ринку Львова, активи, які приваблюють туристів у Львів, основні тенденції розвитку міста, що свідчать про його європейську інтеграцію. Подано висновки щодо шляхів покращення привабливості міста для туристів.*

*Ключові слова: туристичний ринок, туристичні потоки, європейська інтеграція, кластер туризму.*

Процес розвитку міжнародних економічних відносин на початку XXI ст. характеризується домінуванням глобалізаційних процесів. Світовий ринок товарів і послуг перетворюється у єдиний глобальний економічний простір, у якому розвиток окремого сегмента стає закономірним наслідком ефективності процесів глобалізації, транскордонності та міжнародної кооперації. Сфера туристичних послуг посідає особливе місце у структурі світової торгівлі. Завдяки високій динаміці розвитку туризм відноситься до найбільших галузей світу.

Незважаючи на глобальне значення торгівлі міжнародними туристичними послугами, дослідження її структурних механізмів та умов ефективного функціонування, туристичні послуги, як окремий світовий продукт лише набувають свого поширення. Динамічні темпи розвитку торгівлі міжнародними туристичними послугами протягом останнього десятиліття демонструє сучасна Центральна та Східна Європа, що зумовлено позитивними процесами структурної перебудови механізму торгівлі в країнах цього регіону після їх переорієнтації на відкриту ринкову економіку. В цій статті ми спробуємо сконцентрувати увагу на потенціалі одного з міст Європи як можливого учасника процесу інтеграції ринку туристичних послуг Європейського Союзу.

«Межі Європи не закінчуються межами Європейського союзу. Центр Європи переміщується сюди», - сказав під час нещодавнього візиту до Львова почесний професор Берлінського Технічного університету по спеціальності "Розвиток

міста" та Ляйпцігського університету по спеціальності "Національний та європейський територіальний розвиток" Енгельберт Лютке Далдруп. Безумовно Львів сьогодні є одним з найвідвідуваніших міст України, але чи це максимум того, чого він заслуговує [1].

Зацікавленість туристів до Львова викликана двома абсолютно протилежними, судячи з дискурсу орієнтації, чинниками. Ретроспективний чинник зумовлений величезною культурною спадщиною (366 історичних пам'яток), визнаною ЮНЕСКО. З перспективної точки зору, безумовно, фактором приваблення туристів до нашого міста є майбутнє проведення у ньому фінальної частини чемпіонату Європи з футболу ЄВРО-2012. Поєднання цих абсолютно різних векторів дає змогу Львову найбільш повно охопити туристичну нішу, сегменти якої матимуть абсолютно різні смаки і уподобання [2, С.103].

Туризм був визнаний владою міста одним з найбільш пріоритетних напрямів в розвитку міста. В рамках пілотного проекту Фонду «Ефективне управління» у Львові за методикою кластерного аналізу, були проведені дослідження щодо визначення найбільш конкурентоспроможних галузей в житті міста. Туризм був визначений одним з двох кластерів, на якому варто сконцентрувати свої зусилля в призмі економічної конкурентоспроможності Львова. У дослідженні поняття «конкурентоспроможність» (саме в сфері туризму) співвідносилось з аналогічними поняттями у містах-конкурентах Центральної та Східної Європи (Краків, Вроцлав, Будапешт, Прага тощо) [3].

Для обрання туризму як проривного кластеру насамперед зіграла роль наявності таких ключових тенденцій у місті [3]:

- зростання іноземних інвестицій у сфері туризму за останні 5 років – 33%;
- галузь представлена переважно малими і середніми підприємствами, які є генераторами економічного зростання;
- значна, постійно зростаюча частка зайнятих в галузі;
- синергетика з іншими сферами міста (видавнича справа, ресторанний бізнес і т. д.);
- за даними соціологічних опитувань 37% жителів Львова через 10 років бачать його туристичним центром.

Поки що Львів ще не має свого чіткого місця на європейській карті туризму. Основна причина такого становища є недостатня присутність міста в інформаційно-туристичних каналах і каналах бронювання, а також відсутність чіткої диференціації від інших туристичних міст-конкурентів (таких як Київ, Одеса, Краків).

Щоб розвинути кластер туризму у Львові слід акцентувати увагу на створенні сильного, диференційованого та зрозумілого позиціонування міста для привабливих туристичних сегментів, зокрема, використання потенціалу бізнес-туристів, які можуть в майбутньому стати туристами, що приїжджають до міста задля відпочинку та дозвілля.

На сучасному етапі туристичний ринок Львова характеризується такими ознаками [4, С.184].

- основною метою приїзду туристів до Львова є відпочинок, вивчення історичних пам'яток та місцевої культури,
- основними туристичними центрами, що становлять конкуренцію Львову є Київ, Одеса, Краків, Прага та Варшава,

на сьогодні інформація про Львів поширюється в основному через «сарафанне радіо», Інтернет використовується в незначній мірі, туристів цікавлять такі питання: безпека, довкілля, громадський транспорт, дороги та нестача туристичної інформації, бізнес-туризм є додатковою можливістю для Львова, оскільки він створює високу додану вартість; крім того, бізнес-туристи можуть повернутися до міста з метою відпочинку.

Всього протягом 2008 року туристичними підприємствами України обслуговано 3 млн. туристів та 2,4 млн. екскурсантів (на 1 % більше) в т. ч. за видами туризму. Кількість в'їзних туристів склала 372,8 тис. осіб. Кількість в'їзних (іноземних) туристів, обслугованих ліцензіатами протягом 2008 року, становила 315,9 тис. осіб [5].

Якщо ж проаналізувати дані Головного управління статистики у Львівській області, що представлені на рис. 1, то можна дійти висновку, що кількість туристів-громадян України, які виїжджали за кордон суттєво скоротилася у 2004-2005 роках, в той час як кількість іноземних та внутрішніх туристів, які відвідують Львівську область зросла, і надалі почала стабільно, проте з низькою динамікою, збільшуватися [6].



Рис.1: Туристичні потоки у Львівській області, 2000-2008рр.

Не зважаючи на стрімкий розвиток туристичної галузі і її позиціонування в якості однієї з провідних в розвитку регіону, Львівщина є чистим імпортером туристичних послуг, що показано на рис.2, і на цей факт необхідно звернути особливу увагу в подальших дослідженнях.



Рис.2: Розподіл туристичних потоків у Львівській області, 2008р.

У 2009 році авторитетне видання «Фокус» визнало Львів найкращим містом для життя в Україні. Порівняно з 2008 роком у якому Львів знаходився на 9 місці з 490 балами, у 2009 році місто отримало 549 балів [7]. У рейтингу 2009 року до уваги брався новий індекс – «діловий потенціал», що враховував бізнес-активність і інвестиційну привабливість міст учасників. Львів отримав 50 балів з можливих 55. Ще одне нововведення рейтингу - скоригований підхід при визначенні освітнього потенціалу міст. Цього року, крім кількості вищих навчальних закладів III і IV рівня акредитації, розташованих у місті, враховувалося число студентів на 1 тис. населення (53 бали з 55 для Львова). За розвиток культури та туристичної привабливості Львів отримав 55 балів. Порівняно з іншими містами у нас досить низький рівень безробіття. Розвиток інфраструктури отримав 38 балів, що включає кількість дитячих садків, шкіл, лікарень та ринків на 1 тис. жителів [8].

Високі позиції Львова у сфері туризму пояснюються тим, що за останні два роки кількість туристів, які відвідали місто Львів, зросла на 30-40%. За даними статистики метою мандрівок для 93,3% туристів є відпочинок та розваги, з такою самою метою мандрують майже 86% іноземних туристів. Серед іноземців, які відвідали Львів, більше всього було туристів з Польщі, Німеччини, Білорусії, Росії та США. На протязі року у Львові було організовано та проведено біля ста різноманітних фестивалів. В травні 2009 року вперше у Львові відбувся міжнародний туристичний форум [8].

Слід зазначити також, що за останні три роки виросла тенденція по фінансуванню заходів на розвиток туризму. Так, видатки з міського бюджету на туристичні заходи збільшилися майже у 10 разів. Також було створено Центр розвитку туризму, некомерційне комунальне підприємство, яке зможе в повній мірі забезпечити комплекс інформаційних послуг через розгалужену мережу туристично-інформаційних центрів та пунктів. Динаміку видатків на заходи розвитку туризму показано на рис.3 [9].

Окремим пунктом можна виділити підготовку до ЄВРО 2012, проведення якого в Україні є одним з першочергових державних завдань. Належна організація ЄВРО 2012 позитивно вплине як на міжнародний імідж України та



економічну ситуацію в державі, так і на туристичну галузь міст, що приймають чемпіонат. У цьому контексті підготовка та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату ЄВРО 2012 з футболу є важливим поштовхом щодо створення належних умов для забезпечення розвитку внутрішнього туризму.



Рис. 3: Динаміка видатків на заходи розвитку туризму, 2005-2009рр.

Серед багатьох складових підготовки та проведення фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року є питання розвитку туристичної інфраструктури, розширення учасників чемпіонату, облаштування соціально-культурних та історичних пам'яток, створення нових туристичних маршрутів, що сприятиме відновленню та зміцненню наявної матеріально-технічної бази туризму, створенню якісного національного туристичного продукту, забезпеченню комплексного розвитку регіонів, зміцненню іміджу України на міжнародній арені, залученню інвестиційних потоків до економіки держави [2, С.9].

На нашу думку для того, щоб приймати і реалізовувати необхідні кроки для розвитку туристичного потенціалу Львова, виходячи з наявних можливостей потрібно визначити і охарактеризувати теорію туристичного купівельного процесу, котрий надає візуальну картину для визначення типу поведінки туристів. Купівельний процес туриста складається з таких етапів, кожному з яких притаманний відповідний тип поведінки, який може обрати турист [10]:

- відомості про місце (є безперервним процесом, споживачі завжди активно чи пасивно збирають інформацію про потенційні місця відпочинку; вже на цьому етапі попередньо відбувається пріоритизація та вибір місця);
- виникнення потреби/бажання (потреби та первинний стимул взаємодіють зі станом поінформованості про місце на докупівельній стадії і запускають власне купівельний процес, а саме початок планування відпочинку);
- вибір місця та типу подорожі (відбувається оцінка за різними критеріями різних місць та типів турів, на основі цієї оцінки приймається кінцеве рішення);
- планування подорожі (споживачі збирають інформацію з різних джерел (туристичні путівники, Інтернет-ресурси), які вони використовують, щоб спланувати свій індивідуальний маршрут);

- бронювання подорожі (бронювання відбувається, коли споживачі вирішують, які саме частини їх подорожі слід забронювати перед тим, як вирушити у поїздку, та за допомогою яких каналів);
- поведінка під час подорожі (участь у туристичних заходах, купівля товарів і т.п.);
- оцінка подорожі (оцінка полягає у передачі вражень від подорожі зовнішньому оточенню, переосмисленні власних відомостей про місце).

Для приваблення туристів Львову потрібно покращити свою діяльність на кількох етапах (присутність і промоція в Інтернеті, розвиток туристичної інфраструктури (культурна спадщина), диференціація від міст-конкурентів). Розглянемо деякі з пропонованих рішень:

1. Місто повинне зосередитися на обмеженій кількості країн – контрагентів у туристичній галузі (Росія, Німеччина, Польща, а також сусідні області Львівщини.).

2. В межах цих країн Львову важливо спрямовувати свої зусилля на ті регіони, де інтенсивність подорожей найвища:

Польща: Галичина, Сілезія і Варшавський регіон;

Німеччина: Північний Рейн-Вестфалія, Баварія, Баден-Вюртемберг, Гессен і Нижня Саксонія;

Росія: південний захід країни (наприклад, Москва);

Україна: Київ і східні області.

3. У межах цих регіонів Львову потрібно втримати свої позиції в тих сегментах, де він вже присутній, і водночас розширювати свою частку ринку на інші прибуткові сегменти.

Для стратегії розвитку туризму в місті при проведенні основних промоційних заходів дуже важливо визначити пріоритетні цільові сегменти споживачів туристичного продукту. На нашу думку, враховуючи проведення у Львові фінальної частини чемпіонату Європи з футболу, місту варто зосередитися на внутрішніх українських туристах (порівняно з іншими містами-конкурентами з України туристичні активи Львова на сьогодні є конкурентними). Наступним пріоритетним сегментом є молоді активні туристи (очікується їх збільшення з проведенням ЄВРО 2012) та іноземні туристи з вищим рівнем доходів, що вже сьогодні становлять основну частку в'їзного туризму у Львові, що зображено у табл.1.

Одним з головних промоційних заходів для Львова міг би стати спільний маркетинг. Угода про спільний маркетинг надає місту великі можливості для об'єднання зусиль з туроператорами для просування Львова як головного туристичного напрямку та забезпечення постійних, цілеспрямованих комунікацій. Так, у грудні 2009 року, щоб активізувати туристичний рух до Львова, який знизився у зв'язку з епідемією та карантинном, влада та представники туристичної сфери, сфери відпочинку та розваг домовилися про 50% знижку на свої послуги у рамках акції «До Львова за півціни», до якої долучилося 9 готелів, 3 хостели, 10 туристичних агенцій, 28 ресторанів та кафе, а також надавачі послуг з розваг [12]. Дана акція свідчить про налагодження високого рівня співпраці між представниками влади та бізнесу, а також здатність приймати швидкі та скоординовані заходи для подолання кризових явищ.

*Таблиця 1*

*Огляд сегментів в'їзного туризму [11]*

| Хто вони   | Розмір та вартість сегменту   | Чого вони прагнуть   | Сприйняття Львова  |
|--|---|--|--|
| Студенти віком менше 26 років з України, Польщі та Росії<br>Подорожували по країні, а також в деякі країни Західної Європи, також мають досвід пляжного відпочинку | Розмір - 33%<br>Витрати/ добу – 43 дол. США<br>Термін перебування – 4 дні | Динамічний відпочинок, що включає декілька місць та активний огляд пам'яток історії і культури, відвідування музеїв, кафе та придбання сувенірів | Близький напрямок з добрим транспортним сполученням            |
| Туристи віком 18-45 років з високим рівнем доходів з Польщі<br>Подорожі по країні, Зх./Сх. Європі, близькі з метою пляжного відпочинку                             | Розмір - 16%<br>Витрати/ добу – 56 дол. США<br>Термін перебування – 7     | Нові місця з оглядом пам'яток історії та культури та розвагами (обід, вистави, купівля сувенірів)  | Дешевий напрямок   |
| Подружжя/ сім'ї віком 26-45 років<br>Подорожували по країні  | Розмір - 11%<br>Витрати/ добу – 51 дол. США<br>Термін перебування - 4 дні | Дешевий відпочинок з активним оглядом пам'яток історії/ культури, відвідуванням музеїв, релігійних об'єктів, кафе та купівлею сувенірів          | Досить дешевий напрямок без візи з гарними пам'ятками культури |
| Неодружені та пари віком від 26-45<br>Подорожували по країні, Східній Європі, близькі подорожі з метою пляжного відпочинку   | Розмір - 18%<br>Витрати/ добу – 74 дол. США<br>Термін перебування - 4 дні | Дешеві нові місця з активним оглядом пам'яток та культурними розвагами (наприклад, оперна вистава, різні заходи)                                 | Новий привабливий дешевий напрямок                             |
| 46+ літні туристи переважно з Польщі, а також з Росії та України<br>До цього активно не подорожували   | Розмір - 8%<br>Витрати/ добу – 48 дол. США<br>Термін перебування - 5 днів | Турпакети з відвідуванням декількох місць, які пропонують огляд пам'яток історії та культури   | Огляд пам'яток, який собі може дозволити турист                |
| 46+ неодружені літні туристи переважно з України, а також з інших країн<br>Подорожували по країні, Західній Європі та дальні подорожі з метою пляжного відпочинку  | Розмір - 5%<br>Витрати/ добу – 82 дол. США<br>Термін перебування – 4 дні  | Турпакети з відвідуванням декількох місць, які пропонують огляд пам'яток та деякі розваги (наприклад, обіди)                                     | Привабливий дешевий напрямок                                   |
| Подорожуючі з низьким рівнем доходу з України (26+) та Росії (46+)<br>Подорожували по країні, Східній Європі   | Розмір - 9%<br>Витрати/ добу – 36 дол. США<br>Термін - 7 днів             | Відвідування друзів/ родичів та огляд пам'яток, відвідування кафе та шоппінг   | Відвідування друзів/ родичів                                   |

Коло вирішення основних проблем туристичної інфраструктури та впровадження необхідних заходів для їх вирішення не обмежується тільки внутрішніми проблемами. В Україні існують проблеми, коли кошти передбачені на розвиток сфери туризму переорієнтовуються на дотаційні сфери

(енергопостачання, медицина, освіта). Можливим в даному випадку є запровадження адміністрування туристичного податку, який існує в багатьох визнаних туристичних центрах. Але це питання потребує широкого обговорення і досягнення консенсуального рішення між представниками влади, туристичного бізнесу і споживачами туристичних послуг.

Отже, можна зробити висновок, що розвиток туризму у Львові є надзвичайно важливим і, навпаки, туризм в українському масштабі втратить себе без Львова. Сьогоднішня ситуація свідчить, що місто повинне скористатися своєю історичною спадщиною і бути цілком самостійною одиницею Центрально-Європейського ринку туристичних послуг. На нашу думку, Львову слід зорієнтувати свої ресурси у першу чергу на задоволення потреб туристів з тих країн, відсоток яких є найвищим серед в'їзного туризму (це, наприклад, Польща, Німеччина, Росія тощо), покращити інфраструктуру міста, забезпечити більшу кількість 3-4 зіркових готелів для людей із середнім рівнем доходів, розробити загальну промоційну стратегію міста. Проведення чемпіонату з футболу ЄВРО 2012 необхідно використати для створення міцної туристичної бази, створити найповнішу статистичну базу про туризм у Львові, яка буде загальнодоступною, організовувати заходи, які приваблювали б туристів цілий рік.

1. Інтернет-видання ZAXID.NET. Інтерв'ю з професором Енгельбертом Далдрупом 20.01.2010 р. - Режим доступу до статті: <http://www.zaxid.net/article/57208/>.
2. Болгов В.В., Болгов І.В. Україна туристична: іміджеві-презентаційне видання. - К.: Український видавничий консорціум, 2009. – с.248. ISBN 978-966-2315-01-1.
3. Інститут міста. Презентація стратегій. Вікторія Довжик: Стратегія підвищення конкурентоспроможності економіки Львова. - Режим доступу до статті: [http://www.city-institute.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=57&Itemid=124](http://www.city-institute.org/index.php?option=com_content&view=article&id=57&Itemid=124).
4. Лозинська М. Ю. Сегментація ринку туристичних послуг. Опубліковано: Вісник НУ "Львівська Політехніка". 2004. - № 499. - С.183-191.
5. Державна служба туризму і курортів України. Статистика. – Режим доступу до статті: <http://www.tourism.gov.ua/publ.aspx?id=2043>.
6. Головне управління статистики у Львівській області. Туристичні потоки у Львівській області. - Режим доступу до статистичних даних: [http://www.stat.lviv.ua/ukr/si/year/2008/t249908\\_1.pdf](http://www.stat.lviv.ua/ukr/si/year/2008/t249908_1.pdf).
7. Журнал Фокус. Рейтинги. 55 найкращих міст для життя в Україні. - Режим доступу до статті: <http://focus.ua/charts/43971>.
8. Сайт Культури і туризму у Львові. Розвиток туризму у Львові. - Режим доступу до статті: <http://www.ct.lviv.ua/uk/news/news?newsid=39> Розвиток туризму у Львові.
9. Інститут міста. Презентація стратегій. Галина Гриник: Стратегія розвитку туризму у м. Львові від 16.06.2000 р. - Режим доступу до статті: [http://www.city-institute.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=57&Itemid=124](http://www.city-institute.org/index.php?option=com_content&view=article&id=57&Itemid=124).
10. Туристична бібліотека. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва. Маркетингові аспекти туристичних послуг. Специфіка маркетингу послуг туризму. - Режим доступу до статті: [http://tourlib.net/books\\_ukr/pucentejlo42.htm](http://tourlib.net/books_ukr/pucentejlo42.htm).

11. Інститут міста. База даних ІМ. Стратегія "Економічного розвитку Львова". - Режим доступу до статті: <http://www.city-institute.org/images/stories/files/text/social/12.pdf>.

## **DEVELOPMENT POTENTIAL OF L'VIV TOURIST MARKET ON THE WAY TO THE CITY'S EUROPEAN INTEGRATION**

**Iryna Yeleyko, Iryna Dzhaliuk**

*L'viv Ivan Franko National University  
19, Sichovyh Striltsiv Str., L'viv 79000, Ukraine, tel. (032) 239-47-81  
yeleychuk@yahoo.com, ira.dzhaliuk@gmail.com*

Tourism industry has a special place in the world trade structure. The modern Central and Eastern Europe demonstrates rapid development of international trade in tourist services over the past decade because of the positive processes of structural adjustment mechanism for trade in the countries of the region after their reorientation to an open market economy. The article considers the development of the tourist market of the city, the assets that attract tourists in L'viv, the main trends of the city's development that evidence of its European integration. The conclusions are given on ways to improve the city's attractiveness for tourists.

Key words: tourist market, tourist flows, European integration, tourist cluster.

## **ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ЛЬВОВА НА ПУТИ К ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ГОРОДА**

**Ирина Елейко, Ирина Джалюк**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франка  
Ул. Сечевых Стрельцов, 1, г. Львов 79000, Украина, тел. (032) 239-47-81  
yeleychuk@yahoo.com, ira.dzhaliuk@gmail.com*

Сфера туристических услуг занимает особое место в структуре мировой торговли. Высокие темпы развития торговли международными туристическими услугами в течение последнего десятилетия демонстрирует современная Центральная и Восточная Европа, что обусловлено позитивными процессами структурной перестройки механизма торговли в странах этого региона после их переориентации на открытую рыночную экономику. В статье проанализировано развитие туристического рынка Львова, активы, которые привлекают туристов во Львов, основные тенденции развития города, что свидетельствует о его европейской интеграции. Представлены выводы относительно путей улучшения привлекательности города для туристов.

*Ключевые слова:* туристический рынок, туристические потоки, европейская интеграция, кластер туризма.

УДК 336.71: 334 (477)

## АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТІЙКОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

К. Ільїна

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*У статті дано характеристику фінансового потенціалу стійкості інноваційного підприємства в сучасних умовах господарювання. Подано рекомендації та розглянуто можливі напрями оцінки фінансового потенціалу стійкості підприємства, що прагне впроваджувати інновації на основі світових досягнень економічної думки у галузі фінансового аналізу.*

*Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, стійкість, фінансова міцність, фінансовий потенціал, глобалізаційні процеси.*

У сьогоднішніх глобалізованих умовах господарювання Україні ні в якому випадку не можна нехтувати інноваційними процесами. Адже, розвинені країни світу приділяють значну увагу питанням розвитку з використанням новітніх технологій. Тому, щоб не стати аутсайдером і сировинним придатком на інноваційному поприщі, нашій економіці необхідно мобілізувати наявні сили і спрямувати їх в русло технічного прогресу. Успіх у інноваційній діяльності залежить насамперед від ефективного використання потенціалу суб'єкта господарювання, передусім фінансового. Саме тому, на нашу думку, доцільно здійснювати оцінку інноваційних і інноваційно налаштованих підприємств з огляду на їх фінансовий потенціал.

В економічній літературі останнім часом активно обговорюються питання інноваційного розвитку і інноваційного потенціалу. Зокрема, дослідженню потенціалу підприємства приділяли увагу такі вчені, як В.А.Верба, А.В. Гриньов, О.К. Добикіна, В.О. Калишенко, С.В. Касьянюк, Л.С. Мартюшева, І.В. Новикова, В.С. Рижков, Л.І. Федулова, В.Г. Чабан та ін.

Багато дослідників, говорячи про інноваційний потенціал оцінюють його як ресурсне забезпечення підприємства [2, с. 6; 5, с. 676]. Однак, констатувати наявність самих ресурсів ще недостатньо, тому що в такому випадку отримуємо тільки статичні дані. Проводити ж аналіз, на наш погляд, потрібно не лише в статистиці, але й у динаміці, тобто зосереджуватися не тільки на оцінці наявних ресурсів, а й на тому, як ці ресурси можуть бути використані у майбутньому.

У зв'язку з цим метою статті є дослідження поняття фінансового потенціалу стійкості інноваційного чи інноваційно налаштованого підприємства і розроблення практичних рекомендацій з його оцінки на основі сучасних досягнень економічної думки у галузі фінансового аналізу.

Зауважимо, що потенціал - це перспектива розвитку суб'єкта господарювання. Однак, досліджуючи перспективу варто, в першу чергу, оцінити наявний стан

речей на підприємстві. Однією з найважливіших складових потенціалу є фінансовий потенціал, який можна визначити як можливості підприємства одержувати і використовувати фінансові ресурси, тобто сукупність можливостей ефективного залучення та користування коштами.

Інноваційне підприємство – це господарюючий суб'єкт, що виготовляє інноваційну продукцію (надає інноваційні послуги), або впроваджує науково-технічне досягнення з метою отримання додаткового ефекту від своєї діяльності. Таким чином, фактично будь-яке підприємство може стати інноваційним. Тому актуальним стає питання фінансового потенціалу інноваційного розвитку підприємства.

На нашу думку, фінансовий потенціал можна поділити на чотири ключові складові: 1) фінансовий потенціал стійкості (здатність підприємства підтримувати свою життєдіяльність, протистоячи зовнішнім і внутрішнім негативним впливам); 2) фінансовий потенціал забезпечення (здатність сформувати ефективну структуру капіталу); 3) фінансовий потенціал росту (здатність підприємства ефективно вести свою поточну діяльність); 4) фінансовий потенціал розвитку (здатність підприємства розвиватися за рахунок інвестицій).

Вважаємо, що основою фінансового потенціалу інноваційного підприємства є його фінансова стійкість в процесі здійснення господарської діяльності. Тому у даній статті проведено аналіз основних показників фінансової стійкості інноваційного підприємства.

Зазначимо, що оцінка фінансового потенціалу стійкості повинна проводитись як для підприємства, яке вже займається інноваційною діяльністю, так і для підприємства, що тільки має намір і зважується ступити на цей шлях. Отже, вона передбачає не тільки фінансовий аналіз існуючого інноваційного підприємства, а й покликана дати відповідь на питання чи варто звичайному (традиційному) підприємству за даних умов реалізовувати стратегію інноваційного розвитку і, якщо так, то в якій мірі. Як свідчить практика, інноваційна діяльність несе в собі значний ризик. Оцінка потенціалу такого підприємства повинна починатись з оцінки фінансової стійкості, тобто здатності протистояти ринковим збуренням, несприятливим змінам ситуації на ринку, результатам невдалих проєктів.

Чим впевненішу позицію займає підприємство, тим більша ймовірність, що навіть у разі невдачі воно зможе втриматися на ринку. Щоб оцінити фінансовий потенціал стійкості інноваційного підприємства можна скористатися відомими методиками фінансового аналізу. Оцінку доцільно проводити, на нашу думку, в таких напрямках: аналіз фінансової стійкості (аналіз структури капіталу, аналіз забезпеченості запасів) і аналіз успішності операційної діяльності (запасу фінансової стійкості, а також аналіз підприємницького ризику, зокрема операційного важеля і фінансового ризику).

Так, досліджувати структуру капіталу підприємства можна виходячи з двох цілей. Першим, очевидно, має бути аналіз з позицій стійкості, тобто метою дослідження є вирішення питання, наскільки сформована структура капіталу забезпечує непохитність підприємства, його можливість вистояти у непростих ринкових умовах. Одночасно структуру капіталу можна оцінювати з позицій її ефективності. У даному дослідженні нас цікавить перша мета, хоча і друга є не менш важливою.

Показники структури капіталу свідчать, наскільки фірма незалежна від зовнішніх кредиторів та наскільки вона платоспроможна. До цих показників

належать коефіцієнт фінансової незалежності і обернений до нього – коефіцієнт фінансової залежності, а також коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт маневреності власного капіталу, співвідношення сумарних зобов'язань до сумарних активів, співвідношення довгострокових зобов'язань до сумарних активів, коефіцієнт покриття процентів [3, с.101-103].

Коефіцієнт фінансової незалежності ( $K_{\text{нез}}$ ) розраховується за формулою:

$$K_{\text{нез}} = \frac{BK}{A}, \text{ де } BK - \text{ власний капітал, } A - \text{ активи підприємства.}$$

Даний коефіцієнт характеризує рівень незалежності підприємства від зовнішніх кредиторів. Нині вчені наводять оптимальне значення цього коефіцієнта у межах 0,5-0,8.

Якщо власний капітал становить менше половини активів, то це свідчить про зростання залежності підприємства від кредиторів. Користування позиченими коштами має тимчасовий характер і з часом вони будуть вилучені з внутрішнього обороту та повернуті власнику. Потрібно враховувати також і те, що підприємству необхідно забезпечувати вчасну сплату відсотків. Якщо до цього додати невизначеність успіху, яку несе інноваційна діяльність, то господарюючий суб'єкт може опинитися на межі фінансової кризи. До того ж не варто ризикувати активами, в яких левову частку займають чужі кошти. Верхня межа на рівні 0,8 є прийнятною, оскільки недоцільно розраховувати лише на власний капітал і нехтувати можливістю додаткового залучення коштів для розвитку, а також ефектом фінансового лівереджу. Отже, значення показника менше за 0,5 свідчить про фінансову нестійкість підприємства, більше за 0,8 – надмірну пасивність. Коефіцієнт фінансової незалежності в діапазоні 0,5 – 0,8 характеризує ефективну стійкість суб'єкта господарювання.

Важливим для суб'єкта господарювання є також коефіцієнт фінансового ризику ( $K_{\text{ф.р.}}$ ), який відображає співвідношення позичених і власних коштів.

$$K_{\text{ф.р.}} = \frac{PK}{BK}, \text{ де } PK - \text{ позичені кошти, } BK - \text{ власний капітал.}$$

Як свідчить практика, оптимальне значення коефіцієнта становить приблизно 0,25–1. Він доповнює попередній і дозволяє поглибити висновки, зроблені на його основі.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу ( $K_{\text{ман}}$ ) визначає частку оборотних коштів у власному капіталі підприємства.

$$K_{\text{ман}} = \frac{BOK}{BK}, \text{ де } BOK - \text{ власні оборотні кошти, } BK - \text{ власний капітал.}$$

За цим показником можна судити, наскільки гнучким може бути підприємство, що є дуже важливим для інноваційної діяльності, адже дозволить вчасно зреагувати на збурення. До того ж оборотні кошти забезпечують поточну життєдіяльність фірми. Проте, дати за цим показником оцінку фінансової стійкості можна тільки виходячи з конкретної ситуації. Адже, інноваційне підприємство може бути великим із значними необоротними активами, а може бути маленькою фірмою, в розпорядженні якої є лише невеликий офіс. На практиці все залежить від специфіки діяльності і галузі. Найкращою є ситуація, коли підприємство здатне покривати запаси, в основному, власними оборотними коштами (BOK). У такому разі забезпечується безперервність процесу виробництва [4].



Важливим для прийняття рішень є також коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів ( $K_{o/n}$ ).

$$K_{o/n} = \frac{OA}{HA}, \text{ де } OA \text{ – оборотні активи, } HA \text{ – необоротні активи.}$$

Цей показник відображає співвідношення між мобільними і немобільними активами підприємства. Він теж є залежним від специфіки галузі. Стверджувати, що підприємство є фінансово стійким можна лише тоді, коли буде виконуватись співвідношення  $K_{o/n} > K_{ф.р.}$  [4].

Частку активів підприємства, яка фінансується за рахунок кредитів відображає співвідношення загальних зобов'язань і сумарних активів ( $K_{з.з.}$ ).

$$K_{з.з.} = \frac{ЗЗ}{A}, \text{ де } ЗЗ \text{ – загальні зобов'язання підприємства, } A \text{ – активи.}$$

Значення коефіцієнта є оптимальним, якщо воно знаходиться в діапазоні 0,2 – 0,5.

Цей коефіцієнт можна назвати коефіцієнтом фінансової залежності. Він показує, яка частка активів підприємства сформована за кошти кредиторів.

Водночас конкретизує попередній показник коефіцієнт співвідношення довгострокових зобов'язань до активів ( $K_{д.з.}$ ).

$$K_{д.з.} = \frac{ДЗ}{A}, \text{ де } ДЗ \text{ – довгострокові зобов'язання, } A \text{ – активи фірми.}$$

Частину основних засобів, що фінансуються за рахунок довгострокових позичок відображає коефіцієнт співвідношення довгострокових зобов'язань і довгострокових (необоротних) активів ( $K_{д.а.}$ ).

$$K_{д.а.} = \frac{ДЗ}{ДА}, \text{ де } ДЗ \text{ – довгострокові зобов'язання, } ДА \text{ – довгострокові}$$

(необоротні) активи.

Коефіцієнт покриття процентів показує наскільки захищені кредитори від невиконання відсотків за користування кредитом ( $K_{\%}$ ). Він демонструє скільки разів за звітний період компанія заробила кошти для виплати процентів за кредити.

$$K_{\%} = \frac{Пд.о.в.в.}{Вк}, \text{ де } Пд.о.в.в. \text{ – прибуток до оподаткування і виплати відсотків,}$$

Вк - відсотки за користування кредитом. Значення даного показника не може становити менше 1 [3, с. 101-103].

Подібним до попереднього показника є коефіцієнт покриття відсотків по облігаціях ( $K_{\%o}$ ).

$$K_{\%o} = \frac{Пд.о.в.в.}{Вo}, \text{ де } Пд.о.в.в. \text{ – прибуток до оподаткування і виплати відсотків,}$$

Вo - відсотки по облігаціях.

Коефіцієнт покриття платежів по довгострокових пасивах ( $K_{п.п.д.п.}$ ) (коефіцієнт покриття платежів з фіксованим терміном сплати) розраховується наступним чином:

$$K_{п.п.д.п.} = \frac{Пд.о.в.в. + Лз.вх.}{В + Лз.вих.}, \text{ де } П_{д.о.в.в.} - \text{прибуток до оподаткування і}$$

виплати відсотків, В – відсотки, які сплачує підприємство, Лз – річні лізингові платежі (вхідні і вихідні).

Наскільки підприємство спроможне покривати за рахунок власних грошових надходжень свої фінансові зобов'язання показує коефіцієнт покриття грошовими потоками.

$$K_{грп} = \frac{Пд.о.в.в. + Лз.вх. + Ам}{В + Лз.вих. + Дв / (1 - Под) + Т / (1 - Под)}, \text{ де } П_{д.о.в.в.} - \text{прибуток до}$$

оподаткування і виплати відсотків, Лз – річні лізингові платежі, Ам – амортизація, В – відсотки, які сплачує підприємство, Дв – дивіденди, по привілейованих акціях, Т – платежі по погашенню тіла заборгованості, Под – ставка податку на прибуток [7, с. 101-103].

Необхідність поділу дивідендів по привілейованих акціях і платежів по погашенню тіла заборгованості на (1-Под), викликана тим, що як дивіденди так і погашення кредиту виплачуються після розрахунку підприємства за своїм податковим зобов'язанням.

Якщо більшість коефіцієнтів показують відносно позитивні результати, то можна зробити висновок, що структура капіталу є надійною. Якщо ж коефіцієнт фінансової незалежності низький, відповідно, позичені кошти значно перевищують власні, коефіцієнт маневреності незначний, більша частина основних фондів фінансується за рахунок позичок, а коефіцієнти покриття кредитів і відсотків незадовільні, то такому підприємству навряд чи потрібно задумуватись про інноваційну діяльність. Якщо ж воно вже нею займається, то перспектива такої компанії залишає лише надіятись на краще.

На основі наведених вище показників потрібно дати оцінку стосовно структури капіталу як надійної, достатньої чи критичної.

Показники структури капіталу свідчать про платоспроможність підприємства, тобто про його можливості відповідати за своїми зобов'язаннями в майбутньому. Проте, для компанії важливою є також здатність погашати борги і у короткостроковій перспективі. Така здатність називається ліквідністю.

Оцінити ліквідність можна виходячи з трьох показників: коефіцієнта поточної ліквідності, коефіцієнта критичної ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт поточної ліквідності ( $K_{поточ.л.}$ ) розраховується як співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань.

$$K_{поточ.л.} = \frac{ОА}{ПЗ}, \text{ де } ОА - \text{оборотні активи, } ПЗ - \text{поточні зобов'язання.}$$

У зв'язку з тим, що не всі оборотні активи є однаково високоліквідними, значення коефіцієнта поточної ліквідності має бути не менше 2. Тому що у випадку, коли підприємству довелося б водночас розраховуватися за всіма своїми поточними зобов'язаннями, обов'язково необхідно залишити резерв для обслуговування основної діяльності.

Для визначення коефіцієнту критичної ліквідності ( $K_{крит.л.}$ ) оборотні активи зменшують на величину запасів, оскільки запаси не завжди зберігають високу ліквідність.

$$K_{\text{крит.л.}} = \frac{OA - \text{Запаси}}{ПЗ}$$

У відповідності до діючих методик оптимальне значення цього коефіцієнта відповідає 0,7-0,8.

Розрахунок коефіцієнта абсолютної ( $K_{\text{абс.л.}}$ ) ліквідності проводять на основі цілком ліквідних активів – грошових коштів та їх еквівалентів.

$$K_{\text{абс.л.}} = \frac{Гр.кош. + Екв.гр.кош.}{ПЗ}$$

Вважається достатнім значення цього коефіцієнта на рівні 0,2-0,35.

Показники ліквідності та платоспроможності цікавлять не лише менеджмент компанії, а й кредиторів.

Окрім структури капіталу та ліквідності важливе значення також має забезпеченість запасів плановими джерелами фінансування. До планових джерел фінансування належить власні обігові кошти, короткострокові кредити банку для поповнення обігових коштів, кредиторська заборгованість, отримані від покупців аванси, доходи майбутніх періодів, строк отримання яких менший від 1 року.

Для оцінки фінансової стійкості у цьому контексті визначається коефіцієнт забезпеченості запасів ( $K_{33}$ ). Якщо власні обігові кошти перевищують величину необхідних запасів, тобто  $K_{33} = \text{ВОК} / 3 > 1$ , то говорять про абсолютну фінансову стійкість. Проте, надмірне перевищення ВОК над запасами також може свідчити про недостатню ефективність використання фінансових ресурсів [4].

У випадку, коли планові джерела фінансування (ПДФ) дорівнюють величині запасів, тобто  $K_{33} = \text{ПДФ} / 3 = 1$ , це означає, що фінансова стійкість підприємства достатня. Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан настає тоді, коли планові джерела фінансування не покривають необхідних запасів, проте є можливість додаткового залучення короткотермінових банківських кредитів для подолання тимчасових труднощів. Математична нерівність у такому випадку матиме наступний вигляд:  $K_{33} = (\text{ПДФ} + \Delta) / 3 = 1$ . Та у випадку, коли такої допомоги буде недостатньо, тобто  $K_{33} = (\text{ПДФ} + \Delta) / 3 < 1$ , настає кризовий фінансовий стан [8, с. 69-70].

Запас фінансової стійкості (ЗФС) чи як його ще називають межа фінансової безпеки відображає так звану зону безпечності. Він показує, до якого критичного рівня може знизитись обсяг виробництва і реалізації без ризику понести втрати. Тобто іншими словами це величина, на яку обсяг реалізації перевищує точку беззбитковості. Чим більший ЗФС, тим фінансово стійкіше підприємство.

Цей показник буде актуальним і для підприємства, яке вже займається інноваційною діяльністю і для такого, що лише має намір нею займатися. З допомогою даного показника можна дати відповідь на питання, як вплине інноваційний розвиток на фінансові результати фірми.

Зауважимо, що ЗФС підприємства можна обрахувати як у грошовій формі, так і в процентах [6].

ЗФС у грошовій формі = Виторг – Точка беззбитковості у грошовій формі.

$$\text{ЗФС у процентах} = \frac{\text{ЗФС у грошовій формі}}{\text{Виторг}} * 100\%$$

Визначити точку безбитковості можна в натуральних і в грошових одиницях. У першому випадку використовують показник маржинального доходу, в другому – коефіцієнт маржинального доходу [8, с. 71-72].

Отже, точка безбитковості в натуральних одиницях буде обчислюватися за наступною формулою:

$$ТБ_{\text{нат.од.}} = \text{Постійні витрати} / МД_{\text{од.прод.}}$$

$ТБ_{\text{гр.од.}} = \text{Постійні витрати} / K_{\text{мд}}$ , де  $МД_{\text{од.прод.}}$  – маржинальний дохід на одиницю продукції,  $K_{\text{мд}}$  – коефіцієнт маржинального доходу

Як розраховується маржинальний дохід та коефіцієнт маржинального доходу показано нижче.

Окрім, ЗФС рахують ще також коефіцієнт запасу фінансової стійкості ( $K_{\text{з.с.}}$ ). Він має наступний вигляд:

$$K_{\text{з.с.}} = \text{ЗФС} / \text{Точка безбитковості.}$$

Зрозуміло, що чим вищими будуть запас фінансової стійкості і коефіцієнт запасу фінансової стійкості, тим стійкішим вважатиметься підприємство.

Зробивши наведені розрахунки можна обрахувати величину прибутку:

$$\text{Прибуток} = K_{\text{мд}} * \text{ЗФС}$$

Якщо ЗФС у процентах високий (виторг значно перевищує точку безбитковості), то ми говоримо про надійний ЗФС. Коли виторг прирівнюється до точки безбитковості, тобто ЗФС у процентах складає близько 0%, доводиться говорити про критичний стан підприємства.

Надійний ЗФС чи достатній, повинно вирішити саме підприємство, виходячи з конкретної ситуації, а також зіставляючи попередні і поточні результати.

Стійкість, на нашу думку, в сучасних нестабільних умовах господарювання залежить ще й від того, наскільки менеджменту вдалося врахувати ризик. До того ж відомо, що інноваційна діяльність завжди супроводжується великим ризиком.

Світова практика виділяє два типи ризику, пов'язаного із структурою капіталу. Це, так званий підприємницький ризик або бізнес-ризик і фінансовий ризик [1, ст. 483-492, 7, с. 189 – 190].

Підприємницький ризик визначається: мінливістю попиту на продукцію фірми (зрозуміло, що чим менша мінливість попиту на товари фірми, тим меншим буде і бізнес-ризик), мінливістю оптових та роздрібних цін на продукцію (якщо ціни на продукцію фірми нестабільні, це збільшить ризик), здатністю підприємства здійснювати зміни цін відповідно до зміни вартості купованих нею товарів і послуг (деякі підприємства з тих чи інших причин обмежені в можливостях зміни своїх цін, проте, здатність до оперативної реакції на зміну вхідних цін зменшить бізнес-ризик), операційним лівереджем.

Операційний лівередж ґрунтується на поділі витрат підприємства на постійні і змінні. Для розрахунку операційного лівереджу визначаються такі показники як маржинальний дохід або валова маржа.

Маржинальний дохід дорівнює сумі постійних затрат і прибутку.

$$МД = \text{Постійні затрати} + \text{Прибуток}$$

Коефіцієнт маржинального доходу – це співвідношення маржинального доходу і виторгу.

$$\text{Валова маржа} = \text{Виторг} - \text{Змінні витрати}$$

Як відомо, виторг повинен покрити змінні, постійні витрати і прибуток.

$$\text{Виторг} = \text{Постійні витрати} + \text{змінні витрати} + \text{прибуток}$$

$$\text{Тобто, виторг} = \text{Змінні витрати} + \text{Маржинальний дохід}$$

Щоб не зупинилась виробнича діяльність підприємство повинне у будь-якому випадку покрити свої змінні витрати, тому аналіз зосереджується на маржинальному доході. Коли фірма продає кількість товару достатню для покриття своїх постійних затрат, кожна надлишкова над ними виторгувана грошова одиниця піде на формування прибутку.

У скільки разів зміниться значення прибутку при збільшенні чи зменшенні обсягу продажів якраз і ілюструє операційний лівередж (важіль).

Величину операційного важеля розраховують таким чином:

$$\text{Операційний важіль} = \frac{\text{Маржинальний дохід}}{\text{Прибуток}}$$

Постійні і змінні витрати у різних підприємств мають неоднакове співвідношення і динаміку. Що більший рівень постійних витрат, тим сильніша дія операційного важеля, тобто й більший ризик втрат для підприємства.

При цьому потрібно врахувати той факт, що в інноваційному підприємстві постійні витрати і так знаходяться на високому рівні, що викликане специфікою галузі. Адже, потрібно оплачувати висококваліфікований науково-технічний персонал, проведення НДДКР тощо.

На думку Бріггема Є.Ф., фірма завжди несе певний бізнес-ризик, який «визначається як невпевненість, що характерна при плануваннях майбутнього обороту на активах (ROA)» [1, с. 485]. Додатковим до бізнес-ризiku є фінансовий. Він виникає на основі фінансового лівереджу, тобто співвідношення власних і позичених коштів і падає на звичайних акціонерів.

Змінювати структуру капіталу і брати додаткові позики можна лише в тому разі, якщо звичайні акціонери готові нести цей фінансовий ризик.

Підприємству також потрібно звернути увагу на ступінь врахування у своїй діяльності впливу бізнес-ризiku, зокрема сили дії операційного важеля, а також фінансового ризiku. Така оцінка може проводитись у порівнянні з результатами попередніх періодів і на основі експертних оцінок.

Оцінку фінансової стійкості інноваційного чи інноваційно налаштованого підприємства можна узагальнити шляхом формування зведеної таблиці основних показників фінансової стійкості (табл. 1).

Табл. 1

Шкала основних показників фінансової стійкості

| Критерії оцінки               | Надійно | Достатньо | Критично |
|-------------------------------|---------|-----------|----------|
| Структура капіталу            |         |           |          |
| Ліквідність                   |         |           |          |
| К забезпеченості запасами     |         |           |          |
| ЗФМ у %                       |         |           |          |
| Врахування бізнес-ризiku      |         |           |          |
| в т.ч. операційного важеля    |         |           |          |
| Врахування фінансового ризiku |         |           |          |

На основі аналізу результатів, отриманих з цієї таблиці, можна обрати певну інноваційну політику суб'єкта господарювання відповідно до рівня фінансової стійкості. Зокрема, коли досліджувалося підприємство, для якого інноваційна

діяльність не є основною, то у випадку оцінки «надійно», воно може втілювати у життя ризикові інноваційні проекти, оскільки навіть у разі труднощів спроможне встояти за рахунок випуску класичної продукції (табл. 2).

Табл. 2

*Тип інноваційної політики відповідно до рівня фінансової стійкості*

| Рівень фінансової стійкості за оцінювальною шкалою | Типи інноваційної політики підприємства |           |            |
|--|---|-----------|------------|
|  | Агресивна                               | Помірна   | Нейтральна |
|  | Надійно                                 | Достатньо | Критично   |

Таким чином, на нашу думку, якщо більшість запропонованих критеріїв відображає оцінку «надійно», то фірма може проводити агресивну інноваційну політику. Підприємство може займатися традиційною виробничою діяльністю і поряд з тим впроваджувати інновації, а може бути суто інноваційним. Якщо суто інноваційне підприємство проводить аналіз за наведеними вище показниками і отримує характеристику «надійно», то це значить, що аналізована компанія є або буде (у разі, якщо аналіз базувався на прогностичних даних) успішною у сфері інновацій.

Якщо ж фінансова міцність «достатня», підприємству варто проводити помірковану інноваційну політику: займатися поліпшуючими інноваціями, відмовитися від радикальних і ризикових проектів.

У разі критичної оцінки інноваційному підприємству краще переорієнтуватися на більш звичну діяльність, а якщо компанія тільки збиралась запровадити інноваційний проект і не буде повної впевненості в успіху, поки краще буде відмовитися від цього проекту. Тобто проводити нейтральну інноваційну політику. Менеджменту також варто задуматися, якщо хоча б один показників демонструє рівень «критично».

Звісно, ці показники не панацея, оскільки кожна фірма має «кращі» і «гірші» часи. Щоб отримати надійні результати потрібно провести дослідження за кілька відрізків часу (напр., помісячно на протязі півроку, року).

Отже, підсумовуючи вище сказане, можна зробити висновок, що перш, ніж приймати рішення про впровадження інновацій на підприємстві необхідно всебічно оцінити його фінансові можливості. І це означає не просто дати кількісну характеристику фінансових ресурсів, а провести комплексне дослідження капіталу і операційної діяльності підприємства з точки зору фінансової стійкості. Відповідно до отриманих результатів фірма зможе обрати тип інноваційної політики, який найбільше відповідає її можливостям. Наведені показники покликані охарактеризувати особливо важливі параметри діяльності підприємства, які повинні бути досліджені в процесі такого аналізу. Проте перелік таких показників можна розширити чи видозмінити в залежності від конкретних потреб.

У даній статті досліджено фінансовий потенціал стійкості інноваційного чи інноваційно налаштованого підприємства. Однак, не менш важливими залишаються питання фінансової ефективності функціонування і можливостей

фінансового розвитку вітчизняних підприємств. Отже, подальші дослідження будуть спрямовані на з'ясування сутності цих проблем в діяльності підприємств.

Примітки

1. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. – Київ: Молодь, 1997. – 1000 с.
2. Добикіна О.К., Рижков В.С., Касьянюк С.В., Конотько М.Є., Костенко Т.Д., Герасимова А.А. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
3. Жолонський Є. Фінансово-економічний аналіз бізнесу промислових компаній. – Х.: Фактор, 2007. – 320 с.
4. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2005. — 485 с. Доступно з електронного ресурсу <http://www.library.if.ua/books/52.html>
5. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / За ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. - К.: вид-во УкрІНТЕІ, 2007. - 812 с.
6. Кузьменко Л.В. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб./ Л.В.Кузьменко, В.В.Кузьмін, В.М.Шаповалова. – Х.: Олді-плюс, 2003. – 256 с. Доступно з електронного ресурсу <http://bookz.com.ua/10/0003.htm>
7. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Навч. посібник/ В.М. Суторміна, В.М.Федосов, Н.С. Резанова; за ред. В.М. Федосова. – К.: Либідь, 1993. – 247 с.
8. Шморгун Н.П., Головка І.В. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.

## ANALYSIS OF FINANCIAL POTENTIAL OF FIRMS OF INNOVATIVE ENTERPRISE

K. Ilyina

*Lviv National University of Ivan Franko*

Financial potential of firms of innovative enterprise is considered in the article. Recommendations of estimation of financial potential of firms of innovative enterprise are given. Three basic strategies of innovative development of enterprise are offered depending on the terms of manage.

**Key words:** innovation, innovative development, stability, financial strength, financial capacity, globalization processes

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА УСТОЙЧИВОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье дана характеристика финансового потенциала устойчивости инновационного предприятия в современных условиях хозяйствования. Представлены рекомендации и рассмотрены возможные направления оценки финансового потенциала устойчивости предприятия, которое стремится внедрять инновации на основе мировых достижений экономической науки в области финансового анализа.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, устойчивость, финансовая прочность, финансовый потенциал, глобализационные процессы.

УДК 338.43.01/02.075.8

## ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Н. Білецька

*Львівський НУ ім. Івана Франка*

*Розглянуто інституційні проблеми аграрного сектора України.  
Проаналізовано вплив інституційного середовища на проведення  
аграрних реформ.*

*Ключові слова: інституційне середовище, аграрні реформи, правова  
система.*

**Постановка проблеми.** Аграрний сектор України в умовах кризи знаходиться у складному економічному становищі. Для виходу з нього необхідне своєчасне проведення ряду інституційних реформ, тобто створення оптимального інституційного середовища. В економічній науці під інституційним середовищем розуміють основні політичні, соціальні та правові норми, які є базою для виробництва, обміну та споживання.[1]. Як показує досвід трансформаційного періоду, реформи в аграрному секторі часто були незавершеними, недосконалими, а, отже, і неефективними. Формування аграрного ринку здійснювалось на фоні прийняття часто суперечливих законодавчих актів, що нерідко носили суто декларативний характер. В той же час питання способу здійснюваних реформ і зміни функціонуючих інститутів є одними з найактуальніших в країнах з перехідною економікою.

Інституціональна парадигма представлена широким колом досліджень, зокрема зміни в інституційному середовищі досліджували в своїх працях такі вітчизняні вчені: О.Яременко, В.Тарасевич, А.Філіпенко, О.Носова, Б.Кваснюк та ін.

Однак цілісної ефективної моделі розбудови національної аграрної економіки не існує. Вищезначене зумовило необхідність з'ясування та аналізу у даній статті ряду інституційних проблем аграрного сектора України.

**Виклад основного матеріалу.** Лауреат Нобелівської премії Д.Норт визначає інституції як правила гри в суспільстві, або, точніше, обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне русло. Трьома вимірами інституцій, за Нортом, є: офіційні правила, неофіційні правила та процедури виконання цих правил і обмежень. Офіційні правила, на його думку, складають лише невелику частину сукупності таких обмежень, тоді як неофіційні повсюдні. Офіційні правила можна змінити цілеспрямовано і відносно швидко, але неофіційні обмеження змінюються дуже повільно, забезпечуючи історичну спадковість.[2]

В наукових колах більшості країн світу вважають найбільш прийнятною саме ту інституційну систему, яка склалася в розвинутих країнах Заходу. З огляду на це було проведено ряд реформ в державах пострадянського простору. Однак наслідки інтеграції нових інститутів в систему, що склалася, виявились не такими, як



передбачалось. На думку провідних вітчизняних вчених, причина доволі зрозуміла. Вона полягає у невідповідності західної та національної інституційних систем. Іншими словами, автоматичне перенесення західної інституційної системи на український цивілізаційний ґрунт привів до неузгодженості формальних та неформальних. Адже одні і ті ж інститути будуть працювати абсолютно по-іншому на різному ментальному просторі.

Не оминули негативні наслідки проведення таких реформ і аграрний сектор України. Стає очевидним, що основною причиною невдалих трансформацій була неадекватність положень, упроваджуваних в АПК, економічного механізму ринкових перетворень з національними інститутами.

На початку 1990-х років, коли Україна розпочала реалізацію положень ринкової економіки, еволюційний шлях розвитку АПК став визначальним. Причини неефективних аграрних перетворень численні і багатоаспектні. Як вважають деякі вітчизняні науковці, вони полягають у: застосуванні в механізмах ринкової трансформації ідей монетаризму та ігноруванні положень кейнсіанства, неокласичного синтезу та можливостей інституціональної теорії; орієнтації трансформаційних ринкових заходів на критерій прибутковості та повне задоволення потреб власника як пріоритетний напрямок аграрної політики; неприйняття до уваги сутності біологічних активів та умов досягнення з їх участю високих позитивних результатів функціонування сільськогосподарських підприємств; прагматизм революційних ринкових перетворень щодо розвитку відносин власності та заміни на цій основі механізму розподілу доходів [4, С.81]. І, як наслідок, аграрний сектор України зіткнувся з широким колом проблем, основними з яких є відсутність ефективних правових інститутів, несформована ринкова інфраструктура, низький рівень підтримки агровиробників з боку держави. Актуальними залишаються проблеми оптимізації оподаткування суб'єктів агробізнесу, повнішого фінансово-кредитного забезпечення АПК, підтримки функціонування ринку інновацій та лізингових послуг в аграрному секторі. Однією з найактуальніших є проблема соціального захисту сільських жителів.

Всі існуючі інститути, які суттєво впливають на розвиток аграрного сектора, можна поділити на чотири види:

- правові ( інститути судової, законодавчої, адміністративної систем );
- регулюючі ( органи, що контролюють й регулюють різноманітні сторони повсякденної діяльності підприємств, а також володіють правом призупинення діяльності компаній );
- інститути розвитку людського капіталу ( інститути в сферах охорони здоров'я, освіти і соціального забезпечення );
- інститути координації і розподілу ризику ( кредитно-банківська система, фондовий ринок, страхові компанії, пенсійні фонди ). [10]

На нашу думку ефективне функціонування кожного із вищеперечислених видів інститутів є надзвичайно важливим. Проте, зупинимось, перш за все на значенні правових інститутів в проведенні аграрних реформ. Базовою складовою організаційно-економічного механізму агропромислового комплексу, що визначає завдання та принципи, методи, важелі, за якими відбувається його подальша побудова є нормативно-правова база.

За оцінками фахівців, реалізація завдань та принципів, закладених у прийнятих за роки незалежності законодавчих актах, дозволила отримати ряд

позитивних результатів в реформуванні аграрних відносин, зокрема: здійснення за ініціативою найвищих органів державної влади в країні децентралізації переважної частини землі та її наступна безплатна передача селянам та іншим громадянам; відновлення приватної власності, у тому числі на землю; глибоке реформування на користь селян земельних і майнових відносин в колгоспах, КСП та інших недержавних сільгоспідприємствах; здійснення реформування колективних і державних сільгоспідприємств в агроструктури в ринково-підприємницького типу; відкриття простору для розвитку фермерства, відродження орендних відносин. Одночасно організаційна, економічна, соціальна недосконалість аграрної політики стала причиною значних втрат і руйнівних процесів в аграрному секторі, що найвідчутніше проявились в: скороченні обсягів виробництва продукції, яке в тваринницькій галузі триває по сьогодні, майже повній втраті окремих галузей (вівчарства, льонарства тощо), деградації виробничої бази галузі, соціальній знедоленості значної частки селянства; втраті селом демографічно-відтворювального потенціалу; втраті потенціалу продуктивності сільгоспугідь та інших екологічних, ґрунтозахисних та природоохоронних втратах [3, С.71].

Попри велику кількість нормативно-правових актів, покликаних регулювати аграрну сферу економіки нашої держави, прикро визнати, що правове забезпечення функціонування цього сектора, і зокрема аграрного ринку, обмежене і недосконале. Практика аграрних реформуваль на основі указів та розпоряджень виявилась неефективною. На державному рівні не було створено структур, які б несли відповідальність за проведення аграрної реформи і здійснювали б державний контроль за дотриманням нормативно-правової бази функціонування аграрного ринку України.

Тому першочерговими завданнями держави та її місцевих органів при здійсненні аграрної політики мають стати, по-перше, прискорення відновлення агропромислового виробництва, а на цій основі – послаблення продовольчої залежності нашої країни від імпорту сільськогосподарської продукції, збільшення споживання продуктів харчування у розрахунку на душу населення; по-друге, створення сприятливих організаційно-економічних умов для підвищення рентабельності сільськогосподарського виробництва; по-третє, вирішення соціальних проблем, пов'язаних із функціонуванням аграрного ринку.

Існують різноманітні методи та інструменти державного регулювання аграрної сфери. Це: товарні та грошові інтервенції; заставні закупівлі сільськогосподарської продукції; пільгове кредитування агровиробників; податкові пільги; субсидування експорту; аналіз сільськогосподарського ринку, збір інформації та розробка пропозицій для уряду.

Підвищення ролі держави в розвитку економіки може бути ефективним тільки за умови вдосконалення системи державного регулювання, коли економічна аграрна політика матиме адресний і прагматичний характер, що дозволить у рамках створюваного аграрного ринку успішніше вирішити проблему динаміки сільського господарства і прискорити реалізацію аграрної реформи в Україні.

Формування і перспективи розвитку аграрного ринку мають ґрунтуватися на приватній власності і особистому інтересі як на двох фундаментальних категоріях економічної теорії і практики. Зміна форм власності й, відповідно, господарювання є основним напрямом аграрної реформи. Затвердивши нові відносини власності, можна перейти до реальної зміни виробничих відносин у

сільському господарстві. Однак приватизація в аграрному секторі поки що не спричинила суттєвих позитивних змін і не сприяла економічному зростанню насамперед тому, що головною фігурою не став ефективний власник. І хоча протягом останніх років практично завершено роздержавлення сільськогосподарських підприємств, проведено паювання земель і майже шість мільйонів громадян України отримали сертифікати на право на земельний пай, всі ці заходи не дали бажаних результатів внаслідок недосконалості проведення аграрної реформи.

Але позитивним є вже той факт, що селяни побачили можливість більш ефективного ведення господарства, з одного боку, та збільшили площі оброблюваних земель і підвищили ефективність їх використання в особистих підсобних господарствах – з іншого. З огляду на це можна говорити про дуже повільний, але впевнений рух на шляху відродження приватної ініціативи і здатності до підприємництва.

На етапі трансформаційних перетворень аграрний сектор перебуває у кризовому стані. Спостерігається низька ефективність виробництва, що передусім пов'язана з нестачею фінансових ресурсів в сільському господарстві. Вихід є – це активне збільшення фінансування аграрного сектора з різних джерел спрямоване на забезпечення фінансової стійкості сільськогосподарських товаровиробників і розвиток аграрного ринку.

Фінансування аграрного сектору здійснюється через кредитний, страховий, податковий механізми та бюджетну систему. З метою удосконалення фінансових механізмів слід здійснити такі заходи: усунення нинішнього диспаритету цін; розробка цільових регіональних програм розвитку; правове закріплення принципу своєчасності й достатності обсягів фінансування за прийнятими бюджетними програмами; введення системи моніторингу використання бюджетних коштів; удосконалення наявної кредитної інфраструктури, кредитного і розрахункового механізмів ( у кредитній інфраструктурі основними формами повинні стати спеціальні кредитні установи з обслуговування товаровиробників АПК, також специфічними кредитними установами можуть бути кредитні спілки та їх об'єднання у вигляді кооперативних банків; лізингові компанії; фінансові агропромислові групи різного призначення; спеціальні гарантійні і заставні фонди); з метою залучення кредитних ресурсів у сільське господарство слід розширити сферу використання фінансового лізингу; розвинути кредитну кооперацію; здійснювати формування системи іпотечного кредиту, де земля виступатиме засобом залучення інвестиційних і кредитних ресурсів; підтримати процес сільськогосподарського страхування.

За роки трансформаційного періоду соціальна сфера села занепадала. Основними причинами стали лібералізація цін та їх зростання, зниження купівельної спроможності населення, недосконалість приватизаційних процесів на селі, недосконалість проведення аграрних реформ. Соціальні проблеми українського села набувають все гострішого характеру. Оцінювання рівня розвитку соціальної сфери здійснюють за такими основними напрямками: демографічна ситуація і зайнятість; поселенська мережа; рівень життя; соціальна інфраструктура.

Для створення передумов вирішення соціальних проблем села варто надати повноваження сільським, селищним та районним територіальним громадам самостійно визначати пріоритети щодо облаштування відповідних сільських

територій із урахуванням місцевої специфіки. Також необхідним елементом державної аграрної політики має стати створення ефективного механізму координації роботи щодо забезпечення соціальних стандартів життя на селі.

**Висновки.** Окреслене вище коло питань вимагає по-новому подивитись на проблеми, що склалися в аграрній сфері України. Адже на даний момент маємо певний український парадокс “інституції та механізми сформовані, але вони недієздатні та неефективні”. У зв’язку з цим існуюча інституціональна система може вважатися кризовою, а інституції регулювання ринку – ситуативно-ефективними і недієздатними. Україна не має сьогодні стабільної і впорядкованої інституційної структури, адекватної механізму ринкової координації, отже, використовувати методи державного регулювання слід обережно, а державний протекціонізм повинен поєднуватись із розбудовою інституційного середовища.

Проведення інституційної реформи в аграрному секторі передбачає удосконалення правової системи, забезпечення захисту прав власності, дотримання суспільних правил і норм і, звичайно, зміцнення та вдосконалення функціонуючих інститутів. Як зауважив академік В.Геєць на міжнародній науковій конференції “Інституційні трансформації та соціально-економічний розвиток”: “Ми повинні розуміти суспільство, в якому живемо” [6, С.93]. Економічна політика держави за таких обставин повинна формуватись таким чином, щоб враховувати традиції, звичаї, національну ментальність та економічну культуру українського соціуму.

Список використаних джерел інформації:

- 1) Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. З. Ватаманюка. – Львів: “Новий Світ-2000”, 2005. – 648 с.
- 2) Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К., 2000.
- 3) Аріков В. Г. Вдосконалення організаційних та економічних засад механізму державного управління сталим розвитком АПК // Економіка і держава. – 2007. - №11. – С.70-72.
- 4) Гудзинський О.Д., Кірейцев Г.Г., Савчук В.К Економічна теорія та реалізація її положень в механізмах розвитку АПК. // Економічна теорія. — 2005. — N 2. — С. 80-95.
- 5) Діброва А.Д. Сучасне трактування сутності державного регулювання аграрного сектора економіки. // Економічна теорія. – 2007. - №1. – С.74-84.
- 6) Інституційні трансформації та соціально-економічний розвиток. Матеріали міжнародної наукової конференції. Частина 1.// Економічна теорія. – 2008. - №2. - С.90-113.
- 7) Носова О.В. Інституціональні підходи до дослідження перехідної економіки // Економічна теорія. – 2006. - №2. – С.25-36.
- 8) Павленко Ю.В. Інституційні основи традиційного українського суспільства та проблеми сучасності.// Економічна теорія. — 2005. — N 3. — С. 31-44.
- 9) Пустовіт Р.Ф. Вплив державної політики на процес інституційних змін // Економічна теорія. — 2006. — N 1. — С. 13-23.
- 10) Фрейнкман Л., Дашкеєв В. Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации // Вопросы экономики. – 2008. - №4. – С.75-93.
- 11) Шпику ляк О.Г. Інституціональні аспекти регулювання аграрного ринку.//Економіка АПК. – 2008. - №5. С.114-121.
- 12) Яременко О.Л. Механізм інституційних змін // Економічна теорія. — 2006. — N 1. — С. 3-12.

---

**INSTITUTIONAL ASPECTS OF UKRAINIAN AGRARIAN SECTOR  
DEVELOPMENT****Н. В. Білецька***Львівський НУ ім. Івана Франка*

The institutional problems of agrarian sector of Ukraine are examined. The influence of institutional environment on agrarian reforms implementation is analysed.

Key words: institutional environment, agrarian reforms, legal system.

**ИНСТИТУЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА  
УКРАИНЫ****Н. В. Білецька***Львівський НУ ім. Івана Франка*

Рассмотрены институционные проблемы аграрного сектора Украины. Проанализировано влияние институционной среды на проведение аграрных реформ.

Ключевые слова: институционная среда, аграрные реформы, правовая система

УДК: 654.7:631.6

## ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ АУДИТУ

**В. Кміть, М. Бардін**

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
E-mail: virakmit@ukr.net*

*Стаття присвячена особливостям організації та здійснення аудиту в Україні. Зокрема, розкриваються проблеми його становлення та обґрунтовується необхідність в аудиті. На відміну від світової практики проведення аудиту, національна система аудиту має певні недоліки, виправлення і недопущення яких призведе до позитивних тенденцій на ринку аудиторських послуг.*

*Ключові слова: аудит, аудиторська діяльність, аудиторські послуги, аудитори та аудиторські фірми.*

**Актуальність теми.** В умовах поглиблення ринкових відносин та існування різноманітності форм власності виникає необхідність удосконалення функцій управління виробничо-господарськими процесами, що, в свою чергу, викликає потребу в незалежному аналізі, тобто аудиті.

Аудит – особлива і специфічна форма економічного контролю, яка полягає у незалежній експертизі господарської діяльності підприємства.

Основною передумовою аудиту є взаємна зацікавленість підприємства (в особі його власників чи акціонерів), держави (в особі податкових та інших контролюючих органів) і самого аудитора в забезпеченні реальності та достовірності даних обліку і звітності.

Питанням організації і методики здійснення аудиту присвячено багато ґрунтовних досліджень провідних вчених України, зокрема, Білухи М.Т., Валуєва Б.І., Голова С.Ф., Гуцайлюка З.В., Давидова Г.М., Дорош Н.І., Завгороднього С.Я., Зубілевича С.Я., Кужельного М.В., Кузьмінського А.М., Петрик О.А., Редченка К.І., Редька О.Ю., Рудницького В.С., Савченка В.Я., Сопка В.В., Усача Б.Ф., Бутинця Ф.Ф., Малюги Н.М., Петренка Н.І., Свідерського Д.С. та багатьох інших. Однак, проблеми необхідності запровадження обов'язкових аудиторських перевірок, оцінки їх ефективності майже не піднімаються у вітчизняних наукових виданнях, а, отже, тема дослідження є актуальною і своєчасною.

**Постановка завдання.** У світовій практиці аудит набув широкого поширення. Успішна діяльність будь-якого суб'єкта залежить від дотримання дедалі складніших законодавчих вимог та задоволення зростаючих очікувань зацікавлених сторін, у непростих економічних умовах, що склалися на світових ринках. Підприємства за таких обставин змушені вирішувати цілу низку нових завдань, пов'язаних із управлінням ризиками, веденням бізнесу і підготовкою

фінансової звітності. Авторитетна думка незалежного аудитора дозволяє підприємствам надати зацікавленим сторонам необхідний ступінь впевненості у достовірності своєї фінансової інформації.

Виникнення, становлення і подальший розвиток аудиторської діяльності в Україні зумовлені суттєвими змінами в економіці держави, її євроінтеграційним спрямуванням і необхідністю незалежного об'єктивного контролю господарської діяльності підприємств недержавних форм власності з метою професійного підтвердження достовірності звітності та фінансової інформації, яка надається користувачам і зацікавленим особам.

Отже, аудит є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни та її суб'єктів.

За роки існування вітчизняного аудиту його теорія і практика значно збагатились, хоча сам аудит ще не одержав широкого впровадження, а аудиторська діяльність розвивається надто повільними темпами. На сьогоднішній день проблемними в сфері аудиторської діяльності залишаються ще дуже багато питань, розв'язання яких і є основним завданням даної роботи.

**Мета статті.** Основною метою дослідження є аналіз світового досвіду здійснення аудиторської діяльності з тим аби обґрунтувати доцільність його застосування у вітчизняній практиці та запропонувати окремі напрями підвищення ефективності аудиторських процедур та послуг вітчизняними аудиторами та аудиторськими фірмами.

**Результати.** Зарубіжні країни мають доволі тривалу історію розвитку аудиту та певні традиції. Наша ж держава лише розпочала свій нелегкий шлях становлення і розвитку аудиторської діяльності, проте, навіть за цей короткий проміжок часу можна стверджувати про певні надбання і перспективи.

Вважаємо, що аудит, як професія, в Україні відбувся з моменту його юридичного визнання, тобто із прийняттям 22 квітня 1993р. Закону України «Про аудиторську діяльність». Треба зазначити, що Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про аудиторську діяльність» від 14.09.2006р. № 140-V (далі – Закон №140)[1], законодавчо закріплені нові важливі аспекти регулювання національної системи аудиту, які не були враховані попереднім законом.

Серед інших нормативних актів, які регламентують аудиторську діяльність, нова редакція Закону [1] виокремлює Господарський кодекс України [2] та нормативи аудиту, а саме Міжнародні стандарти аудиту (IFAC) [3].

Переклад Міжнародних стандартів аудиту (далі – МСА) державною мовою здійснено аудиторською палатою України (далі – АПУ) згідно із Меморандумом про порозуміння із Міжнародною федерацією бухгалтерів у 2004р. [4].

МСА, що прийняті в якості національних нормативів аудиту (далі – ННА), призначені для використання в Україні як посібник для аудиторів, бухгалтерів, керівників фінансових установ та підрозділів, хоча, на нашу думку, це лише дослівний переклад з англійської мови, що абсолютно не адаптований до чинних положень вітчизняного законодавства, не враховує національний досвід та специфіку ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні.

Відповідно до Закону №140, «аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їхньої звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству й установленим нормативам» [1].

Для правильного тлумачення аудиту його треба відрізнити від аудиторської діяльності, яка охоплює організаційне і методологічне забезпечення аудиту. До аудиторської діяльності відносять:

- аудит (фінансовий, операційний, перевірки на відповідність);
- супутні аудиту послуги (оглядові експрес-перевірки; операційні перевірки; компіляція (трансформація) бухгалтерського обліку);
- консалтингові послуги (консультації третіх осіб з різних питань економіко-правового забезпечення діяльності; експертизи з питань підприємницької діяльності; представництво інтересів клієнта (замовника) перед третіми юридичними особами за його дорученням; видавництво та розповсюдження методичної літератури (здійснюється після вивчення питання та отримання відповідного дозволу Аудиторської палати України); проведення різного плану навчальних семінарів та курсів; оцінка майна та ін).

Інфраструктура, забезпечення та функціонування національної системи аудиту перебувають на стадії розвитку та постійно удосконалюються. Аудиторська палата України разом зі Спілкою аудиторів України на основі узагальнення вітчизняної та світової практики здійснюють розробку науково обґрунтованих методик та рекомендацій з питань аудиторської діяльності в Україні.

Мета аудиту – сприяння ефективної роботи, раціональному використанню матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у підприємницькій діяльності для отримання максимального прибутку.

Основними завданнями аудиту є:

- перевірка фінансової звітності, розрахунків, декларацій та інших документів для встановлення їх достовірності й відповідності здійснених господарських і фінансових операцій чинному законодавству;
- виявлення і попередження (профілактика) порушень у фінансово-господарській діяльності підприємств;
- реальність визначення фінансових результатів;
- оцінка ефективності внутрішнього контролю;
- надання консультаційних послуг з питань обліку, аналізу, права, менеджменту, маркетингу, фінансів тощо.

На жаль, аудит в Україні ще не набув популярності та широкого впровадження. Вирішенню даної проблеми має допомогти як зарубіжна, так і вітчизняна література, яка акумулює передовий досвід західних і вітчизняних аудиторів та аудиторських фірм.

Попри усі негаразди та спроби його скасувати, зробити додатком до ревізії, зобов'язати всіх проходити аудит, відмінити або зменшити поле обов'язкового аудиту – все це свідчить про те, що аудит склався як професійна діяльність і в нього є історична перспектива. Український аудит системно поки що нічим «не гірший» за пересічний аудит у США, Великій Британії чи Франції. Внаслідок входження України у систему світогосподарських зв'язків посилюється завдання виходу системи національного аудиту на міжнародний рівень [5].

Обов'язковий аудит в Україні було запроваджено протягом 1994-95рр. для усіх суб'єктів підприємницької діяльності. Це певною мірою позитивно вплинуло на вирішення проблеми адаптації національної системи аудиторства в Україні. Однак, починаючи з 1996 р., проведення обов'язкового аудиту було скасовано для більшості суб'єктів господарювання.



Відповідно до ст.8 Закону України №140 [1] сьогодні проведення аудиту є обов'язковим для:

- підтвердження достовірності та повноти річної фінансової звітності підприємств, фінансових установ та інших суб'єктів господарювання, звітність яких згідно із законодавством України підлягає офіційному оприлюдненню, за винятком установ і організацій, що повністю утримуються за рахунок державного бюджету;
- перевірки фінансового стану засновників банку, підприємств з іноземними інвестиціями, страхових і холдингових компаній, інститутів спільного інвестування, довірчих товариств та інших фінансових посередників;
- емітентів цінних паперів при отримання ліцензії на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів.

Проведення аудиту є обов'язковим і в інших випадках, передбачених законами України.

Певний досвід проведення аудиту уже накопичено. Це стосується, насамперед, підприємств, що приватизуються, а також корпоратизації, експертної оцінки майна суб'єктів підприємницької діяльності, перевірок фінансового стану підприємств, що переходять на емісію цінних паперів або беруть банківські кредити тощо.

Відповідно до прийнятого у 1995р. Закону України «Про наукову та науково-технічну експертизу» [6], аудитори повинні надавати науково обгрунтовану оцінку результатів аудиторського дослідження та науково-технічної експертизи.

Аудит покликаний надавати допомогу представникам страхових компаній, бірж, акціонерних товариств, спільних підприємств, комерційних банків, різних іноземних фірм.

Розвиткові аудиту також сприяло розмежування функцій та інтересів підприємців (менеджерів, адміністрації, управлінців), коли власник для керівництва своїми підприємствами почав наймати спеціальний апарат – службу менеджменту. Для попередження недоліків, зловживань, приховування витрат і доходів, неправильного розподілу прибутків, навмисного присвоєння їх найманими керуючими, власники змушені вдаватись до перевірки фінансової звітності та дійсного стану підприємства незалежним аудиторськими фірмами.

Для вирішення різних спорів та непорозумінь, між податковими органами і керівними структурами, що представляють інтереси власників з приводу підвищення ефективності виробництва, державного контролю є недостатньо, оскільки той захищає лише інтереси держави. Саме тому аудитори стали потрібні й незацікавленим сторонам – суду, арбітражу тощо для відстоювання справедливості та достовірності фактів, зокрема тих, що становлять предмет державної чи комерційної таємниці.

Разом із тим, впровадження аудиту в сферу підприємницької діяльності має в цілому для держави істотні переваги, порівняно з іншими формами фінансово-господарського контролю, зокрема це:

- значна економія державних коштів, які витрачаються на утримання контрольно-ревізійного апарату;
- надходження додаткових коштів до бюджетів усіх рівнів за рахунок сплати аудиторськими фірмами (аудиторами-підприємцями) податкових платежів;
- незалежність, конкурентна обізнаність, високий професіоналізм аудиторів, що сприяє підвищенню якості аудиторських процедур та послуг;

можливість самостійного вибору аудитора чи аудиторської фірми замовником тощо.

Професія аудитора є само регульованою, тобто, що держава лише встановлює вимоги щодо здійснення аудиту, а методику його проведення та окремі аудиторські процедури професійні аудиторські організації визначають самостійно у відповідних положеннях чи нормативах.

Одним із недоліків вітчизняного законодавств, яке врегульовує проведення аудиту в Україні, є відсутність у ньому прямих положень щодо відповідальності аудиторських фірм і аудиторів за якість проведеного ними аудиту та, зокрема, якості здійснення окремих аудиторських процедур та послуг. Так, в ст. 26 Закону №140[1] передбачено, що за неналежне виконання своїх професійних обов'язків до аудитора Аудиторською палатою України можуть бути застосовані стягнення у вигляді попередження, зупинення дії сертифікату та ліцензії на строк до одного року або анулювання сертифікату та ліцензії.

Критерії оцінки неналежного виконання аудиту в українському законодавстві відсутні, як і відсутній достатній законодавчий фундамент і досвід судового розгляду позовів щодо аудиторів (аудиторських фірм). Також немає методики оцінки розмірів збитку користувачів від не якісного аудиту, суди не завжди вирішують справи і впроваджують їх у життя, страхові фірми не здатні і не підготовлені до масового страхування аудиторської відповідальності. У відповідності з цим основним аспектом підвищення якості аудиту залишається професійний контроль за якістю аудиторських перевірок.

Не зважаючи на професійний рівень та кваліфікацію аудиторів, поширеними є судові позови проти них, які часто доводять аудиторські фірми до банкрутства (наприклад, справа Артур Андерсен). Проте, це – зарубіжні реалії, а щодо України, то в нас судові справи проти аудиторських фірм практично не порушуються.

Вивчаючи закордонний досвід, можна спостерігати, що в більшості країн відповідальність аудиторів та аудиторських фірм є законодавчо врегульована у різних її аспектах. Так, у Німеччині встановлена майнова відповідальність консультанта (аудитора, фірми) за якість та достовірність перевірки та наданих висновків. Законодавством Франції теж чітко передбачено відповідальність аудитора, вона поділяється на: цивільну, кримінальну і дисциплінарну. Згідно із законодавством Білорусії про аудиторську діяльність договір на надання аудиторських послуг повинен містити серед інших умов і відповідальності сторін за неналежне виконання зобов'язань передбачених договором, на відміну від законодавства України, в якому зазначено, що в договорі необхідно передбачити відповідальність сторін, але не конкретизовано про яку саме відповідальність йдеться мова. На відміну від вітчизняного законодавства в нормативно-правових актах Російської Федерації наведено перелік порушень, за допущення яких аудиторські фірми та аудиторів притягують до відповідальності. До таких порушень можна віднести наступні: здійснення аудиторської діяльності без ліцензії; незаконне розголошення або використання даних, що складають комерційну, податкову або банківську таємницю без згоди їх власника; заздалегідь неправдивий висновок; систематичне порушення вимог, встановлених законодавством або правилами (стандартами) аудиторської діяльності та інші [7].

Відсутність дієвого механізму регулювання національної системи аудиту, що включала би в себе відповідні штрафні санкції за неякісні аудиторські перевірки, страхування аудиторської відповідальності, розвиток цивілізованої конкуренції на

ринку аудиторських послуг тощо, вважаємо проблемою, що потребує нагального вирішення.

В умовах ринкових відносин діяльність кожного суб'єкта господарювання неминуче пов'язана з ризиками, які справляють суттєвий вплив на результати фінансово-господарської діяльності. Тому важливим чинником їх ефективного функціонування є достовірна інформація про можливі загрози, яка дасть змогу сформувати дієвий механізм уникнення негативних проявів ризику. Подання неправильного чи недостовірного аудиторського висновку через аудиторський ризик може надто дорого коштувати як самій аудиторській фірмі, так і її клієнтам. Тому, в умовах функціонування ринку з його жорсткою конкуренцією, найефективнішим способом мінімізації збитків аудиторів внаслідок подання помилкового аудиторського висновку вважаємо страхування професійної відповідальності аудиторів.

Страхування професійної відповідальності аудиторів передбачає [8]:

захист інтересів споживачів послуг, замовників аудиту;

захист інтересів самих виконавців (забезпечення їх фінансової стабільності, попередження банкрутств, втрата професійного статусу або іміджу);

захист третіх осіб (власники, банки, інвестори, кредитори) .

В Україні страхування професійної відповідальності за якість аудиторської перевірки поки не одержало належного розповсюдження, хоча в багатьох розвинених країнах світу положення про страхування аудиторської відповідальності вже давно є обов'язковим. Крім очевидних переваг як для самих аудиторських фірм, так і їх клієнтів чи інших третіх осіб, це також буде вагомим кроком до європеїзації аудиторських послуг та підвищення їх якості, що в подальшому призведе до підвищення довіри громадськості до суспільного іміджу професії аудитора.

Перешкодою для запровадження страхування є високі тарифи, необхідність судового рішення за страховими випадками, адже факт настання страхового випадку визначається після підтвердження його судом. На жаль, на сьогоднішній день в Україні відсутній достатній законодавчий фундамент і досвід судового розгляду позовів щодо аудиторів, немає методики оцінки розмірів збитку користувачів від неякісного аудиту, суди не завжди оперативно вирішують справи, а страхові фірми не здатні і не підготовлені до масового страхування аудиторської відповідальності [4].

Отже, страхування професійної відповідальності за якість аудиторських послуг є одним із проблемних питань, оскільки безпосередньо являється реальним способом підвищення якості аудиту та інших послуг аудиторських фірм.

Щодо терміну «якість аудиторських послуг», то в нормативних положеннях чіткого визначення також немає. Великий економічний словник [9] визначає «якість» як «сукупність притаманних рис та характеристик продукції чи послуг, що дають їм можливість задовольняти потреби, які вже визначені чи очікуються споживачем таких послуг». Виходячи з цього, у вітчизняній практиці застосовують такі визначення якості, як «відповідність стандарту», «відповідність світовому рівню», «відповідність міжнародній практиці» тощо.

Якщо адаптувати такі визначення до вітчизняного аудиту, то матимемо велику кількість критеріїв, які визначають замовники аудиторських послуг із метою отримання належної якості останніх.

На думку, Г.Давидова, якісна робота – це робота, виконана на підставі принципів аудиту відповідно до нормативних актів. Метою контролю якості є оцінка ступеня відповідності професіоналізму виконання завдання та якісного ведення робочої документації [10].

Сучасне суспільство вимагає від аудиторів та аудиторських фірм високої якості послуг, що надаються, тому кожний окремий аудитор зобов'язаний щорічно здійснювати заходи по підвищенню рівня професійних знань із урахуванням вимог часу, тобто змінами законодавства. Систематичне удосконалення професійних знань відповідає принципу професійної етики та базовій zasadі аудиту – вимозі компетентності, як запоруки якості аудиторських послуг. Тому, розроблення та удосконалення АПУ «Положення про постійне удосконалення професійних знань аудиторів України» [11] вважаємо позитивним та давно очікуваним кроком.

Обов'язковими умовами якісного проведення аудиту є планування і документування цього процесу. АПУ затверджено вимоги обов'язковості таких елементів організації процесу аудиту. Ще одним із основних напрямів підвищення якості аудиту є розробка внутрішньо-фірмових методик аудиту, робочої документації тощо, оформлення у вигляді внутрішньо-фірмових стандартів. Поряд з названими вище, існує серйозна проблема формування ціни на аудиторські послуги, а саме в частині методики її визначення. Єдиної системи розрахунку вартості послуг аудиторської фірми в Україні не існує, тому аудитори часто використовують, власну систему формування ціни. Найчастіше така система заснована на визначенні кількості відпрацьованих людино-годин або обсягу виконаних робіт. Основною проблемою при проведенні оцінки послуг аудитора є можливість завищення або заниження їх вартості, а це, певною мірою, насторожує замовника, особливо, при його першому зверненні до аудиторської фірми [12].

Для забезпечення належного рівня якості аудиторських робіт та послуг необхідним є відповідний контроль, який, залежно від суб'єкта здійснення, поділяється на внутрішній і зовнішній.

Внутрішній (залежний) контроль, зокрема, передбачає контроль:

основного аудитора за роботою своїх асистентів;

за роботою аудитора з боку адміністрації;

адміністрації фірми за кваліфікаційним рівнем персоналу та дотриманням ним етичних норм

В Україні суб'єктами внутрішнього контролю якості аудиту є: сертифіковані аудитори та експерти аудиторської фірми (часто – спеціально залучені).

Можливий також зовнішній (незалежний) контроль – з боку Спілки аудиторів України, АПУ або за їх дорученням – з боку іншої аудиторської фірми чи спеціальних органів (комісій).

У рамках Євросоюзу прийняті дві різні методології забезпечення якості: моніторинг та перевірки “піер”. Коли професійний або контролюючий орган із постійним персоналом співробітників керує системою забезпечення якості і здійснює перевірки забезпечення якості, то в цих випадках йдеться про моніторинг. Перевірки “піер” – це діяльність практикуючих аудиторів “піерів”, залучених до виконання перевірки на місцях. Відповідно міжнародним правилам, аудитор – це особа, яка має відповідати за аудит. Реальність суттєвих фінансових втрат від аудиторського ризику змушує багато зарубіжних аудиторських фірм страхувати професійну відповідальність аудитора [13].

Погоджуємось, що основними шляхами розвитку контролю якості аудиту в Україні є [14]:

- у частині правового і нормативного забезпечення контролю якості аудиту* – гармонізація законодавчо-нормативної бази з відповідними міжнародними стандартами; удосконалення законодавчо-нормативної бази щодо регулювання чинної системи зовнішнього контролю якості аудиторських послуг; врахування позитивного досвіду країн Євросоюзу та ініціативне створення мінімальних вимог щодо забезпечення якості аудиту в Україні; закріплення в законодавчо-нормативному акті прав і обов'язків аудиторів, експертів, яким доручено здійснення контролю якості аудиту; визначення кола користувачів результатами контролю якості аудиту; розробка і удосконалення аудиторських стандартів;
- у частині визначення процедури здійснення контролю якості аудиту* – визначення сучасного понятійного апарату контролю якості аудиту; розробка методики проведення контролю якості аудиту органами внутрішнього (керівник проекту або керівник аудиторської фірми) та зовнішнього (національний моніторинговий орган, спостережна установа, органи контролю фондової біржі та інші спостережні органи) контролю аудиторської діяльності та незалежних (суспільних) організацій; складання робочих документів, наприклад, спостережних органів або керівником проекту за кожною процедурою контролю якості аудиту;
- у частині запровадження контролю якості аудиту* – розробка і удосконалення внутрішньо-фірмових стандартів; розробка та запровадження паспорту аудиторської фірми; запровадження санкцій, спрямованих на тих, хто порушує правила там, де професіонал не має права цього робити; складання керівником проекту індивідуального оціночного листа на кожного виконавця (щодо визначеної у аудиторській фірмі формі);
- у частині забезпечення належної взаємодії керівника проекту і працівників відповідного відділу в процесі здійснення контролю якості аудиту* – нормативне врегулювання організації контролю якості аудиту; визначення механізму інформування керівництва аудиторської фірми про факти порушень вимог МСА та ННА у сфері забезпечення якості аудиту; забезпечення взаємодії керівництва аудиторської фірми щодо організації контролю якості аудиту;
- у частині налагодження партнерських відносин між фахівцями відповідного відділу, яким доручено здійснення контролю якості аудиту, і керівником проекту та керівником аудиторської фірми* – забезпечення детальної регламентації усіх суттєвих аспектів взаємовідносин між фахівцями відповідного відділу, яким доручено здійснення контролю якості аудиту, і керівником проекту; розробка наукових матеріалів для системи навчання аудиторів теоретико-методологічним засадам та практичним навикам проведення контролю якості аудиту; забезпечення роз'яснення концептуальних питань контролю якості аудиту персоналу аудиторської фірми керівником проекту та у випадку незгоди – керівником аудиторської фірми

Таким чином, для входження України до складу повноправних членів ЄС та інших структур світового господарства, необхідно привести національні вимоги аудиту у відповідність із європейськими та міжнародними. За цих умов, аудит

перетвориться на інструмент контролю щодо забезпечення довіри користувачів різних рівнів (міжнародного, державного, урядового, підприємства тощо) до перевіреної аудитором фінансової інформації. Саме тому інтеграція та гармонізація – перспективні напрями розвитку аудиту в Україні.

Для цього необхідно розробити коментарі, механізм та методичні рекомендації застосування МСА із урахуванням національних особливостей, внести зміни і доповнення до чинного законодавства, створити у складі АПУ комісію з питань інтеграції та гармонізації, активно залучати аудиторську спільноту до вирішення економічних проблем на макро- та мікрорівнях, привести у відповідність кваліфікаційні вимоги до професії аудитора в Україні до аналогічних вимог європейських країн; поглибити співпрацю вітчизняних і зарубіжних професійних аудиторських організацій

Головними державними органами, які повинні сконсолідувати зусилля задля гармонізації та інтеграції національної системи аудиту, є: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів, Аудиторська палата, Спілка аудиторів, Рахункова палата, Державне казначейство, Міністерство фінансів, Державна податкова адміністрація, Державна Комісія з цінних паперів та фондового ринку України, Державний комітет статистики, Національний Банк України та інші. Однак, вагомою перешкодою вважаємо неврегульованість питання щодо фінансування робіт зі створення адекватної національної системи аудиту в Україні та страхування аудиторської діяльності.

Таким чином, питання про необхідність термінових змін щодо організації аудиторської діяльності вважаємо винятково актуальним, оскільки перспективи розвитку аудиту в Україні очевидні. Саме тому, першочерговими заходами, на нашу думку, мають бути:

- розроблення дієвого механізму практичного застосування МСА в Україні та створення до них відповідних коментарів у повному обсязі;
- внесення необхідних змін і доповнень до базового Закону №140[1] з метою приведення його у відповідність до зарубіжних нормативних актів, які урегульовують діяльність аудиторів та аудиторських фірм;
- формування в Україні спеціальної робочої комісії з питань узагальнення та дослідження досвіду методології та організації аудиторської діяльності в зарубіжних країнах;
- постійне підвищення рівня професійної компетентності аудиторів, що гарантуватиме їх обізнаність, дисциплінованість, ініціативне ставлення до роботи, бажання професійного росту;
- організація системи контролю за якістю аудиторських робіт і послуг;
- забезпечення реальної професійної незалежності аудитора;
- впровадження системи обов'язкового страхування аудиторської діяльності.

Роль аудиту в національній економіці, подолання корупції та браку прозорості, вимоги суворого дотримання існуючих норм та законів, потреба в більш ефективному співробітництві з регуляторами, економіка аудиту під час кризи, пропорційне та справедливе обмеження відповідальності аудиторів та аудиторських фірм – це, на нашу думку, перелік основних злободенних питань, які в перспективі потребують глибокого і системного аналізу задля удосконалення аудиторської діяльності в Україні.

Отже, з метою формування та належного функціонування національної системи аудиту виникає необхідність впровадження МСБО, розробки на їх основі

та на базі МСА національних стандартів аудиту, які б базувалися на передовому зарубіжному досвіді і враховували надбання діючої практики вітчизняного аудиту.

1. Про аудиторську діяльність: Закон України: Затв. Постановою Верховної Ради України від 22.04.93р. №3126-ХІІ (в редакції Закону України від 14.09.2006р. №140-V), з наступними змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – №23.
2. Господарський кодекс України: Затв. Постановою Верховної Ради України від 16.01.2003р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №18-22.
3. Міжнародні стандарти аудиту. – Режим доступу: [http://auditxp.ru/documents/2005\\_IAASB\\_HandBook.zip](http://auditxp.ru/documents/2005_IAASB_HandBook.zip)
4. Усач Б.Ф. Проблеми розвитку аудиту в Україні // Регіональна економіка. – 2007. – №4. – С. 217-222.
5. Бондар В.П.. Удосконалення системи організації аудиторської діяльності в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №9. – С. 16-19.
6. Про наукову та науково-технічну експертизу: Закон України: Затв. Постановою Верховної Ради України від 21.09.99р №45 (в редакції Закону України від 09.02.2006р. №3421-IV), з наступними змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – №22.
7. Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: Монографія / за ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 564с.
8. Микитенко Т. Страхування професійної відповідальності аудиторів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №6. – С.46-50.
9. Великий економічний словник / За ред. Борисова А.Б. – М.: Книжковий світ, 2003. – 895 с.
10. Давидов Г.М. Аудит: Навчальний посібник. / 2-ге видання перероб. і доп. –К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 363с.
11. Положення про постійне удосконалення професійних знань аудиторів України: затверджене Рішенням Аудиторської палати України від 31. о5.07р. №178/5, із змінами і доповненнями, внесеними рішеннями АПУ від 28.01.2010р. №210/9. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=vr8-5230-07>
12. Печенюк Н., Цебуляк В. Проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні. // Матеріали V Всеукраїнської науково-практична інтернет-конференції «Наука і життя: українські тенденції, інтеграція у світову наукову думку. – Режим доступу: <http://intkonf.org/pechenyuk-nv-tsebulyak-v-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-auditu-v-ukrayini/>
13. Акентьєва О.Б. Підвищення економічної ефективності системи внутрішнього контролю підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 20 с. – Режим доступу: [http://linksdir.com.ua/linkinfo\\_7823.html](http://linksdir.com.ua/linkinfo_7823.html)
14. Петрик О.А., Савченко В.Я., Свідерський Д.С. Організація та методика проведення аудиту підприємницької діяльності. Навч. Пос. / За заг. ред. О.А.Петрик. – К.: КНЕУ, 2008. – 472с.

**PROBLEMS AND PROSPECTS DEVELOPMENT OF A NATIONAL SYSTEM  
AUDIT****Vira Kmit, Marta Bardin**

*Ivan Franko National University of Lviv  
Svobody Av., 18. UA – 79008, Lviv, Ukraine  
E-mail: virakmit@ukr.net*

This article is devoted to features of organization and implementation of audit in Ukraine. In particular, it revealed problems and necessity of development in the audit. In contrast to international practice of auditing, the national audit has certain shortcomings, correct and prevent them will lead to positive trends in the market for auditing services.

Keywords: audit, auditing, audit services, auditors and audit firms.

**ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ АУДИТА****Вира Кмит, Марта Бардин**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
79008, г. Львов, проспект Свободы, 18  
E-mail: virakmit@ukr.net*

Статья посвящена особенностям организации и осуществления аудита в Украине. В частности, раскрываются проблемы его становления и обосновывается необходимость в аудите. В отличие от мировой практики проведения аудита, национальная система аудита имеет определенные недостатки, исправления и недопущения которых приведет к положительным тенденции на рынке аудиторских услуг.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, аудиторские услуги, аудиторы и аудиторские фирмы.



## ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАТИСТИЧНИХ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ ПРОЦЕСУ ЗДІЙСНЕННЯ КОРУПЦІЙНИХ ДІЯНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Є. Беген

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
790008, м.Львів, пр. Свободи, 18*

*У статті розглянуто результати емпіричного дослідження статистичних закономірностей процесу здійснення корупційних діянь в економіці України на підставі бази даних корупційних діянь за 2007-2009 роки. Розподілено суми хабарів на категорії та застосовано метод "вигод та витрат" до сфери корупційних відносин.*

**Ключові слова:** *корупція, хабар, хабароодержувач, хабародавець, база даних, метод "вигод та витрат".*

**Постановка проблеми.** Корупція є одним із найважливіших дестабілізуючих чинників і не тільки в економіці України, а й у світі в цілому. Тому дослідження даної проблеми має першочергову важливість, особливо за умов глибоких кризових явищ, від яких потерпають навіть найпотужніші та найстабільніші економіки світу.

Ефективна боротьба із корупцією загалом та окремими корупційними діяннями зокрема можлива на ґрунті застосування загальнотеоретичних рекомендацій та досвіду інших держав чи організацій, а також на підставі власних ґрунтованих на реаліях української економіки, напрацювань. Оскільки корупція за своєю природою доволі абстрактне явище, виміряти її вкрай важко, тому потрібно реєструвати окремі корупційні діяння і, спираючись на одержану сукупність фактів, оцінювати рівень корупції у державі. Тобто, життєво важливим є створення та аналіз баз даних (БД), які б містили описи обставин вчинення конкретних корупційних діянь та їх основні ознаки. За результатами їх емпіричного та статистичного аналізу можна розробити типові моделі поведінки корупціонерів, виділити характерні обставин здійснення корупційних діянь, класифікувати суми хабарів за розмірами тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Починаючи із середини 70-их років ХХ століття було опубліковано багато праць, присвячених вивченню проблеми протидії корупції, її контролю та методам її вимірювання. Серед знакових публікацій можна назвати працю С. Роз-Аккерман [10], М. Бінстока [6], А.В. Савватєєва [4], Е. Дабла-Норіс [8], Ф.Т. Луї [9] та багато інших. Більш вичерпний перелік напрацювань у сфері економіко-математичного моделювання корупційних процесів можна прочитати у праці [1]. Але більшість таких наукових праць присвячені теоретичним міркуванням щодо природи корупції та поведінки

корупціонера або спираються на похідні показники впливу корупції на економіку (обсяг ВВП, рівень безробіття та інші макроекономічні показники) та різноманітні індекси, що вимірюють рівень корупції за допомогою опитувань та експертних методів. Найпопулярнішим таким індексом є CPI (Corruption Perception Index) [7], що публікується неурядовою некомерційною організацією Transparency International. Такі підходи до вивчення корупції піддаються критиці, зокрема у праці [11] висловлюється сумнів щодо справедливості та точності вимірів індексу CPI. Але при цьому майже відсутні дослідження, що спираються на реальні офіційні дані про стан корупції в державі, наприклад, на дані судової системи. Така спроба застосувати офіційні дані для аналізу корупційних діянь в Україні була зроблена у праці [5].

**Невирішені частини проблеми.** Як зазначалося вище, є гостра потреба створення та глибокого статистичного аналізу БД корупційних діянь з метою виявлення і аналізу типових схем здійснення корупційних діянь, формалізації описів мотивів та обставин здійснення злочину. Такі дослідження уможливають вдосконалення методів протидії корупції в економіці України, зокрема виявлять доцільні напрямки покращення правової бази регулювання діяльності потенційних корупціонерів.

**Метою дослідження** було виявлення статистичних закономірностей процесу здійснення корупційних діянь в економіці України на підставі бази даних корупційних діянь за 2007-2009 роки.

**Основні результати дослідження.** Для досягнення поставленої мети було виконано такі основні завдання:

- створено машинну БД описів корупційних діянь в Україні;
- проведено емпіричне дослідження статистичних закономірностей розподілу сум хабарів на категорії;
- ідентифіковано характерні риси поведінки типового українського корупціонера-хабарника методом "вигод та витрат".

*Створення машинної БД описів корупційних діянь.* Для проведення даного дослідження було використано БД описів корупційних діянь в Україні, методика розробки та логічна схема якої наведена у праці [5]. Ця БД була сформована на підставі інформації відкритого доступу до Єдиного державного реєстру судових рішень [2], записи якої містять характеристики як процесу здійснення корупційних дій, так і корупціонера та наслідків таких дій. Загалом, в результаті ручного опрацювання текстів вироків, що містять деталі вчинення злочину, у БД було внесено інформацію про 566 засуджених за ст. 368 Кримінального Кодексу України [3] хабарників за період 2007-2009 років.

*Дослідження статистичних закономірностей розподілу сум хабарів на категорії.* Із описаної вище БД було відібрано інформацію про суми хабарів, які одержали засуджені хабарники. У середовищі MS Office Excel 2003 ці суми було впорядковано за зростанням, пронумеровано та побудовано графік, на якому на осі абсцис відкладено порядковий номер хабароодержувача, а на осі ординат – власне суми хабарів (див. рис. 1). Товщина лінії візуально відображає кількість хабародавців, що отримали однакову суму хабара. У результаті співставлення фактичних сум хабарів із сумами, які визначають категорію хабара згідно діючого законодавства, було ідентифіковано 5 категорій ("зон") хабарів (див. рис. 2, 3). Законодавчо закріпленими на сьогоднішній день згідно ст. 368 Кримінального Кодексу України [3] є наступні категорії хабарів:

- хабар "в будь-якому вигляді" (до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян);
  - хабар "у великому розмірі" (у двісті і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян);
  - хабар в "особливо великому розмірі" (у п'ятсот і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян).
- Із врахуванням наведеної вище класифікації та даних взятих із створеної нами БД було виділено наступні категорії хабарів:
- зона "вільна від хабарів": проміжок від 0 гривень до мінімальної суми хабара у вибірці (75 гривень). Не обов'язково, що хабарів, які попадали б у ці межі нема, просто такі випадки не були виявлені. Найімовірніше, що хабародавець, вважаючи цю суму мізерною, погодиться її дати без заперечень. Тобто, вимагаючи таку суму хабара хабароодержувач може бути впевнений у безкарності, оскільки вигода хабародавця від дачі хабара більша за суму хабара;
  - зона "звичайного хабара": проміжок між мінімальною сумою хабара у вибірці (75 гривень) та 3400 гривень;
  - зона "великого хабара", якщо його величина належить інтервалу 3400 – 8500 гривень;
  - зона "надхабарів": від 8500 гривень до максимальної суми хабара у вибірці (360 000 гривень);
  - зона "невизначеності" ("безкарності"): як і у першій категорії, не можна сказати, що таких хабарів не існує, просто про них немає даних у судовій системі. Можливо це можна пояснити тим, що великі суми хабарів даються і одержуються високопоставленими особами та заможними і впливовими громадянами, яким не вигідно розказувати про факт хабарництва, бо розголошення самого факту здійснення таких дій та вигоди від них може зумовити проблеми не тільки стороні, яка взяла хабар, а й стороні, яка дала, а також іншим особам, які до того причетні. Зокрема це стосується відомих політиків та підприємців.

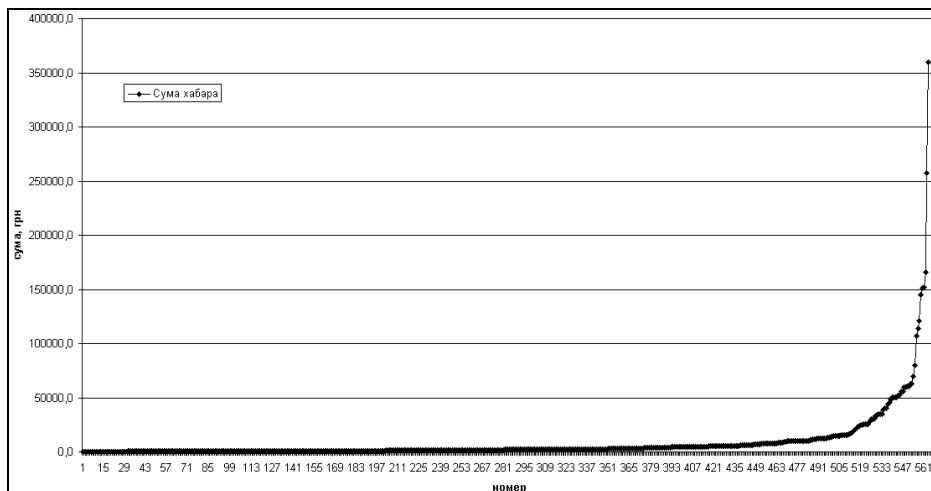


Рис. 1. Порівняння сум хабарів між собою

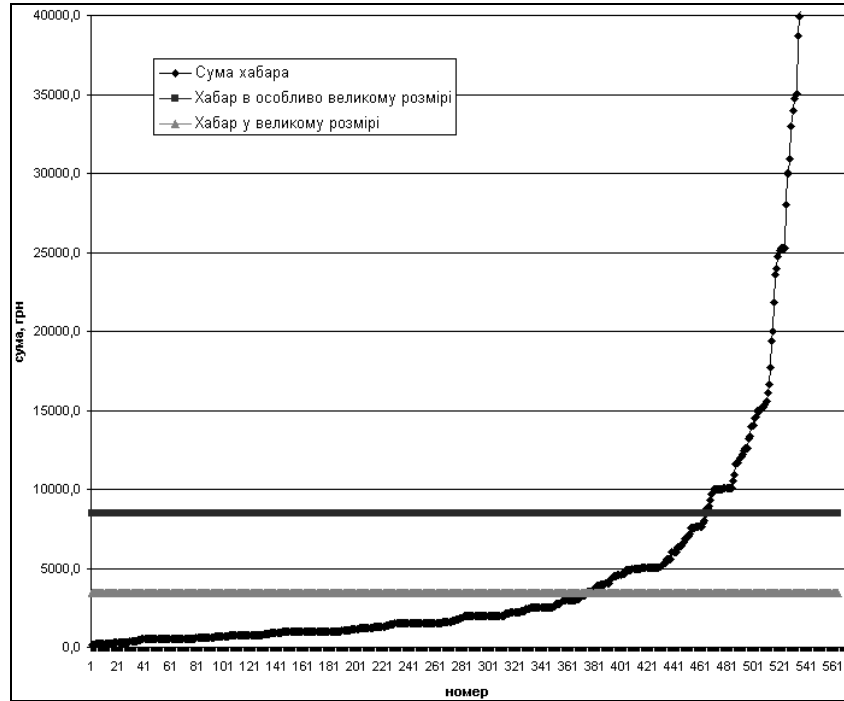


Рис. 2. Порівняння сум хабарів між собою (фрагмент)

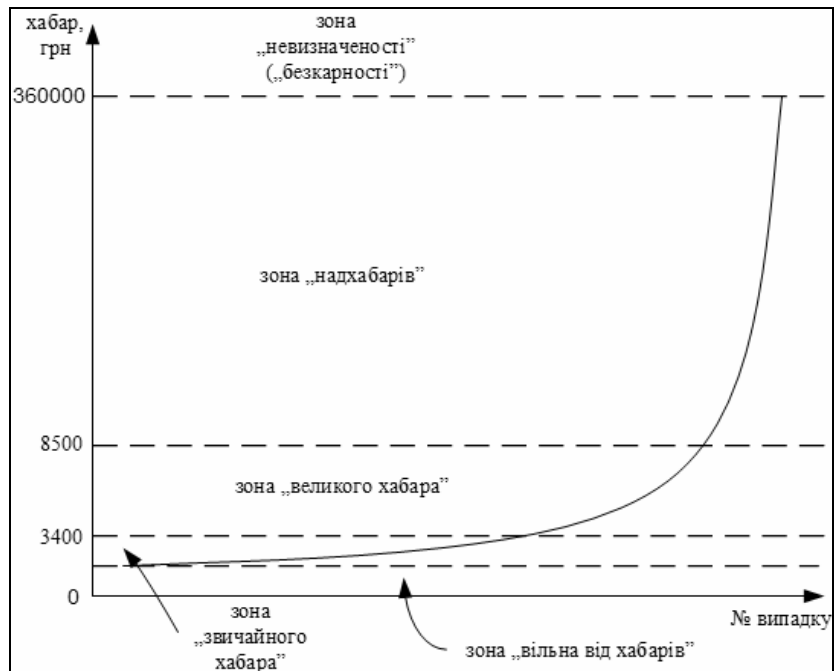


Рис. 3. Аналітичний поділ сум хабарів на групи

Разом з тим було виявлено, що грошові межі понять "великий" (3400-8500 грн) та "особливо великий" (понад 8500 грн) застаріли, бо сума 8500 грн на сьогодні не виправдано мала у порівнянні з реальними корупційними транзакціями. Людину, яка взяла 8600 грн хабара судять за тою ж статтею, що й людину, яка взяла 250 000 грн, хоча як видно на рис. 1, є багато випадків, коли сума хабара значно перевищує межу у 8500 грн. Тому потрібно розширити градацію хабарів, спираючись на об'єктивні дані судової системи.

*Визначення характеру поведінки типового українського корупціонера-хабарника.* Для створення БД нами було опрацьовано більше пів тисячі вироків по справах хабароодержувачів і, в результаті, окрім статистичної інформації, яку було поміщено у створену БД, ми володіємо експертними знаннями у даній предметній області (тобто, у сфері хабарництва), які не просто записати у табличному вигляді, але які є важливим "ноу-хау". Використовуючи набуті знання та дані із сформованої БД ознак корупційних діянь було визначено та описано характер поведінки типового корупціонера-хабарника в умовах корумпованої української економіки.

Оскільки мова йде про поведінку кожного окремо взятого хабарника, то проілюструвати це твердження статистичними даними українською важко. Тому, врахувавши ряд положень, виведених емпіричним шляхом, було побудовано так звану криву "вигод та витрат" хабароодержувача (див. рис. 4). До умов, які зумовлюють ту чи іншу форму даної кривої та роз'яснюють її природу, належать наступні:

1. Вигоду хабарника до моменту виявлення його дій правоохоронними органами (точки на відрізку OA, див. рис. 4) можна описати наступною простою рівністю:

$$\text{Вигода хабарника (В)} = \text{хабар (X)} - \text{витрати на реалізацію (ВР)} - \text{"субхабарі" "потрібним" людям (СХ)} \quad (1)$$

2. Збиток хабарника (З) після виявлення його дій правоохоронними органами (точки на відрізку AC, див. рис. 4) становить суму неодержаного хабара, грошового штрафу, грошового еквіваленту терміну ув'язнення (можна розрахувати як суму середньомісячних зарплат за час, проведений засудженим у місцях позбавлення волі) та судових витрат. При цьому деякі з наведених компонент можуть бути рівні 0, а також

$$|З| \geq \max(В). \quad (2)$$

3. Досягнення абсолютної корисності від одержання хабара є вкрай рідкісним явищем і трапляється за умов, що  $V=X$ ,  $ВР=0$ ,  $СХ=0$ , тобто хабароодержувач не здійснює жодних витрат на реалізацію дій, за здійснення яких одержав хабар.

4. Форма дуги пояснюється тим, що якщо  $X \uparrow$ , а  $ВР = \text{const}$ ,  $СХ = \text{const}$ , то  $V \uparrow$ . При цьому дуга може набувати різних форм (може бути менш або більш випукла, може виродитись у пряму, бути ламаною лінією тощо), що залежить від частоти запропонованих сум хабарів та їх розмірів, але майже ніколи не перетинає штрихпунктирну лінію бісектриси прямого кута, оскільки зазвичай присутні якісь витрати на реалізацію корупційних дій.

Форма графіка характеризує поведінку хабарника та частково відображає психологію вчинення ним корупційного діяння – якщо хабарник запропонував передати йому певну суму і нею ж обмежився, то графік буде прямою, а якщо ж він вимагав кілька усе більших хабарів, знаючи, що хабародавець зацікавлений у

його послугах, бо вони унікальні (що характерно для хабарництва у земельній сфері), то графік буде ламаною лінією, і при високій частоті зміни сум хабарів перетвориться у дугу.

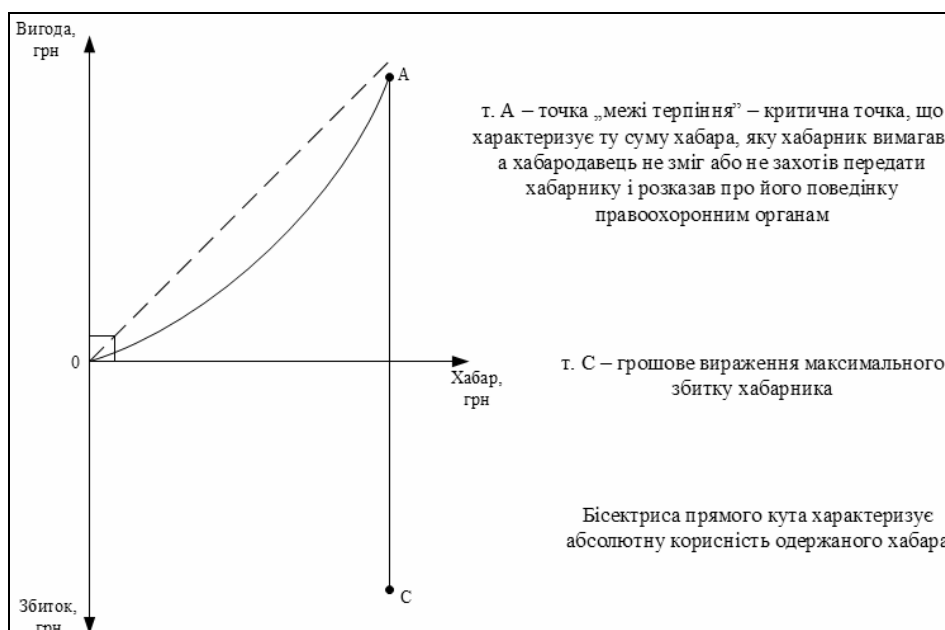


Рис. 4. Графік "вигод та витрат" хабарника

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного дослідження можна сказати, що статистичний аналіз інформації БД корупційних діянь засвідчив неадекватність чинних правових норм сучасним реаліям корупційних відносин. Застосувавши метод "вигод та витрат" до сфери корупційних відносин, вдалося ідентифікувати характерні риси поведінки типового хабарника в економіці України та визначити свого роду біфуркаційні точки зміни його поведінки. Статистично підтверджується обернена залежність вигоди корупціонера від його витрат на здійснення корупційних дій. Отже, створюючи умови, за яких витрати хабарника збільшаться, держава може знизити вигоду від одержання хабара, а отже зменшити привабливість даного виду корупції.

1. Беген Є.І. Генеза економіко-математичних моделей оцінювання стану корупції // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 236-243.
2. Єдиний державний реєстр судових рішень // [www.reyestr.court.gov.ua](http://www.reyestr.court.gov.ua)
3. Кримінальний Кодекс України від 05.04.2001 №2341-III // [zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua)
4. Савватеев А.В. Оптимальные стратегии подавления коррупции // Экономика и математические методы. – 2003. – Том 39. – № 1. С. 62-75.
5. Твердохліб І.П., Беген Є.І. Формування досє типових корупційних діянь в Україні на підставі нейромережєвих технологій // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 273-282.

6. Beenstock M. Corruption and Development // World Development. – 1979. – Vol. 7. – P. 15-24.
7. Corruption Perception Index 2009 // [www.transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/cpi/2009](http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009).
8. Dabla-Norris Era. A Game-Theoretic Analysis of Corruption in Bureaucracies // IMF, Fiscal Affairs Department – Washington, 2000. – 22 p.
9. Lui F. T. A Dynamic Model of Corruption Deterrence // Journal of Political Economy. – 1986. – № 31. – P. 215-236.
10. Rose-Ackerman S. The Economics of Corruption // Journal of Political Economy. – 1975. – Vol. 4. – P. 187-203.
11. Zaman, Asad and Rahim, Faiz. Corruption: Measuring the Unmeasurable. – December 15, 2008 // [www.ssrn.com/abstract=1309131](http://www.ssrn.com/abstract=1309131).

### **EMPIRICAL STUDIES OF THE IMPLEMENTATION OF STATISTICAL REGULARITIES OF CORRUPTION DEEDS IN ECONOMY OF UKRAINE**

**E.I. Begen**

The article studied the empirical research that is devoted to statistical regularities of the process of corruption deeds in economy of Ukraine. Division of bribes to the new "zones" was proposed and graph "benefits and spending" of bribery was built and grounded.

**Key words:** corruption, bribe, bribe giver, bribe-taker, database, method of benefits and costs.

### **ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СТАТИСТИЧЕСКИХ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ПРОЦЕССА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОРРУПЦИОННЫХ ДЕЙСТВИЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ**

**Е.И. Беген**

В статье рассмотрено результаты эмпирического исследования статистических закономерностей процесса совершения коррупционных деяний в экономике Украины на основании базы данных коррупционных деяний за 2007-2009 годы. Распределены суммы взяток на категории и применено метод "выгод и затрат" к сфере коррупционных отношений.

**Ключевые слова:** коррупция, взятка, взяточник, взятокодатель, база данных, метод "выгод и затрат".

УДК 004:339.18 (075.8)

## ПРИЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

**Н. Бойко**

*Львівська комерційна академія  
79034 м. Львів, пр-т Червоної калини, 7а/125  
e-mail: natkaboiko@rambler.ru*

*Подаються основні положення з організації і функціонування автоматизованих інформаційних систем в комерційній діяльності та технологій, які їх підтримують. Розглядаються інформаційні системи в комерційній діяльності, основи побудови та експлуатації автоматизованих робочих місць торговельних підприємств, інформаційні технології. Проаналізовані перспективи розвитку інформаційних систем.*

*Ключові слова: інформаційна система, інформаційні технології, комерційна діяльність, інформаційний потік.*

Ефективне управління комерційною діяльністю як і економікою загалом ґрунтується на інформації, породжуючи нову інформацію, що обумовлює високі вимоги до її своєчасності, вичерпності, вірогідності.

Кожне торговельне підприємство як об'єкт управління є системою взаємозалежних елементів, будучи водночас елементом системи вищого рівня. Ієрархія систем спрямована як вгору (до міністерства), так і вниз (до конкретної виробничої одиниці). Тому при дослідженні систем враховують існування ієрархії, а виокремлюючи з неї (макросистеми) відповідно до мети конкретну систему, а все, що знаходиться поза нею, є зовнішнім оточенням.

Системи існують не відокремлено, а взаємодії із суміжними системами, так і з навколишнім середовищем. Кількість таких взаємодій може бути безмежною, але в дослідженнях враховують тільки ті, що суттєво впливають на параметри досліджуваної системи. Ці впливи називають входами системи, які поділяють на керуючі та збурювальні. До керуючих впливів належать директивні вказівки, економічні нормативи, планові завдання, корективи обсягів показників діяльності та ін., до збурювальних впливів – зриви у постачанні товарів (зовнішні), хвороби працівників, простої, поломки устаткування (внутрішні). Оскільки всі системи є взаємозалежними, кожна з них впливає на зовнішнє середовище. Ці впливи називають виходами системи. Вихід і вхід системи є взаємозалежними, між ними існує прямий причинно-наслідковий зв'язок, що виявляється у функціонуванні системи.

Крім вхідних і вихідних параметрів, система наділена множиною змінних, які визначають їх внутрішній стан (рис. 1).





Рис 1. Схема організації інформаційних потоків суб'єкта управління комерційного підприємства

У дослідженні системи управління важливе значення має залежність між її входом і виходом. Йдеться про те, що вхідні її параметри, як правило, зумовлюють відповідні зміни вихідних параметрів. Саме в цілеспрямованому впливі однієї системи (підсистеми) на іншу задля того, щоб змінити її поведінку в певному напрямі (відповідно до мети) полягає управління. Це означає, що система, яка реалізує процес управління, складається як мінімум керованої і керуючої підсистем (рис. 2). Керованою є виробничо-торговельна система, а керуючою – система вищого рівня.

Механізми процесу управління дуже складні. Розкрити їх зміст допомагає кібернетичний підхід, який дає змогу побачити механізми управління через процеси обміну (перероблення) інформації.



Рис. 2. Структура системи управління комерційною діяльністю

Призначення ІС полягає в описі економічного об'єкта, його станів, взаємодії, що виражаються через встановлені для комерційної діяльності економічні показники. Вона покликана своєчасно подавати органам управління необхідну і достатню інформацію для прийняття рішень, якість яких забезпечує високоефективну діяльність кожного об'єкта управління та його підрозділів. До головних її завдань належать: виявлення джерел інформації; збирання, реєстрація, оброблення та видача інформації, що характеризує стан комерційної діяльності й управління; розподіл інформації між рівнями, підрозділами та виконавцями відповідно до їх участі в управлінні.

Найважливіша властивість ІС – єдність управлінської інформації, що є передумовою ефективного інформаційне забезпечення системи управління.

Вхідною інформацією користуються всі органи управління, оскільки вона забезпечує формування єдиної бази даних. Інші її властивості наведено в табл. 1.

Таблиця 1

## Властивості вхідної інформації

| Вид властивості          | Характеристика  |
|--------------------------|---|
| Організаційно-структурна | Відповідає структурі системи управління; відповідає рівневій організації торговельно-виробничих процесів  |
| Організаційно-економічна | Надійність – ступінь безперебійного функціонування протягом встановленого часу.<br>Потужність – кількість операцій за одиницю часу.<br>Пропускна здатність – обсяг інформації, що проходить за одиницю часу, та обсяг результатної інформації, яка ІС видає за одиницю часу.<br>Усталеність – здатність збереження ІС у заданих режимах.<br>Економічність – собівартість операцій оброблення, термін окупності.<br>Ефективність – рівень комплексності, автоматизації |
| Функціональна            | Порядок функціонування, можливість змінюватися у зв'язку з розвитком об'єкта управління, надмірність і релевантність інформації   |
| Споживча                 | Порядок взаємодії зі споживачами інформації, своєчасність її доставки, взаємозв'язок і взаємозалежність елементів інформації, можливість агрегації та диференціації інформації  |

Структурно ІС комерційного підприємства включає: інформаційний фонд; систему оброблення інформації; вхід; вихід; внутрішні і зовнішні канали (рис. 3).

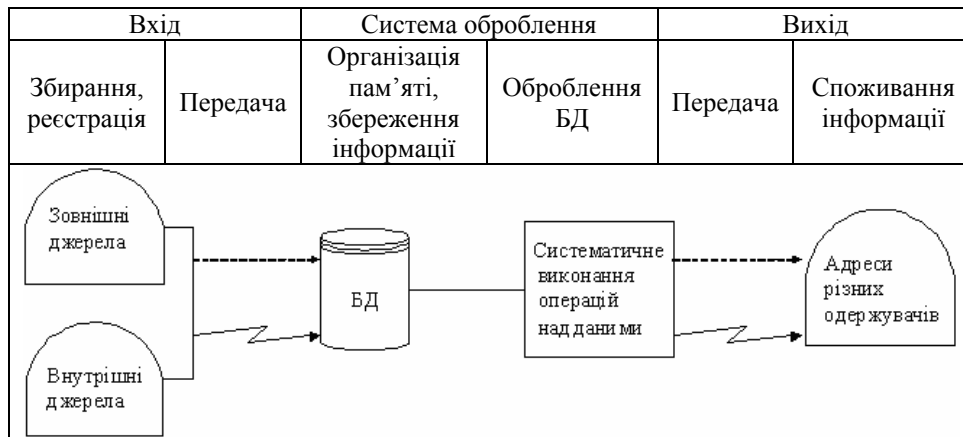


Рис. 3. Процесна структура ІС торговельного підприємства

Характерною ознакою ІС є активна участь людини в інформаційному процесі. Особливо це помітно за функціонування автоматизованих робочих місць спеціалістів (АРМівС), коли працівник (кінцевий користувач) здійснює введення інформації в систему, підтримує її в актуальному стані, обробляє інформацію і використовує здобуті результати в системному управлінні.

Потенційні можливості ІС реалізуються через їх функції, до яких належать:

- обчислювальна – вчасне і якісне оброблення інформації в усіх аспектах, що цікавлять систему управління;
- відстежування – фіксування даних і формування необхідної для управління зовнішньої та внутрішньої інформації;
- запам'ятовувальна – постійна систематизація, збереження і відновлення всієї необхідної для управління інформації;
- комунікаційна – передача потрібної інформації в задані пункти (регіонального розподілу);
- інформаційна - забезпечення швидкого доступу, пошуку і видачі необхідної інформації;
- регулювальна - інформаційно-керівний вплив на об'єкт управління і його ланки за відхилення їхніх функціональних параметрів від заданих значень;
- оптимізаційна – оптимальні розрахунки у зв'язку зі зміною цілей, критеріїв та умов функціонування об'єкта управління;
- прогнозна – визначення основних тенденцій, закономірностей та показників розвитку об'єкта управління на період часу;
- аналітична – визначення основних показників техніко-економічного рівня виробництва і господарської діяльності;
- документувальна – формування обліково-звітних, планово-розпорядничих, конструкторсько-технологічних та інших форм документів.

Управління торгівлею є складним процесом, який охоплює керуючу систему (суб'єкт управління, менеджери різних рівнів і функціональних спрямувань), керовану систему (об'єкт управління: торговельні процеси і результати), інформаційну систему (рис. 4).

Взаємозв'язок між керуючою і керованою системами здійснюється через інформаційну систему, завдання якої полягає у збиранні, передачі, переробленні інформації про об'єкт, забезпечує нею управлінських працівників різного рангу.

У процесі управління керуюча система отримує інформацію про стан зовнішнього середовища, в якому перебуває об'єкт. На підставі отриманої інформації орган управління приймає рішення, виробляє (управлінську інформацію), апарат управління, на підставі якого здійснює управлінський вплив на об'єкт, яким керують. Ці три складові (інформація про стан об'єкта, управлінське рішення, управлінський вплив) разом з інформаційними зв'язками утворюють систему управління.

Логіка організації управлінського процесу управління передбачає передусім формулювання спільної для всіх керованих об'єктів мети управління. Для оптимального управління, крім багатьох інших чинників, особливо важливою є інформація про стан об'єкта управління і зовнішнього середовища, а також про можливі стани елементів системи управління. Незаперечну цінність має інформація, яка надходить по лініях зворотного зв'язку від об'єкта управління (інформація про новий стан об'єкта, який виник під впливом управління).

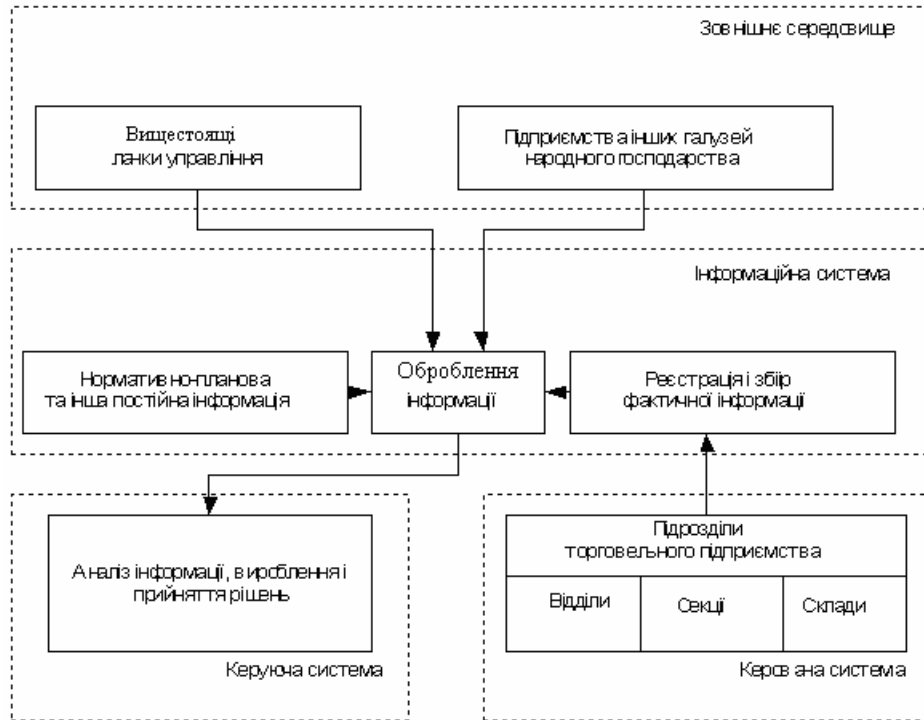


Рис. 4. Схема інформаційного взаємозв'язку в управлінні торговельним підприємством

Управлінські дії, що надходять з керуючої системи в керовану, залежно від природи керованого об'єкта можуть бути різні за характером: енергетичні, матеріальні, інформаційні. Серед усіх систем особливо вирізняються системи, об'єкт управління яких є люди, колективи людей. Їх називають системами організаційного управління, організаційно-функціональними системами, оскільки управлінські дії в них спрямовані на організацію (координацію) поведінки працівників, колективів. Ці системи належать до інформаційних систем. Для них характерне кібернетичне тлумачення управління як процесу цілеспрямованого перероблення інформації.

Заключною стадією управлінського акту є вироблення та виконання рішень, які забезпечують заплановане розгортання процесів та явищ в керованому об'єкті відповідно до поставленої мети. Всі ці процеси відбуваються завдяки здійсненню функцій управління – цілеспрямованих дій і операцій, які забезпечують управлінські впливи на об'єкт управління з метою досягнення ним запланованого стану. Функціями управління торговельним об'єктом є: облік, контроль, аналіз, планування, прогнозування, вибір та прийняття рішень, регулювання (організація виконання прийнятого рішення).

Кожна система, в тому числі інформаційна, складається з таких компонентів:

Структура системи – множина елементів системи і взаємозв'язків між ними.

Наприклад, у структурі підприємства виокремлюють його організаційну і виробничу структури;

Функції кожного елемента системи. Йдеться про те, що, крім загальних, кожен елемент системи наділений багаторічними для нього функціями і повноваженнями щодо прийняття рішень;

Входи і виходи кожного елемента і системи загалом (матеріальні й інформаційні потоки, які поступають в систему або виходять з неї);

Мета й обмеження системи та окремих її елементів. Метою системи може бути досягнення максимального прибутку, досягнення якої може обмежуватися фінансовими можливостями, тощо.

Інформаційна система створюється для конкретного об'єкта. Ефективна інформаційна система має враховувати відмінності між рівнями управління, сферами дії, зовнішніми умовами, видавати для кожного рівня управління тільки необхідну для ефективної реалізації функцій управління інформацію.

Впровадження інформаційних систем має на меті підвищення ефективності торгово-господарської діяльності підприємства за рахунок оброблення і зберігання інформації, автоматизації управлінських робіт, впровадження принципово нових методів управління, заснованих на моделюванні дій спеціалістів підприємства у процесі вироблення/прийняття рішень (методи штучного інтелекту, експертні системи тощо), використання сучасних засобів телекомунікацій (електронна пошта, телеконференції), глобальних і локальних обчислювальних мереж та ін.

1. Громов Г.Р. Очерки информационной технологи. –М.: Инфоарт, 1993.
2. Экономическая информатика и вычислительная техника / Под ред. В.П. Косарева, А.Ю. Королева. – М.: Финансы и статистика, 1996.
3. Козлов В.А. Открытые информационные системы. – М.: Финансы и статистика, 1999.–222 с.
4. Романов А.Н., Лукасевич И.Я., Титоренко Г.А. Компьютеризация финансово-экономического анализа коммерческой деятельности предприятий, корпораций, фирм. – М.: Интерпракс, 1994.

## APPOINTMENT AND ROLE OF INFORMATION SYSTEMS IN COMMERCIAL ACTIVITIES

**Natalia Boyko**

*Lviv Commercial Academy  
79034 Lviv, Червоної калини St., 7a/125  
e-mail: natkaboiko@rambler.ru*

Served with the main provisions of organizations and operation of automated information systems in commercial activities and technologies that support them. We consider information systems in business operations, basic construction and operation of workstations commercial enterprises, information technology. Analysed the perspectives of information systems.

*Key words:* information system, information technology, commercial activity, the information flow.

УДК 338.45:69(477)

## ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ В РЕГУЛЮВАННІ БУДІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Н. Бондарєва

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
E-mail: melnuknatalia@yahoo.com*

*Автором розглянуто конструктивні підходи до розвитку будівництва в розвинутих країнах світу. Вказується на те, що саме здобутки в розвитку вітчизняної економіки та економіки зарубіжних країн значною мірою досягнуті завдяки будівництву, масштабам його діяльності. Надано рекомендації щодо застосування зарубіжного досвіду у сфері будівництва України.*

*Ключові слова: будівництво, будівлі, будівельна сфера, вид економічної діяльності, держава, державна політика, зарубіжний досвід, розвинені країни, споруди.*

**Вступ.** Здобутки в розвитку вітчизняної економіки та економіки розвинених країн значною мірою досягнуті завдяки будівельній сфері, масштабам її діяльності. «Велика увага до будівництва, як виду економічної діяльності, приділяється у країнах Європейського Союзу. На будівельний сектор там у цілому припадає 11% валового внутрішнього продукту (ВВП), що удвічі більше, ніж в Україні, а на всі промислові сфери країн ЄС – 40% ВВП. Іншими словами, будівельний сектор економіки становить 25% загального промислового потенціалу» [7, с. 273].

Тенденції розвитку будівництва у різних країнах відрізняються, проте часто наслідують одна одну. У більш розвинутих країнах будівництво відбувається інтенсивніше, а відповідно, технології даного виду діяльності також розвиваються швидше. Використання певних будівельних матеріалів, підходів та рішень обумовлюється переліком чинників, таких як географічне розміщення та клімат країни, щорічна кількість опадів, рівень економічного розвитку, стан будівельної сфери в цілому тощо [2, с. 16]. Виходячи з цього, в кожній країні існують свої, національні, ідеальні саме для неї конструктивні підходи в будівництві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.** Дослідженню формування будівництва розвинених країн світу присвятили праці багато вітчизняних і зарубіжних учених і практиків, зокрема А. В. Артюхова, Е. Г. Галіч, А. М. Кошева, І. І. Куліченко, І. А. Лагунова, А. А. Лукянченко, І. А. Рахман, Т. Р. Федосеева, О. Ю. Щеглова, А. Г. Щербінін. Нині зусиллями науковців створено міцний теоретичний фундамент, щодо висвітлення досвіду зарубіжних країн у розвитку будівельної сфери, проте в Україні цей досвід мало застосовується й надалі залишається не повністю розкритим та потребує подальшої наукової розробки.

**Постановка завдання** передбачає висвітлити та проаналізувати досвід розвинених країн світу у сфері будівництва та надати рекомендації щодо застосування головних пріоритетів розвитку світової будівельної практики в Україні.

**Результати.** У розвинених країнах велику увагу приділяють розвитку і взаємодії науки та практики в будівництві. Керівники будівельного бізнесу все більше розуміють, що випередити конкурентів можливо за рахунок використання наукових розробок. Тому в багатьох країнах асигнування у фундаментальні дослідження постійно збільшуються.

Б. М. Данилишин зазначає, що виходячи з необхідності забезпечення сталого розвитку економіки, визначилася і мета розвитку будівельної сфери в більшості розвинених країн, так в ЄС і в США у найближчі 20 – 25 років вона полягає у зниженні вартості будівництва на 30%; скороченні термінів зведення об'єктів, експлуатаційних витрат для будівельних об'єктів – зменшення енергоємності та кількості відходів і забруднення навколишнього середовища – на 50% [7, с. 274].

Відбувається активний пошук шляхів залучення приватного капіталу до фінансування науки й одночасно способів прискорення впровадження наукових розробок. Великі компанії, особливо ті, що виробляють будівельні матеріали, мають наукові лабораторії і широко користуються консультаціями вчених. Аналіз ряду літературних джерел [2, 5, 7], дозволяє зазначити, що для підвищення інноваційної активності в будівництві, у більшості розвинених країн державою вживаються наступні кроки: звільнення від податків інвестицій у наукові дослідження; створення та фінансування баз даних із наукових розробок і розсилання відповідної інформації; участь разом із приватними компаніями у покритті ризику при реалізації інноваційних проектів; запровадження постійної практики залучення науки до реалізації суспільно значимих проектів; пропаганда інноваційних рішень; активна підтримка держави у застосуванні нових будівельних матеріалів і конструкцій, що підвищують якість будівництва та довговічність будинків та споруд.

Досвід розвинених країн свідчить, що документи, які розробляються із будівництва мають конкретний адресний характер. Тому багато нормативних документів відноситься до методичних, тобто таких, що рекомендують типові форми організації, управління, вимоги до якості і визначення технічного порядку забезпечення необхідної якості.

Найбільш поширені форми нормативних документів – будівельні норми і стандарти. При цьому, термін стандарти включає всі типи нормативних документів, що застосовуються для визначення якості будинків, споруд, продукції промисловості будівельних матеріалів і технологічних процесів проектування та будівництва [7, с. 276]. Незважаючи на «так звану» необов'язковість більшості стандартів, їх порушення призводить до втрати замовників, труднощів у реалізації продукції. Крім того, суттєвий вплив на дотримання вимог норм і стандартів має система обов'язкового страхування – система економічного впливу.

Додатково до існуючої законодавчої і нормативної бази для будівельної діяльності в розвинених країнах є блоки методичної документації. Вони розробляються об'єднаннями фахівців, промисловими асоціаціями, що акумулюють передовий досвід, методи і засоби виконання робіт.

Стандарти в багатьох країнах затверджуються і видаються не від імені федеральних або державних органів, а науково-технічних асоціацій та інституцій.

У США, наприклад, це Американське товариство з випробування матеріалів, Національний інститут стандартів і технологій [7, с. 277]. В інституті проводяться випробування різних матеріалів, наприклад їхньої довговічності та безпеки, екології застосування в різних складових економіки, в тому числі й у будівництві.

Основною інстанцією, що затверджує стандарти для країн – членів ЄС є Європейська комісія (ЄК). Ці стандарти повинні відповідати вимогам Директиви №106 Ради ЄС, що стосується будівельної діяльності як такої. У її преамбулі йдеться про те, що ця Директива прийнята, виходячи із відповідальності членів Європейського Союзу за те, що будівельні роботи і використовувані матеріали не наносять шкоди здоров'ю людей, тварин і власності, що при цьому повинні досягатися забезпечення довговічності матеріалів, ощадлива витрата енергії, захист навколишнього середовища й інші аспекти, важливі для підвищення суспільного добробуту тощо [7, с. 277]. Крім великої преамбули Директива містить 22 статті і 4 додатки. Самі ж стандарти у країнах - членах ЄС готуються групами експертів, об'єднаних у Європейську організацію із стандартизації (СЕН). У рамках цієї структури експерти об'єднані в технічні комітети, завданням яких є розробка стандартів, єдиних для застосування в країнах - членах.

Директива Ради ЄС № 106 визначає головні вимоги до будівель та споруд та принципи оцінки відповідності будівельних виробів [4, с. 7]. Ці складові є невід'ємними частинами технічного регулювання у комплексній сфері: будівництво та промисловість будівельних матеріалів. Глумачні та керівні документи до Євро Директиви уточнюють її положення і підкреслюють специфічність у порівнянні з іншими документами. Для повноти розуміння технічного регулювання будівництва у європейському просторі необхідні Єврокоди. Єврокоди – це доказова база щодо відповідності об'єктів цивільного та промислового призначення вимогам законодавства з питань будівництва та нормативним вимогам [4, с. 7]. Єврокоди є добровільними у застосуванні.

Аналізуючи досвід Євросоюзу щодо запровадження Єврокодів зазначимо, що існують суттєві відмінності діючої нормативно-законодавчої бази, використовуваних методів та методик в Україні та у ЄС. Тому, перехід вітчизняного правового поля у сфері будівництва до Європейських вимог є нагальною необхідністю і на нашу думку сприятиме:

- розробленню та запровадженню загальноприйнятих критеріїв і методів для виконання вимог механічного опору та стійкості, включаючи аспекти довговічності та економії вітчизняних будівель і споруд;
- розвитку торгівлі будівельними матеріалами, складовими виробів та обміну будівельними послугами на міжнародному рівні;
- підвищенню конкурентоздатності вітчизняних інженерних фірм підрядників, проектувальників і виробників у світовому масштабі;
- ефективності будівельних робіт із підготовки до проведення Євро - 2012 та інших подібних заходів міжнародного значення із максимальним залученням вітчизняних будівельних організацій та використанням будівельної продукції вітчизняних підприємств.

Таким чином, Міністерство регіонального розвитку та будівництва України, призначене відповідальним за розроблення та реалізацію державної політики у сфері будівництва, повинно забезпечити оновлення національної нормативної бази щодо проектування, будівництва та промисловості будівельних матеріалів, адаптованої до вимог Європейського Союзу. Реалізація цього процесу повинна



відбуватися, за можливості, із збереженням національних технічних традицій та забезпеченням максимально безболісного переходу до нової системи стандартизації європейського типу.

Важливу роль для розвитку будівельного комплексу розвинутих країн виконують науково-виробничі асоціації, основне завдання яких – це обмін досвідом, підвищення рівня та якості того або іншого виду будівництва, підготовка різних рекомендацій та аналітичних документів з відповідного напрямку розвитку будівельної науки, техніки і виробничої практики. Найбільш поширені такі асоціації у США. Тільки у сфері бетону та залізобетону там нараховується близько 20 асоціацій [7, с. 277].

В різних країнах створені будівельні міністерства або інші державні органи, до функцій яких входить кредитування будівельної діяльності, розробка рекомендацій щодо впровадження прогресивних технічних і технологічних заходів, стандартизація й уніфікація будівельних норм і правил, контроль за додержанням їх підприємцями та іншими будівельними фірмами та організаціями.

За останні роки значно зросла кількість консультаційних фірм. Це пояснюється розвитком науково-технічного прогресу, який веде з одного боку – до поглиблення спеціалізації, а з другого – до ускладнення об'єктів будівництва, більш жорстких вимог до технології й організації виконання будівельно-монтажних робіт, до їхньої якості і т.д. Консультаційні фірми надають послуги в галузі вдосконалення управління й організації, розробляють системи проектування і контролю за ходом виконання робіт, займаються підготовкою документації для проведення торгів, складають і перевіряють кошторис тощо.

Особливої уваги заслуговує досвід розвинутих країн щодо залучення інвестицій у будівництво житла. відзначимо, що зарубіжні системи пайової участі у будівництві особливі тим, що в багатьох країнах розвинуте іпотечне житлове кредитування і громадяни, одержуючи кредит, купляють готове житло, не ризикуючи тим, що забудовник не виконає вчасно свої зобов'язання чи будуть затримані терміни будівництва. Ця форма кредитування є набагато вигіднішою та ефективнішою для громадян, забезпечується стійкою економікою країни та захищена багатьма розвинутими правовими інститутами.

Аналізуючи світовий досвід забезпечення населення житлом необхідно враховувати, що на розвиток та організацію кредитування на будівництво житла в тій чи іншій мірі впливає ряд чинників, які автори А. Г. Щербінін, А. В. Артюхова розділили на політичні, економічні та правові. Ці чинники становлять основу для існування у світі різних різновидів та варіантів житлового кредитування. Однак, в загальному, інвестування в житлову сферу базується на трьох основних принципах: контрактні заощадження, іпотечне кредитування та державна підтримка [9, с. 1]. Очевидно, що конкретні механізми реалізації цих принципів можуть значно відрізнятися. Наприклад, різні моделі контрактних заощаджень особливо широко використовуються у країнах західної Європи. У США переважає іпотечна модель інвестування у будівництво житла.

Класична форма контрактних заощаджень – будівельні ощадкаси, що діють в Німеччині. Джерелом ресурсів ощадкас є вклади громадян, плата позичальників за користування позикою на житло, а також державна премія, яка виплачується у відповідності до контракту щодо будівельних заощаджень, при умові, що вкладник протягом року вніс на рахунок певну суму. Житловий кредит може одержати лише вкладник ощадкаси через відповідний період часу (як правило 5 –

6 років), протягом якого він щомісяця сплачував визначену суму внеску. Процентні ставки (як на вклад, так і на кредит) фіксовані на весь період дії контракту. Великою перевагою німецької системи є її прозорість. Відповідно до законодавства, будівельні ошадкаси не можуть здійснювати будь-яких активних операцій, крім видачі кредитів своїм членам [9, с. 2].

У Великобританії ще з минулого століття успішно функціонує система будівельних товариств. Їх робота до певної міри є подібною до німецьких кас, однак для одержання житлового кредиту не обов'язково бути вкладником будівельного товариства. В останні роки, в результаті лібералізації банківського законодавства Великобританії, функції цих товариств все ближче наближаються до комерційних банків. Конкуренція між зазначеними структурами приводить їх до зближення та зменшення кредитних ставок.

Щодо іпотечної системи кредитування у США в цілому, то раніше існувало так зване «правило червоної лінії», в межах якої могли бути видані кредити. При цьому розраховувалися зони ризику для видачі кредитів. Якщо громадянин попадав у межі червоної лінії, або входив у недоступну зону ризику, то йому відмовляли у видачі кредиту. Кредит у США видається на період, протягом якого працює позичальник, тобто до пенсії. Все житло поділяється на три групи: найдешевше, середнє та найдорожче. На першу групу кредит видає держава, а дві інші групи кредитування здійснюються за допомогою приватних іпотечних інститутів [9, с. 2].

Узагальнюючи досвід іпотечного кредитування у розвинутих країнах, необхідно зазначити, що саме іпотечне кредитування стало одним із основних чинників економічного розвитку у США (новий курс Рузвельта), в Німеччині (післявоєнні реформи Ерхарда), в Аргентині (план Ковальо) [9, с. 2].

На основі аналізу досвіду зарубіжних країн, щодо залучення інвестиційних ресурсів у будівництво житла можна зробити висновки. По-перше поширення системи іпотечного кредитування в Україні сьогодні гальмується недостатнім розвитком ринку цінних паперів, відсутністю інвесторів, недостатній розвиток страхової системи, надмірно високі ставки по кредитах комерційних банків та високі темпи інфляції. По-друге, для застосування масової програми іпотечного кредитування необхідне кардинальне поліпшення фінансово-економічної ситуації в країні в цілому, без чого основні механізми іпотечного кредитування не функціонують. По-третє одного розуміння можливостей та варіантів залучення інвестицій у будівництво житла є недостатнім. По-четверте саме держава, в особі органів влади повинна створити відповідні умови для розвитку сфери будівництва, а також завершити формування нормативно-правової бази, яка б забезпечила зростання інвестицій у будівництво.

Для прикладу, у Швеції особливу увагу державні органи влади надають ціноутворенню. Контроль та спостереження за цінами здійснює державне управління з питань цін та конкуренції, підпорядковане міністерству цивільної адміністрації. При значному підвищенні цін, інфляції та різких дисбалансах цін на ринку, Уряд має право, відповідно до закону про регулювання цін їх заморозити. Також держава може встановлювати межі підвищення цін, а якщо хтось збирається їх перевищити, то повинен попередньо про це повідомити [9, с. 2]. І. А. Рахман стверджує, що досвід регулювання цін на будівництво житла показує, що середня норма прибутку при виконанні будівельно-монтажних робіт становить 10 - 12% витрат виробництва. Якщо норма прибутку виявилася вищою, то причини

досліджуються, а якщо вони не обґрунтовуються, то держава регулює цю норму у примусовому порядку [6, с.51].

Автор Т. Р. Федосєєва стверджує, що подібно до практики розвинутих держав, в Україні також потрібно будувати соціальне жило, а будівельним компаніям і муніципалітетам, потрібні дешеві кредити на тривалі терміни. В ринкових умовах стрімко зменшується кількість житла, яке безоплатно надається громадянам, які потребують соціального захисту і перебувають на квартирному обліку. В більшості країн з розвинутою ринковою економікою житло безоплатно надається тільки соціально незахищеним громадянам [8, с. 11]. Цей досвід слід використовувати і в Україні.

На даному етапі державна житлова політика в Україні потребує виважених системних змін з урахуванням кращого вітчизняного і зарубіжного досвіду щодо вирішення проблем соціально незахищених верств громадян, який би базувався на основі поєднання соціально-орієнтованих ринкових механізмів із вдосконаленням ролі держави. Науково та практично значущим у цих питаннях, знову ж є досвід США, Німеччини, Великобританії та Франції [8, с. 17].

Зокрема, державна житлова політика США орієнтується на створення умов і фінансову допомогу з бюджету для категорій населення з низькими доходами. Ця допомога реалізується у таких формах: будівництво державних дешевих багатоквартирних будинків з частковою чи повною оплатою квартири в залежності від рівня доходу сім'ї; повна або часткова оплата квартири, що орендується малозабезпеченими верствами населення [8, с. 18]. А. А. Лукянченко зазначає, що квартирою соціального призначення у Німеччині вважається будь-яка квартира незалежно від форм власності, яка відповідає встановленим нормам площі, вартості орендної плати та житлово-комунальних послуг. На даний момент у Німеччині, програми будівництва соціального житла не знаходять широкої політичної підтримки [5, с. 21].

У Великобританії функціонує громадський фонд соціального житла для малозабезпечених громадян, який частково вирішує проблеми для незаможних сімей. Уряд Франції зменшив обсяги коштів на будівництво соціального жита, натомість збільшив адресні житлові субсидії. При цьому, слід зауважити, що у Франції в 50-ті роки держава масово будувала соціальне жило, але вже в 60-70-ті роки акцент державної політики змінився на реконструкцію існуючого житла [3, с. 93].

**Висновки** зарубіжний досвід свідчить, що навіть в умовах економічно розвинутих країн спостерігається дефіцит державного соціального житла для малозабезпечених громадян. В результаті, державні політики цих країн спрямовані в основному на створення пільгових умов та фінансову підтримку лише незначної категорії громадян із низькими доходами: багатодітних, неповних та молодих сімей, інвалідів, пенсіонерів, тощо. Зарубіжний досвід свідчить, що в сфері будівництва житла особливо необхідним є поєднання оптимальної якості, ціни, справедливості, адресності та законності, що досягається лише за умови достатньої керованості житловими питаннями саме з боку держави. Це дуже необхідно в Україні, але досі відсутнє. Адже, навіть Закон України «Про житловий фонд соціального призначення», який на законодавчому рівні закріплює створення інституту соціального житла в Україні [1], є поки що тільки окремим документом, а не складовою цілісної державної політики, яку необхідно розробити та поступово впроваджувати в нашій державі.

З огляду на досвід США, Великобританії, Німеччини в Україні доцільно створити дієвий механізм запровадження інституту соціального житла, що і передбачено Законом України «Про житловий фонд соціального призначення». А також вважаємо за доцільне додатково вивчити та запровадити механізм із надання адресних державних житлових субсидій малозабезпеченим родинам на оренду житла в приватному секторі.

На думку деяких експертів, від нових членів ЄС, таких як Польща, Словачів та Угорщина, Україна відстає приблизно на 10 років [2, с. 1]. Однак, враховуючи існуючий досвід та реалізуючи зміни вже зараз можна зменшувати цей розрив. В першу чергу – це узгодження будівельних норм та стандартів із європейськими, вирішення проблем земельного ринку, покращення інвестиційного клімату та капіталовкладень, пов'язаних із проведенням в Україні Євро – 2012. На даний час в Україні продовжується процес інтенсивного розвитку будівельного ринку, хоча у порівнянні з розвинутими країнами ми знаходимося на його попередніх фазах. Як би динамічно не розвивався той чи інший сегмент ринку в окремо взятій державі, йому будуть притаманні певні складнощі та проблеми. Однак вивчення цих проблем та їх вирішення, виходячи з досвіду інших країн є важливим та корисним.

Сьогодні будівництво, як і більшість сфер національного господарства України заходиться в кризовому становищі, тому перспективами подальших досліджень є аналіз практичних підходів зарубіжних країн у сфері державного регулювання будівництва для виходу з кризи та розвитку економіки України.

1. Закон України «Про житловий фонд соціального призначення» від 12 січня 2006 р. № 3334 – IV / [Електронний ресурс]. - режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3334-15>
2. Безлепкин И. БМЗ: зарубежный опыт / Иван Безлепкин // Рынки / Строительство. – 2007. - № 19 (168). – С. 16 – 18.
3. Кошева А. М. Удосконалення ролі держави щодо розв'язання житлових проблем громадян, які потребують соціального захисту / А. М. Кошева // Економіка та держава. – 2009. - № 1. – С. 90 – 94.
4. Лагунова І. А. Деякі аспекти нормування у будівництві / І. А. Лагунова // Будівництво України. – 2009. - № 8. – С. 6 – 8.
5. Лукьянченко А. А. Жилищная политика в Украине: правовой и экономической аспекты / А. А. Лукьянченко // НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : ООО «Юговосток», ЛТД», 2002. – 34 с.
6. Рахман И. А. Зарубежный опыт регулирования инвестиционно-строительной деятельности / И. А. Рахман // Экономика строительства. – 2001. - № 6. – С. 48.
7. Стратегічні пріоритети та сучасні завдання розвитку реального сектора економіки України./ [Редкол.: Б.М. Данилишин (відп. ред.) та ін.] / РВПС України НАН України. – Черкаси : Брама-Україна, 2007. – 544 с.
8. Федосеева Т. Р. Право громадян на житло у фонді соціального призначення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.03. «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право і міжнародне приватне право» / Т. Р. Федосеева. – Харків, 2003. – 22 с.
9. Щербинин А. Г. Зарубежный опыт привлечения инвестиций в строительство жилья / А. Г. Щербинин, А. В. Артюхова // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2003. - № 1 – 2. – С.

**BASIC DIRECTIONS OF THE USE OF FOREIGN EXPERIENCE ARE IN  
ADJUSTING OF A BUILD SPHERE OF UKRAINE****N. Bondareva**

*Ivan Franko National University of Lviv  
79008, Lviv, 18, Svobody av.  
E-mail: melnuknatalia@yahoo.com*

An author is consider the structural going near development of building in the developed countries of the world. Specified on that exactly achievements in development of domestic economy and economy of foreign countries are to a great extent attained due to building, scales of his activity. Recommendations are given in relation to application of foreign experience in the field of building of Ukraine.

Keywords: building, buildings, build sphere, type of economic activity, state, public policy, foreign experience, developed countries.

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО  
ОПЫТА В РЕГУЛЯЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ****Н. Бондарева**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франка  
79008, м. Львов, проспект Свободы, 18  
E-mail: melnuknatalia@yahoo.com*

Автором рассмотрены конструктивные подходы к развитию строительства в развитых странах мира. Указывается на то, что именно достижения в развитии отечественной экономики и экономики зарубежных стран в значительной мере достигнуты благодаря строительству, масштабам его деятельности. Предоставлены рекомендации относительно применения зарубежного опыта в сфере строительства Украины.

Ключевые слова: строительство, здания, строительная сфера, вид экономической деятельности, государство, государственная политика, зарубежный опыт, развитые страны

УДК 336:631.11/16:338.43:658.14/17

## ЧИННИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЇХ ВПЛИВУ

**Б. Бричка**

*Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З.Гжицького  
79010, м. Львів, вул. Пекарська, 50  
E-mail:BohdanBr@gmail.com*

*У статті розглянуто найважливіші чинники, що впливають на фінансову стійкість сільськогосподарських підприємств. Для простоти аналізу здійснено їх поділ, відповідно до середовища їх виникнення на зовнішні та внутрішні. Розглянуто теоретичні аспекти впливу податкової системи, рівня заробітної плати працівників та інфляції на фінансову стійкість сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовано важливість інституційного середовища, як зовнішнього чинника фінансової стійкості суб'єктів господарювання.*

*Ключові слова: фінансова стійкість, сільськогосподарське підприємство, зовнішні чинники фінансової стійкості, внутрішні чинники, інституційне середовище.*

В ринковій економіці становище суб'єктів господарювання є невизначеним та нестабільним. Висока конкуренція у галузі змушує кожне підприємство напружено працювати над підвищенням ефективності своєї діяльності. Конкуренція неминує знищує одні підприємства та збагачує інші. У процесі конкуренції дохід перерозподіляється на користь підприємств, у яких співвідношення «витрати-результати» оптимальне. У цій економіці фірми, яким вдається раціонально витратити ресурси, виживають і процвітають, інші – банкрутують; безперервно виникають нові фірми та зникають старі [9, с. 43]. Ці слова особливо стосуються сільського господарства, що найбільше відповідає умовам досконалої конкуренції [4, с. 191]. Відтак становище сільськогосподарських підприємств України є вкрай несприятливим, багато з них використовують застаріле обладнання, невирішене земельне питання, поширення неплатежів, вплив погодних умов невпинно змушують шукати шляхи підвищення їх фінансової стійкості. Однак підвищити фінансову стійкість вдається лише, володіючи інформацією про чинники, що на неї впливають.

Проблеми із забезпеченням фінансової стійкості суб'єктів господарювання в умовах трансформаційних змін, справедливо підвищили увагу до неї з боку науковців. Наприклад, дослідженню різних аспектів оцінки та забезпечення фінансової стійкості підприємств, її теоретико-методологічних питань присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Е. Альтман, І.

Балабанов, І. Бланк, Є.Брігхем, Дж. Ван Хорн, А. Грач'ов, Т. Головко, І. Дем'яненко, Л. Докієнко, М. Заюкова, М. Кизим, В. Ковальов, М. Коробов, М. Крейніна, Н.Мамонтова, Л. Наумова, К. Орехова, Я. Піжинський, В. Плиса, І. Приймак, В. Савчука, Р.Сайфулін, О. Стоянова, В. Чепурко, А. Чупіс, Л. Шабліста, А. Шеремет та інші. Проблеми забезпечення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств активно досліджують вчені-аграрники В. Андрійчук, М.Дем'яненко, П. Саблук, П. Лайко, Л. Лахтіонова, Т. Осташко та інші.

Незважаючи на значну кількість якісних досліджень, недостатня увага приділяється впливу інституційного середовища та інших зовнішніх чинників на фінансову стійкість сільськогосподарських підприємств.

Фінансова стійкість є інтегральним показником, що формується під впливом багатьох чинників, одні з яких є зовнішніми по відношенню до підприємства, а інші - внутрішніми.

У широкому розумінні чинник ( від латинського *factor* – той, що робить, виробляє) – це суттєва обставина у будь-якому явищі, процесі, вихідна складова будь-чого. Тому чинники, що впливають на стійкість фінансового середовища підприємства, можна визначити як рушійну силу, яка відображає характер та тенденцію змін фінансового стану підприємства [10, с. 16].

Чинники, що впливають на фінансову стійкість класифікують за багатьма ознаками, однак завжди виокремлюють зовнішні та внутрішні чинники. Перші виникають за межами підприємства і не залежать від його діяльності, а другі безпосередньо залежать від організації роботи на підприємстві.

Зовнішні фактори утворюють макросередовище, несприятливі збурення в якому можуть істотно знизити фінансову стійкість сільськогосподарського підприємства та навіть спричинити його банкрутство. На превеликий жаль кожного підприємства, зовнішні чинники не залежать від його діяльності, не піддаються регулюванню з боку керівництва фірми. Найбільше, що може зробити підприємство для забезпечення фінансової стійкості, це вмело пристосовуватися, протидіяти та адекватно реагувати на несприятливі коливання у зовнішньому середовищі, на основі постійного його моніторингу та прогнозування. Чинники зовнішнього середовища традиційно поділяються на чинники прямої та непрямой дії [2].

Внутрішні чинники, зазвичай, перебувають під впливом підприємства. Вони віддзеркалюють як обсяг фінансових ресурсів фірми, так і ефективність їх розміщення. Підприємство в змозі управляти цими чинниками для нівелювання впливу несприятливих коливань зовнішнього середовища. У високо розвинутих країнах лише в третині випадків банкрутств підприємств, до нього призводили зовнішні чинники, а у двох третинах випадків – внутрішні, що перебували під впливом відповідного підприємства. Окремі вітчизняні економісти не без підстав припускають наявність оберненої пропорції впливу цих чинників в економіці України [10, 5]. Інакше кажучи, зниження фінансової стійкості підприємств України у 66,7 % випадків зумовлене дією зовнішніх чинників. Відтак фірми змушені постійно вивчати та аналізувати зовнішнє середовище, на основі широкого використання достовірних та надійних інформаційних даних.

До основних внутрішніх чинників фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства слід віднести (рис. 1):

- кадровий (рівень кваліфікації персоналу, його людський капітал, рівень мотивації працівників, система підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів, забезпечення соціальних працівників),

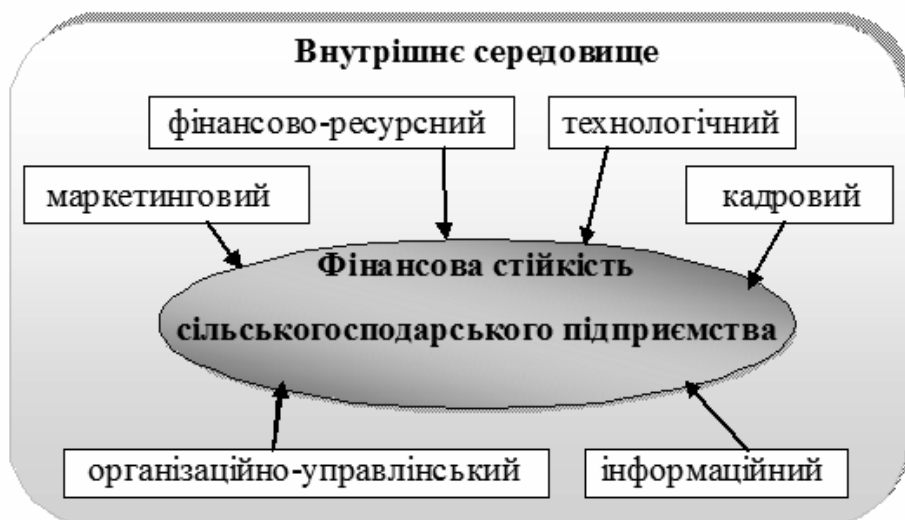


Рис. 1. Внутрішні чинники фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства

- фінансово-ресурсний (фінансові ресурси підприємства та їх склад, сировинні, технічні та виробничі ресурси, енергетичні, транспортні та екологічні ресурси сільськогосподарського підприємства, рівень фінансового планування, аналізу та контролю формування та використання усіх видів ресурсів),

- технологічний (розробка інноваційної продукції на основі ресурсозберігаючих технологій, виробництво екологічно-безпечної продукції, система організації технологічним процесом та ін.),

- маркетинговий (стратегічне управління клієнтською базою, конкурентоспроможністю продукції, здійснення продуманої цінової, збутової та комунікаційної політик),

- організаційно-управлінський (організаційна структура підприємства, її відповідність цілям та місії фірми, якість організації процесу управління ним, стратегічне планування, аналіз та контроль усіх процесів підприємства)

- інформаційний чинник (інформаційне забезпечення усіх напрямів діяльності підприємства, рівень організації його інформаційних систем, якість та достовірність вхідних та вихідних даних та ін.).

Водночас, варто звернути увагу на відсутність єдності серед науковців, щодо кількості чинників, їх класифікації та важливості впливу. Часто науковці, внаслідок своїх переконань або поставленої мети дослідження, акцентують увагу на окремих важливих чинниках, залишаючи осторонь інші.

Зовнішні чинники прямої дії, - це ті, що безпосередньо впливають на роботу підприємства. У центрі уваги знаходяться споживачі, постачальники та



конкуренти. За необхідності вивчають також організацію торгівлі, діяльність посередників, місце підприємства на ринку [10, с. 18].

Стан та перспективи розвитку галузі, до якої належить підприємство може істотно вплинути на довгострокову фінансову стійкість. Галузь, як відомо, називають сукупність підприємств і виробництв, які виготовляють однакову або подібну продукцію [9, с. 48]. Сільське господарство вже впродовж багатьох років перебуває в кризовому стані. Однак від його ефективного розвитку значною мірою залежить економічна незалежність, соціальна стабільність та продовольча безпека України [7]. З огляду на це, можна сподіватись, що у довгостроковій перспективі сільське господарство матиме стратегічне значення для економіки України, що зміцнить фінансову стійкість відповідних підприємств. Загалом, від рівня розвитку галузі, інтенсивності конкуренції, наявності стратегічного значення та державної підтримки залежить стратегія та подальший розвиток підприємств. Досліджуючи вплив цього чинника, необхідно зосередити увагу на таких технічних та економічних показниках: розмір ринку, темпи зростання ринку, сумарні виробничі потужності, рівень задоволення попиту, кількість конкурентів та їх структура, наявність вхідних бар'єрів, рівень заробітної плати, чисельність працюючих, продуктивність праці, рівень інновацій тощо [10, с. 19].

Рівень конкуренції є одним з найважливіших зовнішніх чинників, що впливають на фінансову стійкість сільськогосподарських підприємств. Суть конкуренції, як боротьби кожного учасника за максимальний виторг, незмінна, як незмінний і її результат – відбір найефективніших господарських одиниць [9, с. 18]. Сільське господарство є останнім оплотом досконалої конкуренції в економіці [4, с. 205], водночас вітчизняні сільськогосподарські підприємства змушені конкурувати з іноземними, що нерідко завдяки високій продуктивності праці, сучасним технологіям витісняють вітчизняних виробників з ринку. Загалом простежується тенденція: що вищий рівень конкуренції, то важче підприємству підтримати свою фінансову стійкість. Лише на основі широкого впровадження у виробництво інноваційних технологій, сільськогосподарські підприємства зможуть сподіватись на високу фінансову стійкість у довгостроковому періоді.

В умовах кризи традиційно збільшується кількість неплатежів і сільськогосподарські підприємства часто втрачають прибутки через не якісну сировину та невчасні поставки, що позначається на їх фінансовій стійкості. Підприємствам доводиться формувати значні запаси, що потребує великої кількості оборотних коштів [10, с. 19]. До того ж, на відміну від інших галузей сільськогосподарське виробництво характеризується великим періодом обігу капіталу. Це зумовлене довготривалим строком виробництва продукції, який у рослинництві та й у більшості галузей тваринництва становить більше року. Така умова вимагає ще більших вкладень у формі оборотних коштів на протязі тривалого періоду, а отримання результатів настає значно пізніше [1]. Тому питання надійності постачальників та партнерів будь-якого підприємства є вкрай важливим чинником його як короткострокової, так і довгострокової фінансової стійкості.

Сьогодні практично усі підприємства так чи інакше пов'язані з такими суб'єктами фінансової системи, як комерційні банки, фінансово-кредитні небанківські установи, страхові компанії, інвестиційні фонди, лізингові компанії. Ці відносини настільки тісні, що криза чи спад у фінансовій системі держави неодмінно впливають на стійкість фінансів підприємств. Однак підвищена ризикованість сільського господарства як об'єкта інвестування, зумовлює

небажання банків резервувати кошти для видачі сільськогосподарським товаровиробникам гарантій по кредитах на оновлення та закупівлю машин і обладнання [1].

На рівні фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств істотно позначається макросередовище, що визначає для підприємств умови функціонування. Схематично вплив зовнішніх чинників прямої та непрямої дії зображено на рисунку 2.

### ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ НЕПРЯМОЇ ДІЇ



Рис. 2. Зовнішні чинники прямої і непрямої дії, що впливають на фінансову стійкість сільськогосподарського підприємства

Зовнішні чинники непрямого впливу, що впливають на фінансову стійкість сільськогосподарських суб'єктів господарювання, доречно поділити на такі групи:

- соціальні: демографічна ситуація, вікова та статеву структуру населення, рівень добробуту населення, роль профспілок у відносинах роботодавців та працівників, культурний уклад суспільства, що визначають розмір, структуру потреб та платоспроможний попит на продукцію сільськогосподарських підприємств;

- економічні: економічний розвиток країни, рівень інфляції, рівень безробіття, податкова система, державний бюджет країни, процентні ставки за кредитами та депозитами, величина заробітної плати, валютний курс гривні, кон'юнктура ринку, наявність іноземних інвестицій та ін.;

- інноваційно-технологічні: досягнення науково-технічного прогресу, можливість інноваційних розробок, сучасні інформаційні системи, нові ринки збуту, сучасні методи реклами та просування товару тощо;

- інституційні: правила виконання угод, порядок вирішення комерційних суперечок, порядок процедури банкрутства, правила та традиції ведення бізнесу, усталені норми поведінки, культура підприємництва, традиційні відносини власності, антимонопольне законодавство, обмеження на окремі види діяльності, наявність «інституційних пасток», порядок реєстрації підприємства, ступінь досконалості законодавства та ін.

- природно-кліматичні: екологічна ситуація в регіоні, ступінь радіонуклідного та радіаційного забруднення земель, наявність ерозії ґрунтів, випадання кислотних дощів, глобальна зміна клімату, частота паводків та посух тощо;

- політичні: особливості політичного розвитку, лідери та партії, що визначають політику в країні, здатність чинного уряду ефективно вирішувати накопичені проблеми, рівень підтримки чинної владної верхівки, політична структура суспільства, ефективність існуючих міжнародних зв'язків, ступінь політичної поляризації та ін.

Загалом, очевидно, унаслідок величезної кількості чинників фінансової стійкості підприємств, складних та суперечливих зв'язків між ними, провести їх вичерпний перелік та досконали класифікацію, на наш погляд, просто неможливо.

Детальніше зупинимось на окремих важливих чинниках. Більшість вітчизняних науковців окремо не виділяють інституційних чинників фінансової стійкості підприємств. На думку лауреата Нобелівської премії Джозефа Стігліца, економічні результати обумовлені не стільки економічною політикою, скільки якістю інституційної системи. Незавершеність інституційного середовища є причиною багатьох негараздів економіки України, в тому числі і в сфері забезпечення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств [11, с. 119]. Як справедливо зазначає Е.В. Орехова, новий інституційний фундамент у нашій країні ще остаточно не створено. Українська економіка не має зрозумілих та надійно захищених «правил гри», що впорядковують поведінку ринкових агентів та роблять прогнозованим інституційне середовище [8]. Рентоорієнтована поведінка, рейдерство та корупція вказують на наявність в економіці України «інституційної пастки». В своїх працях академік РАН В. Полтерович ґрунтовно дослідив механізми та ефекти, що лежать в основі інституційних пасток. Зокрема «інституційними пастками» визначаються стійкі норми або неефективні інститути, що мають інерційний характер. Прикладами останніх можуть бути бартер, неплатежі, корупція, тіньова економіка, ухиляння від сплати податків тощо [11, с. 186]. Серед причин виникнення інституційних пасток виділяють різкі зміни макросередовища, перерозподіл трансформаційної ренти на користь приватних осіб, недостатній державний контроль, а також проведення політики приборкання інфляції будь-якою ціною.

В Україні створено деструктивне інституціональне середовище, яке призвело до швидкого економічного спаду та соціальних катаклізмів. Важливим елементом є поява формальних інститутів, які закріпили соціальну нерівність. Корупція стає

елементом не лише неформальної, але й формальної інституційної системи України. Так, за даними Головного управління державної служби України, за дев'ять місяців 2008 року до адміністративної відповідальності притягнуто 3664 державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування. Порівнюючи з аналогічним періодом 2007 року зростання порушень держслужбовцями становило 9,8% [6]. Наслідки несприятливого інституційного середовища негативно впливають на перспективи економічного розвитку держави, а відтак і на фінансову стійкість кожного підприємства.

Розглянемо деякі економічні чинники фінансової стійкості підприємств. Очевидно, податкова система держави істотно впливає на фінансову стійкість кожного підприємства. Зниження податкових ставок, полегшення їх адміністрування та обліку, доступність податкового законодавства можуть підвищити як загальну ділову активність, так і фінансову стійкість суб'єктів господарювання. Проте, за легкістю сплати податків Україна у 2008 та 2009 роках була на 180 місці у світі. Податкова система в Україні є дуже громіздкою та запутаною. Достатньо сказати, що з усіх країн з перехідною економікою лише Україна досі не спромоглася прийняти Податковий кодекс. Загалом, в Україні налічується 99 податків та обов'язкових платежів, а загальний час, необхідний для їх сплати дорівнює 848 годин, а рівень оподаткування досягає 58,4% прибутку [11, с. 339]. Така неефективна з точки зору стимулювання підприємництва податкова система, очевидно, не сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємств України.

Рівень заробітної плати у сільському господарстві впливає на його привабливість серед потенційних найманих працівників. Якщо цей рівень є низьким, то це стримуватиме залучення додаткових працівників у сільське господарство, що неодмінно знижуватиме фінансову стійкість сільськогосподарських підприємств в довгостроковому періоді. Водночас, чимало фермерських господарств функціонують в межах домогосподарства, використовуючи сімейну працю, тому рівень заробітної плати, в деякій мірі, віддзеркалює і доходи сільськогосподарських підприємств. Серед видів економічної діяльності найвищий рівень заробітної плати у 2008 році в Україні спостерігався на підприємствах авіаційного транспорту, у фінансових установах, підприємствах паливно-енергетичного комплексу, де середня заробітна плата працівників перевищила середній показник по економіці у 1,5-2,2 рази. Водночас абсолютний розмір заробітної плати працівників рибальства та рибництва, сільського господарства та мисливства не перевищив 65% від середнього по економіці [11, с. 289]. Така низька заробітна плата працівників сільського господарства знижує зацікавленість до високопродуктивної праці та не сприяє підвищенню фінансової стійкості фермерських підприємств.

Розглянемо вплив інфляції на фінансову стійкість сільськогосподарських підприємств. Деякі дослідники вказують на наявність довгострокової фермерської проблеми, суть якої проявляється в несприятливій динаміці цін на продукцію сільського господарства та доходів від її продажу. Річ у тім, що в довгостроковому періоді темпи зростання сільськогосподарських цін є нижчими порівняно з темпами зростання цін в економіці в цілому [4, с. 201]. Як відомо, з другої половини ХХ ст. жодна країна не в змозі уникнути зростання цін, і ціни, як кажуть економісти, прямують вулицею з одностороннім рухом – тільки зростають. Сьогодні ціни на різні товари зростають неоднаковим темпом, тобто переважає

незбалансована інфляція, що спотворює відносні ціни і економічні суб'єкти втрачають орієнтири раціональної поведінки. Нижчий темп зростання цін на продукцію сільського господарства означає, що ціни на фермерську продукцію дедалі більше відстають від усіх інших цін. За такої ситуації виробництво сільськогосподарської продукції стає невігідним та збитковим, виторг підприємств сільського господарства знижується, а фінансова стійкість погіршується. Розрахунки на основі статистичних даних про індекси цін за 2000–2006 роки свідчить про їх таку динаміку [3]:

- індекс споживчих цін – 205,5%;
- індекс цін виробників промислової продукції – 186,1%;
- індекс цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами – 201,8%;
- індекс цін інвестицій в основний капітал – 230,9%;
- індекс цін на будівельно-монтажні роботи – 280,5%.

Таким чином найменше зростання цін, у даному часовому проміжку, спостерігалось у виробників промислової та сільськогосподарської продукції, що говорить про статистичне підтвердження довгострокової фермерської проблеми в економіці України.

Отже, фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств є інтегральним показником, що піддається впливу багатьох різноманітних чинників. Одні з них виникають в середовищі самого підприємства і цілком залежать від його діяльності, натомість інші є результатом зовнішнього середовища і вплив підприємства на них є дуже обмеженим. В умовах кризи зростає несприятливий вплив зовнішніх чинників на фінансове середовище суб'єктів господарювання, що вимагає від підприємств широкої активізації внутрішніх сил для уникнення їх згубного впливу.

- 
1. Гнаткович О.Д. Активізація інновацій у сільське господарство України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=65>
  2. Демідова І.А. Фактори, що впливають на стійкий розвиток машинобудівного підприємства // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць КНЕУ. – 2008. - №20. – С.243-254.
  3. Коваленко О. Інфляція в Україні: особливості та вплив на фінансову систему // Науковий збірник «Формування ринкової економіки в Україні». Випуск 19 «Фінансово-економічні проблеми розвитку економіки України». – Львів, 2009. – С. 308-315.
  4. Крупка М.І., Островерх П.І., Реверчук С.К. Основи економічної теорії. – К.: Атіка, 2001. – 344 с.
  5. Матейко С.В. Класифікація факторів впливу на фінансово-економічний стан підприємств // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2004. - №3. – С.133-137.
  6. Мошенець О.В. Інституційні пастки як умова виникнення рентоорієнтованої економічної поведінки в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=33>
  7. Наумова Л.Ю. Фінансова стійкість підприємств та її забезпечення в трансформаційній економіці України (на прикладі сільськогосподарських підприємств): Автореф. дис. ... кандидата економ. наук / Київський національний університет імені Вадима Гетьмана. – К., 2008. – 17с.

8. Орехова Е.В. Институциональная природа переходных экономик //Научные труды ДонНТУ. – 2006. – Вып. 103-3. – С.9-13.
9. Панчишин С.М. Макроекономічний аналіз товарної форми виробництва. Монографія. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2004. – 452 с.
10. Плиса В.Й., Приймак І.І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України: Монографія. – Львів: Видавництво ННБК «АТБ», 2009. – 144 с.
11. Холод Н.М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках: монографія / Назар Холод. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.

## FACTORS OF FINANCIAL STABILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND THEORETICAL ASPECTS OF THEIR IMPACT

**B. Brychka**

*L'viv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S.Z. Gzhytskyj, Pekars'ka St., 50. UA – 79010 L'viv, Ukraine  
E-mail:BohdanBr@gmail.com*

The article reviews the main factors that influence the financial stability of agricultural enterprises. For simplicity of analysis, the factors are differentiated to external and internal, according to the environment of their appearance. The theoretical aspects of impact of the tax system, wages of employees and inflation on the financial stability of agricultural enterprises are considered. The importance of the institutional environment as an external factor of financial stability of farming subjects is grounded.

*Keywords:* financial stability, agricultural enterprise, external factors of financial stability, internal factors, institutional environment.

## ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИХ ВЛИЯНИЯ

**Б. Бричка**

*Львовский национальный университет ветеринарной медицины и биотехнологий имени С. З. Гжицкого  
79010, г. Львов, ул. Пекарская, 50  
E-mail:BohdanBr@gmail.com*

В статье рассмотрены важнейшие факторы, влияющие на финансовую устойчивость сельскохозяйственных предприятий. Для простоты анализа осуществлено их деление, согласно среды их возникновения на внешние и внутренние. Рассмотрены теоретические аспекты влияния налоговой системы, уровня заработной платы работников и инфляции на финансовую устойчивость сельскохозяйственных предприятий. Обоснована важность институциональной среды, как внешнего фактора финансовой устойчивости субъектов ведения хозяйства.

*Ключевые слова:* финансовая устойчивость, сельскохозяйственное предприятие, внешние факторы финансовой устойчивости, внутренние факторы, институциональная среда.

УДК 330.4:338.27:338.4

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ СТОХАСТИЧНОСТІ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

О. Васьків

Львівська державна фінансова академія

*В роботі розглядається проблема планування розвитку виробництва підприємства за умов ринкового середовища, а також прогнозування кількості виробленої продукції підприємством, інших прибутків та інших витрат від його діяльності, що здійснюється методом експоненційного згладжування. Діяльність підприємства залежить від оптимізації виробництва та стабільного становища на ринку. Критерієм оптимальності в даному випадку при побудові економіко-математичної моделі виступає максимізація прибутку.*

*Ключові слова:* планування, ринкове середовище, прогнозування, продукція, експоненціальне згладжування, економіко-математична модель, прибуток.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі економічного реформування, запровадження ринкових методів господарювання зростає потреба в оперативності прийняття управлінських рішень, у розрахунку й прогнозуванні варіантів можливих напрямків виробничої діяльності окремих підприємств.

Вибір показників, що відображають фінансово-господарську діяльність підприємства, та встановлення зв'язків з іншими показниками забезпечує виявлення чинників, які впливають на їх зміну, і дозволяють кількісно виміряти залежність між факторами.

Залежність господарського результату від окремих факторів, що на нього впливають здійснюється за допомогою математичного моделювання виробничих процесів [1].

Моделюючи економічну систему, виникає ситуація, коли система має занадто складну структуру, відсутні математичні методи, які б охоплювали всі основні особливості і зв'язки цієї системи. Такою економічною системою є економіка підприємства в цілому, у її динаміці, розвитку.

В такій ситуації виникає необхідність спрощення досліджуваного об'єкта, виключення деяких його другорядних особливостей для того, щоб підвести цю спрощену систему під клас відомих структур, що піддаються математичному опису й аналізу. Сутність спрощення має бути таким, щоб всі вагомні для об'єкта риси були включені в модель [2].

Застосування методів моделювання в аналітичному дослідженні господарської діяльності підприємств та їхніх структурних підрозділів є однією з передумов широкого використання економіко-математичних методів. Визначення

можливих додаткових резервів підвищення ефективності виробництва, а також розширення вивчення спектрів факторів, що впливають на діяльність суб'єктів господарювання визначається застосуванням відповідних методів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальність проблеми математичного моделювання розвитку виробництва підприємства, прогнозування обсягу виробництва продукції та її реалізації серед споживачів досліджується у роботах вітчизняних економістів, таких як Юринець В.С., Майовець Є.Й., Демецкі А., Іщук С.О.

**Формування цілей статті.** Необхідно проаналізувати програму виробничої діяльності підприємств з метою виявлення можливостей збільшення прибутку за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів, придбаних у постачальників. Критерієм оптимальності в даному випадку при побудові економіко-математичної моделі виступає максимізація прибутку і приймаються до уваги обмеженість ресурсів, які витрачаються при виробництві продукції.

**Виклад основного матеріалу.** Господарська діяльність підприємства, що функціонує в умовах ринкової конкуренції, визначається досягнутими максимальними фінансовими результатами, що у свою чергу залежить від оптимізації виробництва, пошуку найприбутковіших сфер підприємництва та стабільним становищем на ринку [3].

Оптимального значення результату фінансово-господарської діяльності як суми результату господарської діяльності та фінансової діяльності підприємству досягти важко, оскільки необхідно шукати оптимальні співвідношення між цими показниками у межах потенційного ризику [3].

Оптимальний план розвитку виробництва підприємства може бути записаний у вигляді задачі стохастичного програмування [4], величина  $Z_{prod}^{vur}$  залежить від керованих змінних, тому задача полягає в знаходженні найкращого розподілу цієї величини, а критерієм визначення оптимального розв'язку задачі є максимізація її математичного сподівання, а саме

$$\bar{Z}_{prod}^{vur} = \sum_{j=1}^n (\bar{z}_{rj}^d + \bar{z}_{orppid}^d) - v_{zah} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де  $\bar{Z}_{prod}^{vur}$ ,  $\bar{z}_{rj}^d$ ,  $\bar{z}_{orppid}^d$  – математичне сподівання випадкових величин  $Z_{prod}^{vur}$ ,  $z_{rj}^d$  та  $z_{orppid}^d$ .

Вважається, що випадкові величини підпорядковані експоненціальному закону розподілу з відомим характеристиками розподілу ймовірностей цих випадкових параметрів при заданому  $\beta$ , тому задачу з імовірнісними обмеженнями може записати наступним чином [5,6]:

$$\left[ \sum_{j=1}^n \bar{S}_{ij}^{vut} \cdot x_j + 1 \leq \bar{R}_i^{vur} \right] \leq \beta_i, \quad (2)$$

де  $\bar{S}_{ij}^{vut}$  – математичне сподівання випадкової величини  $S_{ij}^{vut}$ ,  $\beta$  ( $0 \leq \beta \leq 1$ ) – деякий заданий параметр.



Для (2) на підставі виразу  $\bar{Y}_i \geq \frac{1}{\ln \frac{1}{1 - \beta_i}}$ , що визначає математичне

сподівання експоненціального закону, а також зробивши математичні перетворення, отримуємо

$$\sum_{j=1}^n \bar{S}_{ij}^{vur} \cdot x_j + \frac{1}{\ln \frac{1}{1 - \beta_i}} + 1 + \delta_i \leq \bar{R}_i^{vur}, \quad (3)$$

де  $\sum_{j=1}^n \bar{S}_{ij}^{vur} \cdot x_j + 1$  – споживана кількість ресурсу, яка розрахована за

математичним сподіванням норм витрат;  $\frac{1}{\ln \frac{1}{1 - \beta_i}}$  – додаткова кількість

ресурсу, викликана імовірнісним характером норм витрат і ресурсу;  $\delta_i$  – ресурс, що залишається.

Оскільки цільова функція є математичним сподіванням випадкових величин доходу що є дискретними, і враховуючи, що імовірність того, що математичне сподівання експоненціального закону не перевищує величину  $\beta_i$ , можна визначити значення доходів із значенням відповідних ймовірностей, тобто

$$\sum_{j=1}^n (z_{rj}^d + z_{orppid}^d) \cdot (P(0 \leq \bar{Y}_i \leq 1)) \leq \beta_i = \sum_{j=1}^n (z_{rj}^d + z_{orppid}^d) \cdot ((1 - e^{-\frac{1}{\bar{Y}_i}})) \leq \beta_i \quad (4)$$

Отже, у числовому вигляді, після проведених математичних перетворень, економіко-математична модель розвитку виробництва підприємства за критерієм максимізації математичного сподівання матиме наступний вигляд:

$$Z_{prod}^{vur} = \sum_{j=1}^n (z_{rj}^d + z_{orppid}^d) \cdot ((1 - e^{-\frac{1}{\bar{Y}_i}}) \leq \beta_i) - v_{zah} \rightarrow \max \quad (5)$$

при обмеженнях

$$\sum_{j=1}^n \bar{S}_{ij}^{vur} \cdot x_j + \frac{1}{\ln \frac{1}{1 - \beta_i}} + 1 + \delta_i \leq \bar{R}_i^{vur}, \quad i = 1, \dots, m, \quad j = 1, \dots, n$$

(6)

$$\sum_{j=1}^n c_j^{vur} \cdot x_j \leq C_{pidp} - \sum_{j=1}^n c_{vj}^{vur}, \quad j = 1, \dots, n, \quad (7)$$

$$\sum_{j=1}^n z_{rj} \cdot x_j + z_{orppid} + z_i \geq v_{pvrp_j} + v_i, \quad (8)$$

$$x_j \geq 0, \quad l_j \leq x_j \leq q_j. \quad (9)$$

Для моделювання процесу оптимального використання ресурсів за формулами (5-9) і враховуючи нерівність, що визначає математичне сподівання закону, описується знаходження найбільшого прибутку, кількості виробленого продукту у досліджуваному періоді. Також приймається до уваги величини наявних на час виробництва продукції прибутків та витрат. Прибутки складають 350 тис. грн., а витрати 29,790 тис. грн. для чоловічого взуття.

Економіко-математична модель розподілу ресурсів підприємства з метою максимізації прибутку від виробництва та реалізації чоловічого взуття виглядає так:

$$\left( 0,1764 \cdot x_1 + 0,1266 \cdot x_2 + 0,1512 \cdot x_3 + 0,2016 \cdot x_4 + 0,1260 \cdot x_5 + \right. \\ \left. + 0,1260 \cdot x_6 + 0,2268 \cdot x_7 + 0,2016 \cdot x_8 + 0,2268 \cdot x_9 + 0,2016 \cdot x_{10} \right) \cdot 1,092 + \\ + 465400 - 185400 \rightarrow \max$$

$$\begin{aligned} 0,21x_1 + 0,2x_2 + 0,19x_3 + 0,31x_4 + 0,27x_5 + 0,22x_6 + 0,21x_7 + 0,2x_8 + 0,2x_9 + 0,23x_{10} + 47,49 &\leq 421 \\ 0,23x_1 + 0,13x_2 + 0,17x_3 + 0,19x_4 + 0,15x_5 + 0,21x_6 + 0,24x_7 + 0,1x_8 + 0,19x_9 + 0,25x_{10} + 58,89 &\leq 729 \\ 0,31x_1 + 0,15x_2 + 0,4x_3 + 0,2x_4 + 0,3x_5 + 0,2x_6 + 0,17x_7 + 0,13x_8 + 0,22x_9 + 0,1x_{10} + 104,09 &\leq 489 \\ 0,22x_1 + 0,14x_2 + 0,16x_3 + 0,12x_4 + 0,18x_5 + 0,18x_6 + 0,2x_7 + 0,14x_8 + 0,25x_9 + 0,18x_{10} + 98,59 &\leq 425 \\ 0,25x_1 + 0,22x_2 + 0,19x_3 + 0,23x_4 + 0,21x_5 + 0,21x_6 + 0,1x_7 + 0,17x_8 + 0,23x_9 + 0,25x_{10} + 87,69 &\leq 589 \\ 0,13x_1 + 0,12x_2 + 0,24x_3 + 0,18x_4 + 0,16x_5 + 0,25x_6 + 0,24x_7 + 0,17x_8 + 0,19x_9 + 0,17x_{10} + 80,49 &\leq 300 \\ 0,18x_1 + 0,24x_2 + 0,22x_3 + 0,26x_4 + 0,24x_5 + 0,23x_6 + 0,24x_7 + 0,25x_8 + 0,24x_9 + 0,18x_{10} + 47,99 &\leq 809 \\ 0,19x_1 + 0,23x_2 + 0,19x_3 + 0,22x_4 + 0,23x_5 + 0,24x_6 + 0,25x_7 + 0,16x_8 + 0,23x_9 + 0,18x_{10} + 91,09 &\leq 679 \\ 0,22x_1 + 0,14x_2 + 0,16x_3 + 0,19x_4 + 0,18x_5 + 0,1x_6 + 0,25x_7 + 0,18x_8 + 0,2x_9 + 0,21x_{10} + 102,09 &\leq 315 \\ 0,23x_1 + 0,16x_2 + 0,15x_3 + 0,22x_4 + 0,25x_5 + 0,19x_6 + 0,14x_7 + 0,13x_8 + 0,17x_9 + 0,2x_{10} + 97,09 &\leq 510 \\ x_1 \leq 148, x_2 \leq 115, x_3 \leq 175, x_4 \leq 155, x_5 \leq 152, \\ x_6 \leq 150, x_7 \leq 136, x_8 \leq 129, x_9 \leq 122, x_{10} \leq 132, \end{aligned}$$

$$350000 \leq 1200000 + 1093,$$

$$0,1764 \cdot x_1 + 0,1260 \cdot x_2 + 0,1512 \cdot x_3 + 0,2016 \cdot x_4 + 0,1260 \cdot x_5 + 0,1260 \cdot x_6 + \\ + 0,2268 \cdot x_7 + 0,2016 \cdot x_8 + 0,2268 \cdot x_9 + 0,2016 \cdot x_{10} + 350000 + 115350 \geq 29790 + 155585$$

$$x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0, x_4 \geq 0, x_5 \geq 0, x_6 \geq 0, x_7 \geq 0, x_8 \geq 0, x_9 \geq 0, x_{10} \geq 0.$$

Розв'язки цієї економіко-математичної моделі можна знайти, використовуючи пакет прикладних програм для математичних обчислень MathCad 2000 Professional, і визначають оптимальну кількість виготовленої продукції ( $x_1$  – 120 шт.,  $x_2$  – 131 шт.,  $x_3$  – 120 шт.,  $x_4$  – 126 шт.,  $x_5$  – 79 шт.,  $x_6$  – 146 шт.,  $x_7$  –

113 шт.,  $X_8$  – 129 шт.,  $X_9$  – 122 шт., та  $X_{10}$  – 90 шт.) при використанні певних видів ресурсів та потреб в ресурсах на виробництво чоловічої продукції для отримання максимального прибутку.

Порівняння отриманих та початкових результатів випуску продукції підприємством можна подати у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

*Початкові та розраховані обсяги виробництва продукції підприємством*

| Вид продукції. | Поч. обсяг вироб. пр. (шт.)   | Розрах. обсяг вигот. пр. (шт.)       |
|----------------|-------------------------------|--------------------------------------|
|                | виробництво чоловічого взуття | розрахований обсяг чоловічого взуття |
| Модель А       | 130                           | 120                                  |
| Модель Б       | 126                           | 131                                  |
| Модель В       | 122                           | 120                                  |
| Модель Г       | 110                           | 126                                  |
| Модель Д       | 95                            | 79                                   |
| Модель Ж       | 125                           | 146                                  |
| Модель З       | 114                           | 113                                  |
| Модель К       | 123                           | 129                                  |
| Модель Л       | 117                           | 122                                  |
| Модель М       | 115                           | 90                                   |

*Примітка. Розраховано автором за даними підприємства.*

Як видно з табл. 1, виробництво чоловічого взуття (моделі Б, Г, Ж, К та модель Л) повинно здійснюватися у більшій кількості, а саме: модель Б на 5 пар, модель Г на 16 пар, модель Ж на 21 пару, модель К на 6 пар та модель Л на 5 пар, ніж її виробляє підприємство, решта види продукції потрібно виробляти у меншій кількості: модель А на 10 пар, модель В на 2 пари, моделі Д та М на 16 пар. Виробництво моделі З повинно здійснюватися в однаковій кількості.

Здійснюючи свою виробничу діяльність по виробництві чоловічого взуття з використанням певного обсягу ресурсів, підприємство має можливість отримати максимальний прибуток у розмірі 280,200 тис. грн., враховуючи умови ефективного його функціонування.

Отримані результати можуть бути основою плану розвитку підприємства, що функціонує в умовах ринкової економіки, а саме виробництва продукції.

В умовах ринкової діяльності підприємства для ефективного планування виробництва продукції потрібно здійснювати прогнозування обсягу виробництва продукції та її реалізації серед споживачів. Прогнозування кількості виробленої продукції підприємством легкої промисловості, інших прибутків та інших витрат від діяльності підприємства здійснюється методом експоненційного згладжування.

Фактична та розрахована методом експоненційного згладжування динаміка обсягів виробленого продукту підприємством легкої промисловості у досліджуваному періоді відображена на рис. 1.

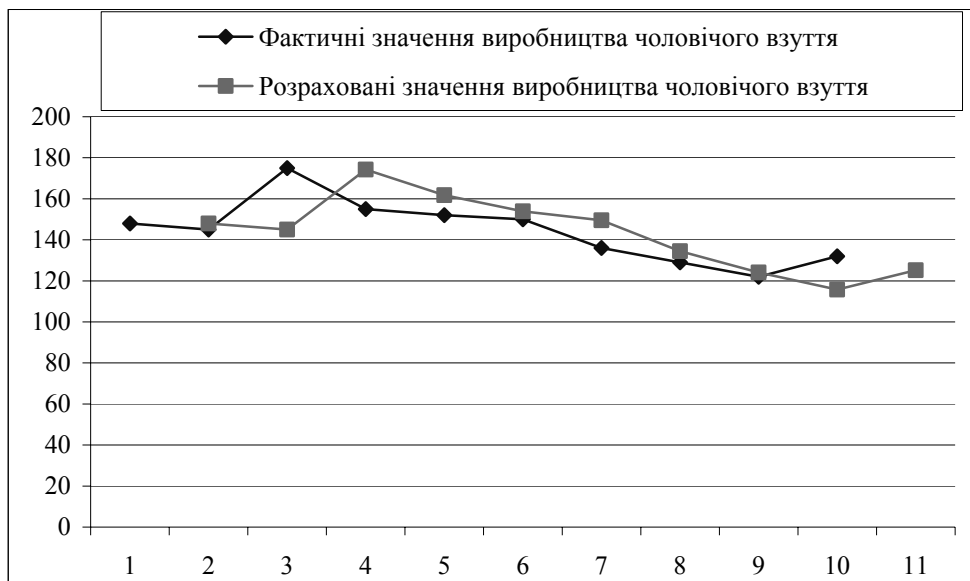


Рис. 1. Фактичні та розраховані значення обсягів виробленої продукції (чоловічого взуття) підприємством

**Висновки.** Отримавши в результаті реалізації моделі додаткові зміни величин ефективного функціонуванні підприємства можна визначити прогнозовані значення виробленого продукту певного типу протягом періоду планування. Результати досліджень показують, що виробництво моделей Б, Г, Ж, К та модель Л на майбутній період потрібно збільшувати у порівнянні з попереднім виробничим періодом. Середнє значення коефіцієнта виконання прогнозу становить 0,998.

1. Экономико-математическое моделирование / [Албанская Л. В., Бабешко Л. О., Баусов Л. И. и др.]; под ред. И.Н. Дрогобыцкого – М.: Экзамен, 2004. – с. 20-45.
2. Магнус Я. Р., Эконометрика: науч. курс / Магнус Я. Р., Катышев П. К., Пересецкий А. А. – М.: Дело, 1997. – 247 с.
3. Ішук С. О. Моделі інтегрального оцінювання результатів фінансово-господарської діяльності промислових підприємств регіону / С. О. Ішук // Регіональна економіка. – 2008. – №2. – С. 25 – 34.
4. Юринець Р. Математичне програмування в економіці: навч. посібник / Юринець Р. Мицишин. О. – Львів: Львівський державний фінансово-економічний інститут, 2001. – 134 с.
5. Юринець В. Є. Оптимальне використання ресурсів за умов невизначеності / Володимир Юринець, Оксана Васьків // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2006. – № 10. – С. 365 – 371.
6. Моделирование процессов оперативного планирования производства: материалы Всеукр. науч.-практ. конф. молодых ученых [„Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень на сучасному етапі“], (Дніпропетровськ, 26 лют. 2003 р.) – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – 184 с.

**ECONOMICAL MATHEMATICAL MODEL OF PRODUCTION  
DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE IN CONDITIONS OF STOCHASTIC  
MARKET ECONOMY**

**Vas'kiv O.M.**

*Lviv State Academy of Finance*

The problem of the planning of production development for an enterprise in conditions of market economy and the prediction of the production volume, another receipts and expenditures from enterprise activity using method of exponential smoothing is described in the article. Commercial activity of enterprise depend on optimization of production and steady market situation. In this case the criteria of optimization of the economical mathematical model is income maximization.

*Key words:* planning, market economy, prediction, production, exponential smoothing, economical mathematical model, income.

**ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ  
ПРОИЗВОДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ УСЛОВИЯХ СТОХАСТИЧЕСКОЙ  
РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ**

**Васьків О.Н.**

*Львовская государственная финансовая академия*

В работе рассматривается проблема планирования развития производства предприятия при условиях рыночной среды, а также прогнозирование количества произведенной продукции предприятием, других прибылей и других издержек от его деятельности, которая осуществляется методом экспоненциального сглаживания. Деятельность предприятия зависит от оптимизации производства и стабильного положения на рынке. Критерием оптимальности в данном случае при построении экономико-математической модели выступает максимизация прибыли.

*Ключевые слова:* планирование, рыночная среда, прогнозирование, продукция, экспоненциальное сглаживание, экономико-математическая модель, прибыль.

УДК 330.423: 339'562'564

## МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ ВИТРАТ НА ЗДІЙСНЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН

**М. Вдовин, Т. Панчишин**

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
м. Львів, проспект Свободи, 18  
vdovyn@gmail.com*

*Визначено чинники впливу на стан зовнішньоекономічної діяльності. Обґрунтовано необхідність зміцнення зовнішньоторговельних зв'язків України з іншими країнами світу. Побудовано модель мінімізації витрат на здійснення торговельної діяльності країн. Також пояснено доцільність використання методів економіко-статистичного аналізу ЗЕД.*

*Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, економіко-статистичний аналіз, експорт, імпорт, модель, рівень витрат.*

Характерною тенденцією розвитку міжнародної економіки протягом останніх років є інтенсифікація зовнішньоекономічних зв'язків, зокрема міжнародної торгівлі товарами і послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних науково-технічних відносин. Темпи посилення зв'язків між різними суб'єктами міжнародної економіки (країнами, «державоподібними» утвореннями, міжнародними організаціями, підприємствами, що здійснюють ЗЕД тощо) часто є вищими за темпи зростання основних макроекономічних показників цих країн. Тому виникає необхідність у подальшому відстеженні, аналізі, дослідженні цих зв'язків.

Значним у розвиток теорії міжнародних торговельних відносин, практичного застосування методів математичного моделювання та прийняття рішень, статистики зовнішньоекономічної діяльності є внесок таких українських вчених О. Білоруса, І. Бураковського, В. Вітлінського, Ю. Макогона, Л. Маханець, В. Михайлова, Є. Савельєва, В. Сіденка та інших.

Однак в сучасних умовах напрацювання в галузі розроблення методів організації зовнішньоторговельної діяльності, а також вибору оптимальної стратегії її розвитку на основі методів економіко-статистичного моделювання є недостатніми і потребують подальшого вдосконалення.

Світова практика економічних досліджень останніми десятиліттями підтверджує необхідність використання інструментарію економіко-математичного та статистичного аналізу в економіці, в тому числі в дослідженні макроекономічних та міжнародних торговельних процесів, так як це дозволяє прослідкувати динаміку розвитку країни, знаходити залежності між параметрами, які характеризують економічний стан суб'єктів міжнародної економіки.

У вирішенні завдань удосконалення управління економічними зв'язками суб'єктів міжнародної економіки важливе місце належить статистиці зовнішньоекономічної діяльності. Статистика зовнішньоекономічної діяльності за допомогою специфічних методів (вибіркового методу, кластерного, кореляційно-регресійного та факторного аналізу, аналізу часових рядів тощо) дає можливість всебічно дослідити зовнішньоекономічні зв'язки.

Взагалі основними завданнями статистики зовнішньоекономічної діяльності є: збір та оброблення даних для одержання показників зовнішньої торгівлі; вивчення товарної та географічної структури експорту та імпорту; отримання показників руху капіталу; розрахунки індексів вартісного й фізичного обсягів, індексів цін і умов торгівлі; удосконалення методів статистичного аналізу, вивчення закономірностей розвитку зовнішньоекономічної діяльності та прогнозування показників зовнішньоекономічної діяльності.

Збір інформації щодо стану зовнішньоекономічної діяльності здійснюють за допомогою статистичних спостережень, зокрема статистичних звітів підприємств і організацій України за товарами, даних, що містяться у вантажних митних деклараціях, які заповнюють декларанти при митному оформленні товарів, спеціальних обстежень тощо.

Варто враховувати також чинники, які впливають на стан зовнішньоекономічної діяльності країни. На нашу думку, перелік таких основних чинників можна представити на рис.1.

Поділ є достатньо умовним, проте очевидним, тому не вважаємо за доцільно обґрунтовувати виділення кожного чинника зокрема. Зосередимо увагу на одному з них, а саме на рівні витрат на здійснення торговельної діяльності. Проаналізуємо яким чином можна було б мінімізувати вплив цього чинника.

Очевидно, що розвиток торгівлі сприяє підвищенню ефективності виробництва та зростанню добробуту населення. І оскільки торговельна діяльність спрямована на виконання функцій обміну між виробниками та споживачами товарів, регулювання виробництва товарів першої необхідності, надання можливості придбання необхідних благ, то раціональне управління торговельною діяльністю, яке включає в себе вивчення та цілеспрямоване регулювання поведінки покупців, аналіз їх потреб та смаків, особливо коли мова йде про вивіз продукції за кордон, є просто необхідним.

Розглянемо задачу мінімізації витрат на здійснення торговельної діяльності країн. Суть задачі полягатиме в тому, щоб знайти оптимальний обсяг та структуру зовнішнього та внутрішнього товарообігу країни при обмежених ресурсах ( усім проблемам, ситуаціям, які відбуваються в економічному житті країни, властива обмеженість ресурсів для досягнення поставленої мети).



Рис. 1. Чинники впливу на зовнішньоекономічну діяльність

Нехай маємо  $n$  видів товарних груп ( $j = \overline{1, n}$ ),  $m$  країн ( $i = \overline{1, m}$ ),  $T$  років дослідження ( $t = \overline{1, T}$ ). Шуканими величинами є  $x_{ijt}$  - обсяг товарообігу в  $i$ -й країні з  $j$ -ї товарної групи в  $t$ -му році та  $y_{ijt}$  - обсяг зовнішнього товарообігу в  $i$ -й країні з  $j$ -ї товарної групи в  $t$ -му році. Необхідно знайти такі числові значення шуканих величин, які забезпечать мінімальні витрати на здійснення торговельної діяльності країн.

Використаємо такі позначення:

$t$  - період часу (у нашому випадку конкретний рік);

$T$  - кількість років;

$i$  - номер країни ;

$m$  - кількість країн, що досліджуються;

$j$  - номер товарної групи;

$n$  - кількість товарних груп;

$M_{ijt}$  - найменше значення товарообігу в  $i$ -й країні з  $j$ -ї товарної групи в  $t$ -му році (в межах країни);



$Y_{ijt}$  - найменше значення зовнішнього товарообігу в  $i$ -й країні з  $J$ -ї товарної групи в  $t$ -му році;

$L_{it}$  - ліміт з трудових ресурсів в  $i$ -й країні групи в  $t$ -му році;

$l_{ijt}$  - норма трудоемкості в  $i$ -й країні на одиницю товарообігу з  $J$ -ї товарної групи в  $t$ -му році;

$K_{it}$  - ліміт з капіталовкладень в  $i$ -й країні в  $t$ -му році;

$k_{ijt}$  - норма капіталоемкості в  $i$ -й країні на одиницю товарообігу з  $J$ -ї товарної групи в  $t$ -му році;

$G_{jt}$  - сукупний попит на  $J$ -ту товарну групу в  $t$ -му році;

$r_{ijt}$  - норма загальних витрат в  $i$ -й країні на одиницю внутрішнього товарообігу з  $J$ -ї товарної групи в  $t$ -му році;

$h_{ijt}$  - норма загальних витрат в  $i$ -й країні на одиницю зовнішнього товарообігу з  $J$ -ї товарної групи в  $t$ -му році.

Шукані величини:

$x_{ijt}$  - обсяг товарообігу в  $i$ -й країні з  $J$ -ї товарної групи в  $t$ -му році;

$y_{ijt}$  - обсяг зовнішнього товарообігу в  $i$ -й країні з  $J$ -ї товарної групи в  $t$ -му році.

Економіко-математична модель набуде такого вигляду:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \sum_{t=1}^T (r_{ijt} \cdot x_{ijt} + h_{ijt} \cdot y_{ijt}) \longrightarrow \min \quad (1)$$

$$\sum_{j=1}^n l_{ijt} \cdot x_{ijt} \leq L_{it} \quad (i = \overline{1, m} \quad t = \overline{1, T}) \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n k_{ijt} \cdot x_{ijt} \leq K_{it} \quad (i = \overline{1, m} \quad t = \overline{1, T}) \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^m (x_{ijt} + y_{ijt}) \geq G_{jt} \quad (j = \overline{1, n} \quad t = \overline{1, T}) \quad (4)$$

$$x_{ijt} \geq M_{ijt} \quad (i = \overline{1, m} \quad j = \overline{1, n} \quad t = \overline{1, T}) \quad (5)$$

$$y_{ijt} \geq Y_{ijt} \quad (i = \overline{1, m} \quad j = \overline{1, n} \quad t = \overline{1, T}) \quad (6)$$

Цільова функція (1) виражає мінімальні витрати на здійснення торгівельної діяльності країн, причому включаючи як внутрішні витрати на товарообіг всередині країни, так і витрати на зовнішній товарообіг.

Обмеження (2) – це обмеження на трудові ресурси.

Обмеження (3) – це обмеження на капіталовкладення.

Обмеження (4) забезпечує перевищення зовнішнього та внутрішнього товарообігу в  $i$ -й країні з  $J$ -ої товарної групи в  $t$ -му році над сукупним попитом на  $J$ -ту товарну групу в  $t$ -му році.

Обмеження (5) забезпечує, щоб обсяг товарообіг в  $i$ -й країні з  $J$ -ї товарної групи в  $t$ -му році повинен перевищувати найменше значення товарообіг в  $i$ -й країні з  $J$ -ї товарної групи в  $t$ -му році (в межах країни).

Обмеження (6), забезпечує, щоб обсяг зовнішнього товарообіг в  $i$ -й країні з  $J$ -ї товарної групи в  $t$ -му році повинен перевищувати найменше значення зовнішнього товарообіг в  $i$ -й країні з  $J$ -ї товарної групи в  $t$ -му році (в межах країни).

На нашу думку, дана модель дасть змогу визначити який повинен бути обсяг внутрішнього та зовнішнього товарообіг в  $i$ -й країні з  $J$ -ї товарної групи в  $t$ -му році, щоб затрати на здійснення торгівельної діяльності країн були найменшими, що в свою чергу певним чином оптимізує зовнішньоекономічну діяльність країни, зможе вплинути на рівень конкурентоспроможності тощо.

І накінець, слід зазначити, що хоч на сьогоднішній день існують проблеми в управлінні економікою, які не піддаються точному аналізу існуючими кількісними методами, то це зовсім не означає, що в майбутньому не будуть створені ефективні методи, які в поєднанні з якісним аналізом дадуть змогу оцінити стан ЗЕД та створити ефективні моделі функціонування економіки.

Якщо економіко-математичні моделі будуть розроблені на професійному рівні, то вони дозволять:

- розв'язати задачі оптимізації управління зовнішньоекономічною діяльністю країн, відображаючи специфіку міжнародних торговельних процесів;
- адекватно реагувати на зміни цілей держави, обмежень на національні ресурси, залежностей між параметрами та своєчасно розв'язувати проблеми, що виникають в процесі здійснення зовнішньоторгівельної діяльності;
- використовувати прогресивні комп'ютерні технології для забезпечення потрібної точності та своєчасності необхідних розрахунків.

1. Вітлінський В.В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: навч. посіб. / В.В. Вітлінський, Л.Л. Маханець – К.: КНЕУ, 2008. - 432 с.
2. Михайлов В.С. Основи статистики зовнішньоекономічної діяльності: Монографія / В.С. Михайлов . – К.: НДІ статистики, 2001. – 188 с.
3. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект: монография / [Ю.В. Макогон, В.В. Дергачева, Е.А. Пашко, П.А. Фильянов]– Донецк: ДонНУ, 2006. — 259 с.
4. Вдовин М., Данилюк Л. Задача мінімізації витрат на здійснення зовнішньоторгівельної діяльності країн Центральної та Східної Європи // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні суспільні

системи. Зб. наук. пр. Вип.3 (XLVII). Частина 2. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2004. – С.48-54.

5. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) // Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України.

## **THE MODELLING OF COUNTRIES' TRADING ACTIVITY COSTS LEVEL**

**Mariana Vdovyn, Taras Panchyshyn**

*Ivan Franko National University of Lviv, Svoboda Av., 18,  
Lviv, UA – 79008, Ukraine  
vdovyn@gmail.com*

It is determined the factors of influence on foreign trade activity state. It is proved the necessity of Ukraine and other countries foreign trade connection intensification. The model of minimizing the costs of the countries' trading activities is work out. It is also explained the expediency of foreign trade statistical economic analysis methods using.

Keywords: foreign trade activity, economic and statistical analysis, export, import, model, costs level.

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЗАТРАТ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАН**

**М. Вдовин, Т. Панчишин**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
г. Львов, проспект Свободы, 18  
vdovyn@gmail.com*

Определены факторы влияния на состояние внешнеэкономической деятельности. Обоснована необходимость укрепления внешнеторговых связей Украины с другими странами мира. Построена модель минимизации затрат на осуществление торговой деятельности стран. Также объяснено целесообразность использования методов экономико-статистического анализа ВЭД.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экономико-статистический анализ, экспорт, импорт, модель, уровень затрат.

УДК

## СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

М. Виклюк

*Європейський університет, Львівська філія*

*Розглянуто основний зміст та значення регулювання інноваційної діяльності підприємств в умовах формування ринкової економіки; показано роль держави в організації інноваційної діяльності підприємств; висвітлено проблеми регулювання інноваційної діяльності підприємств в Україні, що стримують інноваційний розвиток вітчизняних підприємств та подано рекомендації щодо удосконалення системи регулювання інноваційних процесів в Україні.*

*Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, регулювання інноваційної діяльності, інноваційна політика.*

**Постановка проблеми.** Сучасний етап становлення ринкової економіки в Україні потребує створення ефективної системи управління інноваційними процесами, яким належить визначальна роль в формуванні економіки держави взагалі, та промислового сектора, зокрема.

Сьогодні, коли економічна нестабільність захопила практично усі сфери діяльності країни, що підсилюється неефективним розвитком науки та інноваційних процесів, особливої актуальності набуває питання розробки якісно нових методів, підходів та напрямів регулювання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

У зв'язку із цим виникає потреба побудови ефективної системи регулювання інноваційної діяльності, що повинна базуватися на визначенні пріоритетної економічної мети, яка б сприяла формуванню конкурентного ринкового механізму господарювання й відображала національні інтереси.

**Аналіз останніх досліджень.** Усвідомлення важливості регулювання інноваційної діяльності підприємств стало поштовхом до її активного дослідження багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Серед вітчизняних науковців слід відзначити праці А. Гальчинського, В. Гейця, Л. Федулової, О. Лапко, М. Пашути, В. Александрова, П. Микитюка, Н. Краснокутської, М. Йохна, В. Стадник, М.Крупки, О. Волкова, М. Денисенка, А. Павленка, Н. Гончарова, І. Карпуня, М. Хом'яка, С. Ілляшенка, Л. Антонюка, А. Поручника, В. Савчука, М. Долішнього тощо. Світовий досвід регулювання та управління інноваційною діяльністю висвітлено у працях П. Афанасьєва, Л. Берлявського, А. Богороша, С. Губенка, Радченка, І. Балабанова, П. Завліна, Ю. Морозова, Й. Шумпетера, Б.Санто, Б. Твіста, Л.Мінделі та ін.

Праці, присвячені цій тематиці, є різносторонніми. Однак, важливо погодитись із думкою вчених [1-7] про те, що державне регулювання інноваційної діяльності слід розробляти, формувати і впроваджувати з урахуванням інтересів та особливостей макро- та мікрорівня.

Незважаючи на достатньо велику кількість досліджень, у вітчизняній економічній літературі, в основному, переважають праці, присвячені удосконаленню або поліпшенню окремих складових регулювання інноваційної діяльності або інноваційної політики. Однак, залишається недостатньо вивченою проблема практичного впровадження ефективного регулювання інноваційних процесів та реалізації державної інноваційної політики на різних ієрархічних рівнях управління.

#### **Постановка цілей**

Метою статті є дослідження суті та значення регулювання інноваційної діяльності підприємств та удосконалення поняття «регулювання інноваційної діяльності» з урахуванням інтересів та особливостей макро- та мікрорівня.

#### **Виклад основного матеріалу**

Жодна економіка не функціонує ефективно, якщо в основу її існування не закладено ринковий механізм господарювання суб'єктів підприємництва [8, с.71]. Однак орієнтація економіки держави на суто ринкові механізми розвитку та подолання кризових явищ, як свідчить світовий досвід, є безперспективна. В країнах Західної Європи державне втручання в інноваційну сферу стало нормою і його методи постійно вдосконалюються. Основною метою такого втручання є забезпечення сталого економічного розвитку, підтримка низького рівня інфляції, високої інноваційної активності й зайнятості. [5, с. 100]. А тому державні методи регулювання повинні поєднуватися з ринковими механізмами.

Вирішення проблем інноваційного зростання української економіки можливе лише за умови проведення науково обґрунтованої державної інноваційної політики, яка б базувалася на створенні державою відповідних умов, зокрема: прийняття комплексу нормативно-правових актів, які регулюють інноваційну діяльність; реалізації заходів щодо усунення суперечностей у правових актах; запровадження механізму гарантування дотримання законодавчих положень органами виконавчої влади; створення інноваційної інфраструктури; налагодження спільного інформаційного простору між науковцями, підприємцями та інвесторами; створення науково обґрунтованої інноваційної політики адміністрацій регіонів, великих міст і муніципальних об'єднань та умов, які б забезпечували створення у великих організаціях функціонування науково-технічних комплексів; визначення пріоритетів та концептуальних засад інноваційного розвитку країни тощо.

Як засвідчують проведені дослідження об'єктивними причинами регулювання інноваційної діяльності в сучасних умовах розвитку економіки України, є:

- необхідність побудови високо конкурентної економіки, яка б базувалася на інноваційному та науково-технічному розвитку та сприяла виходу вітчизняних підприємств на світові ринки;
- розбудова інноваційної економіки має ґрунтуватися на узгодженості інтересів держави та суспільства: провадження інновацій має забезпечувати не лише комерційний, а й соціальний ефекти;

- фінансове забезпечення інноваційних програм шляхом проведення державою ефективної інноваційної політики (витрати на інновації не менше 3 % від загального ВВП);
- стимулювання вітчизняних підприємств до активізації інноваційної діяльності, шляхом використання ефективних методів, інструментів та засобів інноваційної політики;
- створення державою належної інфраструктури для здійснення інноваційної діяльності вітчизняними підприємствами тощо.

Теоретичною основою регулювання інноваційної діяльності є система державного регулювання інноваційних процесів. Проте, слід зазначити, що засади регулювання інноваційної діяльності лежать в основі не лише державного управління економічними процесами, а й в основі управління інноваційними процесами підприємства в цілому. Таким чином, на нашу думку, розв'язання проблеми регулювання інноваційної діяльності підприємств слід розглядати, як на макрорівні, так і на мікрорівні, в їх взаємній узгодженості.

На макрорівні суть регулювання інноваційної діяльності полягає в тому, що основним суб'єктом, який здійснює регулювання виступає держава, а на мікрорівні – саме підприємство. Важливо зазначити, що механізм державного регулювання підсилює і сприяє ефективності дії механізму регулювання інноваційної діяльності на рівні підприємства, так як перший містить визначальні умови для другого.

Під державним регулюванням інноваційної діяльності розуміють цілеспрямований вплив органів державного управління на економічні інтереси інститутів інноваційної сфери [9, с. 391]. Тому основним завдання державних органів є визначення мети інноваційної політики, основних принципів її здійснення, а також механізму реалізації [2, с. 92]. Відповідно, інноваційна політика має бути спрямована на визначення пріоритетів і концептуальних засад інноваційного розвитку країни, формування нормативно-правової бази щодо відносин між державними інституціями та інноваційно-активними суб'єктами підприємницької діяльності, використання прямих і опосередкованих методів регулювання інноваційної діяльності з метою її активізації, формування і розвитку відповідної інфраструктури [1, с.305], створення сприятливого економічного клімату для здійснення інноваційних процесів.

Проте, слід зазначити, що єдиної думки щодо необхідності втручання держави в систему ринкових механізмів не існує.

Ряд українських науковців вважають, що стимулювання та підтримка інноваційних процесів має здійснюватись виключно опосередковано, тобто шляхом створення загальних сприятливих умов для розвитку конкурентного середовища у сфері виробництва, проведення наукових досліджень і розробок. Держава має лише сформулювати механізм саморегуляції інноваційної діяльності, а все інше визначатиметься характером ринкових відносин [10, с.160].

У той же час багато вчених і фахівців-практиків відзначають прямі порушення функціонування ринкового механізму, що формується в результаті дії зовнішніх чинників. Звідси випливає, що тільки ринкові регулятори не здатні вирішити багатьох з існуючих економічних проблем, а тому пряме регулювання ринкових процесів необхідне, тим більше щодо забезпечення тривалого виживання і розвитку підприємницьких структур [4, с.27].

Відстоюючи точку зору щодо важливості державного регулювання інноваційної діяльності, представники українських підприємств дотримуються думки про те, що для запобігання негативному впливу з боку держави потрібно на законодавчому рівні чітко визначити повноваження та межі її координуючого втручання в економічні процеси, а також окреслити сферу діяльності, в якій ринок визначає «що сьогодні буде купуватися, що буде пріоритетом» [10, с.160-161].

Однак, слід відзначити, що сьогодні колосальний науковий багаж досліджень і життєвий досвід свідчить про те, що за допомогою умілого і гнучкого державного регулювання всі великі країни світу і більшість тих, що розвиваються, визначають напрями розвитку економіки на всіх рівнях: від країни в цілому до первинної ланки – підприємства, об'єднання і, зрозуміло, до форм і методів підприємницької діяльності [11, с. 33].



**Рис.1. Особливості регулювання інноваційної діяльності на основі ринкового і державного механізмів [11, с. 143]**

Ринкові механізми та державне регулювання по-різному впливають на науково-технічний та інноваційний розвиток (рис. 1) [12, с.143 ] в залежності від типу економіки та ступеня її розвитку. У зв'язку із цим виникають певні протиріччя щодо механізму державного регулювання інноваційної діяльності. Разом з тим ринковий та державний механізм завжди діють паралельно і

доповнюють один одного у відповідності до обраної концепції розвитку національної економіки.

Тому, перехід до ринкових відносин, по-перше, має супроводжуватися реформуванням і певною адаптацією існуючих економічних механізмів до нових умов господарювання, по-друге, формуванням на їхній базі нових механізмів, що ефективно діють в умовах ринкової економіки.

Механізм державного регулювання, зокрема проблеми стимулювання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств детально досліджувала О.О. Лапко. В основі її дослідження покладено проблеми стимулювання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Заслугує уваги твердження автора [2, с.92-93], що «державна визначає пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності та обирає основні шляхи підтримки підприємств, .....а інноваційна політика повинна перш за все ґрунтуватися на пріоритетах загальної економічної політики і включати в себе: законодавче регулювання; систему стимулювання інноваційного підприємництва через податкову, амортизаційну та фінансово-кредитну політику; створення науково-технічної інфраструктури».

Мета державного регулювання інноваційної діяльності на кожному історичному етапі розвитку економіки залежить від багатьох обставин і насамперед від ступеня загального регулювання економіки.

Класичний набір цілей державного регулювання економіки в розвинутих країнах передбачає вісім фундаментальних складових [13, с.39]: економічне зростання, повна зайнятість, економічна ефективність, стабільний рівень цін, економічна свобода підприємництва і вибір виду діяльності, справедливий розподіл доходів, прибутків, економічна забезпеченість та збалансованість зовнішньоекономічних відносин.

Заходи, спрямовані на розвиток інноваційної діяльності, лежать в основі державної інноваційної політики, розробка якої є складним елементом державного регулювання сучасної економіки. Завдяки проведенню продуманої інноваційної політики можна досягти прискорення інноваційного процесу і, як наслідок, забезпечити нову якість економічного зростання [14, с. 237].

Однак сьогодні інноваційна та науково-технічна політика в Україні, як зазначає професор О.С. Власюк [15, с.102] є «несподіваною і неефективною. Як наслідок цього маємо технологічне відставання, зниження конкурентоспроможності економіки та нерозвиненість внутрішнього ринку високотехнологічної продукції». А тому для підвищення її ефективності, нею повинні виконуватись такі основні функції [16, с.58]: економічна – економія ресурсів в масштабах національної безпеки; соціальна – задоволення й ускладнення існуючих потреб, розширення круга і формування нових потреб; виробнича – впровадження нових технологій виробництва, організації управління.

Теоретичні аспекти дослідження регулювання економіки свідчать про те, що більшість дослідників розглядають інноваційну та науково-технічну політику у взаємозв'язку або їх ототожнюють. Необхідно погодитися із думкою [17, с. 101], що інноваційна політика є ширшим поняттям, ніж науково-технічна, яка традиційно пов'язана з вибором пріоритетів у науці та техніці. Інноваційна політика поєднує науку, техніку, підприємництво, економіку та управління; охоплює виробництво, банки, науково-технічні кадри. Логічним продовженням цього є думка Ковтуна О.І. [14, с.238], який стверджує, що «інноваційна політика



держави має на меті об'єднання (синтез) науково-технічної та інвестиційної політики».

Разом з тим, домінує і таке твердження, що державна інноваційна політика, як складова державної інвестиційної політики, розробляється на трьох рівнях – інноваційна політика на макrorівні економіки, регіональна інноваційна політика, політика сприяння інноваційній діяльності підприємства. Всі вказані рівні поєднані інструментами впливу на створення і комерціалізацію інновацій в загальну інноваційну систему, яка поступово створюється в Україні [18, с.16].

Отже, аналіз економічних аспектів поняття «державна інноваційна політика» виявляє широкий спектр підходів до його визначення (табл. 1).

Кожне з них відображає його призначення, функції, завдання та основний зміст, зокрема, як системи або процесу регулювання інноваційної діяльності підприємств для формування інноваційно-орієнтованої економіки, або як наукової системи методів інструментів та принципів організації інноваційних процесів, яка побудована на базі науково-технічного прогресу та впровадження і стимулювання його результатів у виробництво.

Узагальнюючи вище наведені трактування, вважаємо, що інноваційна політика держави – це система управління інноваційною діяльністю, в основі якої закладено сукупність принципів, методів та форм діяльності держави, спрямованих на створення належних умов для розвитку інноваційних процесів в економіці, стимулювання впровадження результатів інноваційної діяльності в науково-технічній та виробничій сферах.

Таблиця 1

## Варіанти трактування поняття «державна інноваційна політика»\*

| №  | Автор, джерело                               | Поняття «державна інноваційна політика»   |
|----|--|---|
| 1. | Н. Краснокутська [19]                        | комплекс принципів та взаємопідтримуючих економічних, правових, організаційних і соціальних методів планування, стимулювання, регулювання та контролю процесів інноваційної діяльності в науково-технічній та виробничій сфері.                                 |
| 2. | О. Ковтун [14, с.]                           | Комплекс економічних, організаційно-правових та інших заходів держави, спрямованих на впровадження результатів НТП у виробництво, стимулювання і підтримку інноваційних процесів в економіці.   |
| 3. | М. Йохна [1]                                 | Сукупність форм і методів діяльності держави, спрямованих на створення взаємопов'язаних механізмів інституційного, ресурсного забезпечення підтримки та розвитку інноваційної діяльності, на формування мотиваційних факторів активізації інноваційних процесів |
| 4. | І. Павленко, Н. Гончарові, Г. Швиданенко[17] | Сукупність науково-технічних, виробничих, управлінських, фінансово-збутових та інших заходів, пов'язаних з просуванням нової чи поліпшеної продукції на ринок збуту.  |
| 5. | О. Лапко [19]                                | Комплекс принципів та заходів щодо планування, розробки, стимулювання, регулювання і контролю процесів інноваційної діяльності в науково-технічній та виробничій сферах.  |
| 6. | І. Михасюк, Л. Швайка [20,                   | Відношення держави до використання інновацій для вирішення основних завдань соціально-економічного  |

|    |                                    |  |
|----|------------------------------------|--|
|    | с.133]                             | розвитку. Вона проявляється в діяльності державних органів, владних структур всіх рівнів по визначенню, організаційно-управлінському та ресурсному забезпеченню досягнення цілей перетворення продуктів наукової та науково-технічної діяльності в інновації та переходу господарських систем на інноваційний шлях розвитку. |
| 7. | Л.Федулова [9, с. 378]             | Система цілеспрямованих заходів органів державної влади щодо забезпечення інноваційної структурної перебудови економіки.   |
| 8  | М. Пашута, О. Шкільнюк [21, с. 76] | Державне управління процесом створення сприятливих умов для інноваційної діяльності, формування інноваційних ідей і проєктів, конструювання науково-дослідних зразків нововведень, їх освоєння і просування на ринок.  |
| 9. | І. Карпунь, М. Хом'як [22, с. 291] | Система цілеспрямованих заходів органів державної влади щодо забезпечення інноваційної структурної перебудови економіки  |

*\* розроблено на основі досліджень автора*

В основі формування інноваційної політики держави на усіх її рівнях лежить нормативно-правового регулювання, основним серед яких є Закон України «Про інноваційну діяльність» [23], згідно якого головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентноздатної продукції.

Ефективності державного управління можна досягти, якщо заходи впливу будуть порівнянними з власними цілями об'єкта регулювання й приведуть зрештою до реалізації певних управлінських рішень у процесі інноваційної діяльності [9, с. 391].

Створення сприятливих умов для розвитку інноваційних процесів – передусім турбота органів державної влади. Без таких умов неможливо досягти перелому у сфері інноваційної діяльності, зокрема в підвищенні конкурентоспроможності виробництва. Приклад США, Японії, Німеччини та інших країн, які домоглися значних економічних результатів, засвідчує, що саме сильна державна інноваційна політика забезпечує стійкий розвиток економіки [22, с.291].

В своїй праці В. Денисенко зазначає, що «одна з найбільших істотних цінностей влади складається з можливостей забезпечити досягнення добробуту в суспільстві за допомогою реалізації принципу соціальної справедливості... Сьогодні здійснення цього принципу для громадян розвинутих країн та й багатьох інших країн безпосередньо пов'язано з інноваційною економікою та економікою знань» [24, с.8].

Отже, забезпечення ефективності інноваційних процесів в Україні лежить в основі інноваційної політики владних структур, яка здійснюється на різних рівнях управління державою різними державними структурами – від Верховної ради України до органів виконавчої влади на місцях.

На основі проведеного дослідження нами сформовано перелік найбільш впливових владних структур та їх основні функції в сфері регулювання інноваційної діяльності (рис. 2).



Рис. 2. Функції основних державних органів влади у сфері регулювання інноваційної діяльності ( розроблено на основі досліджень автора)

Виконання функцій органами влади потребує ефективної системи виконання завдань і цілей поставлених перед ними та наявності контролю за цим. А із цим реалізація функцій в повному обсязі в сфері регулювання інноваційної діяльності має забезпечити організаційна структура системи державного управління інноваційною діяльністю.

Незважаючи на широкий спектр досліджень в сфері удосконалення регулювання інноваційної діяльності, існують проблеми, які потребують кардинального вирішення. На підставі досліджень й аналізу літературних джерел і точок зору фахівців, а також досвіду практиків основними проблемами, що виникають при формуванні ефективної державної інноваційної політики України сьогодні є [18,25]:

низька сприятливість національної економіки до принципово нових технологій та продуктів, яка полягає в тому, що темпи і масштаби науково-технічного прогресу такі, що зміни в матеріальній базі виробництва і якості трудових ресурсів не встигають за ростом науково-технічних можливостей;

не зорієнтованість інноваційної політики держави на створення мотиваційних механізмів інноваційної діяльності;

відсутність цілісної системи державного управління інноваційною діяльністю, особливо, що стосується фінансування та стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності;

неналежне використання методів наукового планування та прогнозування на всіх рівнях управління інноваційними процесами та інноваційним розвитком (системного аналізу, прогнозування, оптимізації, програмно-цільових методів управління тощо);

невідповідність нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності практичним діям реалізації інноваційної політики в державі;

неефективність адміністративно-організаційної структури управління науково-технічною, інвестиційною та інноваційною діяльністю;

недостатній рівень фінансового забезпечення реалізації державної науково-технічної та інноваційної політики;

неефективне використання наявних фінансових та інвестиційних ресурсів для реалізації державної науково-технічної, інвестиційної та інноваційної політики;

неналежний моніторинг результатів інноваційної діяльності з боку відповідних державних інститутів;

невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, вимогам інноваційного розвитку, відторгнення наукового потенціалу з боку великого бізнесу;

повільне формування в Україні сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції, інфраструктури інноваційної діяльності, сприятливого інноваційного клімату та споживчого попиту на інноваційні товари та послуги;

призупинення простого відтворення основних засобів, робочої сили, інноваційних технологій та їх оптимального використання як ресурсу на основі альтернативного прогнозування;

відсутність системи регулювання і контролю інноваційних процесів на рівні «державна – підприємство» тощо.

Зазначені вище проблеми виникають внаслідок того, що інноваційна політика нашої держави направлена на вирішення проблем науки, ефективного розвитку інноваційних процесів, інвестиційних процесів лише на макрорівні, а її результати

оцінюються узагальнено. Такий підхід призводить до того, що виникає неузгодженість між інноваційною політикою держави і підприємства, а в результаті й невідповідності їх цілей та принципів. Як результат, система регулювання інноваційної діяльності підприємства з боку держави діє не узгоджено з реальними можливостями та результатами інноваційної діяльності підприємства. Як наслідок – маємо низьку інноваційну активність вітчизняних підприємств, неготовність їх до впровадження та розробок інновацій, низький їх інноваційний потенціал тощо.

Надзвичайно важливим вирішенням цієї проблеми є побудова комплексної системи регулювання інноваційної діяльності держави та підприємства та узгодженості інноваційної політики держави з інноваційною політикою підприємства.

Якщо говорити про сучасні підходи до вирішення цих питань, то важливо відзначити працю О. Біловодської [6], яка одна з перших визначила теоретичні засади формування та реалізації державної інноваційної політики й її узгодження з інноваційною політикою підприємства. Схема заходів, запропонована автором, відображає формування та реалізацію державної інноваційної політики та засоби узгодження її з відповідною політикою підприємства. Як зазначає автор державна інноваційна політика має на меті формування в Україні таких умов діяльності господарюючих суб'єктів, за яких вони були б зацікавленими та спроможними розробляти й виготовляти нові види продукції, впроваджувати сучасні наукоємні екологічно чисті технології та розширювати на цій підставі свої ринки збуту... Продумана і цілеспрямована інноваційна політика держави позитивно впливає на ефективність відповідних процесів і загальну динаміку економічного розвитку [6, с. 2-4].

Вибір ефективного типу інноваційної політики сприяє високоефективній фінансово-господарській діяльності самого підприємства та здобуттю переваг нової продукції. Слід відзначити, що, вибір інноваційної політики підприємством у визначальній мірі залежить від загальнодержавної інноваційної політики. Оскільки, інноваційна політика передбачає об'єднання мети технічної політики й політики капіталовкладень держави і підприємства та спрямована на впровадження нових технологій і видів продукції [26, с.140].

Можливість ведення інноваційної політики підприємства залежить від того, яку політику обрано державою у сфері інновацій. Складність у виборі інноваційної політики підприємства полягає в тому, що не завжди засоби державної інноваційної політики можуть сприяти ефективності інноваційних процесів та формуванню її результативності. Тож слід врахувати те, що обрана інноваційна політика підприємства повинно враховувати особливості тієї галузі, до якої воно належить. Належність до певної галузі значною мірою впливає на можливості стратегічного вибору, обумовленого як рівнем конкурентоспроможності продукції на світовому ринку, так і конкурентними позиціями фірми на внутрішньому ринку [1, с.101]. Це, у свою чергу, передбачає формування такої інноваційної політики підприємства, яка орієнтована на самоокупність виробництва та самофінансування інновацій, тоді як державна інноваційна політика повинна створити лише передумови для забезпечення цих процесів на рівні підприємства та галузі. За недостатнього обґрунтування дій і заходів у сфері регулювання інноваційних процесів на усіх його рівнях руйнуються їх мотиваційні засади, гальмуючи соціально-економічний розвиток [1], знижується готовність до впровадження інновацій, і як результат низький розвиток економіки держави в цілому.

Виходячи із вище сказаного, слід визнати, що сучасний стан науки та виробництва вимагає комплексного підходу до регулювання інноваційної діяльності на усіх рівнях системи управління «держава – регіон – галузь – підприємство» (рис. 3).

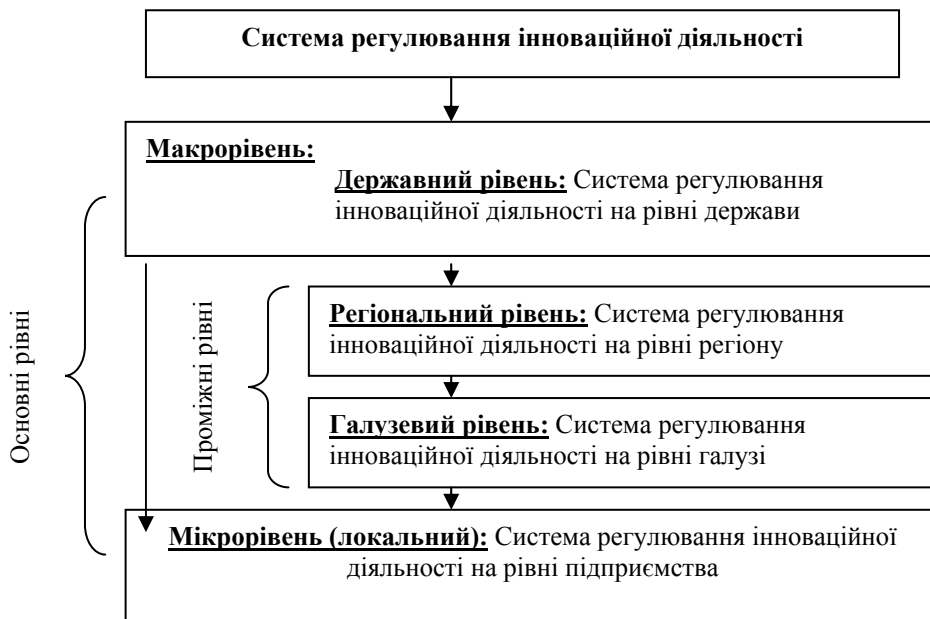


Рис.3. Система комплексного підходу до регулювання інноваційної діяльності ( розроблено на основі досліджень автора)

Дана система складається із двох основних рівнів макро- і мікрорівня. Рівень держави, регіону та галузі представляють макрорівень регулювання інноваційної діяльності, а рівень підприємства (локальний) – мікрорівень.

Узагальнюючи вище сказане, вважаємо за необхідне сформувати власне визначення суті регулювання інноваційної діяльності. Отже, під регулюванням інноваційної діяльності слід розуміти – систему управління з боку державних, регіональних органів влади щодо формування сукупності принципів, норм, цілей та заходів у сфері інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, сприяння розвитку їх конкурентоспроможності, здатності та готовності до інноваційної діяльності, і як результат формування ефективної галузевої структури національної економіки.

**Висновки.** Отже, процес регулювання інноваційної діяльності повинен враховувати думку всіх прямо чи опосередковано заінтересованих структур в розвитку інновацій та створити умови для узгодженості прийнятих заходів щодо стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, як на державному, регіональному, галузевому рівні, так і на локальному рівнях.

Такий механізм побудови системи регулювання інноваційної діяльності призведе до ефективного стимулювання суб'єктів господарювання до розробки і впровадження інновацій та визначить основні пріоритетні напрями розвитку економіки на рівні держави, регіону і галузі.

### Перспективи подальших досліджень

Подальші дослідження доцільно проводити в напрямку розробки ефективних методів та форм стимулювання інноваційних процесів в Україні на основі запровадження дієвої інноваційної політики держави та її узгодженості з інноваційною політикою вітчизняних підприємств.

1. Йохна М.П., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с. (Альма-матер).
2. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. – К.: ІЕП НАНУ, 1999. – 254 с.
3. Галиця І.О. Умови реалізації ефективної інноваційної політики // Фондовий ринок №39/2007. с. 28 – 29.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД «університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
5. Микитюк П.П. Інноваційна діяльність: Навч. Пос. [для студ. Вищ. Навч. Зал.] / П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
6. Біловодська О.А. Теоретичні засади формування та реалізації державної інноваційної політики й її узгодження з інноваційною політикою підприємства. // Проблеми науки . -№11 – 2007. с. 2-7.
7. Долішній М., Бойко Є., Іщук С. Організаційно-економічні напрями активізації інноваційної діяльності в Україні: регіональні аспекти // Регіональна економіка. – 2004. - №1. – с.48-56.
8. Крикун В.Б., Сав'юк Л.М. Вдосконалення інноваційного механізму управління національної економіки та корпоративного бізнес-середовища // Економічна наука. - №2/2006. с. 71 – 73.
9. Федуллова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
10. Гаман М. Особливості державного управління у сфері інноваційної діяльності // Вісник Національної академії державного управління. - 2004. – № 4. – С. 158-165.
11. Луцька Н.І. Регулювання інноваційної діяльності державою // Фондовий ринок . - №43. – 2007. с. 32-34.
12. Дідівська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: Навч. Посіб. – 3-тє вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2003. – 214 с. - (Вища освіта ХНІ століття).
13. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін; під ред.. проф.. О , І. Волкова, проф.. М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
14. Ковтун О.І. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. – Львів: «Новий Світ 2000», 2006, - 432 с.
15. Власюк О.С. Інноваційна стратегія українських реформ: стан та пріоритети // Стратегічні пріоритети. – 2007. - №1(2). С. 102-105.
16. Сотнічук О.С. Регулювання інноваційного розвитку економічних систем // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008 . - №9 (88). С. 56-61.
17. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч.-метод. Посібник для самост. вивч. Диск. / І.А. Павленко, Н.П. Гончарові, Г. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2002. – 150 с.
18. Філіні Г.І., М.Н. Кравченко. Проблеми інноваційного розвитку економіки України // Економіка та держава . – 2007. - №5. с. 16-19.
19. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.
20. Михасюк І.Р. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Підручник. – Львів: «Магнолія плюс»; видавець СПД ФО «В. М. Піча», 2006. – 220 с.

21. Пашута М.Т., Шкільнюк О.М. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 118 с.
22. Карпунь І.Н., Хом'як М.Є. Інноваційний розвиток суб'єктів господарювання: методологія формування, механізми реалізації: Монографія. – Львів: Львівський державний інститут новітніх технологій та управління імені В'ячеслава Чорновола, 2009. – 432 с.
23. Закон України «Про інноваційну діяльність» №40-ІУ від 4 липня 2002 р. // Голос України. – 2002, 9 серпня.
24. Денисюк В. Провідна та організаційна роль влади в інноваційному розвитку // Інтелектуальна власність. – 2004. - №9. с. 7-12.
25. Никифоров А.Є. Економічні інтереси як основа формування механізму державного управління інноваційною діяльністю // Державне управління. – 2007. - №12. с. 53-57.
26. Заболоцький Б.Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навч. Посібник. – Львів: Новий Світ – 2000, 2007. – 456 с.

**SYSTEM OF ADJUSTING OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES:  
ESSENCE AND VALUE IS IN THE CONDITIONS OF FORMING OF MARKET  
ECONOMY**

**M. Vykliuk**

*Європейський університет, Львівська філія*

The article reviews the basic meaning and significance of regulation of innovation activity in the conditions of market economy; the role of states in the innovation of enterprises; the problems of regulation of innovation activity in Ukraine, which hinder the development of innovative domestic enterprises; there were recommendations to improve the regulatory system of innovation processes in Ukraine

Key words: innovation, innovation, regulatory innovation, innovation policy.

**СИСТЕМА РЕГУЛЯЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЙ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ В УСЛОВИЯХ  
ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**М.І. Виклюк**

*Європейський університет, Львівська філія*

Рассмотрены основное содержание и значение регулирования инновационной деятельности предприятий в условиях формирования рыночной экономики; показана роль государства в организации инновационной деятельности предприятий; освещены проблемы регулирования инновационной деятельности предприятий в Украине, сдерживающих инновационное развитие отечественных предприятий и даны рекомендации по усовершенствованию системы регулирования инновационных процессов в Украине .

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, регулирования инновационной деятельности, инновационная политика.



УДК 330.46:330.341.1(477)

## АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕХНОПАРКІВ В УКРАЇНІ З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

І. Гавришко, В. Здрок

*ЛНУ ім. І. Франка, 79000, м. Львів, пр. Свободи, 18*

*Проаналізовано особливості функціонування технопарків з типовою для України ієрархічною структурою та внутрішні зв'язки, що виникають між їхніми структурними підрозділами з використанням інструментарію системного аналізу. Наведено проблеми функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури в Україні та основні фактори, які зумовлюють її розвиток.*

*Ключові слова: технопарк, система, інноваційні процеси, стійкість, поведінка, рівновага, розвиток.*

На сучасному етапі розвитку суспільства, коли інформація, ідеї та знання разом з соціальним капіталом створюють конкурентні переваги окремих країн та регіонів більшим чином, ніж їхній природно-ресурсний потенціал, підвищення рівня інноваційної активності є основною стратегією економічної політики. Інноваційні процеси стають основним джерелом забезпечення конкурентоспроможності держави та її економічного зростання, особливо в контексті сучасної парадигми сталого розвитку та обмеженості природних ресурсів.

У світовій практиці набула розвитку особлива форма організації процесу «наука – виробництво – споживання» – науково-технічні парки.

У вузькому розумінні технопарк є однією з організаційних форм управління інноваційним процесом, серед яких також виділяють технополіси, регіональні науково-промислові комплекси, науково-технічні центри, бізнес-інкубатори, спеціалізовані підрозділи фірм (творчі бригади, проектні групи тощо), венчурні фірми, консультативні й аналітичні фірми, стратегічні альянси: консорціуми, спільні підприємства, тимчасові науково-технічні колективи тощо.

У широкому розумінні технопарк – масштабний інноваційно-технологічний центр, який може функціонувати у вигляді університетського, регіонально-галузевого технопарку, технопарку промислового типу, технологічного інкубатора, мережевого технопарку чи коворкінг-центру.

В Україні реалізована модель так званого «віртуального» технопарку, або «технопарку без стін», яка, по суті, є комбінацією університетських, регіонально-галузевих і мережевих технопарків, та не вимагає значних первинних капіталовкладень. Концептуальні основи створення й функціонування українських технопарків було проаналізовано та схвалено американськими фахівцями в лютому 2000 року при стажуванні керівників українських технопарків в Інституті

дослідження світових технологій Університету «Лойола Коледж» (м. Балтімор, США).

У березні 2004 р. у Будапешті на III форумі Всесвітнього банку, присвяченого побудові економіки, заснованої на знаннях, експерти банку відзначили, що українська модель технопарку, хоча й відрізняється від прийнятих в інших країнах, проте враховує інтереси держави й забезпечує масштабне просування інновацій, тісний зв'язок науки з виробництвом. На чергових заходах Всесвітнього банку в Києві восени 2007 року та в квітні 2008 р. експерти підтвердили позитивну оцінку української моделі технопарку[2].

В цілому Україна займає у всесвітньому рейтингу інновацій 39-е місце, а в рейтингу конкурентоспроможності – 76-е, що зовсім не відповідає її реальному науковому потенціалу [3]. Так, згідно з дослідженнями, проведеними Monitor Group, великі українські міста мають основні конкурентні переваги для створення та успішного функціонування інноваційно-технологічних структур. Перша – це наявність значної кількості студентів, концентрація яких є дуже високою. І друга – великий науковий потенціал – одні з найкращих в світі математична, фізична, інформаційна та радіотехнічна школи, який на сьогодні використовується слабо.

За 2001-2008 роки в Україні було створено 16 технопарків, які реалізували 116 інноваційних проектів, забезпечили 3246 нових робочих місць, 1 виробили на 2,3 млрд. грн. інноваційної продукції, майже 1 млрд. грн. було перераховано до бюджету, при цьому державна підтримка інноваційних проектів становила всього 0,5 млрд. грн.[1] Проте активnodіючими є лише 3 технопарки: Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона (м. Київ), Інститут монокристалів (м. Харків), Нівпривідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка (м. Київ), випуск продукції якими становить 99,2% від сумарної продукції, виготовленої за участю технопарків [2].

Типову для України ієрархічну структуру технопарку наведено на рис. 1.

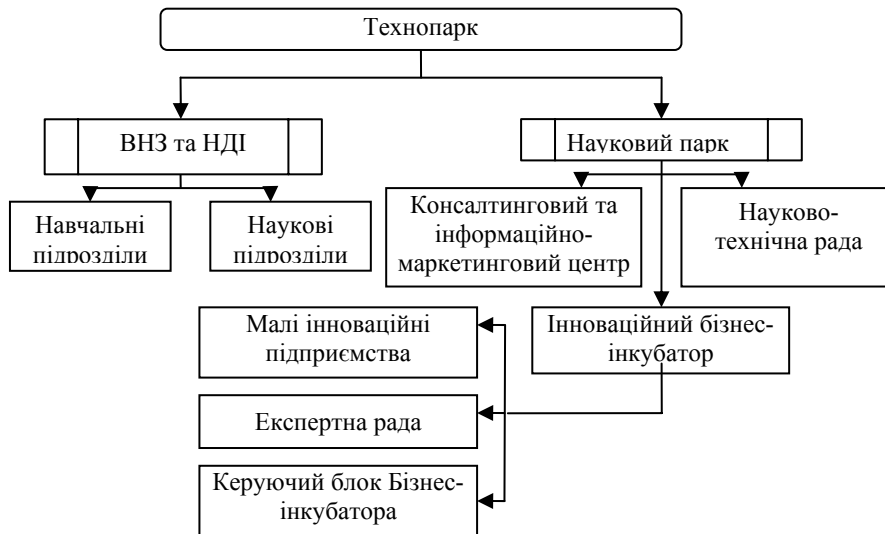


Рис. 1. Ієрархічна структура технопарку

Якщо розглядати технопарк як систему, то в ній можна виділити дві підсистеми:

1. *Університет*: забезпечує наукове супроводження та підготовку кадрів. Основними підсистемами виступають:

наукові групи: основне призначення – генерування конкурентоспроможних ноу-хау;

навчальні групи: основне призначення – підготовка необхідних кадрів для розробки і дослідження інноваційних проектів;

2. *Науковий парк*: займається безпосередньою реалізацією запропонованих університетом теоретичних ідей та концепцій. Основними підсистемами є:

науково-технічна рада – дослідження запропонованих ідей та проектів, безпосередній моніторинг діяльності наукового парку та виведення інноваційної продукції на внутрішні та зовнішні ринки;

бізнес-інкубатор – забезпечення захисту інтелектуальної власності, створеної науковцями, та оформлення їм виплат роялті. Елементами бізнес-інкубатору є:

експертна рада – здійснює оцінку клієнтів відповідно до обраної спеціалізації;

керуючий блок – виконує функції управління незалежною господарською структурою, розробки й коригування індивідуальної програми проходження інкубованою фірмою всіх етапів її життєдіяльності у бізнес-інкубаторі, визначення достатнього обсягу наданих інкубованій фірмі пільг (визначається індивідуально для кожної фірми), вироблення економічної й фінансової політики взаємовідносин із фірмами, що вийшли з інкубатора; малі інноваційні підприємства;

консалтинговий та інформаційно-маркетинговий центр – надає консалтингові послуги, пов'язані з інноваційною діяльністю підприємств, а також проводить тренінги.

Опишемо внутрішні зв'язки у системі «технопарк» (рис.2).

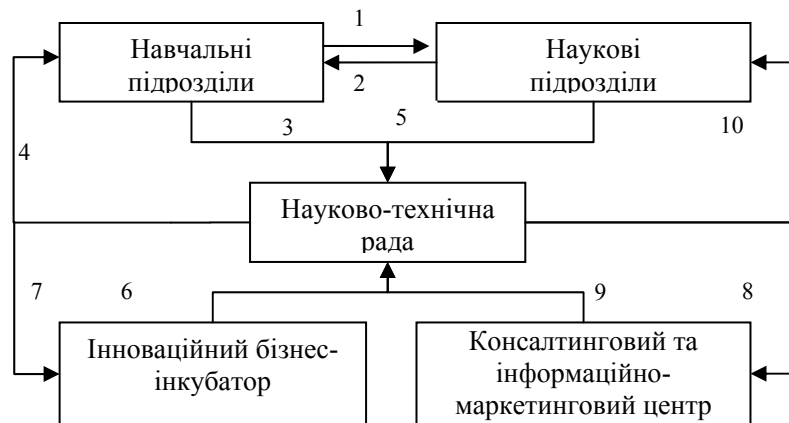


Рис. 2. Внутрішні зв'язки системи «технопарк»

Зв'язок 1 є інформаційним (відбувається обмін знаннями), спрямованим (оскільки строго регламентується та створює комунікаційну мережу), сильним (функціонування наукових підрозділів на пряму залежить від якості та кількості кадрів), зв'язком породження (причиною є наявність вільних кадрів необхідної спеціалізації, наслідком – забезпечення наукових підрозділів необхідними кадрами), зворотнім (є реакцією на запит навчальних підрозділів про потребу в кадрах).

Зв'язок 2 є інформаційним (передаються знання), спрямованим (передача кадрів строго регламентується), сильним (функціонування навчальних підрозділів залежить від потреб в кадрах наукових підрозділів), зв'язком породження (причиною є нестача кадрів, наслідком – підготовка необхідних кадрів), прямим.

Зв'язок 3 також є інформаційним (пов'язаний з обміном знаннями та досвідом), спрямованим (передача кадрів пов'язана з наявністю договорів), сильним (функціонування технопарків неможливе без якісних кадрів), зв'язком породження (причиною є наявність вільних кадрів необхідної спеціалізації, наслідком – забезпечення технопарків кадрами необхідної спеціалізації), за напрямом процесів – зворотнім (забезпечення кадрами є відповіддю на запит технопарків про потребу в них).

Зв'язок 4 є інформаційним (пов'язаний з передачею інформації про потребу в кадрах), спрямованим (потреба в кадрах строго регламентується), сильним (функціонування навчальних підрозділів залежить від потреб в кадрах технопарків), зв'язком породження (причиною є нестача кадрів, наслідком – підготовка необхідних кадрів), прямим.

Зв'язок 5 є інформаційним (передаються знання у вигляді ноу-хау), спрямованим (передача ноу-хау строго регламентується), сильним (подальша розробка проектів на пряму залежить від ноу-хау, розроблених науковими установами), зв'язком породження (причина – потреба в подальшій розробці ноу-хау, наслідок – реалізація проектів з використанням отриманих ноу-хау), прямим.

Зв'язок 6 є матеріальним (передаються грошові кошти у вигляді роялті та інтелектуальна власність – патенти та ліцензії), спрямованим (передача платежів у вигляді роялті строго регламентується та реалізація патентів та ліцензій не може відбуватись без посередництва органу управління науковим парком), сильним (успішне функціонування технопарку унеможлиблюється без відповідної винагороди за об'єкти інтелектуальної власності), рівноправним (технопарки та бізнес-інкубатори на пряму зв'язує лише передача коштів), зворотним (йде по факту реалізації того чи іншого проекту).

Зв'язок 7 є інформаційним (передається наказ про реалізацію проекту), спрямованим (оскільки строго регламентується та створює комунікаційну мережу), сильним (реалізація проекту не відбуватиметься без відповідного наказу органу управління), зв'язком управління (орган управління науковим парком керує діяльністю інноваційного бізнес-інкубатора), прямим.

Зв'язок 8 є інформаційним (відбувається моніторинг діяльності, контроль і подаються завдання), спрямованим (пов'язаним зі створенням комунікаційної мережі), сильним (діяльність бізнес-інкубатора узгоджується з органом управління

науковим парком), зв'язком управління (науково-технічна рада керує діяльністю бізнес-інкубатора), зворотнім (здійснюється по факту отриманої інформації).

Зв'язок 9 є інформаційним (оскільки передається потреба в юридичному оформленні), спрямованим (створюється комунікаційна мережа), сильним, зв'язком підпорядкування (бізнес-інкубатор є залежним від науково-технічної ради), прямим.

Зв'язок 10 є інформаційним (подаються завдання і опосередковується моніторинг виконаних робіт), спрямованим (пов'язаним зі створенням комунікаційної мережі), сильним, рівноправним, зворотнім (здійснюється по факту отриманої інформації).

Припустімо, що нам необхідно дослідити умови рівноваги системи «технопарк». Введемо такі позначення:

$T$  – тривалість часового періоду, що розглядається (в роках);

$\tau$  – порядковий номер року,  $\tau = \overline{1, T}$ ;

$M$  – кількість часових періодів, що розглядаються в межах року (наприклад, при розгляді помісячного розбиття  $M = 12$ , поквартального –  $M = 4$  тощо);

$t$  – індекс періодів поділу,  $t = \overline{1, M}$ ;

$N$  – кількість інноваційних проектів, що реалізуються в межах технопарку;

$i$  – індекс проекту,  $i = \overline{1, N}$ ;

$F_\tau$  – запланований фонд часу роботи технопарку в рік  $\tau$ ;

$R_{i\tau}$  – використаний робочий час на період  $t$  року  $\tau$ ;

$P_{it\tau}$  – частка виконаної роботи по  $i$ -му проекту у  $t$ -й період  $\tau$ -го року, причому  $-1 \leq P_{it\tau} \leq 1$ . Від'ємне значення  $P_{it\tau}$  свідчить про виявлення помилок у  $t$ -му періоді  $\tau$ -го року або ж зміни умов виконання інноваційних проектів. Також для всіх значень  $P_{it\tau}$ ,  $\tau = \overline{1, T}$ ,  $t = \overline{1, M}$ ,  $i = \overline{1, N}$  виконується умова

$$0 \leq P_{it\tau} - \sum_{h=1}^{\tau-1} \sum_{t=1}^T P_{ith} - \sum_{k=1}^{t-1} P_{ik\tau} \leq 1;$$

$\lambda_{i\tau}$  – час, необхідний для виконання запланованої частини  $i$ -го проекту на рік  $\tau$ ;

$B_i$  – максимально допустимий термін виконання  $i$ -го проекту (років);

$u_{i\tau}$  – булева змінна, яка показує, чи заплановане виконання  $i$ -го проекту на рік  $\tau$ :

$u_{i\tau} = 1$ ,  $i$ -й проект в рік  $\tau$  виконується;

$u_{i\tau} = 0$ ,  $i$ -й проект в рік  $\tau$  не виконується.

Вважатимемо, що станом системи є вектор  $P_{i\tau} = \{P_{1i\tau}, P_{2i\tau}, \dots, P_{Ni\tau}\}$ , який характеризує ступінь виконаних робіт щодо реалізації інноваційних проектів в період  $t$  року  $\tau$ .

Якщо система здатна переходити зі стану  $P_{t\tau}$  у стан  $P_{(t+1)\tau}$  (якщо  $t \leq M-1$ ) або зі стану  $P_{t\tau}$  у стан  $P_{1(\tau+1)}$  (якщо  $t = M$ ), то вона характеризується поведінкою. Тобто технопарк має поведінку, якщо ступінь виконання хоча б одного проекту змінюється.

Рівновага у системі досягається за умови виконання співвідношень:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^N \lambda_{i\tau} (1 - \sum_{h=1}^{\tau-1} \sum_{t=1}^T P_{ith} - \sum_{k=1}^t P_{ik\tau}) \leq F_{\tau} - R_{t\tau}, t = \overline{1, M}, \tau = \overline{1, T}; \\ \sum_{\tau=1}^T \sum_{t=1}^M P_{it\tau} = 1, i = \overline{1, N}; \\ \max\{\tau \mid y_{i\tau} = 1\} - \min\{\tau \mid y_{i\tau} = 1\} \leq B_i, i = \overline{1, N}. \end{array} \right.$$

Система виходить зі стану рівноваги, якщо:

- на якомусь етапі реалізації  $i$ -го проекту виявлено помилки, що змушує повертатись до попереднього етапу (ситуація тестується за допомогою зв'язків 5, 10). У такому разі  $P_{it\tau}$  може набувати від'ємних значень;
- змінюються умови ринку і подальша розробка  $i$ -го проекту є недоцільною (досліджується з допомогою зв'язків 5, 8, 9, 10);
- з'являються нові проекти, які необхідно реалізувати в рік  $\tau$  (відповідна інформація передається з допомогою зв'язків 6, 10).

Відповідно:

$$\sum_{i=1}^N \lambda_{i\tau} (1 - \sum_{h=1}^{\tau-1} \sum_{t=1}^T P_{ith} - \sum_{k=1}^t P_{ik\tau}) \geq F_{\tau} - R_{t\tau},$$

або:

$$\max\{\tau \mid y_{i\tau} = 1\} - \min\{\tau \mid y_{i\tau} = 1\} \geq B_i.$$

Розвитком системи є її перехід системи із стану  $P_{t\tau}$  у стан  $P_{(t+1)\tau}$  (якщо  $t \leq M-1$ ) або зі стану  $P_{t\tau}$  у стан  $P_{1(\tau+1)}$  (якщо  $t = M$ ). Розвиток може відбуватись шляхом зміни будь якого із значень  $P_{it\tau}$ .

Соціально-економічні результати діяльності технопарку сприяють:

- прискоренню темпів освоєння випуску нової конкурентоспроможної продукції, реальній підтримці вітчизняної науки;
- формуванню привабливого інвестиційного клімату, відновленню довіри інвесторів і збільшенню кількості внутрішніх і зовнішніх інвестицій в науково-технологічну сферу;
- перебудові науково-технічної діяльності в Україні в напрямі її комерціалізації;
- появі нових позабюджетних джерел фінансування науково-технічних досліджень і розробок;
- підвищенню соціальної привабливості праці в наукових закладах, скороченню кількості наукових кадрів, залученню молоді до наукової та інноваційної діяльності;

розвитку інноваційної діяльності, появи нових робочих місць у сфері наукомісткого підприємництва (див. попередню динаміку на рис. 3) [2].

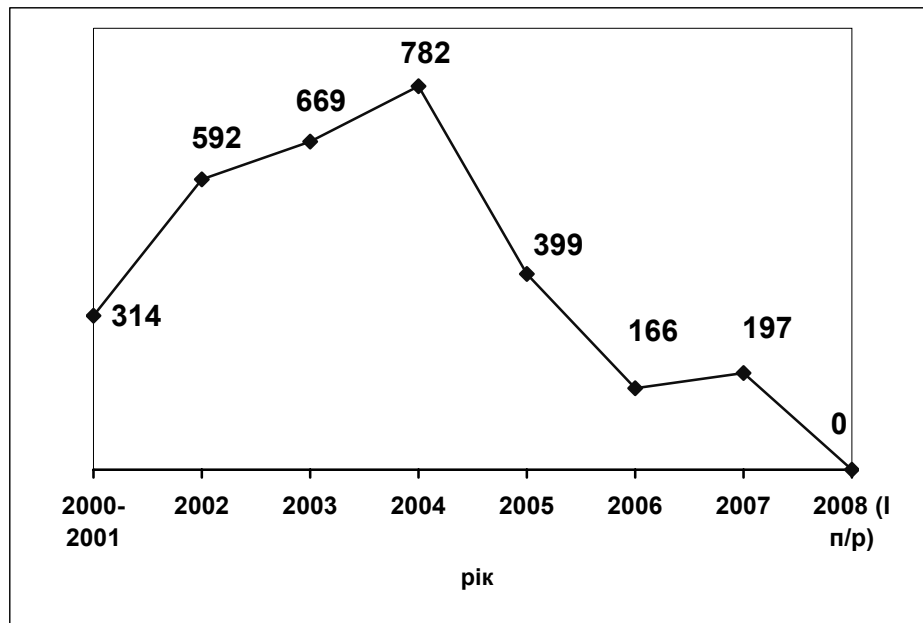


Рис. 3. Створення нових робочих місць технопарками України, од.

Перевагою технопарку як інноваційної структури є те, що інвестиційні та інноваційні проекти технопарків є пріоритетними для залучення кредитів, що надаються під державні гарантії іноземними державами, банками, міжнародними фінансовими організаціями, іншими фінансово-кредитними установами. Також інвестиційні та інноваційні проекти, які виконуються у пріоритетних напрямках діяльності технологічних парків, є пріоритетними для залучення коштів Української державної інноваційної компанії (до 13.04.2000 - Державний інноваційний фонд) та її регіональних відділень.

Проте існує ряд несприятливих факторів, які уповільнюють розвиток технопаркових структур, серед яких:

- 1) політична нестабільність в країні;
- 2) обмежений попит на інноваційні пропозиції на внутрішньому ринку;
- 3) низька платоспроможність вітчизняних споживачів інноваційної продукції;
- 4) відсутність зацікавленості фінансових установ у підтримці інноваційних проектів;
- 5) нестабільність нормативно-правової бази;
- 6) наявність законодавчих обмежень: університети не можуть вступати у власність підприємств та отримувати дохід від їхньої діяльності, а також не можуть достатнім чином захистити авторське право на розробки;
- 7) «витік» інтелектуального капіталу: дослідники, які використали наукову базу університету, можуть запатентувати розробки на своє ім'я та перейти у комерційні структури.

Крім того, негативно впливає на розвиток технопарків світова фінансово-економічна криза, яка зменшила темпи розвитку науково-технічного прогресу в Україні. Але, незважаючи на це, технопарки забезпечують поступовий розвиток інновацій.

Отже, досить важливим є збереження і поновлення успішної діяльності технопарків, створення умов розвитку інноваційної інфраструктури, сприйняття економікою в цілому науково технічних інновацій. Про це свідчить досвід більшості промислово розвинених країн світу, в яких технопарки є основним ініціатором розвитку інноваційної політики на предмет виробництва конкурентоспроможної продукції, що сприяє технологічному поступу держави. Таку саме роль мають виконувати технопарки і в Україні.

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів /Авт. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко.— К: Парламентське вид-во, 2009. — 632 с.
2. Технологічні парки України в 2000 – 2007 роках (економіко-статистичний огляд). - Київ, 2008. – 64с
3. Уніят А. В. Критерії та оцінка конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні / Алла Уніят // Галицький економічний вісник. — 2009. — № 2. — С. 7-13. — (світова економіка й міжнародні економічні відносини).

## ANALYSIS OF THE FUNCTIONING OF UKRAINE TECHNOPARKS IN A SYSTEMS APPROACH

I. Havryshko, V. Zdrok

*Ivan Franko National University of L'viv  
Svoboda Av., 18, UA-79059 L'viv, Ukraine*

The peculiarities of operation of technology parks with typical for Ukraine's internal hierarchy and relationships that arise between their departments have been analyzed by using the system analysis tools. The problems of functioning of the innovation infrastructure in Ukraine and the main factors that cause it's development have been described.

*Keywords:* Technology Park, system, innovation processes, stability, behavior, equilibrium, development.



УДК 339.747(477)

## ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПОДОЛАННЯ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Н. Р. Галайко

*Львівський інститут банківської справи*

*У статті розглянуті передумови виникнення та вплив світової фінансової кризи на банківський сектор України. Проаналізовано наукову літературу українських та зарубіжних науковців, які працюють в даному напрямку. В статті проведено аналіз основних аспектів діяльності банківських установ в Україні. Також визначені шляхи подолання кризових явищ у банківській системі України.*

*Ключові слова: фінансова криза, банківська система, іпотечні позики, фондовий ринок, політика ревальвації.*

**Постановка проблеми.** Фінансова криза, яка розпочалась у серпні 2007 р. в США, поступово охопила весь світ і, за твердженням аналітиків, стала другою за величиною після кризи 1927-1930 років. На початку іпотечної кризи США вітчизняні вчені активно сперечалися щодо її наслідків для банківської системи України. Одна група аналітиків вважала, що українській банківській системі нічого не загрожує, тому що через нерозвиненість фондового ринку в портфелі вітчизняних банків не потрапили неліквідні іпотечні облігації американських банків. Інша група стверджувала, що частка іноземного капіталу, присутня у вітчизняній банківській системі, є достатньою, щоб слугувати так званим “провідником” всіх фінансових криз Західної Європи [1].

Узагальнюючи досвід боротьби із кризовими явищами країн Західної Європи та США, можна надати рекомендації для виходу із кризи вітчизняній банківській системі.

**Аналіз останніх досліджень.** У вітчизняній літературі даній проблемі прямо або опосередковано приділяють увагу у своїх роботах такі провідні українські науковці: В. Геєць, О. Кіреєв, А. Лобанова, В. Міщенко, Л. Примостка. Над цією проблемою працювали такі зарубіжні вчені: А.Коуз, І. Прасад, К. Рогофф.

**Не вирішені раніше аспекти проблеми.** До цього часу немає єдиної точки зору про можливі шляхи виходу із кризи. Асоціація українських банків для подолання паніки серед населення вирішила збільшити гарантовану суму повернення внеску до 150 000 грн. [2]. НБУ проводить політику рефінансування зовнішніх боргів банків, що надали відповідні заявки. Окрім цього, Національним банком України проводяться валютні інтервенції, наступним кроком, ймовірно всього, стане заборона на дострокове повернення внесків фізичним особам. Однак зменшити паніку та стримати курс національної валюти не вдається, тому необхідно проаналізувати дії регулятора і визначити необхідні заходи щодо підтримки національної банківської системи та шляхи виходу з фінансової нестабільності банківської системи України.

**Мета статті** – обґрунтування необхідності прийняття комплексних заходів як з боку уряду, так із боку НБУ, спрямованих на подолання фінансової кризи та оздоровлення банківської системи.

**Виклад основного матеріалу.** Світова фінансова криза, яка розпочиналась як іпотечна криза в США, дійшла і до України та охопила не лише фінансовий, а й виробничий сектори економіки. Першими на собі відчули ці події банки у квітні-травні 2008 року, коли розпочалась криза ліквідності. У квітні НБУ провів політику ревальвації гривні, курс долара США почав різко знижуватись, втратив 0,2 грн. і досяг позначки 4,85 за курсом НБУ. При цьому дефіцит виник як на гривневій, так і на доларовій ресурсі. Українські банки практично припинили кредитування і збільшили відсоткові ставки за депозитами. Лише в травні, отримавши позики на світових ринках, українські банки отримали прямих та синдиційних позик на суму 849 млн. дол. США [3], а також розмістили євробонди на суму 400 млн. дол. США. Вітчизняні банки поновили процес кредитування, але отримати позику як фізичним, так і юридичним особам у гривні була вкрай важко.

Влітку банки значно підвищили вимоги до потенційних позичальників, зокрема, майже припинили надання без заставних позичок, більш ретельно почали перевіряти доходи позичальника, більш жорсткі вимоги висувалися до оцінювання об'єкта застави (майже всі банки в цей період відмовились від послуг незалежних експертних оцінювальних компаній, а створили у своєму складі відділи оцінювання об'єктів застави).

Таким чином, банківська криза перекинулась на будівельну галузь. За підрахунками Асоціації спеціалістів з продажу нерухомості України (ріелторів), за власні кошти купується не більше 10 % житла, все інше – кредитні кошти, які сьогодні дорожчають кожен день.

Припинивши кредитування, банки фактично залишили будівельні організації без платоспроможного попиту на їх продукцію, більшість будівельних проектів призупинені внаслідок неможливості отримання компаніями позичок на їх закінчення. Криза призупинила будівництво не лише житлових споруд, але й так званої комерційної нерухомості. Іноземні інвестори виводять свій капітал з українського ринку через нестабільність політичної ситуації, тому більше не створюють попиту на нежитлові споруди, а навпаки, спричиняють їх здешевлення внаслідок поспішного продажу. Внаслідок цих процесів попит падає і на товари будівельної групи – будматеріали, будівельну техніку, меблі.

У період 2008-2009 років у таких банках, як АКБ “УкрСиббанк”, АКБ “Укрсоцбанк”, АКБ “Надра”, АКБ “Форум”, АБ “Південний”, АБ “VAB банк” закінчилися строки надання синдиційних позик. В АКБ “УкрСиббанк” та АКБ “Укрсоцбанк” не виникало проблем з рефінансуванням (борги були рефінансовані материнськими компаніями BNP Paribas та UniCredit Group відповідно), в той час як АКБ “Надра” був змушений звернутися за рефінансуванням до НБУ і отримав 1,5 млрд. грн. для погашення зовнішнього синдиційного боргу в розмірі 130 млн. дол. США та євробондів на 100 млн. дол. США. Взагалі, 26 українських банків звернулися до НБУ з проханням рефінансувати зовнішні борги. Але основна проблема полягає в тому, що НБУ, рефінансуючи комерційні банки, зводить нанівець позитивні наслідки валютних інтервенцій. Це відбувається передусім саме тому, що рефінансування НБУ проводить в гривні, а борги перед іноземними фінансовими установами у вітчизняних банках в доларах США. Тому, отримавши позику від НБУ, комерційні банки виходять на міжбанківський ринок для купівлі

валюти на погашення зовнішніх зобов'язань. Водночас НБУ, намагаючись стабілізувати гривню, кожен день проводить валютні інтервенції. [4].

Необхідно визнати, що, продовжуючи рефінансувати вітчизняні банки, втримати стабільною гривню неможливо.

Для подолання кризових явищ у банківській системі України, на наш погляд, необхідно:

1) не стримувати падіння гривні. Проводячи політику інтервенцій, НБУ тим самим стимулює імпортерів, що в подальшому буде сприяти вимиванню грошей із вітчизняної економіки. До того ж політика валютних інтервенцій не принесе ніяких позитивних наслідків, а буде лише сприяти зменшенню золотовалютних резервів, доки НБУ буде рефінансувати вітчизняні банки;

2) більш ретельно ставитися до процесу відбору банків, чиї зовнішні борги рефінансує НБУ. На наш погляд, слід надавати кредити лише сильним конкурентоспроможним банкам, чиє банкрутство негативно вплине на економіку країни в цілому та призведе до паніки серед населення. Поглинання великими банками, дрібні банків буде сприяти лише оздоровленню банківської системи;

3) ввести заборону на зняття депозитних внесків строком на 3 місяці для подолання масового відтоку пасивів банку;

4) припинити повернення внесків "Ощадбанку".

При цьому, на наш погляд, не слід йти шляхом, який обрали Росія та США, не потрібно викуповувати проблемні активи банків. Це лише тимчасовий захід, який, скоріше за все, спрямований на досягнення миттєвого результату, а не на довгострокову перспективу. Слід зазначити, що якість ризик-менеджменту в банках не покращиться, а навпаки, створиться ілюзія того, що держава знову вирішить всі проблемні питання.

**Висновки.** Українська національна економічна система достатньо інтегрована в світове господарство і тому не змогла залишитися осторонь від світових процесів. Порушення макростабільності на зовнішніх ринках повинно було позначитися і на внутрішніх процесах, що проходять в Україні. Криза фінансового сектора уразила реальний сектор економіки, що призвело до зменшення ВВП, посилення інфляційного фону, погіршення стану ряду галузей (будівництво, сільське господарство, металургія), нестабільності національної валюти. Для виходу з кризи, на нашу думку, слід в найкоротші строки реалізувати певний комплекс заходів, серед яких: збільшення гарантованої суми повернення внеску; не стримувати падіння національної валюти; вибіркоче рефінансування комерційних банків; припинення повернень внесків "Ощадбанку", введення заборони на розірвання депозитних договорів терміном на 3 місяці. Всі ці дії у сукупності повинні привести до стабілізації національної фінансової системи, зробити її прогнозованою та керованою.

---

1. <http://www.business.ua/management> [Електронний ресурс].

2. <http://aub.com.ua/> [Електронний ресурс].

3. <http://www.podrobnosti.ua> [Електронний ресурс].

4. Алексєєв А. Фінансова психотерапія. Для запобігання повномасштабній паніці вкладників НБУ зважився на екстрені непопулярні заходи // Дзеркало тижня. – №39 (718). – 18-24 жовтня 2009 р.

5. Кочетков В.М. Ліквідність та платоспроможність комерційного банку в

механізмі зміцнення його фінансової стійкості // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць.– Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – Вип. 125. –200 с.

6. Міщенко В., Сомик А. Ліквідність банківської системи: економічна суть, структура і методологічний підхід до аналізу// Вісник Національного банку України. – 2008. – №11. – С. 6-9.

7. <http://korrespondent.net> [Електронний ресурс]. Key aspects of overcoming a banking crisis in Ukraine

## **KEY ASPECTS TO OVERCOME THE BANKING CRISIS IN UKRAINE**

**Halajko N.R.**

*Lviv Institute of Banking*

The article examined predictors and impact of the global financial crisis on the banking sector of Ukraine. Analysis of scientific literature Ukrainian and foreign scientists working in this direction. The article analyzes the main aspects of banking institutions in Ukraine. Also identified ways to overcome the crisis in the banking system of Ukraine.

Keywords: financial crisis, banking, mortgage loans, stock market, revaluation policy.

## **ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО КРИЗИСА В УКРАИНЕ**

**Галайко Н.Р.**

*Львовский институт банковского дела*

В статье рассмотрены предпосылки возникновения и влияние мирового финансового кризиса на банковский сектор Украины. Проанализированы научная литература украинских и зарубежных ученых, работающих в данном направлении. В статье представлен анализ основных аспектов деятельности банковских учреждений в Украине. Также определены пути преодоления кризисных явлений в банковской системе Украины.

Ключевые слова: финансовый кризис, банковская система, ипотечные займы, фондовый рынок, политика ревальвации.

УДК 338.26

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ СОЦІАЛЬНИХ ПРОГРАМ

Н. В. Галайко

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*Практично всі сучасні розвинені країни світу основними завданнями внутрішньої політики вважають вирішення соціальних проблем та підвищення добробуту населення. Незважаючи на існування різноманітних підходів до розв'язання цих завдань, впровадження соціальних програм є основним інструментом реалізації державної соціальної політики. Проте існують певні проблеми, щодо застосування соціального програмування у практиці, оскільки методичні підходи до системи оцінки його ефективності є недостатньо розробленими в наш час і потребують вдосконалення. Оцінка ефективності, яка стала звичною в практиці економічної діяльності, до недавнього часу не використовувалася в соціальній сфері, або зводилася до простого перекладання основних принципів оцінки економічної ефективності на соціальні процеси.*

*Ключові слова: державні соціальні програми; оцінка соціальних програм; методи оцінки державних цільових програм; економічний ефект від реалізації цільових програм.*

Соціальна сфера України в даний час перебуває у жалюгідному стані. Бюджетне фінансування сьогодні не може забезпечити вирішення навіть найбільш гострих соціальних проблем. Особливої уваги за цих умов для нашої країни потребує вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням загального життєвого рівня населення, подоланням бідності, забезпеченням соціальних гарантій, покращенням здоров'я нації та якості життя. Органи влади практично втратили контроль за дотриманням соціальних гарантій, не в змозі забезпечити необхідний населенню рівень соціальних послуг. Сучасний стан бюджету, численні пільги, установлені законодавством і не фінансовані з державних засобів, поява нових соціальних проблем вимагають нестандартних підходів, створюють необхідність пошуку нових способів їхнього вирішення, у тому числі через формування ефективного механізму реалізації соціальних програм і проектів [6, с.27].

Проблема розробки та оцінки програм, що мають соціальну спрямованість, не є новою у науковій практиці. В різні часи до неї звертались багато дослідників. Серед яких слід виділити таких вчених, як Бандур С.І., Богиня Д.П., Геєць В.М., Долішній М.І., Заяць Т.А., Злупко С.М., Кравченко І.С., Лібанова Е.М., Макарова О.В., Онікієнко В.В., Петрова І.Л.

Проблемам оцінки соціальної політики та державних соціальних програм, пенсійного забезпечення, політики доходів, рівня життя та подолання бідності

присвячені праці Бевза В.П., Гриньової В.М., Колота А.М., Лібанової, Паламарчука В.М., Паніотто В.І., Соколик М.І., Яременка О.О.

Як показує вітчизняний і світовий досвід, цільові програми можуть служити ефективним інструментом реалізації державної соціальної політики. Вони передбачають вирішення певних, важливих для «здоров'я» країни завдань, що, в свою чергу, створює можливість впливати на соціальні процеси цілеспрямовано, комплексно та систематизовано [10]. У них знаходять відображення алгоритми майбутніх дій з вирішення певних суспільних проблем. Прагнення регіонів самостійно вирішувати проблеми соціальної сфери призводить до збільшення кількості цільових програм відповідного напрямку. Проте на сьогоднішній день переваги соціального програмування повною мірою не реалізовані. Подолання наявних негативних тенденцій потребує вдосконалення організаційно-методичного забезпечення формування і реалізації програм, особлива роль в якому відводиться проблемі об'єктивної оцінки їх ефективності.

Явища, які відбувалися в 70-80-х роках у країнах з ринковою системою господарювання, привертали увагу дослідників до проблеми оцінки ефективності діяльності у сфері регулювання соціальних процесів, які були зв'язані зі значним зростанням витрат у соціальному секторі економіки за відсутності пропорційних результатів щодо поліпшення (удосконалення) якісних показників соціального процесу [2].

В Україні та країнах пострадянського простору умови ринкових трансформацій провели до такого різновиду соціальних ризиків, як ризик безробіття, породили систему досліджень оцінки соціальної ефективності цієї діяльності. Становлення процесу державного регулювання зайнятості на пострадянському просторі супроводжується пошуком методів, які допомагають оцінити діяльність у цьому складному напрямі.

При розробці програми порівнюються різні варіанти співвідношення очікуваного соціального ефекту з очікуваними витратами на реалізацію програми. Водночас, на етапі реалізації програми зіставляються досягнуті результати дій програми з очікуваними [3].

Необхідність обґрунтування ефективності соціальних програм пов'язана не тільки з контролем за програмними витратами, а й з оцінкою їх ефективності. Типи оцінки ефективності соціальних програм подані в Таблиці 1.

Як видно з Таблиці 1, оцінка виконання програми допомагає зосередити увагу виконавців на досягненні конкретних результатів; проаналізувати існуючі тенденції; забезпечити своєчасне коригування; завоювати довіру громадськості шляхом оприлюднення результатів діяльності.

Принципи оцінки ефективності програм сформульовані Семеновою Т.Ю. [5]. Наведемо деякі з них: облік чинника часу, в тому числі динамічність параметрів програми та її економічного оточення, розриви в часі (лаги), нерівноцінність різночасних витрат і результатів; зіставлення ситуацій не «до програми» і «після програми», а «без програми» і «з програмою»; оцінка всіх найбільш суттєвих наслідків програми; облік впливу на ефективність потреби в поточних витратах, необхідних для функціонування створюваних в ході реалізації програми соціальних і економічних інститутів; оцінка впливу невизначеності та ризиків, що супроводжують реалізацію програми.

*Типи оцінки ефективності соціальних програм.*

|                                    |  |
|------------------------------------|--|
| <b>ОЦІНКА ПРОЦЕСІВ</b>             | застосовуються такі критерії: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ співвіднесення мети програми з цілями суспільного розвитку і з потребами реципієнтів;</li> <li>○ наявність прогнозу соціально-економічних наслідків заходів програми;</li> <li>○ застосування сучасних методів аналізу організації та управління програмами з урахуванням ресурсного, правового та інформаційного забезпечення їх заходів;</li> <li>○ досягнення поставлених цілей програми найбільш оптимальним способом, визначеним як ступінь вирішення соціальних проблем при мінімальних термінах і мінімальному рівні матеріальних витрат суспільства.</li> </ul> |
| <b>ОЦІНКА КІНЦЕВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ</b> | визначає, наскільки програма досягла цілей. При цьому основна увага приділяється досягнутим показникам результативності незалежно від того, були ці показники отримані внаслідок зусиль тільки цієї програми або й за рахунок зовнішніх факторів.  |
| <b>ОЦІНКА ВНЕСКУ ПРОГРАМИ</b>      | представляє собою спробу оцінити вплив програми на показники результативності ізолювано, застосовується в тому випадку, коли відомо, що існують зовнішні фактори, що впливають на результат.   |

Діяльність у соціальному секторі економіки може бути оцінена як із погляду соціальних, так і економічних результатів. Так, Г.Н. Черкасов зазначає: "...у теорії ефективності необхідно ввести поняття соціальних витрат і результатів, які мають якісну специфіку відносно економічних витрат і результатів. Суть соціальних витрат і результатів полягає в їх особливій природі, що відображає такі специфічні явища і процеси, як здоров'я людей, відношення до праці, використання неробочого часу" [9, с. 9]. Він бере чотири різних підходи для визначення ефективності організаційних і технічних заходів, заснованих на зіставленні економічних і соціальних витрат і результатів:

- відношення економічних результатів до економічних витрат;
- відношення соціальних результатів до економічних витрат;
- відношення економічних результатів до соціальних витрат;
- відношення соціальних результатів до соціальних витрат.

Програмам соціального розвитку властиві всі загальні риси програмно-цільового підходу [7] (наявність проблеми, мети і завдань; системність і комплексність заходів реалізації програми, склад учасників і організаційна структура управління; потреба у фінансових ресурсах і джерела її покриття),

проте слід враховувати, що соціальна спрямованість програм передбачає деяку їх специфічність, яка виявляється в наступному.

По-перше, двоєдність цілей. Соціальна програма повинна включати не тільки заходи, спрямовані на вирішення проблеми, але й заходи, які забезпечують створення нового механізму, який не допускає виникнення проблеми в подальшому.

По-друге, результативність соціальних програм виявляється з певним часовим лагом, що утрудняє процес коригування програми на етапі реалізації та робить неможливою оцінку її ефективності відразу після завершення.

По-третє, розробка соціальних програм передбачає громадську участь, а значить, і розробку організаційного механізму.

По-четверте, неможливо оцінити кінцеві результати програми, не враховуючи впливу зовнішніх факторів. До того ж виникає ризик недооцінки або переоцінки витратних потреб внаслідок неправильного обліку зовнішнього впливу.

По-п'яте, оскільки метою цих програм є отримання соціального ефекту, потрібно розробити спеціальні методики визначення їх ефективності.

Оцінку результативності соціальних програм можна здійснювати, використовуючи два підходи. Перший підхід ґрунтується на оцінці окремих індикаторів, які чисельно характеризують проведені заходи, наприклад, кількість створених робочих місць, забезпеченість дитячими дошкільними установами тощо. Практичне застосування даного підходу ускладнює те, що соціальним програмам часто притаманні такі особливості, як наявність «зовнішніх ефектів» і тимчасового ефекту в прояві результатів. До того ж потрібно врахувати можливі прорахунки розробників при виборі цільових індикаторів ще на стадії підготовки програми.

Другий підхід заснований на оцінці ступеня досягнення поставлених перед програмою цілей. Цей метод дає безпосередню оцінку досягнутих результатів, особливо в тому випадку, якщо цілі програми були визначені кількісно. У тих випадках, коли в програмі цілі та завдання складно сформулювати кількісно, ступінь їх досягнення визначається на основі експертних висновків.

Оцінку ефективності соціальних програм можна визначити або порівнюючи дійсні результати програми з можливими результатами розвитку без реалізації програми, або порівнюючи результати з витратами. У першому випадку ефект від реалізації програми визначається як різниця дійсних соціально-економічних показників, наприклад, зайнятості, і показників, які могли б бути отримані за відсутності даної цільової програми. Ця ідея зрозуміла змістовно, але більш важка з точки зору її практичної реалізації, оскільки планові показники можуть відображати загальну тенденцію розвитку економіки, або бути наслідком екзогенних факторів. Пошук можливих підходів до реалізації даного варіанту доцільно здійснювати, з одного боку, проводячи компаративний аналіз, тобто порівняння показників між регіонами та загальноукраїнськими показниками, з іншого, – аналіз рядів динаміки, тобто аналіз змін за останні 5-10 років. Важливий момент реалізації такого підходу – прогноз наслідків неприйняття програми. При цьому слід враховувати і втрати, які мали місце до моменту розробки програми, і ймовірність збільшення збитку в майбутньому. У цьому випадку враховується той факт, що рано чи пізно необхідність відповідної компенсації збитку стане неминуча. Для прогнозування опосередкованих даних і віддалених соціальних



ефективності використовується моделювання, зокрема – побудова дерева рішень і модель Маркова [5].

У другому випадку корисно використання окремих елементів методів економічного порівняння витрат і результатів (Cost-Benefit Analysis) та комплексного зіставлення витрат з ефектами (Cost-Effectiveness Analysis). Аналіз «витрати-вигоди» практичний в тих випадках, коли наслідки соціального проекту зачіпають різні області життєдіяльності або коли такий проект конкурує за виділення матеріальних засобів з іншими проектами, що стосуються соціальної сфери. У той же час використання зазначених методів на практиці ускладнюють наступні обставини: висока трудомісткість проведення такого аналізу, особливо щодо виявлення наслідків реалізації проектних заходів; відсутність розвинутого ринку соціальних послуг та інформаційно-статистичної бази, необхідної для розрахунку соціально-економічних наслідків реалізації проектів [1]. Тому на практиці доцільніше використовувати окремий випадок аналізу «витрати-ефективність» – аналіз «витрати-корисність».

Ефективність реалізації соціальних програм пропонується оцінювати за допомогою таких видів оцінок:

- оцінка ступеня покращання ситуації, на зміну якої була спрямована програма;
- оцінка вартості приросту соціального капіталу завдяки покращання ситуації;
- оцінка ступеню досягнення програмних цілей;
- оцінка співвідношення результатів та витрат;
- оцінка непрямих соціальних та економічних наслідків програми;
- оцінка суб'єктивної думки осіб, які користуються програмою [4].

З вище викладеного можна зробити висновок, що оцінка ефективності соціальних програм є одним із найбільш проблемних питань з точки зору застосування соціально-економічного програмування для вирішення складних задач зі зростання добробуту населення. Це обумовлено тим, що соціальні програми, як правило, спрямовані на вирішення слабо структурованих проблем, і майже ніколи не дають економічного ефекту з традиційної точки зору.

- 
1. Водянов А., Гаврилова О., Гришин Л., Шевелева Е., Инвестиционные проекты, финансируемые из федерального бюджета: методы оценки эффективности // Российский экономический журнал. 2006. № 1.
  2. Геєць В.М. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері/ ред. В.М. Геєць.- К., 2008. - 383 с.
  3. Гринів Л.С. Регіональні цільові програми: Навчальний посібник. – Львів, 2010. – 156с.
  4. Макарова О. В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки: Монографія. - К.: Ліра-К, 2004. - 328 с.
  5. Паникарова С.В. Методы оценки эффективности региональных социальных программ. <http://isei.communityhost.ru/>.
  6. Пономаренко О.В. Механізм реалізації соціальних програм і проектів // Збірник наукових праць ДонДУУ. Серія “Державне управління”. Том VI, вип. 59. – Д., 2006.- с. 27-33.
  7. Регион: проблемы планирования и управления / Под ред. А.С. Новоселова. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2002. С. 240.
  8. Семенова Т.Ю. Оценка эффективности региональных целевых программ и проектов // Проблемы современной экономики. 2007. № 4.

9. Черкасов Г.Н. научная организация труда – важный фактор экономического и социального развития промышленных предприятий и объединений в условиях интенсификации производства – Л.: ЛДНТП, 1986. – 26 с.
10. Чухно А. Проблеми теорії перехідного періоду: від командної до ринкової економіки // Економіка України. – 1996, - №4. –с. 14.

#### **METHODICAL GOING IS NEAR ESTIMATION OF EFFICIENCY OF GOVERNMENT HAVING A SPECIAL PURPOSE SOCIAL PROGRAMS**

**N.V. Halayko**

The decision of social problems and increase of welfare of population consider the practically entire modern developed countries of the world the basic tasks of domestic policy. Without regard to existence of the various going near the decision of these tasks, introduction of the social programs is the basic instrument of realization of public social policy. However there are certain problems, in relation to application of the social programming in practice, as a methodical going near the system of estimation of his efficiency are worked not enough out in our time and require perfection.

Estimation of efficiency, which became usual in practice of economic activity till recently not used in a social sphere or taken to the simple setting to of basic principles of estimation of economic efficiency on social processes.

*Keywords:* government social programs; estimation of the social programs; methods of estimation of the government having a special purpose programs; an economic effect is from realization of the having a special purpose programs.

УДК 65.012.32

## РОЗВИТОК ЯК ПРОЦЕС ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

В. Гладьо

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
вул. Університетська 1, Львів, 79000*

*У статті розглянуто визначення поняття організаційного розвитку (ОР) та досліджено його характеристики. Автор концентрує увагу на розвитку організації як окремій науковій дисципліні та визначає аспекти, які відрізняють ОР від інших процесів організації.*

*Ключові слова: організаційний розвиток, ефективність, управління ОР, життєвий цикл організації, теорія поведінки, менеджмент змін, організаційні зміни, цілі організації, практика ОР.*

### Виклад основного матеріалу

Життєдіяльність кожної організації пов'язана з процесом безперервних змін і розвитку. Організація може існувати і реалізовувати цілі, що стоять перед нею, лише в тому випадку, якщо її зміни відповідають змінам і вимогам існуючого економічного середовища ринкових відносин.

Для сучасного підприємства, яке претендує на статус конкурентоспроможного, до кожного цільового орієнтира та внутрішньоорганізаційного процесу слід включити компоненту "розвиток". У цьому випадку йдеться про спроможність менеджменту раціонально поєднувати ресурси та подальшу здатність формувати й реалізовувати свій потенціал. Своєчасність, повнота і адекватність в оцінюванні організацією своїх можливостей щодо розвитку впливає на цілісність, успішність та стабільність діяльності протягом тривалого часу [4].

Розвиток організації або організаційний розвиток (ОР) – це наукова дисципліна, яка тісно зв'язана з такими сферами менеджменту, як комерційна діяльність, організаційна психологія, управління людськими ресурсами, комунікації, соціологія та багато інших. Тому не дивно, що у науковій літературі термін "розвиток організації" трактується досить широко і має багато визначень. У багатьох публікаціях він ставиться до єдиного понятійного ряду з термінами "еволюція", "зростання", "зміни", "прогрес" тощо. Розвиток організації помилково вважається тотожним до цих явищ. У зарубіжній літературі поняття розвитку організації (organization development (OD)) почало формуватись у 50-их роках ХХ століття і з часом визначення ОР постійно змінювалося. У 2002 році науковець зі США Іген Т. М., вивчивши 27 визначень поняття ОР, виявив близько 60-ти параметрів, зазначених у цих визначеннях [2].

Одним з найбільш часто цитованих визначень розвитку організації є визначення Річарда Бекхарда, який вважається одним з ранніх дослідників теорії

ОР. Дане визначення, датоване 1969 роком, говорить, що розвиток організації – це плановані зусилля, направлені на організацію в цілому, які управляються “зверху” і здійснюються для підвищення ефективності та здоров’я організації через інтервенції в організаційні процеси з використанням теорії поведінки [3]. Визначення Бекхарда має ряд точок дотику, які пройшли випробування часом, зокрема наголос на ефективності організації, використання теорії поведінки, а також застосування планованих інтервенцій до організаційних функцій. Однак, критики цього визначення стверджували, що наголос на планованих змінах є неправильний (так як дії щодо ОР здійснюються у відповідь на загрози зовнішнього середовища, які передбачити наперед часто не можливо), а також, наприклад, заперечували необхідність здійснення організаційних змін через вище керівництво.

Нижче наводжу визначення розвитку організації інших авторів:

- розвиток організації – це планований процес змін в організаційній культурі через застосування технології поведінки, досліджень та теорії (Ворнер Бюрк);
- розвиток організації – це довготермінові дії, спрямовані на покращення можливостей організації протистояти проблемам і її здатності справлятися зі змінами зовнішнього середовища за допомогою зовнішніх та внутрішніх консультантів, яких часто називають агентами по змінах (Вендел Френч);
- розвиток організації – це загально організаційні процеси збирання даних, аналізу, планування дій, інтервенцій та розрахунків, призначення яких полягає в підвищенні конгруентності (узгодженості) організаційної структури, процесів, стратегії, людей та культури, розвитку нових креативних організаційних рішень, а також розвитку здатності організації до самовідновлення (Майкл Бір);
- оснований на системі цінностей, здебільшого гуманістичних, застосуванні теорії поведінки та теорії відкритих систем, розвиток організації – це процес планованих змін, спрямований на організацію загалом, метою якого є збільшення загально організаційної ефективності шляхом підвищення конгруентності таких ключових елементів організації, як зовнішнє середовище, місія, стратегія, лідерство, культура, структура, інформація, система винагород, питання політики та процедур (Ворнер Бюрк і Девід Бредфорд) [2].

Кожне з наведених визначень відрізняється наголосом на певному факторі. Наприклад, Бюрк фокусує увагу на культурі як цілі змін, визначення Френча пов’язане з довгостроковою вигодою та використанням консультантів, Бір зосереджується на процесі розвитку організації.

У працях Д. Порассі та П. Робертсона виділяється соціокультурний аспект організаційного розвитку, який визначається як добірка науково обґрунтованих теорій, стратегій і технік, спрямованих на проведення запланованої зміни роботи організації з метою досягнення індивідуального розвитку і покращення організаційної поведінки через перебудову власної поведінки членів організації [4].

Багато дослідників теорії організації прив’язують ОР до життєвого циклу організації. Концепції життєвого циклу зводяться до того, що організація проходить стадії, аналогічні життєвим фазам людини – “народження”, “розвиток” та “смерть”. Як підкреслює І. А. Бернад, життєвий цикл організації – це сукупність

стадій, що створюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку еволюції організації, наголошуючи, що протягом загальної тривалості життя організації життєвих циклів може бути кілька [12]. Очевидно, що відповідно до теорії життєвого циклу організація приречена змінюватися та розвиватися. На основі різних модифікацій теорії життєвого циклу організації будуються моделі її розвитку, суть яких полягає в тому, що на кожному етапі розвитку організації (а таких етапів виділяють від 3 до 10) слід виконувати певну систему завдань для переходу організації на наступний етап.

Визначення ОР, не зважаючи на деякі відмінності, наголошують на кількох особливостях, які відрізняють розвиток організації від інших підходів до організаційних змін та вдосконалень, таких як управлінський консалтинг, інновації, управління проектами та операційний менеджмент. Також важливо зрозуміти відмінність ОР від таких пов'язаних з ним понять, як менеджмент змін та організаційні зміни.

По-перше, розвиток стосується змін в стратегії, структурі і (або) процесах цілої організації. Наприклад, програма ОР, направлена на допомогу команді топ-менеджерів стати більш ефективною може фокусувати на взаємодії і проблемних питаннях всередині команди. Але таке фокусування допомагає топ-менеджменту удосконалити здатність вирішувати проблеми компанії в питаннях стратегії чи структури. На протипагу, підходи, які фокусуються на одному чи кількох аспектах системи, такі як технологічні інновації чи операційний менеджмент, обмежуються на вдосконаленні певних продуктів чи процесів або на розвитку функцій виробництва чи надання послуг.

По-друге, ОР ґрунтується на застосуванні теорії і практики поведінки, включаючи такі концепції як лідерство, рушійні сили груп, проектування робіт, стратегія, проектування організації, зовнішні зв'язки. Ці елементи відрізняють ОР від таких програм, як управлінський консалтинг, технологічні інновації чи операційний менеджмент, які роблять наголос на економічних, фінансових або технічних аспектах організації. Ці методи схиляються до нехтування особистісних та соціальних характеристик організації. Більше того, ОР характеризується тим, що намагається перенести знання та досвід теорії поведінки на організацію, так що остання стає більш здатною здійснити заплановані зміни в майбутньому.

По-третє, розвиток організації має відношення до управління планованими змінами, але не у формальному сенсі, що швидше стосується управлінського консалтингу чи управління проектами, які мають нахил до застосування запрограмованих чи керованих експертами підходів до змін. ОР швидше є адаптивним процесом при плануванні та здійсненні змін, ніж програмою, про те, як все має бути виконане. Він застосовує планування для виявлення та вирішення організаційних проблем, але такі плани є гнучкими, і вони часто переглядаються з огляду на поступлення нової інформації під час виконання програми змін.

По-четверте, ОР включає проектування, виконання та подальше закріплення змін. Наприклад, запровадження робочих команд, які самі собою управляють, означає, що керівники дадуть працівникам можливість більшого контролю над своїми методами роботи. Так як працівники здобули більший контроль, то увага повинна переключитися на гарантування того, що керівники продовжують забезпечувати цю свободу. Це можна забезпечити системою винагород для керівників за зміну в стилі управління. Така увага до закріплення подібна до вироблення та розвитку підходів, які застосовують нові знання та поведінку.

По-п'яте, ОР орієнтований на підвищення ефективності організації. Ефективність найкраще прослідковується трьома наступними параметрами. По-перше, ОР стверджує, що ефективна організація є адаптивною, вона здатна вирішити власні проблеми і сфокусувати увагу і ресурси на досягненні ключових цілей. Розвиток організації дозволяє її членам здобути досвід і знання, необхідні для здійснення їхньої діяльності, залучивши їх в процес змін. По-друге, ефективна організація має високі фінансові та технічні показники, зокрема зростання продажів, прибутки, якісні товари та послуги і високу продуктивність, а розвиток організації допомагає ці показники досягти. Нарешті, ефективна організація має задоволених та відданих клієнтів або інших контрагентів, а також зайняту, задоволену робочу силу, яка навчається та розвивається. Діяльність такої організації відповідає на потреби зовнішніх груп, таких як посередники, клієнти, споживачі та урядові установи, які забезпечують організацію ресурсами та легітимністю. Більше того, вона здатна зацікавити та мотивувати ефективних працівників, які таким чином зможуть працювати на вищому рівні. Виходячи з цього, інші форми організаційних змін чітко відрізняються від ОР. Управлінський консалтинг, наприклад, в основному стосується фінансової діяльності, подібно як операційний менеджмент чи промислова інженерія фокусуються на продуктивності.

ОР слід відрізнити від менеджменту змін, а також від організаційних змін. Як розвиток організації, так і менеджмент змін передбачають ефективне виконання запланованих змін. Обидва ці поняття мають справу з послідовністю дій, процесів та лідерських вказівок для здійснення вдосконалення організації. Однак, вони відрізняються в тому, на які цінності орієнтуються. ОР, в основі якого знаходиться теорія поведінки, спирається на цінності людського потенціалу, участі та розвитку додатково до показників діяльності та порівняльних переваг. Менеджмент змін фокусується більш вузько – на витратах, якості та термінах. Як результат, відмінною рисою ОР є те, що він передає системі знання та досвід, з якими вона може краще управляти змінами в майбутньому. Якщо коротко, то будь-який ОР включає менеджмент змін, натомість не завжди менеджмент змін може включати розвиток.

Подібно, організаційні зміни є ширшим поняттям, ніж ОР. Розвиток організації може бути застосований до управління організаційними змінами. Однак, обов'язковою умовою при цьому є, що управління змінами повинно відбуватися таким чином, що організації передаються знання та досвід для підвищення здатності досягати цілі та вирішувати завдання. Це означає, що зміни в організації проводять в певному напрямі для підвищення її стійкості, мобільності, якості робочих процесів та ефективності. На противагу, організаційні зміни розглядаються більш широко і можуть бути віднесені до будь-якого виду змін, включаючи технічні чи управлінські інновації, спад в організації або еволюція організації з плином часу. Ці зміни не обов'язково можуть направлені на те, щоб організація стала більш розвинутою – розвинутою в тому значенні, яке їй надає поняття розвитку організації [1].

Отже, розвиток організації виступає як послідовне застосування системного підходу до функціональних, структурних, технічних та особистісних взаємозв'язків в організації. Основна відмінність ОР від інших видів і форм роботи з персоналом і менеджерами підприємства полягає в представленні організації як цілісної системи взаємозалежних елементів. Метою програм ОР є збільшення

організаційної ефективності на основі використання технік ОР. Принципова ідея концепції ОР полягає в тому, що досягти стійкого позитивного росту організації не можливо тільки завдяки окремим імпульсам, “підштовхуванням”. Натомість, організації потребують самостійної системної стратегії, яка повинна будуватися та реалізовуватися на основі поєднання зовнішніх зусиль (використання передового досвіду ОР, досягнень науки, залучення консультантів та спеціалістів) та внутрішніх ресурсів організації [13].

Один з ключових процесів у теорії та практиці управління ОР є формулювання цілей організації. Більше того, багато дослідників визначають організацію як ціле направлену систему діяльності. Цілі являються вихідною точкою планування; вони лежать в основі побудови організаційних відносин; на цілях базується система мотивування, яка використовується в організації; нарешті, цілі являються точкою відліку у процесі контролю і оцінки результатів праці окремих робітників, підрозділів та організації в цілому. За словами А. І. Пригожина: “... організація виникає тоді, коли досягнення яких-небудь спільних цілей здійснюються через досягнення індивідуальних цілей; або коли ж досягнення індивідуальних цілей здійснюється через висунення та досягнення спільних цілей” [9]. Таким чином, організація як безособова система є інструментом досягнення цілей окремих осіб. Крім того, не можна відкидати групових цілей, які підтримують цілісність та стійкість організації. Вони визначають загальний вектор розвитку організації та є своєрідним компромісом вимог різних зацікавлених сторін. До таких сторін, в першу чергу, слід віднести власників організації, топ-менеджерів (директорів) та персонал. Отже, процес розвитку організації потребує врахування цілі кожного індивіда та кожної групи, які беруть участь в процесі діяльності організації та здатні впливати на процес прийняття рішень.

Організаційний розвиток в Україні, подібно як і в інших пострадянських країнах, має суттєві особливості. Ідеологічне протистояння світоглядів щодо системи виробничих зв'язків, ролі особистості в організації та інших принципових питань стало причиною для деякого розмежування науково-практичних розробок в соціалістичних країнах та країнах капіталістичного світу. З цієї причини в СРСР не існувало поняття (чи виду діяльності), яке б однозначно відповідало поняттю ОР. Тим не менше, діяльністю в цьому напрямку займалися різні психологи, соціологи, спеціалісти по управлінню організаціями. Більше того, в 70-ті роки було нормою, щоб на кожному великому підприємстві працював як мінімум один свій соціолог та психолог чи навіть цілий відділ. Головною науковою організацією в цьому напрямку вважався Інститут соціально-економічних проблем при Академії Наук СРСР, який мав розгалужену мережу філій.

Сьогодні значний вплив на теорію ОР здійснюють процеси глобалізації та розвитку інформаційних технологій. ОР досліджується в багатьох країнах світу, і багато організацій застосовують практику ОР в своїй діяльності. Різноманітність аспектів ОР призводить до неабиякого росту числа теоретиків та практиків цієї галузі. Як підтвердження цього зростання, можна навести поширення Мережі Організаційного Розвитку (<http://www.odnetwork.org>), яка була започаткована у 1964р. Мережа зросла з 200 членів у 1970 році до 2800 – у 1992р., 1999р. налічувала 4031 члена і залишається стабільною структурою зараз з більш ніж 4000 членів. У 1968 році Американське Товариство Навчання та Розвитку (<http://www.asdt.org>) відкрило підрозділ ОР, який зараз функціонує як Спільність

Організаційного Розвитку та Лідерства з більш ніж 2000 членів. У 1971 році Академія Менеджменту заснувала Підрозділ Організаційного Розвитку та Змін (<http://www.aom.pace.edu/odc>), який зараз налічує більше 2600 членів [1].

Багато різних організацій використовували широку різноманітність практик ОР. В багатьох випадках організації були першопрохідцями в застосуванні нових технік та методів змін, так само як нових організаційних форм. Серед відомих великих світових компаній, що займалися ОР, можна назвати General Electric, Boeing, Texas Instruments, American Airlines, Intel, Microsoft, General Food, Procter & Gamble, IBM, Fells Fargo Bank та інші. Традиційно, практично вся проведена робота вважалась конфіденційною і не опубліковувалась. Однак, сьогодні спостерігаємо тенденцію до збільшення публічності компаній та їх готовності поділитися своїми уроками з іншими [1].

Отже, розвиток є ключовою складовою для організації, яка прагне пристосуватися до умов зовнішнього середовища та забезпечити собі конкурентні переваги. Організаційний розвиток проводиться на принципах комплексності, обов'язкового залучення працівників, ієрархічності, цілісності, ефективності. Для суб'єктів підприємницької діяльності, які діють в межах економіки України, життєво важливим постає питання реалізації програм розвитку, що дозволить їм скласти гідну конкуренцію організаціям розвинених країн світу та забезпечити підвищення конкурентоспроможності України у світі.

#### Література:

1. Thomas G. Cummings & Christopher G. Worley. Organization Development and Change, 9th Edition. – South-Western Cengage Learning, Canada, 2008.
2. Donald L. Anderson. Organization Development: the Process of Leading Organization Change. SAGE publications inc., USA, 2009.
3. Richard Beckhard, Edgar G. Schein. Organization Development: Strategies and Models. - Softcover, Pearson Higher Education & Professional Group, 1969.
4. Бай С. І. Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність: монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 280с.
5. Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. Управление развитием предприятия. - Харьков: Изд. дом <<Инжек>>, 2003. - 184 с.
6. Мильнер Б. З. Теория организации: учебник, 2-е изд. перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2002. 480 с.
7. М.Х.Мескон, М. Альберт, Ф.Хедоури. Основы менеджмента. - М.:Дело, 1992,704с.
8. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: пер с англ. – М.: ИД “Вильямс”, 2002. – 272с.
9. Пригожин А.И. Современная социология организаций. Учебник. - М.: 1995. - 296 с.
10. Яцура В.В. Основы менеджменту. Підручник. Львів: БаК Houghton Mifflin, Boston, New York, 2001. – 624 с. (у співавторстві з Р. Гріфінім)
11. Сухов С. В. Развитие организаций: цели и эффективность. – Корпоративный менеджмент, 2003. [http://www.cfin.ru/management/strategy/change/targets\\_n\\_effect.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/change/targets_n_effect.shtml) .
12. Бернад І. А. Життєвий цикл організації: поняття та стадії розвитку. – Державне управління: теорія та практика, 2006, 2. <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2006-2/txts/FILOSOFIYA/06biapsr.pdf> .
13. Клягин С.В. Организационное развитие - новая профессия на рынке труда в России. Служба персонала. [http://bigc.ru/publications/other/org\\_culture/org\\_razv\\_new\\_pr\\_russia.php](http://bigc.ru/publications/other/org_culture/org_razv_new_pr_russia.php) .



**ORGANIZATION DEVELOPMENT AS PROCESS OF ITS EFFECTIVE PERFORMANCE****Volodymyr Hlado**

*Ivan Franko National University of L'viv  
1, Universytetska str., Lviv, 79000, Ukraine*

In the article there was reviewed the definition of organization development (OD) and investigated its characteristics. The author focuses on the development as a separate scientific discipline and identifies aspects that distinguish OD from other processes of the organization.

Keywords: organization development (OD), efficiency, change agent, life cycle of the organization, behavioral science, change management, organization change, goals of the organization, OD practice.

**РАЗВИТИЕ КАК ПРОЦЕСС ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ****Гладьо В. С.**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
ул. Университетская 1, Львов, 79000*

В статье рассмотрено определение понятия организационного развития (ОР) и исследованы его характеристики. Автор концентрирует внимание на развитии организации как отдельной научной дисциплине и определяет аспекты, которые отличают ОР от других процессов организации.

Ключевые слова: организационное развитие (ОР), эффективность, управление ОР, жизненный цикл организации, теория поведения, менеджмент изменений, организационные изменения, цели организации, практика ОР.

## ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Б. Гнатківський, З. Романчук

Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18

*У статті проаналізовано проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України, досліджено переваги та недоліки залучення іноземного капіталу. Надано деякі рекомендації щодо підвищення привабливості України для прямих іноземних інвестицій.*

*Ключові слова: прями іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, іноземний капітал.*

**Вступ.** В умовах структурної перебудови економіки України важливе значення має залучення прямих іноземних інвестицій. Як свідчить зарубіжний досвід, у більшості країн (США, Німеччина, Франція, Великобританія) каталізатором інвестиційної активності став саме іноземний капітал, який відіграв активну роль у розвитку та структурній перебудові економіки. Характерною ця тенденція є для економік індустриальних країн Південно-Східної Азії та постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи. І хоча світова практика показує, що прями іноземні інвестиції мають низку істотних переваг перед іншими формами економічного співробітництва, Україна серед постсоціалістичних країн сприймається як країна з найбільшим ризиком, оскільки національні економічні умови для реалізації міжнародних інвестиційних програм залишаються непривабливими.

Водночас для України залучення на взаємовигідних умовах прямих іноземних інвестицій дасть змогу вирішити завдання структурної трансформації, розвитку імпортозамінних виробництв, модернізації вітчизняного виробництва, послідовного нарощування експортного потенціалу.

Проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України досліджували вітчизняні вчені-економісти: Даниленко А. А., Гаврилук О. В., Федоренко В. Г., Проценко Т. О., Солдатенко В. В., Степанов Д. В., Мойсюк О. М., Пехник А. В. та інші.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є дослідження проблем залучення іноземного капіталу в економіку України та надання деяких рекомендацій щодо підвищення привабливості України для прямих іноземних інвестицій.

**Результати.** На сучасному етапі розвиток української економіки відбувається в умовах світової фінансової кризи, результатом якої є скорочення обсягів виробництва, зниження інвестиційної активності, фізичне зношення та моральне старіння основних фондів. Безперечно, що в цих умовах важливою проблемою є

пошук додаткових джерел фінансування. Одним з таких джерел вважаємо прями іноземні інвестиції.

Розглянемо детальніше переваги та недоліки залучення іноземного капіталу в економіку України.

Переваги залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України є наступними:

- зниження рівня імпортозалежності;
- стимулювання розвитку експортного потенціалу;
- прискорення темпів структурної перебудови економіки;
- створення стратегічних альянсів між українськими та іноземними підприємствами;
- збільшення рівня комплексного використання сировинних ресурсів;
- впровадження сучасних новітніх технологій;
- поліпшення платіжного балансу;
- збільшення обсягів капітальних вкладень та скорочення термінів їх нагромадження;
- підвищення рівня зайнятості та кваліфікація робочої сили;
- підвищення ступеня адаптації суб'єктів господарювання до умов конкурентного середовища;
- використання зарубіжного організаційного та управлінського досвіду.

Серед недоліків залучення іноземного капіталу слід відзначити:

- збільшення залежності країни від іноземного капіталу;
- трансферт частини прибутків за кордон;
- витіснення з ринку внутрішніх виробників і постачальників;
- підвищення рівня конкуренції на ринку;
- жорстка експлуатація місцевих сировинних ресурсів.

Однак, незважаючи на вказані недоліки, Україна може стати однією з провідних країн залучення (безперечно, на взаємовигідних умовах) прямих іноземних інвестицій. Цьому сприяє статус української економіки, яка ґрунтується на декількох складових, серед яких: величина території, місткий внутрішній ринок, кваліфікована і водночас дешева робоча сила, значний промисловий і сільськогосподарський потенціал, а також вигідність геополітичного розташування [6].

Виробництво в Україні доцільно розвивати, як для внутрішнього ринку з його високим попитом, так і для експорту в інші країни.

Варто відзначити, що за останні роки спостерігається позитивна динаміка зростання прямих іноземних інвестицій. Найбільш привабливими галузями вітчизняної економіки для інвесторів були промисловість, фінансовий сектор, торгівля. Інвестори уникають вкладень в основний капітал, зберігається тенденція їх спрямування здебільшого в галузі зі швидким оборотом капіталу чи у непромисловий сектор, зокрема в купівлю нерухомості [2].

В Україні весь агропромисловий комплекс потребує повної перебудови з допомогою іноземних капіталовкладень. Необхідно модернізувати та осучаснити технологічну базу, впровадити нові агротехнології, підвищити продуктивність праці, знизити витрати, забезпечити комплексну переробку первинної сировини з метою значного збільшення виходу кінцевої продукції. Безперечно, що це потребує достатньо великих фінансових вливань. Створення спільних підприємств з іноземними партнерами надають реальну можливість вітчизняним

товаровиробникам модернізувати матеріально-технічну базу та забезпечити вихід на зовнішні ринки з конкурентно-спроможною продукцією. Прямі інвестиції, які здійснює іноземний партнер, мають переваги перед кредитами та іншими формами особливо в умовах кризи [1].

Варто зазначити, що на даний час ситуація з інвестування економіки іноземним капіталом є недостатньою. Найважливішою проблемою тут виступає неефективна система залучення прямих іноземних інвестицій. Існує ряд чинників, які призводять до негативного інвестиційного клімату в державі:

- недосконала законодавча база;
- не сприяння податкової системи розвитку підприємництва;
- низький рівень захисту прав потенційних інвесторів;
- системність корумпованості в органах державної влади та лобіювання власних інтересів державними службовцями;
- неефективна фінансова політика України;
- відсутність ініціативи власників підприємств щодо інвестування конкурентоспроможних інноваційних проектів;
- низький рівень життя громадян та зниження їх купівельних можливостей внаслідок інфляційних процесів.

Щодо інвестиційного законодавства України, то за роки незалежності було видано майже тисячу законодавчих актів, що регулюють ту чи іншу сферу інвестиційної діяльності. Однак при цьому слід зазначити, що:

- по-перше, інвестиційне законодавство України, незважаючи на значну кількість ініціатив у необхідному напрямі, все ще залишається далеким від досконалості;
- по-друге, велика кількість законодавчих актів та нормативних документів, виданих різними органами та гілками влади, суттєво ускладнює орієнтування у великому законодавчому полі;
- по-третє, часті зміни законодавства (навіть задля його покращення) знижують інвестиційні рейтинги нашої держави, адже однією з основних вимог потенційних інвесторів є стабільність законодавства.

Недосконалість чинного законодавства значно посилюється численними підзаконними актами – інструкціями та роз'ясненнями контролюючих органів, що відштовхує інвесторів.

Інвестиційне законодавство України вимагає значного вдосконалення та доопрацювання. При цьому всі зміни мають бути науково обґрунтовані, цілеспрямовані та підпорядковані єдиній стратегічній меті – структурній трансформації економіки та забезпеченню її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Ще однією важливою проблемою для зарубіжних інвесторів постає брак інформації стосовно чинного українського законодавства. Адже іноземні інвестори зазвичай не мають змоги відслідковувати зміни в українських законах. Доцільним у цьому напрямку вважаємо регулярний випуск бюлетеня (кількома іноземними мовами), що сприяло б ознайомленню зарубіжних інвесторів з правовим режимом в Україні стосовно іноземного капіталу.

Головним мотивом усіх іноземних інвесторів, що виходять на український ринок, є пошук ринків збуту. За наявності прозорої та чіткої процедури приватизації, а також привабливих підприємств, входження на ринок через придбання контрольного пакету акцій підприємства на приватизаційному тендері

вимагатиме від інвестора менших зусиль, порівняно із започаткуванням проекту «з нуля» [6].

Транснаціональні компанії, які мають чималий капітал і опанували кращий світовий досвід провадження бізнесу, можуть стати для України найбільш бажаним інвестором, оскільки українські підприємства потребують великих інвестицій та витрат на проведення реструктуризації, а український уряд – надходжень до бюджету. Вимоги ТНК до прибутковості інвестицій є простішими порівняно з інвесторами-підприємцями та портфельними інвесторами. Транснаціональні компанії зацікавлені в ширшому колі підприємств та проєктів для інвестування.

Безперечно, що інвестиційний клімат держави багато втрачає через нерозвиненість та непрозорість фондового ринку, що стримує розвиток інвестиційних процесів, оскільки ускладнює загальноприйняті в світі механізми придбання підприємств шляхом викупу їхніх акцій на фондовому ринку. Тому одним з важливих завдань поліпшення інвестиційного клімату в державі є підвищення привабливості та прозорості вітчизняного фондового ринку, в тому числі шляхом спрощення процедури ввезення в Україну та вивезення за її межі капіталу під час здійснення інвестиційної діяльності на фондовому ринку, а також підвищення рівня прозорості та достовірності інформації про діяльність емітентів цінних паперів [3, с. 97].

Крім того, необхідне прискорення формування інфраструктури інвестиційної діяльності, зокрема, транспортної, телекомунікаційної, інженерної тощо. За світовим досвідом рівень розвитку інфраструктури та її розгалуженість є одним з ключових чинників, який дає змогу державі реалізувати решту переваг у конкурентній боротьбі за інвестиції на світовому ринку. Формування інвестиційного іміджу держави несумісне з бюрократизмом і корупцією у владних структурах, їхнім надмірним втручанням у господарську діяльність підприємців та «неформальними» зборами до різних фондів [3, с. 98].

Більшість районів і міст у сфері залучення іноземних інвестицій стикається з проблемою низького рівня підготовки керівного складу в питаннях безпосередньої роботи з іноземними інвесторами, відпрацювання інвестиційних пропозицій та бізнес-планів.

Бракує системної роботи з пошуку інвесторів, співпраці з ними, супроводження їхніх проєктів. Слабка поінформованість інвесторів щодо можливостей вкладання коштів у інвестиційно-привабливі галузі також не сприяє припливу іноземних інвестицій.

**Висновки.** Таким чином, головні причини неефективного залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України наступні:

1. На макрорівні – це стан економіки, закони та принципи їх регулювання, політична та економічна нестабільність, політика уряду, відсутність системи поширення інформації, яка була б легкодоступною для вітчизняних і зарубіжних підприємців та охоплювала широкий спектр питань щодо можливостей інвестування в Україну.

2. На мікрорівні – це характер взаємовідносин між вітчизняними підприємцями та їх зарубіжними партнерами, а також із державними організаціями, відсутність досвіду роботи з іноземними партнерами, відповідних норм та стандартів.

Для української економіки важливим є впровадження ефективної стратегії залучення та використання прямих іноземних інвестицій, причому обов'язкової диверсифікації вимагає формування привабливого інвестиційного середовища з урахуванням специфіки регіонів. Для стимулювання залучення іноземного капіталу та усунення негативних тенденцій в економіці України необхідно здійснити ряд заходів, спираючись на принципи стабільності основних законодавчих актів щодо умов іноземного інвестування; диференційованого підходу до податкових та інших пільг для іноземних інвесторів з урахуванням обсягів і форм інвестування, а також пріоритетних напрямків розвитку економіки України; надійності, доступності та оперативності організаційного та інформаційного забезпечення залучення іноземних інвестицій.

Прямі іноземні інвестиції на взаємовигідних умовах можуть мати доступ у всі сфери економіки без шкоди для національних інтересів, оскільки вони не збільшують зовнішній борг, а, навпаки, сприяють одержанню коштів для його погашення. Галузеві обмеження на приплив іноземних інвестицій повинні поширюватися тільки на галузі, пов'язані з безпосередньою експлуатацією національних природних ресурсів.

Активізація інвестиційної діяльності дасть змогу Україні створити реальні передумови для вирішення основного геополітичного завдання нашої держави – набуття спочатку асоційованого, а потім і повного членства в ЄС. Це висуває якісно нові вимоги до внутрішньої політики в напрямі утвердження в Україні європейської моделі економічних та соціальних перетворень, загальноприйнятих у розвинених державах стандартів науково-технічного прогресу, підвищення рівня і якості життя населення.

1. Гаврилук О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України // *Фінанси України*. – 2008. – № 2. – С. 124-137.
2. Даниленко А. А. Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС (у контексті розширення Євросоюзу на Схід) // *Фінанси України*. – 2008. – № 1. – С.127-137.
3. *Іноземні інвестиції в Україні* / За ред. П. І. Гайдуцького. – К. : Редакційно-видавниче відділення УкрІНТЕІ, 2004. – 248 с.
4. Пехник А. В. *Іноземні інвестиції в економіку України*. – К. : Знання, 2007. – 335 с.
5. Федоренко В. Г. *Іноземне інвестування економіки України*. – К. : 2004.
6. Федоренко В. Г., Проценко Т. О., Солдатенко В. В., Степанов Д. В., Мойсюк О. М. *Економічні та організаційно-правові аспекти іноземних інвестицій в Україні* : Монографія. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 398 с.

**PROBLEMS OF ENGAGING FOREIGN INVESTMENTS INTO UKRAINE'S ECONOMY AND THEIR SOLUTIONS****Hnatkivskiy B. M., Romanchuk Z. Z.***Lviv Ivan Franko National University  
79008, Lviv, Freedom Avenue 18*

In this article, the authors analyse problems of engaging foreign investments into the economy of Ukraine. Advantages and disadvantages of foreign capital are investigated. Some recommendations are made to increase Ukraine's appeal for direct foreign investments.

*Key words:* direct foreign investments, investment appeal, foreign capital.

**ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ****Гнатківський Б. М., Романчук З. З.***Львовський національний університет імені Івана Франко  
79008, г. Львов, проспект Свободи, 18*

В статье проанализировано проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины, исследовано преимущества и недостатки привлечения иностранного капитала. Предложено некоторые рекомендации по повышению привлекательности Украины для прямых иностранных инвестиций.

*Ключевые слова:* прямые иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, иностранный капитал.

## МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА УКРАЇНИ

Н. Гнатюк, Л. Соляк

Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
E-mail: natalya\_leopolis@ukr.net; liubavasoliak@gmail.com

*Стаття присвячена огляду сучасних моделей соціального захисту зарубіжних країн. Особлива увага приділяється українській моделі соціального захисту населення, а саме аналізу структури та функціонування даної моделі за різних економічних систем.*

*Ключові слова:* соціальний захист, соціальне страхування, пенсійне забезпечення, соціальна держава.

Соціальний захист - це комплекс організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на забезпечення життя, здоров'я та добробуту населення за конкретних економічних умов [6, с. 104].

У сучасній Європі сформувались і функціонують чотири основні моделі соціального захисту населення [5]: 1) континентальна ( модель Бісмарка); 2) англосаксонська (модель Беверіджа); 3) скандинавська; 4) південноєвропейська.

Континентальна модель (інша назва — модель Бісмарка) встановлює жорсткий зв'язок між рівнем соціального захисту та тривалістю професійної діяльності. В основі цієї моделі лежить механізм соціального страхування, отже соціальні видатки фінансуються, переважно, за рахунок страхових внесків роботодавців і застрахованих працівників. Таким чином, ця модель передбачає реалізацію правила еквівалентності, коли величина страхових виплат визначається насамперед величиною страхових внесків. В момент свого народження (1880-ті роки) німецька система соціального захисту відтворювала саме цю модель.

Сьогодні ця модель, як правило, ґрунтується не лише на принципі соціального страхування. Для малозабезпечених членів суспільства, що не мають можливості отримувати страхові соціальні виплати (наприклад, через відсутність страхового стажу), соціальний захист реалізується через принцип

соціальної допомоги. Мова йде про допоміжні механізми, які є відступами від початкових засад бісмарківської моделі.

Велику фінансову підтримку сьогодні в Німеччині має сім'я. Для підвищення народжуваності з 2007 року замість допомоги на виховання було запроваджено так звану "батьківську допомогу", яка фінансується з бюджету і розмір якої залежить від рівня доходів сім'ї. Її може одержувати мати або батько залежно від того, хто бере перерву у роботі на протязі одного року. Розмір такої допомоги становить 67 % від останньої заробітної плати з вирахуваними податків й відрахувань, але не менше 300 і не більше 1800 євро. Така "батьківська допомога" продовжується ще до двох місяців, якщо інший член подружжя погодиться призупинити свою



зайнятість. Отже у батьків тепер є можливість повноцінно виховувати свою дитину [7].

Відповідно статті 20, п.1 Основного закону країни - Німеччина є демократичною і соціальною державою. Мета соціальної держави – врахування індивідуальних правових можливостях здобутих в результаті власної праці, а не всезагальне забезпечення та обслуговування громадянина. Таким чином весь світ визнає ефективність соціальної системи Німеччини. Хоча понад 30 відсотків в сукупному суспільному продукті складають соціальні послуги, їх отримують тільки ті, які цього потребують.

Англосаксонська модель (відома як модель Вільяма Беверіджа) представлена в Європі Великою Британією та Ірландією. Вона базується на таких принципах:

- Принцип всезагальності (універсальності) системи соціального захисту — поширення її на всіх громадян, які потребують соціальної допомоги;
- Принцип одноманітності й уніфікації соціальних послуг і виплат, що виражається в стандартизованості способів розрахунку розміру та умов надання пенсій і медичного обслуговування;
- Принцип розподільної справедливості — основний у даній моделі, оскільки мова йде не про професійну (як у бісмарківській моделі), а про національну солідарність.

Фінансування таких систем здійснюється як за рахунок страхових внесків, так і за рахунок державного бюджету. Наприклад, фінансування сімейних виплат і видатків на охорону здоров'я здійснюється з державного бюджету, тоді як інші соціальні виплати забезпечуються страховими внесками найманих робітників і роботодавців. На відміну від континентальної, ця модель передбачає досить низькі соціальні виплати по соціальному страхуванню, при домінуючій ролі соціальної допомоги в системі соціального захисту [5].

Саме Велика Британія є цікавим прикладом заміни пільг та різноманітних компенсацій якісними соціальними послугами для соціально вразливих категорій на основі персонального підходу. Тут функціонує 150 державних соціальних служб з оцінки потреб та планування надання соціальних послуг, в обов'язки яких входить визначення потреб, призначення соціальних послуг, призначення соціальної допомоги. У країні налічується 31 000 постачальників соціальних послуг для дорослих, з яких близько 70% – недержавні або приватні постачальники соціальних послуг, 30% - комбіновані. 76% послуг надається на місцевому рівні [7].

Скандинавська модель соціального захисту характерна для Данії, Швеції та Фінляндії. Соціальний захист у ній розуміється як законне право громадянина. Відмінною рисою скандинавської моделі є широке охоплення різних соціальних ризиків і життєвих ситуацій, які вимагають підтримки суспільства. Отримання соціальних послуг і виплат, як правило, гарантується всім жителям країни й не обумовлюється зайнятістю й виплатою страхових внесків. В цілому рівень соціальної захищеності, пропонований цією моделлю, доволі високий.

Не в останню чергу це досягається за рахунок активної перерозподільної політики, спрямованої на вирівнювання прибутків. Необхідною попередньою умовою функціонування даної моделі є високо організоване суспільство, побудоване на основі відданості принципам інституційного добробуту суспільства. Фінансування систем соціального захисту в цій моделі здійснюється,

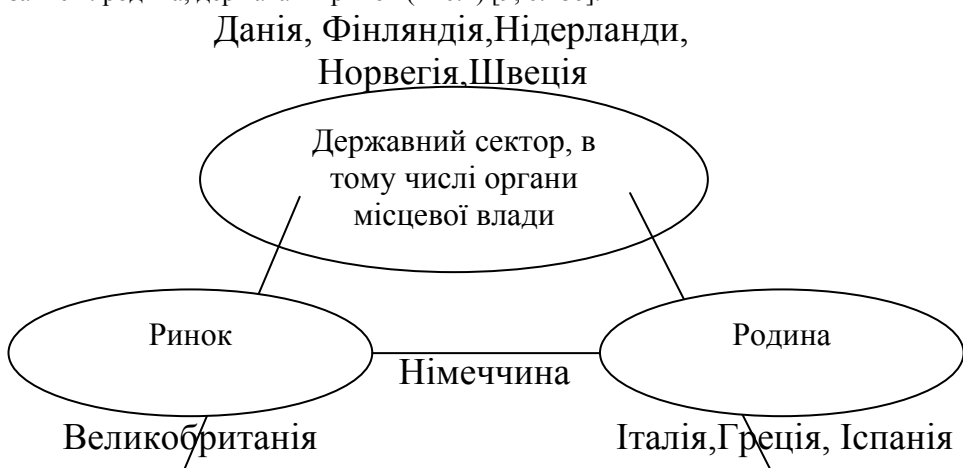
переважно, за рахунок оподаткування, хоча певну роль відіграють страхові внески підприємців і найманих робітників.

Єдиною частиною соціального захисту, виділеною з загальної системи, є страхування від безробіття, яке є добровільним і управляється профспілками. Донедавна наймані працівники були практично звільнені від сплати страхових внесків і брали участь у системі соціального захисту шляхом сплати податків. Однак, в останнє десятиліття XX століття спостерігалась тенденція поступового зростання участі найманих працівників у фінансуванні страхових програм і збільшення страхових відрахувань із заробітної платні. Ця ж тенденція простежується і щодо підприємців, тоді як соціальні видатки держави протягом останніх років помітно скоротились.

Південноєвропейська модель представлена в Італії, Іспанії, Греції й Португалії. В цих країнах системи соціального захисту були створені або вдосконалені лише протягом останніх десятиліть. Західні дослідники відзначають її "рудиментарність". Як правило, рівень соціальної захищеності в цій моделі відносно низький, а завдання соціального захисту часто розглядається як справа родичів і сім'ї. Тому сім'я й інші інститути громадянського суспільства відіграють не останню роль, а соціальна політика носить переважно пасивний характер і орієнтована на компенсацію втрат у прибутках окремих категорій громадян.

Характерною рисою даної моделі є також асиметрична структура соціальних видатків. Так, в Італії найбільшу частку соціальних видатків займає пенсійне забезпечення (14,7% ВВП при середньоєвропейському рівні 12,5%), тоді як на підтримку сім'ї, материнства, освіти й політику зайнятості витрачаються порівняно незначні кошти (близько 1%).

Отож можна виділити ті головні інституції, які відповідають за соціальний захист : родина, держава чи ринок (Рис.1) [9, с.286].



*Рис. 1. Моделі соціального захисту сучасних європейських країн*

Окремо стоїть Франція, якій властива система соціального захисту змішаного типу, що поєднує ознаки різних систем соціальної політики.

Фундаментальною ознакою соціальної політики в Польщі та Чехії є принципова спрямованість на допомогу суспільства тільки в тих випадках, коли

особа чи родина, які на неї претендують, не мають власних можливостей подолати економічну й фінансову скруту [1, с. 31].

У Чехії діють три взаємодоповнюючі системи соціального захисту населення: 1) система соціального страхування (охоплює практично все населення країни і становить 10 % ВВП); 2) система державної соціальної допомоги (60 % населення і 2 % ВВП), що спрямована на попередження зниження доходів, у першу чергу сімей із дітьми; 3) система соціальної підтримки (4 % населення і 4 % ВВП), за якої держава гарантує мінімальний рівень підтримки соціально вразливим прошаркам населення.

Приблизно 0,5 % населення цієї країни належать до маргінальних груп (безпритульні, біженці, бродяги тощо), які випали з суспільного життя. Таким категоріям надається відповідна допомога як державними, так і недержавними установами й організаціями.

Якщо в Чехії та Польщі в основу діючих систем соціального захисту закладають диференційований рівень прожиткового мінімуму з урахуванням складу сім'ї, то у такій високорозвиненій країні, як Нідерланди, ще з 1965 року відмовились від практичного використання прожиткового мінімуму. Мінімальний рівень державних гарантій у цій країні встановлюється виходячи з рівня мінімальної заробітної плати, яка визначається раз на рік, ґрунтуючись на механізмах соціального партнерства [4].

Для США характерна ліберальна модель соціального захисту населення, яка відокремлює соціальний захист від вільного ринку та обмежується захистом лише тих, хто позбавлений інших доходів. Згідно цієї моделі проблема соціального захисту розв'язується переважно на рівні підприємств і найманих робітників в особі профспілок. Разом з тим держава також направляє значну частину коштів на забезпечення соціального захисту населення. В числі заходів з соціальної підтримки населення США слід відзначити розробку програм професійної підготовки та перепідготовки кадрів: охоплення системою соціального захисту широких верств населення; надання допомоги тим, хто її потребує, у тому числі в натуральній формі (талони на безкоштовне отримання продовольчих товарів, субсидії па житло, безкоштовна медична допомога). До речі, у США людина обирає додаткову медичну послугу залежно від своїх прибутків [8].

Модель соціального захисту населення Японії базується на ефективних варіантах сучасного управління з "людським обличчям". У цій країні культивується мораль "Наше багатство — людські ресурси", тому тут створюються належні умови для найбільш ефективного їх використання [3, с. 30]. Одне з важливих завдань — встановлення нормальних відносин з працівниками, створення відношення до корпорації як однієї сім'ї. Важливою складовою соціального захисту працівників є система довгострокового позитивного найму та трудового стажу. Професійно-кваліфікаційне просунення по службі залежить перш за все від віку та стажу, потім враховуються всі інші показники. Чим більше людина працює в компанії, тим вища її заробітна плата, посада, пільги та пенсії, надбавки на утримання сім'ї, медичне обслуговування, соціальне страхування, оплату проїзду на роботу та інші.

Велика увага в Японії приділяється особам старшого віку та довголітнім (90 та більше років). Зокрема, кожна людина, яка досягає віку довголіття, отримує поздоровлення та цінний подарунок від імператора Японії.

Економічною основою моделі соціального захисту населення Японії є досягнення науково-технічного прогресу, який набув самопідтримуючого і самодостатнього характеру і став ключовим фактором економічного розвитку [2].

Українська модель соціального захисту містить багато елементів попередньої системи планової економіки, зокрема такі, як широкі соціальні трансферти. Але загалом зміни в економічній системі помітно вплинули на структуру і функціонування цієї моделі (Табл.1) [9, с.116].

Таблиця 1

**Особливості структури та функціонування системи соціального захисту за різних економічних систем**

| <b>Адміністративно – розподільча економіка</b>   | <b>Ринкова економіка</b>   |
|--|--|
| <i>Економічна основа</i>   |  |
| Домінує державна власність   | Оптимізоване поєднання різних форм власності   |
| <i>Участь у виробництві</i>  |  |
| Участь у суспільному виробництві   | Державні гарантії зайнятості відсутні  |
| <i>Джерела доходів</i>   |  |
| Оплата за найм робочої сили  | Оплата за найм робочої сили, капітал, рента, проценти тощо   |
| <i>Форма надання</i>   |  |
| Переважно нетоварний характер – цінкові дотації, безоплатне медичне обслуговування та освіта, натуральні пільги тощо   | Товарна суть усіх соціальних пільг   |
| <i>Масштаби охоплення</i>  |  |
| Загальний, слабо диференційований характер   | Диференціація рівнів соціального захисту залежно від змісту, потреб, ступеня і джерел доходів  |
| <i>Характер одержання</i>  |  |
| Поєднання індивідуальних і колективних, грошових і натуральних форм  | Переважно індивідуальні, грошові форми   |
| <i>Інфраструктура</i>  |  |
| Інфраструктура створюється і утримується як за рахунок держави, так і за рахунок держави, так і за рахунок підприємств | Інфраструктура створюється і утримується як за рахунок оплати соціальних послуг, так і часткового за рахунок благодійних внесків та муніципальних коштів |
| <i>Відповідність характеру процесу відтворення</i>   |  |
| Зорієнтована на вимоги екстенсивного розвитку  | Зорієнтована на вимоги інтенсивного розвитку   |
| <i>Основні недоліки</i>  |  |
| Відсутність взаємозв'язку між інтенсивністю та результатами праці, "зрівнялівка"                                       | Нестабільність існування, неперервність у перспективах   |

Отож, ми бачимо, що українська модель соціального захисту має ще багато спільного з попередньою радянською моделлю, але дедалі більше змінюється відповідно до вимог ринкової економіки. Тому, з одного боку, їй мають бути притаманні плюралізм форм власності та розвинута система ринкових відносин, з іншого — певний ступінь участі держави у забезпеченні ефективності економіки, регулюванні доходів населення та зайнятості, формуванні умов, що забезпечують задоволення соціально значущих потреб усього населення.

1. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми. Монографія / Н.П. Борецька. – Донецьк: Янтар, 2001. – 352с.
2. Валовой Д. В. Социальный менеджмент: Учебник / Под ред. Д. В. Валового. - М.: ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 1999. – 384 с.
3. Григораш Г.В. Системи соціального страхування зарубіжних країн. Навч. Посібник / Г.В. Григораш. – К.: МОН, вид-во “Центр учбової літератури”, 2008. – 144 с.
4. Ліанова Е. Досвід соціальної політики в країнах розвинутої ринкової та перехідної економіки і можливості його використання в Україні / Е. Ліанова, В. Івашкевич, В. Бевз // Україна: аспекти праці. – 1997. – №1. – С. 36
5. Моделі соціального захисту в країнах ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://uk.wikipedia.org>
6. Скуратівський В. Соціальна політика / В. Скуратівський, О. Палій, Е. Лібанова. – К.: Вид-во УАДУ, 2003. – 265 с.
7. Соціальний захист у зарубіжних країнах [Електронний ресурс]. – 2010 р. – Режим доступу з: <http://www.pilga.in.ua>
8. Стеценко Т.О. Світовий досвід соціально-економічного захисту та можливості його використання у вітчизняній практиці / Т.О. Стеценко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 3(38). – С. 67.
9. Шевчук П. Соціальна політика / П. Шевчук. – Львів: Світ, 2003. – 400 с.

## SOCIAL PROTECTION MODELS OF FOREIGN COUNTRIES AND UKRAINE

**N. Hnatyuk, L. Soliak**

*Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine  
E-mail: natalya\_leopolis@ukr.net; liubavasoliak@gmail.com*

The article is devoted to the review of modern social protection models of foreign countries. Particular attention is paid to the Ukrainian model of social protection, namely analysis of the structure and functioning of this model under different economic systems.

*Key words:* social protection, social insurance, pension providing, social state

**МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН И УКРАИНЫ**

**Н. Гнатюк, Л. Соляк**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
г. Львов, просп. Свободы, 18*

Статья посвящена обзору современных моделей социальной защиты зарубежных стран. Особое внимание уделяется украинской модели социальной защиты населения, именно анализа структуры и функционирования данной модели при разных экономических системах.

*Ключевые слова:* социальная защита, социальное страхование, пенсионное обеспечение, социальное государство.

УДК 338

## АНАЛІЗ І ПРОГНОЗИ РОЗВИТКУ РИНКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ДРІЖДЖІВ УКРАЇНИ

**В. Грабовенський**

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
e-mail: volodya4u@hotmail.com*

*У статті проведено дослідження ринку хлібопекарських дріжджів та проблем споживчого попиту на хлібопекарські дріжджі в Україні.*

*Ключові слова: ринок хлібопекарських дріжджів, виробництво, реалізація, конкурентоспроможний продукт, асортимент, анкетне опитування*

### Вступ

У часи становлення незалежності України виробництво хлібопекарських дріжджів в Україні знаходилося у важкому становищі. В Україні працювали 14-15 дріжджових і спирто-дріжджових заводів. Підприємства розкрадалися, обладнання – застаріле, автоматизація – відсутня. Львівський дріжджовий завод, підприємство із столітньою історією, намагалися закрити як екологічно небезпечне виробництво. Однак галузь дуже швидко зростала, змінювалась, залишаючи інші галузі далеко позаду, хоча нею ніхто практично не займався.

Із західних країн з'явилася висококонкурентна продукція. Вона коштувала дорожче, ніж українська, зате вирізнялася кращою якістю, і споживач, який хотів випекти якісний хліб, почав переходити на імпортні дріжджі. Особливої поразки вітчизняні підприємства зазнали у західних областях України, які межували з Угорщиною, Польщею, Чехією, звідки й надходили європейські дріжджі. Щоб утриматися на ринку, вітчизняні підприємства були змушені випускати конкурентоспроможний продукт.

Постановка проблеми. Метою даної статті є дослідження ринку хлібопекарських дріжджів України та проблем попиту на них. Для дослідження даного напрямку будуть використані такі методи маркетингових досліджень: збирання, обробка та аналіз вторинної маркетингової інформації, а також первинної – шляхом опитування торговельних представників.

### Результати

Аналіз товарної пропозиції на ринку дріжджів України. Асортимент дріжджів, що пропонується на ринку України, досить великий, але однозначно класифікувати ці харчові продукти досить важко. Найбільш оптимальним є поділ дріжджів на класи за їх активністю, тобто за рівнем підйомної сили замісу тіста. В цілому дріжджі можна поділити на такі класи: звичайні (пресовані), підвищеної активності, для здоби та дорогих сортів хліба, спиртові та сухі.

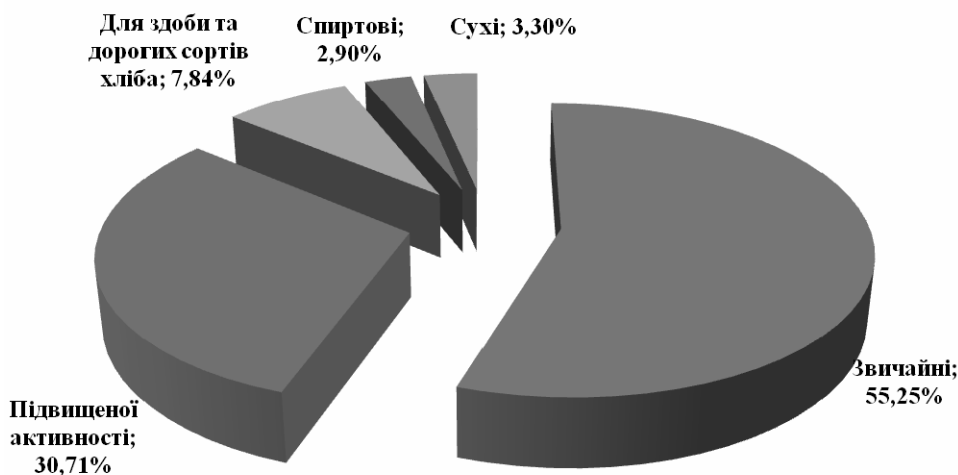


Рис 1. Структура продажу хлібопекарських дріжджів за класами

Асортимент дріжджів виробництва ЗАТ "Ензим" складається з наступних позицій: дріжджі львівські хлібопекарські пресовані. Використовуються як на потужних хлібозаводах для традиційних способів приготування тіста, так і на міні-пекарнях для прискорених способів приготування тіста;

дріжджі "Ефект +15%". Придатні для традиційного та прискореного способу приготування тіста, для виробництва хлібобулочних виробів, різноманітних за рецептурою;

дріжджі "Екстра". Придатні для традиційного та прискореного способу приготування тіста, для виробництва широкого асортименту хлібобулочних виробів, різноманітних за рецептурою;

спиртові дріжджі "Первак". Спільний проект з торговою маркою "Гетьман": спеціальні дріжджі для виготовлення міцних напоїв в домашніх умовах;

дріжджі львівські хлібопекарські сухі. Використовують на хлібозаводах та міні-пекарнях для приготування різноманітних за рецептурою хлібобулочних виробів.

Таблиця 1.

Якісні показники асортиментних позицій дріжджів виробництва ЗАТ "Ензим"

| Асортимент | Підйомна сила, хв (не більше) | Кислотність, мг оцтової кислоти (на кінець терміну зберігання) | Вологість, % (не більше) | Термін зберігання, діб | Температура зберігання, °С |
|------------|-------------------------------|--|--------------------------|------------------------|----------------------------|
| Пресовані  | 40                            | 120  | 71                       | 30                     | 0 - 8                      |
| Ефект +15% | 34                            | 240  | 68,5                     | 30                     | 0 - 8                      |
| Екстра     | 30                            | 240  | 70                       | 30                     | 0 - 8                      |
| Первак     | 30                            | 240  | 70                       | 30                     | 0 - 8                      |
| Сухі       | 25                            | -  | 8                        | 12 міс.                | не вище +15                |



Завдяки ретельному підбору культури, в поєднанні з сучасним обладнанням та використанням досягнень сучасної біотехнології, з дотриманням належних санітарних норм, дріжджі виробництва ЗАТ "Ензим" усіх асортиментних позицій мають стабільно високі якісні показники [1].

Таблиця 2. Роздрібні ціни дріжджів за класами на дріжджовому ринку

| Клас дріжджів                     | Діапазон цін, грн. за 1кг |
|-----------------------------------|---------------------------|
| Пресовані                         | 6 - 7                     |
| Підвищеної активності             | 6 - 7                     |
| Для здоби та дорогих сортів хліба | 7 - 8                     |
| Спиртові                          | 8 - 9                     |
| Сухі                              | 26 - 28                   |

З аналізу таблиці випливає, що на даний час домашня випічка – досить дороге задоволення. Найбільш доступною позицією для домашньої випічки є звичайні пресовані дріжджі.

**Аналіз фірмової структури ринку.** Сьогодні "Ензим" – найбільший виробник пресованих і сухих хлібопекарських дріжджів в Україні. Продукція заводу під ТМ "Львівські дріжджі" забезпечує понад 60% українського дріжджового ринку. Окрім цього, 25% виготовленої продукції компанія експортує в країни Європи. У 2008 році з дріжджів компанії випечено близько 2,5 млн. тон хлібобулочних виробів.

Головними конкурентами ЗАТ "Ензим" є ЗАТ СП "Одеські дріжджі", ЗАТ "Харківський дріжджовий завод" та ЗАТ "Наdejда" (Кривий Ріг), котрі також експортують свою продукцію. До іноземних конкурентів імпортуючих продукцію на наш ринок належать S.I. Lesaffre (Франція) та Fermipan (Італія).

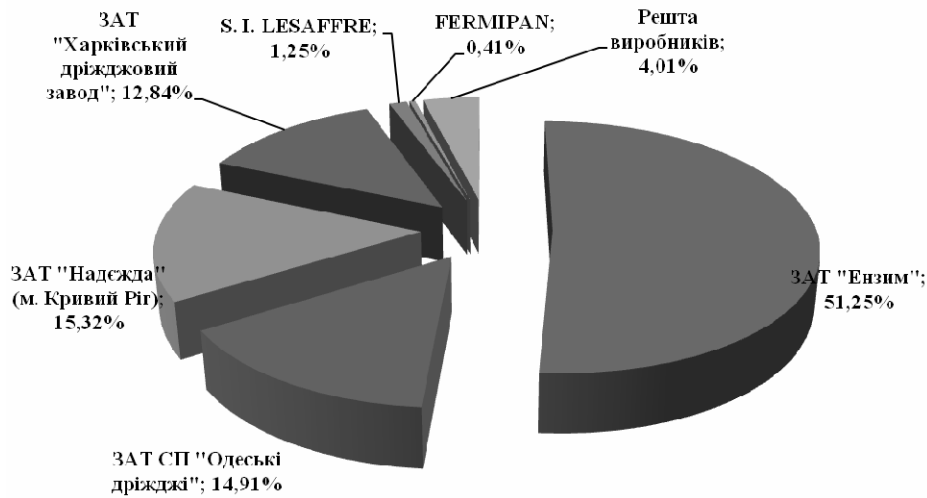


Рис 2. Структура дріжджового ринку за обсягами реалізації хлібопекарських дріжджів

**Існуюча ситуація.** Протягом 2009 року обсяг українського дріжджового ринку скоротився на 5,60% (3 897т) і становить 65 710т. Темпи падіння обсягу ринку збільшилися (падіння за 2008 рік становило 2,20%). Імпорт сухих дріжджів в Україну за 2009 рік збільшився на 723т (17%) і становить 5 017т (дані по сухих дріжджах вказані в перерахунку, коефіцієнт перерахунку на пресовані дріжджі становить 3,8). Частка ринку ЗАТ "Ензим" за 2009 рік склала 51,13%. Вироблено – 33 597т (з них 30 508т пресованих, 3 089т сухих) [2].

**Тенденції.** Зважаючи на економічну кризу в країні та становища на ринку дріжджів можна прогнозувати такі тенденції на ринку:

1) При зниженні рівня доходів населення, споживання хлібобулочних виробів зростатиме (люди в умовах кризи почнуть заощаджувати і переходити з дорогих продуктів на дешевші, в тому числі на хліб), тому скорочення обсягу дріжджового ринку України за 2010 рік складе не більше 3%; звідси – ємність українського ринку дріжджів хлібопекарських та спиртових в 2010 році прогнозовано складе 69 530т.

2) Зменшення реальних доходів населення приведе до зменшення частки промислового хлібопечення (люди відмовляються від дорогих сортів хліба) та збільшення частки домашньої випічки, що мало б привести до зміщення в реалізації частки дріжджів великого фасування на користь дрібного фасування.

3) В зв'язку із збільшенням ціни на готові алкогольні вироби (зріс акцизний збір на 13%), при подорожчанні спирту та відносно незмінних цінах на цукор і дріжджі, споживачі алкогольних напоїв перейдуть з дешевої оригінальної горілки та спиртового сурогату на дріжджовий самогон. Частка спиртових дріжджів, вироблених спиртовими заводами, буде зменшуватися.

4) Збільшується частка сухих дріжджів в загальній ємності ринку дріжджів присутніх на території України. За 2009 рік частка сухих дріжджів в загальній ємності ринку склала – 12,34% (в 2008 році – 10,29%). В умовах високого курсу долара ціна на імпортні сухі дріжджі зростає. При збереженні низької ціни львівських сухих дріжджів, в 2010 році їх реалізація зростатиме. В умовах кризи можливою є активізація імпорту сухих дріжджів з Росії.

**Прогноз ЗАТ "Ензим" у 2010 році.** При утриманні частки ринку більше 50% ЗАТ "Ензим" необхідно реалізувати протягом 2010 року не менше 35 000т дріжджів. Оскільки обсяг ринку пресованих дріжджів скорочується, а сушених – збільшується, підприємству потрібно реалізувати наступного року 30 100т пресованих, 4 900т сухих дріжджів (обсяг ринку пресованих дріжджів прогнозовано спадатиме на 7 - 9%, обсяг ринку сухих дріжджів прогнозовано зростатиме на 13 - 15%).

Темпи падіння обсягів продажу дріжджів дрібного фасування будуть знівельовані через зростання домашнього хлібопечення, обсяги продажу дріжджів фасування 1кг, будуть спадати. На ринку хлібопекарських дріжджів відбудеться перерозподіл, який виглядатиме так: 18 - 20% займатиме дрібне фасування; 80 - 82% – дріжджі вагою 1кг.

**Фактори споживчого попиту.** Оскільки ціни виробників на основні асортиментні позиції дріжджів суттєво не різняться між собою, найважливішим фактором споживчого попиту є якість продукції.

Вирощування дріжджів – живої культури – вимагає спеціального природного середовища: важливими є насиченість повітря киснем, якість води та повітряний обмін.

Саме тому завод будувався на околиці Львова, на території з артезіанською водою та із врахуванням рози вітрів, і впливу повітря, що приходить із Карпатського регіону. Це сприяє циркуляції чистого повітря. Також підприємство оточене лісопарковою зоною.

Не лише добрий мікроклімат зумовлює успішний процес виробництва. Якість дріжджів залежить як від штаму дріжджової клітини, так і від сировини, умов та технології виробництва і, звичайно ж, від професіоналізму, відповідальності персоналу.

ЗАТ "Ензим" – перший український виробник дріжджів, який впровадив систему управління безпечністю харчових продуктів згідно з вимогами міжнародного стандарту ISO 22000:2005.

Найбільші зміни на підприємстві відбулися у сфері вимог до санітарії – впроваджено додатковий контроль за миттям та дезінфекцією, вдосконалено графіки санітарної обробки приміщень, устаткування тощо. Сучасне автоматизоване обладнання встановлено задовго до початку сертифікації. А основне – створено групу безпечності, в яку ввійшли фахівці-технологи, працівники лабораторії, фахівці технічної служби і служби контролю якості. Кожен з них аналізує виробничі процеси на своєму рівні, а у разі виявлення невідповідностей – група безпечності спільно розробляє коригувальні дії, виконання яких контролює служба гарантування якості.

Контроль показників якості продукції ЗАТ "Ензим" забезпечують висококваліфіковані спеціалісти лабораторії, використовуючи новітні контрольно-вимірвальні засоби та передові методи контролю.

Вся вхідна сировина підлягає лабораторному контролю щодо відповідності вимогам нормативних документів та супроводжується: висновком санітарно-епідеміологічної експертизи, сертифікатом якості, сертифікатом відповідності, які гарантують її безпечність і якість.

Вода і повітря проходять триступеневу очистку. Здійснюється контроль мікробіологічної чистоти води, повітря, обладнання, сировини на відповідність їх вимогам санітарного законодавства.

Показники якості та безпечності визначаються в кожній партії готової продукції, випробовуються технологічні властивості дріжджів при випіканні хлібобулочних виробів. Промисловий штам пекарських дріжджів, який використовує ЗАТ "Ензим" на виробництві, виділено за допомогою традиційних мікробіологічних підходів. Він не містить алергенів і не є генетично модифікованим.

Продукція компанії конкурентоспроможна на зовнішньому ринку та відповідає вимогам міжнародних стандартів.

Дріжджова технологія постійно розвивається – щороку ЗАТ "Ензим" пропонує споживачам новинки. У 2005 році на ЗАТ "Ензим" почали виготовляти "Ефект+15" – пресовані дріжджі, виготовлені з нового штаму, які мають стабільніші і кращі якісні показники, незмінні протягом всього терміну зберігання. Якщо дотримуватися технологічних параметрів виробництва, то дозування "Ефект+15" скорочується на 15-20%, порівняно з дозуванням традиційних пресованих дріжджів. В 2007 році "Ензим" випустив інстантні сушені дріжджі, які можна зберігати до 12 місяців – вони вигідні для малих пекарень у віддалених районах чи селах, які не мають змоги часто закуповувати пресовані дріжджі. Також спеціалісти ЗАТ "Ензим", вперше в Україні, подовжили термін зберігання дріжджів у дрібному фасуванні до 24 діб. Цей результат був досягнутий без додавання будь-яких консервантів, лише завдяки високій

технології виробництва: ретельному підбору культури, забезпеченню мікробіологічної чистоти, сучасному обладнанню.

Варто відзначити, що ЗАТ "Ензим" тісно співпрацює з Львівським інститутом біології клітини, де науковці в лабораторних умовах вивчають різні види дріжджів. Щомісяця "Львівські дріжджі" проходять тестування за різними показниками у Берлінському науково-дослідному інституті дріжджової промисловості, а фахівці підприємства мають змогу отримувати консультації з актуальних питань.

Не зважаючи на позитивні прогнози щодо росту місткості ринку дріжджів фасування 100г на 2010 рік, по ЗАТ "Ензим" в даному сегменті в I кварталі 2010 року спостерігався спад, порівняно з аналогічним періодом минулого року, на 10%. Необхідно визначити, з яких причин ЗАТ "Ензим" втрачає свої позиції на ринку дріжджів фасування 100г. Для вирішення цієї проблеми було проведено опитування представників торговельної мережі ТМ "Львівські дріжджі".

Анкета була розіслана торговельним представникам в електронному вигляді MS Word на їх електронні поштові скриньки 1 квітня 2010 року. Відсоток заповнених і повернених в відділ маркетингу ЗАТ "Ензим" анкет складає 54%. Нижче приводиться узагальнений аналіз анкет (в дужках зазначена кількість голосів, відданих за той чи інший варіант відповіді):

1. Ціна продукту для пересічного споживача:

- Висока, але доступна (7),
- висока і недоступна (5),
- низька (0),
- варіанти представників (2).

Як свідчать результати опитування, думки представників щодо ціни продукту для пересічного споживача розділилися між високою, але доступною і високою та недоступною. Враховуючи ще й те, що жоден представник не вважає ціну дріжджів фасування 100г низькою, можна зробити висновок, що ключове слово, яке характеризує ціну продукції є слово "висока". Найбільш точну характеристику ціни продукту дав представник з м. Рівне (Склад №2): "Найвища в сегменті 100 грам і не підкріплена споживчим попитом".

2. Якість продукту:

- висока і стабільна (9),
- висока, але нестабільна (5),
- низька (0),
- варіанти представників (0).

Абсолютно всі опитані представники вважають якість львівських дріжджів фасування 100г високою. Думки щодо стабільності розділилися: більша частина представників вважає якість стабільною. Але ці дані не можна розглядати як об'єктивні. В зв'язку з тим, що дріжджі фасування 100г замовляються в невеликих кількостях під замовлення гуртових і для "покуців-любителів", важко говорити про поведінку великої партії цих дріжджів під час тривалого зберігання (особливо в літній період).

3. Співвідношення ціна/якість продукту:

- оптимальне (середнє) (9),
- вище середнього (3),
- нижче середнього (2),
- варіанти представників (0).

Більшість представників вважає, що співвідношення ціна/якість продукту є оптимальним. Можна зробити припущення, що до цього питання представники підійшли зі своєї точки зору (продавця) або з точки зору виробника: за високою ціною ви отримаєте продукцію високої якості. Щодо бачення споживача: споживач, який може собі дозволити високоякісний продукт за більш високою ціною, надасть перевагу готовим хлібобулочним виробам, не витрачаючи час на випічку. Менш заможні покупці надають перевагу дріжджам виробництва фірм конкурентів.

4. Ступінь інформованості (обізнаності) споживачів про продукт:

- висока (4),
- середня (8),
- низька (1),
- варіанти представників (1).

Ступінь інформованості споживачів про львівські дріжджі фасування 100г – середня, тобто така, що не створює потребу в даному продукті при наявності на ринку менш активних дріжджів.

5. Рекламне забезпечення, супровід та підтримка продукту:

- цілком достатнє (5),
- достатнє, але не в повній мірі (2),
- недостатнє (7),
- варіанти представників (0).

Думки представників щодо рекламного забезпечення продукту розділилися. Можливо це можна пояснити активністю представника в цьому питанні та рівнем продажу дріжджів 100г фасування. З точки зору відділу маркетингу можна сказати, що кінцевий споживач проінформований про наявність даного продукту на ринку, але жодним чином не зацікавлений в його купівлі (немає стимулювання споживача).

6. Рівень прибутку представників та сертифікованих продавців від продажу продукту:

- високий (0),
- середній (6),
- низький (8),
- варіанти представників (0).

В залежності від регіону заробіток представників усіх рівнів від продажу львівських дріжджів фасування 100г коливається між середнім та низьким. Це не пов'язано з "небажанням" представника заробляти гроші. При досить високій вхідній ціні, представник, враховуючи сформовані настрої споживачів (товар хорошої якості за доступну ціну) не може зробити достатньої націнки. Це однозначно приводить до небажання продавати даний продукт.

Аналізуючи результати опитування, доцільно врахувати пропозиції та зауваження торговельних представників, щодо збільшення обсягу продажу "Львівських дріжджів"® фасування 100г:

- зниження вхідної ціни до рівня цін конкурентів на дріжджі фасування 100г. Як результат можливі два варіанти: 1. відпускна ціна представника, а також ринкові ціни (гуртова та роздрібна) несуттєво знизяться, і за інших рівних умов прибутки представників зростуть, що стимулюватиме продаж львівських дріжджів фасування 100г. 2. відпускна ціна представника, а також ринкові ціни суттєво знизяться і за інших умов споживач

зацікавиться більш якісним продуктом, що спричинить ріст попиту на дріжджі фасування 100г, а отже і рівня продажу продукту;  
зміна дизайну фольги (можливо на більш яскраву);  
активніша рекламна підтримка: більше візуальної реклами, можливо проведення регіональних або всеукраїнської акцій підтримки дріжджів фасування 100г за участю представників;  
стимулювання вибору споживача;  
стабілізація якості та забезпечення стійкості дріжджів під час продажу (зберігання) в торгових точках без холодильного обладнання (особливо в літній період).

**Висновки.** Ринок дріжджів в Україні фактично сформований. Ринок пройшов етап становлення та зростання і увійшов в стадію зрілості. Тобто ринок є цілком насичений товаром і українські виробники розглядають свій експортний потенціал.

При зниженні рівня доходів населення, споживання хлібобулочних виробів зростає (люди в умовах кризи заощаджують і переходять з дорогих продуктів на дешевші, в тому числі на хліб).

Темпи падіння обсягів продажу дріжджів дрібного фасування будуть знівельовані через зростання домашнього хлібопечення, обсяги продажу дріжджів фасування 1кг, будуть спадати.

На даний час домашня випічка є досить дорогим задоволенням. Найбільш доступною позицією для домашньої випічки є звичайні пресовані дріжджі.

Збільшується частка сухих дріжджів в загальній ємності ринку дріжджів присутніх на території України. При збереженні низької ціни сухих дріжджів вітчизняного виробництва їх реалізація зростає. В умовах кризи можливою є активізація імпорту сухих дріжджів з Росії.

Останніми роками Львівський дріжджовий завод зробив прорив на дріжджовому ринку. Завдяки планомірній і ретельно продуманій реконструкції підприємства його виробничі потужності зросли в 7 разів. Спеціалістами підприємства не лише розширено асортимент, а й запроваджено західну концепцію виробництва.

Результати проведеного опитування представників торговельної мережі ТМ "Львівські дріжджі" використані при розробці рекомендацій, щодо збільшення обсягів продажу "Львівських дріжджів"®.

1. Офіційний сайт ЗАТ "Ензим" – Інтернет-ресурс: [www.enzym.lviv.ua](http://www.enzym.lviv.ua)
2. Рынок хлеба и хлебобулочных изделий. Украина. 2010 год – Інтернет-ресурс: [http://www.marketing.net.ua/view\\_notes.php?num=89699](http://www.marketing.net.ua/view_notes.php?num=89699)
3. Дослідження та аналіз ринку дріжджів – Інтернет-ресурс: [http://www.souz-inform.com.ua/index.php?language=ukr&menu=schedule/2102000000\\_drozzhzi](http://www.souz-inform.com.ua/index.php?language=ukr&menu=schedule/2102000000_drozzhzi)

---

**ANALYSIS AND PROGNOSSES OF MARKET OF BAKER'S YEASTS OF  
UKRAINE DEVELOPMENT****V. Hrabovenskyy**

*Ivan Franko National University of Lviv  
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine  
e-mail: volodya4u@hotmail.com*

The market researches of Ukraine's baker's yeasts and consumer demand problems on baker's yeasts in Ukraine are conducted in the article.

Key words: market of baker's yeasts, production, realization, competitive product, assortment, questionnaire questioning

УДК 005.57:005.22

## МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНІКАЦІЙ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ

А. Грищук, В. Семенишин

*Львівський національний університет імені Івана Франка,  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
E-mail: [semenyshyn@gmail.com](mailto:semenyshyn@gmail.com)*

*Оцінка ефективності – важливий інструмент управління комунікаційними процесами, що дозволяє використовувати основні управлінські функції в комунікаціях. У статті пропонується розробка і використання комплексної методики оцінки ефективності комунікацій в рамках конкретної організації, що дозволяє отримати багатосторонню картину комунікаційної діяльності, визначити, наскільки ефективно задоволені інформаційні та комунікаційні потреби як керуючої, так і керованої підсистем, а також зовнішнього середовища, і на цій основі приймати обґрунтовані рішення з розвитку комунікаційної системи організації в пріоритетних напрямках.*

*Ключові слова:* комунікації, інформаційне забезпечення, ефективність комунікаційного процесу, комплексна методика оцінки ефективності комунікацій, комунікаційний профіль.

**Постановка проблеми.** Метою комунікації є розуміння, осмислення переданої інформації. Без інформаційного обміну неможливе повноцінне функціонування будь-якої організації, тому вивчення проблем і шляхів вдосконалення комунікацій в системі менеджменту є вкрай важливим завданням.

У сучасній українській економіці склалася така ситуація, коли передові підприємства почали більше уваги приділяти становленню комунікаційної системи компанії, а саме, виборі комунікаційних засобів та впровадженню комунікаційних програм. На прикладі західного досвіду можна прослідкувати, що підприємства, в яких добре побудована система комунікацій, є більш ефективні в плані прибутку, утримання існуючої клієнтської бази та здобуття нових клієнтів, а також підвищення мотивації працівників та зменшення плинності кадрів.

У свою чергу, для побудови ефективної системи комунікацій на підприємстві потрібно провести її діагностику, на меті якої є визначення комунікаційного профілю компанії з подальшою розробкою та впровадженням комунікаційних програм.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У даному дослідженні використані матеріали та публікації як українських, так й іноземних авторів, зокрема: Ансоффа І., Андерсена Б., Стадник В., Йохна М., Хміля Ф. Цікавими з точки зору аналізу



оцінки ефективності комунікацій є праці Кверка Б. «Создавая связи. Внутрикorporативные коммуникации в бизнес-стратегии» (2006 р.), Матьяш О. І. «Особенности коммуникативных взаимодействий в организационной среде России и США» (2005 р.), Маслова Д.В. «Малый бизнес: японский путь к успеху» (2005 р.).

**Формулювання цілей.** Відповідно до окресленої проблеми сформульовано такі цілі дослідження:

- розглянути модель діагностики комунікацій в системі менеджменту;
- розглянути складові оцінки ефективності комунікації;
- визначити комунікаційний профіль компанії на прикладі ТзОВ «СофтСерв».

**Виклад основного тексту.** Для того, щоб ефективно виконувати свої обов'язки, менеджер має спланувати роботу об'єкта управління, організувати її, розподіливши завдання між безпосередніми виконавцями і забезпечивши їх необхідними ресурсами, зацікавити працівників у якісному виконанні дорученої роботи, проконтролювати результати, яких вони досягли і, за необхідності, внести ті чи інші корективи у їх дії. Цю роботу неможливо здійснити, якщо не скласти ясну і чітку картину щодо стану керованого об'єкта і середовища його існування, що можливо лише при наявності відповідної інформації.

Отже, основою процесу управління є інформація. Вона перетворилась сьогодні у найважливіший ресурс, який дає змогу організаціям забезпечувати свій розвиток, зміцнювати свої стратегічні позиції. В умовах значного розподілу праці без своєчасного надходження інформації неможлива спільна робота. Без неї не можна сформулювати цілі, оцінити ситуацію, визначити проблеми, підготувати і прийняти рішення і проконтролювати його виконання. Лише вона дозволяє менеджерам належним чином здійснювати управлінські функції [1].

Серед переліку робіт, які щодня виконує менеджер, робота з інформацією займає 50-90%. Це і опрацювання документів, і заплановані та незаплановані зустрічі, і телефонні розмови, й участь у нарадах та засіданнях тощо. Всі ці дії пов'язані з комунікаціями.

Проте комунікація не обмежується простим передаванням інформації. Вона має здійснюватися таким чином, щоб надіслана інформація впливала на поведінку того, кому вона адресована, мотивувала його до певних дій. А це можливо у тому випадку, коли обидві сторони впевнені у тому, що рішення і відповідні дії на основі даної інформації змінять ситуацію на краще. Для цього інформація має бути *достовірною, своєчасною, повною і релевантною* (прямо чи опосередковано стосуватися об'єкта управління).

Ефективність комунікативного процесу значною мірою залежить від форми передавання інформації. Забування інформації залежить від каналів її надходження. За даними досліджень, отримана різними комунікативними каналами інформація забувається неоднаково (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Забування інформації [7]

|                          | через 3 год. | через 3 дні |
|--------------------------|--------------|-------------|
| <b>Почуте</b>            | до 30%       | до 90%      |
| <b>Побачене</b>          | до 28%       | до 80%      |
| <b>Почуте й побачене</b> | до 15%       | до 35%      |

Ступінь забування інформації зменшується, якщо одержувач інформації користується не одним, а кількома органами чуття (див. рис. 1.1).

Дослідження експериментальної психології свідчать, що людина сприймає інформацію приблизно у таких обсягах: 80% — зором; 15% — на слух; 3% — на дотик; 1% — на смак; 1% — нюхом.

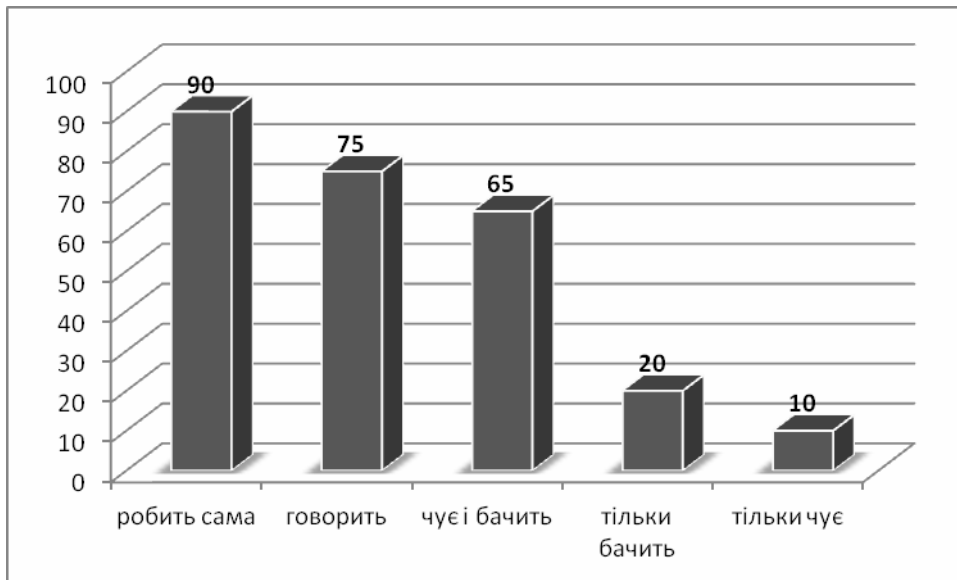


Рис. 1.1. Ступінь запам'ятовуваності людиною інформації залежно від кількості органів чуття, задіяних у комунікативному процесі [7]

Комунікативні процеси в організації здебільшого охоплюють людей, які розмовляють у процесі особистого спілкування у групах на зборах, засіданнях, по телефону; читають і пишуть записки, листи та звіти. І все-таки комунікації є набагато складнішим процесом.

Головною умовою перетворення комунікацій в самостійний інструмент управління організації стає розробка методики оцінки ефективності комунікаційних процесів, яка адаптована для потреб вітчизняних підприємств. Отримання інформації про те, наскільки ефективними є комунікаційні процеси та чи існують резерви підвищення їх ефективності, важливо через ряд причин:

рівень розвитку організаційних комунікацій впливає як на якість прийняття рішень, так і на рівень їх виконання, а також можливість підприємства успішно взаємодіяти з навколишнім середовищем;

до цього часу керівники вітчизняних підприємств недооцінювали значення комунікацій для успішної діяльності;

необхідні критерії оцінки результатів заходів по вдосконаленню комунікаційних процесів.

Таким чином, в управлінні комунікаціями на перший план виступає проблема розробки комплексної методики оцінки, яка співставляє комунікації з потребами стратегічного розвитку підприємства. Ця задача вважається однією з найбільш складних у сфері управління комунікаціями [2, 3].

На рисунку 1.2 показана загальна схема оцінки ефективності комунікацій в організації.



**Рис. 1.2. Модель діагностики комунікацій [8]**

На першому етапі визначають: цілі організації, особливості зовнішнього та внутрішнього середовища, проблеми, які перешкоджають розвитку організації. При цьому особливо важлива участь керівництва, яке визначає пріоритети цілей можливих змін в діяльності організації. Перший етап має сильний вплив на всі наступні етапи, особливо, на етапи інтерпретації результатів і розробки комунікаційної стратегії.

Другий етап пов'язаний з вибором однієї з існуючих або розробки власної методики дослідження. Перевагою розробки власної методики є врахування вже на цій стадії потреб організації. Проте використання готових методик дозволяє зекономити час. Методики, розроблені досвідченими спеціалістами в сфері комунікацій, відрізняються більш високою якістю. На наш погляд, можливість використання готової методики є найкращим варіантом. Крім цього, будь-яка методика в процесі використання може бути адаптована до потреб організації.

Етап діагностики спрямований на виявлення проблем в комунікаційній сфері. Дані, отримані під час діагностики, складають інформаційну базу для послідовних

рішень у сфері комунікацій та оцінки їх ефективності. Результатом діагностики є виявлення проблем в сфері комунікацій і розробка попередніх рішень. У кожному конкретному випадку кількість запитань, що включають в дослідження, може змінюватися, що буде сприяти більшій деталізації та адаптації до потреб конкретної організації.

Етап інтерпретації результатів полягає у ранжуванні комунікаційних проблем за впливом на досягнення цілей організації та підсумовує результати

першого та третього етапів. Після інтерпретації результатів та оцінки ефективності комунікацій роблять висновки про досягнення цілей дослідження. У випадку задоволеності високою якістю дослідження та отриманням усіх необхідних даних здійснюється перехід до розробки та реалізації комунікаційної стратегії, у протилежному випадку, повертаються до першого етапу, на якому виникли проблеми.

Розробка комунікаційної стратегії виходить за межі процедури оцінки і включена в загальну модель діагностики з метою ілюстрації подальшого використання отриманих даних.

Запропонована методика діагностики системи комунікацій в організації включає аналіз за сімома блоками:

- «структура комунікацій» - містить запитання, які визначають ступінь внутрішньої цілісності організації, узгодженості рішень, швидкість надходження інформації, специфіку внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків та комунікаційних мереж;
- «низхідні комунікації» - включають запитання, що відображають стан комунікацій між різними рівнями ієрархії: доведення до відома розпоряджень керівництва, інформація про цілі організації та перспективи розвитку, а також запитання про очікувані результати та винагородження, стандарти та критерії оцінки роботи, заохочення та покарання, розповсюдження цінностей організації та принципів діяльності;
- «горизонтальні зв'язки» - містить запитання, що відображають: стан обміну інформацією між різними підрозділами та посадовими особами, що знаходяться на одному рівні управління, рівень координації діяльності підрозділів та керівних осіб, використання робочих груп, які складаються з працівників різних підрозділів, для вирішення виробничих та управлінських завдань, узгодженість та цілеспрямованість діяльності підрозділів та керівних осіб, що знаходяться на одному рівні управління.
- «канали комунікації» - містить пункти, що покривають: забезпеченість технічними засобами комунікації, рівень витратів на технічні засоби комунікації, відповідність використання каналів специфіці повідомлень та цілям комунікації, рівень володіння технічними засобами комунікації, якість письмових комунікацій;
- «інформаційні потреби» - містять запитання, які показують рівень задоволеності інформаційних потреб керівників та працівників. Запитання підібрані таким чином, щоб виявити потреби кожного рівня. Так, для вищого керівництва оцінюють наступні параметри: попередня аналітична обробка інформації, якість внутрішньої та зовнішньої інформації, поінформованість про стан справ на місцях. Для визначення рівня задоволеності інформаційних потреб керівників відділів та працівників розглядають такі категорії, як поінформованість про діяльність організації

в цілому, про майбутні зміни в робочому середовищі, про очікування керівництва та можливу винагороду, а також якість інформації, що надходить, та її достатність для реалізації службових обов'язків.

«комунікаційний клімат» - включає категорії оцінки, які відображають соціально-психологічні аспекти комунікаційної діяльності: відчуття значимості для організації, задоволеність роботою, довіра керівництву, традиції спільного вирішення проблем, зацікавленість в спільному результаті, рівень комунікаційної компетентності, наставництво, передача досвіду та традицій, атмосфера співпраці та дружність колективу, вірність інтересам компанії;

«зворотній зв'язок» - містить запитання про якість зворотного зв'язку як всередині організації, так і з клієнтами. У першому випадку оцінюють: можливість працівників надавати зворотній зв'язок, ставити запитання і висловлювати пропозиції, а також відкритість керівництва до питань та пропозицій підлеглих. Вище керівництво оцінює зацікавленість організації в розкритті потенціалу кожного працівника та його включення в процес управління, а також наявність у персоналу можливостей висловлення пропозицій з розвитку організації. При оцінці рівня зворотного зв'язку з клієнтами визначають такі фактори, як наявність можливостей у клієнтів висловити пропозиції щодо удосконалення характеристик продукції, сервісного та гарантійного обслуговування, інформаційних каналів, оцінки рівня задоволеності клієнтів, виявленні незадоволених клієнтів.

У таблиці 1.2 показані складові комплексної методики оцінки ефективності комунікацій.

Таблиця 1.2

## Складові оцінки ефективності комунікацій [5]

| №                               | Складові системи оцінки                 | Задача   |
|---------------------------------|---|--|
| Етап 1. Діагностика комунікацій |   |  |
| 1.1                             | Структура комунікацій                   | Визначення ефективності внутрішньої структури комунікації  |
| 1.2                             | Низхідні комунікації                    | Визначення результативності інформаційних потоків від керівників до підлеглих  |
| 1.3                             | Горизонтальні комунікації               | Визначення ефективності реалізації комунікаційних процесів на одному рівні ієрархії  |
| 1.4                             | Канали комунікації                      | Визначення, чи достатньо існуючих технічних засобів комунікації для реалізації комунікаційних функцій                              |
| 1.5                             | Інформаційні потреби                    | Визначення того, наскільки задовольняються інформаційні потреби працівників організації і наскільки велике відчуття невизначеності |
| 1.6                             | Комунікаційний клімат                   | Визначення особливостей внутрішнього та зовнішнього комунікаційного клімату: рівень довіри та лояльності                           |
| 1.7                             | Зворотній зв'язок всередині організації | Визначення, наскільки добре розвинутий зворотній зв'язок всередині організації   |

|                                   |  |   |
|-----------------------------------|--|---|
| 1.8                               | Зворотній зв'язок з клієнтами                        | Визначення, наскільки добре розвинутий зворотній зв'язок з клієнтами  |
| Етап 2. Інтерпретація результатів |  |   |
| 2.1                               | Ступінь відповідності комунікацій стратегічним цілям | Визначення, наскільки комунікаційні потреби відповідають потребам організації та орієнтовані на стратегічні цілі  |
| Етап 3. Визначення ефективності   |  |   |
| 3.1                               | Нормативна ефективність                              | Визначення відсотка ефективності на основі порівняння цілей системи комунікацій, які визначені експертами як мінімальні, з фактичним рівнем   |
| 3.1.1                             | Стратегічний план розвитку системи комунікацій       | Визначення стану розробки та виконання стратегічного плану розвитку комунікацій на основі порівняння запланованих дій та фактично досягнутих результатів                                  |
| 3.1.2                             | Генеральна стратегія організації                     | Визначення ступеня досягнення цілей організації в результаті виконання стратегічного плану розвитку комунікацій на основі порівняння очікуваного та фактичного впливу на цілі організації |
| 3.2                               | Економічна ефективність                              | Визначення співвідношення переваг та витрат, пов'язаних з розвитком комунікацій в організації   |

Після етапів діагностики та інтерпретації результатів роблять висновки про ефективність чи неефективність процесу організації в сфері комунікацій. Під ефективністю розуміють використання доступних ресурсів таким чином, щоб були досягнуті поставлені цілі при мінімальних витратах. Для більш повного розгляду ефективності потрібно розмежувати нормативну та економічну ефективність та визначити основні проблеми, що виникають при їх визначенні.

Нормативна ефективність показує, в якому масштабі реалізуються цілі та задачі комунікацій, що виділяються спеціалістами як необхідні в сфері комунікацій. Інший підхід до визначення нормативної ефективності пов'язаний з розробкою стратегічного плану розвитку системи комунікацій. Керівникам слід виходити з концепції, яка базується на тому що, система комунікацій повинна постійно розвиватися, вдосконалюватися та модернізуватися.

Для оптимізації системи комунікацій підприємства потрібний перспективний план його розвитку (це дозволить підтримувати систему на належному рівні та мінімізувати витрати на її підтримку). При визначенні такого рівня керівництво повинно взяти до уваги не тільки внутрішні задачі підприємства, але й навколишнє середовище. З цією метою розробляють план стратегічного розвитку комунікацій організації, що відповідає потребам підприємства не тільки в короткостроковій перспективі, але й у довгостроковій.

Основним інструментом для здійснення такого плану є графік з розвитку системи комунікацій, в якому повинні бути зазначені: завдання, способи, засоби і ступінь досяжності поставлених завдань, а також відповідальні за виконання працівники та служби. У результаті за кожний окремо взятий період можна визначити відсоток реалізації цілей.

Рівень економічної ефективності пов'язаний з оцінкою переваг та видатків по проекту з встановлення та функціонування системи управління комунікаціями. Питання визначення витрат вирішується шляхом складання детального бюджету на реалізацію проекту. Основна проблема постає у визначенні переваг від реалізації проекту і може звестися до питання: виявлення ступеня участі системи комунікацій в загальній величині прибутку організації. Таким чином, вартість додану комунікаціями можна визначити, помноживши загальну величину прибутку на відсоток участі в діяльності з управління комунікаціями в отриманні прибутку за певний період. На жаль, визначення частки комунікацій у загальному результаті пов'язане з багатьма труднощами. Але тільки при наявності чіткого уявлення про отримані переваги в результаті вдосконалення системи комунікацій стає можливим включення комунікацій в ряд керованих факторів.

Запропонована методика дослідження рівня комунікацій в організації була застосована на найбільшому українському підприємстві з розробки програмного забезпечення СофтСерв (SoftServe Inc).

На першому етапі були визначені пріоритетні цілі компанії, особливості внутрішнього та зовнішнього середовища, що визначають комунікаційні потреби. На запитання кожного блоку відповідали працівники компанії. Загальний стан системи комунікацій наочно відображає комунікаційний профіль, побудований з врахуванням кожного окремого блоку.

Графічне зображення дозволяє чітко побачити напрямки, в яких потрібно проводити необхідні зміни та вдосконалення (рис. 1.3).

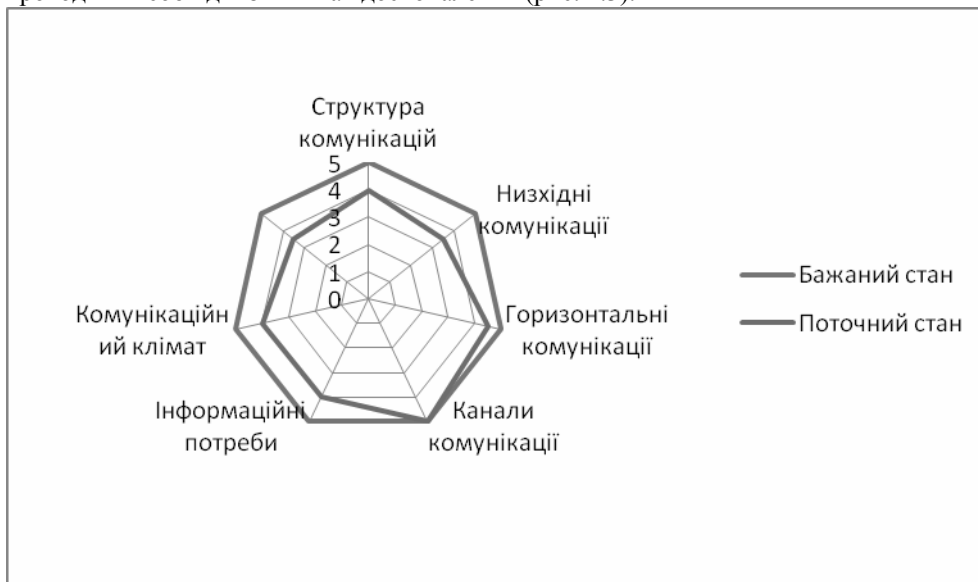


Рис. 1.3. Комунікаційний профіль ТзОВ "СофтСерв"

Ми присвоювали категоріям, що оцінювалися, бали від 1 до 5. Найнижчі оцінки були отримані у відповідях на запитання, що стосуються, по-перше, інформування персоналу про діяльність організації: плани на майбутнє, причини рішень, цілі компанії; по-друге - участь персоналу в прийнятті рішень та організації

зворотного зв'язку керівництва з працівниками. Крім цього, керівники вищої та середньої ланки низько оцінювали горизонтальні зв'язки та рівень міжфункціональної взаємодії. Експертним методом було визначено необхідний рівень кожної складової дослідження, що набрали від 4,6 до 4,9 балів.

Отримані результати підтверджують дослідження [4], де підкреслюється, що в практичній діяльності організацій на теренах СНД недостатньо уваги приділяється зворотному зв'язку та розвитку горизонтальних комунікацій.

Особливість діагностики комунікацій в організації полягає в тому, що в опитуванні приймають участь не тільки керівники, менеджери різних рівнів, але й усі працівники. В опитуванні взяли участь близько 80% керівництва та 60% працівників.

Перевагою трьохвимірної системи оцінювання (вище керівництво, керівники відділів, працівники) полягає в можливості визначення, наскільки відповідає думка керівництва про стан справ в комунікаційній сфері думці підлеглих працівників.

Середній бал по кожній із категорій вираховується за формулою:

$$(1.1)$$

де  $E_{cp.k}$  - середній бал за категорію;  $E_{e.m.k}$  - середня оцінка вищого керівництва;  $E_{d.m.k}$  - середня оцінка керівників відділів;  $E_{e.k}$  - середня оцінка працівників;  $k$  - оцінювана категорія.

Для груп категорій, в яку не були залучені працівники, формула для визначення середнього балу має наступний вигляд (формула 2.4):

$$(1.2)$$

Загальну оцінку кожного блоку дослідження визначали, як суму середніх балів всіх оцінюваних категорій, що входили в цей блок (формула 1.3):

$$E_{заг} = \sum_{k=1}^m E_{cp.k}$$

$$(1.3)$$

де  $m$  - кількість категорій в блоці, що оцінювалися.

Оцінку керівництва ( $E_m$ ) по окремих групах питань порівнювали з відповідною оцінкою працівників ( $E_e$ ) та вираховували коефіцієнт адекватності менеджменту - КАМ [24] (формула 1.4):

$$КАМ = \frac{E_m + E_e}{5}$$

$$(1.4)$$

де  $E_m$  - середня оцінка керівників;  $E_e$  - середня оцінка працівників оцінка; 5 - максимально можлива оцінка.

Для оцінки можливостей менеджменту виділяють три зони [5]:

Зона адекватної оцінки ( $-0,1 < КАМ < 0,1$ ) характеризується адекватним сприйняттям працівниками ситуації в компанії, керівництво та колектив



притримуються спільних принципів. Керівники можуть успішно вдосконалювати комунікації в компанії.

Зона недооцінки можливостей менеджменту ( $-1 < \text{КАМ} < -0,1$ ). Показники зони недооцінки свідчать про те, що працівники оцінюють комунікації вище, ніж керівники. Навіть у випадку, якщо позиція керівництва більш об'єктивна, ніж позиція працівників, можливий опір персоналу при спробах вдосконалення системи комунікацій.

• Зона переоцінки можливостей менеджменту ( $0,1 < \text{КАМ} < 1$ ). Показники зони переоцінки відображають розходження думок керівництва та працівників відносно ситуації в компанії. У цьому випадку управлінські рішення також можуть викликати опір, оскільки менеджмент переоцінює комунікаційні можливості персоналу, а працівники вважають претензії керівництва завищеними.

У випадку необхідності вдосконалення комунікацій в напрямках, що знаходяться поза зоною адекватності, необхідно:

- виявити причини невідповідностей, проаналізувати категорії, де простежуються максимальні розбіжності;
- встановлення більш тісного контакту з персоналом;
- визначення рівня задоволеності працівників;
- зміцнення корпоративної культури [5].

Подальший аналіз результатів анкетування передбачає виявлення кореляції між коефіцієнтами адекватності менеджменту та коефіцієнту згоди у колективі. На цьому етапі визначають можливості в тій чи іншій сфері та роблять прогноз стосовно успішності комунікаційних заходів. Інструментом аналізу виступає матриця можливостей вдосконалення (рис. 2.4) [5].

Розподіл ймовірностей покращень по зонам виглядає наступним чином:

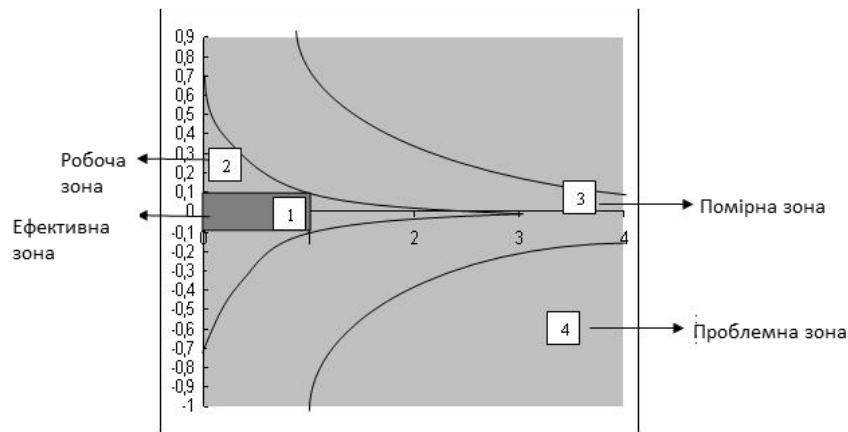


Рис. 1.4. Матриця ефективності комунікаційних заходів [5].

висока ймовірність вдосконалень та прогнозованої ефективності комунікаційних заходів;

середня ймовірність вдосконалень та прогнозованої ефективності;

комунікаційні рішення потребують підготовки заходів з подолання можливого опору;

система комунікацій потребує подальшого вивчення, низька ймовірність вдосколень та прогнозованої ефективності [5].

Таким чином, оцінка ефективності – важливий інструмент управління комунікаційними процесами, що дозволяє використовувати основні управлінські функції в комуніках, у тому числі планування та контроль. Включення етапу оцінки в управління комуніками дозволяє отримати багатосторонню картину комунікаційної діяльності, а також визначити, наскільки ефективно задоволені інформаційні та комунікаційні потреби як керуючої, так і керованої підсистем, а також зовнішнього середовища, і на цій основі приймати обґрунтовані рішення з розвитку комунікаційної системи організації в пріоритетних напрямках. При цьому прогнозують ймовірність успішної реалізації комунікаційних заходів на основі коефіцієнтів адекватності менеджменту та згоди в колективі. Запропонована модель оцінки комунікацій дозволяє прослідкувати динаміку покращень та побудувати ефективну систему комунікацій на основі принципу неперервного розвитку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, як видно з вищевикладеного матеріалу, комунікація не обмежується простим передаванням інформації. Вона має здійснюватися таким чином, щоб надіслана інформація впливала на поведінку того, кому вона адресована, мотивувала його до певних дій. А це можливо у тому випадку, коли обидві сторони впевнені у тому, що рішення і відповідні дії на основі даної інформації змінять ситуацію на краще.

Комунікації є невід'ємним атрибутом процесу управління. Вони зв'язують окремі елементи організації у єдине ціле, даючи можливість координувати їх дії, аналізувати успіхи та невдачі, виправляти допущені помилки, доручати нові завдання тощо; з'єднують її із зовнішнім середовищем – дозволяють отримувати інформацію про стан ринку та поведінку на ньому суб'єктів господарювання, повідомляти партнерів по бізнесу і споживачів про свої наміри та впливати на їх поведінку.

Організаційні комунікації мають відбуватися у різних напрямках – всередину організації і назовні, в межах одного управлінського рівня (горизонтальні) і між рівнями (вертикальні), здійснюватися по діагоналі, якщо у обговорення шляхів усунення проблеми включаються суміжні підрозділи, а також бути вільними від усяких обмежень і відбуватися неформальним чином (через поширення чуток). Кожен із зазначених видів комунікацій переслідує свою задачу і здійснюється за певними правилами чи процедурами, дотримання яких забезпечує їх ефективність.

Різне ускладнення системи виробництва і збуту (по наявних підрахунках, складність господарських зв'язків зросла за останні 30 років у 150-200 разів), інформаційний вибух (кількість інформації, необхідної для вирішення об'єктивно виникаючих завдань, зростає по експоненті з періодом подвоєння біля 5 років), — вимагають вирішення проблеми переходу до нових технологій управління, без яких неможливо забезпечити реалізацію інноваційних процесів, підвищення конкурентоздатності.

В останні десятиліття в діловому світі по-справжньому осмислено значення технологічних сторін управління — як головної зв'язкової ланки між цілями, принципами керівництва і економічним механізмом. Без технологічного забезпечення, котре внаслідок впровадження комп'ютеризації повинно бути

радикально змінено, не можуть суттєво впроваджуватись в життя ефективні рішення. Звідси рішуче відкидається погляд на комунікації як на “дрібницю”, що не заслуговує уваги науки і технології.

1. Ансофф И. *Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ.* – М.: Экономика, 1989. – 519с.
2. Андерсен Б. *Бизнес-процессы. Инструменты для совершенствования.* -М.: РИИ «Стандарты и качество», 2007. - 272 с.
3. Кверк Б. *Создавая связи. Внутрикorporативные коммуникации в бизнес-стратегии / Под общ. ред. А. Л. Разумовской.* - М.: Вершина, 2006. - 416 с.
4. Матьяш О. И. *Особенности коммуникативных взаимодействий в организационной среде России и США // Организационная коммуникация: Материалы первой Международной конференции / Под общ. ред. И.Н. Розиной.* - Ростов-на-Дону: Изд-во ИУБиП, 2005. - С. 43-62.
5. Маслов Д.В. *Малый бизнес: японский путь к успеху / Д.В. Маслов, Э.А. Белокровин.* - М.: ДМК-Пресс, 2005.
6. Стадник В.В., Йохна М.А. *Менеджмент: Підручник.* – К.: Академвидав, 2007. – 121с.
7. Хміль Ф.І. *Основи менеджменту: Підручник.* – К.: Академвидав, 2007. – 337с.
8. PCG Group – “Effective Communication” training.

## EVALUATION METHODOLOGY OF COMMUNICATION EFFECTIVENESS IN MANAGEMENT SYSTEM

**Anna Hryshchuk, Volodymyr Semenushyn**

*Ivan Franko Lviv National University*

*Management Department, 79008, Lviv, 18 Svobody Street*

*E-mail: semenushyn@gmail.com*

Evaluation of effectiveness is important instrument in management of communication processes, which allows using main management functions in communications. This article offers development and implementation of complex communication evaluation methodology on example of real organization. Offered methodology provides multilateral view of communication activities; determines effectiveness of informational and communicational needs satisfaction for both managerial and managed subsystems, as well as external environment, and as a result allows making reasoned decisions in selecting and development communicational system in organization within priority directions.

*Key words:* communication, information distribution, effectiveness of communication process, complex evaluation techniques of communication, communicational profile.

**МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА****Анна Грыщук, Владимир Семенышын***Львовский национальный университет имени Ивана Франка,  
кафедра менеджмента, 79008, г. Львов, проспект Свободы, 18**E-mail: semenyshyn@gmail.com*

Оценка эффективности – важный инструмент управления коммуникационными процессами, которые позволяют использовать основные управленческие функции в коммуникациях. В статье предлагается разработка и использование комплексной методики оценки эффективности коммуникаций в рамках конкретной организации, которая позволяет получить полную картину коммуникационной деятельности, определить, насколько эффективно удовлетворены информационные и коммуникационные потребности как управленческой, так и управляемой подсистем, а также внешней среды, и на этом основании принимать обдуманные решения с развития коммуникационной системы организации в приоритетных направлениях.

*Ключевые слова:* коммуникации, информационное обеспечение, эффективность коммуникационного процесса, комплексная методика оценки уровня коммуникации, коммуникационный профиль.

УДК 385.84

## ФОРМУВАННЯ КОНГЛОМЕРАТИВ - ОЗНАКА СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Н. Грущинська

Національний авіаційний університет  
04213 м.Київ пр..Героїв Сталінграду 36,кв.94  
E-mail: Natnik2006@meta.ua

*В статті розкривають питання політики злиття та поглинання, позитивні та негативні сторони даних процесів, визначають їх особливості для зарубіжних країн та України.*

**Ключові слова:** конгломерат, злиття, поглинання, конкуренція, ефективність, міжнародний ринок, глобалізація, транс націоналізація, трансграничні витрати, стратегія.

### Постановка проблеми.

Загострення конкурентної боротьби, монополістична експансивна політика окремих учасників міжнародного ринку, трансформування функцій держави в економіці - все це спонукає компанії шукати ефективні інструменти розвитку. Однією з найбільш ефективних виявляється стратегія злиття і поглинань (M&A). Злиття і поглинання останніми роками стали визначальною стратегією зростання багатьох великих корпорацій. Останній етап розвитку, який розпочався на початку 21 століття, характеризувався неймовірним зростанням трансграничних операцій в світовій економіці. Транснаціональні корпорації багато в чому визначили розвиток процесів трансграничного злиття і поглинань останніми роками, оскільки саме трансграничні операції стали результатом глобалізації і реструктуризації стратегій найбільших світових компаній.

Аналіз останніх досліджень. Доцільність і ефективність злиття компаній є предметом суперечок в економічному середовищі. Загалом, питання конгломератів досліджується зарубіжними вченими Волкен Д., Фама І., Лінч Г., Коно Т., література по питаннях ретроспективної оцінки ефективності злиття і поглинань представлена в основному роботами американських дослідників. В них проводиться аналіз сукупного ефекту впливу на вартість компанії, що виникає в результаті злиття або поглинання. Серед російських вчених питання злиття та поглинань вивчають Пірогов А., Дамодаран А. В українській літературі дані питання не розкриті достатнім чином і потребують детального вивчення.

Цілі статті. Розкрити зміст конгломератів, а саме політики «злиття та поглинань» як наслідок сучасних міжнародних економічних відносин.

### Виклад основного матеріалу.

Процеси глобалізації, інтернаціоналізації, перехід до нових технологічних укладів зумовлює компанії адаптуватися до постійно змінного ринкового середовища, визначаючи своє місце в світовій економічній системі. Це спонукає

до процесів поглинання та злиття компаній світу. Такі процедури мають як позитивні так і негативні наслідки.

З одного боку, злиття і поглинання, відіграє визначальну роль в потоках прямих іноземних інвестицій (ПІІ) і загальне зниження рівня прямих іноземних інвестицій в останні декілька років багато в чому пов'язане з падінням темпів розвитку трансграничного злиття і поглинань, який можна спостерігати, починаючи з 2001 року. З іншого боку, поглинання компаній може розглядатися і як знищення та відсутність можливості ефективного функціонування. Проте трансграничне злиття і поглинання можуть мати два основні вектори дослідження: внутрішній - з точки зору конкретної компанії та зовнішній - з точки зору світової економіки.

Оцінити ефективність конгломератів, можна за допомогою наступних факторів: 1) оцінка на підставі бухгалтерських і виробничих показників (бухгалтерський підхід); 2) оцінка на основі руху курсів акцій компаній – учасників операції (ринковий підхід); 3) комбінований підхід [13]. Комбінований підхід до оцінки ефекту від операцій M&a включає аналіз даних бухгалтерської звітності і результатів діяльності компанії; аналіз динаміки ринкових курсів акцій компанії і вивчення кореляції між зміною показників, розрахованих на основі бухгалтерської звітності, і зміною курсової вартості акцій компанії.

Чинниками, що перешкоджають визначенню «чистого» ефекту від злиття, можуть бути недолік інформації про злиття, тривалість аналізованого періоду після злиття, неповне віддзеркалення результатів злиття в звітності, інші події, що роблять вплив на діяльність компанії після проведення злиття.

За допомогою оцінки злиття та поглинань можна визначити перспективність та економічну доцільність злиття або поглинання, зробити висновки для подальшого здійснення фінансової стратегії.

Широко відомим є приклад конгломератів, представлений у роботі Г. Лінча [10], де наводиться опис 28 компаній, які відповідають вимогам кращих показників ефективності зростання. Це «Automatic» Sprinkler; Automation Industries; Banger Punta; Condec; FMC; W. R. Grace; Gulf & Western Ind.; Hydrometals; ИТТ; Walter Kidde & Comp.; Litton Ind.; Ling – Temco – Vought; Mid – Continent Manufacturing; Monogram Ind.; MSL Ind.; Nytronics; Occidental; Ogden; Royal Ind.; The Signal Comp.; Teledyne; Textron; TRW; Tyco Laboratories; U.S. Ind.; Vernitron; While Consolidated Ind.; Whittaker. Спільно ці 28 фірм мали щорічні доходи в 1967 р. приблизно 17,7 млрд дол. і виробили 588 оголошених поглинань з 1962 по 1967 р. Це означає, що приблизно 1% з 2400 фірм з активами, що перевершують 10 млн доларів в 1967 р. виробили приблизно 14% з 4 128 поглинань, вироблених такими фірмами протягом 1962–1967 рр. Середній поглинаючий конгломерат» поглинув в позначений період 21 фірму в різних областях, здійснюючи в середньому поглинання однієї фірми в квартал, і досяг в 1967 р. розміру 633 млн дол. щорічних доходів від продажів. При цьому доходи на акцію «поглинаючого конгломерату» зростали з середнім темпом 18% в рік (з врахуванням дроблення акцій і виплати дивідендів). В результаті загальний дохід по акціях за 1962–1967 рр. склав 76%, а середній рівень доходу по акціях збільшився на 50% в рік. Ринкова ціна на акції зростала протягом періоду з середнім приростом приблизно 45% в рік. Протягом того ж періоду середня американська корпорація з активами 10 млн дол. виробила 1,7 поглинань і досягала норми зростання доходів на свої акції лише близько 8,3% в рік.

Розглядаючи історичний аспект формування політики поглинання та злиття, слід відмітити, що фактори впливу на дані процеси значно змінювались. Найбільш активними були перші роки XX ст.; II етап – кінець 1920-х років; III – після Другої світової війни і до 1960-х років; IV – кінець 1970-х – початок 1980-х років, V – з 1993 р. по 2009 і розвивається по сьогоднішній день.

Провісником першої хвилі злиття була організація в 1879 р. тресту Standard Oil. У ній було зосереджено близько 90% нафтопереробних потужностей Сполучених Штатів і майже такий же відсоток трубопроводів для транспортування нафти. У 1884–1887 рр. були створені Cottonseed Oil Trust; Linseed Oil Trust; National Lead Trust; Distillers & Cattle Feeders Trust; Sugar Trust. Пізніше найбільш впливовими об'єднаннями стали Diamond Match Company (1889); American Tobacco Company (1890); United States Rubber Company (1892); General Electric Company (1892).

Протягом 1895–1904 рр. було зафіксовано 3012 ліквідацій фірм через злиття, загальна капіталізація новоявлених компаній 6,91 млрд дол. Біля третини цієї активності було зареєстровано в 1899 р. (1208 ліквідацій і 2,26 млрд дол. капіталізації).

У типовому горизонтальному об'єднанні утворювалася одна крупна корпорація з домінуючою позицією в галузі. 170 ліквідованих фірм сформували US Steel Corporation з часткою ринку, що оцінюється в 65%; 162 фірми були поглинені American Tobacco, що отримала в результаті до 90% ринкової долі; 65 ліквідованих фірм перетворилися в E. I. du Pont de Nemours, що отримала 85% ринку.

У літературі переважає думка, що серед цілей злиття переважало усунення конкуренції і досягнення монополістичного положення (монопольного прибутку, контролю над ринком). Багато в чому крупні трести і об'єднання раннього періоду за своїм змістом відповідали ознакам монополії або олігополії, проте за своїм характером політика поглинання і злиття не є монопольною, а визначається партнерськими угодами співпраці.

Після Першої світової війни політика злиття знову набирала обертів. У двох випадках, в 1918 і 1920 роках, Верховний Суд дозволив United Shoe Machinery Co. і United States Steel Corporation зберегти існування, ґрунтуючись на «правилі зваженого підходу» («rule of reason»). Було показано, що обидві компанії контролювали до 80% виробництва у відповідних областях, але суд знайшов, що вони є ефективними виробниками, що не зловживають своєю ринковою владою.

Кількість завершених операцій в 2001 р. в США склала 6438, в світі 22 603, відповідно в 2002 р. 5644 і 20 954. У 2003 р. спостерігався деякий спад. Кількість завершених операцій знизилася до 15 662, впала їх вартість. Проте цей рік був нижчою крапкою, а вартісні показники подальших років характеризують новий, безпрецедентний сплеск операцій M&A.

США продовжують залишатися найбільшою країною з точки зору об'єму продажів компаній. Завдяки найбільшій операції по поглинанню компанії в об'ємі 200 млрд дол. США (поглинання англійською компанією Vodafoneairtouch німецькою Mannesmann), Німеччина зайняла місце другого найбільшого продавця в області трансграничного злиття і поглинань, відтіснивши Великобританію на третю позицію. З точки зору покупки компаній, лідерство вже послідовно другий рік зберігає Великобританія. За нею слідує Франція. Трансграничне злиття і

поглинання в країнах Центральної і Східної Європи в 2009 році в порівнянні з 2006 роком майже подвоїлися, завдяки перш за все процесам приватизації.

Ознаки, по яким відбувається поглинання, в першу чергу, залежать від схожості в технологіях, продуктах або послугах, в спільних ринках обох сторін. Існують дві форми об'єднання, це горизонтальна інтеграція, яка може забезпечувати економію в процесі здійснення великих операцій в торгівлі, виробництві. По вартості близько 7-% трансграничних угод є горизонтальними, по кількості угод їх частка становить 50%. Друга форма - вертикальна інтеграція, частка яких становить лише 10%, забезпечує економію через виключення таких ринкових функцій, як реклама, продажі і транспортування. Об'єднання двох форм забезпечує «баланс» ресурсів, необхідний для майбутнього успіху та сприяє збільшенню ринкової сили, що є і загальною перевагою і перевагою компанії безпосередньо.

Цікавою є тактика поглинання та об'єднання, яку можна визначити як оборонну та як політику атак. Оборонна стратегія формується через наявність в компанії відсталого технологічного оснащення, застарілої продукції, послаблення конкурентної позиції, втратою джерел сировини та ресурсів, погіршення структури капіталу, небезпека поглинання. Стратегія атаки визначається перевагами компанії в положенні на ринку збуту, технологічними перевагами, наявністю виходу до джерел сировини, унікальність менеджменту, фінансовими можливостями, інвестиційна привабливістю. Дії, які супроводжують оборонну стратегію повинні бути такими: вдосконалення управління, контроль за поставками, контроль цін на продукцію, захист ринків збуту, обмеження конкуренції, вихід на нові ринки. Політика атаки навпаки повинна супроводжуватись політикою агресивного зростання, звільненням від активів, збільшенням фінансової допомоги, оптимізацією структури капіталу.

Переваги поглинань для дочірньої компанії полягають у отриманні доступу до знань, запатентованих технологій, капіталу, кваліфікованих трудових ресурсів, інших джерел ресурсів і резервів головної компанії. Крім того, конгломерат стає привабливішим для акціонера при підвищенні комерційних зворотів компанії і зростання диверсифікації, зниженні відносних витрат, зміни структури активів. Велика корпорація може мати певний захист по відношенню до окремих помилкових рішень менеджменту, володіти доступнішими і дешевшими джерелами фінансування. В результаті поглинання з'являється можливість виходу компанії на нові зарубіжні ринки, покупка частки ринку.

Іншими типами безпосередньої вигоди поглинань можуть бути збільшення гнучкості в складанні звітності і проведенні розрахунків, мінімізація виплати податків. Наявність збалансованості витрат, коли необхідні витрати на розвиток одного підрозділу отримуються за рахунок прибуткової діяльності інших можна визначити в значній переваги конгломерату.

Серед недоліків поглинання можна визначити значні фінансові затрати в процесі поглинання, високий ризик в разі невірної оцінки компанії або ситуації, складність інтеграції компаній, можливість виникнення проблем з персоналом придбаної компанії, можливість несумісності корпоративних культур двох компаній.

З точки зору розвитку приймаючої країни, злиття і поглинання компаній в порівнянні з інвестиціями в нові проекти у момент здійснення операцій або в короткостроковій перспективі після їх реалізації можуть характеризуватися



меншими вигодами або мати значніші негативні наслідки. Це пояснюється наступними факторами: 1) наявність припливу іноземних інвестицій не завжди сприяє нарощуванню виробничих активів країни. Таким чином, певний обсяг іноземних інвестицій, проникаючих в країну шляхом злиття і поглинань компаній, може забезпечувати менший приріст продуктивних інвестицій в порівнянні з тим же об'ємом прямих іноземних інвестицій в створення нових підприємств або взагалі не забезпечувати його; 2) прямі іноземні інвестиції у вигляді злиття і поглинань, як правило, на початковому етапі рідше приводять до передачі нових або досконаліших технологій або знань в порівнянні з прямими іноземними інвестиціями (ПІІ) в створення нових підприємств; 3) прямі іноземні інвестиції у вигляді злиття і поглинань можуть вести до зростання ринкового впливу окремих компаній і до послаблення конкуренції, тобто мати антиконкурентні наслідки, на відміну від ПІІ в нові проекти, при яких збільшується кількість існуючих компаній і не відбувається посилення ринкової концентрації; 4) ПІІ через канали злиття і поглинань на початковому етапі не створюють нових робочих місць. Навпаки, вони часто приводять до звільнень і до скорочення кількості робочих місць.

#### Висновки і пропозиції

В Україні процеси поглинання та злиття можна простежити лише в останні роки. В Українському законодавстві даних процес є не врегульованим і тому позитивні чи негативні його наслідки об'єктивно визначити складно. Враховуючи, що процедура поглинання здійснюється шляхом придбання крупного пакету акцій, українське регулювання даних процесів повинно передбачати захист прав акціонерів від знецінення інвестицій, тому як після отримання контролю над підприємством після придбання економічно доцільного пакету акцій, «поглинач» втрачає інтерес до придбання останніх акцій, в результаті інвестиції останніх акціонерів знецінюються.

Кожній країні необхідно самостійно визначати власну позицію з врахуванням специфіки умов свого розвитку. При цьому слід враховувати позитивні і негативні сторони даних процесів та зовнішні фактори впливу на діяльність компаній та стан економіки загалом. До головних факторів, можна віднести: лібералізація торговельних відносин, що передбачає спрощення торговельних режимів, зниження митних бар'єрів та вимагає конкурентоспроможного внутрішнього ринку; зростання науково - дослідної діяльності та відповідно використання технологічних нововведень; зниження витрат на транспортування та комунікації. Поєднання всіх цих факторів є умовою ефективного проведення політики «рівноправних» поглинань. Проте в сучасних кризових умовах з метою запобігання банкрутства компанії виявляють зацікавленість в приєднанні до більш сильного партнера на ринку.

#### Література:

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
2. Коупленд Том, Коллер Тим, Мкррин Джек. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999.
3. Оценка бизнеса. М.: Финансы и статистика, 1999.
4. Пирогов А.Н. Оценка слияний и поглощений российских компаний // Материалы сайта [www.mergers.ru](http://www.mergers.ru).
5. Calomiris C., Karenski J. The Bank Merger Wave of the 1990s: Nine Case Studies. – University of Illinois, 1996.

6. Cornett M., Tehranian H. Changes in Corporate Performance Associated with Bank Acquisitions// Journal of Financial Economics. 1992. Vol. 31. P. 211–234.
7. De Young R. Bank mergers, X-Efficiency, and the Market for Corporate Control// Managerial Finance. 1997. № 23. P. 32–47.
8. Fama E.F. and Jensen M.C. . Separation of Ownership and Control// Journal of Law and Economics. 1983. June, 26. P. 301–325.
9. Hannan T.H., Wolken J.D. Returns to Bidders and Targets in the Acquisition Process// Journal of Financial Services Research. 1989. № 3. P. 5–16.
10. Lynch H. Financial Performance of Conglomerates. Boston, 1971.
11. Madura J., Wiant K.J. Long-term Valuation Effects of Bank Acquisition// Journal of Banking and Finance. 1994. Vol. 18. P. 1135–1154.
12. Morck R., Schleifer A. and Vishney R. Management ownership and market valuation: An empirical analysis// Journal of Financial Economics. 1988. № 20. P. 293–315.
13. Piloff S. Performance Changes and Shareholder Wealth Creation Associated with Mergers of Publicly Traded Banking Institutions. University of Pennsylvania, 1994.
14. Pilloff S., Santomero A.M. The Value Effects of Bank Mergers and Acquisitions. The Wharton School, University of Pennsylvania, 1997. P. 97–107.
15. Roll R. The Hubris Hypothesis of Corporate takeovers// Journal of Business. 1986. Vol. 59, № 2. P. 197–216.
16. Stigler George J. Monopoly and Oligopoly by Merger// American Economic Review. 1950. Vol. 50 (May).

#### FORMING OF CONGLOMERATES IS SIGN OF MODERN INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Gruschinska N.M.**

*Candidate of economic sciences, associate professor of department of international economic relations and international business of Institute of international relations of the National aviation university*

In the article expose the question of policy of confluence and absorption, positive and negative sides of these processes, features determine them for foreign countries and Ukraine.

**Keywords:** conglomerate, confluence, absorption, competition, efficiency, international market, globalization, transnacionalizaciya, transfrontal charges, strategy.

УДК 332.1 (477): 338.48

## ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНОЮ ГАЛУЗЗЮ ЯК ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ ТА КУРОРТІВ УКРАЇНИ

М. Гункевич

*Львівський національний університет імені Івана Франка,  
кафедра менеджменту, 79008, м. Львів, проспект Свободи, 18*

*У даній статті розглядаються основні стратегічні напрямки розвитку туристичної галузі в Україні, а також аналізуються пріоритети сталого розвитку туризму і курортів, що запропоновані у Стратегії сталого розвитку туризму і курортів України. Автором розроблена інноваційна модель системи управління туристичною галуззю та подані рекомендовані першочергові кроки ефективної діяльності такої системи.*

**Ключові слова:** туризм, стратегія сталого розвитку туризму, інноваційна діяльність.

**Постановка проблеми.** На сьогодні туристична галузь виступає однією з найбільш динамічних та прибуткових сфер суспільної діяльності. Саме завдяки розвитку туризму як високорозвинуті країни, так і країни з перехідною чи навіть депресійною економікою, можуть впливати на збільшення надходжень до своїх бюджетів. Україна також може належати до числа подібних країн за умов сталого та систематичного розвитку вітчизняної туристичної індустрії.

Проте такий розвиток потребує якісно нових підходів до системи управління туризмом в Україні, які дозволили б максимально ефективно використовувати наявний багатий туристичний потенціал нашої держави.

Одним із таких підходів могла б стати розробка інноваційної моделі системи управління туристичною сферою України в контексті впровадження стратегії сталого розвитку туризму та курортів України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У даному дослідженні використані матеріали та публікації як українських, так і іноземних авторів, зокрема: Ковенської О.А. щодо побудови інноваційної моделі рекреаційної системи України; Клейменова А.М., Сергеева Б.И. стосовно інноваційних процесів у розвитку туризму; Савости О. щодо стратегії розвитку курортів України: доцільність та актуальність інші.

**Формулювання цілей.** Відповідно до окресленої проблеми сформульовано такі цілі дослідження:

- проаналізувати основні стратегічні напрямки розвитку туризму та курортів України;
- розглянути пріоритети сталого розвитку туризму і курортів України;

запропонувати інноваційну модель системи управління туристичною галуззю України.

Виклад основного тексту.

У статті 6 Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» держава проголошує туристичну галузь одним із пріоритетних напрямків розвитку культури та економіки [1].

Україна посідає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та історико-культурними ресурсами, здатними генерувати значний туристичний інтерес у вітчизняних та іноземних подорожуючих. Однак, національний туристичний продукт має низьку конкурентоспроможність на внутрішньому та міжнародному туристичному ринку.

Подолання негативних тенденцій розвитку, піднесення туристичної та курортної інфраструктури країни до рівня розвинених туристичних держав світу та забезпечення сталого розвитку туризму і курортів є процесом тривалим і складним і має здійснюватися на державному рівні.

Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 роки визначає стратегічною метою розвитку туризму в Україні створення конкурентоспроможного на внутрішньому та світовому ринках національного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити потреби населення України у розширенні внутрішнього туризму та зростанні обсягів в'їзного туризму і забезпеченні на цій основі комплексного розвитку курортних територій та туристичних центрів із урахуванням соціально-економічних інтересів їх населення, збереженні й відновленні природного середовища та історико-культурної спадщини, вирішення завдань щодо наповнення державного і місцевих бюджетів, внаслідок його розвитку та створення нових робочих місць, піднесення іміджу України як туристичної держави на міжнародному рівні, [6]

Відповідно до згаданої вище Стратегії економічного і соціального розвитку України, спеціальною тимчасовою робочою групою при Кабінеті Міністрів України була розроблена «Стратегія розвитку сталого туризму і курортів України», за якою до стратегічних напрямків розвитку туристичної галузі в Україні належать:

Удосконалення нормативно-правового забезпечення.

Здійснення регуляторного забезпечення розвитку туризму і курортів.

Удосконалення інституційного розвитку туризму і курортів.

Впровадження науково-методичного та кадрового забезпечення розвитку туризму і курортів.

Поглиблення міжнародного співробітництва України з метою забезпечення подальшого розвитку туризму і курортів.

Здійснення інформаційно-рекламних заходів та маркетингу, [7].

Окрім поданих вище стратегічних напрямків розвитку туристичної індустрії в Україні, органи управління туризмом повинні враховувати також три основні принципи сталого розвитку туризму, запропоновані Всесвітньою Туристичною Організацією:

Економічна стійкість забезпечує економічну ефективність розвитку туризму і такий стан, при якому обраний метод управління ресурсами дає можливість їх використання майбутніми поколіннями.

Екологічна стійкість забезпечує сумісність розвитку туризму з підтримкою базових екологічних процесів, біологічного різноманіття і біологічних ресурсів.

Соціально-культурна стійкість забезпечує розвиток, сумісний з культурою, самобутністю та життєвими цінностями місцевого населення, [2]

Тимчасова робоча група при Кабінеті Міністрів України також чітко і конкретно розробила пріоритети сталого розвитку туризму та курортів, котрі для кращого та більш зручного їх аналізу наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

**Пріоритети сталого розвитку туризму і курортів України [7]**

| Формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту                        | Розвиток людських ресурсів в інтересах туризму  | Збереження ресурсного потенціалу туризму                                       | Формування інформаційного простору сфери туризму   | Створення єдиної системи маркетингу у сфері туризмі                                  | Поглиблення міжнародного співробітництва                                       |
|---|---|--|--|--|--|
| Впровадження дієвої системи класифікації й сертифікації об'єктів туристичної інфраструктури | Навчання управлінських кадрів на державному, регіональному та місцевому рівнях                  | Розроблення схеми та генерального плану розвитку туристичних територій України | Розроблення та впровадження уніфікованого понятійно-термінологічного апарату сфери туризму     | Підвищення ефективності маркетингових заходів у сфері туризму                        | Розширення договірно-правової бази зовнішніх зносин                            |
| Формування нових і вдосконалення наявних конкурентоздатних туристичних продуктів            | Вдосконалення системи підготовки кадрів туризму через підготовку та/або підвищення кваліфікації | Здійснення науково обгрунтованого районування території України                | Створення єдиної бази даних щодо інвестиційних проєктів у сфері туризму та діяльності курортів | Проведення в Україні міжнародних спеціалізованих симпозіумів, семінарів, конференцій | Укладання міжнародних угод про співробітництво у сфері туризму                 |
| Розвиток туристичної інфраструктури   | Формування системи моніторингу кадрових потреб у сфері туризму                                  | Удосконалення системи управління туристичним простором                         | Покращення державної статистичної звітності у сфері туризму                                    | Посилення позитивного іміджу національного туристичного продукту                     | Забезпечення функціонування туристичних представництв України за кордоном.     |
| Розвиток підприємництва та діяльності суб'єктів туристичної діяльності                      | Формування системи центрів підвищення кваліфікації кадрів у сфері туризму                       | Впровадження плати за використання туристичних ресурсів                        | Створення та підтримка офіційного державного туристичного інтернет-порталу                     | Профілювання туристичних продуктів відповідно до потреб цільових груп споживачів     | Впровадження прогресивного міжнародного досвіду державного управління туризмом |

Проте для досягнення всіх вищеназваних цілей слід, насамперед, ґрунтовно вдосконалити існуючу систему управління туристичною галуззю України, яка, на нашу думку, на сьогодні є досить застарілою і не враховує всіх потреб вітчизняної туристичної індустрії. З цією метою пропонуємо наступну інноваційну модель системи управління туристичною галуззю України, подану на рисунку 1.



Рис.1. Інноваційна модель системи управління туристичною галуззю України  
[авторська розробка]

Отже, як видно з моделі, вітчизняна система управління туристичною індустрією потребує значних змін та вдосконалень, зокрема це стосується таких нововведень, як бізнес-інкубатори, лізингові компанії, консалтингові фірми, центри маркетингових досліджень, центри формування та розвитку кадрового потенціалу, які успішно функціонують в інших галузях національної економіки, але на даному етапі не застосовуються зовсім або ж в дуже малій кількості у галузі туризму.

Першочерговими практичними кроками вже оновленої системи управління вітчизняною галуззю туризму слід вважати:

розроблення нормативно-правової бази з питань туризму, здійснення експертиз проектів законодавчих та інших нормативно-правових актів у цій галузі;

розроблення стандартів на послуги, що надаються туристам і екскурсантам;  
проведення сертифікації туристичних послуг;  
здійснення паспортизації туристичних підприємств і організацій;  
облаштування туристичної інфраструктури у мережі міжнародних транспортних коридорів, що пролягають через територію України;  
налагодження потужної реклами вітчизняного туристичного продукту;  
випуск високоякісного інформаційно-довідкового матеріалу, створення спеціалізованих видань туристичного профілю (газет, журналів, законодавчих збірників, методичних рекомендацій, тематичних монографій, навчальних посібників, підручників тощо), постійних радіо - та телепрограм;  
забезпечення регулярного проведення в Україні міжнародних і національних туристичних виставок, салонів, бірж, ярмарків, фестивалів, конкурсів тощо, організацію участі вітчизняних виробників туристичного продукту в аналогічних заходах за межами України з метою залучення в Україну найбільшого числа іноземних туристів;  
створення сприятливих умов для збільшення туристичних потоків шляхом спрощення, згідно з міжнародною практикою, візових, митних і прикордонних формальностей;  
формування мережі туристичних представників України за кордоном;  
проведення науково-практичних, методичних конференцій, семінарів та інших заходів для визначення науково обґрунтованих напрямів туризму;  
підготування кваліфікованих кадрів у сфері туризму.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** На сучасному етапі розвитку туризму в Україні скалася така ситуація, коли відбуваються як позитивні, так і негативні процеси. До позитивних слід віднести вже сам факт існування Стратегії сталого розвитку туризму та курортів України, що означає про безперечне визнання державною владою пріоритетності розвитку вітчизняної туристичної індустрії. Негативним фактором можна назвати гальмування процесу оновлення апарату управління та інших інституцій організації туризму.

Тому важливим етапом розвитку туристичної галузі України є власне впровадження різноманітних інновацій в туризмі, а головне – в системі управління туризмом, від якої залежить ефективне функціонування всієї галузі. З цією метою і була розроблена інноваційна модель такої системи управління, яка дозволила б найбільш успішно керувати процесами всієї сфери вітчизняного туризму, а також запропоновані першочергові їй завдання.

Реалізація цих завдань стимулюватиме туристичну діяльність в Україні, посилить взаємозв'язок туризму з іншими пріоритетними сферами соціального, економічного та культурного розвитку окремих регіонів і всієї країни. А це, у свою чергу, сприятиме зростанню авторитету України на світовому ринку туристичних послуг, зміцненню економіки країни, наповненню державного бюджету, створенню потужної туристичної галузі, зростанню добробуту українських громадян, збереженню історико-культурної спадщини, піднесенню духовного потенціалу суспільства.

Перспективними напрямками дослідження процесу впровадження інновацій в галузь туризму могли б стати більш деталізовані дослідження окремих видів інновацій в управлінську, фінансову, маркетингову, інформаційну та інші підсистеми туристичного менеджменту; їхні позитивні та негативні наслідки на

галузь туризму в цілому; вивчення та аналіз закордонного досвіду щодо інноваційної діяльності в туризмі тощо.

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» №1282-IV від 18.11.2003 р.
2. Ванеева И.В., Тихонова Н.И. Стратегическое планирование в индустрии туризма [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_tourism/vaneeva2.htm](http://tourlib.net/statti_tourism/vaneeva2.htm)
3. Клейменов А.М., Сергеев Б.И. Инновационные процессы в развитии туризма [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_tourism/klejmenov.htm](http://tourlib.net/statti_tourism/klejmenov.htm)
4. Ковенська О.А. Інноваційна модель рекреаційної системи України [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/kovenska.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/kovenska.htm)
5. Савоста О. Стратегія розвитку курортів України: доцільність та актуальність [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Edu/2008\\_16\\_17/fail/Savosta.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Edu/2008_16_17/fail/Savosta.pdf)
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015). Шляхом європейської інтеграції [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/signal/strateg.pdf>
7. Стратегія сталого розвитку туризму і курортів України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/publ.aspx?id=1109>

**INNOVATIVE MODEL OF THE CONTROL TOURIST INDUSTRY SYSTEM  
AS AN ELEMENT OF STRATEGY OF STEADY DEVELOPMENT OF  
TOURISM AND RESORTS OF UKRAINE**

**Marianna Hunkevych**

*Ivan Franko L'viv National University, management department, 18, Svoboda Av., Lviv  
79008*

In this article basic strategic directions of development of tourist industry are examined in Ukraine, and also priorities of steady development of tourism and resorts in Ukraine, which are offered in Strategy of steady development of tourism and resorts of Ukraine, are analysed. An author is develop the innovative model of the control tourist industry system and the given is recommended primary steps of effective activity of such system.

*Key words:* tourism, strategy of steady development of tourism, innovative activity.



**ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ  
ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЮ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ  
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА И КУРОРТОВ УКРАИНЫ**

**Марианна Гункевич**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко,  
кафедра менеджмента, 79008, г. Львов, просп. Свободы, 18*

В данной статье рассматриваются основные стратегические направления развития туристической отрасли в Украине, а также анализируются приоритеты устойчивого развития туризма и курортов, которые предложены в Стратегии устойчивого развития туризма и курортов Украины. Автором разработана инновационная модель системы управления туристической отраслью и поданные рекомендованы первоочередные шаги эффективной деятельности такой системы.

*Ключевые слова:* туризм, стратегия устойчивого развития туризма, инновационная деятельность.

УДК 336.712

## РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ ЛЬВІВСЬКОГО РЕГІОНУ

М. Гунько

*Львівський інститут банківської справи  
Університету банківської справи  
Національного банку України (м. Київ)*

*Розглянуто особливості функціонування банків Львівського регіону, кількісні їх параметри, насиченість регіону банківськими установами та мережа банків у банківському розрізі Львівської області.*

*Ключові слова: банк, банківська мережа, банківська установа, територіальна концентрація, територіальна деконцентрація.*

У сучасних умовах банківська система відіграє стратегічну роль у розвитку економіки України. Пов'язано це в основному з нерозвинутістю ринку фінансових посередників у державі, парабанківських установ, страхових компаній, недержавних пенсійних та інвестиційних фондів. Ці та інші фактори, а також різноманітні регіональні економічні та екологічні проблеми, які виникли не за один рік, і призвели до домінування саме банківського сектору на фінансовому ринку країни.

Банки істотно підтримують вітчизняну економіку. В основному це виявляється у кредитуванні інвестиційного процесу, наданні кредитів населенню (в основному для споживчих потреб, але не для будівництва житла чи достатнього кредитування малого і середнього бізнесу), надається більшість розрахункових послуг.

Сучасна економічна наука приділяє багато уваги функціонуванню банківських установ в Україні, розглядаються численні напрями та шляхи вдосконалення їх роботи. Однак недостатньо досліджуються регіональні аспекти діяльності українських банків. Цьому питанню присвячено низку статей [2 – 7] та інших публікацій, але явно недостатньо розглядається це питання на регіональному (обласному) рівні. Однією з причин цього явища є недостатня кількість банківської статистики в областях та інформації про розміщення філій і відділень кожного банку за регіонами, а вміщений матеріал надає інформацію лише про максимально позитивні і негативні явища в діяльності банків [1, с. 10 – 18].

Концепція державної регіональної політики передбачає, що внаслідок різноманітних історичних, природно-географічних, економічних чинників, а також неоднакових темпів проведення реформ, змін у системі господарювання та структурі власності в регіонах України значно збільшилася територіальна диференціація рівня економічного розвитку та можливості соціального забезпечення громадян, що призводить до суттєвих негативних наслідків.

За роки реформ в Україні значно посилюється розходження регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, що ускладнює проведення трансформаційних процесів в економіці. Однією з форм цього розходження є нераціональне розміщення банківських установ по території України. За даними НБУ на 01.01.2010 р., кількість юридично самостійних банків, які мають ліцензію на здійснення банківських операцій, становить 197, охоплюючи тільки 15 областей, а 10 областей таких банків зовсім не має (у т. ч. така область, як Хмельницька, де проходить значний потік готівкових грошей поза банківською системою). Частково цю проблему вирішують в Україні 1 075 філій та 19 731 відділення, а всього – 20 806 банківських установ.

Статистичні дані свідчать, що в банківській сфері відбуваються складні територіальні процеси. Найважливіші з них – територіальна концентрація та територіальна деконцентрація.

Територіальна концентрація (ТК) – це процес зосередження банків та інших кредитних установ у певних центрах [6, с. 11]. Головною особливістю процесу ТК є надзвичайно високий рівень її диференціації. У місті Києві зосереджено 113 (із 190-ти) банків зі статутним капіталом 45 243 млн грн, тоді як уся банківська система має 63 295 млн грн [9, с. 159].

Банківська мережа Львівської області станом на 01.01.2010 р. налічувала 70 балансових установ банків. Із загальної кількості балансових установ – 5 юридично самостійні (у т. ч. 1 у стадії ліквідації) та їх 4 філії; 44 філії банків, віднесених НБУ до групи найбільших банків. Усього на Львівщині діють установи 48 банків – юридичних осіб, головні офіси яких функціонують у містах Києві, Дніпропетровську, Харкові, Донецьку, Луцьку й Одесі.

Юридично самостійні банки Львівщини представлені своїми установами в 16 адміністративних одиницях України.

Про насиченість територіальних одиниць області банківськими установами (табл. 1), мережу банківських установ у територіальному розрізі свідчать вказані статистичні дані в табл. 2.

Таблиця 1

**Насиченість територіальних одиниць Львівської області банківськими установами**

| № пор. | Адміністративна територія*                        | Кількість банківських установ, одиниць, станом на 01 січня |      |      |      |      |      |      |      | Кількість банківських установ, одиниць | Чисельність населення, осіб** | Щільність банківських установ на 10 тис. осіб |
|--------|---|--|------|------|------|------|------|------|------|--|-------------------------------|---|
|        |   | Рік  |      |      |      |      |      |      |      |  |                               |   |
|        |   | 2002   | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |  |                               |   |
| 1      | Львів (вкл. м. Винники, смт Рудно, смт Брюховичі) | 198  | 229  | 265  | 313  | 336  | 407  | 513  | 564  | 507                                    | 761 671                       | 6.66  |
| 2      | Борислав (вкл. смт Східниця)                      | -  | -    | -    | -    | -    | 12   | 14   | 15   | 15                                     | 37 306                        | 4.02  |
| 3      | Трускавець <sup>1</sup>                           | -  | -    | -    | -    | -    | 29   | 32   | 33   | 29                                     | 29 808                        | 9.73  |
| 4      | Дрогобич (вкл. м. Стебник) <sup>1</sup>           | -  | -    | -    | -    | -    | 43   | 48   | 49   | 45                                     | 99 275                        | 4.53  |
| 5      | Інші нас. пункти Дрогобицького р-ну               | 51   | 62   | 72   | 82   | 85   | 7    | 7    | 7    | 7                                      | 74 347                        | 0.94  |
| 6      | Червоноград (вкл. смт Гірник, м.)                 | 21   | 24   | 24   | 25   | 29   | 33   | 39   | 42   | 37                                     | 82 928                        | 446   |

|    |                                   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |         |      |
|----|-----------------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---------|------|
|    | Соснівка                          |    |    |    |    |    |    |    |    |    |         |      |
| 7  | Самбір <sup>2</sup>               | -  | -  | -  | -  | -  | 20 | 23 | 24 | 22 | 35 004  | 6.28 |
| 8  | Інші нас.пункти Самбірського р-ну | 20 | 21 | 22 | 24 | 25 | 9  | 10 | 10 | 10 | 70 013  | 1.43 |
| 9  | Стрий <sup>3</sup>                | -  | -  | -  | -  | -  | 42 | 43 | 49 | 43 | 60 349  | 7.13 |
| 10 | Моршин <sup>3</sup>               | -  | -  | -  | -  | -  | 5  | 7  | 6  | 5  | 6 147   | 8.13 |
| 11 | Інші нас.пункти Стрийського р-ну  | 27 | 31 | 33 | 40 | 49 | 12 | 11 | 11 | 8  | 61 982  | 1.29 |
| 12 | Новий Розділ <sup>4</sup>         | -  | -  | -  | -  | -  | 9  | 9  | 9  | 9  | 28 429  | 3.17 |
| 13 | Бродівський р-н                   | 22 | 23 | 23 | 24 | 23 | 26 | 26 | 25 | 25 | 61 017  | 4.10 |
| 14 | Буський р-н                       | 18 | 19 | 19 | 20 | 20 | 22 | 21 | 21 | 21 | 46 634  | 4.50 |
| 15 | Городоцький р-н                   | 16 | 17 | 17 | 19 | 21 | 19 | 23 | 23 | 21 | 69 750  | 3.01 |
| 16 | Жидачівський р-н                  | 21 | 23 | 24 | 24 | 23 | 22 | 23 | 24 | 24 | 72 480  | 3.31 |
| 17 | Жовківський р-н                   | 18 | 20 | 23 | 25 | 28 | 28 | 24 | 24 | 23 | 109 285 | 2.10 |
| 18 | Золочівський р-н                  | 21 | 22 | 23 | 26 | 26 | 25 | 26 | 26 | 25 | 70 452  | 3.55 |
| 19 | Кам'янськ-Бузький р-н             | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 23 | 25 | 25 | 21 | 57 661  | 3.64 |
| 21 | Миколаївський р-н                 | 24 | 24 | 25 | 27 | 29 | 22 | 22 | 21 | 21 | 63 551  | 3.30 |
| 20 | Мостиський р-н                    | 13 | 13 | 13 | 13 | 16 | 19 | 21 | 20 | 16 | 57 519  | 2.78 |
| 22 | Перемишлянський р-н               | 16 | 16 | 17 | 17 | 18 | 16 | 16 | 15 | 15 | 40 947  | 3.66 |

Закінчення табл. 1

| № пор. | Адміністративна територія* | Кількість банківських установ, одиниць, станом на 01 січня |            |            |            |            |             |             |             | Кількість банківських установ, одиниць | Чисельність населення, осіб** | Щільність банківських установ на 10 тис. осіб |
|--------|----------------------------|--|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|--|-------------------------------|---|
|        |                            | Рік  |            |            |            |            |             |             |             |  |                               |   |
|        |                            | 2002   | 2003       | 2004       | 2005       | 2006       | 2007        | 2008        | 2009        |  |                               |   |
| 23     | Пустомитівський р-н        | 23   | 23         | 24         | 25         | 25         | 24          | 24          | 24          | 25                                     | 111 780                       | 224   |
| 24     | Радехівський р-н           | 20   | 20         | 21         | 21         | 21         | 20          | 21          | 22          | 22                                     | 49 009                        | 4.49  |
| 25     | Сколівський р-н            | 12   | 13         | 15         | 15         | 16         | 17          | 17          | 17          | 17                                     | 47 086                        | 3.61  |
| 26     | Сокальський р-н            | 32   | 32         | 32         | 33         | 35         | 34          | 36          | 36          | 34                                     | 94 018                        | 3.62  |
| 27     | Старосамбірський р-н       | 16   | 17         | 17         | 17         | 18         | 16          | 16          | 16          | 16                                     | 78 522                        | 2.04  |
| 28     | Турківський р-н            | 15   | 15         | 15         | 15         | 16         | 16          | 16          | 16          | 16                                     | 50 449                        | 3.17  |
| 29     | Яворівський р-н            | 21   | 22         | 24         | 26         | 26         | 27          | 30          | 29          | 28                                     | 122 755                       | 2.28  |
|        | <b>Всього</b>              | <b>645</b>   | <b>704</b> | <b>767</b> | <b>851</b> | <b>905</b> | <b>1004</b> | <b>1143</b> | <b>1203</b> | <b>1107</b>                            | <b>2 550 174</b>              | <b>4.34</b>                                   |

\* - до 01.01.2006 (включно) банківські установи, що знаходились на території міст обласного підпорядкування, відображені у розрізі відповідних районів, зокрема: <sup>1</sup>Борислав, Трускавець, Дрогобич - у Дрогобицькому районі, <sup>2</sup>Самбір - у Самбірському районі, <sup>3</sup>Стрий, Моршин - у Стрийському районі, <sup>4</sup>Новий Розділ - у Миколаївському районі.

\*\* - чисельність населення станом на 01.12.2009.

Джерело. Збірник банківської статистики Львівської області. – 2010. – № 1. – С. 8.

Крім того, окремі види банківських послуг в області надають Львівська філія Української міжбанківської валютної біржі, 4 установи ЗАТ “Українська фінансова група” (небанківські фінустанови) та 118 пунктів обміну іноземної валюти, з них 82 – на умовах агентських угод.

З метою створення більш сприятливих умов для обслуговування клієнтів та територіального розширення сфери банківських послуг триває процес оптимізації територіального відокремлених безбалансових відділень (ТВБВ). На початок 2010 року в області функціонувало 70 банківських установ та 1 037 безбалансових відділень (див. табл. 2).

Таблиця 2

**Мережа банківських установ Львівської області станом на 01 січня 2010 року  
(банківський розріз)**

| № пор. | Назва банку           | Кількість банківських установ |                  |                                   |                  |
|--------|-----------------------|-------------------------------|------------------|-----------------------------------|------------------|
|        |                       | Кількість балансових установ  |                  | Кількість безбалансових відділень |                  |
|        |                       | усього                        | в т. ч. у Львові | усього                            | в т. ч. у Львові |
| 1      | УКРЕКСІМБАНК          | 1                             | 1                | 12                                | 7                |
| 2      | ПРОМІНВЕСТБАНК        | 6                             | 1                | 8                                 | 4                |
| 3      | УКРСОЦБАНК            | 1                             | 1                | 18                                | 11               |
| 4      | ОЩАДБАНК              | 2                             | 2                | 325                               | 56               |
| 5      | СВЕДБАНК              | -                             | -                | 5                                 | 4                |
| 6      | ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ     | 1                             | 1                | 9                                 | 6                |
| 7      | УКРІНБАНК             | 2                             | 1                | 10                                | 5                |
| 8      | СЕБ БАНК              | -                             | -                | 2                                 | 2                |
| 9      | ТРАНСБАНК             | 1                             | 1                | 6                                 | 5                |
| 10     | ЕНЕРГОБАНК            | 1                             | 1                | 1                                 | -                |
| 11     | УКР. ПРОФ. БАНК       | -                             | -                | 2                                 | 1                |
| 12     | РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ | 1                             | 1                | 40                                | 11               |
| 13     | БРОКБІЗНЕСБАНК        | 1                             | 1                | 19                                | 9                |
| 14     | ВТБ БАНК              | -                             | -                | 10                                | 6                |
| 15     | БАНК КІПРУ            | -                             | -                | 1                                 | 1                |
| 16     | ПРИВАТБАНК            | 2*                            | 1                | 127                               | 49               |
| 17     | РОДОВІД БАНК          | -                             | -                | 6                                 | 6                |
| 18     | УКРПРОМБАНК           | 1                             | 1                | 7                                 | 6                |
| 19     | ВІЕЙБАНК              | -                             | -                | 8                                 | 5                |
| 20     | ТАВРИКА               | -                             | -                | 1                                 | 1                |
| 21     | БРР*                  | -                             | -                | 6                                 | 6                |
| 22     | КРЕДОБАНК             | 5                             | 3                | 45                                | 26               |
| 23     | ЛЬВІВ                 | 1                             | 1                | 18                                | 13               |
| 24     | ДНІСТЕР               | 1                             | 1                | 5                                 | 2                |
| 25     | ОКСІ                  | 1                             | 1                | 1                                 | 1                |
| 26     | А-БАНК                | -                             | -                | 2                                 | 2                |
| 27     | ФОЛЬКСБАНК            | 1                             | 1                | 19                                | 18               |
| 28     | ІНДУСТРІАЛБАНК        | 1                             | 1                | 1                                 | 1                |
| 29     | ПІВДЕННИЙ             | 1                             | 1                | 2                                 | 2                |
| 30     | ПОЛТАВА-БАНК          | -                             | -                | 1                                 | 1                |
| 31     | ПЕРШ УКР.МІЖ.БАНК     | 1                             | 1                | 7                                 | 6                |
| 32     | ГРАНТ                 | -                             | -                | 1                                 | 1                |
| 33     | МЕГАБАНК              | 1                             | 1                | 22                                | 22               |
| 34     | УКРСИББАНК            | -                             | -                | 45                                | 29               |
| 35     | ДЕМАРК                | -                             | -                | 1                                 | 1                |
| 36     | ПЛЮС БАНК             | -                             | -                | 4                                 | 2                |
| 37     | ПРАВЕКС-БАНК          | -                             | -                | 17                                | 8                |
| 38     | ІНДЕКС-БАНК           | 1                             | 1                | 17                                | 5                |
| 39     | ХРЕЩАТИК              | 1                             | 1                | 5                                 | 3                |
| 40     | КИЇВ                  | -                             | -                | 1                                 | 1                |
| 41     | ЗОЛОТІ ВОРОТА         | -                             | -                | 1                                 | 1                |
| 42     | БІГ ЕНЕРГІЯ           | 1                             | 1                | 2                                 | 1                |
| 43     | УКООПСІЛКА            | 1                             | 1                | -                                 | -                |
| 44     | НАДРА                 | 1                             | 1                | 51                                | 15               |
| 45     | БГ БАНК               | -                             | -                | 5                                 | 4                |
| 46     | ДІАМАНТБАНК           | -                             | -                | 5                                 | 5                |
| 47     | СИНТЕЗ                | 1                             | 1                | 1                                 | 1                |
| 48     | УНІВЕРСАЛ БАНК        | -                             | -                | 12                                | 8                |
| 49     | ФОРУМ                 | 1                             | 1                | 13                                | 9                |
| 50     | ПІРЕУСБАНКМКБ         | -                             | -                | 3                                 | 3                |
| 51     | ІМЕКСБАНК             | 1                             | 1                | 8                                 | 6                |
| 52     | ЕКСПРЕС-БАНК          | 1                             | 1                | 12                                | 4                |
| 53     | КРЕДИТ-ДНІПРО         | -                             | -                | 2                                 | 2                |
| 54     | АЛЬФА-БАНК            | -                             | -                | 3                                 | 3                |

|               |                       |           |           |              |            |
|---------------|-----------------------|-----------|-----------|--------------|------------|
| 55            | ЗАХІДІНКОМБАНК        | 1         | 1         | -            | -          |
| 56            | УКРГАЗБАНК            | 1         | 1         | 12           | 5          |
| 57            | НАЦІОНАЛЬНИЙ КРЕДИТ   | -         | -         | 1            | -          |
| 58            | УКРГАЗПРОМБАНК        | -         | -         | 7            | 3          |
| 59            | КИЇВСЬКА РУСЬ         | 1         | 1         | 6            | 5          |
| 60            | ПЕТРОКОММЕРЦ-УКРАЇНА  | -         | -         | 1            | 1          |
| 61            | ТЕРРА БАНК            | -         | -         | 1            | 1          |
| 62            | УНІКРЕДИТ БАНК        | -         | -         | 3            | 3          |
| 63            | КРЕДИТПРОМБАНК        | 1         | 1         | 11           | 8          |
| 64            | ОТП БАНК              | -         | -         | 8            | 6          |
| 65            | ПРОКРЕДИТ БАНК        | -         | -         | 6            | 6          |
| 66            | ДБ СБЕРБАНКУ РОСІЇ    | -         | -         | 1            | 1          |
| 67            | АКТИВ-БАНК            | 1         | 1         | 1            | 1          |
| 68            | ФОРТУНА БАНК          | -         | -         | 1            | 1          |
| 69            | УФГ*                  | -         | -         | 1            | 1          |
| 70            | ПЛАТИНУМ БАНК         | -         | -         | 1            | 1          |
| 71            | ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА  | -         | -         | 3            | 3          |
| 72            | БАНК ІНВЕСТ. ТА ЗАОЦ. | -         | -         | 1            | 1          |
| 73            | БМ БАНК               | -         | -         | 2            | 2          |
| 74            | ЕРСТЕ БАНК            | -         | -         | 6            | 5          |
| 75            | ДЕЛЬТА БАНК           | -         | -         | 3            | 3          |
| 76            | ЄВРОГАЗБАНК           | -         | -         | 2            | 1          |
| 77            | АСТРА БАНК            | -         | -         | 4            | 4          |
| <b>Всього</b> |                       | <b>70</b> | <b>38</b> | <b>1 037</b> | <b>469</b> |

\* – у стадії ліквідації,

\*\* – у т. ч. 1 філія у стадії ліквідації.

Джерело. Збірник банківської статистики Львівської області. – 2010, № 1. – С. 7.

Разом з тим аналіз територіального розміщення банківських установ по території України показує, що диспропорції в розвитку та їх розміщенні не можуть не позначитися на розподілі фінансових ресурсів між регіонами.

За показниками залучення (вилучення) через банківську систему фінансових ресурсів у регіонах усі області (регіони) України можна умовно поділити на дві групи:

- 1) регіони-донори, з яких через банки вилучаються фінансові ресурси;
- 2) регіони-отримувачі, котрі залучають фінансові ресурс з інших регіонів.

Львівська область належить до першої групи. З неї через банківську систему було вилучено 1 180 млн грн [2, с. 45].

Деякі автори пропонують відповідні зміни до законодавства з метою створення:

- регіональних універсальних банків, які здійснюють широке коло операцій, але на території однієї області;
- регіональних спеціалізованих банків, які здійснюють коло операцій на території однієї області;
- місцевих кооперативних банків.

На думку автора, ряд регіонів (областей), за винятком м. Києва, мають детально вивчити це питання і запропонувати внести зміни до законодавства з метою вирішення загальнодержавних і регіональних проблем.

При підготовці до чемпіонату Європи з футболу “Євро – 2012” нашій державі необхідно буде виконати низку серйозних інвестиційних та соціальних проектів:

- реконструкція автомобільних доріг загальнодержавного і місцевого значення;
- реконструкція і будівництво нових залізничних вокзалів і аеропортів;
- реконструкція внутріміських автошляхів у містах, де проходитиме чемпіонат;

будівництво стадіонів;  
будівництво готелів;  
створення відповідної соціальної інфраструктури;  
розв'язання інших проблем, пов'язаних із чемпіонатом.

Жоден, навіть найбільший банк Львівської області не зможе самостійно вирішити фінансові проблеми свого регіону, а тому одним із можливих варіантів є створення банківських союзів у регіонах, де проводитиметься чемпіонат.

Львівщина і області Прикарпаття могли б утворити такий банківський союз (корпорацію), і це тільки б зміцнило банківську мережу Львівщини та Прикарпаття.

1. Гладких Д. Особливості структури балансу банків України за підсумками діяльності у 2006 році // Вісник НБУ. – 2007. – № 4. – С. 10–19.
2. Другов О. Регіональні аспекти функціонування банківської системи України // Вісник НБУ. – 2004. – № 10. – С. 42–45.
3. Грудзевич У. Я. Особливості розміщення та діяльності банків у регіонах України // Регіональна економіка. – 2003. – № 3. – С. 127.
4. Гунько М. М. Економіко-географічні аспекти банківської діяльності в Україні // Економічні проблеми ринкової трансформації України : Тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції, 3–4 грудня 2002 р., м. Львів. – Львів : ЛБІ НБУ, 2002. – С. 78–80.
5. Гунько М. М. Регіони і банки в сучасних умовах // Міжнародна науково-практична конференція “Ринкова трансформація економіки України : теорія, практика, перспективи”, 24–25 жовтня 2003 р., м. Львів. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – С. 63.
6. Качаєв Ю. Територіальні фактори банківської діяльності в Україні // Вісник НБУ. – 2001. – № 4. – С. 11–15.
7. Могильницька М. Банки Львівщини: тенденції сучасності // Вісник НБУ. – 2004. – № 12. – С. 4–9.
8. Збірник банківської статистики Львівської області. – Львів, 2010. – № 1. – С. 8–10.
9. Бюлетень Національного банку України, грудень 2008. – С. 159.
10. Електронний ресурс: <http://www.bank.gov.ua>

## REGIONAL ASPECTS OF THE FUNCTIONING OF BANKS IN THE LVIV REGION

M. Gunko

*Lviv Banking Institute of the University of Banking  
National Bank of Ukraine (c. Kyiv)*

The features of the functioning of banks Lviv region, their quantitative parameters, saturation region banking institutions and a network of banks in the banking section of the Lviv region.

Keywords: bank, banking network, banking institution, territorial concentration, territorial deconcentration.

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВ  
ЛЬВОВСКОГО РЕГИОНА**

**Н. Гулько**

*Львовской институт банковского дела  
Университета банковского дела  
Национального банка Украины (г. Киев)*

Рассмотрены особенности функционирования банков Львовского региона, количественные их параметры, насыщенность региона банковскими учреждениями и сеть банков в банковском разрезе Львовской области.

Ключевые слова: банк, банковская сеть, банковское учреждение, территориальная концентрация, территориальная деконцентрация.



УДК 331.4

## ЗОВНІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ – СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В. Довга

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008 м. Львів, пр. Свободи, 18  
E-mail: vita\_d@meta.ua*

*Висвітлено проблеми зовнішніх трудових міграційних процесів населення України, їх позитивні та негативні сторони. Визначено мету міждержавного переміщення трудового потенціалу. Здійснено аналіз особливостей міжнародної міграції робочої сили в Україні.*

*Ключові слова: міжнародна міграція, трудовий потенціал, трудова міграція.*

До проголошення незалежності України були відсутні наукові дослідження зовнішньої міграції через їх поодинокість та засекреченість. На сьогоднішній день Україна є однією з найбільших країн-донорів робочої сили. Формування міграційних потоків відбувалося в кризових умовах перехідного періоду. Перехід України до ринкової економіки супроводжувався наростаючим міграційним рухом населення працездатного віку. Міжнародна трудова міграція стає важливим чинником формування національного ринку праці. Вона спричинена економічним становищем держави, незадовільним рівнем життя населення, високим рівнем безробіття, низьким рівнем оплати праці у зареєстрованому секторі економіки, вимушеною неповною зайнятістю, поширенням бідності та високим рівнем матеріальної дискримінації населення. Виникає потреба моніторингу, аналізу та ефективного державного регулювання міжнародних трудових міграцій.

Поширення зовнішніх міграційних процесів породжує необхідність їх дослідження. Протягом останніх років вивченню проблем міграції присвятили такі вітчизняні науковці, як М. Долішній, С. Злупко, Е. Лібанова, С. Пирожков, О. Позняк, І. Прибиткова, М. Романюк, О. Хомра, М. Шульга та багато інших. Однак дослідження у цій сфері є актуальними через змінний склад та центри перебування зовнішніх трудових міграцій, відсутність достовірної інформації про кількість трудових мігрантів.

Метою цього дослідження є виявлення причин зовнішніх міграцій у нашій державі, окреслення позитивних і негативних сторін та узагальнення тенденцій розвитку даного явища.

Зовнішня трудова міграція стала характерною рисою розвитку нашої держави. З 1991 по 2007 рр. сальдо міграції складає 480 тис. осіб. Спричиняє зростання міграційних потоків за кордон значно вищий рівень життя населення в країнах Європи. Так, ВВП на душу населення в Україні у 2008 р. складало 6,9 тис. дол. США, в Італії – 31, Іспанії – 33,7, Португалії – 21,8, Греції – 30,5, Польщі –

16,2, Чехії –24,4. У 2008 в Росії рівень ВВП на душу населення складав 14,6 тис. дол. США. Цим і пояснюється західна орієнтація наших співвітчизників. Щодо кількості трудових мігрантів, то цифри є неоднозначні і суттєво відрізняються. Так, на підставі поєднання результатів обстеження "Життєві шляхи населення України", проведеного в березні 2001 р., можна стверджувати, що мінімальна кількість громадян, які працюють за кордоном, становить приблизно 1 млн. осіб [1]. За даними Міністерства праці та соціальної політики України трудова міграція знаходиться у межах 3-4 млн. осіб працездатного віку [2]. Як зазначила Уповноважена Верховної Ради України з прав людини Ніна Карпачова 2 квітня 2003 року - загальна кількість трудових мігрантів з України коливається від 2 до 7 мільйонів осіб [3]. Згідно з даними обстеження «Зовнішня трудова міграція населення України», з початку 2005 р. до 1 червня 2008 р. за кордоном працювали 1,5 млн. мешканців України, з яких майже 1,3 млн. перебували за межами України з метою трудової діяльності [4]. Звідси випливає очевидна проблема достовірності інформації про міграційні процеси. Такий вплив населення за кордон веде до суттєвого зниження трудового потенціалу країни. Основними причинами, які породжують міжнародну міграцію робочої сили виступають:

- низький рівень заробітної плати в країні-еміграції;
- високий рівень безробіття;
- низький життєвий рівень життя населення;
- бажання забезпечити добробут наступних поколінь;
- порівняно високий рівень оплати праці в імміграційних країнах;
- вищий технічний рівень умов праці в імміграційних країнах;
- сприятливі умови для більш повної реалізації потенційних можливостей у країні імміграції;
- підвищення соціального статусу за допомогою еміграції;
- "суспільна мода";
- можливість постійної еміграції в майбутньому;
- політичні та релігійні причини.

Варто зазначити, що міжнародний обмін людським капіталом (зовнішні міграційні процеси) впливає на розвиток країни як позитивно, так і негативно, що повинно братися до уваги при формуванні державної політики. Для України такий обмін призводить до виникнення суттєвих проблем:

- пряма втрата людського капіталу;
- зниження інтелектуального потенціалу країни;
- зменшується чисельність населення країни;
- погіршення співвідношення між працездатним і непрацездатним населенням;
- прихована міграція;
- «вплив умів»;
- вимушений розрив сімейних зв'язків;
- негативно впливає на демографічну ситуацію.

Хоча попри велику кількість негативних аспектів міжнародної міграції робочої сили, вона все ж таки має позитивні результати для України:

- долає високий рівень безробіття (розвантажує національний ринок праці);
- поповнення валютного фонду країни;
- забезпечення достатнього прожиткового рівня сімей мігрантів;
- грошові перекази працівниками-мігрантами іноземної валюти в Україну сприяють розширенню торгівлі товарами;

- частина емігрантів отримує за кордоном освіту, професійну підготовку, досвід;
- тривале перебування у розвинених країнах сприяє формуванню ринкової свідомості;
- тривале перебування у розвинених країнах сприяє формуванню норм цивілізованого суспільства;
- сприяння інтеграції України в міжнародний ринок праці через міждержавний обмін робочою силою;
- надання можливості реалізувати свої здібності за кордоном, підвищити рівень кваліфікації;
- надходження в Україну додаткової іноземної валюти шляхом грошових переказів трудових емігрантів і інвестування їх в економіку;
- стимулювання до більш продуктивної діяльності українських наукових працівників через виникнення конкуренції із закордонними фахівцями;
- підвищення світового рейтингу України як демократичної та відкритої держави.

У майбутньому міграційні потоки в Україні зростатимуть. Це перш за все спричинено відсутністю чітких перспектив у покращенні економічного і соціального розвитку в країні. Отже, міжнародна міграція робочої сили у нашій країні з одного боку сприяє вирішенню проблеми безробіття але призводить до втрати кращої національної робочої сили. Відсутність досконалого правового підґрунтя зумовлює великі втрати України через міграцію. Це повинно стати основною стратегією нашої внутрішньої та зовнішньої політики для регулювання процесів трудової міграції. Міграційна політика України повинна надати правовий захист своїм мігрантам та одночасно захистити державу від потоків нелегальної міграції з третіх країн, гарантувати своїм легальним мігрантам інтеграцію у європейське суспільство на правовій основі, а також сприяти поверненню їх на територію нашої держави.

1. Позняк О. Масштаби зовнішніх трудових міграцій населення України// Україна: аспекти праці. – 2002, № 6.
2. Пирожков С., Малиновская О., Хомра О. Внешние трудовые миграции в Украине: социально-экономический аспект. – К.: НИПМБ, 2003.
3. Останні статистичні дані по нелегальній міграції та торгівлі людьми в Україні. Витримки із доповіді Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини Ніни Карпачової // [http://ukraine.winrock.org/DOS/TOT-9/Karpacheva\\_extract.doc](http://ukraine.winrock.org/DOS/TOT-9/Karpacheva_extract.doc).
4. Open Ukraine. Благодійний фонд Арсенія Яценюка. Дослідження «Зовнішня трудова міграція України» // <http://openukraine.org/doc/BK-MIGR-END.pdf>. - 2008.

**THE EXTERNAL LABOUR POPULATION SHIFT OF UKRAINE – CURRENT PROBLEMS AND PROSPECTS**

**Vita Dovga**

*Ivan Franko National University of Lviv*

*E-mail: [vita\\_d@meta.ua](mailto:vita_d@meta.ua)*

It is opened problems of external labour migratory processes of the population of Ukraine, their positive and negative sides. Purpose of international transference of labour potential is fixed in the article. Analysis of peculiarities of international migration of labour power in Ukraine is carried out.

**Keywords:** international migration, labour potential, labour migration.

УДК 351.82:339.72:338.436.33](477)

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В АПК УКРАЇНИ

М. Домашиц

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, Проспект Свободи, 18*

*Проаналізовано важливість державного регулювання, зокрема, іноземних капіталів. Виявлено, що в Україні досі не створений належний інвестиційний клімат для залучення іноземних інвестицій в АПК України. Обґрунтовується необхідність його поліпшення, насамперед, у законодавчій сфері.*

*Ключові слова: агропромисловий комплекс, іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, державне регулювання іноземного інвестування.*

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс(АПК) посідає одне з провідних місць в економіці України. Тут зосереджено більше 10% основних фондів, п'ята частина працюючих, формується основна маса продовольчих ресурсів та забезпечується майже три чверті роздрібного товарообороту. На селі проживає близько третини населення України, яке займається переважно сільськогосподарською діяльністю. Особливістю сільськогосподарського виробництва є також те, що тут головним, не замінним і не відтворювальним засобом виробництва є земля. Проте сьогодні АПК України перебуває у скрутному становищі. Проблема тут не лише у застарілій матеріально-технічній базі, а й у нагальній необхідності освоєння нових технологій для підвищення конкурентоспроможності галузі. Успішний розвиток вітчизняного АПК сьогодні потребує масштабних інвестицій. Так як внутрішні інвестиційні можливості сьогодні є недостатніми, то очевидною є проблема залучення коштів іноземних інвесторів. І як свідчить досвід розвинених країн у зростанні надходжень іноземних інвестицій, першочергове значення відіграє виважена державна політика у сфері регулювання іноземного інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та методологічних питань державного регулювання економіки та іноземного інвестування як економіки в цілому, так і агропромислового комплексу присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених: І. Ансоффа, М. Бутка, П. Гайдуцького, В. Геєця, Д. Крисанова, Ю. Лупенка, В. Марцина, І. Михасюка, П. Саблука, В. Савчука, Д. Хендерсона, А. Юзефовича та ін. Проте в сьогоднішніх умовах проблема державного регулювання іноземного інвестування в АПК України і надалі залишається однією з ключових і потребує подальшого дослідження.

Метою даного дослідження є висвітлення теоретичних основ державного регулювання іноземного інвестування в АПК.

Викладення основного матеріалу. У зв'язку з неспроможність ринкової економіки вирішувати значну низку макроекономічних проблем, таких як – рівномірний розвиток регіонів країни, подолання кризи, безробіття, монополістичних тенденцій в економіці, забезпечення соціального захисту населення, тощо постійно зростає роль державного регулювання, яке здійснюється за допомогою економічних, правових, адміністративних важелів. Відомий англійський економіст Дж. Кейнс, зазначав: “Розширення функцій уряду ...я захищаю...як єдиний практично можливий засіб уникнути повного руйнування існуючих економічних форм і як умову для успішного функціонування особистої ініціативи” [3, с. 455]. В свою чергу, американські економісти К. Макконнелл і С. Брю засвідчують існування урядового втручання в економіку США для виправлення “великих дефектів ринкової системи” [4, с. 91]. За таких умов вже не можна стверджувати про безперечну пріоритетність ринкових важелів регулювання економіки. Російські вчені зазначають, що: “...поняття “ринкова економіка” та “ринкова система” абстрактні, вони являють собою спрощену картину дійсності, в якій багато її сторін відсутні. ...нема і не було жодної країни, економіка якої функціонувала б тільки за допомогою ринкового механізму” [1, с. 32]. Отже, ринкова економіка не може існувати і функціонувати без державного регулювання, оскільки за його відсутності в дію вступатимуть стихійні регулятори ринку.

Державне регулювання економіки здійснюється за різними напрямками, галузями та проблемами. Одним із напрямків є державне регулювання інвестиційного процесу. Інвестиції є основним чинником економічного зростання. Від їх обсягу, стану інвестиційного процесу залежить спрямованість і темпи соціально-економічних перетворень. “Мова йде, перш за все, про тенденції гуманізації, інтелектуалізації, інформатизації та екологізації, а також про відповідний перехід від економіко-екстенсивного до соціально-інтенсивного та інноваційного типу суспільного відтворення з пріоритетним розвитком п'ятого та шостого технологічних укладів і механізмами простого і розширеного відтворення [5, с. 77].

Створюючи сприятливі умови для вкладання іноземного капіталу відповідним правовим забезпеченням, практично в усіх країнах світу процес залучення іноземних інвестицій в тій чи іншій формі регламентується: їхній приплив заохочують в одні галузі виробництва і обмежують в інші. Вочевидь, що для кожної з країн-донорів, які є основними імпортерами капіталів в економіку країни-отримувача, держава повинна напрацьовувати та проводити цілеспрямовану політику щодо залучення іноземних інвестицій, яка має базуватися на принципах загальнодержавних пріоритетів щодо іноземного інвестування та на концептуальному визначенні галузей економіки, їх провідних підприємств, набуття контролю над якими з боку іноземного капіталу загрожуватиме економічній безпеці державі [2, с. 27].

Криза процесу відтворення вітчизняної економіки, в тому числі і підприємств АПК, зумовлює необхідність посилення впливу держави на створення сприятливого інвестиційного клімату, який би активізував і інвестиційну діяльність. Сьогодні увага приділяється лише окремим аспектам таких важелів державного регулювання, як бюджетна, грошово-кредитна, податкова, митна та валютна політики, але проблема активізації діяльності інвестиційної сфери економіки за допомогою цих засобів розглядається лише опосередковано. В той же

час падіння обсягів інвестицій, що забезпечують відтворення економіки підприємств та темпи її зростання – одна з найболючіших проблем АПК України. Отже, ситуація, яка склалася в агропромисловій сфері, вимагає визначення пріоритету активізації інвестиційної діяльності всією системою державного регулювання, оскільки вона є першоосновою структурної перебудови та економічного відродження вітчизняного АПК. У межах досліджуваної проблеми одним із таких пріоритетів має бути залучення і використання іноземного капіталу в аграрний сектор України, у зв'язку з чим на державу покладено низку найважливіших, взаємозалежних між собою функцій щодо управління цим процесом.

Важливість державного регулювання іноземного інвестування зумовлено його суперечливим характером. З одного боку, нестача внутрішніх засобів для піднесення економіки, а також необхідність включення української економіки в систему міжнародного поділу праці й інтернаціоналізації виробництва зумовлюють більш активне залучення іноземного капіталу. З іншого – в умовах перехідного періоду і сформованої у зв'язку з цим економічної ситуацією, іноземне інвестування може сприяти поглибленню нестабільності, деіндустріалізації економіки і створенню загроз економічній безпеці країни.

Отже, з одного боку, держава має створити умови для нормального й ефективного функціонування іноземного капіталу і, як наслідок, посилення його позитивного впливу на приймаючу економіку, а з іншого – нейтралізувати негативні наслідки його використання. Говорячи про захист національної економіки у зв'язку із залученням іноземних інвестицій, варто мати на увазі не захист від інвестицій життєво необхідних Україні, а доцільно говорити про нейтралізацію негативних побічних ефектів. У процесі залучення і використання іноземного капіталу необхідно враховувати розбіжності цілей і інтересів учасників цього процесу, якими є, з одного боку, іноземні інвестори, з іншого – країна, яка приймає інвестиції. Різниця інтересів учасників досить широка – від суто утилітарної потреби інвесторів одержати максимальний дохід від вкладених засобів до концептуального завдання держави – підвищити ефективність економіки [6, с. 25]. Споконвічно між цими інтересами існують об'єктивні протиріччя, що в умовах економічної нерівності учасників ставлять слабшу сторону (у нашому випадку Україну) в залежне становище при виборі умов інвестування.

Багато потенційних іноземних інвесторів утримуються від інвестування в аграрний сектор. Головною причиною цього є незавершеність законодавчого врегулювання, надмірний податковий тиск, недотримання українськими партнерами договірних зобов'язань, та інші чинники, що формують інвестиційний клімат держави, який в Україні має позитивні і негативні сторони. До позитивних можна віднести те, що на правовому рівні практично не існує обмежень щодо обсягів інвестування, створено кращі умови для руху капіталів, підприємствам з іноземними інвестиціями дозволено використовувати метод прискореної амортизації з підвищенням чинних норм не більше, ніж у два рази.

Негативними чинниками є: відсутність податкових пільг для іноземних інвесторів та дієвої системи страхування ризиків, недорозвиненість інфраструктури села (дороги, зв'язок, комунікації), мережі комерційних банків, кредитних спілок у сільській місцевості, відсутність розвинутої інфраструктури

ринку та розвитку системи маркетингу для реалізації сільськогосподарської продукції, нестійкість рівня цін.

Висновки. Таким чином, сучасні тенденції аграрного інвестиційного процесу мають, в основному, складний і несприятливий характер, вони стримують розвиток аграрного ринку, особливо інноваційну діяльність в АПК. Оскільки в сучасних умовах неможливо аналізувати інвестиційну діяльність окремо від інноваційної, тому найбільш ефективними є інвестиції в інновації. Підприємства з іноземним капіталом можуть принести в економіку України сучасні технології, що важливо для експортно-орієнтованих галузей, створити нові робочі місця, сприяти підвищенню рівня зайнятості населення і зниженню соціальної напруженості.

Для зміцнення національного інвестиційного потенціалу і залучення необхідних обсягів іноземних інвестицій в АПК України економічна політика держави повинна бути спрямована на розв'язання таких найгостріших проблем:

- забезпечення правової бази формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні;
  - формування соціально-економічних умов для освоєння новітніх розробок і використання досягнень світового сільськогосподарського машинобудування;
  - створення системи ефективного інженерно-технічного забезпечення АПК з дотриманням чинного українського законодавства;
  - збереження пільг щодо оподаткування підприємств галузей АПК на найближчу перспективу;
  - розвиток фондового ринку та охоплення ним підприємств АПК;
  - розробка наукових основ структурної та інвестиційної політики, визначення її основних напрямів з метою розвитку регіонів;
  - сприяння залученню прямих іноземних інвестицій в АПК, особливо за допомогою вдосконалення податкового законодавства, адаптування його до вимог СОТ та інших міжнародних організацій, членом яких Україна є або планує стати.
1. Архангельский В.П. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник / под ред. В.П. Архангельского, А. В. Будорина, В. И. Кушлина и др.; - 2-е изд., доп. и перер. – М.: РАГС, 2003. – 280 с.
  2. Катан Л. І. Фінансові аспекти іноземного інвестування // Економіка и управление. – 2006. – № 2–3. – С. 26-29.
  3. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогрес, 1978. – 498 с.
  4. Макконнелл К. Р., Брю С. Р. Экономикс. – М., 1992. – Т. 1.
  5. Тарасевич В. Н. Очерки теории переходной экономики. К.: Наук. думка, 2001.
  6. Шепотько Л. А. Человек в аграрной сфере / Л. А. Шепотько, И. В. Прокопа, Д. Ф. Крисанов. – К. : Наук. думка, 2006. – 284 с.



**THEORETICAL BASES OF GOVERNMENT CONTROL OF FOREIGN INVESTING IN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE****Domashyts Mykhaylo***Ivan Franko National University of L'viv*

Importance of government control is analyzed, in particular, foreign capitals. It is discovered that in Ukraine until now the proper investment climate is not created for bringing in of foreign investments in agro-industrial complex of Ukraine. The necessity of his improvement is grounded, above all things, in a legislative sphere.

*Keywords:* agro-industrial complex, foreign investments, investment climate, government control of foreign investing.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В АПК УКРАИНЫ****М. Домашыц***Львовский национальный университет имени Ивана Франка*

Проанализировано важность государственного регулирования, в частности, иностранных капиталов. Обнаружено, что в Украине до сих пор не создан надлежащий инвестиционный климат для привлечения иностранных инвестиций в АПК Украины. Обосновывается необходимость его улучшения, в первую очередь, в законодательной сфере.

*Ключевые слова:* агропромышленный комплекс, иностранные инвестиции, инвестиционный климат, государственное регулирование иностранного инвестирования.

УДК 336.7:338.2 (477)

## ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Б. Дуда

*Львівський національний університет ім. І. Франка  
79008, м. Львів, проспект свободи 18  
E-mail: bodyamshana@rambler.ru*

*Розглянуто економічну суть та функціональне призначення державного регулювання валютного ринку. Проаналізовано основні проблеми та особливості державного регулювання валютного ринку, їх вплив на економіку України, банківський сектор, а також внутрішні фактори, викликані дестабілізацією ситуації в країні. Запропоновано заходи щодо оптимізації державного регулювання валютного ринку.*

*Ключові слова: банк, валюта, девальвація, обмінний курс, економічна політика, економічна роль держави, іноземна валюта, державне регулювання, центральний банк.*

Постановка проблеми: У нинішній, на нашу думку, уже певною мірою посткризовий період, важливе значення має розуміння економічної суті, змісту та функціонального призначення державного регулювання валютного ринку. Неточне або взагалі помилкове розуміння цих понять призводить до хибних уявлень про роль, функції та завдання державного регулювання валютного ринку. Дана проблематика викликає різноманітні думки науковців. Незважаючи на значну кількість праць, в яких містяться ґрунтовні рекомендації та узагальнення щодо розуміння економічної суті державного регулювання валютного ринку, оптимізації здійснення такого регулювання та підвищення його ефективності в наявному масиві публікацій вітчизняних вчених недостатньо уваги приділено системному аналізу характерних рис та проблем регулювання валютного ринку. Недостатньо висвітлено функціональне призначення державного регулювання валютного ринку, важливість якого особливо яскраво проявилася під час валютно-фінансової кризи 2008–2009 рр.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Сучасні наукові підходи до сутності державного регулювання валютного ринку та його функціонального призначення в контексті державного регулювання економіки досліджувалися вітчизняними вченими, зокрема А. Гальчинською, В. Гейцем, В. Козиком, С. Колтуном, В. Міщенком, І. Михасюком, В. Олійником, А. Філіпченком, С. Шумсакою, та іншими. Дослідженням валютного регулювання здійснювалося також О. Береславською, Я. Белінською, О.О. Резніковою, з досліджень яких видно, що розуміння суті державного регулювання валютного ринку значною

мірою визначає характер дій держави у цій сфері, дозволяє виявити глибинні взаємозв'язки між валютним регулюванням та економікою в цілому.

Наукові напрацювання стосовно економічної сутності та функціонального призначення державного регулювання валютного ринку не є значними і залишаються недостатньо розробленими в теоретичному та в методичному і практичному аспектах, а тому потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання: Метою статті є запропонувати новий підхід до розуміння економічної суті державного регулювання валютного ринку, який розкриє особливості всіх процесів такого регулювання, дозволить побачити переваги та недоліки нинішнього державного регулювання та дасть змогу побачити спрямованість нинішнього функціонального призначення державного регулювання валютного ринку України.

Виклад основного матеріалу: Проблема державного регулювання валютного ринку є, безумовно, однією з найважливіших проблем державного регулювання економіки. З плином часу гострота проблеми не тільки не згладжується, а навпаки, ще більше посилюється. Одним з можливих труднощів посилення цієї проблеми ймовірно є те, що серед дослідників цієї проблематики немає єдності, щодо визначення терміну економічної суті та функціонального призначення державного регулювання валютного ринку.

Сучасні економісти та науковці пропонують чимало підходів щодо визначення економічної сутності та функціонального призначення державного регулювання валютного ринку. Спробуємо розглянути та проаналізувати переваги та недоліки кожного з таких підходів.

Валютний ринок - це ринок, на якому торгуються валюти, або в ширшому розумінні відбувається валютний оборот [8]. Тобто це система економічних відносин пов'язаних з валютним оборотом. Валютний ринок - це безліч людей, компаній, банків, які ведуть обмін однієї валюти на іншу маючи при цьому кожен свої інтереси і маючи спільну мету: отримання прибутку (чи мінімізація втрат) [8]. Кожен з учасників обміну змінює курс: підвищує або знижує його. Учасники валютного ринку маючи різні інтереси часто провокують конфлікт інтересів. Тому необхідною передумовою існування цього виду ринку є регулювання. Основним регулятором валютного ринку виступає держава. Метою держави, як регулятора, є встановлення найоптимальніших «правил гри» для всіх учасників цієї гри. Регулювання валютного ринку є частиною державного регулювання економіки загалом, тому має відповідати цілям державного регулювання економіки. Держава регулює валютні відносини насамперед за допомогою валютного законодавства. Саме правовими методами держава прагне отримати економічні результати. Суть правового регулювання полягає у встановленні певних обмежень, формулюванні певних правил, видачі певних інструкцій та розпоряджень кому і як діяти. Таким чином, особливо важливим функціональним призначенням державного регулювання валютного ринку вважається забезпечення реальної свободи вибору й дій власника валюти в розмаїтті виданих заборон та обмежень.

Економічну сутність державного регулювання валютного ринку доцільно розглядати в контексті економічного змісту валютного ринку, як такого. За економічним змістом валютний ринок є сектором грошового ринку, на якому урівноважуються попит і пропозиція на такий специфічний товар, як валюта [4]. За функціональним призначенням і організаційною формою – це сукупність спеціальних інститутів та механізмів, які у взаємодії забезпечують можливість

вільно придбати-купити національну та іноземну валюту на основі попиту і пропозиції [4]. Взаємодія попиту та пропозиції на валютному ринку є основним визначником валютного курсу. Функціонально валютний ринок покликаний на забезпечення умов та механізмів для реалізації валютної політики держави; створення суб'єктам валютних відносин передумов для своєчасного здійснення міжнародних платежів за поточними розрахунками та сприяння завдяки цьому розвитку зовнішньої торгівлі; формування та урівноваження попиту і пропозиції валюти й регулювання валютного курсу; страхування валютних ризиків; диверсифікація валютних резервів. І саме функціональне призначення державного регулювання валютного ринку спрямоване на виконання вищенаведених завдань.

На нашу думку, суть державного регулювання валютного ринку слід розглянути з двох протилежних сторін: а) економічна сутність державного регулювання валютного ринку полягає в створенні певного правового «коридору» рухаючись в межах якого учасник валютних відносин зможе задовольнити свої інтереси (отримати прибуток) таким чином, що прямих втрат не зазнають ні інші учасники валютного ринку, ні держава; б) економічна суть державного регулювання валютного ринку полягає в досягненні (забезпеченні) певних економічних результатів, які, в першу чергу, проявляються в підтримці стабільного валютного курсу і вирівнюванні платіжного балансу країни. Таким чином, державне регулювання валютного ринку – це сукупність заходів, що здійснює держава в особі уповноважених нею органів для регулювання всього спектру відносин, що пов'язані з використанням іноземної валюти. Основними уповноваженими органами є уряд та центральний банк. Найпоширенішими способами регулювання є правове регулювання та назвемо його так «регулювання прямої участі», коли НБУ, скажімо, як учасник валютного ринку купує чи продає іноземну валюту, тим самим здійснюючи регулювання валютного ринку за рахунок збільшення чи зменшення попиту на ринку. Тому бачимо, що валютний ринок, це ще й система економічних відносин між учасниками ринку з приводу як валютних операцій, так і зовнішньої торгівлі, надання послуг, здійснення інвестицій та будь-яких інших видів діяльності, які вимагають обміну і використання різних іноземних валют. Державне регулювання покликане створити впорядкованість, визначеність, певну прогнозованість. Для цього держава створює правову базу, що регламентує діяльність на валютному ринку.

Від політики державного регулювання валютного ринку та від ступеня втручання державних органів у валютні відносини багато в чому залежить розвиток валютного ринку. Саме втручання держави в функціонування валютного ринку обумовлюється багатьма чинниками, що визначають необхідність створення державної системи валютного регулювання. Економічна суть державного регулювання валютного ринку проявляється у його функціях:

- захист національної валюти (полягає у мінімізації зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на її купівельну спроможність);
- регламентація та регулювання банківської діяльності з валютними цінностями (визначення порядку використання іноземної валюти);
- організація системи курсоутворення, захист та забезпечення необхідного ступеня конвертованості національної грошової одиниці (встановлення порядку та способів курсоутворення);
- організація внутрішнього валютного ринку (регламентація порядку використання іноземної валюти);

- встановлення режиму та обмежень на вивезення і ввезення через кордон валютних цінностей (встановлення чітких правил щодо руху іноземної валюти з країни та в країну);
- збалансування інтересів імпортерів та експортерів (регулятор встановлює експортно-імпортний ринковий режим для підтримки, як експортерів, так і імпортерів);
- регулювання інвестицій в країну в іноземній валюті (ліцензування діяльності таких інвесторів);
- контроль за кредитуванням в іноземній валюті (регулювання валютного кредитування з метою недопущення отримання збитків як клієнтами, так і самими банками);
- прогнозування, попередження та нейтралізація коливань валютних курсів (валютні коливання суттєво впливають на діяльність багатьох суб'єктів господарювання, а тому їх нейтралізація має велике значення).

Основною об'єднуючою функцією економічної сутності державного регулювання валютного ринку, на нашу думку, є регулювання економіки, адже валютний курс, правове регулювання валютних відносин, прогнозованість та передбачуваність дій регулятора безпосередньо впливають на загальний стан економіки.

Головним органом валютного регулювання є Національний банк України. Він регулює валютні операції, видає комерційним банкам ліцензії на здійснення валютних операцій, видає суб'єктам ринку дозвіл на відкриття депозитних рахунків за кордоном. Національний банк визначає сферу і порядок обігу іноземної валюти на території країни, встановлює комерційним банкам максимальні розміри курсового ризику; визначає єдині форми обліку валютних операцій. Саме Національний банк виражає спрямованість функціонального призначення державного регулювання валютного ринку.

Варто відзначити, що державне регулювання валютного ринку регулятор може здійснювати прямо та опосередковано. До прямого валютного регулювання відносять законодавчі та нормативно-правові акти, порядок проведення операцій з валютою. Опосередковане валютне регулювання передбачає використання економічних важелів впливу на поведінку суб'єктів валютного ринку.

В Україні валютне регулювання базується на Конституції України та Законі України "Про Національний банк України", Декреті Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю", Митному кодексі України, Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність", а також нормативних актах Національного банку України, що визначають правові засади організації валютного регулювання й контролю.

Побудова та створення дієвої та ефективної системи державного регулювання валютного ринку не можливе без глибокого вивчення теоретичних аспектів (економічна суть державного регулювання валютного ринку, функціональне призначення такого регулювання, завдання даного виду регулювання), досвіду інших держав світу, існуючої в країні практики, а також перспектив розвитку цієї системи. Саме такий підхід дозволить нашій країні розробити оптимальний режим державного регулювання валютного ринку, який буде відповідати вимогам та особливостям економіці нашої країни.

Висновки: Отже, необхідність правильного розуміння економічної сутності та функціонального призначення валютного регулювання є однією з обов'язкових

умов забезпечення сталого зростання всієї економіки. При подальшому дослідженні економічної сутності державного регулювання валютного ринку та перспектив розвитку його функціонального призначення обов'язково доцільно враховувати особливості напрацювання в цій проблематиці зарубіжних країн, оскільки економіка України є відкритою і ефективність державного регулювання валютного ринку багато в чому залежить від світових тенденцій регулювання валютних взаємовідносин.

Примітки:

1. Белінська Я. Валютний механізм і принципи його структурування // Економіка України. – 2006. – № 5. – С. 19–27.
2. Береславська О. Тенденції валютного ринку України у 2004 році // Вісник НБУ – 2005 - №2 - С.18-23.
3. Важесівська Т. Валютне регулювання. Становлення та розвиток УМВБ, міжбанківського валютного ринку // Вісн. НБУ. - 2002. - №5 (Спец. вип.). - С. 22-23, 27.
4. Гроші та кредит: Підручник. — 3-тє вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2002. — 598 с.
5. Кундицький О.О. «До питання про суть державного регулювання економіки» // Національний лісотехнічний університет України – 2006 – вип.16.2 – С.302-307.
6. Півень О.М. Національний банк України Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи. «Валютний ринок та механізм його регулювання в Україні» // Вісник Дніпропетровського університету – 2008. [www.gusnauka.com/25\\_DN2008/Economics/28899.doc](http://www.gusnauka.com/25_DN2008/Economics/28899.doc).
7. Резнікова О.О. Система валютного регулювання в Україні на сучасному етапі: Автореф. дис. канд. екон. наук., спеціальність 08.04.00. «Фінанси, грошовий обіг і кредит». / К., 2001. - 18 с.
8. Доступний з <http://skeptik.dp.ua/valyutnyj-rynok.html>.

## ECONOMIC CONTENT AND FUNCTION BY GOVERNMENTAL REGULATION OF THE FOREIGN EXCHANGE MARKET

**B. Duda**

*Ivan Franko National University of Lviv  
UA-79008, Lviv, Freedom Avenue 18  
E-mail: bodyamshana@rambler.ru*

Considered the economic's content and functions by governmental regulation of the foreign exchange market. Discussed were key problems and peculiarities of the governmental regulation of the foreign exchange market, their impact on Ukraine's economy and banking sector, and domestic factors that caused destabilization of the situation in the country. Given are the urgent measures to optimizations the governmental regulation of the foreign exchange market.

Key words: bank, currency, devolution, exchange rate, economic policy, economic role of government, foreign exchange, governmental regulations, central bank.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ  
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМ РЫНКОМ****Дуда Богдан Юрьевич***Львовский национальный университет им. И. Франко**79008, г. Львов, проспект свободы 18**E-mail: bodyamshana@rambler.ru*

Рассмотрено экономическое содержание и функциональное назначение государственного регулирования валютного рынка. Обсуждены основные проблемы и особенности государственного регулирования валютного рынка, их влияние на экономику Украины и банковский сектор, а также внутренние факторы, вызванные дестабилизацией ситуации в стране. Даны неотложные меры по оптимизации государственного управления валютного рынка.

Ключевые слова: банк, валюта, девальвация, обменный курс, экономическая политика, экономическая роль государства, иностранна валюта, государственное управление, центральный банк.

УДК 339.542.22 Ж 85

## УКРАЇНА В СОТ: ПОПЕРЕДНІ НАСЛІДКИ ВСТУПУ

А. Жук

*Львівський національний університет ім. Івана Франка  
79000, м. Львів, пр. Свободи, 18  
E-mail: andriy\_zhuk@hotmail.com*

*У 2008р. Україна стала повноправним членом Світової організації торгівлі (СОТ). В статті аналізуються вигоди та втрати від набуття членства, отримані за ці два роки, а також виявляються позитивні тенденції в зовнішній торгівлі, які, на наш погляд, заклало членство в СОТ. Проте, в зв'язку з впливом світової економічної кризи, аналіз є попереднім, оскільки наслідки кризи для економіки не дозволяють адекватно виявити позитивну чи негативну залежність між вступом в СОТ та динамікою зовнішньої торгівлі у 2008-2009рр.*

*Ключові слова: Світова організація торгівлі (СОТ), зовнішня торгівля, експорт, імпорт, світова фінансова криза.*

На сьогодні вже минуло майже два роки від вступу України в СОТ – досить тривалий період, який повинен давати можливість дослідникам оцінити вигоди та втрати для держави від фактично остаточної лібералізації зовнішньоторговельного режиму. Проте, в реаліях світової фінансової кризи важко говорити про достовірність такої оцінки, оскільки позитивна динаміка розширення зовнішньої торгівлі, що спостерігалася у травні-жовтні 2008р., була суттєво підірвана впливом економічної кризи на Україну – вже у листопаді-грудні того ж року показники торгівлі значно знизилися та залишалися низькими протягом всього 2009р. Це ускладнює аналіз, оскільки в багатьох випадках залишається незрозуміло, що мало вплив на зміну того чи іншого показника – лібералізації торговельного режиму чи вплив кризи через зниження реальної купівельної спроможності населення.

В таких умовах можемо виявити лише попередні наслідки, які не дозволяють однозначно зробити висновок про чисті вигоди або втрати від приєднання в СОТ. Проте, аналізуючи зміни в експорті та імпорті товарів, спробуємо виявити деякі позитивні на наш погляд тенденції, що з'явилися після набуття Україною членства в СОТ, незважаючи на вплив такого екзогенного фактору як економічна криза.

Варто зазначити, що після вступу в СОТ Україна відразу отримала деякі істотні здобутки в напрямку просування власної продукції на міжнародні ринки. Так, скасовано дію Угоди між Урядом України та ЄС про торгівлю деякими сталеливарними виробами від 18.06.2007р., яка встановлювала кількісні обмеження на ввезення продукції вітчизняної металургії в ЄС. Зі свого боку Уряд України Постановою №529 від 04.06.2008р. скасував ліцензування експорту української металопродукції, на яку були встановлені квоти при постачанні до ЄС.



Дані заходи фактично засвітили зелене світло для українського металу в ЄС, що особливо важливо в період економічної кризи, зниження споживання металу в світі і, відповідно, необхідності диверсифікації джерел збуту продукції галузі за кордоном.

Крім цього, у 2008р. виконано дуже важливе зобов'язання перед СОТ стосовно скасування кількісних обмежень експорту товарів з України, що мало позитивний ефект для експортерів сільськогосподарської продукції. Протягом 2006-2008рр. Уряд запроваджував експортні квоти на олійні та зернові культури з метою стримати ріст цін на харчові продукти в країні. За підрахунками Світового Банку [4], внаслідок впровадження експортних обмежень зернових і насіння соняшнику лише в одному 2007/08 маркетинговому році сільськогосподарські виробники зазнали збитків у розмірі 1,8 млрд. дол. США по пшениці та ячменю і 0,66 млрд. дол. США по насінню соняшнику. Скасування кількісних обмежень експорту, які суперечать правилам СОТ, можна вважати одним з позитивних наслідків вступу. Крім скасування кількісних обмежень, при вступі до СОТ Україна зобов'язалася поступово знижувати також і експортні мита згідно з погодженим графіком на насіння соняшнику, живу худобу, шкури тварин, брухт чорних і кольорових металів [1].

На перший погляд з точки зору наповнення державного бюджету зниження експортних мит виглядає збитковим заходом. Проте, знижуючи експортні мита, Уряд тим самим стимулює вітчизняних виробників працювати більше на експорт, а ціна українського товару стає більш конкурентоздатною на світовому ринку. Цей захід дозволив виробникам виходити з власною продукцією за кордон, що потенційно сприятиме її повному збуту та зростанню валютних надходжень в країну. А надходження в бюджет повинні підтримуватися принаймні на "досотівському" рівні за рахунок збільшення або повного скасування експортних квот та розширення обсягів експорту у фізичному вимірі. Так, нескладні математичні підрахунки дозволяють зробити висновок, що для компенсації зміни надходжень в бюджет внаслідок зниження експортного мита з 15 до 14%, необхідно наростити обсяг експорту приблизно на 7%, що не так складно в умовах наявності попиту на українську продукцію та одночасного зниження її експортної ціни.

Для оцінки впливу лібералізації торговельного режиму на експорт української продукції проаналізуємо показники експорту за 2009р. у порівнянні з 2008р. в розрізі товарних груп та географії поставок.

Протягом 2005-2008рр. структура експорту була майже незмінною. Домінантною складовою частиною була торгівля чорними металами, яка знаходилася в межах 41-43%. На другому місці серед експортних товарів була сільськогосподарська продукція – 12-16%. Інші важливі продукти займали у структурі експорту: продукція хімічної галузі – 9-11%, машини та обладнання – 9-11%, транспортні засоби – 5-6%. Сумарно вищезгадані товарні групи у загальній структурі експорту демонстрували тенденцію до зростання: з 77% у 2005р. до 83% у 2008р.

Відзначимо, що за період з червня по грудень 2008р. (починаючи з наступного місяця після вступу України до СОТ) товарна структура експорту дещо змінилася: зменшилися частки чорної металургії та хімічної продукції – до 39 та 8% відповідно, а частка продукції сільського господарства зросла до 19%. Такі зміни, на наш погляд, пов'язані із падінням попиту та цін на зовнішніх товарних ринках

через кризові явища у світовій економіці. Збільшення частки експорту сільськогосподарської продукції стало можливим за рахунок відміни експортних квот на зернові культури у травні 2008р.

У 2009р. дана тенденція зміни товарної структури експорту збереглася. Так, частка сільськогосподарської продукції (групи 1-24 УКТ ЗЕД) в структурі експорту зросла до 24%, механічного обладнання, машин та механізмів, електрообладнання (групи 84-85, 90-92 УКТ ЗЕД) – до 13,3%, в той час частка чорної металургії зменшилася до 32,3% [3]. Проте, в абсолютному вимірі зменшився експорт практично по всіх основних товарних групах, зокрема по чорній металургії – до 12,82 млрд. дол. США, що становить 46,4% від обсягу експорту за 2008р., та по сільськогосподарській продукції – до 9,51 млрд. дол. США, що становить 87,9% від обсягу експорту по даній групі за 2008р. Дане зниження експорту в абсолютних величинах безперечно є наслідком впливу світової кризи, оскільки загальна величина експорту за 2009р. становить лише 59,3% від його розміру за 2008р.

Аналізуючи товарну структуру експорту в контексті лібералізації торгівлі варто відмітити двохкратне зростання експорту овочів і коренеплодів, а також майже семикратне зростання експорту риби і ракоподібних. Експорт зернових практично не постраждав від впливу кризи і сягнув 3,56 млрд. дол. США, що становить 96% величини експорту за 2008р. та в 4,6 рази більше величини експорту зернових за 2007р. В загальному варто зазначити, що в порівнянні з докризовим 2007р. обсяг експорту сільськогосподарської продукції в 2009р. зріс в 1,5 рази – це, безперечно, є впливом вступу в СОТ та скасування практики квотування експорту, що дозволило розширити доступ продукції АПК на міжнародні ринки.

Упродовж 2005-2008рр. географічна структура експорту українських товарів була в цілому незмінною. Основними споживачами були країни СНД, Європейський Союз та країни Азії. Частка країн СНД поступово збільшувалась: з 31% у 2005р. до 36% у 2008р., відповідно зменшувалась питома вага Європейського Союзу – з 30% до 27% та країн Азії – з 24% до 22%. Перший повний рік після набуття членства в СОТ не привів до радикальних змін у географічній структурі, але змінив деякі тенденції останніх років. Так, за 2009р. зменшилася питома вага країн СНД в експорті товарів з України до 33,9% та Європи до 25,9% (у т.ч. до країн Європейського Союзу до 23,9%), проте суттєво зросла частка країн Азії – до 30,6% та Африки – 6,6%. Найбільше зростання демонстрували експортні постачання товарів до країн Азії: так, за 2009р. експортні поставки в Китай зросли в 2,6 рази в порівнянні з 2008р. (в основному за рахунок збільшення поставок чорних металів, а також руд, шлаків та золи). З іншого боку, зменшилася частка експорту товарів в Російську Федерацію до 21,4% сукупного експорту, що в абсолютному вимірі становило 54% від аналогічних обсягів експорту 2008р.

Аналіз географічної структури експорту показує, що вступ до СОТ дозволив українським експортерам розширити ринки збуту своєї продукції, в першу чергу, продукції металургії та хімічної промисловості і тим самим частково диверсифікувати ринки збуту, зокрема з країн СНД в Азію. Звісно, несумісною з євроінтеграційними прагненнями України є тенденція до зниження частки експорту в країни ЄС, проте слід зазначити, що завоювати ринок ЄС не просто, зважаючи на

високі стандарти сертифікації, які висуваються до імпорتنих товарів та виробників.

Варто зазначити, що вступ України до СОТ надав додаткові можливості українським експортерам для захисту від впровадження необґрунтованих антидемпінгових та спеціальних захисних розслідувань, від яких потерпали українська металургійна та хімічна галузі. Станом на вересень 2007р. проти товарів походження з України було запроваджено 37 обмежувальних заходів (антидемпінгові та спеціальні), а на кінець 2009р. діяло вже 33 заходи. Це зменшення є прогресом у напрямку захисту від дискримінаційних дій країн-імпортерів, що особливо важливо якщо врахувати складний характер процедур по скасування таких захисних заходів, а також ту обставину, що в умовах фінансової кризи очікувалося ще більше посилення обмежувальних заходів проти української продукції.

Завершуючи аналізувати експорт України після вступу в СОТ зазначимо, що український експорт, на жаль, формують товари переважно з низьким ступенем обробки, перш за все, продукція чорної металургії, сільського господарства та хімічної промисловості. Дані категорії товарів є чутливими до зовнішніх факторів, що несе загрози економіці країни та робить її більш вразливою до зовнішніх шоків. Вплив уряду на зовнішній сектор достатньо обмежений і здійснюється переважно через механізми валютної політики чи митні обмежувальні заходи, використання яких після вступу в СОТ стало досить проблематичним. Тому одним із пріоритетних напрямів економічної політики в напрямку стабілізації обсягів експортних потоків з країни є їх диверсифікація – зменшення концентрації експорту через розширення експортного асортименту, що потенційно сприятиме зменшенню залежності економіки від змін на світових ринках певних товарів.

Спробуємо за допомогою математичного показника оцінити ступінь концентрації експорту до та після приєднання України до СОТ. З цією метою використаємо індекс Гіршмана, значення якого лежать у проміжку від 0 до 1, при цьому більші значення відповідають вищій концентрації та більшій залежності експорту від світової кон'юнктури. Індекс Гіршмана розраховується за наступною формулою:

$$H = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left( \frac{X_i}{X} \right)^2}$$

де  $X_i$  - обсяги експорту товару  $i$ ,  $X$  - загальний експорт,  $n$  - кількість товарів.

Значення індексів концентрації експорту для України, розраховане на основі даних по групах товарів УКТ ЗЕД, становили: у 2007р. – 0,476, у 2008р. – 0,471, а у 2009р. – 0,397. Зниження рівня концентрації експорту співпадає з періодом після вступу до СОТ та демонструє незначну тенденцію до диверсифікації експорту внаслідок лібералізації торгівлі (усунення торговельних бар'єрів та обмежень з боку країн-членів СОТ).

Імпорт товарів за останніх 5-6 років зростав значними темпами, що пояснювалося зростанням доходів населення, припливом іноземних інвестицій, сприятливою кредитною політикою банків, а також постійним зростанням вартості енергоресурсів, які займають найбільшу частку в структурі українського імпорту (25-30%). Загалом за своєю товарною структурою імпорт має однорідний з року в

рік характер: домінують енергоресурси, далі слідує обладнання та устаткування (до 20%), продукція хімічної промисловості (13-14%) та продукція автомобілебудування (12-14%).

Протягом декількох років, що передували вступу України в СОТ, в структурі імпорту значно зросла лише частка автомобілів – з 9% у 2005р. до 14% у 2008р. Такий ріст був зумовлений збільшенням доходів та зростаючими потребами населення, розширенням кредитування та неспроможністю національного виробника задовольнити попит перш за все за якістю товару.

Вступ України до СОТ та, як наслідок, лібералізація імпортного митного режиму призвели до більш вільного доступу товарів з країн-членів СОТ на український внутрішній ринок та збільшення обсягів імпорту. Так, наприклад, за період з червня по грудень 2008р. зростання склало 35% від величини аналогічного періоду 2007р. При цьому даний приріст на 30% був сформований за рахунок подорожчання енергоресурсів, зокрема, ціна імпорту природного газу збільшилась на 38% за цей же період. Тобто зростання у вартісному виразі в основному відбулось через причину, що не має прямого відношення до факту вступу країни до СОТ.

Проте, внаслідок значної девальвації гривні в кінці 2008р. та на початку 2009р., обсяги імпорту значно скоротилися та за 2009р. становили лише 53,1% від обсягів за 2008р. У загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – з 26,7% до 32,2%, полімерних матеріалів, пластмаси – з 4,1% до 4,7%, електричних машин – з 4,5% до 5,1%, фармацевтичної продукції – з 2,8% до 4,7% [3]. Проте, в абсолютному вимірі імпорт знизився по всіх товарних групах, зокрема по нафті та нафтопродуктах він становив 64,1% від обсягів 2008р., хімічній промисловості – 76,4%, автомобілях – лише 17,3%. Зупиняючись на останній товарній групі варто сказати, що після вступу в СОТ уряд відмінив заборону на ввезення автомобілів, що виготовлені більш як вісім років тому [2], та знизив ставки ввізного мита з 25 до 10%. І справді, дана лібералізація торговельного режиму призвела до зростання імпорту автомобілів: за перші п'ять місяців після вступу України до СОТ імпорт легкових автомобілів збільшився на 36% (на 38,6 тис. штук) порівняно з п'ятьма місяцями, що передували вступу (січень-травень 2008р.).

Починаючи з листопада 2008р. через економічні труднощі в країні та девальвацію гривні імпорт легкових автомобілів різко скоротився: так у листопаді 2008р. порівняно з жовтнем того ж року скорочення становило 46%, у грудні того ж року падіння обсягів імпорту продовжились – порівняно з попереднім місяцем воно становило 18%. Дана тенденція збереглася і у поточному році, а падіння обсягів імпорту автомобілів було підсилено також і запровадженням Урядом у березні 2009р. тимчасового додаткового мита у розмірі 13%. Проте навіть і з відміною даного мита у вересні 2009р. імпорт автомобілів не активізувався і у вересні складав лише 5,2% загального імпорту або 19,5% від рівня вересня 2008р. Можемо ствердно говорити, що дана тенденція є виключно наслідком дії екзогенного чинника, а саме – девальвації гривні (зниження купівельної спроможності населення і реальних зарплат) та практично повного припинення споживчого кредитування банками.

Багато аналітиків побоювалися різкого збільшення імпорту сільськогосподарської продукції після вступу в СОТ через зниження митних ставок. Такі побоювання повністю не підтвердились. Справді за 2008р. імпорт

збільшився майже в 1,6 рази в порівнянні з аналогічним періодом 2007р., проте вже в 2009р. він становив лише 120% від рівня 2007р. Основним чинником збільшення продовольчого імпорту було ввезення м'ясної продукції, при цьому важливу роль відіграв ціновий фактор – лише за червень-грудень 2008р. вартість імпортованої м'ясної сировини збільшилась у 6,5 разів порівняно з таким ж періодом 2007р. А головна причина у збільшенні імпорту м'яса криється у внутрішньому дисбалансі між його виробництвом та споживанням: у 2008р. в порівнянні з 2001р. споживання зросло на 47,5%, а виробництво лише на 26,2% [5].

Зниження імпортних тарифів, яке відбулось після вступу країни до СОТ, також відіграло свою роль у збільшенні обсягів. Особливо це стосується свинини, на яку імпортні тарифи у середньому зменшились у 4 рази, та м'яса птиці, де зменшення становило від 2 до 6 разів в залежності від виду продукції. Значні обсяги імпорту дешевого м'яса загострили проблему конкурентоспроможності продукції національного виробника. Тобто можна сказати, що лібералізація митного режиму сприяла вдосконаленню конкурентного середовища на внутрішньому ринку та створила адекватну пропозицію для задоволення внутрішнього попиту за ціновими параметрами. Проте, збільшення імпорту м'ясної продукції в більшій мірі мало негативні наслідки як для українських виробників з високими виробничими витратами, так і для споживачів, оскільки якість імпортного м'яса часто бажала бути кращою.

Загальна тенденція до зниження імпорту у 2009р. спостерігалася і по всіх видах сільськогосподарської продукції за винятком їстівних плодів (цитрусові), цукру та тютюну. Імпорт м'яса та м'ясопродуктів за 2009р. становив 67,4% від рівня 2008р., продуктів з м'яса – 46,5%. Крім цього, механізми СОТ створили сприятливі умови і для цивілізованого захисту внутрішнього ринку. Так, в березні 2009р. Україна порушила антидемпінгове розслідування стосовно імпорту половинок та четвертинок свійських курей, ніжок та їх частин зі США та Бразилії. Загалом після вступу до СОТ Україна для захисту національного виробника в рамках процедур СОТ порушила вже шість антидемпінгових та спеціальних розслідувань.

В географічному розрізі в загальному обсязі імпорту найбільші надходження здійснювались з Російської Федерації – 29,1%, Німеччини – 8,5% та Китаю – 6%. В абсолютному вимірі зменшились імпортні поставки з Польщі та становили 50,7%, Китаю – 48,8%, Німеччини – 53,8%, Білорусі – 60,3%, Російської Федерації – 68,2%, Казахстану – 65,2% від рівня 2008р.

В загальному можна сказати, що лібералізація режиму імпорту не призвела до зростання імпорту та значної зміни його товарної структури. Звісно, причина криється в наслідках економічної кризи, тому лише наступні післякризові роки дозволять повноцінно і адекватно оцінити вплив від вступу України в СОТ на внутрішній ринок та національного виробника. На сьогодні явними могли бути лише вигоди для споживачів, для яких імпортна продукція внаслідок зниження ставок ввізного мита немовби подешевшала. Проте цією вигодою суб'єкти економічної діяльності повністю наразі скористатися не можуть через девальвацію національної валюти і звуження споживання в цілому.

Підсумовуючи можна сказати, що приєднання України до СОТ позитивно вплинуло на просування української продукції на зовнішні ринки, зокрема дозволило припинити квотування української металопродукції. Членство в СОТ

заклало важливі тенденції до диверсифікації експорту як за товарною, так і географічною структурою, а тенденції в імпорті не справили такого негативного впливу на національних виробників як прогнозувалося раніше.

На жаль, вступ в СОТ співпав з регресійними процесами у світовій економіці, що привело до різкого уповільнення розвитку експортних галузей. Це ускладнює аналіз ситуації та в більшості випадків унеможливує відокремлення впливу членства України у СОТ від наслідків світової фінансової кризи. Позитивним є той факт, що в січні-лютому поточного року обсяги і експорту, і імпорту суттєво зросли в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, що дозволяє припустити про вихід зовнішнього сектора економіки України з-під впливу кризи та створення можливостей для нарощування вигод в зовнішній торгівлі, отриманих зі вступом України в СОТ.

1. Закон України "Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі" № 250-VI від 10 квітня 2008р.
2. Постанова Кабінету Міністрів України "Про визнання такими, що втратили чинність, постанов Кабінету Міністрів України з питань ввезення транспортних засобів на територію України" №760 від 27 серпня 2008р.
3. Зовнішня торгівля України товарами за 2009р. // Експрес випуск. Державний комітет статистики України. 2010. №27. С.2-22.
4. Конкурентоспроможне сільське господарство і державний контроль: реагування України на світову продовольчу кризу // Світовий Банк. 2008. С. 13-16.
5. Корбут І., Жигadlo В., Зайка А. Один рік України у СОТ // Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки. 2009. С. 29-30

## UKRAINE IN WTO: PREVIOUS RESULTS OF JOINING

ZHUK A.M.

*Ivan Franko Lviv National University  
18, Svoboda Avenue, Lviv, 79000, Ukraine  
E-mail: andriy\_zhuk@hotmail.com*

In 2008 Ukraine became a full member of World Trade Organization (WTO). In this article benefits and losses of joining are being analyzed and positive from our point of view tendencies of membership are being shown.

But in other hand, this analysis is rather a previous one, because of the influence of global economic crisis, which doesn't allow us to clearly elucidate positive or negative dependence between the joining of WTO and the dynamics of foreign trade in 2008/2009.

*Keywords:* World Trade Organization (WTO), foreign trade, export, import, global financial crisis.

**УКРАИНА В ВТО: ПРЕДЫДУЩИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ****Жук А.М.**

*Львовский национальный университет им. Ивана Франка  
79000, г. Львов, пр. Свободы, 18  
E-mail: andriy\_zhuk@hotmail.com*

В 2008г. Украина стала полноправным членом Всемирной торговой организации (ВТО). В статье анализируются преимущества и потери от получения членства, полученные за эти два года, а также показываются положительные тенденции во внешней торговле, которые, на наш взгляд заложило членство в ВТО. Но, в связи с влиянием мирового экономического кризиса, анализ предварительный, потому что последствия кризиса для экономики не позволяют адекватно выяснить положительную или негативную зависимость между вступлением в ВТО и динамикой внешней торговли в 2008-2009г.

*Ключевые слова:* Всемирная торговая организация (ВТО), внешняя торговля, экспорт, импорт, мировой финансовый кризис.

УДК 336.75

## ІНФЛЯЦІЙНЕ ТАРГЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Н. Жмурко

*ЛНУ ім. Івана Франка, економічний факультет*

*У статті проаналізовано економічний зміст та роль інфляційного таргетування не лише як монетарного режиму, але як і інструменту реалізації валютно-курсової політики держави, визначено переваги та недоліки при застосуванні цього інструменту, а також розглянуто передумови його ефективного впровадження, обґрунтовано доцільність застосування інфляційного таргетування в Україні в умовах соціально-економічних трансформацій.*

*Ключові слова: інфляційне таргетування, монетарне таргетування, валютне таргетування, валютно-курсова політика, валютний курс.*

**Постановка проблеми.** Відомо, що основою валютної політики центрального банку кожної країни є політика обмінного курсу, або валютно-курсова політика. Її головною метою є встановлення порядку та особливостей регулювання валютного курсу на території даної країни. Так, саме за допомогою валютного курсу відбувається зіставлення цінних структур, через нього передається економічна інформація між учасниками зовнішньоекономічної діяльності та за його участю відбувається перерозподіл національного продукту між країнами.

Можна стверджувати, що до інструментів реалізації валютно-курсової політики в Україні належать: ступінь конвертованості валют; режим курсоутворення; девальвація та ревальвація валюти; а також валютні інтервенції.

В останні роки багато не лише високорозвинених країн, але й країн, що розвиваються застосовують ще один інструмент реалізації політики курсоутворення, який є одним із видів монетарних режимів – “інфляційне таргетування”. Це зумовлено тим, що висока і нестабільна інфляція – це негативне явище в економіці будь-якої країни, що призводить до значних негативних наслідків. Так, інфляція не лише зменшує реальну вартість доходів, але й веде до зростання процентних ставок.

У свою чергу втрати населення збільшуються, а іноземні інвестори вкладають гроші не у довгострокові проекти завдяки яким розвивається економіка держави, а в короткострокові активи, які для них є менш ризикованими.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Проблемі використання монетарних режимів у економічній теорії присвячено чимало наукових праць. Необхідно зазначити, що упродовж останніх років опубліковано ряд досліджень вітчизняних економістів, присвячених цій проблематиці.



Зокрема, досить широко питання вибору оптимального режиму монетарної політики в Україні висвітлені у роботах: С. Аржевітіна (в аспекті застосування таргетування інфляції, як оптимального режиму монетарної політики для України) [1], О. Питльованої (при визначенні практичних аспектів інфляційного таргетування) [8], Ю. Семенової (при аналізі світового досвіду застосування таргетування інфляції) [9], Т. Сліпченко (щодо вибору оптимального режиму монетарної політики) [10], О. Шарова [11], Н. Шири та І. Ситнікова [12], а також ряду інших.

**Мета статті:** Розглянути економічний зміст та суть інфляційного таргетування, визначити можливості та наслідки застосування цього режиму в Україні, проаналізувати передумови застосування даного інструменту реалізації валютно-курсової політики, а також визначити доцільність таргетування інфляції у вітчизняній економіці в умовах макроекономічного середовища.

**Виклад основного матеріалу.** Слід зазначити, що в економічній літературі немає чіткого та однозначного визначення такої економічної категорії як “інфляційне таргетування”.

Так, відомий американський економіст, голова Федеральної резервної системи США Бен Шалом Бернанке у своїй знаменитій роботі “Інфляційне таргетування. Уроки міжнародного досвіду” окреслює це поняття так: “Таргетування інфляції – це концепція монетарної політики, яка передбачає публічне оголошення офіційних інфляційних цілей на один чи більше часовий горизонт, а також проголошення низького та стабільного рівня інфляції першочерговою довгостроковою ціллю монетарної політики” [8].

У свою чергу, український вчений-економіст Олександр Шаров вважає, що [11]: “Таргетування інфляції – це встановлення цільових орієнтирів щодо показників допустимих рівнів інфляції та здійснення комплексу заходів для запобігання можливому фактичному відхиленню від цих показників”.

“Інфляційне таргетування – це концептуальна система монетарного устрою, яка характеризується публічним проголошенням офіційної кількісної цілі щодо інфляції (або інтервалу) на середньострокову перспективу та чітким розумінням і впевненістю в тому, що низька і стабільна інфляція є основною ціллю монетарної політики у довгостроковому періоді” – таке визначення цього поняття зроблено вітчизняним економістом Тетяною Сліпченко [10].

На нашу думку, цей монетарний режим можна віднести і до інструментів валютно-курсової політики держави, оскільки проміжною ціллю інфляційного таргетування є не лише грошова пропозиція, але й валютний курс.

Отже, ми можемо узагальнити ці визначення і навести власне. Ми вважаємо, що: “Інфляційне таргетування – це не лише режим монетарної політики, але й інструмент реалізації валютно-курсової політики держави, що передбачає публічне проголошення офіційної інфляційної цілі, та з допомогою якого, досягнення низького і стабільного рівня інфляції у країні дозволяє перейти від фіксованого валютного курсу до використання вільного режиму валютного курсоутворення”.

Відомо, що вперше таку монетарну політику почали застосовувати Бундесбанк Німеччини та Швейцарський національний банк ще у другій половині 70-х і у 80-х роках. Офіційно ж режим таргетування інфляції почав застосовувати на початку 90-х років банк Нової Зеландії, який у 1989 році оголосив, що концепцією його монетарної політики є таргетування інфляції [8].

Як видно з Таблиці 1., на сьогодні багато країн застосовують цей монетарний режим в процесі здійснення своєї грошово-кредитної політики.

Таблиця 1.

**Країни, що таргетують інфляцію [8]**

| Країна          | Дата прийняття режиму таргетування інфляції | Поточна інфляційна ціль | Часовий горизонт         |
|-----------------|---|-------------------------|--------------------------|
| Австралія       | Квітень 1993 р.                             | 2-3                     | Діловий цикл             |
| Бразилія        | Червень 1999 р.                             | 5,5 (+/- 2,5)           | Річний/Багаторічний      |
| Великобританія  | Жовтень 1992 р.                             | 2                       | Безстроковий             |
| Ісландія        | Березень 2001 р.                            | 2,5 (+/- 1,5)           | Безстроковий             |
| Ізраїль         | Червень 1997 р.                             | 1-3                     | Безстроковий             |
| Індонезія       | Липень 2005 р.                              | 5 (+/- 1,5)             | Середньостроковий        |
| Канада          | Лютий 1991 р.                               | 1-3                     | Безстроковий             |
| Колумбія        | Вересень 1999 р.                            | 5 (+/- 0,5)             | Річний/Довгостроковий    |
| Південна Корея  | Січень 2001 р.                              | 2,5-35                  | Річний/Середньостроковий |
| Мексика         | Січень 2001 р.                              | 3 (+/- 1)               | Річний/Довгостроковий    |
| Нова Зеландія   | Березень 1990 р.                            | 1-3                     | Діловий цикл             |
| Норвегія        | Березень 2001 р.                            | 2,5                     | Безстроковий             |
| Перу            | Січень 2002 р.                              | 2,5 (+/- 1)             | Безстроковий             |
| Південна Африка | Лютий 2000 р.                               | 0-3,5                   | Річний/Середньостроковий |
| Польща          | Жовтень 1998 р.                             | 2,5 (+/- 1)             | Безстроковий             |
| Румунія         | Серпень 2005 р.                             | 5 (+/- 1)               | 2 роки                   |
| Словаччина      | Грудень 2004 р.                             | < 2                     | 3 роки                   |
| Таїланд         | Березень 2000 р.                            | 0-3,5                   | Безстроковий             |
| Туреччина       | Січень 2006 р.                              | 5 (+/- 2)               | 3 роки                   |
| Угорщина        | Січень 2001 р.                              | 3,5 (+/- 1)             | Річний/Довгостроковий    |
| Філіппіни       | Січень 2002 р.                              | 5-6                     | Річний                   |
| Чехія           | Січень 1998 р.                              | 3 (+/- 1)               | Річний/Довгостроковий    |
| Чилі            | Вересень 1999 р.                            | 2-4                     | Безстроковий             |
| Швеція          | Січень 1993 р.                              | 2 (+/- 1)               | Безстроковий             |

У світовій практиці відомі такі форми інфляційного таргетування [9]: 1) залежно від гнучкості: точкове, точкове з діапазоном відхилень, діапазонне з визначенням центральної точки та без визначення; 2) залежно від горизонту встановлення: короткострокове (один рік), середньострокове (два-три роки), довгострокове (більше трьох років), з невизначеним горизонтом; 3) залежно від початкових умов впровадження: повне, вибіркове, спрощене, суворе, гнучке; 4) залежно від комбінації органів державного управління, що приймають рішення про оголошення рівня інфляції: уряд у співпраці з центральним банком або центральний банк у співпраці з урядом; 5) залежно від можливості відхилення від встановленої цілі: безумовне або з визначеними умовами.

Відомо, що окрім режиму інфляційного таргетування існує монетарне, при якому національний банк визначає цільовий темп зростання грошових агрегатів і оголошує його громадськості. Хоча даний режим дає можливість швидкого реагування та контролю з боку НБУ, ми вважаємо, що застосування його в українській економіці враховуючи досвід зарубіжних країн є недоцільним, оскільки, таргетування грошової маси має ряд недоліків, а саме: недостатню

інформативність для суспільства, недієздатність у випадку значних коливань попиту на гроші, а також неможливість контролю грошової маси при високій частці готівки.

В Україні станом на кінець 2009 року обсяг готівкових коштів поза банками у порівнянні з попереднім роком зріс на 1,5% і становив 157 млрд. грн. [7], що свідчить про те, що здійснювати контроль за таким великим обсягом готівки є доволі складно.

При монетарному режимі, операційною ціллю монетарної політики виступає грошова база чи певні грошові агрегати, проміжною – грошова пропозиція, а кінцевою рівень інфляції [10].

Третім монетарним режимом який застосовує в процесі здійснення своєї грошово-кредитної політики НБУ є валютне таргетування, яке передбачає встановлення центральним банком фіксованого курсу національної грошової одиниці. При таргетуванні обмінного курсу основним інструментом є інтервенції на валютному ринку, проміжною ціллю – валютний курс, а кінцевою – валютний курс та рівень інфляції [10].

Так, починаючи з 2000 року, Національний банк України фактично здійснює політику умовно фіксованого курсу гривні до долара США, при одночасних спробах продовжувати вплив на обсяги кредитування та ліквідності в економіці. Такий режим можна віднести до числа “проміжних” або “гібридних”, оскільки курс гривні не зафіксовано постійно – НБУ залишає за собою право його змінювати у визначених умовах (приклад ревальвації гривні 2005 року та її девальвації протягом 2008-2009 років).

Аналітики інвестиційної компанії Astrum Investment Management стверджують, що: “Хоча гривня відчуватиме певний ревальваційний тиск, ми очікуємо, що НБУ підтримає фіксований курс на цьому рівні у 2010-2013 роках. Тривалий період стабільності курсу буде підтримувати інвестиції у гривневі активи, які є високоприбутковими за світовими мірками” [2]. За логікою, Нацбанку набагато простіше і безпечніше з політичних міркувань контролювати обмінний курс, ніж підтримувати плаваючий курс.

За всі роки своєї незалежності, Україна не має досвіду роботи з плаваючим курсом, за винятком перших років, що супроводжувалися економічним колапсом. В той час усі коливання були викликані шоками або символічним коригуванням курсу з боку НБУ. Оскільки, наша держава прагне інтегруватися у світовий економічний простір, то надзвичайно важливим є відхід від фіксованої валютного курсоутворення з подальшим інфляційним таргетуванням.

Слід додати, що застосування такого інструменту валютно-курсової політики як інфляційне таргетування потребує виконання ряду передумов. Зокрема, до них можна віднести наступні:

*1. Інституційна незалежність центрального банку* в процесі реалізації монетарної політики, тобто відсутність політичного чи фіскального тиску на нього. Так, саме економічна і політична незалежність НБУ забезпечить не лише довіру з боку населення, але й дозволить відновити цінову і фінансову стабільність.

На етапі становлення України як новоствореної держави Національний банк фактично був позбавлений не лише економічної, але й політичної незалежності. Так, основні напрямки грошово-кредитної політики та кошторис НБУ протягом

восьми років незалежності, тобто до 1999 року затверджувались Верховною Радою України.

Проте, у 1999 році з прийняттям Закону України “Про Національний банк України” Основні засади грошово-кредитної політики на наступний рік затверджуються Радою НБУ. На нашу думку, все ж таки на практиці незалежність проведення монетарної політики центральним банком не відповідає світовим стандартам.

Зазначимо, що 15 квітня 2010 року відповідно до рекомендацій Міжнародного валютного фонду (МВФ) Кабінет Міністрів України вніс зміни та посилив незалежність НБУ. Про це йдеться в листі уряду України до директора-розпорядника МВФ Домініка Строс-Кана.

Зокрема, уряд вніс зміни щодо: визначення цінової стабільності як основної цілі НБУ, а фінансової стабільності як другорядної цілі; реформування Ради НБУ у наглядовий орган, до складу якого входять люди, які відповідають суворим та однаковим критеріям, унеможливаючи конфлікт інтересів; скорочення членів Правління банку і фокусування його роботи на ключових рішеннях проведення політики; забезпечення підґрунтя автономності прийняття рішень щодо проведення політики й операційної діяльності, включаючи більшу прозорість і підзвітність; сприяння посиленню особистої автономності фахівців НБУ і посилення гарантій цілісності, включаючи шляхом заборони особам із політичними та відповідними бізнес-зв'язками бути членами Правління чи Ради НБУ [4].

2. *Пріоритетність інфляційної цілі до інших економічних цілей.* Так, саме визначення показника або таргета, досягнення якого згідно з прийнятим теоретичним базисом і забезпечить досягнення кінцевої мети грошово-кредитної політики – стабільності цін у країні.

На нашу думку, найбільш обґрунтовано суттєві причини розгортання інфляції в Україні наводить вітчизняний вчений, заслужений економіст України, голова ради Асоціації українських банків С. Аржевітін [1]. Він вважає, що до них можна віднести насамперед глибинні макроекономічні диспропорції та системні чинники, а саме:

незавершеність ринкових реформ і недосконалість ринкових механізмів у певних сегментах економіки (зокрема – в АПК, ЖКГ, енергетиці), що призводять не лише до виникнення періодичних дисбалансів на окремих сегментах товарного ринку, але й обмежують можливості Національного банку України щодо впливу на грошову масу через операції на відкритому ринку;

послаблення спроможності економіки до задоволення внутрішнього попиту через незадовільну структуру економічного зростання, за якої значна частина приросту ВВП забезпечується за рахунок компонентів, що фактично не збільшують внутрішньої пропозиції (торговельна, фінансова сфери, експортне виробництво продукції проміжного використання), а суттєва частка продукції промисловості призначена для експорту;

постійне зростання виробничих витрат, у тому числі через підвищення частки заробітної плати, що обумовило випереджальне зростання цін виробників і посилення компоненту інфляції витрат;

нерациональне використання коштів, які виділяються на соціальні потреби в умовах затягування виборчої фази політичного циклу й політичної нестабільності,

що доповнювалося значними неконтрольованими вливаннями коштів через неофіційні канали;

значні відкритість та імпортозалежність української економіки, що посилює чутливість до висхідних цінових тенденцій на світових ринках;

значний рівень ризиків економічного та політичного характеру в очікуванні суб'єктів господарювання, що закладається в більш високу норму прибутку;

зниження дієздатності виконавчої влади в умовах політичної кризи, що послабило дію неекономічних важелів обмеження цін, які досі стримували дію об'єктивних чинників подорожчання соціально важливих товарів;

падіння обсягів виробництва в сільському господарстві, що зумовило стрибок цін на основні види рослинницької продукції (в тому числі: зернових, соняшника, цукрового буряку, тощо).

Зазначимо, що в Україні останніми роками у зв'язку з світовою економічною кризою і нестабільною політичною ситуацією дуже високі темпи інфляції. Так, найвищий темп зростання цін у 2008 році серед десяти країн СНД зареєстровано у нашій державі, де ціни в середньорічному розрахунку зросли на 25,2% , а у 2009 році становила 12,2%, хоча Світовий банк прогнозував 14%, Міжнародний валютний фонд (МВФ) – 16%.

Зниження інфляція в Україні в 2009 році до 12,3% з 22,3% стало результатом не лише падіння економіки, але і правильної грошово-кредитної і курсової політики Національного банку України, вважає керівник групи радників глави НБУ Валерій Литвицький [5]. “НБУ проявив певну твердість характеру у формуванні грошової пропозиції, запропонувавши такий формат, який не перешкоджав появі ознак відновлення економіки, але в той же час сприяв зниженню інфляції”, – зазначив економіст, і наголосив, що значною мірою зниження інфляції було очікуваним результатом, оскільки саме так повинні реагувати ціни в переохолодженій економіці.

Так, вперше з 1999 року вітчизняна економіка знаходилася у фазі стагфляції, про що НБУ попереджав ще в 2008 році. На кінець поточного, тобто 2010 року НБУ прогнозує, що рівень інфляції становитиме 12-13%, а на наступний 2011 рік за прогнозами зменшиться до 10% [6].

Слід додати, що до цього часу практично не існує країн, які б застосовували інфляційне таргетування при двохзначних темпах інфляції, не дивлячись на те, що оголошення інфляційної цілі може і зменшити інфляційні очікування. Центральний банк швидше всього не зможе досягнути прогнозованого рівня інфляції і тому інфляційні очікування з кожним разом будуть лише зростати.

*3. Макроекономічна та фінансова стабільність, а також розвиненість фінансового ринку.* Ця умова є дуже важливою, оскільки застосування такого інструменту валютно-курсової політики як інфляційне таргетування у економічно нестабільній державі або у державі, яка щойно пережила економічну кризу є недоцільним.

Як зазначає, О. Питльована: “Важливою умовою макроекономічної стабільності держави є відсутність фіскальної домінації. Якщо у минулі роки в країні була висока інфляція, часто зумовлена прямим чи непрямим фінансуванням державного боргу з казни центрального банку чи обмеженими можливостями уряду фінансувати державний борг за допомогою операцій на фінансовому ринку, то населенню дуже важко буде повірити, що центральний банк справді таргетуватиме інфляцію, а не надасть пріоритет фіскальним цілям”.

Саме тому, уряд України мусить проводити досить жорстку фіскальну політику, яка виключає можливість виникнення великого бюджетного дефіциту. У 2005 році дефіцит Зведеного бюджету України був у розмірі 8,6 млрд. грн., у 2006 скоротився і склав – 5,6 млрд. грн., проте вже на кінець 2008 року підвищився і дорівнював – 12,5 млрд. грн., і у 2009 році зріс на 7,4 млрд. грн. і становив 19,9 млрд. грн. [7], а Законом України “Про Державний бюджет України на 2010 рік” від 9 вересня 2009 року його величина на кінець 2010 року передбачена у розмірі 57,7 млрд. грн. або 5,3% від ВВП країни [3].

Що стосується фінансової стабільності та розвиненості фінансового ринку, то тут є актуальним наявність таких складових, як: прозорість вітчизняної фінансової системи, міждержавна співпраця у розробці стандартів контролю за міжнародними банківськими операціями, регулювання та контроль за банківською діяльністю, розвиток фондового ринку України, тощо.

*4. Якісний прогноз інфляції, а саме, встановлення єдиного показника для таргетування і його досягнення.* Перед країною, яка проводить інфляційне таргетування постає питання, яку саме інфляційну ціль обрати і який повинен бути часовий горизонт. В різних державах часові горизонт і поточні інфляційні цілі відрізняються. Так, наприклад, Норвегія у якості інфляційної цілі обрала конкретне значення рівня інфляції, хоча більшість країн встановлюють інтервал довкола інфляційної цілі (див. табл.1).

Ми вважаємо, що більш доцільно застосовувати інфляційний проміжок, оскільки інфляція як економічне явище визначається не лише монетарною політикою, але й іншими факторами, які центральному банку контролювати дуже складно.

Відомо, що в процесі інфляційного таргетування держава може відповідати лише за ту частину інфляції, яка викликана тими факторами, що знаходяться у межах її контролю і таргетувати інфляцію якраз у тій частині. Повністю контрольовані чинники включають в себе адміністративні та монетарні, до частково контрольованих в економічній літературі відносять сезонні та імпортовані, але лише в тій частині в якій вони можуть бути передбачені урядом в межах заготовлених інтервенцій запасів продукції та енергоносіїв. До останньої групи чинників, які не є керованими ані з боку центрального банку, ані з боку уряду можна віднести непередбачувані сезонні та імпортовані, а також витратні фактори.

У свою чергу вибір тривалості часового горизонту також залежить від цілей, які переслідує центральний банк. На початковому етапі інфляційного таргетування, коли цілю монетарної політики є зменшення інфляції часовий горизонт встановлюють на 1-2 роки, а коли рівень інфляції приходить в норму, то часовий горизонт зростає.

Як ми зазначали вище, центральний банк повинен зважати і на фіскальну політику уряду, тому що вона безпосередньо впливає на рівень інфляції в державі. Враховуючи це, у деяких країнах важливо, щоб саме уряд проголошував інфляційну ціль, і ця ціль була узгоджена з центральним банком країни.

У таких країнах, як: Бразилія, Ізраїль, Норвегія, Великобританія оголошення інфляційної цілі проводиться урядом. Центральний банк виконує цю функцію у Чилі, Колумбії, Фінляндії, Мексиці, Польщі, Іспанії, Швеції, Таїланді, Перу та Словаччині. Проте можливий і третій підхід, тобто коли уряд разом із центральним банком оголошує запланований показник інфляції, так як це

здійснюється у Австралії, Ісландії, Канаді, Чехії, Угорщині, Кореї, Новій Зеландії, Південній Африці, Індонезії, Румунії та в ряді інших країн [8].

На нашу думку, в Україні у випадку використання інструменту інфляційного таргетування інфляційну ціль повинен проголошувати Національний банк України разом з урядом.

*5. Високий рівень кваліфікації аналітиків і надійна статистична база для прогнозування рівня інфляції:* Національний банк України у випадку інфляційного таргетування повинен володіти достовірними даними для того, щоб використовувати цей монетарний режим якісно і на належному рівні. В багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні, відсутня надійна статистична інформація, що затрудняє використання інфляційного таргетування.

*6. Вимоги до структури економіки,* що включають в себе не лише вільне ціноутворення, але й низький рівень доларизації вітчизняної економіки.

Початок 90-х років ХХ ст. для більшості країн з перехідною економікою, в тому числі і для України, характеризувався зростанням рівня доларизації, причинами якої в той час були значна відкритість економіки, високі темпи інфляції та девальвація національних валют. Так, практика показує, що виникнення та розвиток неофіційної доларизації спричиняє нестабільна макроекономічна ситуація в країні, при якій у населення виникає недовіра до національної грошової одиниці.

Зазначимо, що неофіційна доларизація веде до того, що Національний банк України втрачає монетарні важелі управління, а також можливість повноцінно реалізувати грошово-кредитну політику держави.

Для того, щоб кількісно визначити рівень доларизації у країні використовують відповідні показники, наприклад, за методикою Міжнародного валютного фонду рівень доларизації економіки визначають на основі відношення величини депозитів в іноземній валюті до грошової маси М2. За цим показником високодоларизованою вважається економіка країни, якщо значення цього показника перевищує 30%.

За даними Бюлетеня НБУ [7], ми розрахували значення цього показника в Україні у період з 2002 по 2009 рік і виявили тенденцію до його зростання. Так, якщо у 2002 році цей показник був на рівні 18,9%, то починаючи з 2003 року почав зростати і вже на кінець 2009 року дорівнював 32,6%, що означає, що вітчизняну економіку можна віднести до економіки з високим рівнем доларизації.

Пояснюється це явище тим, що в Україні впродовж багатьох років незалежності України існує висока довіра до долара США, і навіть, впродовж трьох років економічного зростання і курсової стабільності (2004-2005 рр.) населення продовжувало купувати іноземну валюту.

Це є відбитком феномена гістерезису, або “ефекту храповика”, який характеризує інерційність поведінки населення. Для зменшення рівня доларизації в Україні повинна бути покращена не лише банківська система, оскільки саме там органи монетарної влади можуть впливати на рівень доларизації безпосередньо через зміни норм пруденційного характеру, але й бюджетна та монетарна сфери.

*7. Політичні умови переходу до інфляційного таргетування, а також високий ступінь прозорості валютного трансмісійного каналу.* Так, цей інструмент валютно-курсної політики слід застосовувати лише тоді, коли центральний банк країни готовий чітко притримуватись поставленої цілі і органи державної влади повністю підтримують його в процесі реалізації грошово-кредитної політики.

У світовій економічній науці, а також у практиці розвинутих країн і міжнародних фінансових організаціях накопичено великий досвід валютного регулювання, однак цей досвід не допоміг уникнути та передбачити багатьох валютних криз. Саме тому, на нашу думку, слід детальніше зупинитись на такому понятті як механізм валютної трансмісії.

Під механізмом валютної трансмісії потрібно розуміти механізм передачі імпульсів, які породжуються діями у сфері валютного регулювання або спонтанними змінами валютного курсу, в фінансовий та реальний сектори економіки, і в кінцевому результаті позначаються на темпах економічного зростання та інфляції. Каналами валютної трансмісії називаються шляхи, якими розповсюджується ланцюгова реакція економічних імпульсів, що виникли внаслідок змін у валютній сфері. Тобто, канал валютної трансмісії описується послідовністю безпосередньо пов'язаних між собою економічних параметрів, що характеризують стан певної області економічної системи, на яку поширюється вплив змін валютного курсу.

За логікою застосування режиму інфляційного таргетування вимагає наявності досить точної та стійкої макроекономічної моделі, яку в умовах недієздатності основних трансмісійних каналів досить складно побудувати.

Як видно із Таблиці 2. поряд із перевагами інфляційне таргетування містить і ряд недоліків.

Таблиця 2.

**Недоліки та переваги інфляційного таргетування [8,12]**

| Переваги  | Недоліки  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- дає змогу центральному банку держави зосередитись на внутрішніх проблемах економіки;</li> <li>- дозволяє більш гнучко реагувати на зміни макроекономічної ситуації;</li> <li>- забезпечення гнучкої валютно-курсової політики;</li> <li>- створення умов для збалансованого розвитку всіх секторів і галузей економіки;</li> <li>- довіра з боку населення до політики центрального банку;</li> <li>- у випадку невдачі монетарної політики, економічні втрати за режиму таргетування інфляції нижчі, ніж за інших режимів.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- послаблення гнучкості монетарної політики;</li> <li>- обмеження можливостей стимулювання економічного зростання і зниження безробіття;</li> <li>- вплив на динаміку інфляції факторів, які не контролюються центральним банком;</li> <li>- зобов'язання будь-якою ціною досягнути поставленої інфляційної цілі може призвести до негативного впливу на економічне зростання;</li> <li>- інфляційне таргетування не працює у тих країнах, які не виконують необхідних передумов.</li> </ul> |

Проте, незважаючи на вище згадані недоліки, ми вважаємо, що саме цей монетарний режим в Україні повинен використовувати центральний банк в процесі реалізації своєї грошово-кредитної політики. Враховуючи те, що в Україні



досить високі темпи інфляції, цей інструмент валютно-курсової політики держави НБУ було б доцільно проводити у два етапи. На першому етапі центральний банк повинен спрямовувати всі свої зусилля на зниження інфляції до оптимального рівня, а вже на другому етапі метою НБУ має стати утримання інфляції на оптимальному рівні у майбутньому.

**Висновки:** У контексті вищесказаного слід зробити висновок про те що, такий інструмент реалізації валютно-курсової політики держави, як інфляційне таргетування, є досить новим інструментом, а також монетарним режимом. Проте, все більше держав використовуючи цей режим і опитування, яке було проведене експертами МВФ показало, що з кожним роком ця кількість лише зростатиме. Так, три чверті із 88 високорозвинених країн і країн з перехідними економіками вже до кінця 2010 року планують застосовувати цей інструмент в процесі реалізації своєї грошово-кредитної політики.

В Україні для використання цього інструменту валютного курсоутворення не обов'язково повинні виконуватись всі вище перелічені умови. Як свідчить досвід країн, завдяки інфляційному таргетуванню в країнах зменшувались темпи інфляції і стабілізувалась макроекономічна ситуація, що і пояснює масовість його застосування.

Ми вважаємо, що інфляційне таргетування в Україні залежно від гнучкості повинно бути з діапазоном відхилень, залежно від горизонту встановлення – середньостроковим (два-три роки), залежно від початкових умов впровадження – гнучким і проголошення інфляційної цілі повинно бути завданням не лише НБУ, але й діючого уряду, і що на даному етапі соціально-економічних трансформацій нашої економіки доцільно застосувати цей інструмент реалізації її валютно-курсової політики.

#### Література:

1. Аржевітін С. Таргетування інфляції – оптимальний режим монетарної політики для України [Електронний ресурс] : ITeam // Режим доступу до статті: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vdnuet/econ/2009\\_3/1.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009_3/1.pdf)
2. Блінов О. Нацбанк знову фіксує обмінний курс [Електронний ресурс] : ITeam // Режим доступу до статті: [http://www.epravda.com.ua/publications/4baa219f83b9b/view\\_print/](http://www.epravda.com.ua/publications/4baa219f83b9b/view_print/)
3. Закон України “Про Державний бюджет на 2010 рік” від 27 квітня 2010 року [Електронний ресурс] : ITeam // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2154-17>
4. Кабмін посилив незалежність НБУ [Електронний ресурс] : ITeam // Режим доступу: [http://www.utro.ua/ua/ekonomika/kabmin\\_usilil\\_nezavisimost\\_nbu1271330104](http://www.utro.ua/ua/ekonomika/kabmin_usilil_nezavisimost_nbu1271330104)
5. Литвицький В. Значне зниження інфляції в 2009 р. підтвердило правильність політики Нацбанку [Електронний ресурс] : ITeam // Режим доступу до статті: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2010/01/06/183236>
6. Нацбанк прогнозує годовую інфляцію на рівне 12-13% [Електронний ресурс] : ITeam // Режим доступу: <http://focus.ua/economy/115816>
7. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] : ITeam // Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
8. Питльована О. Інфляційне таргетування: практичні аспекти [Електронний ресурс] : ITeam // Режим доступу до статті: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vlnu/Mv/2008\\_25/43.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vlnu/Mv/2008_25/43.pdf)
9. Семенова Ю. Таргетування інфляції: світовий досвід та можливості застосування в Україні [Електронний ресурс] : ITeam // Режим доступу до статті: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/frvu/2008\\_01.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/frvu/2008_01.pdf)

10. Сліпченко Т. Вибір оптимального режиму монетарної політики в Україні в контексті Європейського досвіду [Електронний ресурс] : ІTeam // Режим доступу до статті: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vtneu/2008\\_2/pdf/slipchenko.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vtneu/2008_2/pdf/slipchenko.pdf)
11. Шаров О. Таргетування інфляції: світовий досвід та українські перспективи / О. Шаров // Вісник Національного банку України. – 2003. - №7. – С.15-19.
12. Шира Н. О. Вибір стратегії грошово-кредитної політики / Н.О. Шира, І.В. Ситнік // Вісник Донецького національного університету. Серія: Економіка і право. – Донецьк: ДонНУ, 2008. – Вип.2. – С. 340-346.

## INFLATION TARGETING AS INSTRUMENT OF EXCHANGE RATE POLICY REALIZATIONS

**Natalya Zhmurko**

*Ivan Franko National University of Lviv*

The article analyzes economic content and role of inflation targeting, not only as a monetary regime, but as instrument of exchange rate policy realizations, determines privileges and risks this regime application, observes conditions by its efficiency inculcation, proves expediency this regime application at Ukraine in conditions sociality and economic transformations.

УДК 658.310.8 (73)(47)

## ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ США ТА ЯПОНІЇ – ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

**В. Зеленко**

*Львівський інститут банківської справи  
Університету банківської справи  
Національного Банку України  
асистент кафедри економіки та управління персоналом, к.е.н.  
79005, м. Львів, проспект Т. Шевченка, 9*

*У даній статті розглянуто іноземний досвід управління персоналом на прикладі США та Японії, окреслено спільні та відмінні ознаки цих двох моделей. За результатами аналізу відповідного теоретичного та практичного матеріалу зроблені узагальнення та пропозиції з метою подальшого вдосконалення української моделі управління персоналом.*

*Ключові слова: управління персоналом, людські ресурси, мотивація, рівень управління, ієрархія, організаційна структура, система оплати праці підприємства, трудовий колектив, корпоративна культура.*

Україна тільки недавно увійшла в епоху ринкової економіки. За часів СРСР керівниками досить часто призначалися люди, що не володіли потрібними навиками та не мали достатньої кваліфікації. Тому на сьогоднішній день інститут управління персоналом є практично не розвинений в нашій країні. І хоча останнім часом в програмах ВНЗ і введена нова дисципліна "Управління персоналом", однак, як показує практика, на більшості вітчизняних підприємств та організацій і понині в корені зберігся неправильний підхід до підбору, організування, мотивації.

Саме з цієї причини вкрай важливо враховувати зарубіжний досвід управління персоналом: від підбору співробітників до їх мотивації. Це, в свою чергу, свідчить про актуальність даної теми.

Проблемами з управління персоналом в різних країнах світу займається ряд вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: А. Аншукова, О. Васильєва, К. Девіс, П. Друкер, П. Журавльов, О. Крушельницька, М. Кулапов, О. Левченко, Д. Мельничук, Е. Моргунов, Д. Ньюстром, А. Решетніков, Р. Слейтер, С.Сухарьов, Ф.Хміль, Г.Щокін і ін..

Слід зазначити, що не сліпе копіювання, а правильно обраний підхід до запозичення управлінського досвіду у зарубіжних колег може призвести до відмінних результатів.

Сьогодні одна із найбільш значущих проблем в соціально-економічному розвитку більшості країн світу належить робота з людськими ресурсами. У різних державах сформувалися і функціонують свої підходи до управління персоналом,

що характеризуються тим чи іншим поєднанням конкретних управлінських методів. До кардинально-протилежних за своєю суттю підходів до управління персоналом відносять той, що існував в колишньому СРСР (і сьогодні є досить розповсюдженим в постсоціалістичних країнах), і той, що сформувався на Заході. Однак, і західна практика не є однорідною за своїм змістом, оскільки, до прикладу, існує досить значна різниця у використанні методів управління персоналом в США та Японії. А десь посередині знаходяться країни Європейською Союзу.

Варто зауважити, що „класикою” серед напрямів в управлінні персоналом вважається американська та японська школи, які показують, що за допомогою використання часто кардинально-протилежних методів в менеджменті сучасних організацій можна досягти максимальної ефективності їхнього функціонування. Ці моделі мають як багато спільних рис, що пов'язано з процесами глобалізації, інтеграції та економічної співпраці, так і суттєві відмінності, породжені історичним розвитком держав, менталітетом народів, їх релігійними та культурними особливостями.

На наш погляд, ґрунтовний аналіз досвіду з управління персоналом в США та Японії, дозволить виокремити ті його характерні особливості, які можна адаптувати до українських реалій сьогодення.

Вважаємо, що даний аналіз слід розпочати з американської школи (США), оскільки саме цю країну називають „коліскою” сучасного менеджменту.

Так, американська система управління персоналом заснована на розгляді діяльності по управлінню як самостійної професії і наявності найбільш розвинутої у світі мережі навчальних закладів, інших навчальних центрів і спеціальних програм, що забезпечують широку підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації керуючих. Характерною особливістю управлінської школи США є те, що значне місце займає прошарок "джернералістів", тобто виконуючих загальні обов'язки керівників широкого профілю, що повинні бути компетентні й у техніці, і в економіці, і у виробництві, і в ринковій діяльності і т.п. В процесі здійснення управління персоналом, широко використовуються програмно-цільові, матричні структури управління, що вимагають розвитку особливих навичок гнучкості, пристосовності в діловій поведінці керівників вищого і середнього рівнів. Окрім цього, у системі підбору, оцінки, стимулювання, просування персоналу в США набагато превалює ніж у інших країнах індивідуальний підхід до кожного керівника і фахівця [5].

Практично в усіх американських організаціях основний акцент робиться на психологічні установки кожного окремого працівника з метою породження відчуття переможця (нагадаємо, вся національна ідеологія в США базується на принципі досягнення індивідуального успіху). ТОП менеджери компаній США постійно намагаються підтримувати атмосферу неформального суперництва в колективі, застосовуючи різні методи для заохочення такої внутрішньої конкуренції.

У США вже давно зрозуміли, що робота з управління людськими ресурсами повинна базуватись на використанні потужної дослідницької бази, мережі консультативних послуг, розвинутої управлінської інфраструктури. Перевжно, стратегія роботи з управління персоналом, формування систем управління людськими ресурсами здійснюються вищим керівництвом корпорацій. Зауважимо, що такій роботі в США притаманний один з найвищих ступенів централізації.

Такі науковці як П. Журавльов, М. Кулапов, С. Сухарев роблять узагальнюючі висновки, що стосуються тенденцій у розвитку практики управління людськими ресурсами, та базуються на результатах дослідження, проведеного за дорученням американської урядової комісії з кадрових питань:

1. Розвиток техніки і технології – один з основних факторів, що викликають постійне скорочення зайнятості у сфері виробництва. При загальному скороченні потреби промисловості в кадрах, відбувається значне збільшення вимог до їх кваліфікації. Завдання керівника в цих умовах – забезпечити високу зацікавленість працівників у результатах праці.

2. Підприємство майбутнього характеризується високим рівнем мобільності кадрів. Деякі дослідники вважають, що вже через кілька років колектив сучасного підприємства буде складатися з постійного осередка компетентних, висококваліфікованих, високооплачуваних працівників і змінної тимчасової робочої сили, в залежності від обсягів виробництва.

3. До теперішнього часу серед керівників нерідко поширена думка, що автоматизація призводить до втрати кваліфікації працівників організації. Проте досвід показує, що прибутковими виявилися лише ті автоматизовані цехи і заводи, де адміністрація прагнула до підвищення рівня кваліфікації персоналу та відповідним чином формувала виробничі завдання.

4. Змінюються вимоги до кваліфікації низових керівників. На думку деяких дослідників, коло їхніх обов'язків поступово скоротиться, можлива навіть інтеграція ролей низового керівника та інженера.

5. Навчання та підвищення кваліфікації персоналу на американських підприємствах переноситися із служби управління людськими ресурсами до безпосередніх керівників, які зацікавлені (часто матеріально) в підвищенні продуктивності праці і все частіше беруть на себе обов'язки інструкторів, які готують персонал. У нових умовах забезпечення зростання ефективності організації стане постійною турботою кожного працівника.

6. Зміни в характері праці та управління формують і нові тенденції в оплаті праці. Об'єктом стимулювання, поряд з обсягом виробництва, стає рівень кваліфікації, досвід, майстерність, тощо.

7. На підприємствах майбутнього організаційна структура буде формуватися не навколо функціональних підрозділів, а на основі прийняття управлінських рішень. В умовах постійного оновлення продукції організаційна структура повинна стати багатофункціональною, що спирається на тимчасово сформовані робочі групи.

8. Розвиток сучасних виробничих систем – є тривалим процесом, що характеризується поетапним впровадженням нової техніки, розширенням і зміною асортименту продукції, постійним її вдосконаленням, частою заміною матеріалів і підвищенням вимог до якості. Не менш тривалим і складним буде процес перебудови управління. Спроби механістичного перенесення нових методів управління на давно сформовані організаційні структури, як правило, не приносять успіху [2].

Щодо здійснення оцінки персоналу, то істотною рисою американського підходу до управління персоналом є те, що прямиий начальник повинен володіти інформацією не тільки про своїх безпосередніх підлеглих, але і працівників, що займають в організаційній ієрархії посади декількома рівнями нижче. Такий керівник розглядає виставлені керівниками нижчої ланки оцінки роботи кожного з

працівників з урахуванням виявленої ними реакції, перевіряє та затверджує їх. Такий принцип дозволяє керівникам верхнього рівня брати участь у вирішенні кадрових питань, маючи інформацію з перших рук по ключових посадах і найбільш перспективних працівниках. Така участь забезпечує реальну централізацію кадрової політики [5].

Як підсумок, виокремлюють три основних проблеми розвитку практики в галузі управління персоналом в США:

- управління персоналом завжди базується на стратегічних планах організації (що є подібною рисою з японським менеджментом);
- постійний розрахунок ефективності управління людськими ресурсами організації;
- вирішення проблеми багатонаціональності персоналу американських організацій шляхом застосування індивідуального підходу до кожного працівника, створення прийнятної для всіх культури організації, що є особливо актуальним для ТНК.

Розвиток і специфіка японської системи менеджменту зумовлені впливом національних норм, традицій, домінуючих релігій (синтоїзм та буддизм), особливостями ментальності населення, впливом американської окупації після Другої світової війни, необхідністю відбудови держави у повоєнний період тощо. Японія першою у світі визнала пріоритетність трудових ресурсів. У країні активно розвивається менеджмент з «людським обличчям», який передбачає активне залучення працівників до діяльності підприємства, прийняття рішень, формування корпоративного духу. У бідній на природні ресурси країні традиційно культивується принцип «Наше багатство — людські ресурси», що забезпечило створення найоптимальніших умов для ефективного їх використання. Це дало підставу такій авторитетній організації, як Світовий економічний форум, визнати Японію лідером за рівнем розвитку менеджменту [5].

Зауважимо, що японські компанії значною мірою виступають як соціальні організації. Кожній організації притаманна власна корпоративна філософія, що базується на щирості, гармонії, співпраці, внеском в покращення життя суспільства [3, С. 185].

Основні фактори, що визначають престиж компанії в Японії, - її правовий статус, контрольована частка ринку, членство на біржі і корпоративна філософія. Ці показники є більш важливими, ніж ціна акцій або рівень прибутковості. Престиж компанії визначає її доступ до зовнішніх фінансових джерел, можливості залучення людських ресурсів з високим потенціалом [2].

Варто відзначити кілька характерних особливостей управління персоналом "по-японськи", зокрема:

По-перше, це підбір кадрів – основа роботи з персоналом. Як відомо, в Японії корпоративний дух, практично повна відсутність конфліктів, злагодженість роботи, дружність колективу залежать від національного складу організації. Простіше кажучи, багатьох проблем японським менеджерам вдається уникнути з тієї простої причини, що в Японії живе 99% японців. Відповідно, і в більшості організацій колектив складається виключно з японців. Українська дійсність значно відрізняється від японської, проте якщо в рамках однієї організації можливо підібрати злагоджений мононаціональний колектив, це автоматично майже повністю нівелює проблеми з несумісністю менталітетів, життєвих цінностей,

віросповідань і тому подібне. Японський досвід підказує, що даний підхід до підбору персоналу виправдовує себе абсолютно.

По-друге, вкрай важливою умовою високої продуктивності праці є корпоративний дух. Це умова, втім, впливає з попереднього. Співвітчизникам куди простіше відчувати себе великий робочої сім'єю, ніж колективу, зібраному "з миру по нитці". Не варто також забувати про відносини підлеглих до керівника. З огляду на українську ментальність, субординація повинна суворо дотримуватися. Однак працівник повинен все ж таки бачити у своєму керівнику не командира, а суворого наставника. У Японії таке ставлення виховується з дитинства, а в Україні таке теж можливо, якщо керівник із самого початку буде правильно себе позиціонувати.

По-третє, ми підходимо до основної перешкоди до застосування японського досвіду управління персоналом в умовах української дійсності. Система довічного найму. На ній базується майже вся система японського управління персоналом. Тут український менталітет є ближчим до північноамериканського – працівник, який пропрацював в одній фірмі більше п'яти років, втрачає стимули до самовдосконалення і починає деградувати у трудовому плані. Ця проблема практично нерозв'язна. Проте все ті ж японці підказують витончене рішення – вони власноруч переходять від системи довічного найму до гнучких форм зайнятості з дотриманням більшості законів управління персоналом, властивих японським менеджерам [1].

На рис. 1. приведена концептуальна схема японської системи управління, що визначає напрямки кадрової політики й організації кадрової роботи в японських корпораціях і фірмах.

Слід зауважити, що японські організації є мінімум забюрократизованими, тут навпаки, ставиться задача забезпечення тісних робочих зв'язків між керівниками різного рівня в рамках фірми шляхом:

- широкої мережі консультативних і інших органів, що дозволяють вести підготовку і приймати рішення (за деякими оцінками, кожен керуючий у японській компанії бере участь у роботі 60 — 80 формальних і неформальних робочих груп, що тісно співробітничать між собою);
- спеціально розробленої і постійно діючої системи переміщення керівників на різні посади усередині фірми для вироблення в них універсалізму;
- постійного процесу підвищення кваліфікації кадрів у рамках різних семінарів, робочих груп і т.п., у який включаються представники різних функціональних служб і рівнів управління [5].

Підсумовуючи сказане, можна виокремити базові організаційні принципи японської компанії, а саме:

- орієнтація на ринок.
- безперервне впровадження нововведень.
- увага не до окремих функцій, а до їх взаємозв'язку.

Японський стиль управління базується на переконанні, а не на примусі працівників. Начальник не виділяє себе з маси підлеглих, його завдання не керувати роботою, яку виконують інші, а сприяти взаємодії співробітників, надавати їм необхідну підтримку і допомогу, формувати гармонійні відносини.

Як правило, в японських фірмах немає докладних посадових інструкцій, а положення про структурні підрозділи носять загальний характер. Співробітник, що направляється на роботу отримує лише довідку про призначення, що інформує





фахівців з питань управління США, японський працівник у порівнянні з американським характеризується такими перевагами:

- проявляє більш високу турботу про якість;
- відрізняється великою працьовитістю;
- чесніше відноситься до роботи;
- в більшій мірі відданий компанії;
- має більш високий загальноосвітній рівень;
- більш надійний в роботі;
- більш схильний до співпраці з колегами;
- більш ініціативний;
- більш амбітний;
- має більш високий рівень професійної підготовки [2].

Відзначимо, що ще по сьогоднішній день точиться багато дискусій з приводу того чи риси японської системи управління персоналом можуть бути притаманними лише японцям, чи все ж таки – вона являє собою вдало підібраний перелік технологій та методів управління, який можна застосовувати в інших країнах.

Аналіз досвіду впровадження японських методів управління персоналом в США дозволяє зробити такі висновки та рекомендації:

- керівництво повинно обрати курс на довгострокову політику в досягненні своїх цілей і проявити більшу схильність до капіталовкладень у розвиток людських ресурсів;
- керівництво повинно пояснити своїм працівникам, що оптимальним є шлях найбільш повного використання їх здібностей;
- керівництво повинно почати, принаймні вибірково, реалізацію програми „довічного найму” для працівників, які досить добре виконують роботу протягом тривалого часу;
- потрібно розпочати перепідготовку середньої управлінської ланки;
- слід приступити до формування і розвитку гуртків контролю якості.

Зауважимо, що на тлі зростаючої інтернаціоналізації бізнесу посилювалась взаємодія і взаємовплив двох моделей менеджменту – західної (США) та східної (Японія) – і до початку 80-х років сформувалися такі основні складові сучасного універсального підходу до управління персоналом:

- довготривалість зв'язку працівників зі своєю фірмою. Зі зростанням тривалості цих зв'язків збільшуються можливості оптимізації системи управління персоналом. У Японії це реалізується в рамках довічного найму, а у провідних корпораціях США та Західної Європи – відповідними матеріальними і моральними методами;
- комплексний, всебічний та постійний вплив на персонал, що дозволяє ідентифікувати працівника з організаційною системою фірми, і, відповідно, підвищувати ефективність управління персоналом. Постійне внутріфірмове навчання, підготовка і перепідготовка працівників на всіх рівнях;
- участь зайнятих всіх рівнів в процесі управління підприємством. Збільшення самоврядування персоналу, яке виявляється в тому, що виконавцю на будь-якому робочому місці надається право самостійно здійснювати планування, організацію, контроль і регулювання виробничого процесу[2].

Слід зауважити, що при всьому різноманітті загальновідомих у світі підходів до управління персоналом, часто біполярності застосовання методів прийняття

управлінських рішень, можна виокремити певні загальні тенденції, а саме: стандартизація процедури відбору персоналу та аналізу потреби у ньому; встановлення т.з. гармонії між прийнятими господарськими рішеннями та політикою в галузі управління людськими персоналом.

На нашу думку, варто звернути особливу увагу на ще один вкрай важливий чинник, що впливає на продуктивність праці персоналу, і відповідно, на ефективність функціонування організації загалом – це мотивація праці.

Звичайно, що кожен менеджер вибирає свій спосіб мотивації персоналу: одні застосовують метод „пряника”, інші – „батога”. Так, в економічно-розвинених країнах Заходу вже тривалий час існує переконання, що хорошого працівника потрібно втримувати всіма силами, оскільки від його кваліфікованої праці напряму залежить ефективність функціонування організації загалом.

Однак, на превеликий жаль, в українських організаціях далеко не в повній мірі використовуються всі методи мотивації персоналу. Так, на переважній більшості підприємств швидше робиться наголос на підвищенні чи пониженні зарплати, звільненні з роботи тощо. Лише незначний відсоток великих організацій, часто з іноземним капіталом, при прийомі на роботу пропонують фахівцям високого рівня окрім великої зарплати ще й т.з. „повний” соціальний пакет. Однак, як свідчить досвід США та Японії, окрім цих речей, багатьом перспективним спеціалістам слід чітко окреслити перспективу просування по службовій ієрархії.

До прикладу, найбільш привабливою для адаптації в інших вітчизняних компаніях може бути детально розроблена і апробована система мотивації, яка застосовується в «Київстар». Так, за словами Сергія Товстенко-Забеліна, відповідального співробітника компанії «Київстар», співробітник приймається на посаду, обов'язки якої чітко визначені посадовими інструкціями і для якої встановлено певний рівень зарплати (Грейд). Кожна посада і кожен Грейд має певний «діапазон» розміру заробітної плати, яка може змінюватися в залежності від успіхів співробітника на цій посаді. У процесі роботи співробітник має можливість переходу на іншу посаду, беручи участь у внутрішньому конкурсі, причому конкурс на заміщення вакансії, в першу чергу, оголошується серед співробітників «Київстар». Усі виплати в компанії відбуваються абсолютно легально зі сплатою відповідних податків, і таким чином співробітник «Київстар» легко може використовувати ще й такі додаткові можливості, як банківське кредитування, пенсійне забезпечення, соціальне страхування і т. п. Крім заробітної плати, кожен штатний співробітник «Київстар», в залежності від індивідуальних результатів праці та результатів роботи його підрозділу і компанії в цілому, може розраховувати на премії. Зазвичай виплачуються щоквартальні та щорічні премії, що становить суттєву добавку до зарплати. Крім зарплати і премій, кожен штатний співробітник одержує соціальний пакет, який включає в себе медичне страхування, доплату до відпустки, пенсійне накопичувальне страхування, страхування від нещасного випадку, мобільні послуги для членів сім'ї. Працівник компанії має можливість отримати цільову матеріальну допомогу в особливих випадках, наприклад, ювілей, народження дитини, весілля, а також підтримку у випадку серйозної хвороби. Також компанія «Київстар», активно сприяючи підвищенню кваліфікації своїх співробітників, оплачує відповідні семінари, тренінги, спеціальні програми розвитку; проводить конкурси бізнес-ідей з заохочувальними преміями та можливістю впровадження цих ідей на практиці [4].

Підсумовуючи, зазначимо, що в усьому світі йде пошук найбільш раціональних моделей управління персоналом. Досвід багатьох фірм показав, що інвестиції лише в нове обладнання не призводять до бажаного підвищення продуктивності праці, якщо не враховується „людський фактор”, а саме: якщо одночасно не здійснюються капіталовкладення в підготовку персоналу, створення резерву кадрів, у впровадження нових методів організації праці. Крім того, використовуючи досвід економічно-розвинених держав, що вже давно апробували вищезгадані технології управління персоналом, в умовах України необхідно створення нової виробничої культури для управлінського рівня, що включає принципи групової роботи, реорганізацію підготовки і підвищення кваліфікації персоналу з орієнтацією на системну, комплексну організацію роботи з резервом кадрів, на оплату праці виходячи з виробничих потреб, на стимулювання ініціативи і залучення в процес прийняття рішень, у тому числі спрямованих на підвищення якості обслуговування споживачів. Вдале поєднання вітчизняної та іноземної практики менеджменту людських ресурсів дозволить за невеликий проміжок часу створити дієву, адаптовану до українських умов, вітчизняну систему управління персоналом

1. В.А. Куцивол. Японский опыт управления персоналом // Управление персоналом №7 2005.- [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу до ст. <http://www.rhr.ru/index/midday/9453,0.html>
2. Журавлев П.В., Кулапов М.Н., Сухарев С.А. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников/ Монография. М.: Изд-во Рос. экон. акад., Екатеринбург: Деловая книга, 1998. 232 С. .- [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу до ст. <http://lib.socio.msu.ru/1/library?e=d-00&a=d&cl=CL1&d=HASH7174b629cbad00abc1f184>
3. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. – К. – Кондор. – 2003. – 296 с.
4. Мотивация персонала. Зарубежный опыт.- [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу до ст. <http://www.beststat.ru/98220.html>
5. Порівняльний аналіз технології управління персоналом, управління кадрами, персоналом, людськими ресурсами.- [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу до ст. <http://atlant.ws/?set=atlant t&mc=55&cm=3858>
6. Теория и практика управления персоналом: Учеб.-метод. пособ./ Авт.сост. Г.В. Щекин. – 2-е изд. стереотип. – К.: МАУП, 2003. – 280 с.
7. Хміль Ф.І. Менеджмент. Київ, 1995р. - 455 с.
8. Японський досвід управління персоналом .- [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу до ст.<http://www.refine.org.ua/pageid-3120-1.html>

**PRACTICE MANAGEMENT PERSONNEL U.S. AND JAPAN – EXPERIENCE FOR UKRAINE**

**Vasyl Zelenko**

Lviv Institute of Banking  
University of Banking  
National Bank of Ukraine  
assistant professor of economics and management personnel, Ph.D.  
79005, Lviv, Shevchenko Avenue, 9

This article describes the international experience of personnel management on the example of USA and Japan as common and distinctive features of these two models. The analysis relevant theoretical and practical material made generalizations and suggestions for further improvement of the Ukrainian model of personnel management.

*Keywords: HR, human resources, motivation, level of control, hierarchy, organizational structure, pay system enterprise, professional staff, corporate culture.*

**ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ США И ЯПОНИИ – ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ**

**Зеленко В.А.**

*Львовский институт банковского дела  
Университета банковского дела  
Национального Банка Украины  
ассистент кафедры экономики и управления персоналом, к.э.н.  
79005, г. Львов, проспект Т. Шевченко, 9*

В данной статье рассмотрены иностранный опыт управления персоналом на примере США и Японии, очерчены общие и отличительные признаки этих двух моделей. По результатам анализа соответствующего теоретического и практического материала сделаны обобщения и предложения с целью дальнейшего совершенствования украинской модели управления персоналом.

*Ключевые слова: управление персоналом, человеческие ресурсы, мотивация, уровень управления, иерархия, организационная структура, система оплаты труда предприятия, трудовой коллектив, корпоративная культура.*

УДК 369 (477)

## ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВИХ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Н. Зеленко

*Львівський національний університет імені Івана Франка,  
економічний факультет, аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18*

*У статті розглянуто функціонування світових моделей соціального страхування та погляди науковців щодо їх класифікації. На основі опрацювання відповідного теоретичного та практичного матеріалу здійснено характеристику вітчизняної моделі соціального страхування, й подано рекомендації щодо подальшого її удосконалення.*

*Ключові слова: соціальний захист, соціальне страхування, моделі соціального страхування, соціальні ризики, соціальна політика, внески на соціальне страхування.*

Сучасний етап розвитку суспільства кардинально поміняв уявлення про роль і місце людини в цивілізаційному прогресі. Досвід економічно розвинених країн свідчить про вирішальну роль саме людського капіталу, якості робочої сили і мотивації ефективної праці. Дана концепція, спрямована на соціальну сферу, де визначальне місце посідає людина та задоволення її соціальних потреб, що кардинально відрізняється від попередньої – основою якої було накопичення матеріальних благ. Саме ті країни, які поклали цю концепцію в основу здійснення своєї соціальної політики, на сучасному етапі досягають найвищих темпів економічного розвитку, що свідчить про актуальність даної теми.

Дослідженням даних проблем займається ряд науковців, зокрема Б. Надточій, Л.Гльчук, Е. Лібанова, В.Москаленко, О. Новікова, С.Погорелова, А.Шевчук, А. Якимів, В.Яценко і ін..

Зазначимо, що в більшості розвинутих країн світу соціальне страхування займає одну з ключових позицій у реалізації вищезгаданої концепції та є найважливішим елементом системи соціального захисту, її організаційно-фінансовою основою. На нашу думку, слід здійснити аналіз світових моделей соціального страхування з метою подання рекомендацій щодо подальшого реформування системи соціального захисту в Україні.

Якщо заглибитись в історію, то у середньовіччі соціальним забезпеченням німечин, хворих і старих людей займались члени сім'ї, а також корпорація, до якої належав індивід (церква, цех, селянська громада, чернечий орден тощо) [6, 12]. В подальшому, цю функцію перебирає на себе індивідуальне (особисте) страхування.

Слід зауважити, що пройшли десятиріччя, перш ніж була сприйнята сама ідея про те, що акт захисту від ризику випадковостей долі чи старості може бути не добровільним, а, навпаки, для більшої ефективності він повинен стати обов'язковим і гарантуватися усім суспільством. Оскільки, індивідуальне страхування не дозволяло певним чином гарантувати забезпечення найманого працівника, а індивідуальна відповідальність не співвідносилась з колективним характером праці. Водночас індустріалізація та масова пролетаризація збільшувала можливості виникнення нещасних випадків на виробництві, а виплату допомоги тим, хто ставав їх жертвою ніхто не міг гарантувати. Таке становище робітників викликало соціальну напруженість у суспільстві (жовтневий переворот у Російській імперії), що в свою чергу вимагало кардинальних змін зі сторони держави. [1].

Еволюція створення соціальних систем різних держав свідчить, що першим вводилося страхування від нещасних випадків на виробництві, потім медичне страхування, а пенсійне та страхування від безробіття – дещо пізніше. Найважливішою ж особливістю новоутворених систем соціального страхування було те, що воно розглядалось як право громадянина на отримання соціальних послуг та виплат і не пов'язувалось з його соціально-політичною дискримінацією. Основоположною ж ідеєю обов'язкового соціального страхування був розподіл відповідальності по страхуванні соціальних ризиків між роботодавцем, працівником та державою, що в подальшому отримали назву сторін соціального партнерства. Окрім цього, обов'язкове соціальне страхування найманих працівників на відміну від добровільного особистого страхування забезпечувало солідарне вирівнювання, а участь роботодавців і держави при цьому акцентувала ідею соціальної солідарності та справедливості у суспільстві [5, 13].

Слід зауважити, що основоположниками практично усіх сучасних систем соціального захисту вважаються Канцлер Німеччини Отто фон Бісмарк, який в 1883 – 1889 рр. в законодавчому порядку запровадив систему соціального страхування, та лорд Великої Британії Вільям Беверідж, який в 1942 р. підготував доповідь, у якій були запропоновані нові підходи до політики соціального забезпечення.

Так, саме Бісмарк розробивши закони „Про страхування на випадок хвороби” в 1883 р., „Про страхування від нещасних випадків на виробництві” в 1884 р., „Про страхування на випадок старості та інвалідності” в 1889 р. фактично створив систему обов'язкового соціального страхування, яка стала прототипом багатьох сучасних світових систем соціального захисту.

Відзначимо, що систему Бісмарка визначають чотири фундаментальних принципи:

- 1) забезпечення засновано виключно на праці і тому обмежене лише тими особами, які зуміли завоювати для себе це право на забезпечення через свою працю;
- 2) обов'язкове забезпечення лише для тих найманих працівників, заробітна плата яких нижча визначеної мінімальної суми, тобто для тих, хто не може користуватись індивідуальним страхуванням;
- 3) забезпечення, яке засноване на методології страхування, що встановлює паритетне відношення між внесками найманих працівників та працедавців, а також між виплатами та внесками;
- 4) забезпечення, яким управляють самі працедавці та наймані працівники [3].

Як висновок, абсолютно новим і нетиповим для того часу стало бісмаркське положення про обов'язковий характер системи соціального страхування, а запровадження страхового принципу мало важливі наслідки для розвитку політики соціального захисту багатьох країн світу.

Якщо розглядати концепцію соціального страхування лорда Беверіджа, то він відстоював більш активне втручання держави у соціальне життя, якщо таке втручання не буде посяганням на особисту ініціативу. Так існуючу систему соціального забезпечення рекомендувалось вдосконалити шляхом надання соціального захисту виключно всім громадянам, зробивши її універсальною.

Зауважимо, що система страхування Беверіджа була широко застосована в законодавстві Великобританії та деяких інших країн.

План Беверіджа визначає три головних принципи, які лежать в основі організації системи соціального забезпечення:

1) принцип універсальності забезпечення означав розрив з традиційною логікою системи Бісмарка (забезпечення лише працюючих) і гарантував забезпечення на всі випадки соціального ризику для всього населення;

2) принцип єдності у забезпеченні включає: адекватний характер внесків і виплат, однаковий характер організації системи. Беверідж відстоював твердження, щоб допомога знаходилась у прямій залежності не від заробітної плати або рівня втрати працездатності, а від нормальних потреб людини в конкретній ситуації. Принцип єдності означав також єдиний характер організації системи, заснованій на єдиному внеску до уніфікованої системи національного страхування;

3) третій принцип означав інтеграцію різних форм забезпечення: страхування, соціальну допомогу і ощадні каси [3].

Зазначимо, що серед перших країн світу, які запровадили солідарні системи соціального страхування на рубежі XIX-XX століть були Німеччина, Англія, Франція та Швеція, а згодом Чехословаччина та Румунія. За межами Європи першими такі ж системи ввели в 1920-х рр. XX ст. три латиноамериканські країни – Чилі, Аргентина та Уругвай.

З початку зародження пенсійного забезпечення проводилось страхування не старості, а інвалідності, оскільки через важкі умови праці та побуту більшість найманих працівників, які доживали до 65 років (сто років тому), фактично ставали непрацездатними [1].

Слід зазначити, що ідеї Бісмарка і Беверіджа стали базою для формування світових моделей соціального захисту.

Підкреслимо, що практично у всіх країнах світу соціальне страхування завжди входить до системи соціального захисту, виступаючи основним його складником, а окремі види соціальних ризиків в одних країнах покриваються соціальним страхуванням, в інших – соціальним забезпеченням або допомогою. З огляду на це, більшість науковців, займаючись проблемами класифікації систем соціального страхування, розглядають його в контексті соціального захисту населення.

Зауважимо, що класикою „моделювання” в галузі соціальної політики залишаються погляди Р.Титмуса, який виділяв маргінальну, інституціонально-розподільчу і проміжну моделі соціального захисту [7, С. 90].

Маргінальна (резедуальна) модель (США) передбачає існування двох натуральних каналів природного задоволення індивідуальних потреб людини, а саме приватного ринку та людини. І лише у випадку коли ці механізми є

недостатньо ефективними, повинна долучатися державна соціальна політика, і то лише як дорадча інституція. Згідно з цією моделлю метою опікунської держави є навчити людей як давати собі раду без цієї держави, як і зрештою в лібералізмі взагалі. [9, С. 310].

Інституціонально-розподільча модель (Швеція та інші скандинавські країни) базується на розподільчому принципі, що орієнтується на вирівнюванні ресурсів між людьми. На відміну від маргінальної, розподільча модель розглядає працю як інструмент для згладжування соціальної нерівності. „Інституціональний” соціальний захист є більш складним, оскільки базується на усвідомленні соціальної відповідальності. В загальному, питомий показник витрат на соціальну політику в цій моделі складає більше третини від ВВП, а частка держави у національних системах соціального захисту є досить значною [2].

Проміжна (мотиваційна) модель (ФРН, Великобританія) поєднує найкращі риси двох перших моделей. Вона трактує соціальні програми як додаток до економіки, стосовно якої і виконує службову роль. Ця модель декларує пріоритет заслуг і продуктивності праці у процесі задоволення життєвих потреб членів суспільства і є певним відповідником консервативної [9, С. 310-311].

В реальному житті більшість країн Заходу дотримуються поєднання в певних пропорціях цього підходу, оскільки це дає можливість змінювати стратегію держави відповідно до внутрішньополітичних факторів впливу.

Слід зазначити, що У. Лоренц дещо повторює типологію режимів соціальної політики інших науковців. До прикладу, запропоновані ним скандинавська, залишкова чи корпоративна моделі відповідають класифікації Еспінг-Андерсена, а рудиментарна вже була предметом розгляду у працях М. Кшеужопольського та М. Феррера [9, С. 313]. Скандинавська – зайнятість є головною метою, що забезпечується державою. Так, якщо основна частина соціального страхування може бути забезпечена через роботу, то держава може меншою мірою звертатись до перерозподілу поза межами ринку праці (Швеція). Залишкова – підтримка поза межами ринку праці (Великобританія, США, Нова Зеландія, Австралія). Корпоративістська – держава може делегувати обов'язки щодо соціального страхування професійним, релігійним або добродійним організаціям, зберігаючи таким чином статусні розрізнення (ФРН, Угорщина, Голландія, Швейцарія, частково Франція та Італія). Рудиментарна – несистематичний розвиток соціальних служб, мінімальні права громадян на соціальне забезпечення (післявоєнні Португалія, Іспанія, Греція, Ірландія) [2].

Варто зауважити, що у своїх працях А. Шевчук зазначає про ще одну класифікацію моделей соціального захисту, зроблену Г. Еспінг-Андерсеном, яка базується на доступі громадян до соціальних виплат і послуг, суспільними поділами і стосунками між державою та ринком у пенсійному страхуванні. Відповідно до цього відокремлюють консервативну, ліберальну та соціал-демократичну моделі [9, С. 311].

Так, згідно консервативної моделі, соціальний захист не є першочерговою проблемою у суспільстві, його здійснюють лише в тих межах, що дозволяють підтримувати стабільність у державі. За ліберальним підходом, дія ринкових законів у державі повинна врегульовувати усі соціальні проблеми без втручання останньої (згадаємо принцип „невидимої руки ринку”). На наш погляд, найбільш прийнятним є трактування соціального захисту соціал-демократичною ідеологією, що передбачає охоплення системою соціального страхування набагато ширших



верств населення, формування цільових коштів за солідарним принципом, забезпечення соціальної справедливості у суспільстві.

Слід відмітити, що здійснити чітке розмежування вищевказаних моделей соціального страхування видається доволі проблематичним, оскільки поряд із спільними ознаками на функціонування кожної із них впливає специфіка країни де ця модель запроваджена (рис. 1).

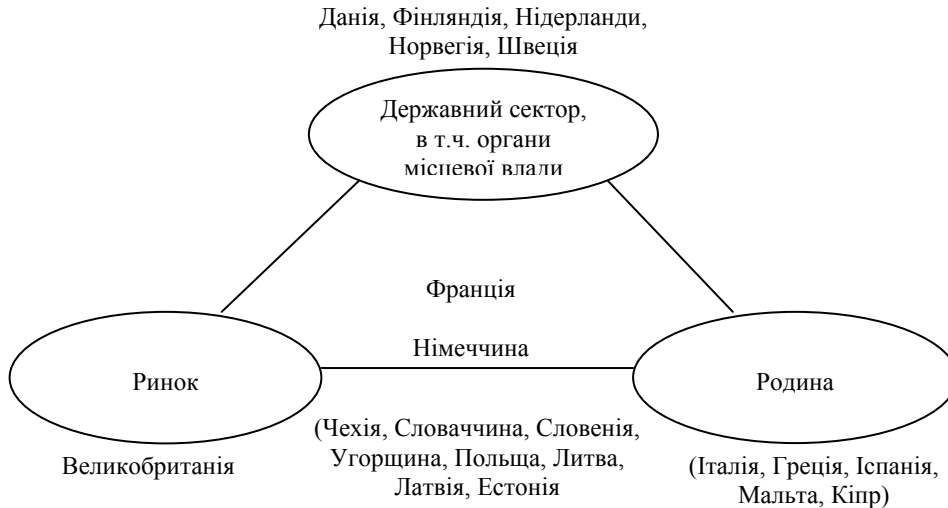


Рис. 1. Моделі соціального захисту сучасних Європейських країн [9, С. 316]

З огляду на це, зауважимо, що дедалі більше західних науковців вважає, що на сучасному етапі розвитку суспільства, під дією світових процесів глобалізації відбувається поступовий синтез всіх моделей соціального захисту (формування т.з. змішаної системи соціального захисту). Яскравим прикладом таких тенденцій є напрям соціальної політики ЄС, що передбачає посилення ролі об'єднаних європейських держав у світових соціально-економічних процесах.

Враховуючи бажання та прагнення України увійти до Євросоюзу повноправною учасницею, необхідність вивчення та аналізу особливостей соціального захисту в країнах ЄС є безперечною.

Так, у країнах-членах ЄС сформувалися і розвиваються чотири основні моделі соціального захисту: континентальна (бісмарківська), англосаксонська (модель Беверіджа), скандинавська і південно-європейська. Ця типологія зафіксована в документах Європейської Комісії. Континентальна модель (найбільше представлена у ФРН) встановлює жорсткий зв'язок між рівнем соціального захисту та тривалістю професійної діяльності. В її основі лежить соціальне страхування, послуги якого фінансуються переважно за рахунок внесків працедавців і застрахованих осіб. Принцип професійної солідарності передбачає існування страхових фондів, якими на паритетних началах управляють наймані працівники та підприємці. Вони акумулюють соціальні відрахування із заробітної

плати, з яких і здійснюються страхові виплати. Фінансування таких систем, як правило, не здійснюється з державного бюджету [5, С. 15].

Однак, як показує практика, на сьогоднішній день ця модель базується не лише на даному принципі. Так, для членів суспільства, що не мають можливості отримувати страхові соціальні виплати за солідарним принципом, передбачається ряд соціальних допомог, що виплачуються з бюджетів різних рівнів.

У державах, які реалізують англосаксонську модель (модель Вільяма Беверіджа) визначальними є довготермінова опіка і соціальне забезпечення, а також організований на високому рівні доступ до соціальних послуг для всіх громадян. Пенсійні виплати забезпечують громадянам мінімальні прибутки людям похилого віку не залежно від їх трудової діяльності та фінансуються з державного бюджету. Превалює принцип національної солідарності, котрий базується на концепції розподільчої справедливості. Ця оділь властива для країн Північної Європи – Швеції, Фінляндії, Данії, а також меншою мірою – Австрії, Франції, Бельгії, Нідерландів та Люксембургу [9, С. 315].

Скандинавська модель соціального захисту характерна переважно для Данії, Швеції та Фінляндії. Соціальний захист у ній розуміється як законне право громадянина. Відмінною рисою скандинавської моделі є широке охоплення різних соціальних ризиків і життєвих ситуацій, які вимагають підтримки суспільства. Отримання соціальних послуг і виплат, як правило, гарантується всім жителям країни й не обумовлюється зайнятістю й виплатою страхових внесків. Значимо, що фінансування систем соціального захисту в цій моделі здійснюється, переважно, за рахунок оподаткування, хоча певну роль відіграють страхові внески підприємців і найманих робітників [8].

Південноєвропейська модель представлена в Італії, Іспанії, Греції й Португалії. В цих країнах системи соціального захисту були створені або вдосконалені лише протягом останніх десятиліть. Дану модель можна інтерпретувати як таку, що розвивається, перехідну. Західні дослідники відзначають її «рудиментарність» [5, С. 15].

Як правило, рівень соціальної захищеності в цій моделі відносно низький, а захист від певних соціальних ризиків часто переноситься на родичів, сім'ю та інші інститути громадянського суспільства відіграють. Тобто соціальна політика носить переважно пасивний характер і орієнтована на компенсацію втрат у прибутках окремих категорій громадян.

Аналізуючи вітчизняну систему соціального страхування за вищеприведеними типологіями світових моделей соціального страхування, відзначимо, що за класифікацією Р.Титмуса вона є проміжною моделлю, за типологією Лоренца Уолтера – корпоративістською, за класифікацією в рамках певної ідеології – соціал-демократичною, за базовими моделями ЄС – тяжіє до континентального типу.

На наш погляд, завершуючи аналіз моделей соціального страхування, слід подати розміри соціальних внесків у різних країнах світу (табл.1).

Зауважимо, що високі ставки соціальних страхових внесків не є гарантом отримання належних соціальних виплат при настанні страхових випадків. Адже, ефективність соціальної політики кожної держави насамперед залежить від рівня її економічного розвитку та обраної моделі соціального захисту, що визначає механізм фінансування соціальних видатків. Прикладом цього є діюча система соціального страхування України – при високому розмірі страхових внесків

(41,5%) рівень соціального захисту громадян є досить низьким у порівнянні з іншими високорозвинутими країнами світу. З огляду на це, створення ефективної системи соціального страхування в Україні вимагає

Таблиця 1

**Внески працедавців та працівників на соціальне страхування та прибутковий податок в Україні та країнах світу у 2009 р.**

| Країна         | Прибутковий податок, % | Внески на соціальне страхування, % |            | Разом | Пенсійний вік, чол/жін, рр. |
|----------------|------------------------|------------------------------------|------------|-------|-----------------------------|
|                |                        | працівника                         | працівника |       |                             |
| <b>Україна</b> | 15                     | 3                                  | 38,5       | 56,5  | 60/55                       |
| Австралія      | 22,9                   | 0,0                                | 5,7        | 28,6  | 65/62,5                     |
| Австрія        | 8,4                    | 14,0                               | 22,5       | 44,9  | 65/60                       |
| Бельгія        | 20,5                   | 10,7                               | 23,0       | 54,2  | 65/63                       |
| Великобританія | 14,5                   | 7,8                                | 9,0        | 31,2  | 65/60                       |
| Греція         | 0,5                    | 12,5                               | 21,9       | 34,9  | 65/60                       |
| Данія          | 30,4                   | 10,5                               | 0,5        | 41,4  | 65/65                       |
| Ірландія       | 9,6                    | 4,5                                | 9,7        | 23,8  | 66/66                       |
| Ісландія       | 9,7                    | 0,2                                | 5,4        | 29,7  | 67/67                       |
| Іспанія        | 9,7                    | 4,9                                | 23,4       | 38,0  | 65/65                       |
| Італія         | 14,0                   | 6,9                                | 24,9       | 45,7  | 65/60                       |
| Канада         | 16,0                   | 6,2                                | 10,1       | 32,3  | 65/65                       |
| Корея          | 2,0                    | 6,5                                | 8,1        | 16,6  | 60/60                       |
| Люксембург     | 7,9                    | 12,1                               | 11,9       | 31,9  | 65/65                       |
| Мексика        | 2,6                    | 1,3                                | 11,4       | 15,4  | 65/65                       |
| Нідерланди     | 7,3                    | 22,2                               | 14,0       | 43,6  | 65/65                       |
| Німеччина      | 16,2                   | 17,3                               | 17,3       | 50,7  | 65/65                       |
| Нова Зеландія  | 20,7                   | 0,0                                | 0,0        | 20,7  | 65/65                       |
| Норвегія       | 18,5                   | 6,9                                | 11,5       | 36,9  | 67/67                       |
| Польща         | 5,1                    | 21,1                               | 17,0       | 43,1  | 65/60                       |
| Португалія     | 4,5                    | 8,9                                | 19,2       | 32,6  | 65/65                       |
| Росія          | 9,6                    | 0,0                                | 26,3       | 35,9  | 60/55                       |
| Словаччина     | 5,8                    | 9,9                                | 26,3       | 42,0  | 62/62                       |
| США            | 15,4                   | 7,1                                | 7,1        | 29,6  | 65/65                       |
| Туреччина      | 12,7                   | 12,3                               | 17,7       | 42,7  | 60/58                       |
| Угорщина       | 9,0                    | 9,9                                | 26,9       | 45,8  | 62/59                       |
| Фінляндія      | 19,5                   | 4,9                                | 19,4       | 43,8  | 65/65                       |
| Франція        | 9,4                    | 9,8                                | 28,2       | 47,4  | 60/60                       |
| Чехія          | 8,4                    | 9,3                                | 25,9       | 43,6  | 61,5/56                     |
| Швейцарія      | 8,9                    | 10,0                               | 10,0       | 28,8  | 65/63                       |
| Швеція         | 18,1                   | 5,3                                | 24,6       | 48,0  | 65/65                       |
| Японія         | 5,2                    | 10,3                               | 11,1       | 26,6  | 65/65                       |

*Джерело: Яценко В. Соціальне страхування і міф про надвисокі соціальні податки в Україні.- [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу до ст. <http://www.dt.ua/2000/2040/50359/>*

удосконалення її фінансового механізму, що в свою чергу оптимізує соціальні доходи і соціальні виплати населення, а відтак забезпечить реалізацію заходів щодо проведення соціальної політики. Також, важливим аспектом при побудові національної моделі соціального страхування є врахування особливостей функціонування зарубіжних систем соціального забезпечення в конкретному

соціально-економічному середовищі та способів розв'язання проблем соціальної сфери.

Так, за результатами останніх досліджень у галузі соціального страхування зарубіжних країн найбільш гостро постає проблема зростання видатків пенсійного та медичного страхування, у зв'язку з „старінням населення”, що відповідно вимагає коригуючих кроків. Насамперед з цим зіткнулися країни, яким пртаманні розподільні пенсійні системи континентального типу з високим коефіцієнтом заміщення попередніх трудових доходів.

Ще одією проблемою виступає неефективність контролю при управлінні фондами соціального страхування через механізм соціального партнерства. Має місце значне зростання оформлень інвалідності в осіб працездатного віку із загального числа відповідної вікової категорії. Спеціалісти це пояснюють із недостатньою зацікавленістю органів управління фондів, які не несуть фінансової відповідальності, а також в обґрунтованому визначенні підстав для надання допомоги у зв'язку з інвалідністю. Для вирішення зазначеної проблеми уряди країн застосовують такі основні заходи вирішення проблем у сфері соціального страхування: боротьба з шахрайством, обмеження видатків, посилення контролю (в адміністративній сфері); передача функцій соціального страхування приватним некомерційним і комерційним організаціям; використання нових фінансових механізмів [4].

Отже, для розбудови України як соціальної держави, та держави, яка прагне інтегруватись у світову спільноту, необхідним є здійснення таких кроків при реформуванні вітчизняної системи соціального страхування:

- поступове об'єднання фондів соціального страхування в Україні в одну фінансову установу;
- впровадження в життя загальнообов'язкового державного медичного страхування;
- сплата страхових внесків працівниками та роботодавцями на паритетній основі;
- удосконалення контролю за формуванням та використанням цільових коштів у галузі соціального страхування;
- поетапне підвищення віку виходу на пенсію як чоловіків, так і жінок;
- децентралізація управління соціальним страхуванням;
- розв'язання проблеми надання соціальних послуг особам, що працюють закордоном;
- розвиток недержавних форм соціального страхування в Україні;
- врахування світового досвіду при подальшому реформуванні вітчизняної моделі соціального страхування.

1. Ільчук Л. Соціальне страхування: теоретико-методологічні проблеми. - [Електронний ресурс]. - 2005. - Режим доступу до ст. : <http://cpsr.org.ua/?pr=9&id=227>
2. Москаленко В. Моделі та ідеології соціального захисту: погляди західних політологів. - [Електронний ресурс]. - 2002. - Режим доступу до ст. [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Npchdu/Politology/2002\\_9/9-14.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Politology/2002_9/9-14.pdf)
3. Надточій Б. Соціальне страхування у контексті історії. - [Електронний ресурс]. - 2005. - Режим доступу до ст. : <http://forinsurer.com/public/03/10/04/750>

4. Огляд системи соціального захисту в країнах-учасницях Європейського Союзу Юридічно-соціальної портал .- [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу до ст. <http://www.pilga.in.ua/node/19>
5. Погорелова С. Закономірності еволюції систем соціального захисту // Вісник ПФУ. – 2008. - № 6 (72). – С. 13-16
6. Погорелова С. Історія становлення державної системи соціального захисту у європейських країнах // Вісник ПФУ. – 2008. - № 5 (71). – С. 12-13
7. Спікер П. Соціальна політика: теми та підходи. – К 2000.
8. Швеція та її система соціального захисту // Юридічно-соціальної портал .- [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу до ст. <http://www.pilga.in.ua/>
9. Шевчук А. Формування моделей соціальної політики як складова державного управління в соціально-економічній сфері // Університетські наукові записки. – 2006. - № 2 (18). – С. 310-317
10. Яценко В. Соціальне страхування і міф про надвисокі соціальні податки в Україні.- [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу до ст. <http://www.dt.ua/2000/2040/50359/>

#### **FEATURES FUNCTIONING WORLD MODEL SOCIAL INSURANCE: LESSONS FOR UKRAINE**

**Natalia Zelenko**

*Lviv National University named after Ivan Franko  
Economical faculty, cathedra of finance, money circulation and credit  
18, Svoboda Av., Lviv 79008*

The article reviews the functioning of global models of social insurance and the views of scientists on their classification. On the basis of relevant theoretical and practical material characterization made national model of social insurance, and submitted its recommendations for further improvement.

Keywords: social protection, social insurance, social insurance model, social risks, social policy, social insurance contributions.

#### **ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВЫХ МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ**

**Зеленко Н.М.**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко,  
экономический факультет, аспирант кафедры финансов, денежного обращения и  
кредита,  
79008, г. Львов, проспект Свободы, 18*

В статье рассмотрены функционирования мировых моделей социального страхования и взгляды ученых относительно их классификации. На основе обработки соответствующего теоретического и практического материала осуществлен характеристику отечественной модели социального страхования, и представлены рекомендации по дальнейшему ее усовершенствованию.

Ключевые слова: социальная защита, социальное страхование, модели социального страхования, социальные риски, социальная политика, взносы на социальное страхование.

УДК 311:336

## КОНТРОЛЬНІ КАРТИ ШЕФАРДА ДЛЯ ДОХІДНОСТІ ПОРТФЕЛЮ АКЦІЙ

Т. Заблоцький

*Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи  
Національного банку України  
79000 м. Львів, проспект Шевченка 9  
E-mail: zjabka@yahoo.com*

*В роботі розглянуто контрольні карти Шефарда для дохідності портфелю акцій, у випадку коли дохідності акцій не є незалежними. Застосування карти проведено на прикладі даних за 2008-2009 роки для акцій трьох компаній BMW, Metro, Siemens. Показано, що немає необхідності щодня перебудовувати портфель, що дає можливість інвестору можливість зекономити кошти та час.*

*Ключові слова: векторна авто регресійна модель з біжучим середнім, дохідність акцій, контрольна карта Шефарда, портфель найменшої варіації.*

### 1. Вступ

Важливу роль в фінансовій діяльності відіграють портфелі цінних паперів. Існують різні методи побудови портфелів, серед яких особливо виділяються методи мінімізації ризику та максимізації доходів. У випадку дохідності портфеля ситуація є більш-менш очевидною, за дохідність портфеля приймається математичне сподівання доходу. Неоднозначною є ситуація у випадку оцінювання ризику. Як ризик портфелю можна розглядати і варіацію, і відношення Шарпа, і *Value-at-Risk (VaR)*, і умовне *Value-at-Risk (CVaR)*, та інші міри. Саме через це і зумовлена велика кількість оптимальних портфелів.

Одним з найвідоміших портфелів є портфель мінімальної варіації, який був вперше побудований Марковіцем в 1952 році ([1]). Даний портфель характеризується найменшим рівнем ризику (в даному випадку як міру ризику вибрано варіацію портфелю) при заданому рівні дохідності. Змінюючи рівень дохідності можна побудувати множину оптимальних портфелів відому під назвою ефективною множини. Не важко показати, що вибравши за міру ризику варіацію дана множина є параболою, а у випадку стандартного відхилення, як міри ризику, є гіперболою ([2]).

Важливою мірою для побудови портфеля є відношення Шарпа ([3],[4]), яке можна охарактеризувати як відношення дохідності портфеля до його стандартного відхилення. Очевидно, що портфель з більшим відношенням Шарпа є кращим для інвестора. А, отже, в даному випадку як оптимальний розглядається портфель для якого дане відношення є найбільшим серед усіх можливих портфелів. На перший погляд не існує зв'язку між оптимальним портфелем найменшої варіації та

портфелем з найбільшим відношенням Шарпа, проте не важко показати, що портфель найбільшого відношення Шарпа належить ефективній множині.

Особливої уваги заслуговує портфель найвищої очікуваної корисності ([5]). Максимізуючи в даному випадку функцію корисності інвестора, також отримуємо оптимальний портфель, який належить ефективній множині. Варто відзначити, що даний портфель залежить від схильності інвестора до ризику. У випадку коли інвестор є повністю не схильний до ризику, портфель найбільшої очікуваної квадратичної корисності співпадає з портфелем найменшої варіації. Також зауважимо, що існує такий коефіцієнт схильності інвестора до ризику при якому даний портфель співпадає з портфелем з найбільшим відношенням Шарпа. Більше того, змінюючи рівень схильності інвестора до ризику від 0 до  $+\infty$  отримаємо ефективну множину, тобто портфель найбільшої корисності є узагальненням теорії оптимальних портфелів. Недоліком даного портфеля є те, що на практиці надзвичайно важко, якщо взагалі можливо, оцінити схильність інвестора до ризику, а тому даний портфель має більше теоретичне застосування.

Усі розглянуті вище портфелі залежать від параметрів доходності акцій. Дані параметри на практиці, як правило, є невідомими, а тому мають бути певним чином оцінені. Отже, інвестор змушений оперувати не оптимальним портфелем у своїх розрахунках, а його оцінкою. Даний факт довгий час замовчувався у фінансовій літературі, хоча і є надзвичайно важливим. Так, наприклад, припускаючи, що параметри доходностей акцій є відомими, ми отримаємо вектор ваг оптимального портфеля, який є константою, а отже, не має важливих статистичних та імовірнісних характеристик, але коли у обчисленнях ми використаємо оцінки параметрів доходності акцій, то вектор ваг оптимального портфеля буде одночасно і вектором випадкових величин, який має важливі для статистичного та імовірнісного аналізу властивості. Насправді є більш правильно розглядати оцінки ваг портфеля як випадкові величини, ніж як константи.

Часто у фінансовій літературі робиться припущення, що доходності акцій є незалежними. Дане припущення зазнає останнім часом великої критики, оскільки в багатьох роботах показано, що доходності акцій є корельованими, а отже і залежними ([6], [7], [8]). Лише в декількох роботах розглянуто проблему автокорельованих доходностей акцій ([9], [10]). Тому, враховуючи цей факт, важливим є питання про поведінку не лише портфелів, але їхніх характеристик у випадку коли доходності акцій є залежними.

Як було зазначено раніше, параметри розподілу доходностей акцій є невідомими на практиці, а отже мають бути оцінені. На жаль, оцінки параметрів є залежними від вибраних даних, тому при зміні даних, змінюються відповідно і оцінки, а значить, ваги портфелів та їхні характеристики. Проте, інвестору не вигідно, враховуючи оподаткування операцій з цінними паперами, а також додаткові затрати, змінювати портфель при будь-якій зміні отриманих оцінок. Зміна ваг портфеля є доцільною для інвестора лише у випадку, коли зміни оцінок є істотними. Саме для перевірки істотності змін оцінок служать контрольні карти. Існує декілька видів контрольних карт, та найпростішими серед них є контрольні карти Шефарда ([11]). Дані карти стали родоначальниками статистичного контролю процесів, який часто вживається в медицині та інженерних науках. Останнім часом контрольні карти стали надзвичайно популярними також і у фінансових науках. Контрольні карти використовуються для контролю за середнім значенням та варіацією доходності акцій. В даній роботі побудовано контрольні

карти Шефарда для контролю за дохідністю портфеля у випадку коли дохідності акцій поведуться як стаціонарний процес Гауса.

В наступному розділі коротко описано метод побудови портфеля найменшої варіації та метод оцінювання його ваг. В третьому розділі даної роботи наведено основні поняття з теорії часових рядів та описано векторну авторегресійну модель з біжучим середнім (*Vector autoregressive moving average (VARMA)*) та розглянуто асимптотичні властивості дохідності даного портфеля. Наведено асимптотичний розподіл дохідності, а також обчислено математичне сподівання та варіацію дохідності. Четвертий розділ присвячено побудові контрольних карт Шефарда для дохідності портфеля та наведено два методи оцінки верхньої та нижньої меж для даної карти. В наступному розділі наведено приклад практичного застосування контрольних карт Шефарда для дохідності портфеля на прикладі дохідностей трьох акцій (*BMW, Metro, Siemens*) використовуючи дані за 2008-2009 роки. В останньому розділі роботи наведено висновки.

## 2. Побудова оптимального портфеля акцій

Позначимо через  $P_t$  ціну акції в момент часу  $t$ , тоді дохідність акції в момент часу  $t$  обчислюємо за наступною формулою:

$$X_t = 100 \cdot \ln \frac{P_t}{P_{t-1}}.$$

Через  $X_t$  позначимо  $k$  вимірний вектор дохідностей акцій. Надалі ми припускаємо, що  $X_t$  поводиться як  $k$  вимірний стаціонарний процес з:

$$EX_t = \boldsymbol{\mu}, \text{Cov}(\mathbf{X}_{t+h}, \mathbf{X}_t) = \boldsymbol{\Gamma}(h) = (\gamma_{ij}(h)).$$

Очевидно, що варіація дохідностей вектора  $X_t$  рівна  $\boldsymbol{\Gamma}(0)$ .

Існує декілька методів побудови оптимального портфеля, враховуючи функцію корисності інвестора, його ставлення до ризику, вибір міри ризику, тощо. В даній роботі розглянемо лише портфель найменшої варіації, оскільки побудова контрольних карт для дохідностей інших портфелів є аналогічною. Отже, позначимо  $\mathbf{w}=(w_1, \dots, w_k)'$  вектор ваг портфеля. Ми припускаємо, що  $\mathbf{1}'\mathbf{w}=1$ , де  $\mathbf{1} \in k$  вимірним вектором елементами якого є одиниці. Дане припущення означає, що всі кошти інвестора вкладені в наявні цінні папери. Вага  $i$ -того цінного паперу в портфелі позначаємо  $w_i$ . Мінімізуючи варіацію портфеля  $\mathbf{w}'\boldsymbol{\Gamma}(0)\mathbf{w}$  при сталому рівні дохідності  $\boldsymbol{\mu}'\mathbf{w}$ , отримаємо портфель найменшої варіації

$$\mathbf{w}_{GMV} = \frac{\boldsymbol{\Sigma}^{-1}\mathbf{1}}{\mathbf{1}'\boldsymbol{\Sigma}^{-1}\mathbf{1}},$$

характеристики якого наведено в наступних формулах:

$$R_{GMV} = \frac{\boldsymbol{\mu}'\boldsymbol{\Gamma}(0)^{-1}\mathbf{1}}{\mathbf{1}'\boldsymbol{\Gamma}(0)^{-1}\mathbf{1}}, V_{GMV} = \frac{1}{\mathbf{1}'\boldsymbol{\Gamma}(0)^{-1}\mathbf{1}},$$

де  $R_{GMV}$  – дохідність портфеля найменшої варіації, а  $V_{GMV}$  – його варіація.

На практиці параметри розподілу дохідностей акцій  $\boldsymbol{\mu}$  та  $\boldsymbol{\Gamma}(0)$  є невідомими, а отже мають бути певним чином оцінені. Існує декілька методів оцінки невідомих параметрів, ми використаємо історичний метод. Для цього ми припускаємо, що наявною є випадкова вибірка векторів дохідностей акцій  $X_1, \dots, X_n$ . На основі цієї вибірки будемо наступні оцінки



$$\hat{\boldsymbol{\mu}} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \mathbf{X}_i, \quad \hat{\boldsymbol{\Gamma}}(0) = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (\mathbf{X}_i - \hat{\boldsymbol{\mu}})(\mathbf{X}_i - \hat{\boldsymbol{\mu}})'$$

Підставляючи попередні оцінки параметрів у вираз для  $w_{GMV}$ , отримаємо оцінки ваг портфеля та його характеристик

$$\hat{\mathbf{w}}_{GMV} = \frac{\hat{\boldsymbol{\Gamma}}(0)^{-1} \mathbf{1}}{\mathbf{1}' \hat{\boldsymbol{\Gamma}}(0)^{-1} \mathbf{1}}, \quad \hat{R}_{GMV} = \frac{\hat{\boldsymbol{\mu}}' \hat{\boldsymbol{\Gamma}}(0)^{-1} \mathbf{1}}{\mathbf{1}' \hat{\boldsymbol{\Gamma}}(0)^{-1} \mathbf{1}}, \quad \hat{V}_{GMV} = \frac{1}{\mathbf{1}' \hat{\boldsymbol{\Gamma}}(0)^{-1} \mathbf{1}}.$$

### 3. Векторна авторегресійна модель з біжучим середнім (VARMA)

Надалі в роботі припускаємо, що дохідності акцій  $X_t$  поведуться як VARMA процес порядку  $(p, q)$ .

*Означення 1.* Процес  $X_t$  поводиться як VARMA( $p, q$ ) процес, якщо  $X_t$  є розв'язком наступного стохастичного рівняння:

$$\mathbf{X}_t = \boldsymbol{\mu} + \sum_{i=1}^p \mathbf{A}_i (\mathbf{X}_{t-i} - \boldsymbol{\mu}) + \boldsymbol{\varepsilon}_t + \sum_{j=1}^q \mathbf{B}_j \boldsymbol{\varepsilon}_{t-j},$$

де процес  $\{\boldsymbol{\varepsilon}_t\}$  є багатовимірний процес білого шуму, тобто  $E\boldsymbol{\varepsilon}_t = \mathbf{0}$ ,  $Var\boldsymbol{\varepsilon}_t = \boldsymbol{\Sigma}$ ,  $Cov(\boldsymbol{\varepsilon}_t, \boldsymbol{\varepsilon}_s) = \mathbf{0}$ , для  $t \neq s$ ,  $\mathbf{A}_i$  та  $\mathbf{B}_j$  матриці параметрів моделі розмірності  $k \times k$ .

*Означення 2.* VARMA( $p, q$ ) процес  $X_t$  називається (слабко) стаціонарним, якщо:

$$E\mathbf{X}_t = \boldsymbol{\mu}, \quad Cov(\mathbf{X}_{t+h}, \mathbf{X}_t) = \boldsymbol{\Gamma}(h) = (\gamma_{ij}(h)).$$

Необхідною та достатньою умовою стаціонарності VARMA( $p, q$ ) процесу є відсутність розв'язків рівняння  $\det(\mathbf{I} - \sum_{i=1}^p \mathbf{A}_i z^i) = 0$  всередині одичного круга

$|z| \leq 1$ , для всіх комплексозначних  $z$ . Надалі ми розглядаємо лише стаціонарні VARMA( $p, q$ ) процеси.

Припустивши, що параметри процесу  $\mathbf{A}_i$ ,  $\mathbf{B}_j$ ,  $\boldsymbol{\mu}_0$  та  $\boldsymbol{\Sigma}$  є відомими, ми отримуємо, що випадкова величина  $\sqrt{n}(\hat{R}_{GMV} - R_{GMV})$  є асимптотично нормально розподіленою з математичним сподіванням 0 та варіацією

$$\sigma^2 = V_{GMV}^2 \sum_{h=-\infty}^{+\infty} (q_h(\mathbf{1}, \mathbf{1}) + 2R_{GMV}^2 q_h(\mathbf{1}, \mathbf{1})^2 + q_h(\mathbf{1}, \mathbf{1}) q_h(\boldsymbol{\mu}, \boldsymbol{\mu}) + q_h(\mathbf{1}, \boldsymbol{\mu})^2 - 4R_{GMV} q_h(\mathbf{1}, \mathbf{1}) q_h(\mathbf{1}, \boldsymbol{\mu}))$$

де  $q_h(\mathbf{c}_1, \mathbf{c}_2) = \mathbf{c}_1' \boldsymbol{\Gamma}(0)^{-1} \boldsymbol{\Gamma}(h) \boldsymbol{\Gamma}(0)^{-1} \mathbf{c}_2$  для деяких векторів  $\mathbf{c}_1$  та  $\mathbf{c}_2$ , та  $n$  кількість спостережень ([10]). Використовуючи цей факт, як наближення для розподілу оцінки дохідності портфелю найменшої варіації можемо використати нормальний розподіл з параметрами  $R_{GMV}$  та  $\sigma^2/n$ .

Очевидно, що параметри моделі є невідомими, проте, використовуючи метод найбільшої правдоподібності, можемо побудувати консистентні та нормально розподілені оцінки цих параметрів. Ці властивості оцінок забезпечують, що

попередні результати залишаються правильними при заміні невідомих параметрів на їхні оцінки.

#### 4. Побудова контрольних карт Шефарда.

Основним завданням контрольних карт є виявити істотні відхилення реальних даних від початкових припущень моделі. Тобто нам потрібно розрізнити реальний процес  $X_t$  від цільового процесу  $Y_t$ . Цільовий процес  $Y_t$  має задовольняти всі припущення нашої моделі. Важливим завданням є задати відношення між нашими процесами, оскільки саме це відношення описує, які зміни ми ігноруємо, а які ні. Оскільки нашою метою є проконтролювати лише математичне сподівання дохідності, то зв'язок між реальним та цільовим процесом ми задаємо наступним чином:

$$X_t = \begin{cases} Y_t, & t < \tau \\ Y_t + \delta\sqrt{\sigma}, & t \geq \tau \end{cases}$$

В даному випадку ми припускаємо, що  $\tau$  є невідомою константою.  $\delta$  вимірює зміщення в математичному сподіванні в одиницях стандартного відхилення процесу  $Y_t$ . Кажемо, що процес є контрольованим, якщо  $\tau = \infty$ , інакше процес називаємо неконтрольованим.

Контрольна карта Шефарда дає сигнал, якщо

$$|X_t - \mu| > c\sqrt{\sigma}.$$

Константа  $c$  називається критичним значенням і саме вона визначає наскільки широкими є контрольні межі. Також припускається, що параметри  $\mu$  та  $\sigma$  є відомими.

Надзвичайно важливою задачею є вибір параметра  $c$ . Часто використовують значення 3, проте в цьому випадку контрольні межі є незалежними від вибраної моделі. Можна використати для вибору  $c$  наступну схему. Ми вводимо поняття довжини карти до першого сигналу  $t_A = \inf\{t \mid |X_t - \mu| > c\sqrt{\sigma}\}$ , а також середньої довжини карти до першого сигналу  $ARL = E(t_A)$ . Тепер вибираємо  $c$  так, щоб  $ARL$  був рівний наперед заданому числу, для фінансових даних використовують значення  $ARL = 60$  ([12]).

#### 5. Контрольні карти на практиці

Для того, щоб продемонструвати використання контрольних карт на практиці виберемо дохідності наступних трьох акцій *BMW*, *Metro*, *Siemens* за 2008-2009 роки. Тобто в нашому випадку розмірність вектора дохідностей  $X_t$  є рівна 3. Крім того припустимо, що  $X_t$  поводить як *VARMA(1,1)* процес, тобто

$$\mathbf{X}_t = \boldsymbol{\mu} + \mathbf{A}_1(\mathbf{X}_{t-1} - \boldsymbol{\mu}) + \boldsymbol{\varepsilon}_t + \mathbf{B}_1\boldsymbol{\varepsilon}_{t-1}$$

Ми також припускаємо, що залишки моделі  $\boldsymbol{\varepsilon}_t$  мають тривимірний нормальний розподіл з математичним сподіванням  $(0,0,0)'$  та дисперсією  $\boldsymbol{\Sigma}$ . Для побудови контрольної карти для дохідності портфель найменшої варіації нам потрібно спочатку оцінити наступні параметри:  $\boldsymbol{\mu}$ ,  $\boldsymbol{\Sigma}$ ,  $\mathbf{A}_1$ ,  $\mathbf{B}_1$  а також обчислити автоковаріації нашого процесу  $\boldsymbol{\Gamma}(h)$ . Для цього використаємо перші 60 спостережень за 2008 рік. Ми вибираємо 60 спостережень, оскільки для вибору

параметра  $c$  ми використовуємо  $ARL$ , що рівне 60, тобто ми наперед припускаємо, що поведінка нашого процесу зберігається в середньому на протязі 60 робочих днів. Оцінивши невідомі параметри моделі, мусимо обчислити характеристики вибіркової оцінки дохідності портфелю найменшої варіації  $R_{GMV}$  та  $\sigma^2/n$ , тут  $n=60$ , тобто, як було зазначено вище, для оцінки ми використовуємо дані за попередні 60 робочих днів. Зауважимо, що математичне сподівання та варіація оцінки дохідності є невідомими, оскільки залежать від точних значень цих параметрів, тому ми використовуємо вибіркові оцінки для цих параметрів  $\hat{R}_{GMV}$ , та  $\hat{V}_{GMV}$ . Використовуючи ці параметри підбираємо значення  $c$  так, щоб  $ARL$  для нормально розподіленої величини з математичним сподіванням  $\hat{R}_{GMV}$  та варіацією  $\hat{\sigma}^2/n$  був рівним 60. Для цього використовуємо метод симуляції. Знайшовши таким чином значення для  $c$ , яке позначимо  $\hat{c}$ , отримаємо межі для контрольної карти  $\hat{R}_{GMV} \pm \hat{c} \sqrt{\hat{\sigma}^2/n}$ . Для контролю за дохідністю використовуємо наступну схему:

Використовуючи метод біжучого вікна, тобто використовуючи лише попередні 60 значень дохідностей акцій, оцінуємо дохідність портфелю найменшої варіації.

Якщо дохідність знаходиться в контрольних межах, то портфель змінювати непотрібно, тобто зміна параметрів моделі не є істотна. Якщо ж дохідність лежить поза контрольними межами, то значить, що параметри моделі зазнали істотних змін, а отже необхідно переоцінити всі параметри моделі (використовуючи дані за попередні 60 днів), обчислити нові ваги портфелю найменшої варіації, побудувати нові контрольні межі для карти і надалі використовувати нові оцінки для контролю.

Для оцінювання моделі використовується статистична програма *SAS*, а для статистичних обчислень та побудови графіків програма *R*.

Отже, перший крок. Використовуючи дані за перші 60 робочих днів 2008 року, тобто з 02.01.2008 по 27.03.2008, оцінуємо параметри дохідностей акцій, ваги портфелю найменшої варіації та його характеристики, а також  $VARMA(1,1)$  модель. Отримаємо:

$$\hat{\boldsymbol{\mu}}_{GMV} = (-0.3206, -0.1732, -0.7426)',$$

$$\hat{\boldsymbol{\Gamma}}(0) = \begin{pmatrix} 5.20139 & 1.88925 & 4.28665 \\ 1.88925 & 6.32665 & 2.60182 \\ 4.28665 & 2.60182 & 12.21569 \end{pmatrix},$$

$$\hat{\boldsymbol{w}}_{GMV} = (0.5522308, 0.4219836, 0.0257856)', \quad \hat{R}_{GMV} = -0.2692767,$$

$$\hat{V}_{GMV} = 3,780134,$$

$$\mathbf{X}_t - \hat{\boldsymbol{\mu}} = \hat{\mathbf{A}}_1(\mathbf{X}_{t-1} - \hat{\boldsymbol{\mu}}) + \boldsymbol{\varepsilon}_t + \hat{\mathbf{B}}_1\boldsymbol{\varepsilon}_{t-1}, \text{ де}$$

$$\hat{\mathbf{A}}_1 = \begin{pmatrix} 0.687510 & -0.025676 & 0.111735 \\ 0.705353 & 0.647290 & -0.183587 \\ -1.835294 & -0.371103 & -0.187437 \end{pmatrix} \quad \text{та}$$

$$\hat{\mathbf{B}}_1 = \begin{pmatrix} 0.702620 & -0.106148 & 0.215009 \\ 0.837845 & 1.140605 & -0.564616 \\ -1.855883 & -0.590911 & 0.108734 \end{pmatrix}.$$

Тепер використовуючи результати наведені в розділі 3, маємо, що оцінка дохідності є нормально розподілена з параметрами  $\hat{R}_{GMV}$  та  $\hat{\sigma}^2$ . Для обчислення варіації використовуємо наступну формулу

$$\hat{\sigma}^2 = \hat{V}_{GMV}^2 \sum_{h=-\infty}^{+\infty} (\hat{q}_h(\mathbf{1}, \mathbf{1}) + 2\hat{R}_{GMV}^2 \hat{q}_h(\mathbf{1}, \mathbf{1})^2 + \hat{q}_h(\mathbf{1}, \mathbf{1})\hat{q}_h(\boldsymbol{\mu}, \boldsymbol{\mu}) + \hat{q}_h(\mathbf{1}, \boldsymbol{\mu})^2 - 4\hat{R}_{GMV} \hat{q}_h(\mathbf{1}, \mathbf{1})\hat{q}_h(\mathbf{1}, \boldsymbol{\mu}))$$

де оцінки функції  $q$  знаходимо наступним чином

$$q_h(\mathbf{c}_1, \mathbf{c}_2) = \mathbf{c}_1' \hat{\Gamma}(0)^{-1} \hat{\Gamma}(h) \hat{\Gamma}(0)^{-1} \mathbf{c}_2 = \mathbf{c}_1' \hat{\Gamma}(0)^{-1} \hat{\mathbf{A}}_1^{h-1} \hat{\Gamma}(1) \hat{\Gamma}(0)^{-1} \mathbf{c}_2.$$

Підставивши необхідні значення в попередні формули, отримаємо, що оцінка дохідності портфелю найменшої варіації в нашому випадку є нормально розподілена з математичним сподіванням  $-0.2692767$  та варіацією  $0.0829357$ . Використовуючи метод симуляцій знаходимо критичне значення  $c$  при якому  $ARL$  є рівне  $60$ :  $\hat{c} = 2.394019$ . Тепер можемо обчислити контрольні межі для дохідності портфелю. Нижня межа в даному випадку рівна  $\hat{R}_{GMV} - \hat{c}\sqrt{\hat{\sigma}} = -0.9587196$ , а верхня -  $\hat{R}_{GMV} + \hat{c}\sqrt{\hat{\sigma}} = 0.4201662$ . Очевидно, що початкове значення дохідності портфеля знаходиться в контрольних межах. На рисунку 1, контрольні межі зображено штриховою лінією. На наступний день, використовуючи дані за попередні 60 днів, знаходимо оцінку  $\hat{\boldsymbol{\mu}}$ , обчислюємо дохідність нашого портфелю, використовуючи нову оцінку для параметра  $\boldsymbol{\mu}$  та оцінку для ваг портфелю (дану оцінку ми не перераховуємо, а використовуємо попередню). Значення дохідності знову знаходиться в контрольних межах, а отже немає необхідності перебудувати портфель. На наступний день повторюємо ці самі обчислення. Дохідності портфелю лежатимуть в контрольних межах аж до 266 робочого дня наших спостережень, тобто до 16.04.2009 (див. рисунок 1), коли дохідність становитиме  $0.448200697$  і буде більшою за верхню межу контрольної карти, а отже портфель необхідно перебудувати, оскільки його дохідність зазнала істотних змін. Використовуючи дані за попередні 60 днів знову будемо оцінки параметрів дохідностей акцій, ваг портфелю та його характеристик, а також оцінки моделі. Отримаємо наступні значення:

$$\hat{\boldsymbol{\mu}}_{GMV} = (0.566431, 0.266487, 0.171715)',$$

$$\hat{\boldsymbol{\Gamma}}(0) = \begin{pmatrix} 14.8881088 & 6.5935309 & 9.0074191 \\ 6.5935309 & 11.800652 & 5.7234542 \\ 9.0074191 & 5.7234542 & 11.784723 \end{pmatrix},$$

$$\hat{\boldsymbol{w}}_{GMV} = (0.1264221, 0.4613564, 0.4122215)', \quad \hat{R}_{GMV} = 0.2653395,$$

$$\hat{V}_{GMV} = 8.637205,$$

$$\mathbf{X}_t - \hat{\boldsymbol{\mu}} = \hat{\mathbf{A}}_1(\mathbf{X}_{t-1} - \hat{\boldsymbol{\mu}}) + \boldsymbol{\varepsilon}_t + \hat{\mathbf{B}}_1\boldsymbol{\varepsilon}_{t-1}, \text{ де}$$

$$\hat{\mathbf{A}}_1 = \begin{pmatrix} 0.268230 & -0.483665 & 4.028488 \\ 0.353070 & 1.816961 & 0.222717 \\ -0.179899 & -0.081963 & -0.569399 \end{pmatrix} \quad \text{та}$$

$$\hat{\mathbf{B}}_1 = \begin{pmatrix} 0.324930 & -0.216201 & 3.994159 \\ 0.648349 & 1.540153 & 0.297620 \\ -0.052050 & -0.198204 & -0.539778 \end{pmatrix}.$$

Відзначимо, що сподівана дохідність нового портфелю є меншою ніж дохідність портфелю, який ми мали до перебудови. Цей факт не є дивним, оскільки ми розглядає портфель найменшої варіації, а варіація нового портфелю є меншою ніж попереднього 8.637205 та 10.10353 відповідно. Аналогічно, як це було зроблено вище, обчислюємо параметри розподілу оцінки дохідності. Отримаємо, що дохідність нового портфелю є нормально розподілена з математичним сподіванням 0.2653395 та варіацією 0.1127128. Залишилося лише обчислити контрольні межі та параметр  $s$ . Використовуючи метод симуляцій знаходимо, що значення  $s$  при якому  $ARL$  буде рівним 60 становить  $\hat{c} = 2.394019$ , тобто залишилося незмінним, що і не дивно, оскільки наперед задане значення  $ARL$  для нормального розподілу залежить лише від кванти лі нормального розподілу з параметрами 0 та 1, а не від параметрів заданого розподілу. Контрольні верхня та нижня межі є рівними 1.073249 та -0.5425701 відповідно. На рисунку 1, за допомогою штрих пунктирної лінії зображено нові контрольні межі, які дохідність портфелю не перетне до кінці 2009 року, а отже і до кінця року у інвестора не було необхідності змінювати ваги портфелю, тобто перебудувати сам портфель.

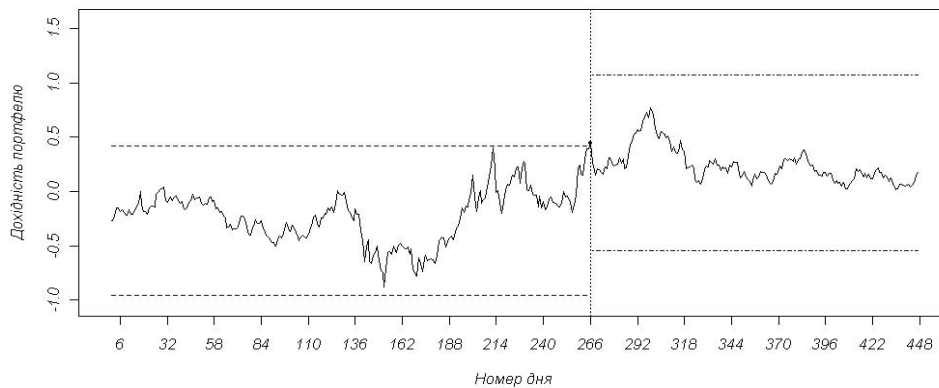


Рисунок 1. Поведінка доходності портфелю найменшої варіації та контрольні межі у випадку залежних доходностей акцій.

#### 6. Висновки

В роботі розглянуто метод побудови контрольних карт Шефарда для доходності портфелю найменшої варіації за умови, що доходності акцій поводяться як  $VARMA(1,1)$  процес, а отже не є незалежними. Використовуючи дані за 2008-2009 роки для акцій трьох компаній *BMW*, *Metro* та *Siemens*, показано на прикладі портфелю найменшої варіації, що немає необхідності кожного дня при переоцінці параметрів доходності акцій перебудовувати сам портфель. Оскільки частіше за все доходність портфелю змінюється не істотно. Тому інвестор, використовуючи контрольну карту Шефарда має можливість зекономити кошти та час, які є необхідними для перебудови портфелю. Крім того, варто відзначити, що контрольні карти дають інвестору можливість досить швидко відреагувати на зміну припущень початкової моделі, та з якомога меншими втратами перебудувати портфель і, у випадку портфелю найменшої варіації, мінімізувати ризик портфеля, за який в даному випадку вибрано варіацію.

1. Markowitz, H. Portfolio selection // *Journal of Finance*. – 1952. №7. – p. 77-91.
2. Merton, R. C. An analytical derivation of the efficient frontier // *Journal of Financial and Quantitative Analysis* – 1972. №7. – p. 1851-1872.
3. Sharpe, William F. Mutual fund performance // *Journal of Business*. – 1966. – p. 119-138.
4. Sharpe, William F. The Sharpe Ratio // *Journal of Portfolio Management*. – 1994. – p. 49-58.
5. Okhrin, Y., W. Schmid. Distributional properties of optimal portfolio weights // *Journal of Econometrics*. – 2006. №134. – p. 235-256.
6. Conrad, J., Kaul, G. Time-variation in expected returns // *Journal of Business*. – 1988. №61. – p. 409-425.
7. Lo, A., MacKinley, A.C. An econometric analysis of non-synchronous trading // *Journal of Econometrics*. – 1991. №45. – p. 181-212
8. Mech, T. Portfolio return autocorrelation // *Journal of Financial Economics*. – 1993. №34. – p. 307-344.

9. Shiraishi, H., Taniguchi, M. Statistical estimation of optimal portfolios for non-Gaussian dependent returns of assets // Waseda university time series discussion paper. – 2005.
10. Bodnar, T., Schmid, W., Zabolotsky, T. Statistical inference of the efficient frontier for dependent asset returns // Statistical Papers. – 2009. №50. – p. 593-604.
11. Shewhart, W. Economic control of quality of manufactured product // Toronto, Canada: D. van Nostrand Company, Inc. – 1931.
12. Severin, T., Schmid, W. Monitoring changes in GARCH processes // Allgemeines Statistisches Archiv. – 1999. №83. – p. 281-307.

## **SHEWARD CONTROL CHARTS FOR PORTFOLIO RETURNS**

**T. Zabolotsky**

*Lviv banking institute of University of Banking of the National Bank of Ukraine  
9, Shevchenka St., Lviv 79009  
E-mail: zjabka@yahoo.com*

In the work Sheward control charts for portfolio returns in the case when asset returns are no longer independent are considered. The example of the application of these control charts is provided using the returns of three assets (*BMW, Metro, Siemens*) for the period from January 2008 to December 2009. It is shown that it is not necessary to reconstruct the portfolio every day which gives investor the possibility to save the money and time.

Key words: asset returns, minimum variance portfolio, Sheward control chart, vector autoregressive moving average model.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ КАРТЫ ШЕФАРДА ДЛЯ ДОХОДНОСТИ ПОРТФЕЛЯ АКЦИЙ**

**Т. Заблоцький**

*Львовский институт банковского дела Университета банковского дела  
Национального банка Украины  
79000 г. Львов, проспект Шевченко 9  
E-mail: zjabka@yahoo.com*

В работе рассмотрено контрольные карты Шефарда для доходности портфеля акций, в случае когда доходности акций не есть независимыми. Применение карты проведено на примере данных за 2008-2009 годы для акций трех компаний *BMW, Metro, Siemens*. Показано, что нет необходимости каждый день перестраивать портфель, что дает возможность инвестору сэкономить время и деньги.

Ключевые слова: векторная авто регрессионная модель с бегущим средним, доходность акции, контрольная карта Шефарда, портфель наименьшей вариации.

УДК 336.77:658.58(477)

## ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

О. Замасло, У. Гупало

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
E-mail: Olga\_zamaslo@ukr.net; Hoopalo\_U@ukr.net*

*У статті розглянуто проблеми фінансування та оподаткування підприємств малого бізнесу в Україні. Авторами запропоновано рекомендації з приводу фінансового забезпечення та податкового стимулювання їх інноваційного розвитку.*

*Ключові слова: мале підприємство, оподаткування, фінансове забезпечення, кредитування, інноваційний розвиток, податкове стимулювання.*

**Вступ.** Ринкова система господарювання пов'язана із зростанням підприємницької активності в усіх сферах національної економіки. Особлива роль належить малому підприємству, яке є одним із вагомих чинників конкурентного середовища, а в період світової фінансової кризи підприємства малого бізнесу вирішують проблеми безробіття, поповнюють державні бюджети, мобільно реагують на зміни в економіці, а також знижують соціальну напругу.

Підвищення конкурентоспроможності малого підприємства в Україні і забезпеченні його сталого розвитку неможливе за відсутності постійного вдосконалення виробничих процесів та впровадженні прогресивних технологій. З одного боку, високий ступінь зношеності основних виробничих фондів, а з іншого, прагнення до збільшення обсягу продажу, підвищення якості продукції тощо – усе це потребує, у тому числі, й активізації інвестиційної діяльності малих підприємств, пошуку реальних джерел фінансових ресурсів як для поточної виробничо-господарської діяльності, так і для перспективного розвитку. Таким чином, актуальним постає питання підтримки, фінансового забезпечення та пошуку ефективних джерел фінансування сектору малого бізнесу як в Україні в цілому, так і у її регіонах.

Проблеми розвитку малого бізнесу протягом останніх років є об'єктом ретельної уваги багатьох дослідників, як в Україні, так і за кордоном. Дослідженню підлягали різні аспекти діяльності малих підприємств. Вагомий внесок у розвиток малого підприємства в Україні, аналізу механізмів його кредитно-фінансової підтримки зробили З.С.Варналій, Л.І.Воротіна, Н.В.Гончарова, С.Г.Дрига, Н.П.Дребот, М.І.Крупка, А.Я.Кузнєцова, Ю.О.Ольвінська, Я.В.Онищук, Т.М.Плахтій та інші. Однак, не всі аспекти цієї багатогранної та складної проблеми з'ясовано та обґрунтовано, багато положень є дискусійними.



**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження проблем фінансування та оподаткування малих підприємств в Україні, аналіз та розробка рекомендацій з приводу фінансового забезпечення та податкового стимулювання їх інноваційного розвитку.

**Результати.** Негативний вплив світової фінансової кризи на економіку України закономірним чином позначився й на розвитку вітчизняного підприємництва. І в першу чергу мова йде про малий та середній бізнес, який не має достатніх резервних ресурсів та страхових інструментів для самостійного подолання кризового тиску, який з кожним днем лише посилюється. Однією з найвагоміших перепон на шляху діяльності малих підприємств в умовах кризи є відсутність достатньої кількості фінансових ресурсів.

Потреба у фінансових ресурсах – об'єктивне явище в умовах розвитку економіки, адже зростає потреба у поповненні обігових коштів підприємств, оновлення та модернізації основних фондів, використанні новітніх технологій та матеріалів, пошуку нових ринків збуту. Мале підприємство, яке певним чином стабілізувалося у своєму розвитку, має утвердитися на своїх позиціях, а знання шляхів залучення і можливостей використання інвестицій допоможе підвищити ефективність управління підприємствами та їхніми ресурсами.

В Україні можна виділити два сегменти вітчизняного малого підприємництва – «класичний» та інноваційний, які мають спільні і відмінні риси, які визначені особливостями їх функціонування та роллю в господарській системі (рис. 1).

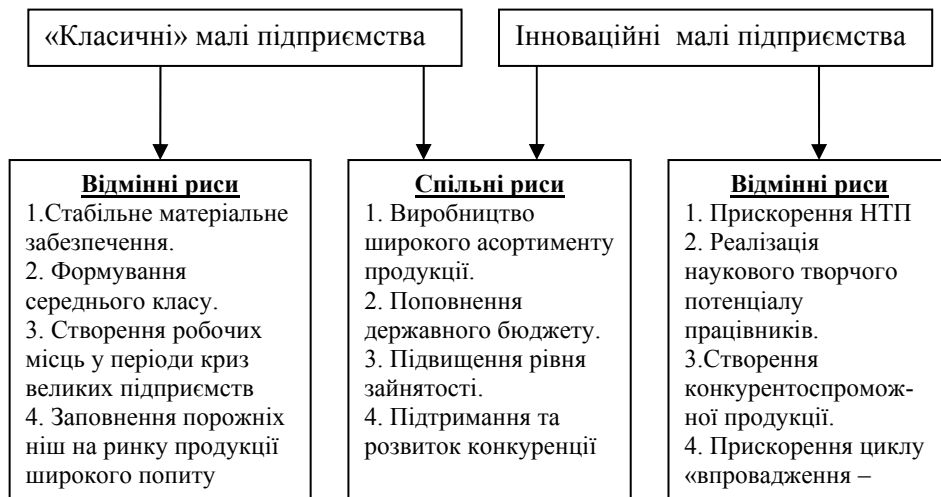


Рис. 1. Риси «класичного» та інноваційного малого підприємництва

Сьогодні сектор малого підприємництва в Україні потерпає від адміністративних та інших перешкод, а саме:

великої кількості адміністративних бар'єрів (реєстрації, ліцензування, сертифікації, системи контролю і дозвільної практики, ручне регулювання орендних відносин тощо);

- відсутності чітко сформульованої законодавчої бази державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;
- відсутності реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- обтяжливості системи звітності і надмірного податкового тиску. Насамперед це високі нарахування на фонд оплати праці, що спонукає окремих суб'єктів підприємницької діяльності суттєво зменшувати обсяги офіційної звітності та вести подвійну бухгалтерію, збільшувати «тіньові» готівкові розрахунки;
- надмірного втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання;
- невпевненості підприємців у стабільності умов ведення бізнесу.

Українські підприємства розвиваються здебільшого за рахунок самофінансування, що вилучає значні фінансові ресурси з обороту. Здійснення діяльності за власні кошти виключає проблему з одержанням кредиту, що у свою чергу є перевагою в умовах фінансової кризи. Важливими джерелами поповнення фінансових ресурсів малих підприємств за рахунок власних коштів є використання прибутку, ефективний податковий менеджмент, управління кредиторською та дебіторською заборгованістю і амортизаційні відрахування.

Система фінансування інноваційної ж діяльності вітчизняних малих підприємств визначається двома факторами: характером інновацій та джерелами їх фінансування.

На сучасному етапі розвитку економіки в Україні основними джерелами фінансування інноваційного підприємництва є: власні кошти, бюджетні кошти, кредити банків, кошти спеціальних позабюджетних фондів, іноземні джерела фінансування, промислово-фінансовий капітал, венчурний капітал.

У таблиці 1 представлено структуру фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні в розрізі джерел фінансування. З наведених даних бачимо, що протягом 2002-2008 років основою фінансування інноваційного розвитку економіки були власні кошти підприємств, проте активізувалась і участь іноземних інвесторів, що свідчить про зростання їхньої зацікавленості інноваційною продукцією українського походження.

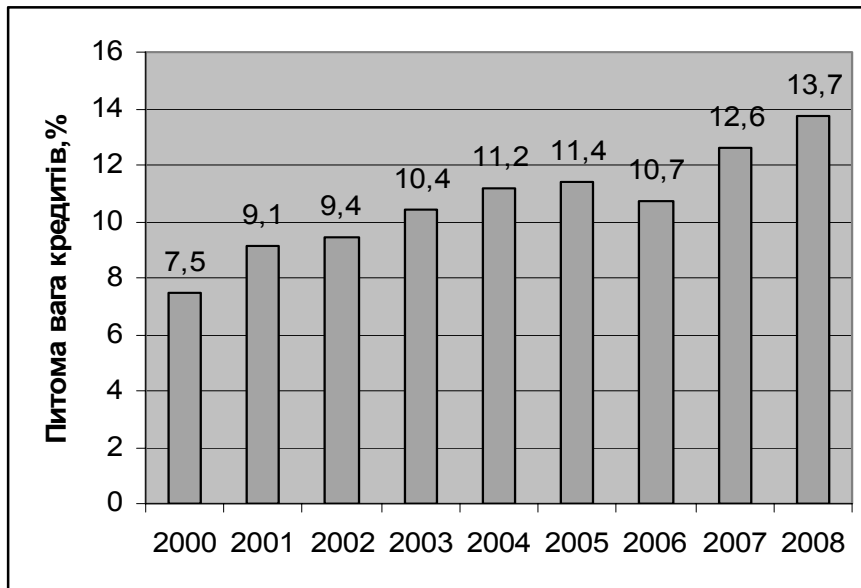
Таблиця 1

**Структура фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні [10]**

| Рік  | Загальні витрати | У тому числі за рахунок коштів |                              |                                |                        |
|------|------------------|--------------------------------|------------------------------|--------------------------------|------------------------|
|      |                  | власних, млн.грн.              | державного бюджету, млн.грн. | іноземних інвесторів, млн.грн. | інші джерела, млн.грн. |
| 2002 | 3013,8           | 2141,8                         | 45,5                         | 264,1                          | 562,4                  |
| 2003 | 3059,8           | 2148,4                         | 93,0                         | 130,0                          | 688,4                  |
| 2004 | 4534,6           | 3501,5                         | 63,4                         | 112,4                          | 857,3                  |
| 2005 | 5751,6           | 5045,4                         | 28,1                         | 157,9                          | 520,2                  |
| 2006 | 6160,0           | 5211,4                         | 114,4                        | 176,2                          | 658,0                  |
| 2007 | 10850,9          | 7999,6                         | 144,8                        | 321,8                          | 2384,7                 |
| 2008 | 11780,3          | 8455,2                         | 153,2                        | 432,6                          | 2739,3                 |

Розглядаючи розвиток кредитування малого бізнесу можна виділити два шляхи розвитку – програми кредитування за рахунок власних ресурсів фінансово-кредитних установ та програми за рахунок ресурсів міжнародних фінансових організацій: ЄБРР, Світового банку, Німецько-українського фонду, фонду Євразія та інших.

Залучення банківського кредиту є класичною технологією залучення необхідної кількості фінансових ресурсів для малого бізнесу. Банківські кредити дають змогу фінансувати витрати суб'єктів господарювання, пов'язані з придбанням основних засобів, поточних активів, покриттям таких потреб суб'єкта господарювання, як збільшення виробничих запасів, зумовлене збільшенням або виникненням дебіторської заборгованості та інше. Кредити банківської установи дають змогу поєднувати всі джерела оборотних активів й активно впливають на раціональне формування запасів сировини, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей. На практиці банківські установи дуже обережно ставляться до видачі кредитів суб'єктам малого бізнесу [2, с.81-82].



**Рис.2.** Питома вага кредитів, наданих банками України малим підприємствам у загальному обсязі кредитного портфеля банку протягом 2000-2008рр [2, с.82].

В національній економіці можна виділити ряд причин, що зумовлюють незацікавленість комерційних банків співпрацювати з підприємствами малого бізнесу. Так для банків робота з малими підприємствами, що беруть невеликі кредити є неефективною, оскільки розгляд великої кількості інвестиційних проектів при високій собівартості операцій по їх опрацюванню для банків є не рентабельною. Це пов'язано з відсутністю відпрацьованих технологій інвестування малих підприємств. Також існує думка, про те, що кредитування малого бізнесу пов'язано з високими ризиками для банків, що служить основною причиною відмов від кредитування малих підприємств банківськими інститутами.

Однак, це не зовсім вірно. Малий бізнес умовно можна розділити на дві категорії: діючий і той, що розвивається. Бізнес, що стартує, дійсно, дуже ризиковий. Він починається, як правило, при відсутності усіх видів ресурсів, починаючи від кваліфікованого персоналу і, закінчуючи грошовими коштами, приміщеннями і т.д. Для подолання подібної проблеми в більшості країн світу з розвинутою економікою створені за особистою участю держави та успішно функціонують різні схеми поділу ризиків при кредитуванні суб'єктів малого та середнього бізнесу [7, с.204].

Одним з чинників, який впливає на рішення банківської установи про видачу кредиту суб'єктові господарювання, є забезпечення кредиту. Підприємства малого бізнесу не завжди можуть виконати свої заставні зобов'язання, тому що не мають достатнього забезпечення, або застава, яка ними пропонується, є неліквідною.

Для вирішення даної проблеми необхідно удосконалити механізм кредитування, при якому замість застави гарантією повернення коштів міг би виступити поручитель. Поручителем може бути третя особа, наприклад, велике підприємство чи державні органи на місцях.

З іншого боку, суб'єкти малого підприємництва стикаються з наступними проблемами, пов'язаними з банківським кредитуванням. По-перше – це коротка кредитна історія, або її відсутність; по-друге, банки видають кредити підприємствам, що мають постійний стабільний оборот, який потрібно продемонструвати, а малі підприємства через непосильне оподаткування нерідко змушені приховувати свої доходи, у тому числі і від кредитних організацій; по-третє, малі підприємства не можуть взяти кредити на довготривалий термін через наведені вище причини, а використовуючи короткострокові кредити, вони не встигають здобути великі прибутки, які б дали можливість їм здійснювати розширене виробництво [7, с.204].

Розвинута система кредитів і страхування є особливо важливою для малих підприємств у зв'язку з їх недостатньою фінансовою могутністю і переважно інноваційним характером діяльності. В результаті економічного спаду, інфляції і загальної нестабільності в економіці комерційні банки видають короткострокові кредити. Але в нас, поки що небагато підприємців можуть взяти кошти на кілька місяців під ті значні відсотки, які пропонуються для них банками. Так, у 2009 році банківські кредитні програми для корпоративного сектору подорожчали порівняно з 2007-м - початком 2008-го приблизно в 1,5 раз. Банківські кредити малим та середнім підприємствам сьогодні обходяться дорожче, ніж великому бізнесу: від 30% до 50% річних у гривні. Втім, позичальники, які отримують виручку в інвалюті, можуть розраховувати на досить привабливі за нинішніми мірками умови кредитування: 15-17% у євро або доларах [4, с.16].

Щодо небанківського сектору, то незважаючи на фінансову кризу, незначна кількість небанківських фінансово-кредитних установ надають невеликі позики приватним підприємцям за наявної ліквідної застави та під вищі ніж у банку відсотки.

У пошуку фінансової підтримки та інвесторів суб'єкти малого підприємництва змушені звертатися до кредитів, які надаються міжнародними європейськими організаціями. Зокрема, Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) спільно з Німецько-Українським Фонду (НУФ), реалізували програму, що отримала назву Програма мікrokредитування в Україні (ПМКУ). За весь період роботи даної Програми мікrokредитування в Україні, починаючи з квітня 1997 року, малі підприємства України отримали більш ніж 575 тис. кредитів на суму понад 4,4 млрд. доларів США .

Однак кредитні лінії, започатковані міжнародними фінансовими організаціями та НБУ, відіграють недостатню роль у вирішенні проблеми фінансової підтримки малого підприємництва, оскільки привабливість цих кредитів зменшують такі фактори, як: жорсткість умов кредитування, ускладненість процедур оформлення, висока відсоткова ставка тощо.

Весь комплекс фінансових проблем не може бути вирішений малим підприємством самостійно. Тому в цьому випадку особливого значення набуває система державної підтримки суб'єктів малого підприємництва, яка реалізовується за допомогою надання податково-фінансових пільг. Потреба державної допомоги малим підприємствам в країнах Заходу вважається аксіомою, оскільки такі підприємства поступаються великим можливістю модернізації, маркетингових досліджень, фінансових ресурси і їх розміри, як правило, далекі від оптимальних. Компенсацію такої слабкості малого бізнесу бере на себе держава. У країнах із розвинутою ринковою економікою особливо дієвою є бюджетно-податкова і кредитна підтримка, спрямована, найперше, на забезпечення його фінансової самостійності.

Формування фінансової інфраструктури підтримки розвитку малого та інноваційного підприємництва в Україні здійснюється відповідно до статті 10 Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» та на підставі заходів, затверджених Законом України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», ці заходи щорічно затверджуються розпорядженням Кабінету Міністрів України. Станом на 01.10.2009 на виконання заходів Національної програми з передбачених Державним бюджетом України на 2009 рік 400 тис. грн. Держкомпідприємству було перераховано 80 тис. грн.

За даними Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, у сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва на сьогодні функціонує 197 фондів підтримки підприємництва (з них 78 - регіональних, 28 - створених за участю Українського фонду підтримки підприємництва) [6, с.129]. Проте недостатня державна фінансова підтримка не дозволяє повністю реалізувати можливості цієї сфери.

Також для створення економічних умов розвитку малого бізнесу потрібно формувати сприятливе податкове середовище. Запроваджена спрощена система оподаткування відповідно до Указу Президента «Про спрощену систему оподаткування» має певні недоліки, які потребують доопрацювання. Використання в Україні спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва зумовило виникнення низки проблем, пов'язаних із справлянням податку на додану вартість, податку з доходів фізичних осіб і відрахувань до державних фондів соціального страхування, мінімізації доходів при оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють господарські операції з суб'єктами малого бізнесу. Єдиним і самим суттєвим недоліком був і залишається по цей час елемент подвійного оподаткування в спрощеній системі за ставкою єдиного податку 6% при умові сплати ПДВ. Справа в тому, що 6% податку береться з суми виручки включаючи ПДВ, яке надходить від покупців, а це економічно не правильно. По логіці речей не розумно накладати податок на податок.

На нашу думку, для забезпечення стимулюючого впливу податкових механізмів у системі фінансування розвитку малого інноваційного підприємництва необхідно внести певні зміни до чинного законодавства:

передбачити пільгове оподаткування доходу (прибутку) малих інноваційних підприємств;

встановити диференційовані ставки податку на прибуток, який отриманий від інвестицій в інноваційні підприємства для банківських та інших фінансових установ, які здійснюють такі інвестиції;

передбачити пільгове оподаткування банків, що надають довгострокові кредити малим інноваційним підприємствам.

У цілому вітчизняна система державної фінансової підтримки малого підприємництва за набором елементів і функціями впливу подібна до відповідної системи розвинених країн, але через відсутність належного механізму її застосування реалізується не повною мірою, що не сприяє створенню економічно та соціально значимого сектору малого підприємництва. Покращити ситуацію можна шляхом удосконалення діяльності інститутів спільного інвестування, подальшим розвитком системи небанківських кредитно-фінансових інститутів і сфери мікрокредитування [3, с.24].

Висновок. Підвищення ефективності державної фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва зумовлює необхідність становлення та розвитку кооперації великих і малих підприємств. В ринкових умовах господарювання основними формами кооперації великих та малих господарських структур є субпідряд, франчайзинг, лізинг, венчурне фінансування, бізнес-інкубатор. Створення відповідних правових, економічних, соціальних та організаційних передумов допоможе становленню та подальшому розвитку різноманітних форм інтеграційних зв'язків цих підприємств, що значною мірою сприятиме підвищенню ефективності малих інноваційних підприємств, їх фінансовій стійкості та конкурентоздатності. Існування та взаємовигідні зв'язки малих та великих підприємств, їх оптимальне співвідношення є не лише необхідністю існування та розвитку цих підприємств, а й найважливішим компонентом ринкової економіки.

Поєднання та оптимізації різних джерел фінансових ресурсів сприятиме досягненню результативності розвитку малого бізнесу в Україні. Фінансово-кредитна допомога малому інноваційному підприємству має формуватися за такими напрямками: стимулювання комерційних банків та інших фінансових небанківських установ до надання позик звільнення від оподаткування їх коштів, переорієнтація бюджетних коштів, активізація процесу створення й діяльності недержавних гарантійних і страхових установ для обслуговування малого бізнесу через створення відповідних мотиваційних механізмів зацікавленості у цій діяльності з наданням пільгових умов для їх функціонування, ефективнішого використання іноземної допомоги й активне виявлення своєї позиції у взаємовідносинах з міжнародними фінансовими організаціями, сприяння процесу самоорганізації суб'єктів малого підприємництва у розв'язанні своїх фінансово-кредитних проблем шляхом створення установ взаємного фінансування і гарантування.

1. Бербека В.С. Фінансово-кредитний механізм регулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні: Автореф. дис. канд. екон. наук:08.00.08, Львів, 2009. – 22с.
2. Біломістний О.М. Проблеми фінансування малих підприємств за рахунок банківського кредитування // Вісник УБС НБУ. – 2009. - №1. – С.81-84.

3. Варналій З. Інститути фінансової підтримки малого підприємництва України: сутність, генеза, перспективи// Вісник КНЕУ. – 2008. - №5. – С.14-24.
4. Дружерученко К.М. Для найменших // Галицькі Контракти. - 2009. - №15. – С.16-18
5. Звіт про стан виконання національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні за 2009 р. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/>
6. Колько С. фінансові аспекти розвитку малого бізнесу в Україні// Галицький економічний вісник. – 2008. - № 6.– С. 121-129.
7. Ольвінська Ю.О. Роль банківського кредитування у розвитку малого бізнесу в Україні // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. - №4. – С. 203 – 206.
8. Плахтій Т.М., Доннік І.Г. Кредитування суб'єктів малого підприємництва// Економіка і регіони. Вісник ПолтНТУ. – 2008. - №2. – С. 135-137.
9. Програма мікрокредитування в Україні (ПМКУ). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.microcredit.com.ua/ukr/brief>
10. Статистичний щорічник України за 2008 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

#### **FINANCIAL PROVIDING AND TAX STIMULATION OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE**

**Olga Zamaslo, Ulyana Hoopalo**

*Ivan Franko National University of Lviv  
Svobody Av., 18. UA – 79008, Lviv, Ukraine  
E-mail: [Olga\\_zamaslo@ukr.net](mailto:Olga_zamaslo@ukr.net); [Hoopalo\\_U@ukr.net](mailto:Hoopalo_U@ukr.net)*

The article considers the actual problems of financing and taxation of enterprises of small business in Ukraine. Authors offered recommendations of financial providing and tax stimulation of innovative development of small enterprises.

*Key words:* small enterprise, taxation, financial providing, crediting, innovative development, tax stimulation.

#### **ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ**

**Ольга Замасло, Ульяна Гупало**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
79008, г. Львов, проспект Свободы, 18  
E-mail: [Olga\\_zamaslo@ukr.net](mailto:Olga_zamaslo@ukr.net); [Hoopalo\\_U@ukr.net](mailto:Hoopalo_U@ukr.net)*

В статье рассмотрены проблемы финансирования и налогообложения предприятий малого бизнеса в Украине. Авторами предложены рекомендации по поводу финансового обеспечения и налогового стимулирования их инновационного развития.

*Ключевые слова:* малое предприятие, налогообложение, финансовое обеспечение, кредитование, инновационное развитие, налоговое стимулирование.

УДК 330.115:336.76

## МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ ЗА УЧАСТІ РІЗНИХ ГРУП ТРЕЙДЕРІВ

Л. Зомчак

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
E-mail: kiber@franko.lviv.ua*

*У статті проведено огляд існуючих підходів до моделювання процесу ціноутворення на фінансовому ринку з урахуванням впливу різних груп інвесторів. За особливостями методів прийняття рішень трейдерів розділено на прихильників технічного та фундаментального аналізу, а їх вплив на ціну фінансового активу визначається очікуваннями трейдерів та їх часткою на ринку. У статті запропоновано модифікації моделей, котрі дозволяють врахувати поведінкові аспекти процесу ціноутворення, зокрема, так званий «ефект натовпу».*

*Ключові слова: фінансовий ринок, фінансовий актив, неоднорідні очікування трейдерів, ефект натовпу, ціноутворення активів.*

Припущення про раціональну поведінку учасників фінансового ринку, однорідність їхніх очікувань, а також гіпотеза ефективного ринку залишаються парадигмою економічної та фінансової теорії впродовж останніх років. Однак аналіз емпіричних даних із фінансового ринку не підтверджує цих гіпотез. У реальних даних, зібраних на фінансових ринках, можна спостерігати особливості, які не мають тлумачень у межах сучасних економічних та фінансових теорій. Включення нелінійних залежностей у моделі ціноутворення на фінансових ринках сприятиме поясненню механізму утворення таких особливостей в емпіричних даних.

Фінансові ринки слід досліджувати як економічну систему, котра перебуває під впливом великої кількості агентів, що діють одночасно та дуже швидко реагують на нову інформацію. Неоднорідність їхніх очікувань може спричинити нестабільність фінансового ринку та ускладнення його динаміки. Фінансові ринки характеризуються високою волатильністю та різкими змінами динаміки. Природно, що поява нової інформації впливає на ринок, однак, зміни фундаментальних чинників не враховують всіх змінних, що впливають на ціну активів.

Підхід, згідно з яким виділяють різні групи інвесторів, виходить із припущення, що поведінка відносно раціональних учасників ринку також має відчутний вплив на ціну фінансових активів. Зазвичай виділяють агентів двох типів: тих, котрі керують фундаментальним аналізом у прийнятті рішень щодо



купівлі продажу фінансового активу (фундаменталісти), та тих, котрі керують при цьому технічним аналізом (чартисти) [1].

Одна із перших фінансових моделей, у котрій було виділено окремо вплив чартистів та фундаменталістів на встановлення цін на фінансовий актив, належала Зімену (1974). Ця модель пояснювала переключення між зростаючим та спадним трендом залежно від поведінкових припущень чартистів та фундаменталістів. Модель Россера (2004) включає цікаві припущення та розвиток цієї моделі на основі математичної методів теорії катастроф, а Стейнкемп (2004) запропонував стохастичну версію моделі Зімена із використанням теорії випадкових динамічних систем. На початку дев'яностих такі вчені як Франкель та Фрут (1987, 1990), Шиллер (1987), Аллен та Тейлор (1980, 1992) досліджували поведінку учасників фінансового ринку з метою отримання інформації щодо очікувань інвесторів [9].

Пізніші наукові розробки у цьому напрямку запропоновані Ченгом (1999), Луї та Моулом (1998) та Менкхофом (1998). У цьому напрямку розвиваються роботи сучасних вчених В. Брока та К. Хоммеса [3], К. Хоммеса [6], М. Френкеля [5], Б. ЛеБарона, Б. Артиса, Р. Палмера [7], Т. Люкса [8], Ф. Вастерхоффа [10] та інших.

Класична теорія фінансів виходить із міркувань, що, оскільки фінансовий актив є таким самим товаром фінансового ринку, як і будь-який інший товар, то встановлення рівноваги на ньому відбувається за загальноекономічними принципами. Тому при моделюванні фінансового ринку доцільно виходити із припущення, що рух числових характеристик фінансових активів відбувається під впливом надлишкового попиту трейдерів фінансового ринку.

Виходячи з припущення про раціональність інвесторів можна запропонувати найпростішу стратегію інвестора на фінансовому ринку: купувати актив при збільшенні ціни та продавати – при зменшенні. Але якщо більшість інвесторів буде керуватись цим правилом, то це може призвести до нестабільності на ринку, необгрунтовано завищеної або заниженої оцінки активу, виникнення паніки чи навіть обвалу ринку.

Практика фінансового ринку підтверджує, що професійні інвестори рідко користуються найпростішими стратегіями. У процесі прийняття рішень вони дуже часто звертаються до даних про динаміку активу в попередніх періодах. Ця інформація обов'язково необхідна для прийнятті рішень у короткостроковому періоді, причому її можна обробляти як за допомогою методів технічного аналізу, так і за допомогою інших методів. Однакові методи призводять до виникнення „ефекту натовпу”, тобто імітації інвесторами поведінки та очікувань один-одного. Цей ефект враховано у сукупності моделей, які описують специфічні статистичні властивості фінансових часових рядів як наслідок взаємного впливу прихильників технічного та фундаментального аналізу.

Однією із перших спроб кількісно описати сумісний вплив чартистів та фундаменталістів на формування «бульбашок» та обвалів на фінансових ринках була модель, запропонована Зіменом (1974). У цій моделі фінансовий ринок змодельовано через надлишковий попит на акції та інші фінансові активи з боку різних груп учасників ринку. Вперше зроблено припущення про кількісний вплив ринкового індексу та надлишкового попиту чартистів і фундаменталістів для пояснення циклічності розвитку фінансового ринку (зокрема етапів домінування так званих «биків» та «ведмедів»). Цей механізм пояснення динамічної поведінки трейдерів на фінансовому ринку зберігся і в сучасних моделях [10].

У моделі Зімена виділено два типи трейдерів : фундаменталістів та чартистів. Фундаменталісти керуються «справжньою» ціною активу і купують його, коли ціна опускається нижче цієї межі. Чактисти відслідковують тренд і купують актив, коли ціна зростає. Якщо позначити через  $C$  ту частку грошей на ринку, що належить чартистам і може бути мірою їхнього попиту на актив, а через  $F$  – надлишковий попит фундаменталістів, то, за припущенням Зімена,  $C$  та  $F$  реагують на зміну ціни активу значно повільніше, ніж ціна фінансового активу реагує на зміну надлишкового попиту учасників ринку. Цьому твердженню відповідає математична модель перехідного періоду в теорії катастроф із слабким зворотним зв'язком.

Однак модель Зімена не стала популярною. Першу модель нового типу запропонував К. Чіарелла (1992) [4]. Ця модель генерує флуктуації довкола рівноважної ціни за Вальрасом та виходить із припущення, що ціна змінюється через надлишковий попит чартистів та фундаменталістів, причому попит чартистів К. Чіарелла розглядає як нелінійну функцію. Така модель може генерувати три базові режими динаміки: збіжність до точки рівноваги за Вальрасом, рух граничного циклу довкола вальрасівської рівноваги та хаотичний рух довкола точки рівноваги за Вальрасом, залежно від значень параметрів моделі.

М. Френкель (1997) [4] також пропонує модель з двома типами інвесторів. Відносний попит чартистів на фінансовий актив він пропонує описувати рівнянням:

$$D_t^C = a_1(s_t - s_{t-1}) + a_2(s_t - s_{t-2}),$$

де  $D_t^C$  - попит чартистів на фінансовий актив у момент часу  $t$ ;

$s_t, s_{t-1}, s_{t-2}$  - логарифм ціни фінансового активу у моменти часу  $t, t-1, t-2$

відповідно;

$a_1, a_2$  – додатні коефіцієнти моделі.

Отже, згідно із наведеним вище рівнянням, відносний попит чартистів базується на лінійному тренді. Фундаменталісти припускають, що ціна активу рухається до фундаментальної ціни:

$$D_t^F = b(f - s_t),$$

де  $D_t^F$  - попит фундаменталістів на фінансовий актив у момент часу  $t$ ;

$b$  – додатний коефіцієнти моделі.

$f$  – фундаментальна ціна активу.

Тоді загальний попит обидвох груп трейдерів буде дорівнювати:

$$D_t = wD_t^C + (1 - w)D_t^F,$$

де  $w$  – частка чартистів на ринку.

Зауважимо, що частки чартистів та фундаменталістів у цій моделі є сталими.

М. Френкель аналітично довів, що фундаменталісти зменшують флуктуації цін фінансових активів: чим більша частка фундаменталістів на ринку, тим нижча його волатильність. Однак на практиці спостерігаємо ситуацію, коли частка прихильників технічного аналізу, як правило, є більшою.

У подальших роботах Френкеля та Фрута запропоновано виділяти уже три групи учасників ринку: фундаменталістів, чартистів та менеджерів портфелів. Згідно з припущенням авторів, останні найбільше купують чи продають іноземні активи. Менеджери портфелів формують свої очікування як зважене середнє

прогнозів прихильників як технічного, так і фундаментального аналізу. Вони збільшують вагові коефіцієнти цієї групи учасників ринку, котра краще спрогнозувала ціну активу впродовж останнього періоду [5].

Оскільки модель Франкеля-Фрута не має аналітичного розв'язку, то її досліджено кількісно і зроблено висновок, що вона дозволяє пояснити велике і тривале зростання ціни долара у вісімдесятих роках.

У моделі Брока-Хомеса (1997-1999) [3] агенти фінансового ринку адаптують свої очікування в часі, вибираючи рішення із скінченної множини можливих прогнозів. Кожен із прогнозів є функцією від попередніх спостережень. Ще однією особливістю моделі Брока-Хомеса є розгляд як ризикового, так і без ризикового активу. Коли більшість агентів ринку застосовують найпростіший прогноз, то ціни відхиляються від довгострокової рівноважної ціни. Із зростанням невизначеності на ринку деякі трейдери готові заплатити додаткову ціну за отримання кращих прогнозів, і тоді ціни повертаються до токи довгострокової рівноваги і залишаються там на короткий проміжок часу. За певних умов співвідношення між двома процесами спричиняє хаотичну динаміку. Пізніше було доведено, що додавання шуму в модель дозволяє імітувати характерні особливості реальних фінансових даних, наприклад, ефект кластеризації волатильності.

Т. Люкс (1998) [8] досліджував економічну та соціальну взаємодію між трейдерами. З одного боку, трейдери переключаються між технічним та фундаментальним аналізом при прийнятті рішень через особисті переконання, а з іншого, соціальні взаємозв'язки між трейдерами призводять до так званого «ефекту натовпу». Отже, незбалансованість попиту та пропозиції є наслідком дій так званих «маркетмейкерів». У моделі Люкса маркетмейкери абсорбують надлишковий попит чартистів та фундаменталістів і формують нову ціну:

$$s_t = s_{t-1} + a(D_t^C + D_t^F),$$

де  $a$  – параметр моделі, що показує швидкість коректування ціни активу.

Якщо надлишковий попит фундаменталістів у моделі Люкса формується за тим самим принципом, що й у моделях його попередників, то для чартистів він дещо відмінний. Причиною цього є неоднорідність групи прихильників технічного аналізу, адже вони можуть працювати при зростаючому або спадаючому тренді. Динаміка моделі залежить від змін поведінки агентів ринку та від руху ціни як результату торгів.

Отже, ключовими у моделі Люкса є два моменти. По-перше, переключання між грою на зростання та спадання у межах групи прихильників технічного аналізу. Воно відбувається, як правило, під впливом думки більшості («ефект натовпу») По-друге, переключання агентів між технічним та фундаментальним аналізом. Воно відбувається під впливом порівняння прибутків, отриманих агентами ринку при застосуванні різних стратегій прийняття рішень.

Одна із останніх моделей – модель Ф.Вастерхоффа [10], який презентує дослідження мультиактивних ринків. Ця модель генерує процес у відповідності до головних так званих „стилізованих фактів”, а саме, із „важкими хвостами” розподілу, довгою пам'яттю та некорельованими між собою значеннями. Розглядається три типи інвесторів: гравці ринку (market makers), фундаменталісти (fundamentalists) та чартисти (chartists). Надлишковий попит спекуляторів задається як сума попиту чартистів та фундаменталістів, тобто:

$$E_t = N(D_t^F + D_t^C),$$

де  $E_t$  - надлишковий попит у момент часу  $t$ ,

$D_t^F$  - попит фундаменталістів на фінансовий актив у момент часу  $t$ ,

$D_t^C$  - попит чартистів на фінансовий актив у момент часу  $t$ ,

$N$  - додатний параметр, який показує агресивність спекулянтів.

Відповідно попит кожної із груп подається такими співвідношеннями:

$$D_t^F = \alpha(F - P_t),$$

$$D_t^C = \beta(P_t - P_{t-1}),$$

де  $F$  - фундаментальна ціна активу,

$\alpha, \beta$  - параметри моделі.

Рекурентне співвідношення, яке описує динаміку ціни фінансового активу на такому ринку, Ф. Вастерхофф пропонує подавати у наступному вигляді:

$$P_{t+1} = P_t(1 - N + 2N^2|P_{t-1}|).$$

Якщо ввести у цю модель ще один тип інвесторів, то вона дещо модифікується. Нехай на ринку діють такі спекулянти, які приймають рішення під впливом „ефекту натовпу”. Якщо більш успішною у даний момент часу є стратегія фундаменталістів, то вони ця група (назвемо їх фундаменталісто-чартистами) приймає їх сторону і навпаки. Очевидно, що попит такої групи інвесторів фінансового ринку буде залежати від того, який буде попит „чистих” фундаменталістів та чартистів. Математично це можна записати наступним чином:

$$D^{FC} = \gamma(D^F + D^C),$$

де  $\gamma$  - параметр моделі.

Шляхом такої модифікації можна врахувати різні поведінкові аспекти учасників ринку: зміна стратегії прийняття рішень із технічного аналізу на фундаментальний чи навпаки (переключення між групами інвесторів на основі власних переконань), а також вплив інших учасників ринку на прийняття інвестиційного рішення («ефект натовпу»).

Отже, моделювання процесів ціноутворення на фінансовому ринку з урахуванням очікувань інвесторів залежно від методів прийняття рішень щодо купівлі-продажу фінансового активу дозволяє генерувати часові ряди із характеристиками, властивими емпіричним даним, наприклад з «довгими хвостами» розподілів, асиметричними розподілами, кластеризацією волатильності тощо.

1. Малюгин В.И. Рынок ценных бумаг: Количественные методы анализа / Малюгин В.И. – М.: Дело, 2003. – 320 с.
2. Сергеева Л.Н. Нелинейная экономика: модели и методы: Монография/ Сергеева Л.Н. – Запорожье: Полиграф, 2003. – 218 с.
3. Brock W. A. Heterogeneous beliefs and routes to chaos in a simple asset pricing model / W. A. Brock, C. H. Hommes // Journal of Economic Dynamics and Control. - 1998. - № 22. - P.1235—1274.

4. Chiarella C. The dynamics of speculative behavior / Chiarella C. // *Annals of operations research*. – 1992. - № 37. – P. 669-700.
5. Frenkel M. Exchange rate dynamics with chartists, fundamentalists and rational speculators in the foreign exchange market / Frenkel M. // *International journal of business*. – 1997. - № 2. – P. 1-24.
6. Hommes C. Financial markets as nonlinear adaptive evolutionary system / Hommes C. // *Quantative finance*. – 2001. - № 1. – P. 149-167.
7. LeBaron B. Time series properties of an artificial stock market / B. LeBaron, B. Arthurs, R. Palmer // *Journal of economic dynamics and control*. – 1999. - № 23. – P. 1487-1516.
8. Lux T. Application of statistical physics in finance and economics / Lux T. // *Warwick finance research institute, Complex market working papers*. – 2006. Режим доступу: [warwick.ac.uk/fac/soc/wbs/.../applications\\_of\\_statistical\\_physics.pdf](http://warwick.ac.uk/fac/soc/wbs/.../applications_of_statistical_physics.pdf)
9. Park C-H. The profitability of technical analysis: a review / C-H. Park, S H. Irwin // *AgMAS Project Research Report*. - University of Illinois at Urbana-Champaign. – 2004. – №4. – 102 p.
10. Westerhoff F. Heterogeneous traders, price-volume signals and complex asset price dynamics / Westerhoff F. // *Discrete Dynamics in Nature and Society*. - 2005. - Vol. 2005. – P. 19-29.

#### **ASSET PRICING MODELLING IN THE FINANCIAL MARKET WITH PARTICIPATION OF DIFFERENT GROUPS OF TRADERS**

**L. Zomchak**

*Ivan Franko National University of L'viv  
Svoboda Av., 18 UA – 79008 L'viv, Ukraine  
E-mail: kiber@franko.lviv.ua*

In the article the review of existing approaches to modelling of process of pricing in the financial market taking into account influence of different groups of investors is done. Behind features of trader's decision-making methods it is divided into supporters of the technical and fundamental analysis, and their influence on the price financial actives is defined by expectations of traders and their shares on the market. The modifications of models which allow to consider behavioural aspects of pricing process, in particular, so-called «effect of crowd» is offered in the article.

*Key words:* financial market, financial asset, homogenous traders expectations, effect of crowd, asset pricing.

#### **МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ С УЧАСТИЕМ РАЗНЫХ ГРУПП ТРЕЙДЕРОВ**

**Л. Зомчак**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
79008, м. Львов, проспект Свободы, 18  
E-mail: kiber@franko.lviv.ua*

В статье проведен обзор существующих подходов к моделированию процесса ценообразования на финансовом рынке с учетом влияния разных групп инвесторов. За

особенностями методов принятия решений трейдеров разделено на сторонников технического и фундаментального анализа, а их влияние на цену финансового актива определяется ожиданиями трейдеров и их долей на рынке. В статье предложена модификация моделей, которые позволяют учесть поведенческие аспекты процесса ценообразования, в частности, так называемый «эффект толпы».

*Ключевые слова:* финансовый рынок, финансовый актив, неоднородные ожидания трейдеров, эффект толпы, ценообразование активов.

УДК 640.41

## АДАПТИВНІ МОЖЛИВОСТІ САМООРГАНІЗАЦІЇ ГОТЕЛЮ ЯК СИСТЕМИ

В. Кізима

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м.Львів, пр.Свободи, 18,  
E-mail: [v\\_candy@mail.ru](mailto:v_candy@mail.ru)*

*В статті розкрито суть концепції адаптивності до вимог зовнішнього середовища готелю як системи. Охарактеризовано рівні, проаналізовано завдання, функцій та різні форми адаптивності. Визначено причини розпаду готелю як системи і запропоновано шляхи і методи удосконалення процесу адаптації.*

*Ключові слова: готель, готельне підприємство, засіб розміщення, система, адаптивність, концепція адаптивності.*

Становлення ринкових відносин в сфері готельного господарства неодмінно повинне супроводжуватися якісною реорганізацією всієї системи управління суб'єктів готельного господарства, децентралізацією та зміною форм власності.

В умовах сучасного ринку готельних послуг основою прибутковості є вміння задовольнити очікування клієнтів. Як відомо, очікування клієнтів ніколи не бувають постійними, тому підприємство повинне бути гнучким і чутливим до постійних оптимізаційних змін. Щоб залишатися конкурентоспроможними готель повинен вміти вчасно, швидко і винахідливо реагувати на постійно мінливе середовище, що забезпечить, в свою чергу, стабільність розвитку. Вміння адаптуватися до зовнішніх і внутрішніх змін особливо актуальне в економічно несприятливий період.

Надання постояльцям необхідної послуги в потрібному місці в потрібний час не тільки ознака конкурентоспроможності готелю, але необхідна вимога щоб вижити на ринку. Задоволення потреб постояльців і знання ринку є першочерговим при виробленні стратегії підприємства. Тому, готель повинен дотримуватися стратегії, яка б в своїй основі врівноважувала попит та пропозицію.

В умовах, де попит і потреби клієнтів сильно варіюють, виникає потреба у високому рівні адаптивності.

Під адаптивністю розуміється здатність системи змінювати свою структуру і вибирати варіанти поведінки під впливом факторів зовнішнього середовища згідно з новими цілями системи. [4, с. 51]

Головне завдання адаптивності - забезпечення ефективного функціонування готелю. Готель адаптивний в тому випадку, якщо його ефективність у виконанні своєї основної функції збільшується, не зважаючи на зовнішні чи внутрішні зміни, які можуть знижувати ефективність підприємства. Реакцією готелю є зміна його

стану, підлаштовування під умови, що склалися. Важливою властивістю адаптивної системи є системна інерція, що визначає час, що необхідний для переходу з одного стану в інший.

Таким чином, адаптивність - це здатність системи, у нашому випадку, засобу розміщення, модифікувати себе, коли відбуваються несприятливі зміни для того, щоб хоча б частково заповнити втрату ефективності, це можливості системи підлаштовуватися під специфіку ситуації[5, с. 31].

Адаптивні можливості самоорганізації готелю як системи не безмежні. Система здатна прогресивно розвиватися, якщо відкрита, динамічна, а процеси, що відбуваються в системі, кооперативні, функціонально погодженими один з одним. У ряді випадків, розпад цілісних об'єктів відбувається під впливом зовнішніх факторів, що руйнують систему. Наприклад, готель може зруйнуватися під час землетрусу, а ліжко може знищитися людиною-клієнтом.

Система може руйнуватися і під впливом внутрішніх факторів. А саме, якщо готель згорів під час пожежі, то це зовнішній фактор руйнування, але якщо в результаті зношування зламалася система пожежної безпеки, то це внутрішній фактор.

Причину розпаду багатьох систем пов'язують з енергетичними характеристиками зв'язків у середині самої системи. Оскільки внутрішні характеристики виявляються нездатними підтримувати адаптивність системи. Для готелю це може означати, що якась служба не в змозі забезпечити повноцінне функціонування підприємства. Система перестає існувати, якщо "агресія" середовища буде вищою можливостей опору самої системи.

Незначні зовнішні збурювання можуть призвести до руйнування зв'язків в середині системи. Зовнішні впливи можуть виявитися ефективними в тому випадку, якщо вони погоджені із внутрішнім станом системи. Сильним фактором що руйнує зв'язки в середині системи є резонансний. Наприклад, за допомогою слабого звуку можуть зруйнуватися шибки будівлі готелю, якщо частота коливань звуку збігається із резонансною частотою скла.

З метою протистояння руйнування системи, готелю слід дотримуватися концепції адаптивності. В основі якої використання знань про ринок готельних послуг з метою використання прибуткових можливостей. В свою чергу до готельної послуги пред'являються вимоги прийнятності і доступності.

Концепція адаптивності висуває вимоги високої якості готельної послуги, а також мінімізації загального часу задоволення потреби постояльця готелю, що визначається як час від подачі замовлення клієнтом до надання послуги. Загальний час надання готельної послуги повинне бути мінімізованим для забезпечення адаптивності. У випадку якщо технологічний процес надання готельних послуг характеризується довготривалими технологічними циклами, то персонал готелю невзможі досить швидко реагувати на потреби гостей. Ефективне реструктурування скорочення технологічних циклів призведе до скорочення виробничих витрат і до підвищення продуктивності праці в межах готельного комплексу, що є достатньою умовою досягнення адаптивного виробництва готельної послуги.

Важливим у процесі адаптації - збереження готелю. Замість того щоб повністю припинити діяльність готель, який опинився у скрутному становищі, повинен використовувати накопичений досвід, впроваджуючи інновації. Здатність знаходити нові нетрадиційні шляхи застосування сильних сторін готелю є



основою не тільки вистояти під час кризи, але й залишатися конкурентним та гнучким. [5, с. 39]

Серед готелів різних категорій, саме готелі 2-3 зірки мають переваги в адаптивності, оскільки по структурі вони близькі до фешенебельних готелів, але зберегли навички невеликих підприємств. Структура управління і достатні ресурси, якими характеризується середній бізнес, можуть сприяти інформаційному потоку, що у свою чергу прискорює прийняття рішень.

Адаптивність для готелю являється необхідною конкурентною перевагою, не всі спроби стати більше адаптивними увінчуються успіхом, у ряді випадків відбувається провал таких спроб. Можна виділити ряд перешкод з якими стикаються готелі на шляху до організаційної адаптивності, а саме: внутрішні конфлікти, неготовність до ризиків, брак потрібної інформації.

Адаптивність готелю зростає за умови удосконалення процесу обробки і надання інформаційних даних, а також якщо підприємство володіє достатніми ресурсами для основних потреб бізнесу і є послідовним у своїй діяльності. Чим вужча спеціалізація підприємства готельного типу, тим швидше можна визначити, які саме фактори є визначальними у створенні його позитивного досвіду.

Адаптивність стосується різних функцій і приймає різні форми. В епоху, коли відкриті інформаційні джерела і об'єднані мережі стали забезпечувати безліч інновацій, готельерам необхідно шукати розширення партнерських відносин, знаходити нові або альтернативних шляхів фінансування, удосконалювати процес обробки і надання інформаційних даних, що допоможе в поліпшенні адаптивності готелю як системи.

Інформація на сьогоднішній день є інструментом взаємодії між організаційною адаптивністю та інноваціями. Інноваційні технологія може допомогти поліпшити використання інформації для готельної сфери. Сучасний інформаційний простір перебуває у постійній динаміці, кількість інформації постійно росте, менеджмент і персонал готелю можуть просто не впоратися з таким її кількістю. Тому, засобам розміщення потрібно завжди йти в ногу з часом, швидко реагувати та адаптуватися до змін, що відбуваються.

Впорядкування інформаційних потоків – одне із основних завдань комплексної системи. Вільне поширення попередньо проаналізованого потоку зовнішньої інформації по всіх підрозділах готелю, запорука ефективної роботи кожної служби зокрема і підприємства вцілому. [1, с. 75]

Процес отримання, роботи і поширення зовнішньої інформації у готелі складається з кількох етапів.

Вітчизняні готелі мають потребу в удосконалюванні процесу отримання інформації, щоб відповідати вимогам нашої епохи. Потрібно шукати більш прості шляхи доступу до інформації в режимі реального часу, оскільки інформаційні технології сприяють організаційній адаптивності.

Надзвичайно актуальним є питання автоматизації та інтеграції технологічних процесів обробки і надання управлінської та іншої інформації. Особливу увагу слід приділити автоматизації роботи служби прийому і розміщення готелю. В результаті інтеграції прискориться вирішення проблеми корпоративної адаптивності, що призведе до поліпшення процесу прийняття рішень.

Для готелю як системи, що розвивається, найголовнішим є обізнаність у своїх власних перевагах і слабких сторонах, оскільки саме такий шлях веде до покращення діяльності. Звичайно, варто навчитися вчасно реагувати на будь-яку

інформацію. Але все-таки первинним є саме одержання критичної інформації про якість надання послуг готелем, без чого важко сконцентрувати зусилля, спрямовані на поліпшення й удосконалювання діяльності.



*Рисунок 1 Процес поширення інформації у готелі*

З погляду кібернетики, адаптивність системи є наслідком ефективної комунікації, як зовнішньої так і внутрішньої. Тільки своєчасне отримання сигналу про неефективність тієї або іншої ланки чи структури допоможуть усунути неточності. Готель - осередок життя його гостей, що відбувається в межах засобу розміщення, безпосередньо проходить через його відвідувачів.

Сьогодні можна говорити про настання епохи чесності. Тому для готелю важливим є отримання сигналів зворотного зв'язку від постояльців, оскільки без цього навряд чи можна виявити недоліки у роботі. Заставою здорового розвитку безумовно є відкритість і щирість як обслуговуючого персоналу готелю так і гостей. Причиною зниження темпів розвитку будь-якого готелю є низька активність його відвідувачів. Мається на увазі не тільки самі факти проживання в готелі, але й участь в обговоренні шляхів його поліпшення й розвитку.

Проблемою для ефективних змін можуть стати культурні стереотипи. Серйозною проблемою може стати створення нової орієнтованої на покупця культури, оскільки 70 % скарг у готелі спричиняються не через технології, а через якість персоналу готелю.

Відповідно особливого значення набуває проблема адаптивності системи управління персоналом у готельній галузі, оскільки адаптивність до потреб ринку готельного господарства є найважливішим чинником виживання та розвитку підприємства готельного типу, особливо у період кризи. З метою пристосування до кризи одним із перших ходів у діяльності готелю є скорочення персоналу, проте обізнані керівники утримуються від такої прямолінійної реакції, оскільки розуміють, що в час нестійкого економічного клімату готель може відкрити нові шляхи для росту, підсилюючи і переосмислюючи те, що дійсно є пріоритетним на ринку.

Так як під адаптивністю розуміється здатність готелю пристосовуватися до нових зовнішніх умов, можливість саморегулювання й відновлення стійкої діяльності. Адаптивні готелі часто мають органічну структуру, коли кожний суб'єкт управління мають можливість взаємодіяти між собою.

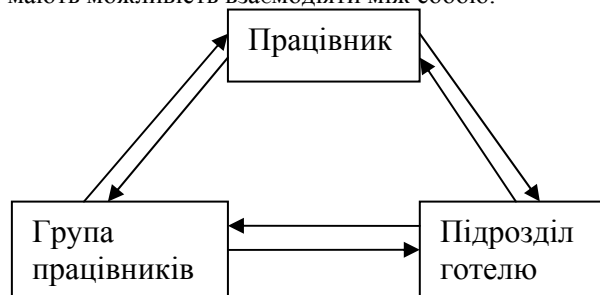


Рисунок 2. Структура взаємодії працівників готелю

При низькій гнучкості кадрової системи настає швидке їхнє «старіння», сьогоднішня система управління кадрами у готельній справі не відповідає вимогам ринкової економіки, оскільки вона характеризується низькою адаптивністю, а сьогодні різко зростають вимоги до постійної адаптивності систем управління персоналом готельному бізнесі.

На даному етапі розвитку і становлення сфери готельного господарства існує нагальна практична потреба в підвищенні рівня адаптивності системи управління персоналом у готельній сфері. Для того щоб процес адаптивності системи управління персоналом в готельній галузі не призводив до непередбачених чи негативних наслідків необхідно дотримуватися принципу комплексності при вирішенні даної проблеми.

Сучасний готельний бізнес все частіше пронизується ідеєю про те, що конкурують не готелі як такі, а безпосередньо відділи маркетингу, провал, або успіх, яких визначається на ринку кінцевим клієнтом.

В основному аналіз показує, що 80 % загального обсягу прибутку, забезпечує 20 % працівників відділу маркетингу готелю, згідно із методом Парето. Спосіб управління цими 20 % ймовірно повинен бути досить відмінний від способу управління іншими 80%. [1, с. 89]

Для підвищення рівня адаптивності готелю і для вчасного реагування та пристосовуватися до нових зовнішніх умов, на базі відділу діючого маркетингу готелю необхідно сформулювати підрозділ, який спеціалізується на процесі адаптації, як працівників так і засобу розміщення вцілому.

До роботи у даному підрозділі можна залучити як уже існуючих працівників готелю, так і залучити нових. У будь-якому разі, першочерговим є підготовка фахівців для новоутвореного підрозділу. В основі створення служби повинні бути загальнометодичні принципи з урахуванням конкретних особливостей готелю.

Підготовка до діяльності підрозділу з адаптації і його структурних елементів коливається в проміжку від 4-8 тижнів. Наступним етапом у підготовці новоутвореного підрозділу до діяльності є розробка необхідної документації та положень по взаємодії між підрозділами готелю та методи реагування, як на зовнішні, так і на внутрішні фактори.

В результаті, відбудеться перебудова елементів адаптивного механізму готелю, що буде полягати в зміні цілей, завдань, критеріїв оцінки діяльності всіх задіяних підрозділів засобу розміщення.

До основних функцій новоутвореного підрозділу можна віднести наступні:

- збір, аналіз, обробка інформації про зміни зовнішніх факторів;
- вивчення стану системи управління персоналом в готелі;
- виявлення причин низької адаптивності;
- розробка завдань для служб готелю з метою підвищення адаптивності як кожного окремого підрозділу так і підприємства загалом;
- збір, аналіз, обробка інформації від служб готелю;
- підготовка матеріалів для обговорення з менеджерами служб готелю;
- розробка плану дій, щодо методів підвищення рівня адаптації на підприємстві;
- впровадження пропозицій і оцінка їхньої ефективності.

Адаптивне управління готелем в першу чергу має використовуватися з появою проблемної ситуації з метою своєчасного усунення або зменшення негативного впливу різних збурювань, як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства. Чим менший інтервал часу закладений у процесі адаптивного управління, тим більше стійка система, що в свою чергу, стимулює економічний ріст готельного підприємства.

Проте ринок готельних послуг, диктує свої особливості, що ґрунтуються на безперервності і комплексності характеру адаптивності системи управління персоналом у готельній справі і є фактором виживання підприємства.

Будь-який готель є системою, яка активно взаємодіє із середовищем. Значну увагу необхідно приділяти потенціалу, який закладеному в людях, - як топ-менеджменті, так і в персоналі, оскільки це дозволить краще адаптувати систему управління до змін у середовищі. Тільки той готель здатний адаптуватися до всіх змін і залишитися конкурентоздатним, який має у своєму складі зацікавлений в успішній роботі персонал.

Серед головними причин низького рівня адаптивності управління персоналом наступні:

- відсутність адекватних навичок управління процесами пристосування до ринку;
- процес адаптивності системи управління не пов'язаний з кінцевими результатами діяльності організації, немає чіткого взаємозв'язку між прибутком і розвитком персоналу готелю.
- некомпетентність керівників.

Успішно адаптуватися до ринкових відносин може тільки той персонал готелю, який постійно навчається і підвищує свою кваліфікацію для швидкого та адекватного реагування на зміни як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі.

В свою чергу, ключові процеси в готелі повинні бути орієнтовані на вирішення стратегічних завдань і цілей підприємства, проте процеси і мета діяльності часто не співпадають. Шлях до організаційної адаптивності для більшості готелів включає реорганізацію, здатність ліквідувати неефективні напрямки і переорієнтуватися на інші ключові стратегічні цілі.

Підприємства готельного типу, які пристосовані до змін отримують на 25-35% більше прибутку ніж ті, що погано пристосовані до змін. Тому топ-менеджмент готелю розуміє важливість організаційної адаптивності як запоруку успіху.

Для оптимізації ключових процесів необхідно скоротити зайві витрати, і другорядні програми, готелі можуть краще розподілити обмежені ресурси для задоволення очікувань клієнтів, а також чітко позиціонувати себе, на ринку готельних послуг.

Для підвищення конкурентних переваг готелі змушені підвищувати якість ведення бізнесу і більш ефективно використовувати як внутрішні переваги, так і зовнішні фактори.

Наглядно процес адаптації готельного господарства до зовнішніх умов, можна чітко прослідкувати на реальних фактах. В останні роки в контексті підготовки до «Євро 2012» зросла увага до проблеми залучення інвестицій у готельне господарство. Організатори чемпіонату чітко висувують свої вимоги, щодо готелів, які призначаються для прийому учасників «Євро 2012». Перед менеджментом готелів поставлено завдання навчитися ефективно функціонувати в умовах ринку, тобто активно змінюватися й свідомо формувати своє майбутнє. Тому, в контексті ситуації, яка склалася на ринку готельних послуг для менеджменту готелів наскрізним постає питання адаптації, забезпечення гнучкості підприємств, їхнього пристосування до змін, що в свою чергу дозволить засобом розміщення підвищити ефективність і конкурентоспроможність на ринку готельних послуг.

Система адаптивності готелю повинна діяти оперативно, відслідковуючи й аналізуючи економічну обстановку, забезпечуючи відповідність послуг, які надаються даним засобом розміщення ситуації на ринку готельних послуг. Очевидно, що ринки стають усе більше мінливими і, отже, менш передбачуваними, що вимагає гнучкого і оперативного реагування.

Сучасні менеджери готельного бізнесу повинні стати адаптивними менеджерами - не тільки управляючи змінами на підприємстві, але й регулюючи відносини з конкурентами, що вимагає високого рівня координації та управління. Готелі, які підготувалися до адекватної реакції на зміни отримують конкурентні переваги на ринку готельних послуг.

1. Лапко О. Реформування системи управління інноваційною діяльністю в регіонах. Регіональна економіка. – 1999. - № 1. –с.65-74.ї
2. Мунін Г.Б., Карягін Ю.О., Роглев Х.Й., Руденко С.І. Менеджмент готельно-ресторанного бізнесу. - К. : Кондор , 2008 . - 460 С
3. Стеченко Д.М.; Сабадош Г.О.; Охріменко А.Т.; Демедіон В.О.; Антоненко І.Я.; Андрущенко К.А.; Петренко Я.М; Розметова О.Г. «Регіонологія туризму: Навчально-методичне видання. За редакцією ДМ Стеченко, докт.екон.наук., професор. – Київ: Вид-во «КУТЕП», 2004.-220с.
4. Лубков, А.Р. Синергетический подход к исследованию экономических систем. - 2008. - 119 с.
5. Лоскутов А.Ю., Михайлов А.С. Введение в синергетику: Учеб. руководство. – М.: Наука, - 1990. – 272 с.

**ADAPTIVE SELF-HOTEL OPPORTUNITIES IN SYSTEMS****V. Kizyma**

*Lviv National Ivan Franko University,  
79008, Lviv, pr.Svobody, 18,  
E-mail: [v\\_candy@mail.ru](mailto:v_candy@mail.ru)*

The article presents the essence of the concept of adaptability to the requirements of the hotel environment as a system. The levels are characterized, the analysis tasks, functions and various forms of adaptability are analysed. The causes of the hotel collapse and the ways and methods of improvement the adaptation process are defined.

*Keywords:* hotel, hotel company, the tool placement system, adaptability, the concept of adaptability.

**АДАПТИВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ САМООРГАНИЗАЦИИ ОТЕЛЯ КАК СИСТЕМЫ****В. Кизыма**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франка  
79008, г.Львов, пр. Свободы, 18,  
E-mail: [v\\_candy@mail.ru](mailto:v_candy@mail.ru)*

В статье раскрыта суть концепции адаптивности к требованиям внешней среды отеля как системы. Охарактеризованы уровни, проанализированы задачи, функции и разные формы адаптивности. Определены причины распада отеля как системы и предложены пути и методы усовершенствования процесса адаптации.

*Ключевые слова:* отель, гостиничное предприятие, средство размещения, система, адаптивность, концепция адаптивности.

УДК [330.101: 163.14] (477)

## СУСПІЛЬНИЙ ТОВАР ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

М. Кічурчак

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79011, м. Львів, пр. Свободи, 18  
E-mail: Marianna\_Kichurchak @ ukr.net*

*У статті розглянуто підходи до розуміння сутності такої економічної категорії як суспільний товар. Автор проаналізувала трактування економічної категорії „суспільний товар” відомими українськими і зарубіжними науковцями, здійснила систематизацію їх поглядів та запропонувала власне визначення цього поняття.*

*Ключові слова: благо, товар, суспільний товар, суспільне благо, квазісуспільні товари, проблема „безбілетника”.*

У результаті ринкової трансформації економіки України державні механізми регулювання господарського життя країни зазнали змін. Це зумовило пошук найкращих пропорцій між виробництвом товарів у приватному і державному секторах з метою ефективнішого використання ресурсів і якнайповнішого задоволення потреб людини і суспільства. Тому для кращого розуміння особливостей функціонування державного сектора, розподілу акумульованих державою коштів потрібно визначити сутність такої економічної категорії як „суспільний товар”.

Теоретичним підґрунтям для розуміння суті поняття „суспільний товар” є наукові дослідження відомих представників наукових шкіл і напрямів таких, як М.Балудянський, Е.Бем-Баверк, М.Бунге, А.Маршалл, К.Менгер, Дж.Ст.Мілль, В.Петті, Д.Піхно, Ж.Б.Сей, А.Сміт, М.Туган-Барановський та інші. Цими вченими здійснено всебічний аналіз дотичних до цієї категорії понять „благо” і „товар”, з’ясовано головні економічні функції держави в регулюванні національної економіки. Проблеми виробництва суспільних товарів, визначення попиту на них, пошуку джерел фінансування і якнайкращого задоволення суспільних потреб розглядалися у працях таких відомих українських і зарубіжних вчених, як Ш.Бланкарт, Дж.Б’юкенен, Ф.Гайек, В.Геєць, К.Ерроу, Р.Масгрейв, В.Мортіков, С.Мочерний, Ц.Огонь, М.Олсон, П.Семюелсон, Л.Якобсон та інші. Проте в економічній науці існують розбіжності щодо трактування сутності такої категорії як „суспільний товар”, поряд з цим поняттям використовується і термін „суспільне благо”, що зумовлює потребу в аналізі різних підходів до тлумачення та уточнення його визначення. Це відповідно зумовило вибір теми статті, її мету і завдання. Метою є з’ясування суті економічної категорії „суспільний товар” та її співвідношення з поняттям „суспільне благо”. Для досягнення цієї мети поставлено такі завдання: аналіз і систематизація поглядів щодо категорії „суспільний товар” і „суспільне благо” відомих українських і зарубіжних

науковців; визначення співвідношень цих термінів між собою та формування власного розуміння сутності даного поняття; виокремлення критеріїв класифікації для кращого вивчення стану попиту на різні види таких товарів.

В економічній літературі у переважній більшості випадків категорії „суспільне благо” і „суспільний товар” ототожнюються. Це з нашої точки зору обумовлюється: особливостями методологічної бази дослідження економічних процесів і явищ представниками провідних шкіл і напрямів; західною практикою до трактування економічних категорій „блага” і „товару”. Проте і в українських і в зарубіжних науковців існують певні розбіжності щодо визначення суті такого поняття як „суспільне благо” (табл. 1), що обумовлене різними баченнями його місця в категоріальному апараті економічної науки.

В інших джерелах зазначається, що значна роль у функціонуванні та розвитку суспільства належить суспільним товарам [15, с. 332], існують деякі види товарів, які не пропонуються на ринку або ж, якщо пропонуються, то у недостатній кількості [20, с. 107]. Згідно з цим науковим підходом такі товари задовольняють потреби всіх членів суспільства і мають дві основні властивості: не можна обмежити використання суспільного товару, що має назву не суперництва у споживанні; обмеження доступу споживачів до таких товарів неможливе або неефективне і має назву загальнодоступності.

Таблиця 1

**Підходи до трактування економічної категорії „суспільне благо”**

| № п/п | Визначення   | Автори   |
|-------|--|--|
| 1.    | Блага суспільні – блага, які одночасно мають дві властивості: збільшення кількості споживачів блага не спричинює зменшення корисності, яку одержує кожен з них одержує; обмеження доступу для споживачів такого блага є практично неможливими [21, с. 75]  | Л.Абалкин                                      |
| 2.    | Суспільні блага – це ті блага, які водночас можуть споживатися багатьма особами, незалежно від того, може чи не може їх оплатити кожен окремий споживач [5, с. 512];<br>Суспільні блага – це товари і послуги, призначені для задоволення колективних потреб, які неможливо визначити в грошовій формі (отже їх не може забезпечити ринок), але які неможливо вилучити за споживання [5, с. 709];<br>Суспільні блага мають такі відмінності як відсутність конкуренції та відсутність виключення зі споживання [8, с. 646] | В.Базилевич                                    |
| 3.    | Суспільні блага є неконкурентними і невинятковими. Вони споживаються колективно й одночасно багатьма людьми. При цьому споживання однієї особи не обмежує споживання інших [9, с. 413]   | Г.Башнянин,<br>О.Щедра                         |
| 4.    | Суспільні або колективні блага мають дві характерні ознаки як неможливість виключення будь-якого суб'єкта із споживання (невиключеність) і відсутність суперництва у споживанні (неконкурентність) [7, с. 188]   | С.Будаговська,<br>І.Луніна                     |
| 5.    | Суспільне благо – товари і послуги, що надаються державою її громадянам на однакових умовах. Такі блага не можна надати окремим особам без надання їх іншим [18, с. 224]   | Л.Лозовський,<br>Б.Райзберг,<br>Е.Стародубцева |



|     |   |   |
|-----|---|---|
| 6.  | Чисті суспільні блага – блага, вигоди від яких у споживанні є неконкурентними і залишаються такими, – хоч би якою була кількість тих, хто отримує від них користь [3, с. 37]  | Р.Масгрейв  |
| 7.  | Суспільні блага і послуги – сукупність матеріальних і нематеріальних благ, які надаються населенню державою у прямій і опосередкованій формах на здебільшого еквівалентній основі (шляхом вилучення податків) [4, с. 398; 12, с. 451]   | С.Мочерний,<br>Я.Мо-черна,<br>Я.Ларіна,<br>О.Устенко,<br>С.Юрій   |
| 8.  | Чисте суспільне благо – це таке благо, яке споживається колективно усіма громадянами незалежно від того, платять за нього люди чи ні [13, с. 430]   | Р.Нурсєв  |
| 9.  | Спільне, колективне або суспільне благо визначається тут як будь-яке благо, для якого характерним є таке: якщо будь-яка особа $x_i$ з групи $x_1, \dots, x_n$ його споживає, той інших членів цієї групи неможливо позбавити цього [14, с. 24]  | М.Олсон   |
| 10. | Суспільні, або державні блага – це товари і послуги спільного (колективного) користування. На них не поширюється принцип виключення, тобто практично всі індивіди можуть користуватися всіма вигодами суспільних благ [2, с. 67, 68]<br>Для суспільних благ притаманними є дві властивості: збільшення кількості споживачів блага не призводить до зниження корисності, що надається кожному з них (несуперництво у споживанні); обмеження доступу споживачів до таких благ практично є неможливим (невиключеність) [22, с. 37]   | Ш.Бланкарт<br>Л.Якобсон   |
| 11. | Громадськими благами називають такі блага, споживання яких неможливо обмежити лише для осіб, що платять за них [23, с. 532]<br>На громадські блага не поширюється принцип виключення і більшість громадських благ є неподільними. Відсутність конкуренції у споживанні громадських благ означає, що споживання їх одними особами не впливає на рівень їх споживання іншими [1, с. 205]  | О.Ястремський,<br>О.Гриценко<br><br>С.Панчишин,<br>П.Острроверх   |
| 12. | Суспільні блага – товари і послуги, до яких не можна застосувати принцип виключення і які забезпечуються державою, якщо їх виробництво приносить вигоди суспільству [26, р. 165];<br>Суспільні блага – блага, кожна одиниця яких обов'язково споживається будь-ким і ніхто не може бути виключеним зі споживання [25, р. 455; 27, р. 51; 29, р. 873; 30, р. 637];<br>Суспільні блага – блага, до яких мають доступ багато споживачів, але жодне благо не може бути спожите окремими споживачами, дуже важко запобігти тому, щоб їх не споживали інші [24, р. 111; 28, р. 605] | C.L.McConnell,<br>W.H.Pope,<br>M.Parkin, R.Bade,<br>R.G.Lipsey,<br>D.D.Purvis,<br>P.O.Steiner,<br>R.S.Pindyck,<br>D.L.Rubinfield,<br>E.G.Dolan,<br>D.E.Lindsey,<br>L.G.Reynolds,<br>L.J.Truett,<br>D.B.Truett |

У даному випадку група дослідників акцентує увагу на здатності суспільних товарів задовольняти суспільні потреби та атрибутивні властивості, що стосуються можливостей доступу споживачів до такого роду товарів.

Дехто з науковців ототожнює суспільні товари із суспільними фондами споживання, до яких зараховують „товари і послуги, що надаються державою її громадянам на рівних засадах” [6, с. 568; 18, с. 224]. Водночас такий підхід має

певні недоліки, оскільки тут вказують на те, що суспільні фонди споживання є товарами і послугами, суб'єктом, який може їх надавати є держава, хоча не можна вважати такі поняття як держава і суспільство загалом синонімами. Крім того, користувачами суспільних благ можуть бути громадяни іншої держави, бо суспільним товарам є притаманною невиключеність у споживанні. З нашої точки зору таке трактування суспільних товарів є некоректним, оскільки воно не чітко визначає їх найхарактерніші ознаки, отже і сутність.

В окремих дослідженнях через акцентування уваги на найважливіших ознаках суспільних товарів вказується, що вони виробляються для задоволення потреб певної групи людей. Відповідно для таких суспільних благ (або товарів) можна використовувати як альтернативу поняття групові (колективні) блага (чи товари). Зокрема, таку позицію відстоює М.Олсон, який зазначає, що більшість колективних благ можна визначити стосовно певної специфічної групи; одне колективне благо отримує одна група людей, інше колективне благо – інша група; одне може приносити користь усьому світу, інше лише двом визначеним особам [14, с. 62]. Такий підхід обумовлений тим, що однією з передумов створення і функціонування організації є забезпечення їх членів колективними благами, але сама їхня природа є різною. Ш.Бланкарт як альтернативу пропонує використовувати поняття „платних суспільних благ” [2, с. 72], оскільки принципи виключення і відсутність суперництва при використанні є їх важливими внутрішніми характеристиками. Особливістю надання таких благ є те, що існує певна монополія з боку державних установ і організацій на їх споживання і це дозволяє встановлювати ціну.

Логіка такого підходу є цілком очевидною, оскільки для певної групи осіб, які є користувачами суспільних благ, будуть враховуватися і неконкурентність і невиключеність у споживанні. Але ми дотримуємося такої точки зору, що двоє і більше осіб у своїй взаємодії в організації творять певний соціум, тому потрібно використовувати прикметник „суспільний” замість „колективний” чи „клубний” при розгляді сутності таких благ (товарів).

На основі аналізу категорії суспільне благо провідними вітчизняними і зарубіжними вченими-економістами доцільно запропонувати авторський підхід до її розуміння. Будемо вважати, що суспільне благо – це все те, що задовольняє потреби людей і володіє такими властивостями як невиключеність та неконкурентність у споживанні. Згідно з таким тлумаченням і поділом самих благ на дві групи щодо можливостей їх одержання вважаємо, що потрібно виокремлювати суспільні економічні блага (товари) та суспільні позаекономічні блага.

Зокрема, Ш.Бланкарт пропонує розглядати суспільні блага під кутом зору їх споживання як наявні і новостворені [2, с. 70]. Використання вже існуючих суспільних благ в умовах ринку означає, що за інших рівних умов, споживачі їх одержують за нульовою ціною, граничні витрати також будуть дорівнювати нулеві. У такому разі їх споживання не передбачає залучення економічних ресурсів до їх виробництва, пошуку джерел фінансування, визначення обсягів. І такі існуючі суспільні блага, на нашу думку, будуть мати до певної міри позаекономічну природу. Для новостворених суспільних благ потрібні такі складові як організація виробництва і технологія, що обумовлює виникнення витрат і пошук механізмів стягнення плати за їх створення у потенційних споживачів. Тому такого роду суспільні блага містять економічну складову, їх можна вважати суспільними економічними благами.

Подібну думку висловлює і В.Мортіков, який зазначає, що деякі суспільні блага є неекономічними, даними від природи (вода морів, річок, повітря, природні багатства морів, океанів), але потім частина цих благ стає економічною: для їх відтворення потрібні кошти, певна економічна діяльність [11, с. 66]. У [9, с. 414] здійснено виокремлення ознак, за якими економічні блага поділяються на приватні і суспільні, що додатково підтверджує наші припущення щодо існування суспільних економічних благ (товарів) і суспільних позаекономічних благ.

Суспільний товар (суспільне економічне благо) – це благо, яке має здатність задовольняти потреби у ньому інших людей, підпадає під процеси обміну, є результатом виробництва і володіє такими властивостями як невиключеність і неконкурентність у споживанні. Для суспільних товарів обмін опосередковується різними чинниками. Виробництво суспільних товарів може здійснювати як держава, так і інші суб'єкти господарювання. Як зазначає М.Олсон, держава – це насамперед організація, яка надає суспільні блага своїм членам, громадянам; інші типи організацій також забезпечують колективними благами своїх членів [14, с. 24]. Опираючись на наше тлумачення цієї економічної категорії, варто зазначити, що кошти, необхідні для виробництва суспільних товарів, держава одержує через сплату суб'єктами господарювання податків та інших обов'язкових платежів чи у вигляді трансферів, а домогосподарства і фірми – через філантропічну діяльність, благодійництво тощо.

Тому необхідно визначити співвідношення між собою таких економічних категорій як суспільне благо і суспільний товар (рис. 1). Для суспільних товарів однією з особливостей є практична відсутність системи, яка би до певної міри обмежувала споживання таких товарів для тих чи інших осіб. Тому П.Семюелсон і В.Д.Нордгауз зазначають, що суспільні товари – це товари, вигода від яких неподільно поширюється на все суспільство, незалежно від того, чи бажають окремі індивіди купувати цей суспільний товар [19, с. 424]. Природа суспільного товару зумовлює те, що його „придбання” одним з потенційних покупців не зменшує можливостей інших щодо споживання.

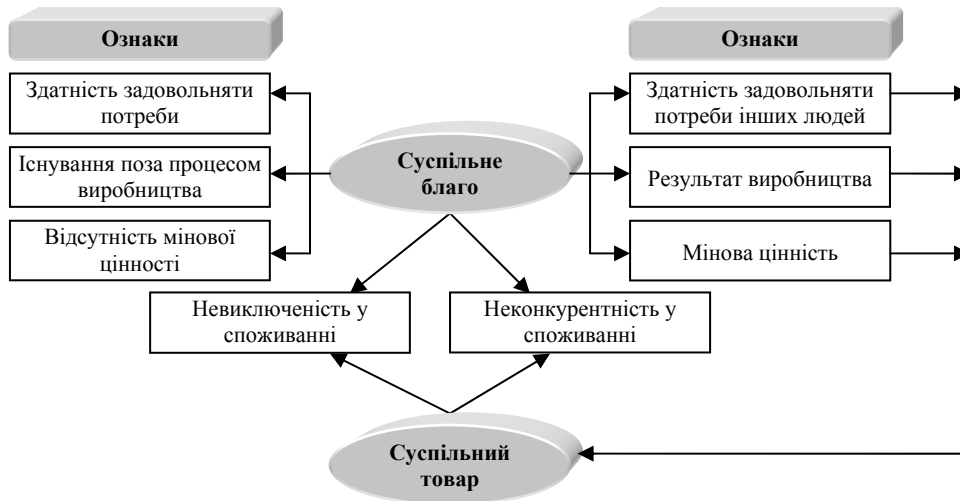


Рис. 1. Взаємозв'язок економічних категорій „суспільне благо” і „суспільний товар”

Для такого товару ринкова ціна не є „фільтром”, який дозволяє виокремити покупців, які мають бажання і можливості його купити, від тих, у кого є бажання, але не має відповідних можливостей. До того ж ринкова ціна суспільного товару не сигналізує приватним виробникам про їх можливі вигоди від його продажу. Іншими словами ціна для суспільного товару не виконує нормувальної функції, а також з належним рівнем інформаційної та стимулювальної.

Водночас на рис. 1 зазначено, що суспільний товар як і всі інші товари має двоїсту природу, володіючи такою властивістю як мінова цінність. Це означає, що ціна суспільного товару визначається на основі витрат виробництва. Проте втручання держави у процес виробництва суспільних товарів через пошук джерел фінансування та залучення ресурсів, визначення його кількісних параметрів може призводити або до надмірних витрат, або до їх недооцінки у порівнянні зі „здоровим” функціонуванням ринкового механізму.

Із суспільними товарами пов'язана концепція „бажаних” (меріторних, merit goods) товарів, яка сформульована Р.Масгрейвом. В основі такого методологічного підходу є припущення, що в межах національної економіки існують громадські потреби, забезпечення частини з них пов'язане з виконанням людьми громадських обов'язків, „незважаючи навіть на те, що їхні особисті уподобання не диктують такої підтримки” [3, с. 38]. Проте, на нашу думку, термін „бажаний” має суб'єктивне наповнення, він абстрактний і не категоричний. Це зумовлює необхідність у визначенні і відповідно побудови системи критеріїв, за якими одна громадська потреба буде вважатися „бажаною”, а інша „небажаною”. Наслідком цього можуть бути маніпулювання під час ухвалення рішень про задоволення тих чи інших громадських потреб, неефективний розподіл акумульованих коштів. Тому вважаємо, що у даному випадку слід уникати такої багатозначності, дуже обмежено використовувати саме поняття „бажаних товарів” і акцентувати увагу все ж таки на суспільному характері споживання.

Окрім того, споживачі неявно оплачують купівлю суспільного товару, через що доволі важко виявити тих, хто не розраховується за нього. Тому для суспільних товарів виникає проблема, відома в економічній науці під назвою „проблема безбілетника” („фрі райдера”, „free rider”). Для виробників суспільних товарів це означає, що вони недоодержують потрібну кількість асигнувань, які потрібні для придбання економічних ресурсів і залучення їх у процес виробництва, погіршення якісних параметрів і невдоволення кінцевих споживачів. Також в національній економіці відбувається несправедливий перерозподіл доходів між споживачами суспільних товарів, оскільки більший фінансовий тягар покладається на тих, хто платить за них. Тому дії „безбілетника” входять у суперечність з етичними, суспільними, груповими нормами поведінки, національним і міжнародним законодавством; ухиляння від сплати податку означає виникнення екстерналій, які зазнають всі інші споживачі суспільного блага [11, с. 67].

Водночас варто відзначити те, що не всі товари, виробником яких є держава можна вважати суспільними, бо не кожен з них характеризується або невиключеністю, або неконкурентністю у споживанні. Тоді для таких суспільних товарів застосовується прикметник „змішані” або „квасисуспільні” [2, с. 78; 8, с. 649; 9, с. 414; 15, с. 332; 16, с. 384; 17, с. 428]. Такі змішані суспільні (квасисуспільні) товари можна розділити на одиниці споживання і застосувати систему нормування, що передбачає або:

визначення черговості одержання даного товару кожним бажаним;

його стандартизацію, що фактично нехтує відмінностями у потребах і відповідно диференціацією за різними складовими (зокрема, за часом, за смаками і вподобаннями, за доходами тощо);

одночасно два попередні випадки.

Якщо держава або інша організація не прагне застосовувати таку систему обмеження споживання змішаних суспільних товарів, тоді це відбувається за допомогою ринкового механізму. Однією з потенційних загроз у цьому разі є те, що в національній економіці спостерігатимуться недостатні обсяги споживання змішаних суспільних товарів. Це означає, що суспільна вигода від споживання товарів перевищує вигоди приватних виробників, і загалом потрібно зважати на ширше коло „покупців”. У такому випадку в національній економіці відбувається порівняння суспільної корисності і суспільних витрат для такої групи товарів та ухвалюється рішення щодо їх виробництва саме державою. З її боку можливий і варіант щодо використання різних засобів державного регулювання з метою стимулювання виробництва суспільних товарів приватними фірмами: або через систему державних замовлень, або через надання субсидій та дотацій, або інші механізми.

Водночас деякі науковці доволі критично ставляться до такого поняття як суспільні блага, що обумовлене тим, що поняття „суспільний” і „державний” західними авторами зазвичай ототожнюється; немає розмежування на економічні, соціальні, юридичні, політичні блага, внаслідок чого класифікація набуває еkleктичного характеру; з'ясування причин надання державою таких благ позбавлене комплексності та політ економічної спрямованості і без урахування наявності у сучасній державі базисних і надбудовних функцій [4, с. 398; 12, с. 451].

У зв'язку з цим вважаємо, що потрібно визначити ознаки, за якими можна здійснити класифікацію суспільних товарів. В основі їх виокремлення є загальні підходи щодо кількісного та якісного поєднання економічних ресурсів, технології та організації виробництва суспільних товарів, локалізації їх споживання тощо. Тому за засобами задоволення суспільні товари можуть бути матеріальними і нематеріальними; за характером виникнення – первинними і вторинними; за наявністю – вже існуючі (вимагають коштів для підтримки їх у належному стані) та ті, які потрібно виробити; за нагальністю задоволення – першочергові та другорядні; за видами економічної діяльності – охорона здоров'я, освіта, національна оборона; культура і мистецтво, охорона навколишнього природного середовища тощо; за географічною (просторовою) ознакою – колективні, локальні, регіональні, національні, міжнародні і світові; за виробниками – держава і приватні підприємці; за джерелами фінансування – державний і місцеві бюджети, кошти підприємців, об'єднання громадян тощо.

Деяко вужча класифікація суспільних товарів запропонована у [8, с. 649], що зумовлене орієнтацією їх виробництва лише для задоволення певної групи людей, які мають різне розміщення у просторі. Проте ґрунтовно ці теоретичні узагальнення проаналізовано у [10], автором запропоновано оригінальне трактування сутності локальних благ та їх різновидів. Якщо ці групи мають просторову локалізацію, тоді, на думку науковців, існують міжнародні, національні, регіональні, локальні суспільні блага; якщо ж не мають, тоді вони є просто груповими (колективними) благами. Такі бачення побудовані на концепції „зон поширення вигоди” від споживання суспільних товарів і необхідності

встановлення відповідальності за їх забезпечення. Тому, як зауважує Р. Масгрейва, суспільні блага і послуги, користь від яких має все населення країни, повинні забезпечуватися і оплачуватися централізовано, тоді як ті, що поширюються тільки на якийсь певний регіон, мають забезпечуватися на місцевому рівні [3, с. 105]. По переваги і слабину фінансування та виробництва суспільних товарів на локальному та національному рівнях вказує і Дж. Стігліц [20, с. 759], що також пов'язане з необхідністю їх ліпшого задоволення та забезпечення потреб. З нашої точки зору, такий підхід бере до уваги лише один з можливих критеріїв, що не дозволяє з достатнім ступенем повноти аналізувати особливості залучення економічних ресурсів до виробництва суспільних товарів, спосіб задоволення, рівень нагальності потреби тощо. Тому вважаємо, що при вивченні теорії суспільних товарів доцільно застосовувати багатокритеріальний підхід і виокремлювати різні класифікаційні ознаки.

Таким чином, в економічній науці упродовж багатьох років відбувається формування та удосконалення її категоріального апарату, що призводить до розширення спектру пізнання різних господарських явищ і процесів, виявлення усієї сукупності взаємозв'язків і взаємозалежностей між ними та створення абстрактної картини економічного буття, яка адекватна реальності. Серед економічних категорій вважаємо за необхідне розрізнити між собою такі поняття як „суспільне благо” і „суспільний товар”. Наше дослідження виявило, що ці два терміни є взаємопов'язаними між собою і доповнюють один одного. На нашу думку, економічна категорія „суспільне благо” має більше змістовного наповнення у порівнянні із поняттям „суспільний товар”, оскільки останнє є її складовою частиною. Необхідність розрізнення цих економічних категорій обумовлена тим, що при виробництві суспільних товарів використовуються економічні ресурси, акумулюються грошові кошти та відбувається їх розподіл, у той час як задоволення потреб у деяких суспільних благах не спонукає до здійснення будь-якої господарської діяльності і відповідно не вимагає пошуку джерел фінансування. При вивченні природи суспільних товарів, на нашу думку, потрібно здійснити їх класифікацію за різними критеріями, що дозволить згрупувати їх за видами, краще визначати попит на них, раціональніше підходити до використання ресурсів та визначення витрат.

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Навч. посіб.: У 2 кн. – Кн. 1. Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка / [С.М.Панчишин, П. І. Островерх, З. Г. Ватаманюк, О. З. Ватаманюк та ін.]; За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – К.: Знання, 2006. – 723 с.
2. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт / Пер. з нім С. І. Терещенко та О. О. Терещенко; Передмова та наук. редагування В. М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
3. Б'юкенен Дж. М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави: Пер. з англ. / Дж. М. Б'юкенен, Р. А. Масгрейв. – К.: Вид. Дім „КМ Академія”, 2004. – 175 с.
4. Економічна енциклопедія / [під ред. С. В. Мочерного]. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2000. – У 3-х т. – Т. 2.
5. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / [В. Д. Базилевич, В.М.Попов, К. С. Базилевич, Н. І. Гражевська]; за ред. В. Д. Базилевича. – 7-ме вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.

6. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [під ред. Р. Дяківа]. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 705 с.
7. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник / [С. Будаговська, О.Кілієвич, І. Луніна та ін.]; за заг. ред. С. Будаговської. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2003. – 517 с.
8. Мікроекономіка: Підручник / [В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, А.І.Ігнатюк, С.В. Слухай]; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2007. – 677 с.
9. Мікроекономічна теорія: Навч. посібник / [Г. І. Башнянин, О. В. Щедра, І.В.Бойчук, П. Ю. Буряк, О. Д. Вовчак]; за ред. д.е.н., проф. Г. І. Башнянина і к.е.н. О. В. Щедрої. – Львів: Новий Світ – 2000, 2007. – 640 с.
10. Мортіков В. До питання про сутність локальних суспільних благ / В.Мортіков // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 68-74.
11. Мортіков В. Фігура фрірайдера в сучасній економіці / В. Мортіков // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 65-73.
12. Мочерний С. В. Політична економія / С. В. Мочерний, Я. С. Мочерна. – К.: Знання, 2007. – 684 с.
13. Нуреев Р. М. Курс мікроекономіки: учебник / Р. М. Нуреев. – М.: Норма, 2008. – 576 с.
14. Олсон М. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / М. Олсон. – К.: Лібра, 2004. – 271 с.
15. Основи економічної теорії: Підручник / [В. Г. Федоренко, Ю.М. Ніколенко, О. М. Діденко, М. П. Денисенко, М. М. Руженський]; за наук. ред. проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алеута, 2005. – 511 с.
16. Основи економічної теорії: Підручник / [Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська, С. М. Макуха, В. В. Броницька та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х.: Право, 2008. – 448 с.
17. Основи економічної теорії: Підручник / [О. О. Мамалуй, О. А. Гриценко, Л.В. Гриценко, Г. Ю. Дарнопих, В. В. Довбня]; за заг. ред. О. О. Мамалуя. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 480 с.
18. Райзберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Е.Б.Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 479 с.
19. Семюелсон П. А. Мікроекономіка / П. А.Семюелсон, В. Д. Нордгауз. – К.: Основи, 1998. – 676 с.
20. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Дж. Е. Стігліц / Пер. з англ. А. Олійник, Р.Скільський. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
21. Экономическая энциклопедия / [гл. ред. Л. И. Абалкин]. – М.: ОАО „Издательство „Экономика”, 1999. – 1055 с.
22. Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов: Учебник для вузов / Л. И. Якобсон. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 319 с.
23. Ястремський О. І. Основи мікроекономіки / О. І. Ястремський, О.Г.Гриценко. – К.: Товариство „Знання”, КОО, 1998. – 714 с.
24. Dolan E. G. Economics / E. G. Dolan, D. E. Lindsey. – Chicago, New-York, San-Francisco, Philadelphia, Montreal, Toronto, London, Sydney, Tokyo: The Dryden Press, 1988.
25. Lipsey R. G. Economics / R. G. Lipsey, D. D. Purvis, P. O. Steiner. – Harper Collins Publishers, 1991.
26. McConnell C. L. Economics. Principles, Problems and Policies / C.L.McConnell, W. H Pope. – McGraw – Hill Ryerson Limited. Forth Canadian Edition, 1987.
27. Parkin M. Economics. Canada in the global environment / M. Parkin, R. Bade. – Addison – Wesley Publishers Limited, 1991.

28. Pindyck R. S. Microeconomics / R. S. Pindyck, D. L. Rubinfeld. – New-York, Oxford, Singapore, Sydney: Maxwell McMillan International, 1992.
29. Reynolds L. G. Economics. A General Introduction. – Homewood, Illinois: Irwin, 1988.
30. Truett L. J. Economics / L. J. Truett, D. B. Truett. – St.Louis, Toronto, Santa Clara: Times Mirror/Mosby College Publishing, 1987.

## **PUBLIC GOOD AS ECONOMICAL CATEGORY**

**M.Kichurchak<sup>1</sup>**

*The Ivan Franko National University of Lviv  
Svobody Ave., 18, Lviv, 79008  
E-mail: Marianna\_Kichurchak @ ukr.net*

Investigation of understanding essence such economic category as public goods is devoted the article. The author has analyzed interpretation economic category “public goods” by well-known Ukrainian and foreign scientists, has systematized their advanced ideas and has suggested own definition this notion.

*Key words:* good, public goods, mixed public good, free-rider problem

## **ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТОВАР КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ**

**Марианна Кичурчак**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франка  
79008, г. Львов, просп. Свободы, 18  
E-mail: Marianna\_Kichurchak @ ukr.net*

В статье рассмотрено подходы к пониманию сущности такой экономической категории как общественный товар. Автор проанализировала трактовки экономической категории „общественный товар” известными украинскими и зарубежными учёными, систематизировала их взгляды и предложила собственное определение этого понятия.

*Ключевые слова:* благо, товар, общественный товар, общественное благо, квазиобщественные товары, проблема „безбилетника”.



УДК 368.91:330.43(477)

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА ПОСЛУГИ ДОВГОСТРОКОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

О. Карчевська

*Львівський національний університет ім. І.Франка  
79008, м. Львів, пр. Свободи 18,  
e-mail: [stella\\_7@rambler.ru](mailto:stella_7@rambler.ru)*

*У статті проведено математичне моделювання процесу формування попиту на ринку довгострокового страхування. Динаміку попиту змодельовано за допомогою лінійного регресійного рівняння залежності кількості застрахованих від економічних показників, їх очікуваних значень і введеної функції стабільності.*

*Ключові слова: довгострокове страхування, очікування економічних суб'єктів, фільтр Калмана, стабільність.*

**Постановка проблеми.** Однією з центральних задач при розробці стратегії функціонування страхової компанії є оцінка та формування джерел її доходної частини, основу якої складають страхові внески. Обсяг залучених страхових платежів залежить від готовності населення купляти страхові продукти, що, в свою чергу, залежить від доходів населення, стабільності економічної ситуації в країні, очікувань економічних суб'єктів, фінансового стану страховиків, рівня страхової культури, тощо. Іншими словами, ключовою задачею для страхових компаній є визначення попиту на страхові послуги, або ємності страхового ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наявні методики оцінки потенційного попиту ґрунтуються, як правило, на визначенні чисельності платоспроможного населення та коефіцієнтів ефективності відділів продажу [1], або на проведенні опитувань чи здійсненні експертних оцінок. Ємність ринку у вартісному вираженні обчислюється шляхом множення отриманого значення потенційного обсягу продажів на середню ціну послуги. Недоліком є те, що не повною мірою враховується стан економічної ситуації.

Разом з тим, як стверджує більшість вітчизняних дослідників, в Україні попит на договори страхування життя великою мірою зумовлений очікуваннями та стабільністю економічної ситуації [2, 3]. Також, у вітчизняній практиці часто договори страхування життя та пенсії укладаються підприємствами на користь своїх працівників з метою їх мотивації не змінювати місце роботи. Тому можна стверджувати, що попит на страхові поліси визначається не тільки платоспроможністю населення, а й обсягами виробництва, інфляційними процесами, активністю на фондовому ринку, тобто, станом економіки в цілому.

В той же час, як показали соціологічні дослідження В. Ковальчук, В. Бастирчева, Є. Забурмехи [3], з послугами страхування життя обізнані 92%

респондентів, а мають бажання ними скористатись 33% опитаних (вищий відсоток потенційних клієнтів встановлено тільки для добровільного медичного страхування – 44%). Серед основних причин відмови від страхування – нестабільна економічна ситуація та відсутність гарантій з боку держави (55 % респондентів), недовіра до страхових організацій (41 %), низькі доходи (36 %). Іншими словами, у населення є потенційна потреба у страхових продуктах і основними перешкодами до перетворення цієї потреби на попит є висока ціна контрактів та нестабільність економічного становища.

Отже, для формування ефективної цінової політики страхової компанії необхідно визначити потенційну ємність ринку довгострокового страхування та оцінити вплив економічних коливань та вартості договору на динаміку попиту.

Вказані аспекти є недостатньо вивчені в літературі, що визначає актуальність проведення такого дослідження.

**Формулювання мети дослідження.** Метою статті є виявлення механізмів формування попиту на послуги довгострокового страхування та оцінка ступеня впливу очікувань економічних суб'єктів та стабільності економічної ситуації на величину попиту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Потенційна ємність ринку – це загальна вартість товарів, які покупці, що знаходяться в певному регіоні, в змозі придбати за певний період часу (місяць чи рік). Вона залежить від багатьох факторів – соціальних, кліматичних, національних особливостей жителів регіону, а головне економічних, тобто рівня доходів потенційних покупців, структури їх витрат, темпів інфляції тощо. В той же час ринок довгострокових видів страхування має свої особливості.

На відміну від ринку товарів і послуг короткострокового користування, де попит практично повністю визначається поточною (чи майбутньою) ціною продукту, на ринку страхування життя та пенсії значну роль відіграє ринкова кон'юнктура та очікування покупців (потенційних клієнтів).

Виділимо основні чинники та механізми їх впливу на попит на ринку страхування життя. Поліс довгострокового страхування переважно виконує дві основні функції: страховий захист та накопичення коштів до певної події (на дожиття, весілля, повноліття, тощо). З огляду на значні страхові суми, ціна договору є досить високою і незначно коливається у різних компаніях. Отже, попит буде визначатися сукупними доходами населення та рівнем середньомісячної зарплати, які є безпосередніми чинниками впливу на нього. Крім цього, опосередковано на попит впливають динаміка інфляції та величина ставки за депозитами. Перша може значно знецінювати як поточні доходи, так і майбутні виплати, тоді як зростання величини відсоткової ставки зробить привабливішим вкладення коштів в депозит.

Також в Україні значна частина договорів страхування життя та пенсії укладена підприємствами на користь своїх працівників. Показниками ефективності діяльності підприємницького сектору є валовий внутрішній продукт, випуск промислової продукції, обсяги інвестицій та інші, тому страховим компаніям варто враховувати динаміку цих показників.

З іншої сторони, як ми вже зазначали, ємність ринку визначається також такими прямо не спостережуваними чинниками, як очікування економічних суб'єктів та рівень стабільності економічної ситуації.

*Економіко-математична модель.* Враховуючи наведені вище міркування, економіко-математичну модель оцінки попиту на ринку страхування життя узагальнено можна записати у наступному вигляді:

$$KD_t = f(X_{t-1}, X_{t-1}^{\text{exp}}, S_t), \quad (1)$$

де  $KD_t$  – кількість застрахованих на момент часу  $t$ ,

$X_t$  – множина макроекономічних показників на момент часу  $t$ ,

$X_{t-1}^{\text{exp}}$  – множина очікуваних значень макроекономічних показників на момент часу  $t$  з урахуванням інформації, наявної до моменту часу  $t-1$ ,

$S_t$  – функція (параметр) стабільності економічного середовища.

На основі проведеного аналізу коефіцієнтів кореляції, а також робіт [1, 2] для проведення досліджень вибрано наступні базові показники стану економіки України: індекс споживчих цін (у відсотках до кінця попереднього кварталу), номінальний ВВП (млрд. грн.), випуск/реалізація промислової продукції (млн. грн.), обсяги інвестицій в основний капітал (млн. грн.), обмінний курс в середньому за період (грн./100 євро), процентна ставка за депозитами в національній валюті, індекс ПФТС, сукупні доходи населення (млн. грн.), кількість застрахованих на дату.

З метою уникнення появи зміщених оцінок при оцінці параметрів моделі потрібно, щоб часові ряди, які в ній використовуються, були стаціонарними. В табл. 1 наведено результати розширеного тесту Дікі-Фулера на стаціонарність часових рядів.

Розрахунки показали, що стаціонарним є тільки ряд, складений з логарифмів значень індексу споживчих цін. Логарифми інших часових рядів є нестаціонарними, тому до них застосовано операцію взяття перших різниць. Отримані ряди виявились стаціонарними. Варто зауважити, що отримані значення після взяття перших різниць логарифмів рядів для малих приростів аргумента наближено дорівнюють темпам приросту показника.

Таблиця 1.

**Результати тесту Дікі-Фулера для основних показників**

| Показник                               | Період, за який проводиться оцінка | Кількість лагових значень |                    | ADF-статистика |                    | Критичне значення для рівня значущості 5% |                    | Порядок інтеграції |                    |
|--|------------------------------------|---------------------------|--------------------|----------------|--------------------|---|--------------------|--------------------|--------------------|
|  |                                    | для ряду                  | для перших різниць | для ряду       | для перших різниць | для ряду                                  | для перших різниць | для ряду           | для перших різниць |
| 1                                      | 2                                  | 3                         | 4                  | 5              | 6                  | 7   | 8                  | 9                  | 10                 |
| Кількість застрахованих (LKD)          | III кв. 2003р. – III кв. 2009р.    | 4                         | 0                  | -              | -4.2263            | -   | -2.6700            | I(1), I            | I(0), N            |
| ВВП (LGDP_SA)*                         | I кв. 2000р. – VI кв. 2009р.       | 9                         | 0                  | -              | -4.4041            | -   | -3.6171            | I(1), T            | I(0), all, I       |
| Випуск промислової продукції (LVUP_SA) | -- // --                           | 9                         | 1                  | -              | -5.2763            | -   | -2.6261            | I(1), T            | I(0), all, N       |

|  |                              |   |   |   |        |         |   |        |         |         |              |
|--|------------------------------|---|---|---|--------|---------|---|--------|---------|---------|--------------|
| Інвестиції в основний капітал (LINVESTKV SA) | -- // --                     | 9 | 0 | - | 2.1223 | -3.8652 | - | 3.6661 | -2.6243 | I(1), I | I(0), all, N |
| Доходи населення (LDN SA)                    | I кв. 2002р. – VI кв. 2009р. | 7 | 0 | - | 1.9809 | -4.2443 | - | 4.4167 | -3.6752 | I(1), T | I(0), I      |
| Індекс споживчих цін (LISC)                  | I кв. 2000р. – VI кв. 2009р. | 1 | - | - | 3.9817 | -       | - | 3.6019 | -       | I(0), I | -            |
| Відсоткова ставка за депозитами (LDEP)       | -- // --                     | 3 | 0 | - | 2.6021 | -6.4118 | - | 3.6019 | -2.6211 | I(1), I | I(0), all, N |
| Обмінний курс, грн./євро (LEURO)             | -- // --                     | 6 | 0 | - | 1.7817 | -4.4131 | - | 4.2023 | -2.6211 | I(1), T | I(0), all, N |
| Індекс ПФТС (LPFSTS)                         | -- // --                     | 9 | 1 | - | 2.1349 | -3.3016 | - | 4.2092 | -2.6211 | I(1), T | I(0), N, I   |

\* Приставка SA означає, що ряд сезонно скоригований. Для часового ряду інвестицій в основний капітал використано мультиплікативний метод корекції, для інших – адитивний.

Джерело: [4, 5, 6], розрахунки автора.

В нашому випадку здійснимо оцінку лінійного регресійного рівняння залежності темпу приросту кількості застрахованих від попередніх значень економічних чинників, їх відповідних очікувань та функції стабільності:

$$DLKD_t = A' \cdot X_{t-1} + B' \cdot X_{t|t-1}^{\text{exp}} + C' \cdot S_{t|t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

де  $DLKD_t$  – різниця логарифмів (темп приросту) кількості застрахованих на момент часу  $t$ ;  $X_t$  – вектор макроекономічних показників на момент часу  $t$ ,  $X_t = \{DLgdp\_sa_t, DLvup\_sa_t, DLdn\_sa, DLinvestkv\_sa_t, Lisc_t, DLdep_t, DLeuro_t, DLpfts_t\}$ ,

$X_{t|t-1}^{\text{exp}}$  – вектор очікуваних значень макроекономічних показників на момент часу  $t$  з урахуванням інформації, наявної на момент часу  $t-1$ ,  $S_t$  – вектор-функція значень оцінки стабільності поведінки відповідних економічних показників на момент часу  $t$  на основі інформації, наявної на момент часу  $t-1$ ,  $A, B$  – вектори параметрів,  $\varepsilon_t$  – випадкова величина,  $\varepsilon_t \sim N(0,1)$ .

Для побудови моделі (2) потрібно визначити, яким чином формуються очікування показників  $X_{t|t-1}^{\text{exp}}$  та здійснити кількісну оцінку ступеня стабільності динаміки кожного з вхідних економічних показників на момент часу  $t$ .

В літературі виділяють наступні основні методи моделювання очікувань економічних агентів [7, с. 9-12]:

“**наївні**” або **статичні сподівання**, коли очікуване значення показника дорівнює значенню цього показника у попередньому періоді,

$$x_{t|t-1}^{\text{exp}} = x_{t-1};$$

**адаптивні сподівання**, коли при формуванні прогнозу на наступний період здійснюється з урахуванням похибки прогнозу в поточному періоді,

$$x_{t|t-1}^{\text{exp}} = x_{t-1|t-2}^{\text{exp}} + \lambda(x_{t-1} - x_{t-1|t-2}^{\text{exp}}), \quad 0 < \lambda < 1,$$

де  $\lambda$  - параметр чутливості до помилки попереднього прогнозу;

**раціональні сподівання**, що передбачають знання економічними агентами моделі економічного середовища та прогнозування показників згідно з цією моделлю;

**навчання**, згідно з яким економічні агенти використовують деяку спрощену модель еволюції певного показника, котра враховує основні властивості його поведінки, та корегують її параметри в процесі отримання нових даних

$$x_{t|t-1}^{\text{exp}} = f(x_{t-1}, \theta_t), \quad (3)$$

де  $\theta_t$  – параметри моделі.

Проаналізуємо можливість їх використання для української економіки. Використання статичної моделі підходить для прогнозування стаціонарних часових рядів з незначним розсіюванням навколо середнього. Враховуючи незначну довжину часових рядів та те, що українська економіка перебуває у процесі розвитку, цю модель використовувати недоцільно. Модель адаптивних очікувань не дає можливості економічним суб'єктам реагувати на систематичні помилки прогнозу, в результаті чого відбувається постійне накопичення похибки, що призводить до недооцінки реального значення [8, с. 4]. Основним недоліком моделі раціональних очікувань є припущення про знання економічними агентами моделі економіки та її параметрів. Однак, за наявності великої кількості моделей поведінки тих чи інших показників, важко сказати, згідно з якою саме здійснюють свої прогнози економічні суб'єкти. Побудова адекватної моделі економіки можлива за наявності статистичних даних за великий проміжок часу та для стабільно функціонуючих ринків.

З огляду на динамічний характер розвитку української економіки та на наявність структурних змін, можна припустити, що очікування економічних агентів постійно змінюються адаптуючись до економічного середовища і враховують попередні помилки прогнозу. Отже, є підстави для використання моделі навчання (3) з метою оцінки очікувань економічних агентів в Україні. Така модель передбачає наявність певного правила навчання (learning rule), котре спрощено описує процес формування очікувань, проте враховує основні закономірності, та корекцію коефіцієнтів цього правила при отриманні нових реальних значень та оцінці власних похибок прогнозу [8].

Опишемо процес формування очікувань на основі моделі з нестаціонарними (залежними від часу) параметрами (time-varying parameter model) [9, с. 399-401], яка враховує оновлення коефіцієнтів при появі нових значень економічних показників.

Припустимо, що на момент прийняття рішення економічний суб'єкт володіє інформацією про попередні значення показників економіки (позначимо її через  $\mathfrak{X}_t = \{X_{t-1}, \dots, X_{t-k}\}$ ) та власні очікування цих показників ( $\mathfrak{X}_t^{\text{exp}} = \{X_{t-1}^{\text{exp}}, \dots, X_{t-k}^{\text{exp}}\}$ ). Для формування очікувань щодо наступного значення показника економічний суб'єкт бере тільки  $k$  попередніх значень, проте щоразу оновлює коефіцієнти з урахуванням помилковості попередніх очікувань.

Побудуємо модель у просторі станів (state-space model) для кожного з  $m$  економічних показників:

$$x_{i,t-1}^{\text{exp}} = \alpha_i^{(0)} + \alpha_{i,t}^{(1)} x_{i,t-1} + \alpha_{i,t}^{(2)} x_{i,t-2} + \dots + \alpha_{i,t}^{(k)} x_{i,t-k} + \omega_{i,t}, \quad (4)$$

$$\alpha_{i,t}^{(1)} = \bar{\alpha}_i^{(1)} + \phi_i^{(1)} \cdot \alpha_{i,t-1}^{(1)} + \varepsilon_{i,t}^{(1)}, \quad (4a)$$

$$\alpha_{i,t}^{(2)} = \bar{\alpha}_i^{(2)} + \phi_i^{(2)} \cdot \alpha_{i,t-1}^{(2)} + \varepsilon_{i,t}^{(2)},$$

...

$$\alpha_{i,t}^{(k)} = \bar{\alpha}_i^{(k)} + \phi_i^{(k)} \cdot \alpha_{i,t-1}^{(k)} + \varepsilon_{i,t}^{(k)}, \quad i = \overline{1, m}. \quad (4n)$$

де  $\alpha_i^{(0)}$  – сталий параметр;

$\alpha_{i,t}^{(j)}$  – залежний від часу параметр моделі ( $j = \overline{1, k}$ ), рівняння зміни якого становить рівняння стану системи;

$x_{i,t}$  – значення  $i$ -го економічного показника на момент часу  $t$ ;

$x_{i,t-1}^{\text{exp}}$  – очікуване значення  $i$ -го показника стану економічного середовища у наступному періоді з урахуванням інформації, наявної на момент часу  $t-1$ ;

$\omega_{i,t}, \varepsilon_{i,t}^{(1)}, \dots, \varepsilon_{i,t}^{(k)}$  – випадкові нормально розподілені величини ( $\omega_{i,t} \sim N(0, R_i)$ ,  $\varepsilon_{i,t}^{(j)} \sim N(0, Q_i)$ ), де  $Q_i$  – діагональна матриця кореляції помилок  $\varepsilon_{i,t}^{(j)}$ , для яких виконуються наступні припущення попарної некорельованості між собою та зі змінними стану:

$$E_t(\omega_{i,t} \cdot \varepsilon_{i,t}^{(j)}) = 0, \quad E_t(\omega_{i,t} \cdot \alpha_{i,t}^{(j)}) = 0, \quad E_t(\alpha_{i,t}^{(j)} \cdot \varepsilon_{i,t}^{(j)}) = 0, \quad \forall j = \overline{1, k}, \\ \forall t = \overline{1, T}.$$

Подання системи як моделі у просторі станів передбачає виокремлення двох класів рівнянь: рівняння стану та рівняння спостереження. Рівняння стану відображає динаміку внутрішніх (неспостережуваних) змінних системи, а рівняння спостереження – вихід системи. В нашому випадку рівняння спостереження (4) відображає зміну очікувань в залежності від зміни самих параметрів моделі. Рівняння стану (4a-4n) описують динаміку еволюції значень параметрів в часі.

Оцінка нестационарних параметрів (тобто вектора змінних стану) моделі  $\alpha_t = (\alpha_{1,t}, \dots, \alpha_{k,t})$  здійснюється за допомогою алгоритму фільтра Калмана [9, с. 377-381]. Якщо ввести наступні позначення:

$$\mathbf{a}_{i,t} = \begin{pmatrix} \alpha_{i,t}^{(1)} \\ \alpha_{i,t}^{(2)} \\ \dots \\ \alpha_{i,t}^{(k)} \end{pmatrix}, \quad \bar{\mathbf{a}}_i = \begin{pmatrix} \bar{\alpha}_i^{(1)} \\ \bar{\alpha}_i^{(2)} \\ \dots \\ \bar{\alpha}_i^{(k)} \end{pmatrix}, \quad \boldsymbol{\varepsilon}_{i,t} = \begin{pmatrix} \varepsilon_{i,t}^{(1)} \\ \varepsilon_{i,t}^{(2)} \\ \dots \\ \varepsilon_{i,t}^{(k)} \end{pmatrix}, \quad \tilde{\mathbf{x}}_{i,t} = \begin{pmatrix} x_{i,t-1} \\ x_{i,t-2} \\ \dots \\ x_{i,t-k} \end{pmatrix},$$

$$\Phi_i = \begin{pmatrix} \phi_i^{(1)} & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \phi_i^{(2)} & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & \phi_i^{(k)} \end{pmatrix},$$

систему (4)-(4п) можна представити у вигляді:

$$\mathbf{x}_{i,t|t-1}^{\text{exp}} = \tilde{\mathbf{x}}_{i,t}^T \cdot \mathbf{a}_{i,t} + \omega_{i,t},$$

$$\mathbf{a}_{i,t} = \bar{\mathbf{a}}_i + \Phi_i \cdot \mathbf{a}_{i,t-1} + \boldsymbol{\varepsilon}_{i,t}.$$

де  $\Gamma$  – позначає операцію транспонування.

Тоді алгоритм фільтра Калмана можна записати наступним чином. Спочатку ініціалізуємо початкові значення:

$$\mathbf{a}_{i,0|0} = \sum_{t=1}^k \tilde{\mathbf{x}}_{i,t} / k, \quad \mathbf{P}_{i,0|0} = \sum_{t=1}^k (\tilde{\mathbf{x}}_{i,t} - \mathbf{a}_{i,0|0})^2 / k.$$

Потім для кожного періоду  $t-1$  формується оцінка  $\hat{\mathbf{a}}_{i,t|t-1}$  стану для  $i$ -го показника на наступний період  $t$  та дисперсія цієї оцінки  $\mathbf{P}_{i,t|t-1}$ :

$$\hat{\mathbf{a}}_{i,t|t-1} = \bar{\mathbf{a}}_i + \Phi_i \cdot \mathbf{a}_{i,t-1|t-1}, \quad \mathbf{P}_{i,t|t-1} = \Phi_i \cdot \mathbf{P}_{i,t-1|t-1} \cdot \Phi_i^T + \mathbf{Q}_i.$$

Здійсимо прогноз очікувань на наступний період та обчислимо відповідне цьому прогнозу середньоквадратичне відхилення:

$$\hat{\mathbf{x}}_{i,t|t-1}^{\text{exp}} = \tilde{\mathbf{x}}_{i,t|t-1}^T \cdot \bar{\mathbf{a}}_i + \tilde{\mathbf{x}}_{i,t|t-1}^T \cdot \hat{\mathbf{a}}_{i,t|t-1},$$

$$E[(x_{i,t} - \hat{x}_{i,t|t-1}^{\text{exp}})^2 | \tilde{\mathbf{x}}_t, \mathfrak{F}_t, \mathfrak{F}_{t|t-1}^{\text{exp}}] = \tilde{\mathbf{x}}_{i,t}^T \cdot \mathbf{P}_{i,t|t-1} \cdot \tilde{\mathbf{x}}_{i,t} + R_i.$$

Корекція оцінки при надходженні даних за період  $t$  здійснюється за формулами:

$$\mathbf{a}_{i,t|t} = \hat{\mathbf{a}}_{i,t|t-1} + \mathbf{K}_{i,t} (x_{i,t} - x_{i,t|t-1}^{\text{exp}}), \quad \mathbf{P}_{i,t|t} = \mathbf{P}_{i,t|t-1} - \mathbf{K}_{i,t} \cdot \tilde{\mathbf{x}}_{i,t}^T \cdot \mathbf{P}_{i,t|t-1},$$

де  $\mathbf{K}_{i,t}$  – вектор коефіцієнтів підсилення фільтра Калмана, що обчислюється за формулою  $\mathbf{K}_{i,t} = \mathbf{P}_{i,t|t-1} \cdot \tilde{\mathbf{x}}_{i,t}^T (\tilde{\mathbf{x}}_{i,t}^T \cdot \mathbf{P}_{i,t|t-1} \cdot \tilde{\mathbf{x}}_{i,t} + R_i)^{-1}$ .

Оцінка параметрів  $\bar{\mathbf{a}}_i$  та  $\Phi_i$  здійснюється на основі максимізації логарифмічної функції правдоподібності випадкової величини приросту  $i$ -го показника  $\mathbf{X}_i = \{x_{i,t}\}, t = \overline{1, T}$ .

Очікуване значення кількості застрахованих також залежить від оцінки економічним суб'єктом стабільності динаміки економічних показників протягом попередніх періодів. Для оцінки цієї стабільності введемо функцію, яка дозволяє кількісно оцінити ступінь коливань чи сталості росту економічного показника.

Очевидними властивостями такої функції мають бути:

зростання функції при зростанні темпів приросту показника,

зростання функції при незначному коливанні темпів приросту показника (при цьому сам показник знаходиться на приблизно однаковому рівні),

спадання функції при спаданні темпу приросту показника,

спадання функції при значних коливаннях темпу приросту показника.

Опишемо побудовану нами функцію стабільності:

$$f_{stab}(t, n) = 1 / \left( 1 + \exp \left( \gamma \cdot \sum_{j=1}^{n-2} (\alpha_j k_j(t, n) + \beta_j D_j(t, n)) \right) \right). \quad (5)$$

У наведеній формулі  $k_j(t, n) = \frac{y_{t-1} - y_{t-n+j-1}}{n-j}$ ,

$$D_j(t, n) = \sum_{i=t-n+j}^{t-2} \frac{|k_j \cdot i - y_i + b_j|}{\sqrt{1+k^2}}, \quad \text{де } b_j = y_{t-1} - k_j \cdot n; \quad \alpha_j, \beta_j - \text{ деякі}$$

параметри. Ми оцінюємо стабільність у момент часу  $t$  наступним чином. Нехай при оцінці до уваги беруться  $n$  попередніх значень показника -  $y_{t-n}, \dots, y_{t-1}$ .

Тоді для кожного  $j \in \{1, \dots, n-2\}$  проводиться обчислення  $k_j$ , яке відповідає за

те, на скільки зріс (або знизився) показник в момент  $t-1$  відносно моменту часу  $t-n+j-1$ , та  $D_j$ , яке відповідає ступеню відхилення показників в моменти

часу  $t-n+j, \dots, t-2$  від прямої, що сполучає величини показника в моменти часу  $t-1$  та  $t-n+j-1$ . Значення параметрів  $\alpha_j, \beta_j$  відповідають за те, на

скільки важливою є динаміка приросту та відхилень показника за весь період  $[t-n+j-1, t-1]$ . Наприклад, якщо  $\beta_j = 0$ , то не враховуються коливання

показника. Параметр  $\gamma$  вказує на ступінь чутливості до змін. Введена функція досить непогано відображає загальну динаміку стабільності показника (рис. 1) та відповідає переліченим властивостям. Втім, ясно, що оцінка стабільності певного показника є окремим питанням, усесторонній розгляд якого не є метою даної статті. Тому вибрана методика оцінки стабільності в подальшому буде вдосконалюватись.

*Аналіз одержаних результатів.* Результати оцінки моделі (4)-(4n) для вибраних показників наведено у табл. 2. Для проведення розрахунків використано економетричний пакет EViews 3.1. В дужках наведені значення  $t$ -статистик.



Таблиця 2.

**Оцінка параметрів для моделей очікуваних величин економічних показників**

| Показник   | $\alpha_0$           | $\alpha_1$         | $\alpha_2$           | $\alpha_3$           | $\alpha_4$         | $\phi_1$              | $\phi_2$              | $\phi_3$              | $\phi_4$             |
|------------|----------------------|--------------------|----------------------|----------------------|--------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|
| DLGDPSA    | 0.0725<br>(6.3975)   | 0                  | 0.0603<br>(-2.5956)  | 0                    | 0                  | 1.0911<br>(16.4153)   | 1.1518<br>(21.2019)   | 1                     | 0                    |
| DLVUPSA    | 0.0598<br>(5.6862)   | 0                  | 0                    | 0                    | 0                  | 1                     | 0                     | 0                     | 0.7487<br>(3.6021)   |
| DLDNSA     | 0.0703<br>(2.7029)   | 0                  | 0                    | -0.9646<br>(-2.8455) | 0                  | 0                     | 0                     | -1.0130<br>(-11.0051) | 0                    |
| DLINVESTSA | -0.0611<br>(-2.3235) | 0                  | 0                    | 0                    | 0                  | 0                     | 0.9260<br>(4.1449)    | 1.0371<br>(16.9167)   | 0                    |
| LISC       | 1.2593<br>(2.9028)   | 0                  | 0                    | 0.0011<br>(-2.8034)  | 0                  | 0                     | 1.0117<br>(66.6756)   | 1.0041<br>(201.3664)  | 0                    |
| DLEURO     | 0.0312<br>(3.7565)   | 0.5540<br>(3.4366) | -1.2117<br>(-3.4357) | 0                    | 0                  | 0                     | -1.1849<br>(-16.1109) | -1.0365<br>(-25.2517) | 0                    |
| DLDEP      | 0                    | 0                  | 0                    | 0                    | 0.1448<br>(0.6687) | -1.0630<br>(-32.1593) | 0.9584<br>(8.1831)    | 0                     | -1.0032<br>(-4.6248) |
| DLPFTS     | 0.0501<br>(1.3196)   | 0                  | 0                    | 0                    | 0                  | 0.9959<br>(57.2622)   | 0.9897<br>(12.0188)   | 0.9740<br>(15.8423)   | 0                    |

Нулями позначено статистично незначущі параметри. Параметри, у яких відсутні значення t-статистик було задано константами при оцінці моделі.

Практично у всіх показників є коефіцієнти  $\phi_i$ , модуль значень котрих більший за одиницю. З цього можна зробити висновок про нестационарність процесу навчання.

Наступним кроком проведемо дослідження, наскільки економічні агенти оцінюють ступінь стабільності економіки. З огляду на незначний обсяг статистичних даних (25 точок для показника “кількість застрахованих”, період, за який взято дані – див. табл. 2) оцінку стабільності було проведено окремо, без підстановки самої функції у регресійне рівняння. Також значення усіх параметрів було прийнято рівним одиниці. Результат для, наприклад, показника “випуск промислової продукції” наведено на рис. 1.

Як видно з графіка, при значних коливаннях випуску промислової продукції до I – II кв. 2005 оцінка його стабільності була досить низькою, дещо зростаючи при зростанні показника. З III – IV кв. 2005 року до фінансової кризи III – IV кв. 2008 року ситуація стабілізується і відповідно зростає значення функції стабільності, при цьому різко спадаючи після IV кв. 2008 року.

Результати оцінки регресійного рівняння (2) наведені у табл. 3. При побудові моделі залишено статистично значущі показники. Аналіз результатів показує, що приріст кількості застрахованих у наступному кварталі залежить від величини приросту курсу євро та щоквартальних інвестицій у попередньому кварталі, очікуваних значень ставки за депозитами, інвестицій в основний капітал, випуску

промислового виробництва та індексу споживчих цін, а також оцінки стабільності інвестиційних видатків та випуску промислового виробництва за попередні періоди.

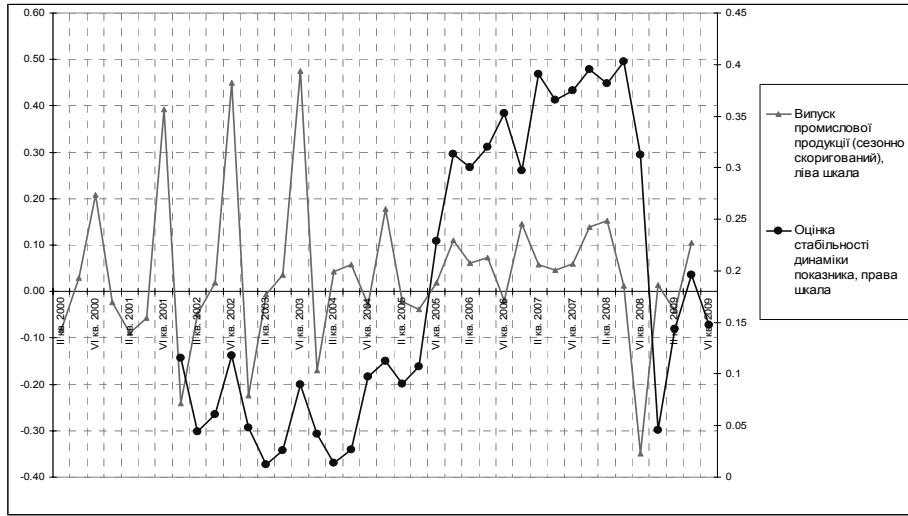


Рис. 1. Динаміка показника “випуск промислової продукції” та оцінка її стабільності

Таблиця 3.

**Оцінка параметрів регресійного рівняння залежності приросту кількості застрахованих від економічних показників, очікувань та стабільності**

| Показник  | Коефіцієнт<br>t | Середньоквадратичне<br>відхилення | t-<br>статистик<br>a | Prob.  |
|---|-----------------|-----------------------------------|----------------------|--------|
| Очікуване значення приросту відсотка за депозитами (DLDEP_F)                                    | -2.536697       | 0.510866                          | -4.965479            | 0.0001 |
| Приріст курсу гривні до євро у попередньому періоді (DLEURO(-1))                                | 0.995515        | 0.711983                          | 1.398228             | 0.1811 |
| Приріст інвестицій в основний капітал у попередньому періоді (DLINVESTKVSA(-1))                 | 0.530160        | 0.391743                          | 1.353336             | 0.1948 |
| Очікуване значення приросту інвестицій в основний капітал у наступному періоді (DLINVESTKVSA_F) | 1.524618        | 0.518269                          | 2.941752             | 0.0096 |
| Очікуване значення приросту випуску промислової продукції у наступному періоді (DLVUPSA_F)      | 3.118536        | 0.430500                          | 7.243991             | 0.0000 |

|   |           |          |           |        |
|---|-----------|----------|-----------|--------|
| Очікуване значення індексу споживчих цін у наступному періоді (LISC_F)                          | -0.058926 | 0.018163 | -3.244230 | 0.0051 |
| Оцінка стабільності динаміки відсоткової ставки за депозитами за попередні періоди (STAB_DLDEP) | -0.473067 | 0.301987 | -1.566514 | 0.1368 |
| Оцінка стабільності динаміки випуску промислової продукції за попередні періоди (STAB_DLVUPSA)  | 0.722349  | 0.216302 | 3.339537  | 0.0042 |

Коефіцієнт детермінації дорівнює 0.85, що свідчить про непогану апроксимацію часового ряду (рис. 2). Відповідно до статистики Дарбіна-Уотсона (що дорівнює 1.55) важко сказати чи є автокореляція залишків чи ні. Проведений додатково тест Жака-Бера на нормальність розподілу залишків регресійного рівняння, дає підстави відхилити нульову гіпотезу про автокореляцію залишків (статистика Жака-Бера становить 0.29, імовірність відхилення нульової гіпотези – 0.86).

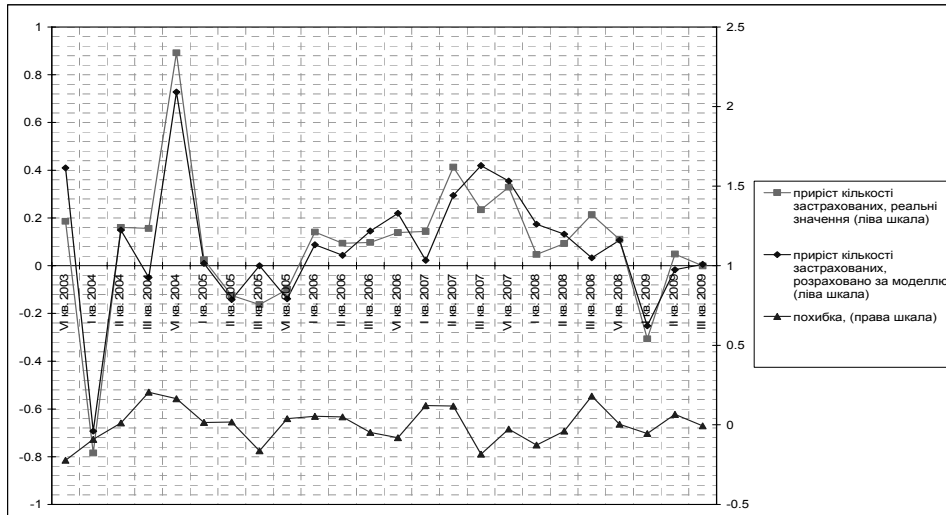


Рис. 2. Фактичні та розраховані значення приросту кількості застрахованих

**7. Висновки.** Проведені дослідження дозволяють зробити наступні висновки. По-перше, на теперішньому етапі розвитку економіки України очікування відіграють вагомую роль у формуванні майбутнього попиту на договори довгострокового страхування. По-друге, виявлена залежність динаміки кількості застрахованих від очікувань економічних показників, отриманих за допомогою моделі зі змінними у часі параметрами, дає підстави вважати близькою до реальності гіпотезу про відповідність цієї моделі дійсному правилу формування очікувань економічних суб'єктів.

1. Меркулова В. В. Методические аспекты оценки емкости страхового рынка [Электронный ресурс] // Сибирская Финансовая Школа. – 2007. – №2. – С. 105. – Режим доступа: <http://www.sifbd.ru/magazine/article/>
2. Головки А. Т. Основи довгострокового страхування / А. Т. Головки, М. П. Денисенко, І. О. Ковтун, В. Г. Кабанов. – К.: Алерта, – 2007. – 444 с. – ISBN 966-8533-52-6. 997
3. Ковальчук В. Дослідження ринку страхових послуг: сегмент фізичної особи / Віталіна Ковальчук, Володимир Бастричев, Євген Забурмеха // Маркетинг в Україні. – 2008. – вип. 1 (47). – С. 39-44.
4. Статистика : Реальний сектор [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua/Statist/macro/Arx\\_u.zip](http://www.bank.gov.ua/Statist/macro/Arx_u.zip)
5. Статистика : Фінансовий сектор [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm](http://www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm)
6. Індекс ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.kinto.com/research/marketupdate/pftsindex/t\\_pfts/0/0/1970/7/10/2009.html](http://www.kinto.com/research/marketupdate/pftsindex/t_pfts/0/0/1970/7/10/2009.html)
7. Evans G., Expectations and Learning in Macroeconomics / George W. Evans, Seppo Honkapohja. – Princeton: Princeton University Press, – 2001. – 397 p.
8. Basdevant O. Learning process and rational expectations: an analysis using a small macroeconomic model for New Zealand / Olivier Basdevant // Discussion Paper Series, Reserve Bank of New Zealand. – 2003. – №3. – 23 p.
9. Hamilton J. Time series analysis / James D. Hamilton. – Princeton, New Jersey: Princeton university press, – 1994. – 799 p. – ISBN 0-691-04289-6.

**ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELLING OF THE MECHANISMS OF FORMING OF THE DEMAND ON THE LONG-TERM INSURANCE IN UKRAINE**

**Olga Karchevska**

*Ivan Franko National University of Lviv; Svobody av. 18, UA-79008, Lviv, Ukraine*

The article deals with the mathematical modelling of the dynamics of demand on the long-term insurance. The demand's dynamics is modelled as a linear regression equation of economic forces, obtained expectations, and introduced stability function.

*Key words:* long-term insurance, expectations, Kalman filter, stability.

**ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА НА УСЛУГИ ДОЛГОСРОЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

**Ольга Карчевская**

*Львовский национальный университет им. И. Франко  
79008, г. Львов, пр. Свободы 18*

В статье рассматривается математическое моделирование процесса формирования спроса на рынке долгосрочного страхования. Динамику спроса смоделировано с помощью линейного регрессионного уравнения зависимости количества застрахованных от экономических показателей, их ожиданий и введенной функции стабильности.

*Ключевые слова:* долгосрочное страхование, ожидания экономических субъектов, фильтр Калмана, процесс формирования ожиданий, стабильность.

УДК [334.012.34:351.863](075)

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

М. Керницька<sup>1</sup>, О. Гук<sup>2</sup>, Г. Шимечко<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Львівський державний університет внутрішніх справ  
79007 м. Львів, вул. Городоцька, 26  
E-mail: marta\_kernytska@ukr.net

<sup>2</sup> Київський національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»  
м. Київ, проспект Перемоги, 37, корпус 1

<sup>3</sup> Львівський національний аграрний університет  
80381 Львівська обл., Жовківський р-н, м. Дубляни, вул. В. Великого, 1

*У статті розглядаються теоретичні аспекти економічної безпеки підприємств як передумова прибуткового функціонування підприємств на вітчизняному ринку.*

*Ключові слова:* безпека, економічна безпека підприємства, система економічної безпеки підприємства, цілі економічної безпеки, рівень економічної безпеки.

У сучасних умовах найактуальнішими задачами кожного підприємства є втримати позиції на ринку і працювати прибутково. Для досягнення цих цілей вітчизняні підприємства переймають досвід іноземних підприємницьких структур. Одним із найвагоміших позитивних напрацювань іноземних компаній є високоорганізована система безпеки. Саме забезпечення економічної безпеки підприємств у різних сферах і ракурсах є умовою забезпечення стабільного функціонування підприємств в Україні.

Для розроблення ефективної системи безпеки підприємницької структури незалежно від форми власності, насамперед, необхідно чітко проаналізувати теоретичні поняття у сфері безпеки і лише після цього здійснювати розроблення та впровадження вказаної системи.

Щодо теоретичних положень, то поняття *безпеки* трактують як стан захищеності особи, суспільства, держави від зовнішніх і внутрішніх небезпек та загроз, що базується на діяльності людей, суспільства, держави, світової спільноти народів з виявлення (вивчення), попередження, ослаблення, усунення (ліквідації) і віддзеркаленню небезпек і загроз, здатних погубити їх, позбавити фундаментальних матеріальних і духовних цінностей, завдати неприйнятної (неприпустимої об'єктивно і суб'єктивно) збитку, закрити шлях для виживання і розвитку [1, 3]. У структурі загальної безпеки виокремлюють *безпеку підприємства*, під якою розуміють стан захищеності життєво важливих і законних інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз в різних протиправних формах, що забезпечує його стабільний розвиток відповідно до статутних завдань [5]. Розглядаючи безпеку підприємства необхідно перебазувати її розуміння на

поняття «економічна безпека підприємства», яке відображає захищеність потенціалу підприємства (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення [2]. Економічну безпеку підприємства можна трактувати і як його стан в межах граничних значень і здатність протидіяти загрозам та забезпечувати реалізацію економічних інтересів [4].

У окремих випадках економічну безпеку підприємств (організацій, установ) пояснюють з двох позицій:

перша – стан і властивість соціально-економічної системи, які визначаються в результаті розрахунку системи критеріїв і показників (індикаторів), які сигналізують, з одного боку про зону безпеки, а з іншого – про розвиток небезпеки внаслідок реалізації загрози;

друга – одна з функцій діяльності підприємства, яка спрямована на здійснення суб'єктами і силами безпеки певних дій, що матимуть на меті попередження, протидію та припинення потенційних і реальних загроз (небезпек) [2].

Головною метою економічної безпеки підприємств є можливість забезпечити стабільне та максимально ефективне функціонування в умовах сьогодення і високий рівень розвитку в майбутньому.

Говорячи про економічну безпеку підприємств необхідно виокремити її цілі. Такими цілями для українських підприємств можуть бути:

досягнення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стабільності та незалежності;

створення високоефективної системи менеджменту та управління, оптимальної організаційної структури управління підприємством;

забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності;

мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;

якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;

забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;

ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Виокремлені цілі впливатимуть на формування структурних одиниць системи безпеки та комплексу економічної безпеки підприємств.

Досліджуючи економічну безпеку підприємницьких структур не можна опустити факторів, що чинять на неї негативний вплив. Таких фактори аналізують групуючи у дві групи:

перша група – свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів);

друга група – збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття і технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку підприємств можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер:

об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають незалежно від бажання підприємства, або його окремих працівників;

суб'єктивні впливи настають внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передусім керівників і менеджерів різних рівнів).

На рівень економічної безпеки підприємств має вплив ряд чинників, зокрема:

1. Безпосередні чинники виробництва – це ті чинники, що безпосередньо впливають на діяльність підприємства і на його виробничі процеси, до них належать:

місце та розміщення підприємства, територія, на якій воно знаходиться;

наявні для використання природні ресурси та можливість їх використання на своїй території, їхні якісні показники;

наявність трудових ресурсів, їх освітньо-кваліфікаційний рівень;

наявна виробнича інфраструктура, можливий обсяг її використання;

соціально-економічна інфраструктура і рівень матеріального достатку населення.

2. Стабільність попиту на продукцію – чинник, який дозволяє здійснювати безперебійне виробництво внаслідок швидкої реалізації виготовленої продукції. Він передбачає:

реальні та перспективні можливості укладення довготермінових контрактів на реалізацію та збут продукції;

рівень конкурентоспроможності продукції, що виробляється;

якість продукції та гарантії виробника;

обґрунтовані прогнози на стабільність ринку щодо певного виду продукції;

державні замовлення на продукцію.

3. Надійність постачальників, насамперед тих, що забезпечують постачання основної сировини і матеріалів. Основою для цього повинні бути:

наявність довготермінових договорів на поставку необхідної сировини і матеріалів, враховуючи терміни поставки та їх якісні показники;

пошуки альтернативних шляхів поставок сировини і матеріалів, щоб не попасти у залежність від постачальників-монополістів.

4. Іноземна (зовнішня) конкуренція на продукцію, яка експортується. Для цього необхідно слідкувати за тим, щоб:

продукція мала відповідну якість та належне сервісне обслуговування, які б підпадали під міжнародні стандарти;

чітко проаналізовані та обґрунтовані плани розвитку на найближчий час та довгострокову перспективу;

займати високе становище у порівнянні з імпортною продукцією на території України, з метою зайняття вільної ніші вітчизняного ринку.

5. Державне економічне регулювання діяльності підприємства полягає, яке проявляється у:

захисті власного товаровиробника, незалежно від форм власності;

формуванні податкової політики, яка б сприяла розвитку підприємництва;

сприянні виробництва продукції;

державному замовленні на товари, які фінансуються за рахунок бюджету і скорочення імпорту на ці товари.

6. Система захисту комерційної таємниці, яка повинна передбачати комплекс заходів на макро- та мікрорівні.

7. Компетентність та фаховість керівництва підприємства. Найважливіші чинники, які можуть найбільш активно впливати на рівень економічної безпеки підприємства, – це високі професіональні здібності керівництва і менеджерів різних рівнів (висококваліфіковані кадри; система підготовки і форми навчання кадрів; мотивація кадрів).

8. Культурно-психологічні чинники, які пов'язані з поведінкою окремих людей, їх мораллю, духовністю (розкрадання, шахрайство, обдурювання, убивство тощо).



Рис. 1. Складові економічної безпеки підприємства

Перелік чинників можна продовжувати та суттєво доповнювати, тому кожне підприємство повинне виокремити для себе найвагоміші чинники і врахувати їх при формуванні власної системи безпеки. Варто наголосити на тому, що всі



перераховані вище чинники необхідно реалізовувати відповідно до чинного законодавства, спрямовувати їх на реалізацію стратегії підприємства та досягнення належного рівня економічної безпеки.

Наступним кроком у формуванні системи безпеки підприємницької структури є аналізування та вибір заходів безпеки. Кожному підприємству варто вибирати заходи безпеки, які є найоптимальнішими для нього і при цьому обов'язково включати як загальні, так і спеціальні заходи безпеки. Варто пам'ятати, що загальні заходи – це попередження можливих загроз шляхом розробки і дотримання нормативів безпеки (здійснює управлінський персонал), а спеціальні – припинення дії загрози конфіденційними методами і методами роботи в надзвичайних ситуаціях (здійснюють працівники).

Основною метою загальних заходів безпеки є попередження виникнення можливих загроз і їх реалізації шляхом розробки та дотримання нормативів безпеки, починаючи з режиму і закінчуючи регламентацією та мотивацією поведінки працівників організації. У розробці і виконанні загальних заходів з економічної безпеки участь беруть керівники різних рівнів управління та структурних підрозділів, управлінці та працівники, для яких цей вид діяльності передбачений у посадових обов'язках або є складовою їх роботи, але не є їхньою основною діяльністю.

Основною метою спеціальних заходів безпеки є припинення дії загрози на будь-якій стадії її реалізації конфіденційними методами та методами роботи в надзвичайних ситуаціях. Реалізацією спеціальних заходів з безпеки займаються працівники, для яких це є предметом діяльності і основною роботою.

Окремою складовою системи економічної безпеки підприємства повинні бути чітко окреслені сфери, у яких забезпечуватиметься безпека підприємства і визначені показники, на основі яких визначатиметься рівень та стан безпеки на певну дату чи за відповідний проміжок часу. Складові економічної безпеки підприємства представлені на рис. 1.

Таким чином, економічна безпека підприємств – це сфера, яка потребує постійних досліджень і передбачає ретельне впровадження з постійним контролюванням заходів та структурних елементів системи безпеки. При цьому варто враховувати цілі економічної безпеки з адаптацією до умов середовища та потреб підприємства.

1. Бандурка О. М., Духов В. Є., Петрова К. Я., Червяков І. М. Основи економічної безпеки: Підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / [О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Червяков]; – Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 360 с.
2. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: Навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін.]; – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
3. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект. Навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [М. І. Камлик]; – К.: Атака, 2005. – 432 с.
4. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємств: сутність та механізм забезпечення: Монографія / [Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко]; – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

5. Франчук В. І. Основи економічної безпеки: Навчальний посібник / [Василь Іванович Франчук]; – Львів: Вид-во Львівського держ. ун-ту внутр. справ., 2008. – 203 с.
6. Покропивний С.В. Економіка підприємства: Підручник / [За ред. С. Ф. По кропивного]; – К.: КНЕУ, – 1999. – 450 с.

#### **ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES TODAY**

**M. Kernytska<sup>1</sup>, O. Guk<sup>2</sup>, H. Shymechko<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>*Lviv state university of internal affairs  
Gorodocka St., 26. UA-79007 Lviv, Ukraine  
E-mail: marta\_kernytska@ukr.net*

<sup>2</sup>*The Kyiv national technical university of Ukraine «Kyiv polytechnic institute»  
Boulevard of Victory, 37, corps 1. Kyiv, Ukraine*

<sup>3</sup>*Lviv national agrarian university  
V. Velykogo St., 1. UA-80381 Lviv region, Dublyany, Ukraine*

In the article the theoretical aspects of economic security of enterprises as pre-condition of the profitable functioning of enterprises are examined at the domestic market.

*Keywords:* safety, economic security of enterprise, system of economic security of enterprise, purpose of economic security, economic strength security.

УДК 336.1/5

## РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА РІВНІ ДЕРЖАВИ

**В. Коваленко, О. Коваленко**

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18*

*Структурні зміни, що мають місце в економіці, завжди торкаються сфери фінансів. Їх проведення дозволяє, за рахунок організаційних заходів, тобто, при наявних фінансових можливостях, вирішувати проблеми фінансування.*

*Ключові слова: реструктуризація, фінансова система, державні фінанси, місцеві фінанси, фінанси держави, централізовані фонди.*

**Вступ.** Бурхливі зміни, що відбулися в останні десятиліття у суспільно-політичному житті та економічній системі України, вимагають від науки адекватних відповідей на гострі питання, що стосуються як сьогодення так і минулого та, особливо, майбутнього.

Поява великої кількості нових фінансових інструментів, що мають широке застосування в ринковій економіці, нових економічних понять, концепцій, теорій тощо, та проблем, що пов'язані з їх застосуванням на практиці, викликають потребу у пошуку нових теоретико-методологічних підходів до їх трактування та практичного використання.

Оскільки проблеми, що мають місце у фінансовій сфері носять системний характер, їх розв'язання, у значній мірі, буде залежати від удосконалення фінансової системи в цілому та її окремих складових. Серед переліку таких складових особлива роль належить фінансам держави, які цілком правомірно можна вважати головною ланкою фінансової системи, оскільки тут функціонують головні державні інститути та зосереджені значні фінансові ресурси, які використовує держава з метою забезпечення економічного та соціального розвитку країни.

**Постановка завдання.** Дана складова фінансової системи має своє, специфічне коло проблем, вирішення яких пов'язане, у значній мірі, з її внутрішньою організацією або, точніше, з її неналежною організацією. У даному випадку вирішення значної частини проблемних питань, що мають внутрішній характер лежить у площині реструктуризації даної підсистеми. Під останньою слід розуміти не тільки зміни у структурі, але і зміни у підходах до формування та, особливо, використання фінансових ресурсів. Виходячи із сучасних реалій є вкрай необхідним об'єднання зусиль різних гілок влади, при одночасному розмежуванні повноважень та зростанні їх зацікавленості у нарощуванні ресурсного потенціалу.

**Результати.** Проте, розпочинати необхідно із змін у понятійному апараті. Лише після теоретичних обґрунтувань можна приймати практичні кроки, хоч насправді, досить часто, практика випереджає теорію.

Слід зазначити, що в економічній літературі спостерігаються окремі публікації, присвячені питанням реорганізації фінансової системи в частині фінансів держави. Стосовно питань удосконалення державних фінансів, то вони досить часто розглядаються на сторінках наукових видань як в Україні так і за її межами.

Питанням побудови та удосконалення фінансової системи України приділяли увагу практично усі вітчизняні вчені, такі як В.Д. Базилевич, О.Д. Василик, М. І. Карлін, О.П. Кириленко, В.П. Кудряшов, В.М. Опарін, В. М. Федосов, С. І. Юрій та інші.

Проте, незважаючи на самі різноманітні пропозиції вчених та заходи практиків, проблематика державних фінансів залишається досить гострою. Хронічна нестача коштів у державі, постійні суперечки між різними гілками влади щодо останніх, наштовхує на думку про необхідність змін у структурі фінансової системи і, відповідно до цього, змін у підходах до формування та використання фінансових ресурсів держави.

В умовах, коли спостерігається хронічна нестача коштів у державі, як у центрі так і на місцях, її подолання власними силами, лежить у площині об'єднання державних та місцевих фінансів, а не навпаки, як це у більшості випадків пропонується. Коли ділити стає нічого, у реальній сфері економіки відбуваються процеси об'єднання фінансових ресурсів підприємств шляхом створення різного роду об'єднань, у тому числі на міжнародному рівні.

Слід зазначити, що таке об'єднання коштів має місце на практиці, на рівні бюджетної системи, у формі зведеного бюджету України. Проте, його практичне використання носить суперечливий характер, оскільки в умовах гострої нестачі бюджетних коштів стає практично неможливо досягнути їх оптимального розподілу. Крім того, самі бюджети в одних випадках відносять до державних фінансів, а у інших до державних та місцевих. Це означає, що на одні і тіж ресурси одночасно розраховують як центральні так і місцеві органи влади. Перевагу, зазвичай, має центр, що викликає нарікання місцевих органів влади та фактично знімає відповідальність останніх за неефективну діяльність. Традиційне пояснення усіх недоробок – це надмірна централізація коштів у державі.

Подолання проблеми розподілу коштів на рівні держави лежить у площині їх попереднього об'єднання та розподілу за визначеними напрямками діяльності. При цьому спочатку необхідно забезпечувати фінансування поточних видатків усіх суб'єктів, що фінансуються за рахунок централізованих та децентралізованих фондів держави. Такі видатки повинні отримати статус захищених статей. Це звільнить, як центральні так і місцеві органи влади, від втрати часу та зусиль на пошуки додаткових коштів на виконання поточних завдань, та дозволить зосередити увагу на питаннях розвитку, як держави в цілому, так і окремих регіонів. Органи влади повинні опікуватись, у першу чергу, капітальними видатками, а поточні видатки повинні фінансуватися в автономному режимі.

Реалізація таких підходів до формування, розподілу та використання фінансових ресурсів держави, можлива при розумінні та практичному запровадженні об'єднання під одною назвою відносно самостійних державних та місцевих фінансів. Таке об'єднання може носити назву – “фінанси держави”.

Слід зазначити, що в економічній літературі спостерігаються спроби окремих авторів об'єднати державні та місцеві фінанси під назвою – “суспільні” або “публічні” фінанси.

Так, наприклад, М.І. Карлін з цією метою пропонує запровадження терміну “суспільні фінанси” (або навіть “публічні фінанси”, як це має місце в інших країнах). Суспільні фінанси, на думку автора, як складова фінансової системи України включають:

- сукупність усіх бюджетів держави;
- державні фонди цільового і нецільового призначення;
- фінанси підприємств і організацій державної та комунальної форм власності;
- державний кредит;
- державне майнове і особисте страхування.[1, с.48]

Така структура суспільних фінансів, що виключає державні та місцеві фінанси, не вирішує проблем розмежування повноважень та фінансових ресурсів між центральними та місцевими органами влади, існування яких має об'єктивний характер. Крім того, фінансові ресурси, у даній сфері знаходяться у державній та комунальній власності, отже у розпорядженні центральних та місцевих органів влади. Така власність, безперечно, відноситься до суспільної, проте, остання іще включає колективну власність (акціонерну, кооперативну, господарських товариств тощо). Отже, використання категорії “суспільні фінанси”, у даному контексті, стає просто неможливим.

Подібна ситуація складається з терміном “публічні фінанси”, які В.Б. Тропіна пропонує запровадити як фінансову категорію.[4,с.28] Спираючись на історичний досвід та зарубіжну літературу, де цей термін широко використовується, автор ототожнює поняття “державний”, “суспільний” та “публічний”. Безперечно, ці терміни мають багато спільного, проте є і відмінності, оскільки кожна категорія має право на існування лише тоді, якщо чимось відрізняється від інших. Слово “публічний”, що походить від латинського “publicus” означає те, що належить людям, суспільству та державі. Таким чином поняття “публічний” значно ширше ніж скажімо поняття “державний”. Наприклад, в Україні мають місце публічні акціонерні товариства, які ніяким чином не можна відносити до державних чи місцевих фінансів.

Структура публічних фінансів, на думку автора, включає наступні елементи:

- державні фінанси;
- фінанси органів місцевого самоврядування;
- фонди загальнообов'язкового соціального страхування.[4, с.34]

Така структура не відповідає своїй назві, оскільки термін “публічні” за своїм змістом значно ширший. Крім того від зміни назви проблеми даної сфери самі по собі не зникнуть.

Тут, очевидно, більше підходить термін “фінанси держави”, який не міняє перелік складових даної сфери, а лише впорядковує її організацію та структурує її складові.

Як показує історична практика, необхідно більш широко використовувати організаційні заходи подолання дефіциту коштів, позаяк дефіцит фінансових ресурсів, у значній мірі, є результатом їх неадекватного розподілу між різними суб'єктами фінансової системи. Тут має місце об'єктивна необхідність їх об'єднання, при певних, вигідних для усіх учасників, умовах. Таке об'єднання

коштів доцільно здійснювати на рівні фінансів держави, а не державних фінансів, як це традиційно має місце на практиці та в економічній літературі.

У даному випадку, від перестановки слів, міняється не тільки організаційна форма, але і зміст фінансових відносин, що мають місце на практиці, незалежно від того, чи є вони предметом дослідження економічної науки чи ні. Такі відносини, в умовах сьогодення, носять невпорядкований, отже, суперечливий характер.

Необхідність такої категорії пов'язана з тим, що на рівні центральних, регіональних та місцевих органів влади мають місце процеси перерозподілу фінансових ресурсів, у формі різного роду трансфертів, які практично не можливо віднести до окремо взятого сегменту фінансової системи. Так, наприклад, кошти, що переміщуються між бюджетами у формі дотацій, субвенцій тощо, не можна однозначно віднести до одного з бюджетів, оскільки, за доходами вони є у складі одного бюджету, а за видатками у складі іншого. Статистичні дані про доходи та видатки державного і місцевих бюджетів свідчать не тільки про надмірну централізацію бюджетних коштів, та необхідність фінансового вирівнювання окремих територій, але і про колосальні обсяги ресурсів, що переміщуються у рамках державних та місцевих фінансів, відносно яких ніхто не зможе дати чітку відповідь стосовно приналежності таких коштів. Як центральні так і місцеві органи влади мають на це свої аргументи.

Якщо у 2002 р. різниця між доходами та видатками державного бюджету складала 6994,9 млн. грн., то у 2007 р. відповідно 30460,5 млн. грн.[2, с.54-55]. У подальшому обсяги таких ресурсів зростають навіть в умовах фінансової кризи. Так, за 12 місяців 2009 р., за даними оперативного річного звіту, обсяги дотацій та субвенцій з державного бюджету перераховані в сумі 62,3 млрд. грн.. У той же час з місцевих бюджетів перераховано державному бюджету 7,6 млрд. грн..[5, с.10].

Про такі кошти можна з впевненістю сказати, що це є кошти держави України, оскільки вони формуються на основі її національного багатства. Отже, це є підтвердженням існування такого явища як фінанси держави, що схематично мають наступний вигляд (рис.1).

Проте, в економічній літературі, у переважній більшості, місцеві бюджети відносяться до державних фінансів, що викликає сумніви, оскільки місцеві бюджети нелогічно одночасно відносити як до державних так і місцевих фінансів. Така нелогічність полягає в тому, що окремо взятий елемент, у складі структури, повторюватись не може. При такій структурі державних фінансів місця для місцевих фінансів у структурі фінансової системи України просто не залишається.

Це суперечить не тільки принципу самостійності бюджетів, але і нормам Конституції України. Так, згідно ст.7 Конституції, в Україні визнається і гарантується місцеве самоврядування, а згідно ст.142 його матеріальною та фінансовою основою є рухоме та нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у власності територіальних громад, а також об'єкти їх спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад. Крім того, держава бере участь у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування. Аналогічні підходи мають місце в Законі України "Про місцеве самоврядування в Україні".

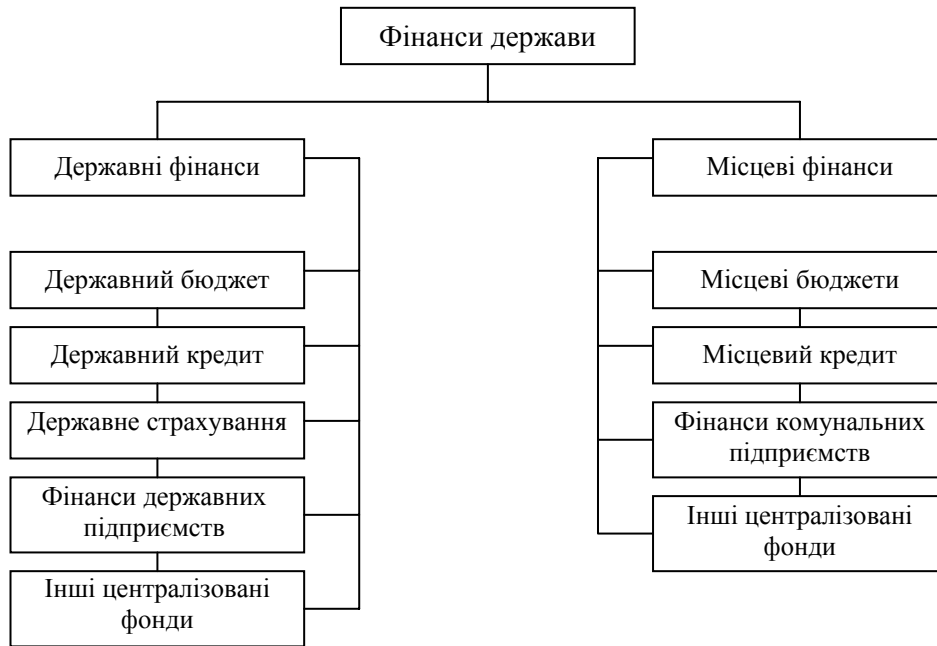


Рис.1. Структура фінансів держави

Таким чином, незважаючи на те, що місцеві бюджети включають до складу бюджету держави (або зведеного бюджету), це не є підставою для їх включення до складу державних фінансів, оскільки такий бюджет носить умовний характер. Його використовують, зазвичай, коли йде мова про умовне об'єднання бюджетних ресурсів на рівні країни. Подібно до цього має місце бюджет області, району та міста з районним поділом. Ці категорії характеризують стан бюджетної системи України в цілому або на рівні її окремих сегментів, яка, у свою чергу, повинна входити до складу категорії вищого порядку. Такою категорією можуть бути "фінанси держави", оскільки державні або місцеві фінанси не охоплюють усіх складових. Лише об'єднання останніх у складі фінансів держави дозволить структурувати категорійний апарат, що у свою чергу наблизить подолання непорозуміння між центральними та місцевими органами влади. Практика при якій місцевими бюджетами управляють центральні органи влади, а на кошти центрального бюджету розраховують місцеві органи влади, створює умови для споживацьких настроїв, як перших так і других, оскільки значно простіше домогтися перерозподілу коштів ніж їх реально заробляти.

Аналогічна ситуація із соціальними та іншими централізованими фондами держави, які отримують фінансування як за рахунок державного так і за рахунок місцевих бюджетів, та інших джерел. Тому відносити їх до державних фінансів можна лише тому, що вони мають державний статус. Їх фінансування носить, у своїй більшості, змішаний характер.

Щодо соціально-економічної суті фінансів держави, то вона впливає з функцій і завдань державних та місцевих фінансів.

Якщо під місцевими фінансами розуміють систему формування, розподілу і використання грошових та інших фінансових ресурсів для забезпечення місцевими органами влади покладених на них функцій і завдань, як власних, так і делегованих.[3, с.20]

А під державними фінансами, – “розгалужену систему фінансових відносин на різних рівнях адміністративного поділу між державою, юридичними та фізичними особами з приводу формування і використання фінансових ресурсів та доходів держави, а також щодо управління і розпорядження державною власністю”.[6, с.32]

То під фінансами держави слід розуміти сукупність державних і місцевих фінансів та відносини, що виникають між центральними та місцевими органами влади стосовно формування та використання фінансових ресурсів держави. Вони повинні мати системний, отже належним чином організований характер, що відповідає інтересам усіх гілок влади. За економічним змістом “фінанси держави” - це сукупність централізованих та децентралізованих фондів держави та місцевого самоврядування.

**Висновки.** Запровадження в теорію та практику нової категорії дозволить вибудувати систему відносин між центральними та місцевими органами влади, що сприятиме подоланню суперечностей та більш злагодженій співпраці між останніми.

Реструктуризація фінансової системи дозволить подолати чимало проблем, пов'язаних з формуванням та використанням фінансових ресурсів як у межах фінансів держави так і фінансової системи в цілому, оскільки, у своїй більшості, вони мають суб'єктивну природу.

Дана категорія розкриває реальні потенційні можливості держави в цілому, а не лише центральних органів влади, як у частині формування та використання фінансових ресурсів, так і в частині вироблення єдиної фінансової політики з метою удосконалення управління її фінансовими ресурсами.

1. Карлін М. Суть, структура, функції суспільних фінансів та їхнє місце в фінансовій системі України// Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. праць.- Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2009, Вип. 19- 544 с.;
2. Статистичний щорічник України за 2007 р. Видавництво «Консультант» 2008, с.54-55;
3. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 488 с.;
4. Тропіна В.Б. До питання про публічні фінанси// Фінанси України, 2009, № 12, с. 28-34;
5. Фінанси держави – глобальний пріоритет і колосальна відповідальність/ Урядовий кур'єр, 27.04.2010р. №77, с.10;
6. Фінанси: Підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.



**RESTRUCTURING OF THE FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE ON THE STATE LEVEL****Viktor Kovalenko, Oleksandra Kovalenko***Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, UA 79008, Ukraine*

Structural changes that occur in the economics always concerned with the scope of finance. Their conduction can solve the problems of funding with help of institutional arrangements

Key words: restructuring, the financial system, public finance, local finance, state finance system, centralized funds.

**РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ НА УРОВНЕ ГОСУДАРСТВА****В. Коваленко, О. Коваленко***Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
79008 г. Львов, просп. Свободы, 18*

Структурные изменения, что имеют место в экономике всегда касаются сферы финансов. Их проведение позволяет, за счет организационных мероприятий, то есть, при существующих финансовых возможностях, решать проблемы финансирования.

Ключевые слова: реструктуризация, финансовая система, государственные финансы, местные финансы, финансы государства, централизованные фонды.

УДК 338. 46: 616 – 08] (477)

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІМЕЙНОЇ МЕДИЦИНИ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЇЇ ДОСЛІДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

**І. Коваль**

*ЛНУ ім. Івана Франка*  
*E-mail: kov.ivanka@rambler.ru*

*Особливу увагу в охороні здоров'я приділяють розвитку первинної медико-санітарної допомоги і першочергово її основної складової – сімейної медицини. Досліджено досвід іноземних країн у галузі сімейної медицини. Запропоновано модель проведення аналізу для дослідження ефективності впровадження сімейної медицини в Україні.*

Ключові слова: сімейна медицина, досвід, аналіз, модель.

Останнім часом економічно розвинуті країни світу особливу увагу в охороні здоров'я приділяють розвитку первинної медико-санітарної допомоги і першочергово її основної складової - сімейної медицини. В Україні теж відбувається реформа національної системи охорони здоров'я. Звичайно враховується й світовий досвід, розглядаючи перспективи розвитку сімейної медицини в Україні. А саме: основу реформування становить первинна медико-санітарна допомога, яка базується на діяльності висококваліфікованих фахівців загальної практики - сімейної медицини і є найбільш економічно вигідною і клінічно ефективною.

Тому Міністерство охорони здоров'я розробило і затвердило ряд нормативно-правових документів, які регламентують створення відповідних умов та виконання належних дій для прискорення впровадження засад сімейної медицини в Україні. Проте їх кількість все ще не є достатньою для того, щоб організувати економічну сторону цього питання. Тому проблема все ще залишається актуальною для України. Лише проаналізувавши досвід іноземних країн ми можемо найефективніше організувати роботу сімейних лікарів, як з економічної точки зору, так і з медичної. Частково проведений аналіз вітчизняної і зарубіжної літератури з проблемами організації стаціонарозамінної медичної допомоги свідчить про однотипність її технологічної схеми у більшості країн [1].

Зупинимось детальніше на досвіді іноземних країн у розвитку сімейної медицини, а також наведемо деякі показники з їх діяльності. Потім сформуємо схему основних напрямків досліджень у галузі сімейної медицини, які допоможуть кожному окремому суб'єкту надання медичних послуг (наприклад, поліклініці) вибрати альтернативний варіант розвитку медичної системи в установі.

Прикладом для України може бути реформування охорони здоров'я в таких країнах, як Великобританія, Швеція, Фінляндія, США. Наприклад, в Швейцарії

початкові результати показали високу ефективність надання медичних послуг і одночасно зникнення основної маси черг пацієнтів [2].

Цікавим є досвід організації системи сімейної медицини у Великій Британії. Населення цієї країни може вільно вибирати собі лікаря, а тому в переважній більшості задоволене своїм вибором. Сімейні лікарі забезпечують лікування майже 90% хворих і тільки 10% направляють до спеціалістів [3].

Слід зазначити, що у різних країнах світу серед усіх лікарів сімейні лікарі становлять від 54% у Франції до 15% в Іспанії. У США на сімейних лікарів припадає близько 39,2%.

Важливим показником є тижневий час роботи сімейного лікаря. У Франції, наприклад, цей показник становить 25 годин, у Японії – 57 годин. За кількістю консультацій на одну годину прийому найінтенсивніше працюють сімейні лікарі в Японії – 5,7, а найменше у Швеції – 2,4.

Зупинимося детальніше на середній вартості консультації у доларах США. Цей показник коливається від 8,5 доларів в Іспанії до 17,2 долара у Швеції [4].

Звичайно є країни, де медичні послуги зосереджуються у приватному секторі. Для прикладу, в Канаді, медичні послуги надаються у приватному секторі. Більшість лікарень організовані на неприбуткових засадах і належать або благодійним, або релігійним організаціям [5].

Крім організації в галузі сімейної медицини, одним з найактуальніших питань залишається питання заробітної плати. Дохід лікаря загальної практики в усіх країнах в середньому перевищує доходи інших працівників. Якщо розглянути ситуацію в Україні – то розміри посадових окладів працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення, визначені на основі єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери. Оплата праці працівників здійснюється за фактично відпрацьований час, виходячи з посадового окладу (тарифної ставки), або в залежності виконання норм виробітку і відрядних розцінок з урахуванням підвищень, доплат та надбавок, передбачених діючим законодавством. Аналіз "Схеми тарифних розрядів посад лікарів" показує, що тарифні розряди сімейних лікарів є на один розряд вищими, ніж у лікарів інших спеціальностей. А відповідно, вища заробітна плата спонукає до більшої віддачі та стає своєрідним заохоченням для працівників сфери охорони здоров'я [6].

Однак, з метою ефективною системи функціонування сімейної медицини в Україні необхідно комплексно підходити до її впровадження. Для цього, насамперед, виникає необхідність у розробці науково-обґрунтованого інструментарію дослідження цього важливого елементу системи медичного обслуговування. Основним елементом такого інструментарію є розробка моделі і системи показників аналізу ефективності впровадження сімейної медицини.

Отже, опираючись на досвід іноземних країн ми повинні побудувати модель дослідження ефективності впровадження сімейної медицини, аналізу її основних показників з метою визначення ефективності її впровадження в Україні.

Першим елементом моделі будуть показники здоров'я населення (Рис. 1). З допомогою цих показників ми зможемо визначити на скільки ефективним є впровадження сімейної медицини для здоров'я українців та як змінювалися смертність та народжуваність протягом досліджуваного періоду. Досліджуваними показниками будуть: народжуваність на 1000 населення, смертність на 1000 населення, природний приріст, материнська смертність, кількість диспансерних

хворих на 1000 населення, кількість відвідувань до сімейних лікарів протягом року.

Наступним елементом дослідження будуть фінансові показники діяльності медичної установи. Сюди віднесемо надходження до бюджету медичної установи та видатки бюджету. Серед надходжень можна виділити основні пункти: оренда, грошові надходження, матеріали. Серед видатків: касові видатки, видатки на заробітну плату, на медикаменти.

Важливим показником є надходження позабюджетних коштів як у вигляді грошових коштів так і у вигляді матеріалів. Тому його слід виокремити на нашій схемі. Оскільки саме цей показник, як показує досвід, стрімко зростає з впровадженням сімейної медицини.

Застосовуються моральні і матеріальні стимули для лікарів. Тому третім елементом дослідження будуть моральні методи заохочення працівників. За кордоном цей метод заохочення широко використовується, проте в Україні він лише починає розвиватися. До таких методів відносяться грамоти.

Окремим елементом дослідження слід виділити заробітну плату. Оскільки саме цей показник є рушійною силою для заохочення працівників медичної (і не тільки) сфери працювати наполегливіше.

Поруч з кабінетними методами досліджень широко використовують такі польові методи, як анкетування – це завершальний елемент дослідження. Для отримання більш точної уяви про процес сімейної медицини доцільно було б провести опитування серед сімейних лікарів та пацієнтів. Для цього слід сформулювати анкети, які б висвітлювали основні положення в зміні діяльності сімейних лікарів та якості надання послуг. Тому слід сформувати анкети окремо для сімейних лікарів та їх пацієнтів. Запитання до сімейних лікарів можуть бути побудовані так:

Чи збільшився об'єм роботи на сімейній дільниці порівняно з терапевтичною (педіатричною)?

Чи телефонують Вам пацієнти у позаробочий час (в т.ч. у вихідні дні)?

Чи збільшилась кількість викликів на дільниці?

Чи збільшилась кількість пацієнтів на прийомі?

Чи збільшилась народжуваність у Вас на дільниці? Та інші.

А також питання до пацієнтів:

Чи знайомі Ви зі своїм сімейним лікарем?

Чи телефонуєте своєму сімейному лікарю у позаробочий час (в т.ч. у вихідні дні)?

Чи задовольняє Вас кваліфікація сімейного лікаря?

Чи хотіли б Ви повернути дільничу терапевтичну і педіатричну службу?

Пропозиції для покращення медичного обслуговування. Та інші.

Одні і ті ж запитання можна ставити як лікарям, так і пацієнтам. Вважаю, це доцільним оскільки процес сімейної медицини потрібно вивчати з обох сторін.

Наведену вище систему аналізу можна використовувати у будь-якій медичній установі.

Першим роком аналізу доцільно обрати рік, який передувє впровадженню сімейної медицини в установі та продовжувати дослідження протягом хоча б п'яти років. Якщо в установі введено сімейну медицину понад п'ять років. То слід досліджувати перші п'ять років діяльності та останній рік, який передувє дослідження. Оскільки саме такий термін відтворить реальну картину в установі та

дозволить зробити достовірні висновки. Звичайно можна обрати і більш широкий діапазон часу, але тоді розрахунки будуть надто громіздкими.

Зобразимо вищеписану модель дослідження графічно на Рис. 1.



Рис. 1. Модель дослідження ефективності впровадження сімейної медицини

Після проведення аналізу можна буде зробити висновки щодо ефективності впровадження сімейної медицини в установі. Усі показники слід подавати у вигляді таблиць. Це дасть можливість швидко та якісно провести аналіз за кожним досліджуваним напрямком.

Отже, проаналізувавши досвід іноземних країн у сфері сімейної медицини, видно наскільки ефективною і результативною є ця система. Тому в Україні слід реформувати систему охорони здоров'я, опираючись на зарубіжний досвід. В Україні сімейна медицина тільки починає розвиватися. На даному етапі її розвитку ми можемо тільки прослідкувати незначні зміни у показниках здоров'я та якості надання медичної допомоги. Ці незначні зміни є позитивними, однак є потреба в комплексному аналізі. Запропонована модель, на нашу думку, є актуальною для проведення дослідження у медичній установі (наприклад, поліклініці) і допоможе отримати достовірні результати при проведенні аналізу.

1. Пономаренко В.М., Ціборський О.М., Галієнко Л.І., Хунов Ю.А. Організація роботи денних стаціонарів загального профілю в умовах переходу до сімейної медицини: Науково-методичні рекомендації, - Київ-Луганськ: ВАТ "ЛОД". – 2003. – 236с.
2. Оболенський О.Ю., Солоненко І.М., Жаліло Л.І. Управління охороною здоров'я на місцевому рівні: національний та зарубіжний досвід: Навч.-метод. посіб. для слухачів дистанц. курсу. - Асоц. міст України і громад. - К., 2007. - 191с.
3. Парамонов З.М., Шатило В.Й., Хренов В.І. Сімейна медицина: досвід, проблеми, перспективи, - Житомир. - Обласний лікувально-профілактичний цент "Здоров'я". – 2003. – 133с.
4. Рудень В.В., Шурма І.М. Сімейна медицина в Україні: момент істини. Круглий стіл "Сімейна медицина – основа реформування діючої системи охорони здоров'я". – Львів: ЛІГА-ПРЕС. - 2003. – 72с.
5. Солоненко Н.Д. Економіка охорони здоров'я: Навч. посібник. – К.: Вид-во НАДУ. - 2005. – 416с.
6. Постанова Кабінету Міністрів України "Про комплексні заходи щодо впровадження сімейної медицини в систему охорони здоров'я" від 20.06.00 №989

### **PERSPECTIVES OF FAMILY MEDICINE AND TOOLS OF ITS INVESTIGATION IN UKRAINE.**

**Ivanna Koval**

*Ivan Franko National University of L'viv*

*E-mail: kov.ivanka @ rambler.ru*

Particular attention is paid to health development of primary health care and above all its main component - family medicine. Research experience of foreign countries in the field of family medicine is very useful. In the article you can find the model of analysis to study the effectiveness of family medicine in Ukraine.

Key words: family medicine, experience, analysis, model.

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНОЙ МЕДИЦИНЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЕЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В УКРАИНЕ.**

**Коваль Иванна Викторовна**

*ЛНУ им. Ивана Франко*

*E-mail: kov.ivanka @ rambler.ru*

Особое внимание в здравоохранении уделяется развитию первичной медико-санитарной помощи и первоначально ее основной составляющей - семейной медицины. Исследован опыт зарубежных стран в области семейной медицины. Предложена модель проведения анализа для исследования эффективности внедрения семейной медицины в Украине.

Ключевые слова: семейная медицина, опыт, анализ, модель.

УДК 339.137.2

## ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Х. Ковтало

*Львівський національний університет імені Івана Франка*  
E-mail: k\_kovtalo@ukr.net

*У статті проаналізовано рівень конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації та вплив на неї чинника інноваційно-технологічного розвитку.*

*Ключові слова:* глобалізація, конкурентоспроможність, нові технології, технологічна готовність, інновації.

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Світовий досвід показує, що усталеного соціально-економічного прогресу досягають країни, які здатні формувати, ефективно реалізувати та цілеспрямовано розвивати свої конкурентні переваги. У стрімко розвиваючому ринковому середовищі пріоритети національної конкурентоспроможності постійно видозмінюються. В сучасних умовах це: технологічна готовність, інноваційність, інформаційна адекватність у взаємозв'язку із традиційною ресурсною (факторною) спроможністю та інституційним середовищем. Технологічне лідерство (для провідних країн світу) чи технологічна сумісність (для решти країн) на основі інноваційного розвитку роблять їх дійсно конкурентоспроможними.

Оцінка конкурентоспроможності національних економік у теорії і практиці міжнародного порівняльного аналізу здійснюється з використанням ресурсного, факторного, рейтингового та інших підходів, які при комплексному аналізі дають в загальному об'єктивну характеристику її рівня. Низькі позиції України у світових рейтингах, з одного боку, відображають нереалізованість національного потенціалу розвитку, а з другого – висвітлюють наявні мікро- та макроекономічні проблеми системного характеру.

Глобалізація як динамічний процес розвитку сучасної світової цивілізації включає політичну, економічну, науково-технологічну, соціальну і екологічну складові.

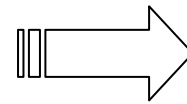
Вивченню та аналізу цього питання присвячено велику кількість наукових досліджень у світовій економічній літературі та робіт вітчизняних авторів, зокрема, А.Аслунда, М.Портера, Р.Лукаса, В.Будкіна, І.Бураковського, О.Власюка та ін. Наприклад, Майкл Портер, один із провідних сучасних дослідників цієї проблематики, відзначив соціально-економічну сутність конкурентоспроможності національної економіки як забезпечення власним громадянам високого та зростаючого рівня життя. Здатність держави це зробити, залежить від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця та капітал [3].

**Метою дослідження** є аналіз поточного стану конкурентоспроможності економіки та здійснення певних узагальнень щодо місця України у світовому просторі та визначення відповідних тенденцій.

**Основні результати дослідження.** Свого часу конкурентоспроможність держави значною мірою залежала від наявності трьох основних факторів виробництва - природних ресурсів, трудових ресурсів та капіталу. З розвитком виробництва і технічного прогресу, конкурентоспроможність стали визначати фактори вищого рівня - це, насамперед, інфраструктура країни, її науковий потенціал, макроекономічна стабільність, розвиненість фінансового ринку, ефективність ринку праці, конкурентоспроможність компаній, рівень освіти населення тощо. Підґрунтям узагальненої оцінки потенціалу зростання країн у середньостроковій та довгостроковій перспективі, з огляду на поточний рівень розвитку є Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), компоненти якого згруповані в 12 складників конкурентоспроможності (рис.1). Даний індекс увібрав у себе основні новітні економічні ідеї щодо конкурентоспроможності й з урахуванням складності процесу економічного росту, бере до уваги зважене середнє значення великої кількості компонентів.

#### **Базові вимоги**

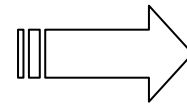
- Державні та суспільні заклади
- Інфраструктура
- Макроекономічна стабільність
- Охорона здоров'я та початкова освіта



**Основа  
факторно-  
орієнтованих  
економік**

#### **Каталізатори (підсилювачі) ефективності**

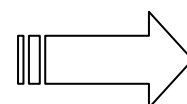
- Вища освіта та професійна підготовка
- Ефективність ринку товарів та послуг
- Ефективність ринку праці
- Розвиненість фінансового ринку
- Оснащеність новітніми технологіями
- Розмір ринку



**Основа  
орієнтованих на  
ефективність  
економік**

#### **Фактори розвитку та інноваційного потенціалу**

- Рівень розвитку бізнесу
- Інновації



**Основа  
інноваційно-  
орієнтованих  
економік**

*Рис.1. Дванадцять складників конкурентоспроможності [7].*

В Рейтингу Глобальної Конкурентоспроможності 2008-2009 рр. із загальним балом в 4,09 Україна посідає 72 місце із загальної кількості 134 (табл.1). У порівнянні з попереднім роком можна стверджувати, що Україна



продемонструвала малопомітний прогрес у рейтингу. Загальна оцінка конкурентоспроможності зросла на 0,11 бала ( у порівнянні з 2007-2008 рр. – загальна оцінка України знизилась на 0,05 бали) [7]. В ІГК 2008-2009 рр. Україна знаходиться між країнами, що розвиваються Марокко та Філіппінами, залишивши позаду більшість країн Африки та Латинської Америки.

Якщо порівнювати з країнами Європи, то Україна продовжує значно відставати від розвинених країн ЄС–15, середня оцінка конкурентоспроможності яких дорівнює 5,06 бала і відповідає 16 місцю в рейтингу ІГК. Позитивним моментом є скорочення розриву з країнами ЄС – 12, які з середнім балом 4,29 розмістились на 49-му місці у рейтингу. Це свідчить про те, що за минулий рік рівень конкурентоспроможності економіки України зміг наблизитись до рівня країн Центральної та Східної Європи.

**Таблиця 1. Медіанний рейтинг ІГК за групами країн, у 2007-2008 та 2008-2009 рр.\***

| Група країн                      | ІГК<br>2008-2009<br>Рейтинг | Бал         | ІГК<br>2007-2008<br>Рейтинг |
|----------------------------------|-----------------------------|-------------|-----------------------------|
| ЄС – 15                          | 16                          | 5,06        | 18                          |
| ОЕСР                             | 18,5                        | 4,98        | 19,5                        |
| ЄС – 27                          | 33                          | 4,72        | 33                          |
| Близький Схід та Північна Африка | 43                          | 4,26        | 46                          |
| ЄС – 12                          | 49                          | 4,29        | 49                          |
| <b>Україна</b>                   | <b>72</b>                   | <b>4,09</b> | <b>73</b>                   |
| Латинська Америка та Кариби      | 83,5                        | 3,92        | 83,5                        |
| СНД                              | 90                          | 3,87        | 90                          |

*\*Звіт про Конкурентоспроможність України 2009.*

Складова, за якою Україна продемонструвала найбільший прогрес в ІГК 2008-2009 рр. – це технологічна готовність. У порівнянні з минулим роком позиції країни в рейтингу по даній компоненті зміцнились відразу на 23 пункти, що перемістило Україну на 65 місце та дозволило вийти на провідне місце серед країн СНД, випередивши Російську Федерацію та Азербайджан. В окремих галузях (наприклад, металургії) розпочалися програми реструктуризації, і як наслідок, підприємства почали більш активно застосовувати нові технологічні розробки. В цілому структура промислового виробництва, яка визначає рівень економічного росту, залишається неефективною, а отже не сприяє формуванню конкурентоспроможності економіки, потребує модернізації, котра направлена на формування кардинально нової конфігурації економіки, основаної на принципово нових, системних факторах економічного розвитку. Основою її повинні стати науково-технологічний прогрес, інформаційно-комунікаційні технології, інноваційна активність, інтелектуальний потенціал.

Окрім того, під впливом вступу до СОТ Україні вдалось поліпшити законодавство у сфері комп'ютерних та інформаційних технологій. Та все ж таки,

необхідно швидкими темпами розвивати високотехнологічні галузі на основі запозичення технологій та фінансування вітчизняних НДДКР в цих галузях.

У 2008-2009 рр. склалось відносно сприятливе середовище для інновацій. За даною складовою країна посідає 52 місце, що перевищує рейтинг у групі ЄС – 12 (56,5), зокрема таких країн як Словачка Республіка, Польща, Румунія, Литва, Латвія і Болгарія. Конкурентні переваги України по даній компоненті визначаються рядом факторів. Це, перш за все, висока здатність компаній до виробництва інновацій (31 місце). При цьому за останнє десятиріччя здатність компаній до інновацій значно покращилася (рис.2). Готовність до впровадження інновацій підкріплюється наявністю висококваліфікованих вчених та інженерів, підвищеним рівнем співпраці між бізнесом та університетами в рамках наукових досліджень і прикладних розробок. Створюються передумови підвищення сприйнятливості до передових технологій, переливу капіталу між науковою та виробничою сферами, прискорення впровадження інновацій.

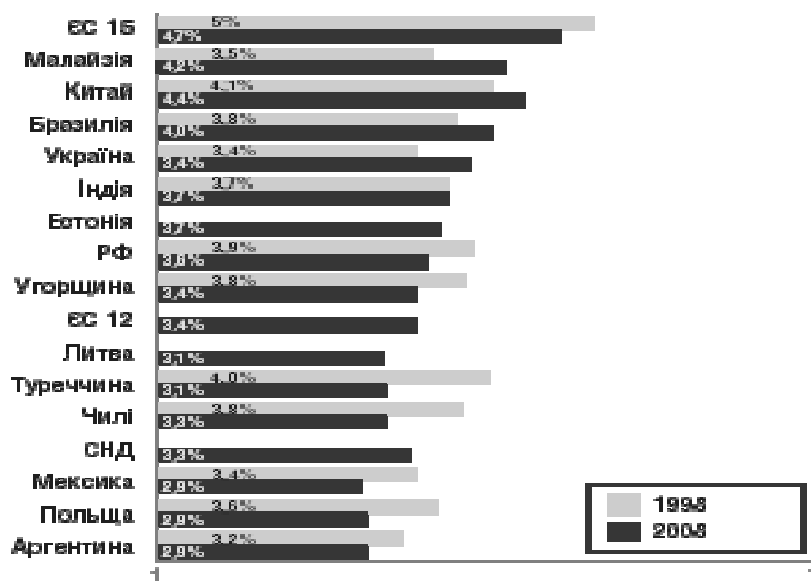


Рис.2. Здатність компаній до інновацій по окремих країнах та регіонах, 1998-2008 рр. [7]

Вкрай важливим питанням є також - розширення регіональної складової інноваційної сфери, оскільки суттєвим чинником підвищення конкурентоспроможності економіки залишається можливість усіх регіонів країни генерувати та впроваджувати інновації. Відзначимо, що в Україні диспропорційність розвитку регіонів проявляється і в інноваційній діяльності, на сьогоднішній день більше 70% усіх проектів технологічних парків виконується підприємствами трьох міст – Києва, Харкова та Донецька [4].

Найбільший регрес у порівнянні з попереднім роком спостерігався за складником «Макроекономічна стабільність», посівши 91 місце та втративши 9 позицій у рейтингу. За показниками макроекономічної стабільності Україна займає одне з останніх місць серед країн ЄС-12 (виняток Угорщина) та СНД

(виняток Киргизька Республіка і Таджикистан) (рис.3). Основним фактором погіршення макроекономічної ситуації в Україні, як і в багатьох країнах світу, стала інфляція, зростання якої постійно набирає обертів. П'ятий рік поспіль (2004р. – 112,3%, 2005р. – 110,3%, 2006р. – 111,6%, 2007р. – 116,6%, 2008р. – 122,3% [9]) інфляція трималася на високому рівні. Іншим фактором, який збільшує макроекономічні ризики, є зниження показника національних заощаджень, що стало наслідком зростаючого споживання домогосподарств і погіршення торговельного балансу. В результаті, збільшився розрив між внутрішніми заощадженнями та інвестиціями, які в переважній більшості фінансувались за рахунок зовнішніх запозичень приватного сектора, що в свою чергу збільшило вразливість економіки до коливань на світових фінансових ринках.

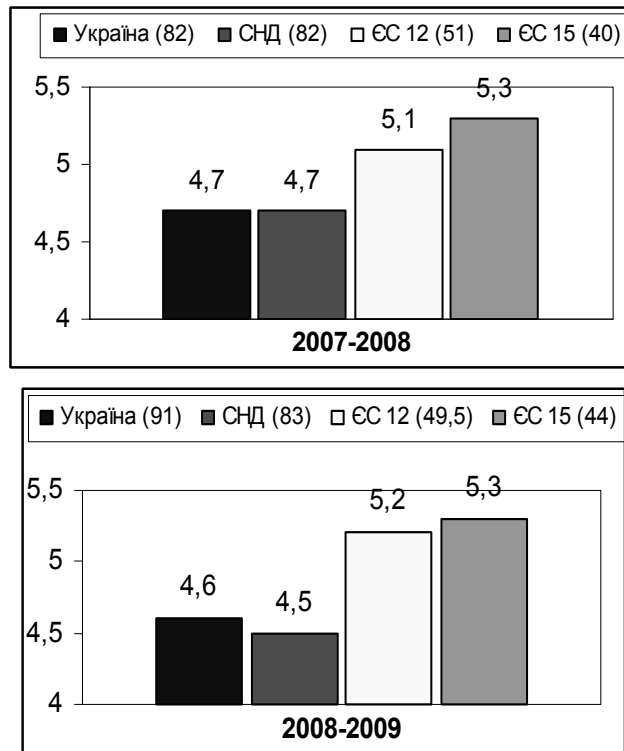


Рис.3. Складник «Макроекономічна стабільність», результати для України та окремих регіонів світу (2007-2009 рр.) [7]

Однак, можна виділити і ряд позитивних факторів, які сприяють зміцненню макроекономічної стабільності. Україна займає сильні конкурентні позиції в рейтингу (18 місце) за величиною сукупного державного боргу, який є значно нижчим, ніж у більшості країн ЄС-12 (виняток Естонія та Латвія) та СНД (за винятком країн, що одержували надприбутки від експорту вуглеводів – Російської Федерації, Казахстану та Азербайджану)[7].

Першоосною у формування заходів захисту внутрішньої конкурентоспроможності національних виробників повинні стати фактори на

міжнародному рівні. Якісно та кількісно новий економічний імпульс отримує національна економіка в умовах зростання інтернаціоналізації економічних відносин.

**Висновки.** Здійснений аналіз показує, що технологічний чинник в багатьох аспектах обумовлює характер і результати змагань національних економік за провідне місце у світовому рейтингу розвиненості та соціально-економічне процвітання цих країн. На сьогодні в умовах міжнародної конкуренції для України необхідно здійснити політику мобілізації науково-технологічного потенціалу для забезпечення ефективного розвитку національної економіки.

Підвищення конкурентоспроможності економіки можливе при активній діяльності держави, яка встановлює «правила гри» у ринкових відносинах.

#### Література

1. Галабурда М.К. Методологія аналізу конкурентоспроможності національної економіки // Вчені записки. – 2009. - №11. – С.14-19.
2. Бужимська К.О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект // Вісник ЖДТУ. – 2009. - №3. – С.214-217.
3. Розгон І.В. Сучасні чинники впливу на конкурентоспроможність економіки // Економіка та держава. – 2009. - №10. – С.30-31.
4. Федулова Л.І. Державна політика в національній інноваційній системі: стабільність зберігається // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №4. – С.90-103.
5. Федулова Л.І. Україна в міжнародних рейтингових оцінках: чинник інноваційно-технологічного розвитку // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №5. – С.39-53.
6. Фукс А.Е. Оцінка технологічного розвитку економіки України // Вчені записки. – 2009. - №11. – С.32-35.
7. Звіт про Конкурентоспроможність України 2009. Назустріч економічному зростанню та процвітання. – К.: Фонд «Ефективне управління». – 2009. – 230 с.
8. The Global Competitiveness Report 2008-2009. World Economic Forum, 2008. Режим доступу: [[www.weforum.org/gcr](http://www.weforum.org/gcr)].
9. Державний комітет статистики України. Режим доступу: [[www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)]

## EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

**Khrystyna Kovtalo**

*Ivan Franko National University of Lviv*

*E-mail: [k\\_kovtalo@ukr.net](mailto:k_kovtalo@ukr.net)*

The article analyzes the competitiveness of national economy under globalization and the influence of factors of innovation and technological development.

*Keywords:* globalization, competitiveness, new technologies, technological readiness, innovations.

---

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В  
УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ****Кристина Ковтало***Львовский национальный университет имени Ивана Франко**E-mail: k\_kovtalo@ukr.net*

В статье проанализирован уровень конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации и влияние на нее фактора инновационно-технологического развития.

*Ключевые слова:* глобализация, конкурентоспособность, новые технологии, технологическая готовность, инновации.

УДК 331.556.46

## ВПЛИВ МІГРАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Л. Козак

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008 м. Львів, просп. Свободи 18  
E-mail: [kozakluba@ukr.net](mailto:kozakluba@ukr.net)*

*Визначено сутність категорії «міграційний капітал» у системі переміщень трудових мігрантів, проаналізовано його вплив на соціально-економічний розвиток України, і з'ясовано значення в сучасному глобалізаційному світі. Досліджено співвідношення міграційного капіталу з головними макроекономічними, макрофінансовими і соціальними показниками.*

*Ключові слова: міграція, міжнародна трудова міграція, грошові перекази, міграційний капітал.*

В умовах глобалізації світової економіки та інтеграції національних господарств суттєво активізувалась міжнародна трудова міграція. Динамічно зростають і обсяги грошових переказів мігрантів на батьківщину. Зазначимо, що темпи зростання обсягів переказів значно перевищують відповідні показники збільшення кількості мігрантів. Зважаючи на це, у системі міграційних процесів останнім часом акценти дедалі більше змінюються з проблеми трудової міграції на проблему грошових переказів. На початку XXI століття на грошових переказах зосереджують увагу багато учених і аналітиків з різних країн і міжнародних організацій. Адже для більшості країн, що розвиваються, і які переважно є донорами робочої сили, міжнародна трудова міграція має подвійний економічний ефект. Вирішуючи соціально-економічні проблеми зайнятості населення, мігранти забезпечують свої країни значним припливом капіталу у формі грошових переказів. Перекази дедалі більше становлять вагомую частину валового внутрішнього продукту, є постійним джерелом надходжень іноземної валюти в країни, що розвиваються. Так мігранти і їхні перекази нівелюють економічні кризи, забезпечують кращі умови життєдіяльності домогосподарств у країнах-донорах робочої сили. У цьому контексті важливим є дослідження економічної сутності грошових переказів у системі міжнародного ринку капіталу.

Більшість науковців і фахівців у цій галузі стверджують, що економічна теорія стикнулася з певними труднощами у процесі визначення терміна «грошові перекази». А. Чімхаву, Дж. Пізз та К. Піндер вважають, що грошові перекази – це складний комплекс питань, який є складовою важливішої проблеми – міграції, що залежить від особливостей країн, які населяють мігранти, міждержавних відносин, сучасних фінансових та банківських технологій [3, с. 1]. На думку О. Садовської, визначення поняття «грошові перекази» має певні труднощі, пов'язані з новизною

цього явища, відсутністю у багатьох країнах обліку, методики підрахунку. Визначення поняття, так само як і обсяг переказів, вимагає насамперед інформаційної бази державних статистичних органів. Необхідно також брати до уваги різноманітні змінні: сферу зайнятості мігрантів, тривалість трудової діяльності, заробітну плату, періодичність переказів та їхній середній розмір, географічну близькість (віддаленість) країн працевлаштування, наявність діаспор, міграційних мереж, напрями використання переказів тощо [8, с. 54].

Аналіз наукових джерел, у яких наводять визначення терміна «грошові перекази», свідчить, що він є досить новим для економічної науки. Цій проблемі активну увагу почали приділяти лише на початку 1970-х років, і чіткого визначення цього терміна досі немає.

На думку економістів статистичного управління ООН, термін «грошові перекази» останнім часом використовують дуже широко, однак його конкретне визначення наводять досить рідко. В одних наукових і аналітичних працях грошові перекази визначають як суму двох компонентів: «перекази мігрантів» і «оплата праці робітників». В інших перекази визначають як суму вищезазначених компонентів плюс «трансфери, пов'язані з міграцією» [11]. Отже, звертають увагу на неоднозначність визначень між різними групами вчених і статистів. Зокрема, М. Кук в процесі визначення поняття пропонує скористатися методологічними розробками МВФ у цій сфері. Згідно з методикою МВФ, грошові перекази потрібно визначати як суму трьох ключових компонентів: перекази мігрантів, оплата праці робітників і трансфери, пов'язані з міграцією. Компонент «перекази мігрантів» – це ті кошти, які мігранти, постійно перебуваючи за кордоном (понад рік), направляють на батьківщину. Компонент «оплата праці робітників» передбачає переказування нерезидентами коштів за виконану роботу для роботодавця з іншої країни (досить часто компанії переказують гроші на рахунки найманих працівників у банках на їхній батьківщині). Компонент «трансфери, пов'язані з міграцією» не є поширеним і великим за обсягами у більшості країн, що розвиваються, адже є еквівалентом вартості майна, яке мігрант транспортує під час переміщення з однієї країни в іншу [3, с. 8]. Отже, грошові перекази справді є складним комплексом компонентів, що відображає різні типи шляхів надходжень коштів мігрантів на батьківщину.

Методологічний аналіз праць з проблеми грошових переказів свідчить, що ця категорія охоплює значні обсяги не тільки фінансових, але й матеріальних ресурсів, які на практиці часто не відносять до трансфертів мігрантів. Відповідно до Інструкції платіжного балансу МВФ, до грошових переказів належать як матеріальні, так і фінансові ресурси, що направляються мігрантами з країн поточного проживання і працевлаштування до країн свого походження.

Деякі учені вважають, що до грошових переказів потрібно відносити й частину інших коштів, які надходять інвестиційними каналами. Зокрема, О. Садовська, аналізуючи дослідження Міжнародної організації з міграції, доходить висновку, що до переказів також потрібно відносити частину інвестицій, депозити та благодійні внески мігрантів [8, с. 48].

Отже, проведені дослідження категорії «грошові перекази» дають змогу дійти висновку, що таке визначення, зважаючи на свою новизну в економічній теорії, є комплексним поняттям. Можна з впевненістю стверджувати, що воно охопило багатоваріантність і різноманітність сутнісних ознак складного економічного процесу. З огляду на це, учені-дослідники пропонують розглядати поняття, що

визначають особливості застосування терміна «грошові перекази», відповідно до практичної площини руху і використання фінансових та матеріальних ресурсів мігрантів. На думку М. Орочко, залежно від проблем, які розглядають стосовно навколо теми грошових переказів, їм можна дати п'ять ключових узагальнених визначень:

1. Перекази – це обов'язки мігрантів, які вони виконують щодо своїх сімей на батьківщині.

2. Перекази – результат фінансових витрат і вкладень домогосподарств мігрантів.

3. Валютні трансфери мігрантів є механізмом макроекономічного впливу на розвиток країни, особливо в періоди рецесій і криз.

4. Грошові перекази мають потенціал, який генерує соціально-економічний достаток у тих суспільствах, куди він спрямовується.

5. Грошові перекази – це своєрідний мультиплікаційний ефект, що виявляється у загальному зростанні національних економік та глобальній економічній інтеграції різних за потенціалом країн [13]. Отже, грошові перекази мігрантів – це складна економічна категорія, що у сучасний період розвитку глобальних інтеграційних процесів набула особливого характеру і значення.

Для України грошові перекази також мають важливе системоутворювальне значення. Адаже за роки незалежності, за підрахунками більшості фахівців, виїхало близько 5 млн українців, які працюють за кордоном і коштами підтримують своїх рідних і близьких на батьківщині. Однак ґрунтовних досліджень в цій галузі досі не проведено. Офіційної статистики щодо обсягів грошових переказів немає, а дані, які наводять у звітах і публікаціях, ще більше зумовлюють дискусії щодо зазначеної проблеми. Намагання розібратися у проблемі обчислення масштабів грошових переказів, з'ясувати їхню сутність, напрями руху і, головне, вплив на соціально-економічний розвиток країни стало мотивом написання цієї статті.

У процесі глобалізації світової економіки значно прискорився розвиток міжнародного ринку капіталу. Для більшості країн, що розвиваються, головним чинником економічного і соціального прогресу є залучення зовнішніх фінансових ресурсів. Особливо швидко міжнародний ринок капіталу зростав у 1980–2000 та 2003–2007 роках. Темпи зростання перевищували відповідні темпи росту світового виробництва і міжнародної торгівлі. Співвідношення обсягів міжнародного капіталу до світового ВВП за ці роки зросло втричі. З огляду на це, дослідження динаміки і структури міжнародного ринку капіталу викликають великий інтерес для багатьох країн, що розвиваються, зокрема й України.

Наприкінці ХХ – на початку ХХІ століття в структурі міжнародного ринку капіталу відбулися значні зміни. На зламі 90-х років минулого століття сформувалося п'ять основних складових зовнішніх фінансових ресурсів: прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, міжнародні кредити банків, міжнародна технічна допомога і грошові перекази мігрантів. Ще в другій половині ХХ століття для багатьох країн, що розвиваються, основою серед цих фінансових ресурсів була міжнародна технічна допомога. Однак із середини 1990-х років швидкими темпами почали зростати прямі іноземні інвестиції. Водночас суттєво почала зменшуватись міжнародна технічна допомога і сповільнились темпи залучення портфельних інвестицій та міжнародних кредитів банків. Що стосується грошових переказів мігрантів, то їхні обсяги відповідно до офіційної статистики обсягів грошових переказів динамічно зростали і посіли друге місце після прямих



іноземних інвестицій. Беручи до уваги неофіційні канали надходження переказів, обсяги яких у багатьох країнах можуть перевищувати офіційну статистику, цей вид зовнішніх фінансових ресурсів давно вийшов на перше місце.

Грошові перекази мають важливе значення, яке постійно зростає в економічному та суспільному розвитку України. Офіційно у 2006 році в Україні надійшло переказів на суму близько 3,66 млрд дол. США. Однак аналіз вітчизняних та іноземних джерел свідчить, що реальні обсяги переказів в Україну значно перевищують статистичні дані. Р. Чорний, О. Ковальова, А. Дальський зазначають, що за рік трудові мігранти привозять та надсилають щонайменше 8 млрд дол. [5]. Інші фахівці припускають, що обсяги переказів можуть сягати 12 млрд дол. США. А У. Куйдич і Ю. Чорний стверджують, що в Україну щорічно надходить не менше 40 млрд дол. [6, с. 4]. Ці дані збігаються із розрахунками фахівців Міжнародної організації з міграції – 27 млрд євро (понад 40 млрд дол. США) [7, с. 1]. Найвищі підрахунки обсягів грошових переказів наводить інформаційне агентство «Голос Америки» – 54 млрд дол. США у рік [4, с. 3].

Зважаючи на таке зростання ролі грошових переказів на міжнародному ринку капіталу, дуже важливим є дослідження цього поняття як економічної категорії та його співвідношення з капіталом.

Капітал є однією із головних доміант розвитку та функціонування економічної системи. Наука, досліджуючи сутність капіталу, трактує його як складну багатоаспектну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку суспільства, його продуктивних сил і виробничих відносин, прав власності, динаміки та структури товарного виробництва і споживання, інтересів різних соціальних груп тощо. Капітал виконує головну функцію у процесі розподілу, перерозподілу та споживання матеріальних благ. На провідній ролі категорії «капітал» акцентує значення цього поняття, що походить від латинського «*capitalis*», яке означає головний, основний, ґрунтовний, дуже важливий [1, с. 3].

Отже, капітал розглядають не лише як кошти, які спрямовані на збільшення доходів їхніх власників, але також і як ті, що забезпечують поточне споживання і загальну життєдіяльність суспільства. Головною метою грошових переказів мігрантів саме і є забезпечення кращих умов життєдіяльності домогосподарств рідних і близьких на батьківщині. У цьому контексті грошові перекази цілком обґрунтовано можна ототожнювати з капіталом.

Важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку країн, що розвиваються, дедалі більше відіграє міграційний капітал. Із розвитком міграційних процесів, лібералізацією умов транскордонного переміщення робочої сили та її працевлаштуванням за кордоном обсяги міграційного капіталу значно зростають. Останні дослідження Міжнародної організації з міграції, Світового банку, МВФ, ОЕСР свідчать, що міграційний капітал дає змогу забезпечити кращі умови життєдіяльності рідних і близьких на батьківщині. Також багато країн-реципієнтів використовують його для загальнодержавного, регіонального та місцевого розвитку [2, с. 113].

Ще до недавнього часу обсяги і роль міграційного капіталу недооцінювали. Вважали, що кошти, які направляють мігранти на батьківщину, витрачаються головню на споживчі цілі і рідко вкладаються у виробничу діяльність. Були застереження, що одержувачі грошових переказів стають залежними від мігрантів, послаблюються стимули до вкладення грошей в самостійну прибуткову діяльність. Крім того, переважно споживче використання грошових переказів може призвести

до соціальної нерівності серед людей. Вважали, що одержувачі переказів матимуть вищий рівень життя, ніж та частина населення, яка не поїхала на заробітки за кордон. Дослідники також зазначали, що з часом обсяги переказів родичам зменшуються, оскільки емігранти поступово обживаються на новому місці та втрачають зв'язки з рідними і близькими.

Згідно з останніми дослідженнями, грошові перекази мають позитивний і суттєвий вплив на суспільний розвиток країн. Дослідники стверджують, що навіть споживче використання міграційного капіталу стимулює економічний розвиток, особливо якщо сім'ї витрачають отримані кошти за місцем проживання.

Міжнародний досвід свідчить, що значні обсяги міграційного капіталу сприяють прискореному розвитку економіки країн-реципієнтів грошових переказів. Для України обсяги щорічних надходжень також є досить великими: їх співвідношення до ВВП країни у 2007 році становило 18%, тобто майже п'яту частину. Безумовно, такі масштабні надходження впливають на загальний суспільний розвиток країни. Однак, зважаючи на те, що немає статистичних даних щодо реальних обсягів переказів, зокрема неофіційними каналами, методики їх підрахунку, інформації в розрізі регіонів, досить важко конкретизувати прямий вплив міграційного капіталу на розвиток України.

Масштабні надходження міграційного капіталу сприяють удосконаленню фінансово-бюджетної системи країн-реципієнтів. Це зумовлено значним зростанням рівня доходів населення (одержувачів переказів) та підвищенням їхньої платоспроможності. Міжнародний досвід свідчить, що в багатьох країнах світу міграційний капітал сприяє наповненню національних та місцевих бюджетів шляхом збільшення податкових зборів та інших фіскальних платежів. Завдяки міграційному капіталу фінансово-бюджетна система країни розвивається насамперед за трьома компонентами:

- додаткове наповнення бюджету від підприємницької діяльності домогосподарств мігрантів;
- зростання доходів від операцій на ринку нерухомості;
- зростання збору податків від діяльності на ринку нерухомості [2, с. 179].

Для бюджетної системи України міграційний капітал також має вагомим значення. Відсутність статистичних порівнянь і кореляційних досліджень не дає змоги робити висновки про конкретний вплив грошових переказів на розвиток бюджетної системи, однак визначення співвідношення міграційного капіталу до основних бюджетних показників допомагає впевнитись, що цей вплив є беззаперечним.

У 2007 році доходи зведеного бюджету України становили 43,5 млрд дол. США. Якщо взяти до уваги річні обсяги міграційного капіталу в розмірі 25,6 млрд дол. США, то їх співвідношення дорівнюватиме 59% бюджету, що є дуже вагомим чинником розвитку усієї бюджетної системи країни. Дещо вищим є співвідношення міграційного капіталу до доходів Державного бюджету (близько 80%). Однак найвагоміше значення має міграційний капітал для місцевих бюджетів. Обсяги грошових переказів майже у 2,5 раза перевищують їхні доходи [10]. Звичайно, більша частина міграційного капіталу, яка потрапляє у країну, витрачається на соціальні потреби і у вигляді податків надходить до бюджетів, зокрема і місцевих. Адже попит на товари для домогосподарств, які отримують перекази, створює додатковий мультиплікаційний ефект в економіці. Водночас зростає виробництво, розширюється торгівля та збільшуються розміри сплачених

податків. Використання переказів на споживчі цілі, розвиток малого підприємництва, операції на ринку землі і нерухомості також сприяють значному наповненню місцевих бюджетів.

Порівняння міграційного капіталу з обсягами дотацій місцевим бюджетам з державного бюджету є ще більш вражаючими: у 7,5 раза перекази більші за дотації. Такий стан справ свідчить про те, що адресна підтримка мігрантами своїх домогосподарств і рідних територій є значно більшою і ефективнішою, ніж державна підтримка.

Деякі більші обсяги міграційного капіталу також відносно бюджету Пенсійного фонду України – майже у 1,5 раза [9]. Така ситуація позитивно впливає на життєдіяльність пенсійного складу населення. Мігранти допомагають державі надати кращі умови розвитку пенсіонерам, надсилаючи їм додаткові фінансові ресурси. Адаже більшість мігрантів залишили на батьківщині своїх батьків, більшість яких похилого віку. Крім того, мігранти забезпечують домогосподарства і матеріальними речами, вартість яких більша за пенсійні виплати.

Наступною важливою сферою впливу міграційного капіталу є банківська система України і вплив на яку є беззаперечним. Співвідношення міграційного капіталу до основних її показників є досить вагомим. Зазначимо, що міграційний капітал впливає на формування обмінного курсу та золотовалютних резервів в Україні. Співвідношення грошових переказів до золотовалютних резервів становить 79%, тобто роль коштів мігрантів у наповненні ключових резервів країни є важлива. Зокрема, на ринку кредитування міграційний капітал в Україні виконує дві важливі функції: для тих домогосподарств, які мають стартовий капітал у формі заощаджень переказів, допомагає легше і швидше отримати банківську позику; для тих мігрантів та їхніх сімей, які обмежені у кредитних можливостях, перекази є стартовим капіталом і джерелом розвитку підприємницької діяльності.

Окрему увагу потрібно приділити депозитному ринку України. В 2007 році у банківську систему залучено 15,2 млрд дол. США, що в 1,35 раза менше від річних обсягів переказів. Зокрема, співвідношення міграційного капіталу до депозитів від населення становить майже 2,3 раза [10]. Це означає, що кошти трудових мігрантів мають значний заощаджувальний ефект, адже частина переказів обов'язково залучається на депозитні рахунки. Отже, масштабне надходження міграційного капіталу в Україну позитивно впливає на збільшення обсягів депозитів у банках.

Зазначимо, що обсяги міграційного капіталу майже втричі перевищують зовнішні запозичення банків України. З одного боку, завдяки високій прибутковості ринку грошових переказів, на якому як посередники працюють більшість банківських установ, вони мають змогу рефінансувати частину своїх запозичень. З іншого, – використовувати майбутні потоки грошових переказів як заставу для отримання додаткової зовнішньої позики (метод сек'юритизації). За підрахунками Світового банку, близько половини усіх грошових переказів проходить через банківську систему. Рейтинг застави у вигляді переказів трудових мігрантів вважають досить високим і оцінюють як 5:1. Тому країни, що розвиваються, можуть за допомогою сек'юритизації щорічно залучати до 7 млрд дол. США, використовуючи як заставу саме майбутні потоки міграційного капіталу [14].

Отже, якщо взяти до уваги, що рівень офіційності переказів в Україні становить близько 20% (5,06 млрд дол. США офіційних переказів, що надішли через фінансово-банківську систему у 2007 р.), то банки України додатково можуть залучати на зовнішніх ринках близько 1 млрд дол. США, або на 10% більше зовнішніх запозичень, ніж у 2007 році.

Одним із важливих аспектів визначення ролі міграційного капіталу для соціально-економічного розвитку є порівняння з основними показниками залучення міжнародних фінансових ресурсів. Головним джерелом припливу валюти в Україну є експортна виручка. У 2007 році надходження від експорту становили 58,3 млрд дол. США, але це лише 2,2 рази більше за обсяги міграційного капіталу [10]. Отже, для економіки України міграційний капітал продовжує відігравати важливу роль у припливі валюти.

У контексті міжнародної фінансової стабільності країни міграційний капітал досить тісно пов'язаний з дефіцитом зовнішньоторговельного балансу. У тих країнах, де імпорт товарів і послуг суттєво переважає їхній експорт, залучення міграційного капіталу дає змогу фінансувати утворене від'ємне сальдо. Вже у 2002-2005 роках трансферти міграційного капіталу покривали  $\frac{1}{4}$  торговельного дефіциту. Фахівці МВФ зазначають, що згодом, зважаючи на зростання цін на енергоресурси, така ситуація в країні буде тільки посилюватись [2, с. 15]. Подібна тенденція певною мірою простежується і в Україні. З 2005 року в Україні відбувається перевищення імпорту над експортом, від'ємне сальдо зростає, і у випадку зниження темпів залучення іноземних інвестицій фінансування торговельного дефіциту може бути обмежене. Саме завдяки масштабним обсягам грошових переказів платіжний дефіцит ще тривалий час буде відсутнім і майбутні операції можна фінансувати завдяки міграційному капіталу.

Найбільш цікавими є порівняння обсягів міграційного капіталу з фінансовими показниками домогосподарств України. Адже, на відміну від інших приватних іноземних інвестиційних ресурсів, грошові перекази мігранти направляють адресно домогосподарствам своїх рідних і близьких, допомагаючи їм забезпечити кращі умови життєдіяльності. Співвідношення міграційного капіталу щодо доходів і видатків домогосподарств становить п'яту частину. Така ситуація є досить логічною для багатьох країн, що розвиваються. Для домогосподарств України міграційний капітал має життєво важливе значення. Наповнення їхніх сімейних бюджетів і можливості здійснення необхідних витрат плануються завдяки переказам. У середньому 20% доходів населення забезпечується завдяки мігрантам, це понад 20 млрд дол. США.

Окрему увагу також слід приділити видаткам держави на соціальний захист і соціальне забезпечення населення. Порівняно з міграційним капіталом їхні обсяги у 2007 році були майже в 2,3 рази меншими. Це означає, що значення міграційного капіталу у зниженні рівня бідності і забезпеченні необхідних соціальних умов є більшим, ніж підтримка держави. Значення міграційного капіталу у розв'язанні проблеми бідності неоднозначне і специфічне. По-перше, це не допомога багатшій країні біднішій. Це адресна підтримка конкретних сімей і людей завдяки іншим (їхніх рідних і близьких, що працюють за кордоном). По-друге, міграційний капітал не створює ні в найближчій, ні в дальшій перспективі жодних зобов'язань як для мігрантів, так і для одержувачів переказів. По-третє, міграційний капітал забезпечує стабільність доходів сімей мігрантів [12]. На відміну від потоків приватного капіталу, які збільшуються у сприятливі періоди економічного циклу і

зменшуються під час рецесії, міграційний капітал, навпаки, має контрциклічний характер щодо економічних циклів країн-одержувачів переказів. Коли країна-одержувач відчуває економічну рецесію після фінансової кризи, стихійного лиха, політичного чи військового конфлікту, обсяги міграційного капіталу зростають, оскільки у важчі часи мігранти переводять більше коштів. У такі важчі часи збільшують свою соціальну відповідальність перед рідними і близькими на батьківщині.

Роль міграційного капіталу у забезпеченні соціального достатку українців є значною. На відміну від державного забезпечення, допомога мігрантів значно більших обсягів, вона направляється на конкретні проблемні цілі домогосподарств. Навіть якщо взяти до уваги, що на освіту і охорону здоров'я витрачається 20% грошових переказів, то це понад 5 млрд дол. США щорічних надходжень на розвиток суспільства.

Отже, роль і значення міграційного капіталу для соціально-економічного розвитку України є очевидні, про що свідчить порівняння з головними макроекономічними, макрофінансовими і соціальними показниками. На бюджетному рівні перекази доповнюють витрати держави на розвиток насамперед соціальної сфери життєдіяльності людей. У банківському секторі міграційний капітал є важливою частиною депозитних ресурсів та погашення кредитних зобов'язань. На ринку іноземного капіталу перекази значно доповнюють прями, портфельні інвестиції, міжнародну технічну допомогу, поліпшують платіжний баланс країни. У сфері корпоративних фінансів міграційний капітал є важливим і дешевим ресурсом розвитку малого і середнього підприємництва. Найбільше значення грошові перекази мають для фінансового і матеріального забезпечення домогосподарств України. Вони становлять певну частину доходів населення, є джерелом їхніх витрат та заощаджень і, по суті, доповнюють видатки держави на соціальних захист та соціальне забезпечення. Зважаючи на це, в Україні проблему надходження міграційного капіталу потрібно вирішувати на національному рівні і визнати його як важливу складову системи обліку, статистики, фінансового ринку тощо. Лише в цьому випадку міграційний капітал може стати справжнім генератором соціально-економічного розвитку нашої країни.

1. *Базилевич В., Колчигін О., Свіридов С. Сутність, структура і оборот капіталу. – К.: Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1995. – 36 с.*
2. *Гайдуцький А. П. Міграційний капітал в країнах, що розвиваються. – К.: УкрІНТЕІ, 2008. – 296 с.*
3. *Гайдуцький А.П. Міграційний капітал в Україні: прихована реальність // Дзеркало тижня. – 2007. – 21–27 квітня. – С.1–8.*
4. *Гроші циркулюють в Україну // Хрещатик. – 2007. – 25 грудня. – С. 3.*
5. *Дальський А. Они ушли. Вернутся ли? // Электронная газета From-ua. com. www.from-ua.com.*
6. *Куйдич У., Чорней Ю. Потом і кров'ю // Львівська газета. – 2004. – 22 січня. – С.3–4.*
7. *Михайлевский С. Дорогая передача // Известия в Украине. – 2008. – 24 марта. – С.1–2.*
8. *Садовская Е. Денежные переводы трудовых мигрантов: динамика, роль в мигрантских домохозяйствах и сообществах Центральной Азии // Труд в Казахстане. – 2006. – № 4. – С. 48–60.*
9. *Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів. Стат. зб. / за ред. І. Осипова. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 84 с.*

10. *Україна в цифрах 2007: Стат. зб. / За ред. О. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 259 с.*
11. *Alvieri A., Havinga I., Hvidsten V. Definition of remittances and relevant BPM5 flows. Issue paper of UN Statistics division. – Washington D.C.: UN Publication, 2005. – 67 p.*
12. *Balance of payments yearbook 2004. Prepared by IMF. – Washington D. C.: IMF Publication, 2005. – 320 p.*
13. *Orozco M. Remittances to Latin America and the Caribbean issues and perspectives on development. – Washington D.C.: Summits of the Americas, 2004. – 41 p.*
14. *Ratha D. Workers' remittances: an important and stable source of external development finance. Global development finance 2007. – Washington: The WB Publications, 2007. – 490 p.*

## **IMPACT OF MIGRATION ON CAPITAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT UKRAINE**

**L. Kozak**

*Ivan Franko National University of L'viv*

Essence category «migration capital» in the system of movement of migrant workers, analyzes the impact on socio-economic development of Ukraine is established values in the modern globalized world. Investigated the ratio of the migration of capital from the main macroeconomic, macro financial and social indicators.

Key words: migration, international migration, remittances, migration capital.

## **ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИОННОГО КАПИТАЛА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ**

**Л. Козак**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко*

Дано определение сути категории «миграционный капитал» в системе перемещений трудовых мигрантов, проведен анализ его влияния на социально-экономическое развитие Украины, и выяснено значение в современном глобализационном мире. Исследовано соотношение миграционного капитала с главными макроэкономическими, макрофинансовыми и социальными показателями.

Ключевые понятия: миграция, международная трудовая миграция, денежные переводы, миграционный капитал.

## ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Д. Коркуна

Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
E-mail: dkorkuna@i.ua

*У статті розглядаються процедура фінансового планування грошових потоків на підприємстві, його методи, основні види фінансових планів, що використовуються для планування грошових потоків.*

*Ключові слова: грошовий потік, схема руху грошових потоків, платіжний календар, бюджет руху грошових коштів, казначейство підприємства.*

Прогнозування потреби у фінансових ресурсах є одним із елементів процесу фінансового планування на підприємстві, або програм його довгострокового розвитку з врахуванням економічних, конкурентних і соціальних умов. При цьому значну увагу приділяють перевищенню виручки над витратами підприємства, що можливо забезпечити ефективним управлінням грошовими потоками.

У фінансовій літературі грошовий потік розглядають як «сукупність розподілених у часі надходжень та вибуття грошових коштів в результаті здійснення його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності»[1]. Визначення поняття грошових потоків, їх систематизації та планування розглядається у наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як: Бланк І.О., Подерьогін А.М., Брікхем С., Ковалева В.В., Хелферт Е., Біла О.Г., Теплова Т.В., Бабич Т.Н. та ін.

Метою фінансового планування грошових потоків є оптимізація грошових потоків, процесу вибору найкращих форм їх організації враховуючи умови суб'єкта господарювання. Планування, та визначення грошових потоків на підприємстві може здійснюватися двома методами: непрямим, що передбачає розрахунок грошових потоків на основі фінансової звітності та прямим, шляхом додавання вхідних та вихідних грошових потоків.

Планування, отже і управління рухом грошових коштів є однією із найважливіших функцій керівництва підприємства. Цей процес включає в себе розрахунок часу обігу грошових коштів, аналіз та планування грошових потоків, розробку платіжного календаря, визначення оптимального рівня грошових ресурсів для підприємства.

Рух обігових коштів на підприємстві в процесі операційного циклу проходить три-чотири основних стадії. На першій стадії грошові кошти використовуються для купівлі сировини та матеріалів. На другій стадії запаси сировини і матеріалів в результаті виробничої діяльності перетворюються в запаси готової продукції. На третій стадії запаси готової продукції реалізуються покупцям і до наступної їхньої

оплати перетворюються у дебіторську заборгованість. На четвертій стадії оплачена дебіторська заборгованість перетворюється у грошові кошти. (див. рис. 1).

Планування потоків грошових засобів займається фінансова служба. Для цього на підприємствах складають *бюджет руху грошових коштів*, в якому оцінюють потреби в грошових коштах. Він служить основою для управління грошовими коштами та їхнього контролю. В цілях оперативного контролю грошових коштів розробляють більш детальний бюджет організації – платіжний календар на наступний місяць, з подальшою деталізацією.

Платіжний календар – це план організації фінансово-господарської діяльності підприємства, в якому взаємопов'язані всі джерела грошових надходжень і витрати за певний період часу. Він повністю показує грошовий оборот підприємства, дозволяє пов'язати надходження грошових коштів та платежі, як у готівковій так і в безготівковій формі, сприяє забезпеченню ліквідності та платоспроможності підприємства.



Рис. 1 Схема руху грошових потоків



Платіжний календар складається фінансовою службою підприємства шляхом деталізації планових показників квартального та річного планів. Він передбачає рух коштів і їх розбиття по більш коротких періодах (тижнях, днях). Для того, щоб платіжний календар був реальним необхідно слідкувати за процесом виробництва та реалізації продукції, рухом запасів, дебіторською заборгованістю, термінами проведення платежів тощо. В процесі складання та виконання платіжного календаря вирішуються наступні завдання:

- організація обліку грошових надходжень і грошових витрат підприємства;
- формування інформаційної бази про рух грошових коштів;
- щоденний контроль за змінами в інформаційній базі руху грошових коштів;
- аналіз здійснених платежів;
- визначення потреби у короткостроковому фінансуванні;
- розрахунок вільних грошових коштів підприємства.

Платіжний календар складають на основі ширшого кола даних про рух грошових коштів. Складовими елементами такої інформаційної бази на підприємствах є документальні джерела інформації (договори з контрагентами, банківські документи, графіки виплати заробітної плати), суми і строки платежів та надходжень грошових коштів.

Кожен вид платежів і надходжень має конкретну інформаційну ознаку (термін та сума) і документальні джерела в яких відображені дані ознаки. В будь-яких випадках досить важливо отримати інформацію про залишки грошових коштів на кожному банківському рахунку, про витрачені запаси, про середні залишки за день і про стан цінних паперів підприємства, а також детальний звіт про зміни в цих положеннях. Також слід мати інформацію по планових надходженнях та виплатах на майбутній період. Вся ця інформація буде важливою, якщо підприємство ставить собі за мету ефективно керувати грошовими потоками.

Розглянемо методику складання платіжного календаря. Першим розділом календаря є його дохідна частина, що відображає залишок коштів (на розрахункових, валютних рахунках та в касі), виручку від реалізації товарів, отриманих кредитів, погашення дебіторської заборгованості і інші грошові надходження. У другому розділі розхідній частині деталізують всі майбутні витрати, і перекази коштів, в тому числі отримання кредиту та погашення кредиторської заборгованості. Баланс між двома частинами календаря повинен бути на користь перевищення доходів над витратами.

Процес складання платіжного календаря на підприємствах проводять в такій послідовності:

1. Вибирають період планування.
2. Планують обсяги виторгу (реалізації продукції).
3. Розрахунок обсягів інших позареалізаційних грошових надходжень (доходів). 4. Оцінка очікуваних в плановому періоді грошових витрат. До очікуваних грошових витрат відносять: заробітну плату виробничого та адміністративного персоналу, виробничі та управлінські витрати, капітальні вкладення, сплату податків, виплату дивідендів, погашення банківських кредитів, інші постійні та змінні витрати. Ключовим моментом цього етапу є погашення кредиторської заборгованості. У випадку якщо організація оплачує рахунки із затримкою, то прострочена кредиторська заборгованість виступає додатковим джерелом короткострокового фінансування. Процес затримання платежів називають «розтягуванням» кредиторської заборгованості. Як правило при

використанні даної системи відстрочена кредиторська заборгованість виступає досить дорогим джерелом фінансування, оскільки втрачається частина знижки, що надається постачальником. Вітчизняна практика свідчить, що розрив між часом поступлення коштів на поточний рахунок організації і часом відвантаження в багатьох випадках може тривати місяцями. Саме тому у підприємств виникає зацікавленість тимчасового заміщення нестачі власних коштів кредиторськими боргами, які для них є дешевшими ніж банківські ресурси.

5. Підведення підсумків показує, чи буде у організації надлишок або дефіцит грошових коштів.

Очікуване сальдо на кінець періоду порівнюють з мінімальною сумою грошових засобів на рахунках і в касі, яку досить часто слід мати в якості страхового запасу, а також для прогнозованих раніше вигідних інвестицій.

Перевищення планованих витрат над очікуваними грошовими надходженнями означає нестачу власних грошових коштів для їх покриття і може означати погіршення фінансового стану підприємства. В таких випадках слід прийняти такі заходи:

- перенести певну частину витрат на наступний плановий період;
- прискорити при можливості відвантаження та реалізацію продукції;
- забезпечити повну (часткову передоплату) за виготовлену продукцію, що користується високим попитом на ринку;
- знизити терміни надання товарного (комерційного) кредиту;
- прийняти заходи по скороченню дебіторської заборгованості;
- використовувати методи рефінансування дебіторської заборгованості – векселі, факторинг;
- прискорити інкасацію платіжних документів покупців продукції (час зарахування коштів на рахунки, час руху документів);
- вжити заходів для отримання додаткових джерел фінансування.

В останньому випадку розраховують сукупну потребу в короткостроковому фінансуванні, визначається обсяг короткострокового банківського кредиту по кожному періоду, необхідний для забезпечення планованого грошового потоку.

Основою для прийняття рішення про вибір джерел короткострокового фінансування повинна бути альтернативна вартість залучених ресурсів. В цілях ліквідації дефіциту бюджету (коли дохідна частина платіжного календаря є меншою ніж витратна частина) керівництво, як правило, приймає рішення про перегляд бюджету. Перегляд витратної частини бюджету розглядається колегіально: з участю керівництва організації та керівників структурних підрозділів (центрів фінансової відповідальності).

На підприємствах з розгалуженою філіальною структурою виникає необхідність оперативного управління грошовими потоками з боку спеціальної служби – «казначейства». Це дозволить гарантувати, що всі платежі будуть оплачені вчасно. Дуже часто на таких підприємствах діє наступна схема. Ініціатор платежу готує заявку, в якій вказує наступні параметри платежу: контрагент, термін, сума, номер рахунку, код бюджетної класифікації. На підприємстві, як правило діє облікова система, яка об'єднана з системою обліку товарно-матеріальних цінностей, що дозволяє автоматично формувати заявки на оплату товарів та послуг по рахунках-фактурах. Всі заявки отримують статус «Новий платіж», який дозволяє розглядати платежі, але не проводити оплату. Потім дана заявка проходить два етапи: бюджетний контроль та постановку на оплату. На

першому етапі працівник, відповідальний за бюджетний контроль здійснює перевірку відповідності сум заявки по затверджених лімітах. Якщо заявка проходить бюджетний контроль, вона опрацьовується працівниками казначейства і даний платіж знаходить своє відображення у графіку платежів. Працівник може відхилити заявку, або поставити її в режим очікування, якщо у нього виникають сумніви у правильності здійснення платежу. (Див. рис.2)

Відсутність єдиного центру управління грошовими коштами на підприємстві може супроводжуватися наступними проблемами:

- відсутністю єдиної політики та процедур управління грошовими потоками;
- труднощами при формуванні платіжного календаря;
- недостатньою оперативністю отримання інформації;
- ймовірністю фінансових ризиків.

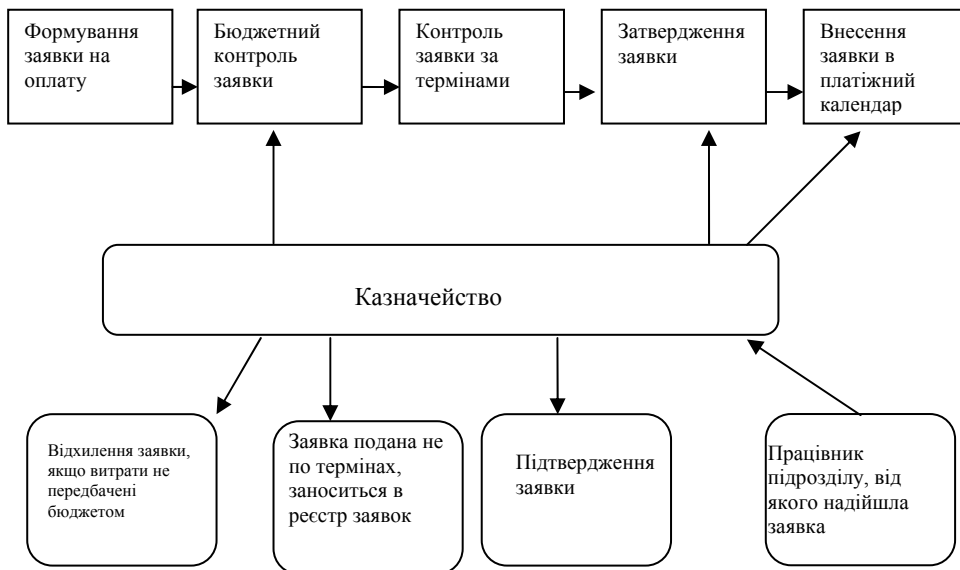


Рис. 1 Рух заявок на витрати на підприємстві

Основною метою казначейства є оперативне управління фінансовими потоками, ґрунтоване на організації взаємовідносин з банками та іншими фінансовими установами з метою мінімізації фінансових ризиків та операційних витрат і максимізації доходів від інвестування вільних фінансових ресурсів.

Причинами незадовільного функціонування багатьох підприємств та відсутності системи фінансового планування є невиконання вимог щодо формування активів і пасивів та організації руху грошових коштів.

У сучасних, складних умовах для забезпечення ефективності ведення господарської діяльності підприємствам варто запропонувати систему оперативного управління грошовими потоками, що також сприятиме їх стратегічному розвитку підприємства та зростанню його конкурентоспроможності.

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т1. – К.: Ника – Центр, 1999. – 512с.
2. Брихгем Ю, Гаспенски Л. Финансовый менеджмент.– Полный курс в 2 т.– пер. с англ под ред В.В. Ковалева.–СПб.– экономическая школа.– 1997.–Т1.– 497С
3. Демченко А.Г. Агафонов А.А. Бюджетирование и финансовое планирование.– Финансовый менеджмент.– №1.– 2008.– с69–75
4. Ефективність управління грошовими потоками підприємства. А.М. Поддєрьогін // Фінанси України. – 2007.– №11.
5. Білик, М. Д. Грошові потоки підприємств у мікро- та макроекономічному аспекті / Білик М.Д., Надточій С.І. // Фінанси України. - 2007. - № 6. - С. 133-147.

## FINANCIAL PLANNING COMPANY IN CASH FLOW

**D. Korkuna**

*Ivan Franko National University of L'viv, Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Lviv,  
Ukraine*

*Email: [dkorkuna@i.ua](mailto:dkorkuna@i.ua)*

The article discusses the procedure for financial planning cash flows of the company, its methods, the main types of financial plans, which are used for cash flow planning.

Key words: Cash flow diagram cash flow, payment calendar, budget, cash flow, the circuit, treasury department.

УДК 338.242

## АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ

М. Кохан, І. Басюк

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*У статті розглядається необхідність антикризового управління в сучасних умовах господарювання, наводяться основні визначення поняття «антикризове управління підприємством» та заходи необхідні для подолання кризової ситуації на підприємстві.*

*Ключові слова: криза, кризова ситуація, антикризове управління підприємством, антикризові заходи.*

*Постановка проблеми.* У сучасних умовах господарювання аналіз фінансового стану – необхідна складова процесу управління підприємством. Головним напрямком його практичної реалізації є виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування підприємства з застосуванням заходів антикризового фінансового менеджменту.

Господарська діяльність підприємств здійснюється завдяки організованому, якісному, своєчасному та ефективному управлінню як сукупність взаємопов'язаних функцій.

*Аналіз останніх досліджень та публікацій.* Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад антикризового управління внесли вчені-економісти: І.О.Бланк, А.І.Пушкар, Т.М.Ковальчук, А. Айвазян, В.В. Кириченко В.О. Василенко, З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева В. І. Кошкин, О.О.Терещенко, А. К. Свиридов, Є.А.Уткін та ін.

Аналіз економічної літератури свідчить про наявність різноманітних тлумачень сутності антикризового фінансового управління, фінансової стійкості, фінансового положення підприємства. Саме тому, віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід відзначити, що проблема пошуку нових шляхів удосконалення фінансової діяльності підприємства в умовах ринкових перетворень потребує подальшого науково-практичного дослідження. В значній мірі це зумовлено трансформаційними процесами в Україні, направленими на досягнення міжнародних стандартів економічної діяльності.

*Формування цілі статті.* Метою статті є дослідження сутності антикризового фінансового менеджменту, його методів та надання пропозицій щодо їх вдосконалення, дослідження проблем, що негативно впливають на фінансову стійкість підприємства.

*Виклад основного матеріалу.* Проблема дослідження можливостей виживання в умовах глобальної економічної кризи являється на сьогодні однією із самих актуальних для всіх господарюючих суб'єктів. З огляду на це, організації повинні адаптуватись до тих умов, що створюються факторами зовнішнього

середовища, а внутрішні керовані фактори повинні визначати можливість антикризової діяльності та адаптації фірми.

Забезпечення антикризової діяльності на постійній основі дає змогу цілеспрямовано формувати ефективну підсистему управління підприємством в кризових ситуаціях. Усвідомлення необхідності формування, а також ролі, місця та варіантів побудови системи антикризового управління на підприємстві як особливої підсистеми - нагальна проблема, що потребує подальшого розгляду.

Вчені по-різному дивляться на проблему кризи й кризову ситуацію в цілому, тому їхні думки розрізняються. Наприклад, одні розглядають антикризове управління з погляду існуючих проблем фінансового характеру на рівні підприємства [1, 138], із виникненням негативної ланцюгової реакції в інших підприємств. Інші розглядають проблеми, які пов'язані не тільки з кризою якогось окремого підприємства, але й із несприятливими фінансовими

умовами в економіці країни в цілому [2, 71].

Антикризове управління – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді або сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Передусім виділимо основні принципи, на яких ґрунтується система антикризового управління - це рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства, терміновість реагування на різні кризові явища, адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовому добробуту, а також повна реалізація внутрішнього потенціалу для виходу з кризи [4, 258].

Основними напрямками антикризового управління на рівні господарюючого суб'єкта вважаються постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства, розробка нової управлінської, фінансової й маркетингової стратегій, скорочення постійних і змінних витрат, підвищення продуктивності праці, залучення коштів засновників, посилення мотивації персоналу [5, 106]. Із наведеного видно, що поняття антикризового управління дуже широке. Воно включає й глобальні проблеми сьогодення, і проблеми росту підприємства, і періодично виникаючі поточні проблеми, спричинені порушеннями стратегії і тактики тощо.

Уніфікованих методик підготовки до можливих глобальних кризових явищ, а також розвитку підприємства в цей період без істотних утрат не існує, але є досвід, придбаний у попередніх кризах.

Антикризове управління підприємством має здійснюватися поетапно та передбачати послідовність дій, які ілюстровані на рис. 1 [3].

Для ефективної роботи на кожному етапі антикризового управління необхідно використовувати, впроваджувати певні антикризові заходи.

Антикризові заходи поділяються за видами діяльності підприємства на підгрупи операційних, інвестиційних та фінансових антикризових заходів.

Операційні антикризові заходи охоплюють два основних напрями зусиль:

- зростання операційних надходжень;
- скорочення поточних витрат;

Інвестиційні антикризові заходи можуть передбачати протилежні за напрямом дії:

- вкладання коштів у різні види майнових та немайнових цінностей;
- вивільнення коштів із раніше реалізованих проєктів, які визнані як неефективні для усунення поточних ліквідних ускладнень.



Рис. 1. Структурно-логічна схема антикризового управління

Фінансові антикризові заходи передбачають формування раціональної структури капіталу, джерел та умов залучення власних та позикових ресурсів, а також оптимізацію напрямів використання отриманого прибутку.

Наведений перелік антикризових заходів не є остаточним, оскільки єдиного рецепту виживання та відродження не існує. Визначений інструментарій доцільно розглядати лише як систематизований перелік типових заходів. Успішне антикризове управління потребує використання різних методів [6].

Розглядаючи різні антикризові заходи, до яких удаються сьогодні сучасні підприємства, найпоширенішими та найактуальнішими можна назвати:

1. Скорочення витрат - дієвий інструмент, яким підприємство може скористатися для стабілізації фінансового становища. Очевидно, що для того, щоб підвищити рентабельність продажів і надалі збільшити приплив коштів, необхідно знизити витрати. У рамках цього використовується нормування всіх статей витрат і твердий контроль виконання встановлених нормативів. Такий підхід принесе відчутні результати, дозволяючи утримати витрати компанії на заданому рівні.

2. Горизонтальна й вертикальна інтеграція. Горизонтальна інтеграція передбачає пошук можливостей здійснення закупівель разом із іншим покупцем. Збільшення обсягів закупівлі дозволить отримати знижки. Вертикальна інтеграція передбачає більш тісну роботу з ключовими постачальниками сировини й матеріалів, а також проведення моніторингу цін на сировину, виходу на ринок нових потенційних постачальників як альтернативу більш дорогим матеріалам.

3. Аналіз можливостей передачі на аутсорсинг дорогих процесів. Слід виділити, що вигідно робити самостійно і що дешевше закуповувати в інших виробників.

4. Жорсткість контролю всіх видів альтернативних витрат. Використання платного Інтернету в особистих цілях, телефонні дзвінки по міждомашньому зв'язку, використання оргтехніки - це ще не всі витрати, яких можна уникнути.

5. Перегляд організаційної структури на предмет виключення зайвих рівнів управління.

6. Оптимізація технологічних процесів.

7. Оптимізація оподаткування.

8. Жорсткість кадрової політики.

Але, все ж таки, основною умовою виходу підприємства з кризи є забезпечення позитивного чистого грошового потоку. На практиці можливості істотного збільшення об'єму власних фінансових ресурсів, в умовах кризового розвитку, обмежені. Тому основним напрямом забезпечення досягнення точки фінансової рівноваги підприємством в кризових умовах є скорочення об'єму споживання фінансових ресурсів. Перелік заходів з покращення фінансового становища є індивідуальним для кожного з підприємств та залежить від сфери в якій ведеться бізнес, груп продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління, структури витрат на виробництво і управління, техніко-технологічних особливостей та інших факторів.

Отже, щоб всі вище перераховані заходи менеджменту у кризових ситуаціях були впроваджені в дію і при цьому були отримані необхідні

результати в стислі строки і з мінімальними ресурсами, необхідно:

1. Покращити якість інформації, адже забезпечення своєчасною, повною інформацією на всіх етапах прийняття рішень успішно сприяє подоланню кризової ситуації.



2. Підвищити здатність швидкої реакції завдяки передбаченню кризової ситуації. Раптовість кризи і негативність її наслідків вимагають від управлінців термінового аналізу інформації. Будь-які виявлення симптомів кризової ситуації повинні бути негайно розглянуті і своєчасно враховані.

3. Здійснювати стратегічне планування. В умовах динамічно змінюваного середовища воно є найважливішим чинником стійкості й розвитку підприємства. Ефективність стратегії визначається відповідними внутрішніми параметрами підприємства, його положенням на ринку й, у цілому, у зовнішньому середовищі. Виділяючи слабкі місця, слід спрямовувати всі сили на їхнє усунення.

4. Формувати бюджет компанії. Планування витрат і передавання повноважень із управління витратами менеджерам підрозділів дозволить значно знизити витрати компанії.

5. Підвищити якість групових рішень, організувати обговорення проблем з врахуванням різних точок зору, щоб знизити ймовірність диктату лідера.

6. Організувати менеджерів у групи по подоланню кризи. Робота, яка ведеться на подолання кризи, вимагає напруженої роботи великої кількості учасників найрізноманітнішого рівня і є важкою задачею для керівництва. Тому використання в кризових ситуаціях спеціальних менеджерів належить до важливих факторів успіху подолання кризи.

7. Проводити профілактику кризових ситуацій по наступних напрямках: фінансово-господарська діяльність; культура управління фірмою; інноваційна активність; моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища фірми і критерії прийняття рішень.

Отже, успішна реалізація антикризових заходів буде можливою лише за умови використання комплексного підходу до визначення кризової ситуації на підприємстві, який передбачає використання спеціальних методів і прийомів управління процесами попередження, переборювання та ліквідації кризи та дасть змогу сформувати ефективну систему антикризового управління на підприємстві, адекватну сучасним умовам господарювання.

1. Свиридов А. К. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти // Проблемы теории и практики управления. - 1999. - № 4. - С. 19-26.
2. Айвазян З. А. Антикризисное управление : сущность стабилизационной программы // Эксперт. - 2001. - № 8.
3. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент. – К.:Ельга. - 724 с.
4. Теория и практика антикризисного управления / Под ред. С. Г. Беляева, В. И. Кошкина. - М. : Закон и право: ЮНИТИ, 2005. - 469 с.
5. Антикризисное управление / Под ред. Э. А. Уткин. - М. : Асоц. «Тандем», узд. ЭКМОС, 1997. - 400с.
6. Римар О.Г. Антикризові програми розвинутих країн світу та заходи по виходу із кризи в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №1. – С.9 – 13.

**CRISIS MANAGEMENT: THE ESSENCE AND MAIN ANTICRISIS MEASURES****M. Kokhan, I. Basyuk***The Ivan Franko National University of Lviv*

Theoretical aspects of crisis management are considered in the contemporary economy, the key definition of "crisis management" and measures necessary to overcome the crisis in the enterprise.

Keywords: crisis, crisis, crisis management, anticrisis measures.

**АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ****М. Кохан, И. Басюк***Львовский национальный университет имени Ивана Франко*

У статье рассматривается необходимость антикризисного управления в современных условиях, наводятся основные определения понятия «антикризисное управление» и меры необходимы для преодоления кризисной ситуации на предприятии.

Ключевые слова: кризис, кризисная ситуация, антикризисное управление предприятием, антикризисные меры.

УДК 338:48 (477:292.452)

## ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ У КАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ

І. Кравчук

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18*

*У статті досліджується необхідність впровадження дієвого організаційно-економічного механізму управління сферою туристичних послуг в Карпатському регіоні України, а також засобів його реалізації. Особлива увага приділяється сучасному стану системи управління даною галуззю в регіоні, проаналізовано основні засоби реалізації організаційно-економічного механізму на державному, регіональному, локальному рівнях та на рівні суб'єкту, виділені основні проблеми, що гальмують механізм управління туристичною сферою в Карпатському регіоні України.*

**Ключові слова:** *організаційно-економічний механізм управління, Карпатський регіон України, сфера туристичних послуг, засоби реалізації організаційно-економічного механізму управління, туризм, система управління.*

Сфера туристичних послуг є специфічним і складним об'єктом управління. Швидке її розширення, значна залежність від коливань ринкового попиту, розвитку підприємництва та конкуренції унеможливили застосування тільки тих інструментів управління, які використовувались при адміністративно-командній системі, тому, що вони в достатньому ступені не відповідають сформованим реаліям. Таким чином, управління сферою туристичних послуг в Україні повинно шукати нові шляхи розвитку в умовах динамічного зовнішнього середовища, гнучко реагувати на його зміни для збереження конкурентноспроможності та забезпечення сталого розвитку туризму в країні. Ці обставини призвели до необхідності впровадження організаційно-економічного механізму управління розвитком сфери туристичних послуг України, а також застосування дієвих засобів реалізації даного механізму.

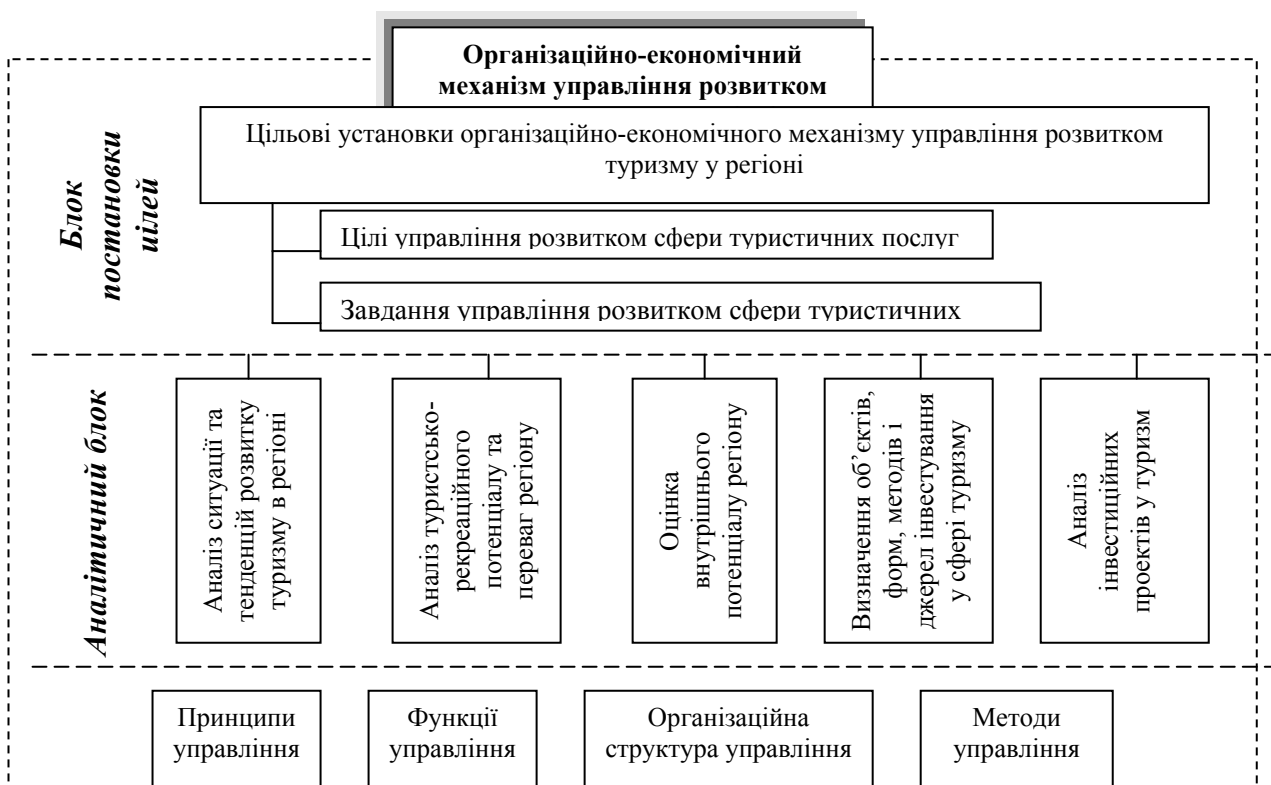
Проблеми розвитку сфери туристичних послуг, а також управління нею стали предметом дослідження таких відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, як: В. Азар, Л. Агафонов, І. Гаврилишин, Б. Герасименко, А. Дурович, Н. Кабушкін, В. Квартальнов, В.Кифяк, Н. Коніщева, О. Любіцева, М. Мальська, Г. Папірян, Т. Сокол, В.Федорченко, В. Худо, В. Цибух, І. Школа та інші.

Проведений автором аналіз наукових літературних джерел свідчить, про те, що на сучасному етапі розвитку теорії і практики управління розвитком сфери туристичних послуг організаційно-економічний механізм управління недостатньо

досліджений, зокрема, досі не розроблені та не обґрунтовані науково-методичні засади, що стосуються узагальненого розуміння сутності та особливості організаційно-економічного забезпечення механізму управління розвитком туристичною сферою, також, майже відсутні теоретичні розробки та практичні дослідження, у яких би аналізувались складові організаційно-економічного механізму управління туристичною сферою, як на державному так і регіональному рівнях, засоби реалізації та напрямки його удосконалення, що обумовлює неабияку актуальність обраної теми. У дослідженні засоби реалізації організаційно-економічного механізму управління розвитком сфери туристичних послуг будуть розглядатися на прикладі Карпатського регіону України, що дозволить детальніше вивчити сучасний стан досліджуваного механізму.

Зміст організаційно-економічного механізму управління розвитком сфери туризму в регіоні автором розкрито за допомогою основних структурних елементів, до яких віднесено: цільові установки управління розвитком сфери туризму в регіоні; економічно-правове забезпечення дії механізму; технологічне забезпечення; коригування в ході функціонування механізму; розробка рекомендацій і пропозицій щодо підвищення його ефективності (рис.1).

Виходячи з аналізу схеми організаційно-економічного механізму управління розвитком сфери туристичних послуг в регіоні можна стверджувати, що основні засоби реалізації механізму управління здійснюються на чотирьох рівнях управління, а саме на державному рівні, регіональному, локальному рівнях та рівні суб'єкту.



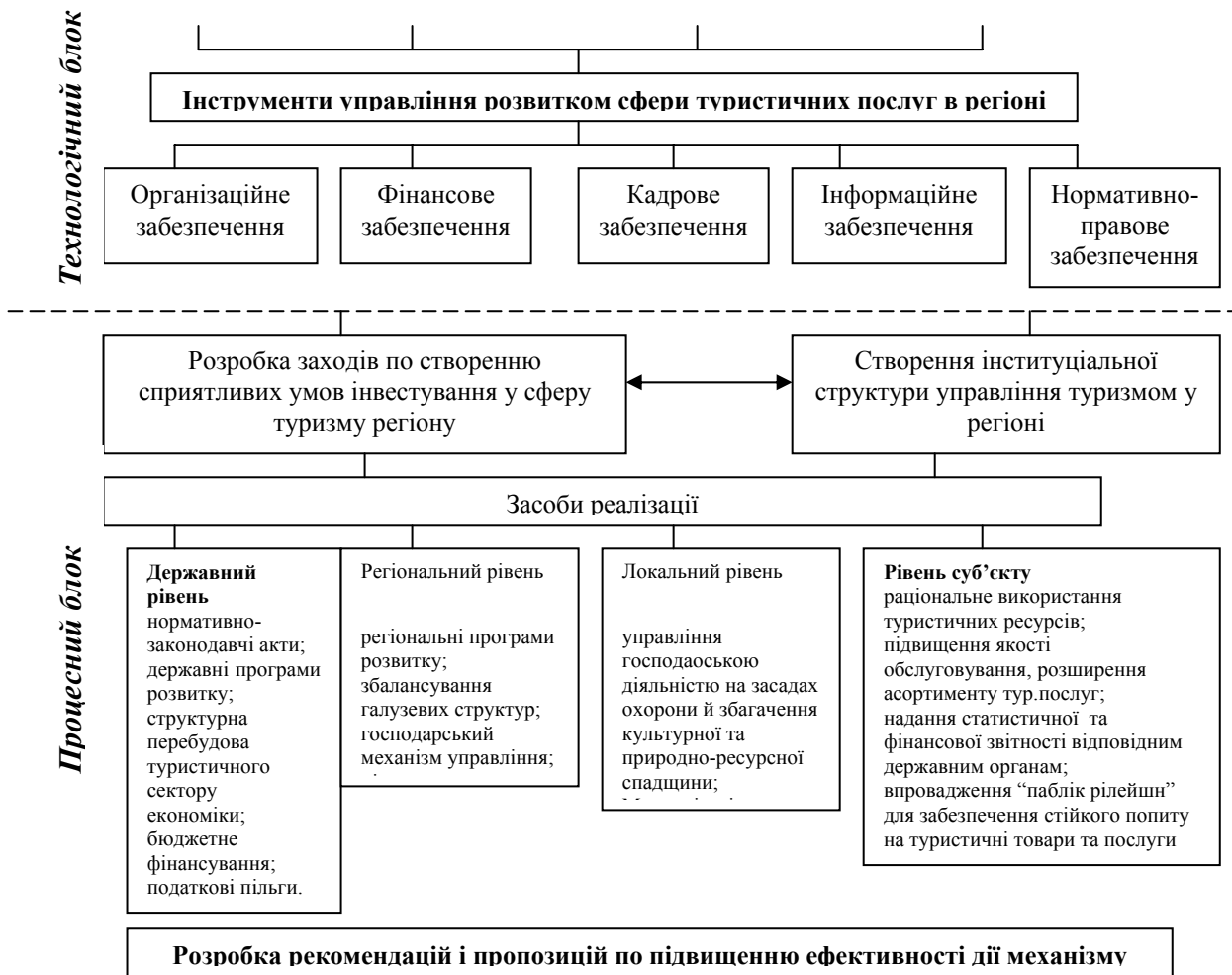


Рис. 1. Схеми організаційно-економічного механізму управління розвитком сфери туризму в регіоні [розробка автора]

У розрізі саме цих чотирьох рівнів, автором у дослідженні будуть надаватися оцінки діяльності основних органів управління різних рівнів, характеризуватися тенденції та процеси управління сферою туристичних послуг в країні та регіоні, зокрема, виділяться основні засоби реалізації організаційно-економічного механізму управління розвитком туризму.

Через органи державного управління здійснюється реалізація управлінського механізму. Проте, упродовж останніх років у системі державного управління туризмом як на державному так і регіональному рівнях відбуваються постійні структурні зміни (див. табл. 1).

**Органи державного управління сферою туризму в Україні\***

| <b>Роки</b> | <b>Центральний орган державної влади в туризмі</b>                           |
|-------------|--|
| До 1988     | Головінтурист України  |
| 1989-1993   | Центральна державна структура відсутня                                       |
| 1993-2000   | Державний комітет України з туризму  |
| 2000-2001   | Державний комітет молодіжної політики, спорту і туризму                      |
| 2001-2002   | Державний департамент туризму  |
| 2002-2006   | Державна туристична адміністрація (ДТА)                                      |
| 2006-т.ч.   | Міністерство культури і туризму (входить Державна служба туризму і курортів) |

\*систематизовано автором

На сьогоднішній день загальна система управління туристичною галуззю в Україні складається з трьох рівнів – макроекономічного, мезоекономічного та мікроекономічного. Так, Верховна Рада України визначає основні напрями державної політики в галузі туризму і рекреації, утворює правові засади регулювання відносин в цій сфері, розраховує обсяг фінансового забезпечення туристичної галузі на підставі закону про державний бюджет України. Кабінет міністрів України здійснює державне управління та забезпечує реалізацію державної політики в сфері туризму; приймає нормативно-правові акти, що регулюють відносини в сфері туристичної діяльності; сприяє розвитку індустрії туризму та створенню ефективної інфраструктури тощо. Міністерство культури і туризму України визначено центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом міністрів України [7, с.54].

На державному рівні – управління розвитком туризму реалізуються також через Програму розвитку туризму. На національному рівні програмним документом, який окреслює основні напрями функціонування туристичної сфери є Державна Програма розвитку туризму на 2002-2010 роки. Основною метою Програми є створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечення на цій основі комплексного розвитку регіонів за умови збереження екологічної рівноваги та культурної спадщини [8, с.254].

Однак, хочемо зазначити, що на даний час Програма розвитку туризму на 2002-2010 рр. як засіб реалізації управління розвитком сфери туристичних послуг на державному рівні є зовсім неефективною, оскільки, виділення коштів на її фінансування не передбачено бюджетом України. Тому надзвичайно негативною тенденцією в туристичній політиці України є те, що незважаючи на науково-

обгрунтований підхід до складання Програми, яка містить важливі заходи, в більшості випадків значна їх частина залишається декларативними внаслідок відсутності фінансування, немає чіткого розподілу обов'язків між учасниками, а також відсутня обов'язковість звітування перед громадкістю щодо виконаних зобов'язань згідно Програми.

Недостатнє фінансування туризму на рівні держави є однією з причин неефективної реалізації механізму управління цією галуззю. Починаючи з 1991 року, з державної скарбниці на потреби туристичної галузі виділяли не більше як 3 млн.грн. щороку. У 2003-2004 рр. галузь отримала 12 млн.грн., що фактично дозволило їй “запуститися”. Натомість у 2005-2006 роках на розвиток туризму у держбюджеті не було передбачено жодних фінансових витрат. У 2007-2008 рр. український туризм отримав майже 23 млн. грн. (не були достатньо враховані потреби на фінансування міжнародної співпраці, створення інформаційних центрів, маркетингової діяльності, розвиток інфраструктури туризму), тоді, як за підрахунками фахівців, аби галузь могла нормально функціонувати та розвиватись, потрібно було не менше 48 млн. грн. У 2009 р. на галузь туризму виділено 2,5 млн. грн., це у 10 разів менше ніж минулого року. При цьому, слід врахувати, що особливо важливо забезпечити належне фінансування туристичній сфері у зв'язку з підготовкою до Євро-2012 (будівництво та реконструкція готелів та інших місць розміщення, розвиток сучасної системи атестації та категоризації туристичних об'єктів тощо), а також звернути увагу на те, що кредиторська заборгованість галузі туризму становить понад 4 млн.грн., тобто сфера туризму опинилася цього року в повному мінусі. За експертною оцінкою фахівців Всеукраїнської федерації роботодавців у сфері туризму України (ФРТУ), обсяг фінансування у 2009 р. заходів з розвитку туризму і курортів України за рахунок коштів Державного бюджету мали б складати не менше як 72 млн.грн. Як свідчить аналіз Національного банку щодо міжнародних операцій, пов'язаних з туристичними послугами, за останні дев'ять місяців 2009 р. вони принесли Україні понад 8 млрд. доларів. З цього виникає питання, то ж чому держава не виділяє кошти на розвиток туризму (пріоритетної галузі економіки), якщо туристичні послуги за прибутковістю в Україні стоять на другому місці після транспорту [9].

Ще одним з засобів реалізації державного управління сприяння розвитку сфери туристичних послуг є виділення на території України спеціальних економічних зон (СЕЗ), які створені для сприятливого інвестиційного клімату і залучення іноземного капіталу; створення системи регіональних пільг і гарантій для діяльності підприємницьких, комерційних структур та інвесторів [8, с.147].

Досвід функціонування СЕЗ Карпатського регіону засвідчив, що сфера туризму не є основним пріоритетом суб'єктів підприємницької діяльності, що реалізують в їхніх межах інвестиційні проекти. По суті, основним інвестиційно-туристичним кластером Карпатського регіону на даний час є лише СЕЗ “Курортполіс Трускавець”, де понад 2/3 інвестицій акумульовано або безпосередньо на розбудову об'єктів курортно-туристичної сфери, або на організацію діяльності підприємств так званих супутніх та забезпечуючих галузей міжгалузевого туристичного комплексу.

Спеціальна економічна зона туристично-рекреаційного типу “Курортполіс Трускавець” функціонує в адміністративно-територіальних межах міста Трускавець з 1 січня 2000 року. Метою її створення було покращення якості й обсягів санаторно-курортного оздоровлення населення, прискорення

реформування туристичної сфери, забезпечення росту інноваційної та інвестиційної діяльності, концентрації матеріальних і фінансових ресурсів, розв'язання проблем збереження унікальної гідромінеральної бази Карпат та її ефективного використання в умовах ринкової економіки [5, с.49].

Проте автор вважає, що існуючі пільги для СЕЗ не забезпечуть належного розвитку туристичної сфери в Україні. Існує ряд проблем, які потребують, якнайшвидшого вирішення. Тому, на думку автора, необхідно затвердити чіткий перелік пільг, який залежатиме від обсягів вкладених інвестицій, кількості робочих місць, рівня соціально-економічного розвитку регіону, в якому реалізується інвестиційний проект, а також визначити перелік видів діяльності, які дають право на пільги. Досвід районування територій залежно від рівня економічного розвитку можна запозичити в Туреччині. Там існують: “район першого рівня пріоритетності”, куди відносяться найменш розвинуті регіони, далі “район другого рівня пріоритетності”, “нормальний район” та “розвинутий район”. Цей розподіл залежить від різного ступеня заохочення іноземних інвестицій. Так, умови пільгового кредитування полягають в тому, що сума наданого кредиту визначається як відсоток від загальної суми інвестованого капіталу: “район першого рівня пріоритетності” – 60%, “район другого рівня пріоритетності” – 50%, “нормальний район” – 40%, “розвинутий район” – 30% [3, с.208].

Автор вважає, що однією з умов неефективності засобів реалізації сучасного управління розвитком туризму на державному рівні України є відсутність контролю за результативністю та ефективністю здійснення управління даною галуззю. Тому, пропонуємо ряд показників, які б здійснювали оцінку ефективності основних засобів реалізації державного управління сферою туристичних послуг (див. табл. 2).

Таблиця 2

**Оцінка результативності та ефективності засобів реалізації управління сферою туризму на державному рівні [розробка автора]**

| <b>Напрями впливу основних засобів реалізації державного управління розвитком туризму країни (регіону)</b> | <b>Критерії оцінки результативності</b>   | <b>Показники ефективності</b>   |
|--|---|---|
| <b><i>Зайнятість населення</i></b>   | Підвищення рівня зайнятості населення за рахунок збільшення робочих місць у сфері туризму | Співвідношення між приростом зайнятості населення та його загальною чисельністю |
| <b><i>Культурний рівень населення</i></b>  | Збільшення кількості об'єктів культурної спадщини та їх відвідувань                       | Рентабельність екскурсійної діяльності  |
| <b><i>Національне багатство</i></b>  | Зростання частки національного доходу, місцевих доходів                                   | Частка ВВП від туристичної діяльності у загальному обсязі ВВП                   |



|  |   |  |
|--|---|--|
|  | регіонів від туристичної діяльності   |  |
| <i><b>Престиж держави на міжнародному рівні</b></i>      | Збільшення кількості об'єктів культурної спадщини, що віднесені до всесвітньої спадщини                       | Приріст об'єктів культурної спадщини, що віднесені до всесвітньої спадщини (до їхньої загальної кількості)   |
| <i><b>Інфраструктура економіки країни і регіонів</b></i> | Збільшення кількості підприємств туристичної діяльності, готельного бізнесу, ресторанного обслуговування тощо | Приріст кількості підприємств, що обслуговують об'єкти туризму   |
| <i><b>Добробут населення</b></i>                         | Збільшення номінальних доходів населення за рахунок підвищення рівня зайнятості населення у сфері туризму     | Співвідношення заробітної плати населення, зайнятого у сфері туризму та середньої заробітної плати по країні |
| <i><b>Інноваційно-інвестиційний клімат</b></i>           | Збільшення інноваційна інвестицій у сферу туризму   | Співвідношення обсягів інновацій та інвестицій у сферу туризму і загального обсягу в економіку України       |

Розглядаючи засоби реалізації організаційно-економічного механізму управління розвитком сфери туристичних послуг в Карпатському регіоні України на регіональному та локальному рівнях, автор робить висновок, що саме на цих рівнях - управління розвитком туризму є найважливішим, оскільки, саме там розміщені туристичні та рекреаційні ресурси, виробляється і споживається туристичний продукт, працює персонал туристичних підприємств, створюється певний імідж не тільки окремої місцевості, а й країни взагалі.

Так в регіоні діє Рада з туризму Карпатського регіону, яка координує зусилля областей з розвитку туристичної галузі, аналізує розвиток туризму та діяльність туристичних підприємств, проводить навчальні семінари, конференції, круглі столи, здійснює маркетинг туристичних ресурсів регіону, координує діяльність туристичних підприємств з урядовими, недержавними міжнародними, донорськими та туристичними організаціями.

На регіональному рівні управління туризмом здійснює в Львівській області Управління культури і туризму облдержадміністрації, до складу якої входить відділ мистецтв та туризму, а повноваження, щодо розвитку курортів та рекреаційних зон передано головному управлінню економіки. В Івано-Франківській області Головне управління зовнішніх зв'язків і туризму, у Закарпатській області – управління туризму входить до складу головного управління з питань європейської інтеграції, зовнішньоекономічних зв'язків та туризму, в Чернівецькій області – Управління культури і туризму в складі якого діють відділи з питань туризму [1, с.19].

У районах областей Карпатського регіону та в містах обласного значення питаннями туризму займаються відділи культури і туризму у складі 1-2 чоловік. У деяких районах взагалі відсутні штатні одиниці з питань розвитку туризму

(наприклад, Червоноградська міська рада Львівської області). Місцеві посадові особи мотивують це відсутністю туристичних об'єктів у місті [8, с.135].

Також хочемо зазначити, що до основних засобів реалізації управління туризмом у Карпатському регіоні на регіональному рівні відноситься розробка та реалізація програм розвитку туристичної сфери областей.

У кожній з областей Карпатського регіону розроблено програмні документи з метою забезпечення комплексного розв'язання пріоритетних проблем розвитку курортів та основних туристичних центрів областей, забезпечення умов для повноцінного функціонування суб'єктів туристичної діяльності, залучення інвестицій, створення конкурентоспроможного туристичного продукту.

Для виконання постанови Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 року № 583 „Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002-2010 роки” в областях Карпатського регіону розроблено такі документи: Програма розвитку туризму та рекреації у Закарпатській області на 2002-2010 роки; Програма розвитку туризму в Івано-Франківській області на 2002-2010 роки; Програма розвитку санаторно-курортної сфери, туризму відпочинку у Львівській області на 2003-2007 роки; Програма розвитку туризму в Чернівецькій області на 2004 — 2010 роки.

У Закарпатській області головна стратегічна мета програми полягає у формуванні в Закарпатті конкурентоспроможного туристично-рекреаційного продукту, що забезпечить, з одного боку, попит споживачів (як вітчизняних, так і зарубіжних) у туристично-рекреаційних послугах, а з іншого - значний вклад у соціально-економічний розвиток регіону за рахунок збільшення доходної частини бюджету, притоку інвестицій, зростанню кількості робочих місць, збереження та раціонального використання природних ресурсів і культурної спадщини [10].

Недоліком даного документу можна вважати те, що джерела фінансування розписано терміном до 2005 року. Програми і заходи є узагальненими, більшість із них не мають конкретних термінів виконання і чіткого розподілу обов'язків між учасниками. Крім того, здебільшого не визначається реальна потреба в коштах на виконання кожного заходу, що не сприяє оптимальному розподілу засобів та їх концентрації на основних напрямках розвитку туризму (сільський туризм, активні види туризму), що характерні для Закарпатської області. Тому автор робить висновок, що Програма розвитку туризму та рекреації у Закарпатській області на 2002-2010 роки існує лише “на папері” і не має фінансової основи, оскільки засобів на її реалізацію в бюджетах відповідних рівнів не затверджують. Так, витрати на заходи програми на період 2002-2005 років затвердженні всього на рівні 16% від потреби, 2007 – 10,4 % , а у 2008 – 6,5%. Крім того, варто зазначити, що держава практично не підтримує туристичну галузь Закарпатської області. Так, з Держбюджету України на реалізацію програми “Фінансова підтримка розвитку туризму в Україні”, гроші на 2002-2007 роки Закарпатській області не виділялись взагалі. У 2008р. з коштів місцевих бюджетів профінансовано всього 363,6 тис. грн. [11]. Основним джерелом вкладень у зміцнення матеріальної бази туризму в області за цей період є власні засоби приватних підприємств і інвесторів (інвестовано близько 39,9 млн.грн). Крім тому, хочемо зазначити, що навіть при такому обмеженому фінансуванні окремі чиновники не змогли використовувати кошти ефективно.

У Івано-Франківській області основною метою Програми розвитку туризму в Івано-Франківській області на 2002-2010 роки є здійснення заходів, спрямованих

на розвиток туристичної галузі, забезпечення умов для повноцінного функціонування суб'єктів туристичної діяльності, залучення інвестицій, створення туристичного продукту здатного максимально задовольнити потреби міжнародного і внутрішнього туризму з урахуванням природно-кліматичного, рекреаційного, соціально-економічного та історико-культурного потенціалу області [8, с.154].

Зазначено, що заходи Програми реалізуються за рахунок коштів обласного, районних та міських бюджетів, суб'єктів підприємництва всіх форм власності, громадських організацій, цільових кредитів банків, міжнародної технічної допомоги, інвестиційних коштів, інших джерел не заборонених законодавством. У програмі сформульовано заходи щодо розвитку туризму в області, проте відсутня інформація щодо фінансування цих заходів.

Також на регіональному рівні розроблено Програму забезпечення захисту та безпеки туристів в Івано-Франківській області на 2005-2010 роки, Обласну Програму розвитку сільського, зеленого туризму на 2007-2010 роки, Стратегію економічного та соціального розвитку Івано-Франківської області, видано інструкції по знакуванню туристських маршрутів, розроблено Рекомендації щодо організації і проведення самодіяльних некатегорійних туристичних походів у Карпати [8, с.124]. Отже бачимо, що на декларативному рівні у Івано-Франківській області регіональна влада намагається певними засобами реалізовувати управління туризмом на території, однак проблема із фінансуванням і чітким розподілом відповідальних за виконання цих заходів залишається актуальною.

Метою програми розвитку санаторно-курортної сфери, туризму і відпочинку у Львівській області на 2003 — 2007 роки є: забезпечення комплексного розв'язання пріоритетних проблем розвитку курортів та основних туристичних центрів області, покращення якості та розширення асортименту рекреаційних послуг, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності рекреаційної сфери Львівщини на вітчизняному та світовому ринку рекреаційних послуг [8, с.126].

Позитивами Програми є надзвичайна деталізація фінансового забезпечення Програми по основних її напрямках (підпрограмах), механізму реалізації Програми, виконавців і термінів виконання заходів Програми. Цей програмний документ, відповідно до якого проводять свою діяльність в напрямі розвитку туризму органи виконавчої влади, можна вважати одним із найкращих в Карпатському регіоні. Про те, нажаль і заходи цього документу залишилися нереалізованими. Хоча бюджет і був оголошений в розмірі 320 млн.грн, виділили лише 28 мільйона гривень (що становить 8,5 % від загальної вартості Програми) [10]. Переважно на реалізацію заходів Програми використовувались власні кошти підприємств, установ, організацій і лише 22% - це кошти державного та місцевого бюджетів. Так, за словами Андріана Кліща начальника відділу мистецтв та туризму Львівської ОДА на розвиток туризму у 2009 р. в області виділено 300 тис. грн. (хоча в бюджеті області на 2009 р. така сума не фігурує).

У Чернівецькій області метою Програми розвитку туризму в Чернівецькій області на 2004 - 2010 роки є створення конкуренто-спроможного на національному та міжнародному ринках туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби мешканців області та гостей; забезпечення на цій основі комплексного розвитку регіону за умови збереження екологічної рівноваги та історико-культурної спадщини; здійснення заходів, спрямованих на розвиток туристичної галузі; забезпечення умов для повноцінного

функціонування суб'єктів туристичної діяльності; залучення інвестицій тощо [8, с.136].

Ця Програма має дещо декларативний характер, заходи не деталізовано щодо обсягів фінансування, виконавців та термінів виконання, що є суттєвими недоліками.

Проте, у 2009 р. на розвиток культури та туризму в Чернівецькій області з державного бюджету виділено понад 85 млн.грн. [10], маємо надію, що ці кошти розподілять по призначенню і сфера туризму не буде лише процвітаючою галуззю у програмах та документах.

Окрім обласних програм на даний час у Карпатському регіоні розроблено та реалізовано низка спеціальних програм розвитку туризму в містах і районах областей.

Слід наголосити, що реальні можливості обласних та місцевих органів державної влади з питань фінансового забезпечення програм з туризму досить обмежені. Проте в межах своїх повноважень вони вирішують питання щодо відведення земель, приватизації туристичних об'єктів, орендної плати, відрахувань у місцеві бюджети, видачі дозволів тощо.

Також засобами реалізації регіонально управління розвитком туризму є створення регіональних асоціацій, таких як Асоціація готелів і підприємств Карпатського регіону, Асоціація музеїв та картинних галерей Карпатського регіону.

На локальному рівні управління здійснюється в Карпатському регіоні відділами туризму та рекреації, а також засобами реалізації цього управління є створення ряду асоціацій, таких як Львівська асоціація розвитку туризму, Асоціація економічного розвитку Івано-Франківщини, Асоціація туристичних підприємств Закарпатської області.

Львівська асоціація розвитку туризму (ЛАРТ) об'єднує муніципальну владу Львівської міської ради та бізнесові інтереси приватних туристичних структур з метою пропагування Львова / області як туристичного центру за кордоном та в Україні, а також для того, щоб координувати діяльність та ініціативи спрямовані на розвиток в'їзного туризму в місті та сприяти розвитку належної інфраструктури [6, с.137].

Ще одним засобом реалізації організаційно-економічного механізму управління на локальному рівні є створення в Карпатському регіоні України туристичних інформаційних центрів (ТІЦ). В усьому Карпатському регіоні України відкрито близько з два десятки, з них реально обслуговують в'їзні туристичні потоки лише регіональний ТІЦ в м. Івано-Франківську та обласний ТІЦ у м. Львові [8, с.185].

За підрахунками автора, для повноцінного інформаційного забезпечення в'їзних туристичних потоків у Карпатському регіоні потреба у ТІЦ (і пунктах) становить 400-600 закладів. Багатофункціональні туристично-інформаційні центри обов'язково повинні діяти на всіх без винятку пунктах перетину державного кордону, аеропортах, міських залізничних і автовокзалах, у центрах поселень зі статусом курортних. Затрати на їх функціонування мають пропорційно розділити між собою органи місцевої влади та місцеві суб'єкти туристичної діяльності, які постачатимуть ці центри і пункти консультування туристів-індивідуалів рекламною інформацією про пропоновані ними турпослуги.

Також на локальному рівні засобом реалізації управління розвитком туризму в Карпатському регіоні повинна б була бути модернізація туристичної інфраструктури, але, на жаль, тут позитивних змін не спостерігається.

Щодо рівня суб'єкту управління розвитком туризму в Карпатському регіоні, то автор сюди відносить керівників та висококваліфікованих фахівців суб'єктів туристичної діяльності, керівників та фахівців інших підприємств та організацій, що надають характерні та супутні туристичні послуги і діють на території певного регіону/району/міста, представники громадських організацій, профільних освітніх і наукових установ та ін.

На сьогоднішній день засобами реалізації організаційно-економічного механізму управління розвитком туризму в Карпатському регіоні на рівні суб'єкта є: розробка та виконання регіональної туристичної політики; представництво і захист інтересів туристичного комплексу Карпатського регіону; збір, обробка та аналіз статистичної звітності; створення туристичного іміджу і просування регіонального турпродукту на національний та міжнародний туристичний ринок; забезпечення раціонального використання та охорони туристичних ресурсів регіону; планування подальших перспектив розвитку Карпатського регіону, розробка відповідних дій, заходів та їх джерел на прогностичний період тощо.

Аналізуючи засоби реалізації організаційно-економічного механізму управління розвитком сфери туристичних послуг в Карпатському регіоні України, можна зробити висновок: 1) державна і місцева влада – засобами реалізації їх управління є створення адміністративно-правового середовища у сфері туризму, ініціювання створення і виконання довгострокових програм розвитку туризму на території регіону, гарантування довгострокового мультиплікаційного ефекту від реалізації різних проектів; 2) туристичний бізнес і представники іншого бізнесу в Карпатському регіоні, які прямо або опосередковано пов'язані з туризмом – засобами реалізації управління на їх рівні є матеріальні, фінансові та людські ресурси, гарантія цільового і рентабельного засвоєння ресурсів і коштів; надання умов для роботи учасникам проектів; створення туристичного продукту, який повинен бути привабливим для туристів і майбутніх інвесторів; 3) громадські організації (асоціації, об'єднання) – їх управління реалізується через створення соціального ефекту від туристичних проектів, запобігання знищення природних ресурсів і культурних цінностей тощо.

1. Близнюк А.М., Давиденко Л.И., Конищева Н.И. Совершенствование взаимоотношений органов местного самоуправления с субъектами предпринимательства в сфере туризма // Вісник ДІТБ. – 2003. - №7. – С.17-26
2. Борщевський П., Дминенко Л., Лендел М. Регіональні проблеми розвитку туризму в Україні // Економіка України. – 1997. - №3. – С. 9-11.
3. Гетьман В. І. Курортна галузь Карпатського регіону в контексті загальнодержавної проблеми перспективного розвитку // Ресторанне господарство і туристична індустрія у ринкових умовах: Зб. Наук. Праць. – К.: КНТЕУ, 2003. – С. 207-211.
4. Конищева Н.И. Удосконалення системи державного регулювання та управління розвитком туризму в Донецькій області // Вісник ДІТБ. – 2006. - №10. – С.30-37.
5. Кравців В. С., Шургот Б. Й. Перспективи і проблеми розвитку туризму в Західному регіоні України // Turystyka mala przedsiebiorczosc jako formy aktywizacji ab szarowprzegranicznych. Т. II. – Jaroslaw, 2000 - С. 45-51.

6. Кравців В.С. Рекреаційне освоєння Карпат в контексті регіональних і державних інтересів // Проблеми соціально-економічної географії Західного регіону України. - К.: Інститут системних досліджень освіти, 1993. - С. 133-138.
7. Про стан та перспективи розвитку туризму в Україні (інформаційно-аналітичний матеріал для парламентських слухань). - К.: КІТЕП, 2006. - 87 с.
8. Рутинський М.Й., Стецюк О.В. Туристичний комплекс Карпатського регіону України: Навч. посібник. – Чернівці: Книги-XXI, 2008. – 439 с.
9. [www.tau.org.ua](http://www.tau.org.ua)
10. [www.tourism.gov.ua](http://www.tourism.gov.ua)
11. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

**SALES TOOLS ORGANIZATION AND ECONOMIC MECHANISM OF  
MANAGEMENT OF THE SPHERE TOURIST SERVICES CARPATHIAN  
REGION OF UKRAINE**

**Iryna Kravchuk**

*Ivan Franko National University of Lviv  
79008 Lviv, avenue Svobody, 18*

The article examines the need for effective implementation of organizational-economic mechanism of the tourism sector in the Carpathian region of Ukraine and of its implementation. Particular attention is paid to the current state system of this industry in the region, analyzes the main features of the organizational-economic mechanism at national, regional, local level and subject, highlighted the major problems that impede the mechanism of tourism industry in the Carpathian region of Ukraine.

УДК 330.88:330.14/.15:332.142.6

## ВДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО МЕХАНІЗМУ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО ДОВКІЛЛЯ

**О. Кривень**

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79018, м.Львів, пр. Свободи, 18  
E-mail: [Oleks\\_Kryven@ukr.net](mailto:Oleks_Kryven@ukr.net)*

*У статті розкрито недоліки вітчизняного організаційно-управлінського механізму природокористування та охорони природного довкілля, визначено причини його низької ефективності у вирішенні екологічних проблем. Здійснено порівняння вітчизняного та європейського механізмів у даній сфері. Запропоновано напрями вдосконалення екологічного організаційно-управлінського механізму України, його інституційної та функціональної модернізації із врахуванням принципів сталого розвитку.*

*Ключові слова: вітчизняний організаційно-управлінський механізм природокористування та охорони природного довкілля, принципи сталого розвитку, європейська система екологічного управління.*

Екологічна ситуація в Україні неухильно погіршується. Підтвердженням цьому є подальша деградація природного довкілля, виснаження та ліквідація компонентів національного природного капіталу. Сьогодні лише 6% території України визначена як екологічно сприятлива для проживання людей. Значно більшою є територія, яка охоплює регіони з кризовою екологічною ситуацією, і на якій проживає понад 25% всього населення України [1]. Наслідком посилення антропогенного впливу на природне середовище є, зокрема, виникнення надзвичайних ситуацій природного характеру, в яких гинуть люди та які завдають значних матеріальних втрат вітчизняній економіці. Так, впродовж 2000 – I півріччя 2009 рр. в Україні виникло 1196 таких надзвичайних ситуацій, в яких загинуло 714 осіб, постраждало 11 984 осіб, а матеріальні збитки від яких становлять 10 346 млн. грн. [2, с.109]. Безумовно, що при подальшому надмірному тиску на природне довкілля спостерігатиметься тенденція до зростання кількості надзвичайних ситуацій природного характеру.

Зменшення викидів і скидів забруднюючих речовин в природне довкілля вітчизняними підприємствами в 2008-2009 рр. є наслідком скорочення обсягів їхнього виробництва в умовах сучасної фінансово-економічної кризи. Однак вона негативно позначилася і на прибутковості підприємств. Беручи до уваги той факт, що основним джерелом фінансування природоохоронних заходів та інвестицій в основний капітал, зокрема природоохоронного призначення, є власні кошти підприємств, зниження їхньої прибутковості негативно позначиться на обсягах

витрат на зазначені цілі. Крім того, її наслідком також буде зменшення участі держави у фінансуванні природоохоронних заходів. Так, спостерігатиметься зменшення надходжень до бюджету зборів за забруднення довкілля, основними платниками яких були підприємства, що належать до галузей, які зазнали найбільших втрат у 2008-2009 рр. Очікується також зростання заборгованості з платежів та зборів за забруднення довкілля, позовів про відшкодування збитків і втрат, унаслідок порушення природоохоронного законодавства. Їх частка у 2008 р. становила 15% і 53% відповідно [2, с.116]. Зазначимо, що зазначена тенденція до скорочення фінансування природоохоронних заходів, а також поточних та капітальних витрат становить загрозу національній екологічній безпеці України, сприятиме подальшому зростанню антропогенного навантаження на природне довкілля при економічному зростанні після виходу національної економіки з кризового стану, збільшенню соціальних та економічних втрат.

У зв'язку з цим, свою ефективність та дієвість має проявити вітчизняний організаційно-управлінський механізм природокористування та охорони довкілля, оскільки він спрямований на:

- формування і впровадження державної політики в галузі охорони довкілля і раціонального використання природного капіталу;
- створення науково-технічного потенціалу в природоохоронній діяльності;
- створення умов для ефективної дії правового забезпечення політики екологічної та ядерної безпеки;
- вирішення питань підготовки кадрів для забезпечення природоохоронної діяльності та здійснення політики екологічної та ядерної безпеки [3].

Зазначимо, що ефективність реалізації управління в галузі охорони природного довкілля, використання природного капіталу та забезпечення екологічної безпеки безпосередньо залежить від якості його правового забезпечення. Стабільність екологічного законодавства, відсутність у ньому прогалин та комплексність охоплення предмету правового регулювання, наявність чіткої екологічної політики на всіх рівнях управління (національному, регіональному, місцевому) та усталеної структури державних органів, що здійснюють екологічне управління загалом або його окремі аспекти, – ці та інші чинники впливають на можливість держави вирішувати існуючі екологічні проблеми та запобігати виникненню нових. На жаль, так не можна охарактеризувати вітчизняне екологічне законодавство, ці ознаки йому непритаманні. Доводиться констатувати слабе практичне застосування цих законів, що є наслідком недосконалості нормативно-адміністративних механізмів та регулятивних функцій органів влади. Підтвердженням цього є, зокрема, призупинення реалізації національних та загальнодержавних програм (наприклад, Національної програми екологічного оздоровлення басейну р.Дніпро та поліпшення якості питної води, Загальнодержавної програми формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 рр., Загальнодержавної програми охорони і відтворення довкілля Азовського та Чорного морів та ін.), затверджених на законодавчому рівні. Незважаючи на те, що механізми реалізації окремих з них відпрацьовані за міжнародною допомогою, однак вони фактично призупинені через політичні чинники. Виконання інших екологічних програм є обмежено мінімальним.

Крім того, доводиться говорити і про неадаптованість вітчизняного законодавства у сфері використання природного капіталу та охорони природного



довкілля до відповідного європейського законодавства і його невідповідність принципам сталого розвитку. Так, згідно з чинним законодавством України, державне управління зорієнтоване на охорону, в той час як в більшості країн ЄС – це прерогатива місцевих органів влади. Прерогативою ж центральних органів екологічного управління є запобіжна, природовідтворювальна функція – “запобігання забрудненню екосистем, гармонізація взаємодії суспільства і природи, відтворення екологічної рівноваги, екологічне оздоровлення та екологічна безпека” [1, с.11].

Отже, зважаючи на низьку якість екологічного законодавства, на ті деструктивні еколого-економічні процеси, які продовжують простежуватися в Україні і набирають нових масштабів, констатуємо низьку ефективність вітчизняного організаційно-управлінського механізму природокористування та охорони природного довкілля. Його недоліками, на нашу думку, є:

- часті реорганізації центрального органу влади у сфері природокористування та охорони довкілля;
- здійснення оптимізації міжвідомчих зв'язків Міністерства охорони навколишнього природного середовища України далі (Мінприроди) переважно методом „спроб і помилок”;
- незадовільна контрольна діяльність центрального органу екологічного управління над дотриманням природоохоронного законодавства і посиленням відповідальності (у тім числі, і кримінальної) за правопорушення, вчинені у сфері використання природного капіталу та охорони природного довкілля;
- нечіткий розподіл функцій між державними органами екологічного управління на національному рівні (здійснення загального управління компонентами природного капіталу, у тому числі і їхньої охорони);
- відсутність реальних важелів стимулювання екологічно безпечної діяльності суб'єктів господарювання, підвищення екологічної безпеки їхнього виробництва, застосування ними ресурсозберігаючих технологій;
- низька активність бізнесу та громадськості у забезпеченні раціонального використання природного капіталу та охорони природного довкілля;
- недосконалість існуючих організаційно-правових форм господарювання та ін.

Зазначені недоліки організаційно-управлінського механізму природокористування і охорони довкілля дають підстави визнати його однією з найбільших перешкод на шляху подолання екологічної кризи в Україні. Крім того, він не сприяє системному впровадженню в нашій країні принципів сталого розвитку, її інтеграції до єдиного європейського простору. Так, державна політика євроінтеграції України передбачає розробку і реалізацію національної екологічної політики, у якій будуть враховані рішення Всесвітнього самміту зі сталого розвитку в м. Йоганнесбург та Пан-Європейської конференції “Довкілля для Європи” у м. Києві. Однак ухвалені стратегічні державні документи, які спрямовані на формування умов і засад екологічно збалансованого розвитку вітчизняної економіки, є декларативними і не виконуються. У свою чергу, Концепція сталого розвитку України, яка б забезпечувала збалансоване вирішення соціально-економічних завдань, збереження належної якості природного довкілля і компонентів природного капіталу для задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь, досі не затверджена. Отже, ставлення до розробки стратегії екологічно

збалансованого розвитку на рівні ухвалення політичних рішень і їх впровадження на практиці в Україні залишається формальним.

Що ж стосується реалізації одного із стратегічних завдань України – її інтеграції до єдиного економічного, а відтак і екологічного простору, то проаналізуємо відповідність діючого вітчизняного організаційно-управлінського механізму природокористування і охорони природного довкілля європейській екологічній системі управління за такими напрямками:

- суб'єктами управління даної системи;
- їх цільової і функціональної відповідності;
- наявності басейнового управління.

Так, суб'єктами європейської екологічної системи управління є держава, суспільство і бізнес. В Україні ж екологічну відповідальність фактично монополізувала держава, що призводить до конфліктів і безвідповідальності природокористувачів та є суперечливим в умовах зростання масштабів корпоративного сектору. Це стримує процес формування національної системи екологічного управління на європейських засадах в нашій країні.

Що ж стосується участі громадськості та бізнесу у забезпеченні раціонального використання природного капіталу, його відтворення та збереження, а також охорони природного довкілля, то вона є досить помірною. Зазначимо, що існування громадського управління у сфері використання природного капіталу та охорони природного довкілля зумовлено, насамперед, необхідністю реалізації прав громадян на участь в управлінні державними справами, яке проголошено ст. 38 Конституції України, та забезпечення захисту від свавілля органів влади, нехтування і зневажання з їхнього боку екологічними та суміжними з ними правами населення [4]. У Законі України „Про охорону навколишнього природного середовища” також закріплені екологічні права громадян України [5]. Відповідне право громадян передбачено багатьма міжнародно-правовими актами, зокрема Оргузькою конвенцією, яка не тільки містить норми, які його закріплюють, але й встановлює процесуальний порядок реалізації цих прав [6]. Крім того, участь громадськості у даному процесі визначена також положеннями Міністерства охорони навколишнього природного середовища України “Про порядок надання екологічної інформації” [7] та “Про участь громадськості у прийнятті рішень у сфері охорони довкілля” [8].

Можливості громадян та їхніх об'єднань (громадських організацій) щодо участі в еколого-управлінських процесах можна виділити у такі групи:

- вплив на формування екологічної політики (прямий або опосередкований) на різних рівнях і участь у прийнятті екологічно значущих рішень;
- громадський екологічний моніторинг. Так, значну частину екологічно значущої інформації громадяни та громадські організації отримують шляхом спостережень. Їх особливістю є те, що в процесі визначення стану компонентів природного капіталу вони необмежені процесуальними чи територіальними рамками, а також часом. Громадський екологічний моніторинг може відбуватись одноразово чи періодично. При цьому вагомою є внутрішня мотивація громадян (висока активність особи, турбота про чистоту прибудинкової території, парку тощо);
- ініціація і проведення екологічної експертизи;
- здійснення громадського екологічного контролю.

В Україні вплив громади на реалізацію екологічної політики, здебільшого, виявляється через діяльність громадських екологічних організацій. Однак робота цих організацій є не системною і недостатньо скоординованою як з громадськістю, так і з представниками органів місцевого самоврядування. Тому зростання їхньої вагомості в еколого-управлінських процесах можливе, зокрема, завдяки :

- підвищенню рівня екологічної освіти, екологічного виховання, загальної та екологічної культури;
- формуванню громадянського суспільства;
- забезпеченню дієвості правових норм, які регулюють їхню участь у виконанні державних замовлень;
- пошуку та залученню фінансових ресурсів альтернативних державним (екологічне страхування, міжнародні програми та проекти, фонди).

На нашу думку, місцеві громади мають найбільшу зацікавленість у збереженні природного капіталу та чистоті природного довкілля у регіоні, де вони проживають. Тому домінуючу концепцію громадського управління необхідно спрямувати на гармонізацію взаємовідносин “суспільство-природа” з визначенням спільної відповідальності держави і суспільства. Охорона природного довкілля має бути пріоритетом місцевих громад. Для підвищення ефективності екологічного громадського управління потрібно, зокрема, матеріально стимулювати осіб, діяльність яких сприяла припиненню порушення екологічного законодавства, притягненню винних до відповідальності тощо.

Бізнесове (корпоративне) екологічне управління в Україні законодавчо не визначене. Попри те, що в нашій країні діють державні стандарти серії ДСТУ ISO 14 000 “Настанови з управління навколишнім середовищем”, їхнє дотримання не є обов’язковим і законодавчо не визначене [1, с.11]. Однак вітчизняним законодавством передбачена зобов’язаність підприємств не шкодити природному довкіллю, а також можливість настання відповідальності за його порушення. Це повинно спонукати суб’єктів господарювання стежити за дотриманням законодавства. Втім, рівень корпоративного управління у сфері використання природного капіталу та охорони природного довкілля є дуже низький. Крім того, вітчизняний економічний механізм природокористування та охорони природного довкілля, на жаль, не стимулює виробників до раціонального використання, відтворення і збереження природного капіталу та забезпечення належної якості природного довкілля. Тому екологічні показники повинні стати невід’ємною складовою оцінки підприємства, його інвестиційної привабливості. В умовах, коли національна економіка ґрунтується на різних формах власності, збільшується частка приватизованих підприємств, роль корпоративного екологічного управління повинна зростати.

Цільове спрямування Міністерства навколишнього природного середовища України, як випливає із викладеного вище, не відповідає цільовому спрямуванню відповідного центрального органу європейської системи екологічного управління. Порівнюючи функціональне призначення двох систем екологічного управління, насамперед зазначимо, що європейська система функціонально зорієнтована на максимальне делегування повноважень на регіональний і місцевий рівень управління. Головною функцією центральних органів екологічного управління є планування і контроль за реалізацією національних екологічних політик та їх корегування. Для виконання, покладених на них функцій, на центральному рівні підготовки й прийняття рішень функціонують:

- системи стратегічних екологічних оцінок;
- системи законодавчого і нормативного забезпечення механізмів реалізації національної екологічної політики;
- системи комплексного екологічного та економічного обліку;
- системи сприяння інтеграції цілей екологічної політики в соціальну та економічну політику;
- координація взаємодії систем державного, громадського і бізнесового управління;
- міжнародна співпраця [1, с.12].

У свою чергу, адміністративно-інституційна інфраструктура державного екологічного управління України є переважно централізованою, її функції дублюються на регіональному та місцевому рівнях. Отже, доводиться констатувати і функціональну невідповідність вітчизняного організаційно-управлінського механізму природокористування та охорони природного довкілля європейському механізму у цій сфері. Його модернізація із врахуванням принципів сталого розвитку, зокрема, передбачає створення інноваційної системи професійної перепідготовки й оцінки компетенції державних службовців.

Останнім напрямом порівняння вітчизняного і європейського еколого-управлінських механізмів є застосування ними басейнового принципу управління. Як було зазначено, даний принцип управління є одним із базових принципів, на яких ґрунтується європейська система екологічного управління. Що ж стосується його застосування в Україні, то басейновий принцип управління як сфера реалізації екосистемного підходу має свою законодавчу базу і реалізований щодо басейну р. Дніпро, хоча й з певним обмеженням. Дане обмеження зумовлене недосконалим економічним механізмом, зорієнтованим переважно на використання бюджетних коштів.

Отже, вітчизняний організаційно-управлінський механізм природокористування та охорони природного довкілля певною мірою відповідає європейському механізму у цій сфері за застосуванням басейнового принципу управління. Забезпечення його відповідності європейській системі екологічного управління в цілому можливе завдяки вдосконаленню та модернізації із врахуванням принципів сталого розвитку. В даному контексті, пропонуємо створити кілька нових підрозділів в організаційній структурі вітчизняного управлінського механізму природокористування та охорони природного довкілля (рис. 1).

Одним із запропонованих підрозділів на національному рівні екологічного управління має стати Координаційно-інформаційний центр з питань екологічно збалансованого розвитку при Кабінеті Міністрів України. Його завданнями будуть:

- реєстрація, оперативний аналіз та оцінка економічної доцільності експлуатації компонентів природного капіталу локальних територій за кількісними та якісними показниками;
- створення інформаційних баз даних про природні об'єкти, що потребують особливого нагляду за обсягом їх господарського використання;
- підготовка оптимальних варіантів рішень для уникнення екологічного ризику;
- забезпечення інформаційного та управлінського взаємозв'язку усіх гілок влади держави;

здійснення контролю за виконанням прийнятих рішень та створення на основі цього відповідного нормативно-законодавчого середовища.

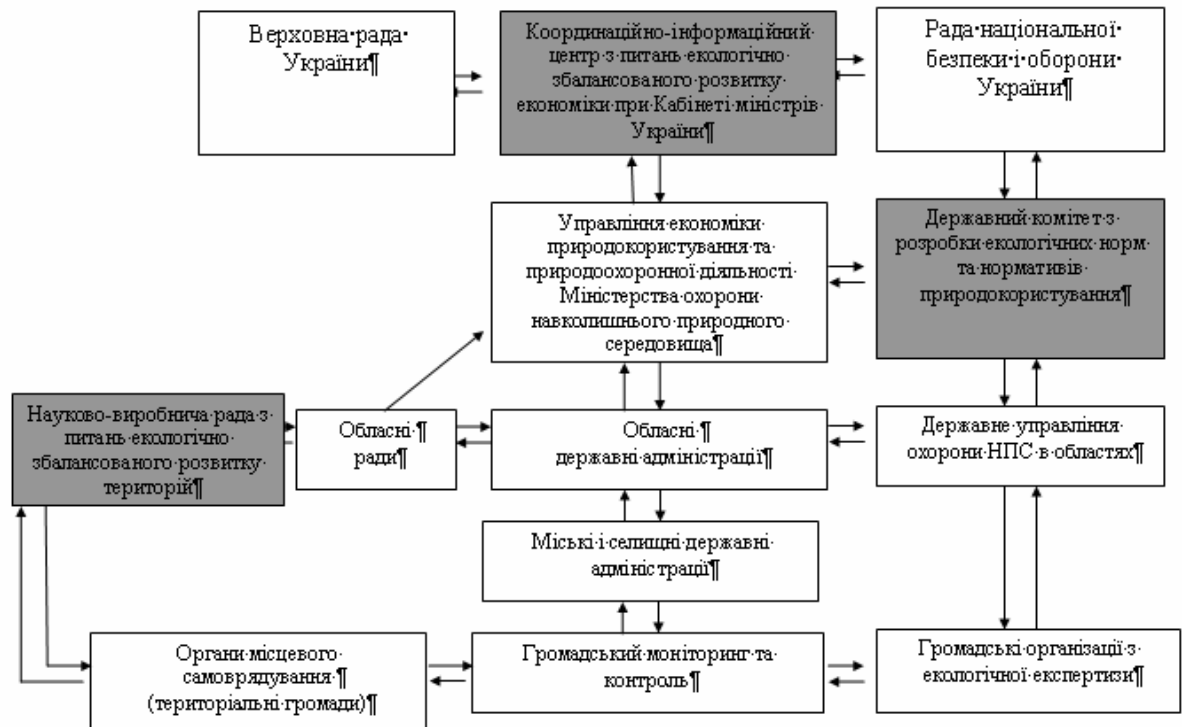


Рис. 1. Організаційна структура управління екологічно збалансованим використанням природного капіталу та охорони природного довкілля у вітчизняній економіці

Дорадчим органом управління економіки природокористування та природоохоронної діяльності при Мінприроди пропонуємо створити Державний комітет з розробки екологічних норм та нормативів природокористування. Цей комітет буде визначати норми та нормативи використання компонентів природного капіталу, забруднення природного довкілля із врахуванням екологічних інтересів. Отже, в основу визначення норм і нормативів раціонального природокористування буде закладено рівень екологічно допустимого господарського навантаження на компоненти природного капіталу. Завдяки діяльності цього комітету забезпечуватиметься вчасний перегляд відповідних норм та нормативів із адекватним відображенням вартості компонентів природного капіталу, що сприятиме їхньому відтворенню та збереженню.

На регіональному рівні пропонуємо створити науково-виробничі ради з питань екологічно збалансованого розвитку територій при обласних радах. До складу новостворених рад мають увійти науковці, представники бізнесу, незалежні експерти. Представники науково-виробничих рад повинні запрошуватися на сесії обласної ради у випадку ухвалення рішень у сфері екологічної політики.

Підвищення ефективності організаційно-управлінського механізму природокористування та охорони природного довкілля на місцевому рівні можливе завдяки зростанню активності громадськості у вирішенні екологічних проблем. Громадяни та їх організації із своїми пропозиціями, результатами моніторингу, контролю та експертизи можуть звертатися до органів місцевого самоврядування, науково-виробничих рад з питань екологічно збалансованого розвитку території. В разі ігнорування їхніх інтересів на місцевому чи регіональному рівнях вони можуть звертатися до Державного комітету з розробки екологічних норм та нормативів природокористування. На наш погляд, запропоновані пропозиції сприятимуть підвищенню ефективності організаційного механізму у сфері раціонального використання й збереження компонентів природного капіталу, врахуванню принципів сталого розвитку, забезпеченню більшої відповідності європейській системі екологічного управління.

Попри актуальність та виправданість створення таких підрозділів у структурі вітчизняного організаційно-управлінського механізму природокористування і охорони природного довкілля, це вимагає залучення значних коштів, що в умовах фінансово-економічної кризи є малоімовірним. Тому принаймні тимчасовим вирішенням цієї проблеми є наділення додатковими повноваженнями існуючих структур даного механізму. Це також сприятиме підвищенню його ефективності у проведеної національної екологічної політики. В подальшому, безумовно, потрібно продовжити інституційну та функціональну модернізацію організаційно-управлінського механізму природокористування і охорони природного довкілля, що сприятиме екологізації національної економіки та реалізації в Україні моделі екологічно збалансованого розвитку.

1. Звіт ПРООН “Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку”. – К., 2007. – 186с.
2. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь/ За заг. ред. В.М.Гейця. – К., НВЦ НБУВ, 2009. – 687с.
3. Постанова Верховної ради України “Про основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки”// Відомості Верховної Ради України від 13.10.1998 р. – 1998. - №38. – Ст.248.
4. Конституція України: Прийнята на п’ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К.: Преса України, 1997. – 80с.
5. Закон України “Про охорону навколишнього природного середовища” від 25.06.1991р.// Відомості Верховної Ради. -1991. - № 41. - Ст.546.
6. Зуєв В. Правове регулювання реалізації екологічного управління в Україні та шляхи його вдосконалення// [http://www.mama-86.org.ua/ecodemocracy/experts\\_zuev\\_u.htm](http://www.mama-86.org.ua/ecodemocracy/experts_zuev_u.htm).
7. Наказ Міністерства охорони навколишнього природного середовища України “Про затвердження Положення про порядок надання екологічної інформації” від 18.12.2003р. №169// Офіційний вісник України. – 2004. - № 6. - С.228. – Ст.358.
8. Наказ Міністерства охорони навколишнього природного середовища України “Про затвердження Положення про участь громадськості у прийнятті рішень у сфері охорони довкілля” від 18.12.2003 р. №168// Офіційний вісник України. – 2004. - № 6. - С.223. – Ст.357.

**NATIONAL IMPROVEMENT OF ORGANIZATIONAL MECHANISM OF  
NATURE RESOURCES USE AND NATURAL ENVIRONMENT  
PRESERVATION**

**O.Kryven**

*Ivan Franko National University of Lviv*

In the article organizational mechanism of nature resources use and nature preservation is revealed. Comparable analysis of national and european mechanisms in the sphere is held. Practical way of ecological organizational mechanism improvement, its institutional and functional modernization together with the principles of sustainable development recommended.

*Key words:* national organizational mechanism of the nature resources use and nature preservation, sustainable development principles, european system of ecological management.

**УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОРГАНИЗАЦИОННО-  
УПРАВЛЕНЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И  
ОХРАНЫ ЕСТЕСТВЕННОЙ СРЕДЫ**

**О.Кривень**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франка*

В статье розкрыты недостатки отечественного организационно-управленческого механизма природопользования и охраны естественной среды. Осуществлено сравнение отечественного и европейского механизмов в данной среде. Сделаны предложения по улучшению экологического организационно-управленческого механизма Украины, его институциональной и функциональной модернизации с учетом принципов устойчивого развития.

*Ключевые слова:* отечественный организационно-управленческий механизм природопользования и охраны естественной среды, принципы устойчивого развития европейская система экологического управления.

УДК 332.1426:330.322 (477)

## ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДООХОРОННОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Д. Кубай

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, Львів, пр. Свободи, 18*

*Проаналізовано інвестиційні функції сучасної системи природоохоронних органів в Україні. Зроблено висновок про недостатню їх системність і взаємоузгодженість. На основі вивчення іноземного досвіду, насамперед США, обґрунтовано доцільність створення єдиного державного інвестиційного органу – природоохоронного Фонду.*

*Ключові слова: органи природоохоронної діяльності, екологічна політика, екологічні інвестиції, природоохоронний Фонд, Агентство охорони навколишнього природного середовища.*

**Постановка проблеми.** Нераціональне використання природних ресурсів без урахування екологічних вимог упродовж багатьох років, а також низький рівень екологічної свідомості суспільства привели до значного погіршення стану довкілля в країні. Для подолання усіх цих негативних тенденцій необхідне формування ефективної екологічної політики, найважливішим інструментом реалізації якої є екологічні інвестиції. Сьогодні проблема фінансування екологічних програм та природоохоронних заходів стала найбільш актуальною. Вона має два взаємозв'язаних аспекти. Перший – це стан та обсяги фінансування заходів у сфері охорони довкілля, використання природних ресурсів і забезпечення екологічної безпеки. Другий – механізм управління фінансування природоохоронних заходів. Побудова ефективної системи управління екологічним інвестуванням дозволить швидше та дієвіше подолати кризовий екологічний стан країни.

**Аналіз останніх публікацій.** У вітчизняній та зарубіжній літературі достатньо уваги приділяється дослідженню функціонування природоохоронних органів, зокрема і у сфері екологічного інвестування. Це насамперед роботи О. Балацького, О. Веклич, Л. Мельника, В. Кравціва, Н. Андрєєва, М. Хвесика, Ю. Кулаковського та інших учених. Водночас проблеми діяльності органів охорони довкілля у сфері фінансування природоохоронних заходів потребують детального дослідження.

**Метою** даної роботи є дослідження інвестиційних аспектів функціонування сучасної системи управління природоохоронною діяльністю.

Для досягнення даної мети необхідне виконання таких завдань:

вивчення функцій природоохоронних органів у сфері екологічного інвестування;



виявлення основних недоліків їх діяльності та можливостей застосування світового досвіду для усунення цих недоліків.

**Виклад основного матеріалу.** Система державного регулювання діяльності у галузі охорони довкілля згідно ЗУ „Про охорону навколишнього природного середовища” від 25.06.1991 р. включає в себе законодавчі органи (ВРУ, органи місцевої влади), виконавчі органи (КМУ, виконавчі та розпорядчі органи місцевої влади, спеціальні уповноважені державні органи) [1].

Громадське управління в галузі охорони навколишнього природного середовища здійснюється громадськими об'єднаннями та організаціями, якщо така діяльність передбачена їхніми статутами, зареєстрованими відповідно до законодавства України.

Організаційну структуру системи управління природоохоронною діяльністю складають (рис. 1):

- на загальнодержавному рівні – ВРУ, Президент України, КМУ, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади;
- на регіональному рівні – органи представницької та виконавчої влади АР Крим та областей, територіальні підрозділи спеціально уповноважених центральних органів виконавчої влади в галузі охорони довкілля;
- на місцевому рівні – органи місцевого самоврядування та їх виконавчі структури [3, 231].

У структурі органів охорони природи виділяють природоохоронні органи загальної та спеціальної компетенції.

До державних органів загальної компетенції належать ВРУ, Президент України, КМУ, ВР і Рада міністрів АР Крим, державні адміністрації регіонів, органи місцевого самоврядування та їх виконавчі органи. До головних їх функцій у галузі екологічного інвестування можна віднести визначення основних напрямків державної екологічної політики та затвердження державних і місцевих програм охорони довкілля.



Рис.1. Схема територіального управління охороною довкілля[3, 232]

Органами державного управління в галузі охорони довкілля спеціальної компетенції виступають центральні органи виконавчої влади та урядові органи державного управління із підпорядкованими їм територіальними підрозділами, для яких забезпечення реалізації екологічної політики на загальнодержавному та місцевому рівнях є головним призначенням.

Проаналізувавши усі їх функції, можна побудувати схему, на якій зображено природоохоронні органи спеціальної компетенції, в обов'язки яких входить екологічне фінансування.

Як видно з рис.2 здійснення інвестицій в охорону природи відбувається поресурсно. На окремий компонент навколишнього природного середовища припадає декілька природоохоронних органів.



Рис.2. Розподіл повноважень між природоохоронними органами спеціальної компетенції

Відсутня чітка взаємодія і підпорядкованість між компонентами. Це свідчить про те, що в екологічному управлінні не враховано комплексність і системність природної екосистеми.

Позитивним є те, що виділено центральний орган виконавчої влади спеціальної компетенції, що здійснює державне управління, регулювання, визначає пріоритетні напрями регіональної екологічної політики - Міністерство охорони навколишнього природного середовища України (Мінприроди).

Згідно відповідного положення, затвердженого постановою КМУ від 2.11.2006 р. №1524, до функцій Мінприроди у сфері фінансування охорони довкілля належить:

- формування економічного механізму природокористування;
- формування та використання державних фондів охорони довкілля;
- розробка проектів державної програми економічного і соціального розвитку України, Державного бюджету України, Програми діяльності КМУ.

Як відомо Мінприроди має визначальну роль у справі охорони довкілля України, тобто його рішення є обов'язковими для всіх українських природокористувачів. Такі ж (надвідомчі) функції мають і інші природоохоронні органи. В числі їх є і функції пов'язані з інвестуванням охорони природи. Наприклад, *Державний комітет України по земельних ресурсах* має такі функції:

- розробка державних програми з питань розвитку земельних відносин, приватизації земель, раціонального використання, охорони та здійснення моніторингу земель;
- участь у розробленні проектів Державного бюджету України, Державної програми економічного і соціального розвитку України, Програми діяльності КМУ;
- співучасть у формуванні інвестиційної політики, виходячи з пріоритетних напрямів структурної перебудови економіки;

*Державний комітет України по водному господарству:*

- приймає участь у розробленні економічних цільових програм розвитку галузей національної економіки з урахуванням забезпечення раціонального використання водних ресурсів;
- організовує виконання робіт, пов'язаних з мінімізацією наслідків шкідливої дії вод, у тому числі захистом від підтоплення, протипаводковим і протиповеневим захистом земель;
- здійснює заходи щодо поліпшення експлуатації водогосподарських об'єктів комплексного призначення, міжгосподарських зрошувальних і осушувальних систем;

*Державний комітет лісового господарства:*

- розробляє і організовує виконання загальнодержавних, міждержавних і регіональних програм у сфері захисту, підвищення продуктивності, раціонального використання і відтворення лісів, а також приймає участь у розробленні та виконанні таких програм з питань використання і відтворення мисливських тварин, розвитку мисливського господарств

*Державний комітет України по геології і використанню надр:* формує державні програми геологорозвідувальних робіт, та відповідні геологічні завдання і замовлення.

Проте, як видно з рис. 2 відбувається значне дублювання функцій у сфері фінансування охорони природи. Ще одним суттєвим недоліком функціонування

Мінприроди є відсутність чіткого розмежування між ним та іншими природоохоронними органами спеціальної компетенції як на загальносистемному рівні, так і на обласних і районних рівнях державного управління.

Проаналізувавши найважливіші функції і завдання усіх органів, які займаються збереженням та охороною природних ресурсів можна відзначити суттєві недоліки в їх функціонуванні.

Загалом, як показує аналіз, система організаційного та адміністративно правового забезпечення регіональної екологічної політики в Україні ще не відповідає усталеним європейським нормам і перебуває на стадії свого становлення. Причину такого становища ми вбачаємо в недосконалому законодавчому забезпеченні розподілу функцій і повноважень між різними гілками влади, зокрема у сфері фінансування охорони довкілля.

Отже, сучасна система управління охороною природи характеризується відсутністю збалансованого та системного підходу: збереження кожного компонентів довкілля регулюється окремо, відсутній належний взаємозв'язок. Це призводить до поглиблення екологічної кризи. Подолання цих негативних явищ можливе на основі створення сучасної системи природоохоронного управління, зокрема у сфері екологічного інвестування.

Першим кроком у цьому напрямку може стати створення єдиного інвестиційного органу – природоохоронного Фонду. Головними його функціями мають бути природоохоронний контроль і фінансування охорони довкілля.

До кадрового складу єдиного екологоорієнтованого інвестиційного фонду слід залучити фахівців з Мінприроди, комітетів по земельних, водних, лісових ресурсах, рибоохоронних та геологічних служб, представників Міністерства охорони здоров'я.

Створення цього Фонду дозволить зменшити чисельність інспекторського складу та суму бюджетних асигнувань на їх утримання, оскільки у його складі будуть працювати фахівці з інспекцій Мінприроди, комітетів по земельних, водних, лісових ресурсах, рибоохоронних та геологічних служб, представників Міністерства охорони здоров'я, які внаслідок створення нової структури будуть ліквідовані. Новий природоохоронний орган дозволить збільшити надходження коштів до бюджету від накладених на винних осіб штрафних санкцій і пред'явлених претензій про відшкодування заподіяних державі збитків у кілька разів. Слід зазначити, що зменшиться також кількість самих перевірок суб'єктів підприємницької діяльності, яка буде мати підтримку у промисловців та підприємців і сприятиме інвестиційному клімату в умовах фінансової кризи та міжнародному іміджу України.

Належне виконання функцій контролю та моніторингу за станом довкілля дозволить вчасно виявляти та запобігати негативним екологічним явищам.

Основними завданнями єдиного інвестиційного фонду мають бути:

- створення єдиного казначейського рахунку для забезпечення процесу фінансування природоохоронних заходів;
- здійснення контролю над розпорядниками і одержувачами інвестиційних коштів;
- складення звітності про виконання природоохоронних заходів;
- накладення штрафів за нецільове використання екологічних коштів;
- здійснення розподілу між інвестиційними органами нижчих рівнів;
- ведення бази даних про стан навколишнього природного середовища.

Єдиний інвестиційний фонд в галузі охорони довкілля має бути позабюджетним державним виконавчим органом, підпорядкованим КМУ і мати відповідні територіальні представництва в областях.

Джерелами інвестиційних коштів єдиного інвестиційного фонду мають бути: платежі за використання природних ресурсів, збори за забруднення довкілля та штрафи за невиконання природоохоронного законодавства.

Прикладом того, як один центральний державний орган успішно виконує функції екологічного контролю та фінансування охорони природи, можна спостерігати в США. Тут функціонує Агентство з охорони навколишнього середовища США (U.S. Environment Protection Agency), федеральний орган виконавчої влади, який здійснює весь спектр контрольних і інвестиційних функцій з дотримання вимог федерального екологічного законодавства в різних сферах використання природних ресурсів (вода, земля, повітря, і т.д.) [2].

Агентство встановлює національні стандарти для різних програм з метою захисту довкілля. Якщо стандарти не дотримуються, Агентство може застосувати санкції (припинення діяльності порушника, штрафи, судовий позов тощо.) Агентство делегує штатам повноваження з видачі різних дозволів, а також з контролю за дотриманням і виконанням вимог законодавства про охорону довкілля. Структура Агентства зображена на рис. 3.

До складу Агентства входить Адміністрація з виконання і дотримання законодавства, що безпосередньо здійснює контроль за дотриманням федерального екологічного законодавства державними органами, органами управління штатів, корпораціями і приватними особами. На місцях функції контролю здійснюють 10 підрозділів Агентства, кожен з яких охоплює кілька штатів. Органи з охорони довкілля у штатах здійснюють контроль за дотриманням у них природоохоронного законодавства.



Рис. 3 Організаційна структура Агентства з охорони довкілля в США [2]

У країнах Європи також використовують практику єдиного контролюючого органу у сфері охорони навколишнього природного середовища, наприклад, у Російській Федерації з 20.05.2004 р. діє Федеральна служба екологічного, технологічного та ядерного нагляду). Такі ж органи функціонують і у Республіці Польщі та Естонській Республіці [2].

На рівні Німецької Федерації функціонує Федеральне міністерство охорони навколишнього середовища. Йому підлягає Федеральне відомство охорони довкілля у Берліні. Федеральні землі мають також міністерства охорони навколишнього середовища. Головним завданням центрального міністерства (і це важливо для України) є інвестиції в природоохоронну галузь для зменшення забруднення довкілля; знешкодження відходів і розширення та побудови нових очищувальних установок.

Вважається, що швейцарська система управління охороною природи є найдосконалішою. Про це свідчить рейтинг країн за індексом якості довкілля (Environmental Performance Index, EPI) (табл. 1). Даний індекс дозволяє об'єктивно оцінити зусилля країн, спрямовані на охорону природи, і виявити ті держави, які недостатньо дбають про захист довкілля.

За допомогою індексу якості довкілля серед 140 держав світу були обрані найчистіші. Кожну країну оцінювали за 25 критеріями, до яких входить забруднення повітря та прибережних вод, використання пестицидів у сільському господарстві, середня тривалість життя мешканців, здоров'я населення і т. д.

Таблиця 1

**Рейтинг 10 екологічно найчистіших країн світу (за версією Forbes) [5]**

| Місце у рейтингу | Назва країни  | Кількість набраних балів зі 100 можливих |
|------------------|---------------|--|
| 1                | Швейцарія     | 95,5                                     |
| 2                | Швеція        | 93,1                                     |
| 3                | Норвегія      | 93,1                                     |
| 4                | Коста-Ріка    | 90,5                                     |
| 5                | Колумбія      | 88,9                                     |
| 6                | Нова Зеландія | 88,3                                     |
| 7                | Японія        | 84,5                                     |
| 8                | Хорватія      | 84,6                                     |
| 9                | Албанія       | 84                                       |
| 10               | Ізраїль       | 79,6                                     |

Національна природоохоронна політика Швейцарії є невід'ємним компонентом державних та приватних планів розвитку, і її виконання забезпечується як державними структурами (депутатами, міністерством, поліцією), так і приватними – Лігою охорони природи, Об'єднанням з охорони природи, а також численними екологічними бюро, постійними змішаними комісіями з представників державних урядовців та членів приватних організацій.

**Висновки.** Отже, узагальнюючи проведений аналіз можна зробити висновок, що удосконалення організації функціонування природоохоронних органів сфері фінансування охорони природи сприятиме покращенню стану довкілля в країні, забезпечить посилення контролюючої функції, поліпшить комплексність та системність екологічного управління.

1. Закон України „Про охорону навколишнього природного середовища” від 26.06.1991, N 1268-ХІІ (1268-12).
2. Вибірковий огляд світового досвіду в організації контролю за використанням та охороною земельних та одних ресурсів // [http://www.mnr.gov.ru/old\\_site/part/?act=more&id=583&pid=140](http://www.mnr.gov.ru/old_site/part/?act=more&id=583&pid=140).
3. Кравців В.С. Регіональна екологічна політика в Україні (теорія формування, методи реалізації). – НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2007. – С. 231 – 245.
4. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Кулаковський Ю.П. Економіко-правове регулювання природокористування: Монографія. – К.: Кондор, 2009. – С. 109 – 124.
5. Топ-10 екологічно найчистіших країн // <http://www.rate1.com.ua/ua/dovkillja/ekologija/1200/>.
6. Офіційний сайт Міністерства охорони навколишнього природного середовища // [www.menr.gov.ua/cgi-bin/go?page=10&type=left](http://www.menr.gov.ua/cgi-bin/go?page=10&type=left).

## INVESTMENT ASPECTS OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

**Diana Kubay**

*Ivan Franko National University of L'viv  
79008, L'viv, sqr. Svoboda, 18*

Function of modern investment analysis of environmental authorities in Ukraine. We conclude that the lack of systematic and connected. On the basis of foreign experience, especially the U.S., proved the feasibility of establishing a single state investment body - the Environmental Fund.

Keywords: environmental protection agencies, environmental policy, environmental investment, environmental protection fund, the Agency for Environmental Protection.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

**Диана Кубай**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
79008, Львов, пр. Свободы, 18*

Проанализированы инвестиционные функции современной системы природоохранных органов в Украине. Сделан вывод о недостаточной их системности и взаимосогласованности. На основе изучения зарубежного опыта, прежде всего США, обоснована целесообразность создания единого государственного инвестиционного органа - природоохранного Фонда.

Ключевые слова: органы природоохранной деятельности, экологическая политика, экологические инвестиции, природоохранный Фонд, Агентство охраны окружающей среды.

УДК 336.221

## ЕКОНОМІЧНА ТА ПРАВОВА ПРИРОДА ЄДИНОГО ПОДАТКУ

Л. Кузик

*Інститут підприємництва та перспективних технологій  
82100, Львівська область, м. Дрогобич, вул. Січових Стрільців 2  
e-mail: Ljuba367@gmail.com*

*Досліджено економічну та правову природу єдиного податку шляхом історичного аналізу різних теорій та підходів економістів до теоретичних основ його виникнення та функціонування.*

*Ключові слова: економічна природа, історичний аналіз, теоретичні основи.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Складність та переважно фіскальна спрямованість податкової системи породила появу єдиного податку як фінансово-правового явища. На сьогодні існують різні наукові підходи щодо виникнення та функціонування єдиного податку, що спонукає нас до аналізу та вивчення даної теми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сутність єдиного податку полягає у тому, що він сплачується замість деяких інших податків з метою спрощення оподаткування доходів. Перші спроби позитивного вирішення проблеми чисельності податків були зроблені у фінансово-правовій науці в працях вчених – економістів: Вобана, Маркса, Бабефа, Жирардена, Кулішера, Тургенева та інших.

**Цілі статті.** На протязі багатьох століть історичного розвитку системи оподаткування пропонувались різні теорії єдиного податку, цілями статті є дослідити історію походження та функціонування єдиного податку.

**Основний матеріал дослідження.** Спробуємо розкрити економічну та правову природу єдиного податку дослідивши теоретичні основи його виникнення

Теорія єдиного податку має глибокі історичні коріння. У праці «Очерки финансовой науки» професор І.М. Кулішер присвятив розділ у якому описуються причини та джерела виникнення єдиного податку. Він зазначає, що у всі часи та епохи людський розум вигадував нові податки та цілі податкові системи - «податкоманія належить до числа найбільш небезпечних видів божевілля»; так на цю тему висловився один політичний діяч. Одну із форм її складає «нав'язлива ідея» єдиного податку, який здатен замінити всю насичену мозаїку сучасних «податкових систем» несправедливих, жорстких, які нездатні захистити бюджет від дефіциту. Пропонується замінити таку недосконалу податкову систему, яку будували, змінювали у кожній епосі, побудувати нову, яка буде проникнута єдиною думкою і єдиним бажанням, яка буде пристосована до сучасних поглядів принципів та вимог. Про такий податок говорив ще Вобан (1707р) проте ідея єдиного податку в нього перетворилася в цілу систему податків: вона не тільки



розпадалась на ряд інших податків, але і зберігала оподаткування солі, мито і ще деякі збори. Ідею єдиного податку підтримували фізіократи, це з ними настільки пов'язано, що Наполеон прямо спитав аббата Морелле: «Ви економіст (фізіократ), значить добиваєтесь єдиного податку?». Але в життя вони не намагались втілити цей ідеал. Також Маркс в 1849 році в своєму «Комуністичному маніфесті», єдиний прогресивно-прибутковий податок, розраховуючи на можливість витіснення всіх інших бачив у ньому, - як і до нього Бабеф та інші тільки засіб знищення капіталу і капіталізму. У 80-х роках склав утопію єдиного податку Жирарден замінивши усі існуючі податки податком з майна, тоді існує розповсюджена теорія-нагородження за страхування за ті вигоди, якими користується платник від держави. Жирарден пропонує єдність в оподаткуванні всього світу. Єдність у вимірі праці вже є- всі цивілізовані народи виходять із поняття кінських сил, залишилось зробити пропозицію у вимірі єдиного податку. Він будує перспективу прийняття єдиного податку, вимагає подачі кожним точної та правильної декларації всього свого майна, активу та пасиву. Той хто забезпечуватиме бюджет на єдиному податку не ухилиться і не зможе ухилитися від оподаткування, задля цього єдиний податок повинен досягти розмірів, які не дуже обтяжуватимуть населення [12].

У праці Н.І. Тургенєва «Опыт теории налогов» досліджується теорія та практика застосування єдиного податку. У розділі про єдиний податок він зазначив, що незважаючи на те, що різні громадяни з різними доходами, майном, засобами промисловості роблять різноманіття податків необхідним, фізіократи вважаючи землю єдиним джерелом всіх доходів і землевласників єдиним виробничим класом народу, старались довести при цьому, що усі податки падають на кінець на землевласника, тому що він один постачає суспільству нові продукти; другі класи тільки переробляють їх, тому не можуть нести тягар податків і в результаті пропонували щоб сплачували податки безпосередньо землевласники; які потім повинні будуть шукати за це винагороду у підвищенні ціни їх товарів. Не вникаючи у суть цієї системи, яка незважаючи на те, що була дивною, заслуговує великої поваги, Тургенєв розгляне неможливість єдиного податку із землевласників. В результаті такої системи землевласник повинен платити дуже великий податок. Але перш за все запитання: звідки отримає він спосіб платити? Коли він, як думають деякі повинен платити податок натурою, то цей податок складає єдиний дохід держави, він повинен відмовитись від великої частки продукту, що виробив через сплату податку, так в результаті у нього не може залишитись потрібної кількості для утримання себе і утримання землі. Коли податок повинен бути еквівалентний грошам, то неможливість платежу ще очевидніше. Якщо навпаки поземельний податок повинен падати лише на чистий дохід власника отриманий від його землі; в такому випадку дохід держави не може бути достатнім для задоволення потреб держави. Фізіократи говорять, що землевласники заплативши податок, будуть шукати винагороду в ціні своєї продукції. Але наскільки висока повинна бути ця ціна? Чи багато залишиться у землевласника хліба для продажі, якщо більша частина піде на сплату податку?.

Деякі думають, що від введення такої системи спочатку багато із землевласників зникнуть, але в кінцевому результаті все впорядкується і рівновага буде для всіх класів громадян. Проте, якої рівноваги можна чекати, коли один клас повинен забезпечувати усі потреби державні. Інші пропонують замінити всі податки одним подушним податком, який визначається залежно від майна

кожного, для цього необхідно розділити народ на декілька класів. Неможливість виявляється в тому, що визначити майно кожного є найбільшою проблемою, що заперечує цю ідею. Система фізіократів була настільки розповсюджена у Франції, що Бордоський парламент пропонував одного разу королю ввести єдиний податок у всьому суспільстві. Герцог Баденський Карл ввів цю систему у декількох містах та поселеннях, вони ж постраждали від цієї практики і стали жертвами від такого нововведення [13].

З точки зору В.О. Лебедева, навіть при незначних потребах держави суми єдиного поземельного податку не вистачить для їх задоволення. Хоча, на його думку, єдиний податок, який є рівним і пропорційним доходу громадян, звичайно є справедливим і простішим, ніж усе різноманіття інших податків. Але основою цього податку повинні бути обов'язкові правила, які б до всіх застосовувались з однаковою справедливістю, а це в принципі неможливо. Тому В.О. Лебедев стверджував, що істинна справедливість і рівномірність податків може бути досягнута лише їх різноманітністю. Тобто, податок повинен мати стільки форм, скільки є елементів доходу, а не справлятися з якогось одного предмету, яким би важливим його значення не було [4].

Поряд з названими вище теоріями у XVIII ст. також існувала теорія єдиного податку на споживання, яка пропонувалась пруським державним службовцем Ю. Соденом. Згідно з цією теорією податки мають справлятися з народного майна. До складу останнього входили і товари, які вже не були власністю виробника. Так, Ю. Соден пропонував загальний податок на споживання як єдиний податок на заміну всіх існуючих платежів. Кожний продукт, готовий для споживання, повинен був оподатковуватись. На його думку, сума податку мала бути вищою для продуктів не першої необхідності [4]. Але проект єдиного податку на споживання тільки за зовнішньою формою спрощував систему оподаткування. Оскільки при справлянні єдиного податку Ю. Соден залишав існувати переважну більшість прямих податків.

Питання про необхідність удосконалення системи оподаткування поставали у XVIII ст. в працях не тільки фінансистів, а й італійських письменників. Вони виступали за спрощення податкової системи, введення пропорційного оподаткування та вимагали запровадження єдиного податку за зразком давніх цenzів у розмірі однієї десятої або однієї двадцятої від поземельного і промислового доходів з вирахуванням витрат на їх одержання [5].

Упродовж XIX ст. фінансова наука продовжувала вирішувати проблеми щодо спрощення системи оподаткування, скасування багатьох податків, їх уніфікації. У зв'язку з цим ідея єдиного податку на земельну ренту відобразилась і в поглядах американського письменника Г. Джорджа [7].

У середині XIX ст. у Франції була запропонована теорія єдиного податку на капітал. Вартість землі, рудників, будинків та інших будівель, машин, кораблів, а також тварин, призначених для виробничих цілей, визначалась ціною їх продажу. Виходячи з цього одержана вартість була великого розміру (200 – 300 млрд. франків). Тому єдиний податок на капітал за ставкою 1-2 відсотки був достатнім для покриття всіх державних витрат Франції. Але даний податок всерівно сплачувався б з доходу, тому що майно без доходів не має значення. Разом з тим, об'єкт оподаткування (машини, худоба) був недостатньо визначеним та особисті доходи від професійної діяльності залишались би неоподатковуваними.

У цей історичний період існувала і теорія єдиного податку на витрати німецького фінансиста Пфейффера. На його думку, визначати видатки набагато простіше, ніж доходи. Тому що прибуток особи оцінюється витратами, які складніше приховати. Для встановлення розміру видатків можна було б керуватись їхніми зовнішніми ознаками і вказівками самого платника або уповноважити на це особливі комісії. Пфейффер вказував, що така форма оподаткування була б найсправедливішою [11].

Італійський фінансист Ф.Нітті вважав ідею єдиного податку взагалі нездійсненою. Оскільки його введення не дозволило б реалізувати принцип рівномірності і всезагальності, який тільки і відповідає ідеї справедливості [6].

Аналіз різних теорій єдиного податку свідчить, що кожна з них була спрямована на простоту обчислення і справляння єдиного податку, але у той же час – достатньо недосконалою, оскільки у суспільстві пропонувався один податок на певний єдиний об'єкт оподаткування (наприклад, земля, капітал, витрати, доход тощо) в умовах різноманітності доходів.

Вперше ідея єдиного податку була запроваджена на практиці на початку 20-х рр. ХХ ст. на території СРСР у вигляді єдиного натурального податку на продукти сільськогосподарського виробництва. У даній історичний період введення сплати єдиного натурального податку було обумовлено наявністю численних податків на окремі види сільськогосподарської продукції, платниками яких було сільське населення. Все це стримувало розвиток сільського господарства. Єдиний натуральний податок запроваджувався у загальнообов'язковому порядку для всього сільського населення замість усіх існуючих на той час натуральних податків (виключення становив трудовий і гужевий податок, введений декретом РНК від 22 листопада 1921 р. замість трудової та гужевої повинностей). Справляння єдиного податку вперше було закріплено на законодавчому рівні декретом ВЦВК і РНК від 17 березня 1922 р. [1]. Проте єдиний натуральний податок остаточно не вирішив проблеми багаточисельності податків з селян, що перешкоджало визначенню їхніх доходів і витрат у повному обсязі. Крім того, зменшувалась можливість диференціації оподаткування на основі принципу прогресії. У зв'язку з цим 10 травня 1923 р. ВЦВК було прийнято декрет про єдиний сільськогосподарський податок, що об'єднував у собі єдиний натуральний податок, трудовий і гужевий податок, подвірно-грошовий, загально-громадський (у частині оподаткування селян) та деякі місцеві податки [2]. Спочатку єдиний сільськогосподарський податок сплачувався частково натурою, а частково грошима, причому селяни могли самі обирати форму сплати. З 1924 року було вирішено перейти виключно до грошової форми його сплати [8].

Таким чином, існуючий протягом 1922 року єдиний натуральний податок, а також запроваджений після нього єдиний сільськогосподарський податок у деякій мірі спрощували оподаткування сільського населення шляхом справляння одного податку замість інших. Тому є можливість їх вважати історичними прообразами єдиного податку, який справляється в Україні.

Із здобуттям незалежності Україною розвивається національна економіка, одним з основних напрямків якої є стимулювання підприємницької діяльності через створення сприятливих умов її оподаткування. У зв'язку з цим на законодавчому рівні було прийнято Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" від 3 липня 1998 р., Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок»

від 17 грудня 1998 р. Цими актами встановлено спрощений порядок оподаткування доходів суб'єктів підприємницької діяльності, в тому числі і сплата єдиного податку. Таким чином спрощена система оподаткування, обліку та звітності запроваджується для таких суб'єктів малого підприємництва: фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. гривень;

-юридичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. гривень. Суб'єкт підприємницької діяльності - юридична особа, який перейшов на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, самостійно обирає одну з наступних ставок єдиного податку: 6 відсотків суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору у разі сплати податку на додану вартість згідно із Законом України "Про податок на додану вартість"; 10 відсотків суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за винятком акцизного збору, у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку. До альтернативних систем відноситься сплата фіксованого податку з придбанням патенту. Така система скоротила кількість податків і зборів обов'язкових до сплати в рамках цієї системи, а також спрощення податкового обліку та фінансової звітності що дозволяє суттєво скоротити відповідні витрати часу суб'єкта підприємницької діяльності. Необхідно розглянути критерії що ставляться перед суб'єктами, які хочуть перейти на сплату фіксованого податку :кількість осіб які перебувають у трудових відносинах з таким громадянином – платником податку включаючи членів його сім'ї, які беруть участь у підприємницькій діяльності не перевищує п'яти; валовий дохід за останні 12 календарних місяців що передують місяцю придбання патенту не перевищує 7 тисяч нмдг; суб'єкт підприємницької діяльності є платником ринкового збору згідно з діючим законодавством; відсутність торгівлі лікєро-горілчаними та тютюновими виробами .

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином теорії єдиного податку, що були запропоновані на протязі XVIII – початку XX ст. не були запроваджені на практиці через необхідність встановлення високої ставки єдиного податку, існування неминучості значних ухилень від сплати такого податку і помилок при оподаткуванні, нерозвинутість податкової техніки та непередбачуваність перекладання єдиного податку при його справлянні, практика функціонування єдиного податку в системі спрощеного оподаткування на сьогодні дуже популярна, проте існують недоліки її застосування, які існували в історичному минулому і перенеслися на сучасну спрощену систему оподаткування, така проблема та її вирішення стане об'єктом наступних досліджень.

1. Декрет ВЦИК "О едином натуральном налоге" от 17 марта 1922 г. // Сборник Указов РСФСР. – 1922. – № 25. – Ст. 284.
2. Декрет ВЦИК "О едином сельскохозяйственном налоге" от 10 мая 1923 г. // Сборник Указов РСФСР. – 1923. – № 42. – Ст. 451.

3. Декрет СНК “Об осуществлении периодических трудгужевых повинностей на началах трудгужевого налога” от 22 ноября 1921 г. // Сборник Указов РСФСР. – 1921. – № 78. – Ст. 658.
4. Лебедев В.А. О поземельном налоге. – СПб., 1868. – 154 с.
5. Лебедев В.А. Финансовое право. – 2-е изд. – СПб.: Тип. А.М. Вольфа, 1889. – 314 с.
6. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки. – М., 1904. – 623 с.
7. Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Вып.1. Учение об обыкновенных доходах. – М.: Тип. И.Д. Сытина, 1908. – 544 с.
8. Пискотин М.И. Налоги с сельского населения. Правовые вопросы. – М.: Изд. Академии наук СССР, 1957. – 200 с.
9. Соколовська А.М. Податкова система України: теорія та практика становлення. – К.: НДФІ, 2001. – 372 с.
10. Финансы и налоги: очерки теории и политики. – М.: Статут (в серии «Золотые страницы финансового права России»), 2004. – Т. 4. – 618 с.
11. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки: Учение о государственных доходах. – СПб., 1899. – 508 с.
12. Н.И Тургенев «Опыт теории налогов» 3-е издание. Госуд.соц.екон.из-во. Москва 1937г. 13. И.М Кулишер «Очерки финансовой науки», изд-во» Наука и школа» Петроград, 1919г.

## ECONOMIC AND LEGAL NATURE OF A SINGLE TAX

**Kuzyk L.V.**

*Institute for Entrepreneurship and Technology Policy  
82100, Lviv region. Drogobych, st. Sichovyh Striltsiv, 2  
e-mail: Ljuba367@gmail.com*

Economic and legal rules of single tax trough the historical analysis of different theories and approaches to the theoretical base of its beginning and functioning are revealed.

*Key words:* legal rules, single tax, different theories.

УДК 331.5.024.5:631.115.71

## КІЛЬКІСНІ ЗМІНИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

**І. Кулініч, Б. Крачковський**

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
Львівський національний аграрний університет*

*На прикладі структурних змін зайнятості у державному секторі проаналізовано проблеми ринкової трансформації аграрної сфери. Розглянуто оптимальні передумови раціонального використання трудового потенціалу сільського населення України. Наведено рекомендації щодо удосконалення сфери зайнятості аграрного сектора.*

*Ключові слова: сільське господарство, зайнятість, трудовий потенціал, ринок праці, безробіття.*

Ринкова трансформація аграрної економіки на засадах її багатоукладності й соціальної орієнтованості зумовлює створення рівноправних умов для здорової конкуренції і ділового співробітництва підприємств з різними формами власності й господарювання, удосконалення їхньої структури та організації виробництва, поліпшення стану зайнятості трудового потенціалу і підвищення рівня його раціонального використання.

Проблеми зайнятості сільського населення посіли значне місце у дослідженнях провідних українських учених, зокрема, О. Амосова, Д. Богині, О. Бугуцького, С. Гудзинського, М. Долінського, В. Збарського, О. Здоровцова. Проте комплексне їх вивчення і надалі є актуальним, особливо в умовах становлення багатоукладної економіки і виникнення на цій основі нових організаційно-правових форм господарювання.

Наукову розробку теми визначено системою методологічних засад (принципів), фактологічним і статистичним матеріалом, а також результатами сучасних наукових розробок вітчизняних учених.

Всебічне застосування монографічного методу дало змогу ознайомитись із загальним станом вивчення проблеми і на цій основі залучити для дослідження саме ті методики з творчого арсеналу науковців, які, пройшовши перевірку часом, отримали загальне визначення.

Озброєння методами аналізу динаміки порівнянь, статистичного згрупування зайнятих фізичною працею у державному секторі сільського господарства в умовах багатоукладної аграрної економіки дало можливість не тільки розглянути певні моменти перебігу досліджуваного процесу як хронологічно, так і стосовно різних підприємств і організацій за формами власності, а й виявити головні

чинники, що вплинули на співвідношення їхньої кількості, простежити оптимальні шляхи усунення наявної диспропорції.

Метою статті є аналіз динаміки кількості осіб фізичної праці державної форми власності у сфері зайнятості сільського населення аграрного сектора економіки в процесі формування ринкових відносин, оптимального співвідношення складових структури зайнятого сільського населення за формами власності як необхідної передумови підвищення ефективності трудового потенціалу і зростання на цій основі продуктивності сільськогосподарської праці.

Вивчення теми передбачає передусім з'ясування категорії „зайнятість”. Для цього використаємо положення Закону України „Про зайнятість”, який регламентує зайнятість як діяльність громадян, пов'язаних із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить законодавству, приносить трудовий дохід у грошовій або іншій формі. У законі передбачено, що добровільна незайнятість громадян не може бути підставою для притягнення їх до адміністративної або кримінальної відповідальності, а примушування до праці у будь-якій формі не допускається [4].

Зайнятими економічною діяльністю (зайняті) вважають осіб у віці 15–70 років, які працювали упродовж обстежувального тижня хоча б одну годину за наймом за винагороду в грошовому або натуральному вигляді, працювали індивідуально (самостійно) або в окремих громадян, або у власному (сімейному) підприємстві.

Рівень зайнятості – відносний показник, який характеризує ступінь залучення населення за віком, що підлягає обстеженню, до зайнятості. Він визначається як відношення кількості зайнятого населення у віці 15–70 років (у відсотках) до всього населення зазначеного віку або населення за відповідними групами (статтю, видами діяльності, освітою, місцем проживання) [1].

Зауважимо, що проблема зайнятості як у місті, так і на селі завжди була гострою і здебільшого нерозв'язаною [2; 3; 6]. В умовах жорстко централізованої планової системи господарювання ілюзорна видимість її відсутності компенсувалась необґрунтованою організацією додаткових робочих місць, що і зумовлювало ефемерну зайнятість населення. Реально латентне безробіття майже ніколи не зникало з усіх сфер економіки, але беззаперечний факт „вільних трудових ресурсів” вперше визнав колишній Держкомстат СРСР на початку 90-х років [9, с. 43]. Звичайно, це стосувалося переважно міста. У держгоспах формування робочої сили здійснювалося за принципом найму. Існуючий до 60-х років організований набір робочої сили (оргнабір) перетворився у засіб її перерозподілу. Стали чинними договірні відносини підприємства і працівника. Створення у 1967 р. органів держкомпраці з використання трудових ресурсів, на які покладалися функції працевлаштування населення та інформування потреби в кадрах, не внесло суттєвих змін у розподіл працездатних громадян. Як і раніше, комплектуванням займалися самі підприємства. Аналіз їхньої діяльності надто ускладнювався тим, що колишній Держкомстат СРСР у рубрику „набір робочої сили самими підприємствами” ввів без всякої диференціації різні категорії зайнятих. Не було графі про робітників радгоспів і в зведеному звіті (форма №13-н) про виконання плану організованого набору робітників для постійної і сезонної роботи [5, с. 149].

Щодо розподілу і перерозподілу кадрів, то негативні тенденції простежувалися в абсолютизації форм і методів централізованого впливу на

зайнятість. Надмірно регулювали оргнабори (до речі, до цієї форми відносили перетворення колгоспів у радгоспи), плановий розподіл робочої сили відповідно до заданих обсягів виробництва, планові перенаселення та ін. Розрахунки статистичних даних (форма №16) виявили, що за першу половину 60-х років у радгоспи Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Луганської, Миколаївської, Одеської, Херсонської областей України, а також Автономної Республіки Крим переселено 27,1 тис. сімей, або понад 100 тис. осіб. На жаль, форму №16 згодом змінили, у ній вже не було таких відомостей. З неї можна дізнатися, зокрема, про переселення населення у сільське господарство степової зони в цілому, а такими, наприклад, за першу половину 70-х років виявились 140 тис. осіб. Органи оргнабору не забезпечували підприємства робітничими кадрами, а підприємства, відповідно, зважаючи на відсутність фінансів на розвиток соціальної інфраструктури, не могли закріпити переселенців на місцях. У результаті простежувався інтенсивний їх відплив. Пріоритет централізованого планування трудових ресурсів супроводжувався дисбалансом в їх розподілі. Для значної частини держгоспів західних областей України характерним був надлишок робочих місць, а для південних – гостра їх нестача. Усунути цю диспропорцію так званою „добровільною” шефською допомогою міста, або масовими закликами до молоді організовувати ударні молодіжні бригади у галузі рослинництва чи тваринництва, жодного разу не вдалося. Крім того, були штучні обмеження соціально-трудої мобільності населення – адміністративне прикріплення до робочого місця (прописка, черга на житло, місце у дитсадку тощо).

У процесі переходу до ринку забезпеченість трудовими ресурсами села набула катастрофічного характеру. Крім тисяч малолюдних і майже безлюдних поселень, різко збільшилась кількість тих, виробнича інфраструктура котрих була неспроможна забезпечити робочими місцями незайнятих фізичною працею осіб. Найбільше таких поселень було на Буковині, Прикарпатті і Закарпатті. Приміська зона великих промислових центрів „перенаситилась” робітничими кадрами. Для малоземельного закарпатського села безробіття вже давно стало об'єктивною реальністю. Очевидно, це спричинено не стільки становленням ринкової економіки і впровадженням досягнень науково-технічного прогресу, скільки поглибленням демографічної кризи, яка розпочалась наприкінці 70-х років і стала невідворотним наслідком тоталітарної політики дискримінації українського села. Як наслідок, різко змінилось співвідношення зайнятих на селі. Проте механізм відтворення зайнятості вчені не розглядають. Мало того, навіть і порушення проблеми про працевлаштування осіб, звільнених госпрозрахунковими підприємствами в зв'язку із скороченням зайнятих, виявилось для багатьох дослідників на початку 90-х років несподіваним [5, с. 148, 150].

За таких умов на селі не тільки загострились наявні проблеми зайнятості, а й виникли нові, зумовлені структурним реформуванням економіки шляхом впровадження різних форм власності. У результаті не тільки видозмінився попит на робочу силу, а й зовсім інакшим став соціальний статус осіб, зайнятих фізичною працею.

Аналіз кількості зайнятого сільського населення, яке працює за місцем проживання за видами економічної діяльності (за даними Державного комітету статистики України), виявив, що його структура зазнала радикальних зрушень. Якщо 1999 р. у ній переважало сільське населення, зайняте у колективній власності, яке становило 47,8%, то 2005 р. його питома вага знизилась до 0,9%,



відповідно частка зайнятого сільського населення у державній формі власності зменшилась від 31,7 до 4,0%, а питома вага зайнятих у приватному секторі зроста майже у 5 разів – від 20,5 до 95,1% [9, с. 142]. Адекватним стало і співвідношення кількості сільськогосподарських підприємств та організацій за формами власності. Із загальної їхньої кількості 17986 (станом на 1 листопада 2005 р.) 17120 були у приватній власності, 724 – у державній і 142 – у колективній. Як видно, частка зайнятого сільського населення у державній формі власності стала мізерною. За розрахунками економістів, вона може бути доведена у галузі до 30%. Спрощене подолання монополізму державної власності обернулося черговим лихом для українського хлібороба [10, с. 142].

Зазначимо, що за роки радянської влади в Україні радгоспів було 2189, а колгоспів – 7291. Це свідчить про те, що нині у нас стало значно більше діючих господарств, ніж їх було раніше. І це, зважаючи на те, що у світі зростає роль сучасних потужних сільськогосподарських товаровиробників, які забезпечують населення продуктами харчування, а переробну промисловість – сировиною. Цей процес значною мірою залежить від держави, яка покликана активно регулювати його через ефективну систему ринкових механізмів [8, с. 41].

Модифікація кількісних змін у складі сільськогосподарських робітників хоча й мала свою специфіку, була тісно пов'язана із загальними тенденціями розвитку „вирішальної продуктивної сили”. Темпи збільшення кількості робітників спочатку стрімко зростали, потім стали уповільнюватись, згодом стабілізувалися і врешті припинилися. Депопуляція сільського населення, яка виникла наприкінці 70-х років, набула стійкого характеру і поширилася на місто, чим підважили основи для природного відтворення українського народу.

З початку 90-х років, коли взято курс на реформування аграрної сфери, простежувалось соціальне розшарування серед зайнятих, з'явилися безробітні, окреслилася рееміграція городян, збільшилася частка осіб у недержавному секторі сільського господарства: приватному, домашньому та особистому підсобному господарствах. Проте владні методи регулювання зустрічними потоками руху робочої сили як у місті, так і на селі ще не втратили своєї сили.

Тотальна деструкція соціальних переміщень великих спільностей методично нівелювала і руйнувала їхній склад. Застигла система підготовки і підвищення кваліфікації робітників сільського господарства не була пристосована до назрілих потреб виробництва, не реагувала оперативно на динамічні зміни характеру та змісту праці. Директивне впровадження так званої нової концепції безперервної народної освіти, яка не позбавлена положень старої парадигми, демонтувало її наміри. Кількість сільських учнів у середніх школах і профтехучилищах помітно зменшилася. Склався дисбаланс між потребами у робочій силі і фактичною її наявністю, між переліком сучасних професій і масою матеріальних засобів. Надзвичайно гострою була потреба трудових ресурсів у соціальній інфраструктурі, у сфері перероблення, збереження і збуту продукції. Планування кадрового забезпечення, яке здійснювалося від досягнутого і базувалося на валовому адміністративному підході, не супроводжувалося прогнозуванням тих спеціальностей, модернізація яких зумовлювала підвищені вимоги до рівня відповідної кваліфікації робітника, його навчання чи перепідготовки. У результаті престиж сільськогосподарських професій знижувався.

На етапі реформ кадрова проблема ще погіршилась. Частка новопідготовлених робітників і тих, хто був охоплений навчанням у різних

формах підвищення кваліфікації, знизилася до мінімуму. Виникло безробіття, передусім серед соціально незахищених верств населення, зокрема, вивільнених працівників, жінок і молоді. Їхнім перепрофілюванням ніхто не займався. На ринку праці переважали особи вузькоспеціалізованого профілю і професійно некомпетентні.

Деформації, які нагромаджувалися серед робітників держгоспів, набули широкомасштабного і, по суті, незворотного процесу. Структурно вони переважно зумовлені надмірною регламентацією виробничої організації груп і адміністративним регулюванням соціальних зв'язків між ними на підставі різноманітних квот, норм і коефіцієнтів. З огляду на це, для сільського населення був властивий високий рівень зайнятості, і особливо груп старшого працездатного віку, за домінування некваліфікованої фізичної жіночої праці у рослинництві й тваринництві. Водночас питома вага працюючої молоді неухильно знижувалася, що свідчило про демографічну старість і природну невідтворюваність українського села. Проектування відповідних пропорцій у його трудовому потенціалі лише методами директивного планування, вольового регламентування та цільового розподілу спричинило такі апаратні механізми, які блокували всі інноваційні зусилля і акумулювали інерцію соціальних груп.

Формування багатокладної економіки внесло суттєві зміни в процес руху трудових ресурсів села. Якщо раніше все концентрувалося навколо їхньої статевікової, територіально-галузевої і професійно-кваліфікаційної структури, розвиток якої мав би прискорити становлення „соціально однорідного” суспільства, то в нових умовах потрібно було вивчати групи за ступенем адаптованості до ринку. Проте такі дослідження не проводили. Державні і кооперативні сільськогосподарські підприємства, які прийняли єдину класифікацію для всіх категорій працюючих, вилучили із своїх річних звітів необхідну інформацію про віковий, освітній і класифікаційний рівень трудових колективів, без чого практично неможливо аналізувати їхні якісні параметри.

Реорганізація аграрної сфери не супроводжувалась забезпеченням належної законодавчої та соціально-економічної бази для успішного функціонування реформованих організаційно-господарських структур, не ведучи мову про державний сектор сільського господарства, як наслідок, не створювалась нова система земельних відносин, раціонально обґрунтована та оптимальна структура зайнятості сільського населення відповідно до різних форм власності.

Зауважимо, що нераціональна залученість трудового потенціалу спричинила значні втрати у використанні матеріально-технічної бази сільськогосподарського виробництва, що вимагає необхідних заходів з боку держави щодо досягнення стабільності та забезпечення динамічного розвитку галузі, значного підвищення реальної регулюючої ролі держави у соціально-економічному розвитку села, створенні однакових умов підтримки всім виробникам незалежно від форм власності і господарювання. Розрахунки виявили, що на початок 2009 р. трудовий потенціал українського села становив 6655,1 тис. працездатних осіб порівняно з 6842,8 тис. у 1990 р., тобто простежувалась стійка тенденція до його скорочення. Абсолютна величина зменшилась на 139,9 тис. осіб, або на 2,1%. Характерною особливістю відтворення трудового потенціалу українського села стало зменшення абсолютної та відносної кількості осіб, що вступали у працездатний вік, і зростання питомої ваги осіб передпенсійного віку – чоловіків у віці 55–59 років і жінок – 50–54 роки, що свідчило про прискорення процесу його старіння.

Такі негативні зміни спричинені депопуляцією сільського населення, яка, розпочавшись з 1979 р., охопила майже всі сільські території нашої країни, а також неспинним міграційним впливом сільської молоді [7, с. 125].

Як наслідок, середньорічна кількість працівників сільськогосподарських працівників за 1990–2008 роки зменшилась учетверо, а їхня частка у загальній кількості працівників усіх галузей економіки зменшилась удвічі і становила близько 10%. Водночас збільшилась кількість зайнятих в особистих селянських господарствах, де домінувала трудомістка і неефективна ручна праця [7, с. 125].

Результати обстеження Держкомстатом України щодо економічної активності та зайнятості працездатного сільського населення (за методологією Міжнародної організації праці) засвідчили, що кількість економічно активного сільського населення працездатного віку в Україні 2008 року порівняно з 2000 роком зменшилась лише на 41 тис. осіб, або на 0,7%. Водночас рівень зайнятості майже залишався стабільним. Це відбулося тільки в результаті суттєвого (на 65,2 тис. осіб, або на 14,1%) зменшення безробітних, що офіційно були зареєстровані у Державній службі зайнятості згідно з чинним законодавством щодо статусу „безробітного”. А у 2000–2008 роках збільшилась на 32,9 тис., або на 12%, і становила 307,1 тис. осіб. Водночас за цей період на 88,8 тис., або на 4%, збільшилась кількість економічно негативних осіб працездатного віку. Відповідно до рівня зайнятості сільського населення працездатного віку, кількість працездатних чоловіків і жінок, які незайняті економічною діяльністю, в 2008 році становила 574 тис. Внаслідок такої незайнятості тільки в 2008 році за сучасного рівня продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах галузь недоотримала продукції вартістю майже 50 млрд грн. Якщо ж врахувати виплати по безробіттю сільському населенню, то ці втрати будуть значно більшими [7, с. 126].

Проблема ефективного використання сучасного аграрного потенціалу України набуває виняткового значення в умовах ринкової трансформації вітчизняної економіки. Нині, як ніколи раніше, зайнятість для більшості нашого населення стала визначальним джерелом його доходів. Від характеру та сфер її застосування і регулювання залежить не тільки задоволення інтересів людини, конститування адекватного статусу і способу життя, але й створення оптимальних умов для раціонального відтворення трудового потенціалу, неухильного підвищення матеріального добробуту і культурного рівня кожного працівника.

Якісне оновлення трудовою потенціалу аграрної сфери економіки нагально вимагає, з одного боку, оздоровлення демографічної ситуації на селі, удосконалення статево-вікової і професійно-кваліфікаційної структури трудового потенціалу, поліпшення соціальної інфраструктури і забезпечення соціальних стандартів проживання сільського населення, а з іншого, – підвищення економічної активності й зайнятості сільського населення, зменшення безробіття і зростання рівня використання ресурсів живої праці, використання кластерного підходу до розвитку сільських територій шляхом впровадження інновацій і досягнень науково-технічного прогресу.

Отже, формування ринкових відносин супроводжувалось не тільки вирішенням наявних проблем зайнятості, а й виникненням нових, спричинених структурною перебудовою аграрної економіки, становленням й інституціалізацією різних форм власності і, як наслідок, змінами у співвідношенні кількості

підприємств і організацій сільського господарства за формами власності, динаміки зайнятості сільського населення, а відповідно, попиту на робочу силу і соціального статусу працівників. За таких умов помітно зросла роль Державної служби зайнятості у розв'язанні проблем працевлаштування незайнятого населення, яка покликана регулювати ринок праці, забезпечувати розробку програм сприяння зайнятості, реалізовувати ефективний механізм максимального *використання* трудового потенціалу аграрного сектора економіки і досягнення на цій основі високого рівня його продуктивної зайнятості.

1. Амурджаев О. В. Словарь делового человека. – М.: Экономика, 1992. – 250 с.
2. Дієсперов В. С. Економіка сільськогосподарської праці. – К.: ІАЕ УААН, 2004. – 486 с.
3. Єсінова Н. І. Ринок праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – К.: Кондор, 2004. – 432 с.
4. Закон України «Про зайнятість населення» // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 14. – С. 170.
5. Крачковський Б. П. Робітники сільського господарства України: 60-і– перша половина 90-х рр. ХХ ст. – 2-е вид., перероб. і доп. – Львів: Логос, 2003. – 311 с.
6. Лібанова Е. М. Ринок праці: Навч. посібник. – К.: Центр навч. літератури, 2003. – 224 с.
7. Лузан Ю. Я. Соціально-трудоий потенціал українського села / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 123–127.
8. Полозенко Д. В. Прямі та непрямі форми державної підтримки сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 40–44.
9. Титова Н., І. Замковий Проблеми зайнятості та відтворення трудового потенціалу регіону // Економіка України. – 1992. – № 1. – С. 41–45.
10. Черенєга І. І. Зайнятість сільського населення на сучасному етапі ринкових перетворень // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 138–142.

## **QUANTITATIVE CHANGES IN THE LABOR CAPACITY OF PUBLIC OWNERSHIP IN CFERI EMPLOYMENT RURAL POPULATION OF UKRAINEA**

**I. Kulinich, B. Krachkovskyy**

*Ivan Franko National University of L'viv  
Lviv State Agrarian University*

For example structural changes in public sector employment, problem of market transformation of agriculture. The optimum conditions of rational use of labor potential of the rural population of Ukraine. Recommendations for improving the agricultural sector employment areas.

Key words: agriculture, employment, employment potential, labor market, unemployment.

**КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ В СФЕРЕ  
ЗАНЯТОСТИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ**

**І. Кулінич, Б. Крачковський**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
Львовский национальный аграрный университет*

На примере структурных изменений занятости в государственном секторе проанализированы проблемы рыночной трансформации аграрной сферы. Рассмотрены оптимальные предпосылки рационального использования трудового потенциала сельского населения Украины. Приведены рекомендации относительно усовершенствования сферы занятости аграрного сектора.

Ключевые слова: сельское хозяйство, занятость, трудовой потенциал, рынок труда, безработицы.

УДК 504.06:658

## СТАНОВЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

С. Лебедевич

*Національний лісотехнічний університет України  
79057, Львів, вул.Ген. Чупринки, 103*

*Відображено результати дослідження становлення екологічного менеджменту, в результаті якого розроблено нову теоретичну концепцію екоменеджменту підприємств.*

*Ключові слова: дослідження, екологічний менеджмент, теоретична концепція.*

На сучасному етапі екологічні проблеми економічного розвитку належать до найбільш актуальних. Загострення екологічної ситуації стає все більш відчутним. Кризова екологічна ситуація – це такі порушення навколишнього природного середовища, які недопустимі за своїми соціальними наслідками.

Екологічна криза є наслідком невідповідності між характером розвитку продуктивних сил і суспільно-економічних відносин, а також ресурсно-екологічними можливостями біосфери. Криза неминуча, якщо нарощування масштабів і темпів матеріального виробництва, методи і напрямки його інтенсифікації, спеціалізації, концентрації і розміщення здійснюються без всебічного врахування екологічних факторів і законів біосфери. При цьому під екологічною кризою розуміють ту стадію взаємодії між суспільством і природою, на якій до крайньої межі загострюються протиріччя між економікою і екологією, економічними інтересами суспільства в споживанні і використанні природного сурудовища та екологічними вимогами забезпечення охорони оточуючого середовища.

Було проведено спеціальне дослідження становлення і розвитку процесу екологізації суспільного виробництва з метою визначення потенціалу реалізації системи екологічного менеджменту підприємств України, зокрема галузевих систем екоменеджменту.

Екологічний стан будь-якого економічного суб'єкта (країни, регіону, підприємства) обумовлюється його цілеспрямованою екологічною діяльністю. Екологічна політика – це генеральна лінія дій або система заходів, яка здійснюється економічним суб'єктом вищого рівня (державою, міждержавним утворенням) та визначає напрями природокористування і стан довкілля.

Екологічна тактика – це засоби та методи, лінія поведінки, що використовуються в екологічній політиці для досягнення стратегічних цілей. На відміну від стратегії тактика – це сценарій розвитку конкретної ситуації протягом обмеженого періоду часу (менше одного року).

Загальна екологічна політика – це система концепцій, принципів, підходів, заходів, яка вивчає вплив суспільства на навколишнє природне середовище. При

цьому для кожного засобу виробництва характерною є власна екологічна політика, яка повинна бути узгоджена із загальнодержавною екологічною політикою.

Соціально-економічну політику визначають як діяльність її суб'єктів із забезпечення й організації управління природокористування і суспільно-економічними процесами взаємодії природи і суспільства з метою задоволення поточних і перспективних потреб господарства й населення регіону в природних ресурсах, чистоті та різноманітті оточуючого середовища. Реалізація ефективної екологічної політики об'єктивно потребує відповідного регулювання комплексного процесу екологізації виробництва, всієї господарської діяльності суспільства з урахуванням фактору екологічної безпеки.

На рівні підприємства екологічна політика – це сукупність основних принципів, намірів і зобов'язань підприємства, що створює базу для розроблення власних екологічних цілей і завдань. Екологічна політика є необхідною базою встановлення цілей і завдань організації. Ця політика підлягає періодичній переоцінці, перегляду з тим, щоб вона відображала умови, що змінюються, та нову інформацію. Через екологічну політику керівництво підприємства демонструє свою прихильність до екологічних пріоритетів.

На рівні підприємства вважають, що екологізація виробництва включає:

- екологізацію продукції, тобто розроблення таких видів, при використанні яких наносяться мінімальні збитки оточуючому середовищу;
- екологізацію технологій виробництва продукції, розроблення безвідходних і маловідходних технологій, ефективного очисного обладнання, засобів автоматизації, вимірювання і контролю;
- розроблення варіантів одержання нової корисної продукції з відходів галузі.

Екологізація виробництва вимагає відповідного вдосконалення (реформування) господарського механізму. Господарський механізм природокористування безпосередньо пов'язаний з еколого-економічною політикою держави. Їх стратегія полягає у науковому визначенні довгострокових цілей у сфері раціонального природокористування, їх конкретизації щодо особливостей еколого-економічної ситуації, специфіки формування ринкового середовища в галузях і регіонах. Практика ж еколого-економічної політики полягає у виявленні таких форм, методів і прийомів управління природокористуванням, за допомогою яких можуть бути оптимально розв'язані щодо стратегічного курсу еколого-економічні завдання. Мельник Л.Г. вважає, що розроблення екологічної тактики, по суті, призводить до формування й подальшого вдосконалення господарського механізму природокористування. При цьому важливим є формування системи макро-мікроеколого-економічних показників на різних рівнях ієрархії управління, що адекватно відображають еколого – економічну ситуацію, ефективність дії різних методів регулювання екологізації виробництва.

Екологізація виробництва, забезпечення екологічної безпеки здійснюється на основі вдосконалення еколого-економічного рівня виробництва (ЕЕРВ). Під еколого-економічним рівнем виробництва, підприємства, галузі, регіону розуміють систему відносних показників, які характеризують рівень впливу виробничо-господарської діяльності на оточуюче середовище, ефективність використання природних ресурсів у взаємозв'язку і взаємообумовленості з проміжними, кінцевими економічними, фінансовими, соціальними і екологічними

результатами виробництва. При цьому екологічна політика, господарський механізм природокористування і система показників ЕЕРВ взаємопов'язані.

Дієвість національної еколого – економічної політики недостатня. Незадовільним є рівень управління економікою країни на засадах сталого розвитку. Тому розроблена якісно нова парадигма управління еколого-економічними процесами. За цією парадигмою весь процес управління економікою повинен здійснюватись виключно на еколого – економічних засадах із забезпеченням оптимального співвідношення між екологічним і економічним управлінням [1].

В країнах Європейського Співтовариства у складі системи управління промисловим виробництвом є підсистема регулювання впливу підприємств на навколишнє природне середовище – екологічний менеджмент. Основні елементи екоменеджменту:

- 1) екологічна політика – основний документ щодо досягнення стандартних вимог;
- 2) організація і персонал – розподіл обов'язків;
- 3) екологічний вплив – організації повинні мати можливість оцінки власного екологічного впливу на навколишнє природне середовище;
- 4) екологічні цілі і завдання – потреба постановки конкретних цілей і завдань;
- 5) програма екологічного менеджменту – організації повинні мати програму для досягнення цілей і виконання завдань;
- 6) управлінські інструкції і документація – організації повинні розробляти інструкції, пов'язані з екологічною політикою, цілями, завданнями, а також враховувати в документації розподіл обов'язків для організації взаємодії між елементами системи;
- 7) оперативний контроль – необхідно визначити відповідальність керівника за ті ділянки роботи, які впливають на екологічну ситуацію;
- 8) реєстрація в системі екоменеджменту – система реєстрації необхідна для підтвердження того, що система працює і організація має можливість продемонструвати свою відповідність законодавству;
- 9) екологічний аудит – необхідно провести аудит, щоб визначити, як ефективно здійснюється екологічна політика організації;
- 10) перегляд – система екологічного менеджменту повинна через певні періоди часу переглядатися, щоб гарантувати її прийнятність та адаптування до нових вимог законодавства.

В основі методології екологічного менеджменту нова парадигма менеджменту, згідно якої у сферу відповідальності менеджменту входить все, що будь-яким чином здійснює вплив на продуктивність організації та результативність її діяльності – всередині організації та за її межами, у підконтрольних організації сферах або у сферах, нею не контрольованих.

Єдина система екологічного менеджменту і аудиту (СЕМА) – приклад регулювання забруднення, коли відповідальність і партнерство рівноправні в охороні довкілля, а також як ринково орієнтований механізм. СЕМА – це системоутворювальний елемент ринкового середовища в галузі природоохоронної діяльності і природокористування. За визначенням міжнародних стандартів серії ISO 14000 СЕМА – це частина загальної системи управління, яка включає організаційну структуру, діяльність щодо планування, функціональні обов'язки та



відповідальність, досвід, методи, процедури і ресурси для формування, здійснення та вдосконалення екологічної політики із застосуванням екологічного аудиту.

Європарламент і Рада Європи вважають за необхідне широке впровадження міжнародної системи екологічного менеджменту (МСЕМ). Дозволена добровільна участь компаній промислового сектору у Програмі співробітництва із впровадженням МСЕМ. Загальновизнаним є те, що МСЕМ повинна бути доступною всім організаціям, які впливають на екологію, надаючи їм кошти для управління цими впливами та покращення загальних екологічних показників [1].

У наш час сформувалася сіть національних і міжнародних стандартів і вимог, що постійно розвивається. Відповідність цим стандартам повинна забезпечуватися підприємствами, якщо вони прагнуть вийти на міжнародні ринки або навіть просто мають намір підтримувати нормальні ділові стосунки з підприємствами і країнами в які вони експортують свою продукцію. Цілком реально, що у найближчому майбутньому підприємства не зможуть експортувати продукцію, яка буде визнана небезпечною для оточуючого середовища (низька здатність до біологічного розкладу, вміст небезпечних речовин тощо) або виготовленою в екологічно непридатних умовах. У багатьох галузях промисловості роблять суттєві зусилля зі скорочення викидів, скидів і розміщення забруднюючих речовин.

Економіка України реформується. Повинна реформуватися й система екологічного управління в напрямку реструктуризації виробництва, приватизації, створення конкурентного середовища і ринкового ціноутворення, корпоратизації, децентралізації та гнучкого нормування й оподаткування.

Дослідження показало, що існуючі теоретичні напрацювання і певний досвід щодо екоменеджменту недостатньо кореспондується із запропонованою парадигмою управління еколого-економічними процесами. Домінує відокремлення системи екологічного менеджменту від загальної системи управління економікою. Тому сформовано нову теоретичну концепцію екоменеджменту, згідно з якою екологічний менеджмент органічно «вбудовується» в структуру менеджменту. Ця концепція відрізняється від існуючих тим, що дає можливість здійснювати повністю процес менеджменту організації, розробляти та приймати управлінські рішення на еколого-економічних засадах із забезпеченням належного рівня інтегрального еколого-економічного ефекту природокористування [1].

Таким чином, сформульована за результатами проведеного дослідження нова теоретична концепція екологічного менеджменту надає теоретичну базу для подальших досліджень з розроблення теоретично-методологічних засад формування ефективної системи екологічного менеджменту підприємств.

Лебедевич С.І. Теоретико – методологічні засади формування галузевої системи екологічного менеджменту підприємств :[ монографія].- Львів: Ліга – Прес, 2008. – 340 с.

УДК- 330.4.336

## ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Г. Левицька

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18*

*В статті обґрунтовується на теоретико – методологічному рівні концепція прогнозування фінансового менеджменту підприємницької діяльності, яка представлена у взаємозв'язку з фінансовою політикою підприємства та використанням методів вироблення управлінських рішень в сучасних умовах трансформації економіки.*

*Ключові слова: фінансовий менеджмент, фінансове прогнозування, планування, фінансовий аналіз, фінансовий стан.*

Формування ринкового механізму в економіці України є складним динамічним процесом, розвиток якого пов'язаний з подоланням труднощів у становленні підприємницької діяльності в усіх сферах економіки. Все це визначає значну складність задач, пов'язаних з прогнозуванням фінансового менеджменту.

Функціонування підприємницьких структур здійснюється в умовах безперервного кругообігу коштів. Фінансова діяльність підприємства передбачає сукупність грошових відносин, які виникають між підприємцем та різними сферами як суб'єктів господарювання так і держави.

Підвищення ефективності виробничого процесу, яке складається із зростання ефективності капіталовкладень, збільшення фондівіддачі, поліпшення використання виробничих ресурсів, зниження частки живої праці у виробничому процесі можливе при підвищенні точності і гнучкості управління виробничо-господарською діяльністю підприємства.

Процес управління в економіці полягає в отриманні і опрацюванні початкової інформації, яка характеризує стан і умови функціонування досліджуваного підприємства чи процесу і створення на цій основі управлінського рішення, яке забезпечувало би діяльність і розвиток даного об'єкта в бажаному напрямку. Щодо фінансів підприємства, йдеться про збір і опрацювання інформації, яка визначає утворення і використання фінансових ресурсів, вироблення та прийняття управлінських рішень, які би оптимізували господарсько - фінансову діяльність, тут мається на увазі вибір оптимальних форм фінансування, структури капіталу та напрямків його використання з метою забезпечення стабільної прибутковості, збалансування в часі надходжень і видатків, підтримання належної ліквідності та своєчасність розрахунків.

Організація будь-якої підприємницької діяльності пов'язана з потребою початкового капіталу, без якого вона була би неможливою. Він має дуже важливе значення, бо може виступати гарантом досягнення успіху та розвитку підприємницької структури. Фінансове забезпечення підприємницької діяльності – це відповідні форми, методи та принципи фінансування.

Основними функціями фінансового менеджменту є : здійснення інвестиційної політики на підприємстві; випуск цінних паперів та виплата відсотків і дивідендів; отримання кредитів і позик та сплата боргів за ними; аналіз фінансової звітності; прогнозування грошових надходжень; визначення платоспроможності та розрахунок термінів реалізації продукції.

Фінансове управління діяльністю підприємства має дві взаємопов'язані сфери :

- поточна діяльність, що передбачає використання поточних активів; інвестиції.

Управління короткостроковими фінансуванням передбачає визначення оптимальної величини капіталу, управління готівковим оборотом і цінними паперами, визначення розмірів і джерел короткострокових кредитів. В процесі виробництва управління повинно забезпечити фінансовими ресурсами всі поточні платежі підприємства. Фінансове управління інвестицій визначає напрямки капітальних вкладень, політику дивідендів, та вибір дострокового фінансування.

Ці відносини опосередковані у грошовій формі. Нас цікавлять фінансові ресурси на рівні підприємства, тому надалі ми будемо розглядати їх саме в цьому контексті. Структура фінансових ресурсів визначається джерелами їх надходження. На підприємстві за джерелами надходженнями фінансові ресурси поділяються на власні і залучені. До перших відносяться валовий доход, амортизація, до других – внесків членів колективу, кошти, які мобілізовані на фінансовому і кредитному ринках.

Стан фінансів у виробничій сфері значною мірою визначає тим, якими темпами відбувається просування економічної системи до ринку. При цьому не варто применшувати важливості фінансово-кредитної сфери, враховуючи інтереси акціонерних товариств, кредитно-фінансових установ держави і її органів та індивідуальних інтересів.

Власне, якраз економіка ринкового типу забезпечує можливість усім господарським суб'єктам ефективно використовувати фінансові ресурси, зберігати їх від інфляції і отримувати дивіденди, тобто примножувати ці ресурси.

Сучасний стан економіки України можна характеризувати як складний: низький рівень виробництва, хиткість стану національної валюти; дефіцит бюджету та безробіття.

Для оцінки інвестиційної привабливості галузей промисловості останнім часом користувалися такими показниками:

- відношення рентабельності за реалізованою продукцією до рентабельності за виробленою;
- новизна фондів (показник, обернений до міри їх спрацьованості);
- норма прибутку до капіталу;
- нетто-заборгованість (відношення прострочених кредиторської і дебіторської заборгованостей), яка відображає потенціальну кредитоздатність галузі;
- рівень завантаженості обладнання;

температура зростання цін на продукцію галузі, від якого залежить попит на неї;  
абсолютний рівень заробітної плати;  
температура спаду у галузі;  
експортоспроможність;  
конкуренція з боку імпорту і імпортозалежність (відношення обсягу імпорту відповідних товарів до обсягу виробництва у галузі).

За цими характеристиками попереду харчова промисловість, виробництво будівельних матеріалів, металургія, газу - і нафтодобування. Аналіз інвестиційної привабливості демонструє той факт, що інвестори переоцінили одні галузі і недооцінили інші.

Розглянемо детальніше планування фінансової діяльності і загальну оцінку фінансового стану виробничого підприємства, маючи на увазі правильний вибір галузі для інвестування.

Для забезпечення виробничої діяльності підприємство повинне мати достатню кількість фінансових ресурсів. Це і визначає основну мету підприємця - відшукати найкращі джерела фінансування, а свій прибуток використати з максимальною для себе вигодою.

Управління фінансовими ресурсами проявляється через аналіз, планування, облік та контроль.

Фінансовий аналіз - це аналіз напрямків залучення підприємством грошей та напрямків їх використання. Він передбачає: порівняння величин окремих показників діяльності підприємства з відповідними величинами іншого підприємства, з середнім їх значенням по галузі чи країні, з показниками за минулі роки по тому ж підприємству; обчислення і порівняння комплексного рейтингу; виявлення тенденцій в зміні значення показників діяльності; оцінка чутливості одних показників з одиничною зміною інших показників; виявлення причин зміни показників діяльності підприємства; оцінка зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства.

Фінансовий аналіз передбачає використання таких видів аналізу як:

вертикальний (структурний) аналіз;  
горизонтальний (трендовий) аналіз;  
аналіз фінансових коефіцієнтів;  
аналіз фінансових ризиків суб'єктів господарювання;  
аналіз фінансового стану.

Фінансове планування - це планування формування та використання фінансових ресурсів, яке передбачає визначення показників руху коштів підприємства, його доходи і витрати, формування прибутку та його розподіл, обсяг і джерела капітальних вкладень, розмір обігових коштів, фінансові розрахунки з іншими організаціями та державою.

Метою фінансового планування є забезпечення відповідності фінансових ресурсів і потреб у них загалом, а також за видами потреб, напрямками спрямування, об'єктами використання.

Вихідними передумовами фінансового планування на підприємстві є фінансова стратегія на плановий період; фінансова політика з окремих аспектів фінансової діяльності підприємства; планові обсяги операційної та інвестиційної діяльності підприємства; показники, що характеризують розвиток фінансового ринку окремо по його сегментах; результати фінансового аналізу за попередній період та оцінка фінансового стану підприємства на початок планового періоду.

Результатом фінансового планування є розрахунок тактики фінансування, який повинен відповісти на питання вибору джерел інвестування. На тактику фінансування накладає відбиток конкурентоздатність продукції, рентабельність підприємства, привабливість галузі і т. д.

Наприклад, якщо підприємство має велику питому вагу позичкових джерел, то через великий рівень ризику позитивні результати від інвестицій підприємства можуть бути втрачені через непередумані джерела фінансування.

Виходячи з ринкових позицій, якщо вибір джерел фінансування був вірним, то реакція ринку, як правило, є позитивною і стан підприємства зміцнюється. Інакше кажучи, ринкова вартість підприємства зростає.

Зі сказаного можна зробити висновок, що за рахунок одного лише структурного упорядкування фінансів суб'єкта господарювання можна змінити ринкову вартість підприємства, зменшити ризик впливу негативного результату на його господарську діяльність.

Для діючих підприємств фінансування через кредити має перевагу, бо банки не будуть вимагати підвищення плати за ці кредити через невеликий ризик вкладень, та й відсутні особливі проблеми з матеріальним забезпеченням кредитів (таким забезпеченням можуть виступати наявні активи).

На оцінку вибору джерел фінансування впливає аналіз статистичних даних про структуру капіталу підприємства, оптимальний рівень якої дуже важко прогнозується.

Економічна теорія розглядає поняття фінансової діяльності підприємства як частину господарської діяльності, яка включає в себе всі грошові відносини, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції, відтворенням основних і оборотних фондів, формуванням і використанням доходів.

Фінансовий стан підприємства - це сукупність показників, які відображають наявність розділення і використання фінансових ресурсів, забезпеченість коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці і життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами.

Фінансова діяльність підприємства включає в себе організоване планування фінансів, яке здатне і зобов'язане забезпечити оптимальне співвідношення витрат і доходів.

Перспективне планування господарської діяльності підприємства розраховане на термін 3-5 років.

Середньостроковий план, який розкриває напрямки діяльності підприємства з реалізації товарів і капіталовкладень на наступний рік і поточний у рамках одного року (звітного), складається, як правило, в останньому кварталі звітного року, виходячи з тенденцій розвитку у минулому і перспективного прогнозу ринків. При цьому по кожному виду товару визначається балансовий дохід і рівень витрат обігу. Крім чисто фінансових планів визначається реалізаційна політика підприємства на наступний рік.

Процес планування в рамках звітного періоду передбачає здійснення щоквартального аналізу і контролю виконання завдань, дотримання бюджету, їх коректування у залежності від реалізації продукції чи послуг, витрат та фінансового стану підприємства. Воно базується на різного виду звітності, яка фіксує діяльність підприємства у різні періоди часу (день, тиждень, місяць,

квартал, півроку, рік). При цьому відбувається складання проміжних балансів і їх аналіз у порівнянні з плановими показниками.

Річні завдання щодо комерційної і фінансово-господарської діяльності підприємства складаються на основі таких документів:

- баланс доходів і витрат;
- завдання на реалізацію експортних товарів, послуг;
- завдання на отримання імпортованих товарів;
- бюджет витрат обігу;
- капітальні вкладення та джерела фінансування;
- бюджет витрат на послуги та допоміжне виробництво.

При плануванні фінансової діяльності підприємства важливим є визначення цілей і завдань перспективного планування. У більшості випадків ними є :

- усунення нестачі власних обігових коштів;
- збільшення ефективності угод на внутрішньому ринку за рахунок зниження собівартості власної продукції і прискорення обіговості складських запасів;
- забезпечення дебіторської заборгованості необхідними гарантіями платежу;
- скорочення середніх термінів комерційного кредиту, який надається покупцям;
- покращення комерційної і фінансової діяльності за рішенням балансової комісії.

Стратегія діяльності підприємства, у відповідності до поставлених цілей, повинна забезпечуватися необхідними засобами. Причому важливим є питання - за рахунок яких коштів забезпечується функціонування підприємства: власних чи залучених.

Найважливішими об'єктами фінансового планування є :

- виручка від реалізації продукції;
- формування і використання прибутку;
- необхідний обсяг обігових коштів і джерела їх покриття;
- взаємовідносини з бюджетом, банками і страховими організаціями.

Для виробничих підприємств необхідним є складання річного фінансового плану. Але у даній ситуації, коли має місце фінансова нестабільність і інфляція, необхідно складати поквартальні фінансові плани [36,158].

У дохідній частині фінансового плану показується запланований прибуток, нарахований знос, виручка від реалізації відпущеного майна, інші доходи.

У видатковій частині показується сума податкових платежів, сплата процентів за банківський кредит, сплата страхових внесків (які не включаються у собівартість), сума чистого прибутку з деталізацією його використання (нагромадження, споживання і резервний фонд).

Оперативне фінансове планування передбачає складання і виконання платіжного календаря, котрий складається по всіх статтях грошових надходжень і витрат, які проходять через розрахункові та інші рахунки підприємства. Він дозволяє визначити міру забезпеченості функціонування підприємства за рахунок власних і позичкових фінансових ресурсів, виконання всіх зобов'язань по платежах. Крім цього оперативне фінансове планування забезпечує визначення послідовності і термінів виконання окремих фінансових операцій для того, щоб збалансувати доходи із витратами, зміцнення фінансового стану підприємства.

Доходи і витрати у платіжному календарі повинні бути збалансовані. У випадку, коли грошові надходження перевищують витрати, у балансі відображаються грошові збереження (залишок ресурсів на банківських рахунках),

що свідчить про фінансову стабільність підприємства. І у випадку перевищення видатків над очікуваними надходженнями (разом з перехідним залишком ресурсів на рахунках), вказує на недостатні власні можливості для їх покриття.

Важливим також є складання касового плану підприємства. Своєчасна забезпеченість готівкою також характеризує стан фінансів на підприємстві.

Відправними показниками для складання касового плану є очікувані виплати по фонду оплати праці і фонду використання коштів, які не входять у попередній фонд; інформація про продаж матеріальних ресурсів чи продукції працівникам, а також інші надходження і виплати готівкою.

Співставлення фактичних і розрахункових показників дає інформацію про необхідність вжиття заходів для усунення розбіжностей між ними, якщо такі розбіжності є.

У додаток до аналізу фінансового стану підприємства здійснюється аналітична робота ще і за іншими напрямками, а саме :

1. Аналізується стан і використання виробничих фондів. Це визначається за такими показниками:

а) оборотність основних виробничих фондів (відношення доходу від реалізації продукції до середньої залишкової вартості основних фондів);

б) рентабельність (відношення балансового або чистого прибутку (%) до середньої вартості основних фондів);

в) ефективність капітальних вкладень (відношення доходу від реалізації чи прибутку до вартості основних фондів, які будуть введені в експлуатацію при досягненні ними проектної потужності).

2. Обґрунтовується при аналізі стану і оборотності оборотних засобів величина запасів товарно-матеріальних цінностей і визначається перевищення фактичних запасів.

3. Аналізується стан джерел власних коштів.

4. Аналізується відвантаження і реалізація продукції і надходження платежів за продукцію.

5. Оцінюється при аналізі стану виконання угод на постачання продукції доцільність тих чи інших поставок.

6. Вивчається при аналізі формування собівартості продукції динаміка цін на ресурси і їх вплив на цю собівартість.

7. Аналізуються накладні витрати (умовно-постійні, умовно-змінні).

8. Здійснюється аналіз собівартості продукції (за статтями або за сегментами затрат) згідно з Положенням про склад затрат, які включаються у собівартість продукції.

Варто зауважити, що світова практика аналізу виробничої собівартості використовує її роздільне представлення, а саме - постійні затрати і затрати, що змінюються пропорційно до обсягу випуску продукції. Такий підхід дає можливість оперативно контролювати за постійною складовою собівартості.

Розчленування собівартості на елементи затрат в теперішніх умовах ефективне внаслідок необхідності аналізу елементів фонду оплати праці і відрахування у різні фонди ( пенсійний, соціального страхування, медичного страхування, державний фонд забезпеченості).

Аналіз виконання доходної і видаткової частини фінансового плану дає змогу проаналізувати динаміку фінансового – господарського стану підприємства і керівництва оперативно реагувати на ці зміни.

В процесі приватизації власності, створення нових форм господарювання для залучення інвесторів і кредиторів, інформування потенційних учасників і засновників необхідно здійснювати аналіз і оцінку фінансового стану підприємства з метою збереження і ефективного використання власності. Аналіз фінансового стану підприємства не лише фіксує показники, але й дозволяє ефективно управляти своїми фінансами.

Економічні методи управління в економіці – виробничих системах передбачають пріоритетність впливу господарського механізму на підвищення ефективності виробництва. Разом з тим об'єктивний аналіз використання капіталовкладень змушує зробити висновок, що заходи щодо поліпшення виробництва не дали очікуваних результатів. Це робить необхідним звернути увагу на неповне використання можливостей для вдосконалення виробництва. Підвищення ефективності капіталовкладень, збільшення фондівіддачі, поліпшення використання виробничих ресурсів, зниження частки живої праці у виробничих процесах сприятимуть прискоренню економічного зростання, збільшенню економічного потенціалу країни.

Одним з головних напрямків розв'язування названих проблем є підвищення ефективності управління в умовах ускладнення і зміни господарських, економічних і організаційних зв'язків у економіці – виробничих системах.

Зберегти належні ринкові позиції в умовах жорсткої конкуренції будь – якому виробнику можна лише спираючись на раціональний менеджмент, у тому числі і фінансовий.

Функції фінансів постійно розширюються, наголос тепер робиться на пошуку шляхів ефективного використання обмежених фінансових ресурсів та на інвестування коштів в проекти, що можуть забезпечувати найвищі доходи за умов контрольованого ризику.

Визначення динаміки розвитку підприємства, його взаємодії з зовнішнім середовищем дозволяє виділити два основні аспекти впливу зовнішнього середовища на підприємство. Перший задає основні тенденції і закономірності розвитку підприємства, другий задає безпосередній вплив цього зовнішнього середовища на підприємство ( через підприємства, організації і т. д. ). Аналіз функціонування підприємств дає підстави зробити висновок, що основними тенденціями розвитку підприємства можна вважати: тенденцію скорочення “життєвого циклу “ підприємства, тенденцію стабілізації період часу від ідеї створення його до практичної реалізації цієї ідеї, тенденцію збільшення кількості можливих альтернатив розвитку підприємства, тенденцію збільшення затрат на створення і розвиток підприємства.

Існують значні ускладнення в задачах вибору раціонального варіанту розвитку підприємства, а також існують труднощі з оцінкою взаємозв'язків між його підрозділами, з визначенням цілей і задач підприємства та його структурних елементів, а також з визначенням діапазонів можливих змін характеристик альтернатив. Вибір кращих варіантів є виключно важливою, але надзвичайно складною проблемою.

Різні затрати на створення і розвиток підприємства пояснюються ускладненням умов його функціонування і в першу чергу ускладнення впливу на нього зовнішнього середовища.

На основі сказаного можна дійти висновку, що створення і розвиток підприємства як економічного об'єкту пов'язане із значним ризиком вибору



варіанту, що не у повній мірі відповідає обраній меті. Таким чином, на перший план виходять проблеми вибору перспективних напрямків розвитку підприємства.

Велика кількість різноманітних задач прогнозування призводить до необхідності урізноманітнення інструментарію прогнозування. Методи прогнозування розраховані, як правило, для простих задач. Для їх застосування до пошуку прогнозів у складних задачах, приходимо до необхідності спрощувати їх постановку до рівня стабільної роботи обраних методів. У випадку ускладнення задач прогнозних досліджень окремі методи прогнозування поєднуються у системи, в яких процедури і алгоритми, завдяки яким отримуємо прогнози, орієнтовані на поставлену мету, виходячи з чітко окресленого обсягу прогнозної інформації.

Множина допустимих варіантів розвитку підприємства залежить від системи засобів реалізації поставлених цілей, впливів зовнішнього середовища та змін внутрішньої структури підприємства. Правда, ця множина допустимих варіантів розвитку і функціонування підприємства може виявитися порожньою.

Функціонування підприємства повинно відповідати діям системи управління цим підприємством, складовим елементом якої є управління його фінансовою діяльністю. А це повинно базуватися на єдиній інформаційній базі, єдиній методиці управління фінансами підприємства та прогнозованій дії зовнішнього середовища.

Нестабільність кредитної системи, волюнтаристське втручання держави в фінансово – господарську діяльність підприємства перешкоджає створенню і використанню комп'ютерних технологій.

На нашу думку ефективними методами вироблення управлінських рішень в сучасних умовах трансформації економіки є методи імітаційного моделювання з використанням сучасних комп'ютерних технологій, які дозволяють здійснювати модельний експеримент в різних режимах представлення часу.

- 
1. Вовк В.М., Левицька Г.І. Математичне моделювання в управлінні фінансовою діяльністю підприємства //Фінанси України .- 2000.-№1, с.88-92.
  2. Костіна Н.І., Алексєєв А.А., Василик О.Д. Фінанси: система моделей і прогнозів: Навчальний посібник. - К.: Четверта хвиля, 1998. - 304 с.
  3. Левицька Г.І. Прогнозування фінансових характеристик у підприємницькій діяльності// Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. Серія економічна, вип.. 30.- Львів, 2001 .- с.471-478.
  4. Макроекономічне моделювання та короткострокове прогнозування / За ред. І.В.Крюкової .- Харків: Форт, 2000.- 336с.
  5. Пащенко Р.Л. Прогнозування фінансової діяльності підприємства. // Фінанси України .- 2001 .- №4, - с.86.

**G. Levytska**

*Ivan Franko National University of L'viv  
18 Svoboda Av., UA – 79008, L'viv, Ukraine*

An idea of the forecast of the financial management of business activity that is represented in connection with the financial policy of an enterprise and using the methods of creating management decisions in modern conditions of an economic transformation is motivated in the article on the theoretical and methodological level.

Key words: financial management, financial forecast, planning, financial analysis, financial position.

УДК 338.45:336.763.2 (477)

## ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ АКЦІОНЕРНИМ КАПІТАЛОМ У ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

I. Лех

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18*

*У статті виділено основні проблеми управління державними корпоративними правами у промисловості України. Запропоновано комплекс заходів щодо підвищення ефективності управління акціонерними товариствами із державними корпоративними правами, що функціонують у промисловості.*

*Ключові слова: державні корпоративні права, промисловий сектор економіки, ефективність управління, інноваційна стратегія розвитку.*

Реформування української економіки призвело до зміни бачення ролі і місця державного сектора економіки, особливо у промисловості. Посилаючись на поширену думку, що ефективний власник – це приватний власник, кількість підприємств із державним акціонерним капіталом щорічно зменшується. Ми втрачаємо можливість контролювати ситуацію у найбільшій ланці економіки – промисловості, що призводить до розвитку лише найбільш прибуткових і швидкоокупних галузей, та не задумуємось про майбутнє нашої країни.

**Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями.** Проблеми ефективного управління підприємствами існували завжди, але коли власником є держава, то вона має всі можливості лише для успішного управління підприємствами. Державний акціонерний капітал є не лише основою стратегічного розвитку економіки, але і джерелом фінансових надходжень до бюджету. Саме тому управління акціонерними товариствами, в яких присутні корпоративні права держави є одним із важливих обов'язків державних органів влади. Проблема полягає у ефективності такого управління, тому необхідно шукати шляхи вдосконалення управління державним акціонерним капіталом у промисловому секторі економіки України.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Окремі положення багатоаспектної проблематики розглядали у своїх наукових працях вітчизняні економісти: О. Дейнека, В. Євтушевський, І. Жадан, М. Камишанська, О. Кузьмін, І. Одолюк, В. Плакіда, Л. Федулова, М. Чечетов, М. Шашина та багато ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Більшість дослідницьких робіт присвячені питанням доцільності та необхідності присутності державного сектора в економіці країни, проблемам корпоративного управління та зокрема, управління державним

корпоративним сектором, ефективності функціонування промисловості та ін. Проте дуже мало напрацювань щодо вирішення питань управління державним акціонерним капіталом у промисловому секторі економіки України.

**Формулювання цілей статті.** Основними цілями статті є:

- визначення основних проблем управління державними корпоративними правами у промисловості України;
- аналіз причин їх виникнення;
- запропонування заходів щодо підвищення ефективності управління промисловими акціонерними товариствами із державними корпоративними правами.

**Виклад основного матеріалу.** Корпоративна форма організації діяльності, на даний час, є найефективнішою. Акціонерним товариствам притаманні деякі переваги у порівнянні з іншими видами суб'єктів господарювання:

- простота створення великого за розмірами капіталу;
- обмеженість ризику акціонера розміром його акційного внеску;
- майнова стабільність акціонерного товариства, оскільки на неї не впливає вихід акціонера із товариства;
- необов'язковість особистої участі акціонера у діяльності товариства;
- можливість застосування у будь-яких галузях економіки;
- використання організаційно-правової форми акціонерного товариства у процесах корпоратизації і приватизації;
- можливість здійснення контролю над акціонерним товариством шляхом володіння контрольним пакетом акцій, не витрачаючи грошей на придбання всіх акцій товариства.

Присутність корпоративних структур із часткою державного акціонерного капіталу у промисловості України дозволяє державі, насамперед, здійснювати контроль за гармонійним розвитком усіх галузей промисловості, не лише через створення нормативно-правової бази, а й через управління самими підприємствами, в яких держава має корпоративні права.

В Україні управління корпоративними правами держави щорічно визнається неефективним. Існують певні проблеми як у розвитку промисловості взагалі, так і в корпоративному секторі, які в сукупності дають цілісну картину бачення недоліків управління державним акціонерним капіталом. До них відносять:

- зміна галузевої структури промисловості (зменшення частки важких галузей промисловості і збільшення частки наукомістких галузей);
- поспішна та необґрунтована приватизація ефективно працюючих підприємств, яка ще більше загострює ситуацію;
- нерозвиненість внутрішнього ринку споживання промислової продукції;
- відсутність бачення місця і ролі товариств із державним акціонерним капіталом у загальній стратегії розвитку промисловості України;
- незацікавленість у ефективній діяльності підприємств із державними корпоративними правами з боку найманого менеджера-управлінця і відсутність відповідальності за невиконання покладених на нього обов'язків;
- щорічне розпорошення пакетів акцій держави, що унеможлиблює вплив на управління та розвиток тим чи іншим підприємством;
- відсутність повної, достовірної та своєчасної інформації щодо підприємств із часткою державного акціонерного капіталу;

енергосировинна спрямованість промислового виробництва;  
практично відсутнє технологічне оновлення промислового виробництва,  
застосування сучасних технологій та ін.

За кілька років усунути ці проблеми неможливо, потрібна ефективна інноваційноорієнтована стратегія розвитку промислових підприємств і промисловості в цілому.

Суттєво змінити наявні *галузеві пропорції* можливо лише на протязі 12-15 років за умови значних інвестицій і підтримки з боку держави. Тому, промислова політика та її реалізація повинні бути спрямовані на формування збалансованої конкурентної стратегії, сприяючи, з одного боку, накопиченню інноваційно-постіндустріального економічного базису за рахунок прискореного розвитку високотехнологічних і наукомістких виробництв V і VI технологічних укладів, а з іншого – системно вдосконалюючи існуючі індустріальні технології III і IV технологічних укладів із використанням світових і вітчизняних науково-технічних досягнень [6, с. 91]. Україна повинна застосовувати дуалістичну стратегію структурних змін – одночасно із створенням новітніх високотехнологічних виробництв існуватимуть і технічно вдосконалюватимуться вже наявні галузі та виробництва.

Основними елементами стратегії структурних змін у промисловості України повинні бути:

зосередження уваги на тих сегментах внутрішнього і зовнішнього ринків, в яких вітчизняні виробники володіють конкурентними перевагами;  
використання на практиці науково-технічних розробок, які б підвищували конкурентоспроможність української продукції та економіки в цілому;  
державна підтримка і стимулювання використання досягнень НТП.

Головний акцент має бути зосереджено на підтримці прогресивних співвідношень у темпах розвитку між секторами промисловості, що склалися останнім часом, з наданням всебічної державної підтримки галузям інноваційно-інвестиційного сектора – виробництву машин, електричного і електронного устаткування, транспортного машинобудування. Збереження співвідношень у темпах розвитку між секторами промисловості, які сьогодні існують, дасть можливість вже в наступні 6-12 років суттєво покращити структуру промислового виробництва і вивести її на рівень економічно розвинених країн [6, с. 96].

*Приватизація* стратегічних українських підприємств за заниженою ціною і в поспіху вже стало нормою для української економіки. Використовують різноманітні схеми тіньової приватизації. У державному корпоративному секторі найчастіше зустрічається умисне доведення до банкрутства підприємства із подальшою його приватизацією з метою отримання майна майже безкоштовно.

Ще одним аспектом даної проблеми є недосконалість процедури припинення юридичних осіб, яка на сьогодні в Україні є вкрай складною, що в кінцевому результаті призводить до тривалого існування фактично не діючих суб'єктів господарювання. Відповідно до рейтингу «Doing business» за показником «Ліквідація підприємств» Україна у 2008 році посіла 143 місце, у 2009 – 145 (серед понад 180 країн світу) [4]. Витрати часу на ліквідацію підприємства, відповідно до зазначеного рейтингу в Україні, складають близько трьох років, тоді коли в країнах Європи така процедура триває 1-2 роки.

За даними Фонду державного майна України станом на 1 січня 2010 року 194 господарських товариства (25,6 % загальної кількості) знаходяться на тій чи іншій

стадії банкрутства (з них контрольних – 75 товариств (23,3 % загальної кількості контрольних). Із загальної кількості підприємств-банкрутів:

32 (10 контрольних) – в стадії розпорядження майном;

60 (40 контрольних) – в стадії санації;

102 (25 контрольних) – у процесі ліквідації [3].

Протягом 2008-2009 років процедуру санації завершило 33 підприємства державного сектору економіки, з яких 23 – відновило платоспроможність, 10 – перейшло в процедуру ліквідації. Поряд з тим нараховується близько 380 підприємств державного сектора економіки, що перебувають в процедурах банкрутства більше двох років, а також наявні підприємства, стосовно яких неодноразово порушувалися справи про банкрутство [5].

Передумовою такого стану було те, що на багатьох підприємствах, які довгі роки працювали збитково, не здійснювалися заходи щодо покращення їх фінансового стану або їх державної підтримки, не застосувалися заходи щодо приватизації цих підприємств, статутний фонд не приводився у відповідність до вартості чистих активів, не вносилися зміни до переліку об'єктів, що не підлягають приватизації. Внаслідок цього купівля надзбиткових підприємств інвесторами стала економічно не вигідною, адже вартість підприємства складалася з вартості основного капіталу та суми боргових зобов'язань, що фактично призвело до встановлення подвійної вартості підприємства. Така ситуація призвела до виникнення такого явища як прихована приватизація із застосуванням процедур банкрутства. Слід зазначити, що початково на економічно активних підприємствах з державною формою власності відбувається безконтрольне з боку органів управління збільшення кредиторської заборгованості. У багатьох випадках наявна заборгованість не є економічно обґрунтованою. Вказане нарощення заборгованості може відбуватися двома шляхами. Перший - внаслідок втрати ринків збуту та об'єктивної стійкої неплатоспроможності підприємств, недостатності коштів на оновлення виробничих потужностей, та другий шлях - використання схем доведення підприємства до банкрутства [5].

Часткове вирішення цієї проблеми можливе за рахунок підвищення ролі держави під час провадження у справах про банкрутство державних підприємств та підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25%, підсилення регуляторних повноважень щодо контролю за діяльністю учасників провадження, вдосконалення процедур банкрутства. Необхідно розробити комплексний план заходів щодо недопущення використання процедур банкрутства державних підприємств з метою їх тіньової приватизації. Активну участь у розробленні такого комплексного плану повинні брати усі центральні органи влади, які мають пряме відношення до цієї проблеми.

Проблеми, які стосуються органів державної влади, щодо недопущення тіньової приватизації можливо вирішити завдяки рішенням Уряду. Деякі питання (призначення арбітражних керуючих, порядок продажу майна в процедурах банкрутства, перелік об'єктів державної власності, майно яких може бути відчужено виключно механізмами приватизації), можуть бути вирішені лише на законодавчому рівні [5].

У 2010 році Україна у щорічному рейтингу конкурентоспроможності країн світу зайняла передостаннє місце. Така тенденція простежується вже три роки поспіль і відсутні будь-які позитивні прогнози щодо покращення ситуації.

Експерти Міжнародного Інституту Менеджменту у Києві сформулювали основні завдання і заходи, які повинні сприяти підвищенню конкурентоспроможності країни. Насамперед, необхідно відновити довіру населення та бізнесових структур до фінансової та економічної політики, забезпечити надійність фінансових інституцій. Бізнес потребує фінансових вливань для подальшого розвитку, в тому числі і короткострокових, та відновлення короткострокового кредитування. Не менш важливим є контролювання інфляції, особливо зараз на фоні тотального зниження купівельної спроможності населення.

Світова фінансова криза загострила проблему експортоорієнтованості української економіки. Формування й *розвиток повноцінного внутрішнього ринку* — одне з важливих макроекономічних завдань для України. І його виконання неможливе без перегляду й упорядкування структури акцизів та імпорتنих тарифів.

Ще однією проблемою, яка є постійно актуальною для України - розвиток вітчизняного виробництва товарів і послуг. Цей аспект повертає нас до питання фінансування, але вже довгострокового, яке можливе за умови створення привабливого інвестиційного клімату. Його невід'ємними складовими є політична стабільність, прозора політика Нацбанку, стійка валюта, послідовна податкова політика та низка інших чинників [2].

Певні кроки щодо формування внутрішнього ринку були зроблені урядом Тимошенко, але вони потребують продовження даного курсу дій. З метою підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку в умовах економічної кризи, забезпечення збалансованості попиту, зростання частки продажу вітчизняних споживчих товарів у структурі роздрібного товарообігу та зменшення інфляційних втрат населення внаслідок структурних диспропорцій на ринках було затверджено Державну цільову економічну програму розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року [1]. В ній чітко описані здійснювані кроки щодо підтримки та стабілізації роботи тих чи інших галузей промисловості.

*Неконкурентоспроможність української продукції*, насамперед, зумовлена відсутністю відповідного технологічного оснащення на підприємствах, яке б дозволяло не лише економічніше використовувати ресурси, але й виробляти продукцію згідно світових стандартів. Більшість акціонерних товариств із часткою державної власності знаходяться на межі виживання. Відсутність будь-якої підтримки з боку держави унеможливує їх самостійний розвиток й ефективну діяльність. Серед них є чимало стратегічно важливих підприємств, які у зв'язку з неефективністю своєї діяльності стали важкою ношею для української економіки. Прямим обов'язком держави є створення відповідних умов та застосування усіх необхідних заходів щодо недопущення їх банкрутства, або переходу в руки приватних підприємців. Розроблення державних програм підтримки і розвитку цих підприємств, виділення коштів для їх реалізації, залучення зовнішніх ресурсів є невід'ємним обов'язком держави у сфері управління цими підприємствами.

Відсутність *бачення місця і ролі акціонерних товариств із державними корпоративними правами* у загальній стратегії розвитку промисловості України призвело державний корпоративний сектор до такого жалюгідного стану. Державний корпоративний сектор – це не лише можливість впливу на розвиток тієї чи іншої галузі, але й додатковий дохід до державного бюджету від діяльності цих підприємств. В Україні надходження до державного бюджету від акціонерних

товариств із часткою державної власності відбувається у вигляді доходів від їх приватизації або розпорошення пакетів державних акцій.

Усвідомлення важливості діяльності цих підприємств для економіки країни, їх ролі у розвитку галузевої структури промисловості, стратегічного значення для безпеки нашого народу, може змінити ставлення уряду до державного сектора в цілому. Для кожного із цих підприємств необхідно розробляти індивідуальну стратегію розвитку узгоджуючи її із загальними стратегіями розвитку як окремих галузей, так і промисловості в цілому. Найманні менеджери промислових підприємств із великою часткою державного акціонерного капіталу повинні бути висококваліфікованими спеціалістами у відповідній галузі, бути зацікавленими у ефективній роботі підприємств (достойна оплата праці) і розуміти свою відповідальність за незадовільність виконання покладених на них обов'язків. Ефективне керівництво на цих підприємствах, вагома підтримка з боку держави, залучення зовнішніх інвесторів дасть змогу покращити стан державного корпоративного сектора, відновити довіру українського населення до державних підприємств і зробити їх сильною ланкою економічної системи.

**Висновки.** Доцільність присутності державного акціонерного капіталу у промисловому секторі економіки України є беззаперечною. Одним із завдань держави є заповнення прогалин ринку. Йдеться, насамперед, про стратегію державного структурного регулювання, про організацію власного виробництва в тих галузях, де приватний виробник не проявляє інтересу, але які необхідні для забезпечення гідного життя українців. Ефективність управління в даній сфері базується на результатах діяльності кожного окремо взятого підприємства. Саме тому удосконалення управління потрібно починати із мікрорівня – підприємства і відповідно переходити на макрорівень. Вагома роль у вирішенні цих питань відводиться державі, основним обов'язком якої є захист інтересів населення. До основних її завдань можна віднести: відновлення довіри суспільства до державної влади, удосконалення існуючої нормативно-правової бази, розроблення та впровадження інноваційно-орієнтованої стратегії розвитку, створення сприятливого інвестиційного клімату, підтримка підприємств із великою часткою державного акціонерного капіталу, заохочення використання підприємствами новітніх технологій виробництва, використання потенціалу промислового сектора як рушійної сили прискореного розвитку економіки України.

1. Постанова КМУ «Про схвалення Державної цільової економічної програми розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року» від 05.08.2009 р., № 828. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://buhgalter.ligazakon.ua>.
2. Ефективна неефективність, або Чи переможуть очікування статистичний негатив? [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://www.dt.ua>.
3. Звіт про результати управління корпоративними правами держави в господарських товариствах за 2009 рік. [Електронний ресурс]. – Доступний з [http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports\\_spfu.php](http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports_spfu.php).
4. Ліквідація підприємств. [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://www.doingbusiness.org>.
5. Мінекономіки: Сьогодні питання щодо вдосконалення процедур банкрутства державних підприємств є особливо актуальними. [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://www.kmu.gov.ua/control/uk>.
6. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. ред. канд. екон. наук Ю.В.



Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.

**THE IMPROVEMENT OF THE MANAGING PROCESS OF STATE SHARE CAPITAL IN THE INDUSTRIAL SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY**

**Iryna Lех**

*Ivan Franco National University of L'viv  
Prosp. Svobody, 18. UA-79008 L'viv, Ukraine*

The main managerial problems of the state corporative rights in the ukrainian industry are emphasized in the article. The complex of measures concerning the improvement of effective management by the joint stock companies with state corporative rights in industry is suggested.

*Keywords:* state corporative rights, industrial sector of the economy, the effectiveness of management, innovative strategy of development.

**УСОВЕЩЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ АКЦИОНЕРНЫМ КАПИТАЛОМ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

**Ирина Лех**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франка  
79008, г. Львов, проспект Свободы, 18*

В статье выделены основные проблемы управления государственными корпоративными правами в промышленности Украины. Предложен комплекс мероприятий относительно повышения эффективности управления акционерными обществами с государственными корпоративными правами, которые функционируют в промышленном секторе.

*Ключевые слова:* государственные корпоративные права, промышленный сектор экономики, эффективность управления, инновационная стратегия развития.

УДК 338.22.01

## ФІСКАЛЬНА ТА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКИ В ПРОЦЕСІ ОДНОЧАСНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТА ВНУТРІШНЬОЇ РІВНОВАГИ

Н. Липко

*Львівський національний університет ім. І. Франка, економічний факультет  
79008, м. Львів, пр. Свободи 18  
E-mail: nazar.lypko@gmail.com*

*В статті розглянуто потенційні труднощі у сфері макроекономічного регулювання з метою одночасного досягнення зовнішньої та внутрішньої рівноваги національної економіки. Здійснено порівняльний аналіз впливу фіскальної та монетарної політик на стан платіжного балансу. Описано можливі суперечності, що можуть виникнути в процесі макроекономічного корегування кризових явищ у зовнішній та внутрішній сферах.*

*Ключові слова: платіжний баланс, фіскальна політика, грошово-кредитна політика, інфляція, безробіття, принцип класифікації ефективного ринку Манделла*

### Вступ

Для відкритої ринкової економіки серйозною проблемою макроекономічного регулювання є одночасне досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги. Її вирішення потребує урахування взаємного впливу як внутрішніх, так і зовнішніх змінних. Проблема ускладнюється тим, що між цими змінними може існувати обернений зв'язок, а також вони можуть суперечити одні одним. Відповідно, виникатиме суперечність у цілях та засобах макроекономічної політики, спрямованої на регулювання як внутрішньої сфери, так і зовнішньої рівноваги. Саме тому дана проблематика є доволі актуальною і потребує поглибленого вивчення, особливо у час, коли зовнішні фактори є критичними для стану національної економіки загалом.

### Мета дослідження

Метою дослідження є вивчити ефективність впливу фіскальної та монетарної політик на стан зовнішньої та внутрішньої рівноваги; виявити, яка політика краще придатна для регулювання зовнішньої рівноваги, а яка – для внутрішньої; описати суперечності, що можуть виникати в процесі одночасного регулювання обох сфер.

### Виклад основного матеріалу

Передусім нам необхідно дати означення поняттям внутрішньої та зовнішньої рівноваги.

Внутрішня рівновага передбачає баланс попиту і пропозиції в національній економіці на рівні повної зайнятості ресурсів при відсутності інфляції або її стабільно низькому рівні. У короткостроковому періоді проблема внутрішньої рівноваги вирішується насамперед методами регулювання сукупного попиту за допомогою фіскальної і монетарної політик.

Зовнішня рівновага передбачає нульове сальдо платіжного балансу країни у певному режимі валютного курсу. Деякі фахівці схильні поділяти цю проблему на дві самостійні підцілі – досягнення певного стану рахунку поточних операцій і підтримки заданого рівня валютних резервів.

Як бачимо, основним показником зовнішньої рівноваги є стан платіжного балансу країни. За визначенням Міжнародного Валютного Фонду “Платіжний баланс це статистичний звіт, який систематично узагальнює, протягом певного періоду часу, економічні операції національної економіки з рештою світу” [3]

Регулюється стан зовнішньої рівноваги також засобами монетарної та фіскальної політики, однак, іноді виділяють як самостійний вид політику обмінного курсу. На успішність політики зі встановлення зовнішньої рівноваги значно впливає такий чинник як мобільність капіталу, тобто інтенсивність міждержавного переливу капіталу у відповідь на коливання внутрішньої ставки відсотка стосовно її світового рівня.

Головне питання нашого дослідження полягає у тому як поєднати інструменти двох провідних політик (фіскальної та монетарної) для одночасного досягнення зовнішньої та внутрішньої рівноваги. Адже економічна політика, що спрямована на досягнення тільки внутрішньої рівноваги лише в одиничних випадках одночасно призводить і до зовнішньої рівноваги і навпаки.

Більше того, іноді цілі одної політики можуть не збігатися. “Хоча багато із цілей монетарної політики збігаються, але окремі суперечать одні одним. Так, досягнення стабільного рівня цін часто не відповідає таким цілям, як стабільність процентних ставок і високий рівень зайнятості у короткостроковому періоді” [1, с. 385].

Розглянемо можливі наслідки застосування монетарної та фіскальної політик для зовнішнього балансу. Існує два канали впливу фіскальної та й грошово-кредитної політики на стан платіжного балансу – через вплив на рівень доходу і на ставку процента. Так, наприклад, розширення державних витрат, або зменшення податків приводять до росту доходу економічних агентів, що, у свою чергу, розширює попит не тільки на вітчизняні, але й на імпортні товари. Ріст імпорту погіршує торговий баланс.

У той же час, додаткові державні витрати передбачають, як правило, збільшення обсягів державних запозичень на внутрішніх фінансових ринках, що викликає ріст процентної ставки. Більш висока процентна ставка приваблює капітал з-за кордону, поліпшуючи баланс руху капіталу. Це деякою мірою може компенсувати погіршення балансу поточного рахунку платіжного балансу.

В кінцевому випадку, підсумковий вплив фіскальної політики на зовнішній баланс у короткостроковому періоді багато в чому залежить від ступеня мобільності капіталу. При високій мобільності капіталу ріст ставки відсотка може спричинити значний приплив іноземного капіталу, що компенсує дефіцит торгового балансу, спричинений зростанням загального рівня доходів та попиту на імпорту. У випадку низької мобільності капіталу його припливу може не вистачити

для компенсації дефіциту торгового балансу, і платіжний баланс буде мати негативне сальдо.

Монетарна політика впливає на платіжний баланс більш точно і більш спрямовано. Ріст пропозиції грошей, при інших рівних умовах, знижує ставку відсотка, що також має два канали впливу на економіку – “дешеві гроші” сприяють росту рівня доходу в національній економіці, а низька процентна ставка не приваблює капітал з-за кордону. Відповідно, стан платіжного балансу країни погіршуватиметься. Передавальний механізму впливу розширення пропозиції грошей на стан платіжного балансу є аналогічним розглянутому вище.

У обох випадках, як при стимулювальній фіскальній, так і при стимулювальній грошовій політиці, вплив через прибуток викликає погіршення платіжного балансу, а вплив через процентну ставку може бути різноманітним і залежатиме від ступеня мобільності капіталу. У випадку обмежувальної фіскальної та монетарної політик їх вплив через прибуток сприятиме покращенню стану платіжного балансу. Характерно, що вплив через канал прибутку для обох політик завжди буде однаково спрямованим, а вплив через процентну ставку – протилежно.

Варіанти поєднання двох політик та їх вплив на стан платіжного балансу зображено в Табличці 1.

*Табличка 1*

***Вплив поєднання фіскальної та монетарної політик та стан платіжного балансу країни***

|                                  | Стимулювальна монетарна політика                    | Обмежувальна монетарна політика              |
|----------------------------------|---|--|
| Стимулювальна фіскальна політика | Загалом негативний вплив на стан платіжного балансу | Протилежний вплив на стан платіжного балансу |
| Обмежувальна фіскальна політика  | Протилежний вплив на стан платіжного балансу        | Позитивний вплив на стан платіжного балансу  |

Як бачимо, коли монетарна та фіскальна політики спрямовані в одному напрямку, суперечностей у сфері регулювання платіжного балансу не виникає. Натомість, коли політики протилежні у зв'язку з необхідністю вирішувати певні взаємовиключні цілі, може виникати суперечність.

Розглянемо тепер варіант одночасного досягнення зовнішньої та внутрішньої рівноваги, використовуючи інструменти монетарної та фіскальної політики, в умовах фіксованого валютного курсу.

Припустимо, що національна економіка перебуває в стані внутрішньої та зовнішньої рівноваги. Уряд збільшує державні видатки, що підвищує прибутки, а отже і видатки на імпорتنі товари. Відповідно, виникає дефіцит платіжного балансу. Уряд тепер повинен вживати певні заходи заради вирівнювання платіжного балансу. Цього можна домогтися за допомогою обмежувальної грошової політики. Зростання відсоткової ставки привабить іноземний капітал в національну економіку і позитивне сальдо рахунку капіталу компенсує дефіцит рахунку поточних операцій.

Водночас, у разі підвищенням урядом державних видатків, прибуток зростатиме з мультиплікативним ефектом. Це призведе до надлишкового попиту, що чинитиме інфляційний тиск на економіку. Тепер для відновлення внутрішньої рівноваги необхідно зменшити розмір грошової маси, піднімаючи відсоткову ставку, щоб скоротити попит. Як наслідок внутрішня рівновага буде повернута за вищого рівня відсоткової ставки.

Описані засоби досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги показують, що визначене поєднання фіскальної і монетарної політики дозволяє підтримувати як внутрішній, так і зовнішній баланс. Подальше завдання полягає в тому, щоб визначити ступінь впливу фіскальної і монетарної політик на внутрішній і зовнішній баланс. Тобто, визначити яка з політик краще годиться для регулювання внутрішньої рівноваги, а яка для зовнішньої.

Р. Манделл і М. Флемінг виявили, що фіскальна та монетарна політики порізному впливають на внутрішню і зовнішню рівновагу. Вони показали, що при фіксованому обмінному курсі монетарна політика має порівняльну перевагу в регулюванні платіжного балансу, а фіскальна – в регулюванні внутрішньої рівноваги.

В умовах фіксованого валютного курсу Центральний Банк країни вимушений керуватися у своїх рішеннях щодо обсягів грошової маси в національній економіці необхідністю підтримки певного рівня валютного курсу. Тому коливання грошової маси будуть спричинені саме рішенням цієї проблеми і можуть не відповідати потребам внутрішньої політики.

Насправді, існує можливість нейтралізувати вплив платіжного балансу на пропозицію грошової маси в економіці шляхом стерилізації зміни валютних резервів. Наприклад, при скороченні резервів для ліквідації дефіциту платіжного балансу Центральний Банк може розширити внутрішні активи за допомогою операцій на відкритому ринку або інших інструментів грошової політики таким чином, що розмір грошової маси в економіці не змінювався критично.

Проте, можливості стерилізації доволі обмежені. У випадку тривалого дефіциту платіжного балансу валютні резерви країни будуть швидко скорочуватися. Країні доведеться або відмовитися від фіксованого курсу, або дозволити значне скорочення грошової маси. При стійкому позитивному сальдо платіжного балансу обсяг резервів може стати настільки великим, що внутрішній кредит прийме нульове значення. Таким чином, навіть стерилізація не захищає грошову масу від впливу платіжного балансу, що різко обмежує можливості впливу грошової політики на внутрішній баланс, залишаючи його регулювання фіскальній політиці.

До того ж об'єктом впливу монетарної політики є безпосередньо відсоткова ставка. При високій мобільності капіталу монетарна політика виступає вагомим інструментом впливу на стан платіжного балансу, використовуючи відсоткову ставку.

Фіскальна політика буде більш сильно впливати на внутрішній баланс. Ефективність впливу фіскальної політики при фіксованому обмінному курсі на стан платіжного балансу прямо пов'язана з мобільністю капіталу. Ріст державних витрат призводить до підвищення ставки відсотка, що стимулює притік капіталу з-за кордону. При високій мобільності капіталу дефіцит торгового балансу, пов'язаний із ростом державних витрат, практично перекривається позитивним сальдо рахунку руху капіталу, і Центральний Банк, для погашення виникаючої

тенденції до росту обмінного курсу, змушений скуповувати іноземну валюту і викидати в обертання національну, збільшуючи в такий спосіб пропозицію грошей. Це створює, поряд із ростом державних витрат, додатковий стимул до розширення доходу. Таким чином, при фіксованому курсі фіскальна політика на відміну від грошової може успішно впливати на рівень прибутку і, відповідно, на внутрішню рівновагу.

Як бачимо, ключовим фактором в обох випадках виступає мобільність капіталу. Чим вища мобільність капіталу, тим менша зміна ставки процента потрібна для вирівнювання платіжного балансу. У випадку абсолютної мобільності капіталу відсоткова ставка встановиться на рівні світової ставки процента. Грошова політика в цьому випадку може впливати на зовнішній баланс, не змінюючи суттєво її значення. Зміни грошової маси не впливатимуть на стан внутрішньої рівноваги, тому що міжнародні потоки капіталу не дозволятимуть процентній ставці змінитися суттєво, а задача підтримки фіксованого обмінного курсу цілком визначатиме рух грошової маси в економіці.

Розглянута модель показує, що порівняльна перевага грошової політики при фіксованому валютному курсі пов'язана з підтримкою зовнішнього балансу, а фіскальної – із підтримкою внутрішньої рівноваги. Це правило називають принципом класифікації ефективного ринку Р. Манделла. На основі цього принципу побудована модель Манделла-Флемінга.

“Модель Манделла - Флемінга (Mundell - Fleming Model) - модель цілеспрямованого коригування відкритої економіки, що показує механізм одночасного досягнення внутрішнього і зовнішнього балансу шляхом використання інструментів грошової та бюджетної політики в умовах різної політики щодо міжнародного руху капіталу” [2].

Відповідно до вищеведеного аналізу, можна виокремити чотири випадки поєднання станів зовнішньої та внутрішньої рівноваги. Їхня стисла характеристика зазначена у наступній таблиці.

Таблиця 2

**Поєднання станів внутрішньої та зовнішньої рівноваги**

|                             | Надлишковий попит<br>(інфляція) | Надлишкова<br>пропозиція<br>(безробіття) |
|-----------------------------|---------------------------------|--|
| Дефіцит платіжного балансу  | I                               | II                                       |
| Профіцит платіжного балансу | III                             | IV                                       |

На основі даного розрізнення можна скласти уявлення щодо правильного вибору напрямків і інструментів економічної політики з метою наближення до повної рівноваги (поєднання зовнішньої та внутрішньої рівноваги).

Випадок I передбачає як зниження державних витрат для подолання інфляції (обмежувальна фіскальна політика) так і зростання ставки відсотка для вирівнювання платіжного балансу (обмежувальна монетарна політика). Тобто, суперечності не існує. У випадку II дефіцит платіжного балансу і безробіття завжди потребують фіскального розширення (стимулювальна фіскальна політика)

в сполученнях з жорсткою монетарною політикою. Тут вже виникає певна суперечність між цілями політик. Деякі експерти схильні вважати, що ріст ставки процента, хоча і перешкоджає встановленню повної зайнятості, але приносить менше шкоди, компенсуючи дефіцит платіжного балансу. Аналогічні міркування справедливі і для зони IV. Фіскальне розширення може призвести до погіршення профіциту платіжного балансу. Але у даному випадку уряд може дозволити собі таку розкіш. Випадок III передбачає фіскальне обмеження, що також позитивно має позначитися на стані платіжного балансу.

Тобто, як бачимо, найгірша ситуація виникає за випадку II. Саме така ситуація склалася в Сполучених Штатах Америки наприкінці 50-х - початку 60-х років. Стан економіки країни характеризувався поєднанням дефіциту платіжного балансу країни і безробіття. Відповідно до викладених вище міркувань, деякі економісти пропонували послабити фіскальну і посилити грошову політику. Адміністрація Кеннеді для подолання депресії знизила податки і підняла короткострокову ставку процента, щоб залучити іноземний капітал і компенсувати дефіцит платіжного балансу. Але в більшості випадків із 50-х і до початку 80-х років фіскальна і монетарна політика в США рухалися в одному напрямку.

Тобто, як ми бачимо теоретично можуть виникати суперечності між двома видами політики, коли вони вимушені здійснюватися в протилежних напрямках заради досягнення протилежних цілей. Існує метод визначення ступеня внутрішньої несуперечливості використовуваної макроекономічної моделі регулювання внутрішнього і зовнішнього балансу. Така несуперечливість, як правило, перевіряється за допомогою розрахунку показника динаміки частки боргу у ВВП. Таким чином, фіскальна та монетарна політики, спрямовані на регулювання зовнішнього та внутрішнього балансу повинні одночасно забезпечувати сталість динаміки як внутрішньої так і зовнішньої заборгованості країни.

#### Висновки

У відкритій економіці завжди існує суперечність у сфері одночасного регулювання зовнішньої та внутрішньої рівноваги. У випадку, коли фіскальна та монетарна політики рухаються в одному напрямку, одночасне досягнення зовнішньої та внутрішньої рівноваги не є надскладним завданням. Однак, у певних випадках поєднання станів зовнішньої та внутрішньої сфери національних економік (наприклад, поєднання дефіциту платіжного балансу та безробіття), уряд вимушений проводити протилежні за напрямком фіскальну та монетарну політики. Тут уже доводиться робити нелегкий вибір між певними внутрішніми та зовнішніми цілями, які насправді можуть бути взаємовиключні.

Одним із визначальних факторів, які впливатимуть на цей вибір буде мобільність капіталу. Чим вища мобільність капіталу, тим більша гнучкість обох політик у досягненні відповідних цілей.

1. Степан Панчишин. Макроекономіка. - К.: 2005. - 616с.
2. Киреев А.П. Международная экономика. – 2001. – Доступна з: [http://www.i-u.ru/biblio/archive/kireev\\_2/06.aspx](http://www.i-u.ru/biblio/archive/kireev_2/06.aspx)
3. International Monetary Fund. Balance of payments manual. – Доступний з: <http://www.imf.org/external/np/sta/bop/bopman.pdf>

**FISCAL AND MONETARY POLICIES IN THE PROCESS OF  
SIMULTANEOUS REGULATION OF EXTERNAL AND INTERNAL  
EQUILIBRIUM**

**Nazar Lypko**

*Ivan Franko National University of Lviv,  
Svobody Av., 18. 79008, Lviv, Ukraine  
E-mail: nazar.lypko@gmail.com*

The article reviews the potential difficulties in the sphere of macroeconomic regulation for the purpose of achieving simultaneous internal and external equilibrium of the national economy. The comparative analysis of the impact of fiscal and monetary policies on the state of balance of payments is conducted. The possible contradictions that may arise in the process of macroeconomic adjustment of crisis in inner and outer areas are described.

Keywords: balance of payments, fiscal policy, monetary and credit policy, inflation, unemployment, the principle of effective market classification of Mandell

**ФИСКАЛЬНАЯ И МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКИ В ПРОЦЕССЕ  
ОДНОВРЕМЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО  
РАВНОВЕСИЯ**

**Назар Лыпко**

*Львовский национальный университет им. И. Франка, экономический факультет  
79008, г. Львов, проспект Свободы, 18  
E-mail: nazar.lypko@gmail.com*

В статье рассмотрены потенциальные трудности в сфере макроэкономического регулирования в целях одновременного достижения внешнего и внутреннего равновесия национальной экономики. Осуществлен сравнительный анализ влияния фискальной и монетарной политик на состояние платежного баланса. Описаны возможные разногласия, которые могут возникнуть в процессе макроэкономической корректировки кризисных явлений во внешней и внутренней сферах.

Ключевые слова: платежный баланс, фискальная политика, монетарная политика, инфляция, безработица, принцип классификации эффективного рынка Манделла



УДК 338.98

## ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЧНОЇ ОСНОВИ ЗДІЙСНЕННЯ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

С. Лобозинська

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008 м. Львів, пр. Свободи, 18*

*Розглянуто особливості міжнародних правових норм регламентації процедур здійснення банківського регулювання. На основі проведеного аналізу автор визначає основні методологічні основи здійснення банківського регулювання в Україні із врахуванням міжнародних правових норм та вітчизняної специфіки банківського ринку.*

*Ключові слова: принципи банківського нагляду, проциклічна політика банківського регулювання, контрциклічна політика банківського регулювання; дворівнева система банківського регулювання та нагляду регулювання системної стійкості, регулювання індивідуальної фінансової стійкості банків.*

**Вступ.** Надміру швидке зростання активних операцій банків, просування на фінансовий ринок широкого асортименту банківських послуг, недостатня концентрація банківського капіталу, розбалансованість довгострокових активів та пасивів за обсягами та строками погашення, відсутність належної прозорості банківського сектору і необхідного рівня корпоративного управління призводить до зростання ризиків у діяльності банків., що вимагає перегляду методологічної основи здійснення банківського регулювання та нагляду.

Проблеми банківського регулювання та нагляду досліджувалися як вітчизняними так і зарубіжними авторами, серед них: Симановский А., Горячек І., Льясов С., Кротюк В., Линников А., Малешенко Г., Орлюк О., Хаб'юк О.. Увага вчених зосереджується на багатьох аспектах механізму банківського регулювання, проте у науковій думці не має єдиного підходу щодо побудови методологічної основи здійснення регулювання та нагляду за банківським сектором. Тому існує реальна потреби у проведенні наукового дослідження присвяченим методологічним основам регулювання банківництва.

**Постановка завдання, мета статті.** Метою написання статті є дослідження міжнародних правових норм регламентації регулятивної діяльності органів державної влади з визначення можливого ступеню їх застосування при розробці методологічних принципів здійснення регулювання вітчизняної банківської системи. Основними завданнями є: оцінка міжнародних вимог щодо регулювання банківської діяльності; аналіз чинної правової системи регулювання банківського сектору; формування методології регулювання вітчизняної банківської системи із врахування сучасного стану та подальших тенденцій розвитку банківського сектору.

**Результати.** Методологічну основу банківського регулювання та нагляду у світовому масштабі формують нормативні документи розроблені Базельським комітетом. До найвагоміших з них можна віднести: Ключові принципи ефективного банківського нагляду, які стали відповіддю міжнародного співтовариства на загрози банківської кризи наприкінці ХХ ст.; Базельський конкордат: принципи нагляду за підрозділами іноземних банків, які визначили узгоджені принципи взаємовідносин міжнародних банків з центральними банками приймаючих країн; Базельську угоду з капіталу, яка передбачає міжнародне зближення виміру капіталу та стандартів капіталу і рекомендує склад власного капіталу банків не менше 8 % їхніх активів;

У серпні 1987 р. Базельським комітетом були опубліковані “Ключові принципи ефективного банківського нагляду”, які стали основним джерелом рекомендацій для розробки національних банківських законодавств країн, що формували національні банківські системи або реформували їх, виходячи зі світових стандартів організації банківської діяльності.

Удосконалення основні принципи банківського нагляду та методологія їх використання зазнали у 2006 році. При цьому нова версія базується на положеннях першої редакції, які були уточнені та приведені у відповідність сучасним взаємовідносинам, які формуються на ринку банківських продуктів.

За результатами проведення перевірок дотримання Принципів у 60 країнах СБ і МВФ виявили, що цілковита відповідність Принципам існує лише у п’ятох країнах, а у 32 країнах зафіксовано дотримання не більше ніж 10 принципів із 25 [1, с.82].

За попередньою оцінкою Спільної місії МВФ та Світового банку станом на 2007 р. із 30 принципів Базельського комітету (враховуючи, що 1-й принцип має 6 складових, які оцінюються окремо) Україною повністю або переважною мірою виконуються 25 [2, с.28]. зокрема це стосується підвищення нормативу адекватності регулятивного капіталу, встановлення більш жорстких економічних нормативів, що регулюють кредитні операції з пов’язаними особам, більш жорстких вимог до формування резервів за кредитним операціями; упровадження системи оцінки ризиків під час здійснення нагляду; створення правової бази з питань боротьби з відмиванням грошей, одержаних злочинним шляхом та фінансуванням тероризму.

Досягнення більш повного дотримання базельських принципів значною мірою залежить від прийняття Верховною Радою України відповідних законопроектів, а також розроблення та прийняття змін до законодавства України, що дасть змогу врегулювати такі питання: забезпечення повноважень НБУ щодо відмови у видачі банківської ліцензії або дозволу на придбання істотної участі в банку в разі неможливості визначити структуру власності та реальних власників банку (принцип 3, 4); встановлення на законодавчому рівні вимог до банків щодо систем їх ризик-менеджменту та засад корпоративного управління (принципи 3, 7, 17, 22); встановлення вимоги до материнських компаній фінансових груп щодо подання звітності на консолідованій основі та про діяльність окремих учасників групи, а також забезпечення ефективного управління ризиками як на рівні групи, так і на рівні окремих її членів ( принцип 21, 24).

Подальша імплементація зазначених принципів повинна відбуватися разом із проведенням інституційних змін у макроекономічному середовищі. Оскільки банківський нагляд може бути ефективним лише тоді, коли він здійснюється у

режимі виваженої і стійкої макроекономічної політики та добре розвиненій фінансовій інфраструктурі, за ефективної ринкової дисципліни та наявності механізму, здатного забезпечити належний рівень системного захисту учасникам банківського ринку.

Проте основним документом комітету є Базельська угода, яка стосується зближення систем банківського регулювання щодо вимірювання капіталу і стандартів, які поширюються на капітал.

Базель II закріплює нові вимоги до достатності капіталу кредитних організацій. Цей підхід базується на трьох опорах щодо визначення достатності капіталу, зокрема: мінімальні вимоги до капіталу кредитних організацій; наглядовий процес та ринкова дисципліна.

В основі концепції економічного капіталу лежить ідея залежності раціонального рівня капіталу від рівня можливих втрат, які не покриваються поточними доходами. Тобто, збитки, які повинен покривати економічний капітал, визначаються рівнем ризику, який прийняв на себе банк і якістю управління ризиками. У зв'язку з цим такий капітал називається чутливим до ризику.

Базель II в межах I і II компоненти пропонує органам нагляду застосовувати стрес-тестування, яке орієнтується на оцінювання фінансової стійкості банків за умови несприятливого середовища діяльності, звідси орієнтація банків на песимістичний сценарій розвитку банківського ринку. Одночасно в компоненті I пропонується горизонт оцінки потреби в капіталі кредитної установи строком на 1 рік, що орієнтує банки на оптимістичний сценарій розвитку подій. Такий горизонт веде до зростання активів та накопичення ризиків. Методологія закладена в Базелі II є дещо суперечливою, що безумовно і вплинуло на певні прогалини у національних системах банківського регулювання та нагляду. Зокрема в частині активної підтримки макроекономічної політики зростання органами пруденційного регулювання не було своєчасно виявлено та попереджено загрозу масштабної системної кризи.

Відхід від консервативного регулювання, яке б поєднувало стрес-тестування та горизонт оцінки капіталу, орієнтований на цикл, спричинив би орієнтацію банків на майбутню кризу, щоб призвело до зростання капітальної бази. Беручи до уваги, що в Базелі II пропонується часовий горизонт строк у один рік, Базель II сформував методологію нагляду на основі оцінки капіталу з врахуванням ризиків у фазі економічного зростання.

Хоча методологія містила стрес-тестування, яке банківські регулятори активно використовували у процесі своєї діяльності, воно не могло стати на перешкоді динамічному нарощуванню ризикових активів банківськими структурами, що в кінцевому результаті призвело до фінансової кризи. Поєднавши оптимальне навантаження на капітал банків та підтримку економічного зростання у фінансовій сфері, регулятор перейшов від відносно нейтральної позиції щодо циклу регулювання капіталу до проциклічного, що, в принципі, не відповідає загальній концепції регулювання. Тому перед міжнародною спільнотою постало питання щодо вироблення нових методологічних підходів до регулювання діяльності кредитних установ. Існуючі тенденції свідчать про надання переваги контрциклічному регулюванню на протигагу проциклічному, методологія здійснення якого була закладена у ліберальному варіанті Базеля II.

Методологія реалізації контрциклічної політики активно обговорюється в наукових колах. Вона, безумовно, має свої переваги та недоліки. Контрциклічне

регулювання трактується як елемент макропруденційного регулювання, який повинен доповнити мікроекономічне регулювання. Регуляторами «Групи 20» макропруденційне регулювання визнано пріоритетним напрямком регулятивної системи

Перед розробниками Базеля II стоїть завдання вдосконалення методологічної бази положеннями контрциклічного регулювання та виробити оптимальний механізм, який здатний забезпечити ефективне досягнення даною системою практичних результатів – більш помірному, але одночасно більш стійкого економічного результату.

Контрциклічна політика регулювання ще не була апробована на практиці. Опоненти даної методології піддають сумніву ефективність її застосування. Зокрема, на думку А. Ю.Сімановського, такі аргументи, які свідчать не на користь контрциклічної політики регулювання банківської системи: [3, с.15-18]:

встановлюючи жорсткіші вимоги до фінансової стійкості банків в умовах економічного зростання регулятор провокує банки на здійснення агресивної політики, керуючись жагою одержання ще більшого прибутку, що веде до зростання ризиків діяльності та погіршення фінансового стану в майбутньому;

контрциклічна модель регулювання претендує на самостійну участь у системі макрорегулювання поруч із грошово-кредитною, податковою та бюджетною політикою. Це спонукає до додаткової корекції дій різних елементів макрорегулювання. За умови нескоординованого застосування інструментів це може викликати додатковий негативний макроекономічний ефект;

відсутність можливості з великою точністю спрогнозувати настання економічних дисбалансів в фінансових системах країн світу спричиняє труднощі у визначенні своєчасності застосуванні інструментів пруденційного регулювання контрциклічного спрямування;

контрциклічне регулювання буде вносити в загальну систему банківського регулювання певні елементи асиметрії. Так, наприклад, традиційне банківське регулювання орієнтується на ризики конкретних банків, тоді коли контрциклічне – на системну стабільність через регулювання економічного циклу шляхом встановлення для банків пруденційних вимог. Не беручи до уваги ризиків конкретних банків, такий тип регулювання може мати більш негативний ефект для діяльності консервативних банків, а ніж вигода від гальмування ризиків банків, які проводять незбалансовану політику у правлінні активами та пасивами.

**Висновки.** Отож, зважаючи на фінансову кризу, регулятори національних систем банківського нагляду шукають нові альтернативні шляхи побудови ефективної методологічної бази регулювання банківської системи, яка б забезпечувала фінансову стабільність банківських систем у різні фази ділового циклу.

На нашу думку, методологічна основа формування вітчизняної системи банківського регулювання та нагляду повинна базуватися на індивідуальній оцінці ризиків діяльності окремо взятих банків та оцінці ризиків, які мають системний характер. Таким чином в Україні доцільно побудувати дворівневу систему банківського регулювання та нагляду.

Перший рівень передбачав б розробку та застосування інструментарію, за допомогою якого можна було б регулювати індивідуальну фінансову стійкість банків, конкретні індивідуальні ризики (несистемного характеру) банківської установи, включаючи трансформовані в індивідуальні ризики системного походження. Цей перший рівень реалізується у площині мікрокредитування, регулюючи індивідуальні ризики кожного окремо взятого банку.

Другий рівень регулювання доцільно було б зорієнтувати на регулювання системної стійкості, тобто стійкості, чинники ризику якої мають системні (макроекономічні) причини виникнення. Формування другого рівня передбачає створення спеціального механізму забезпечення системної стійкості, який б дозволив вирішити проблеми стійкості в умовах стресів системного походження.

Регулювання індивідуальної стійкості повинне здійснюватися шляхом встановлення базових параметрів діяльності кредитного інституту на основі емпіричних даних. Так, наприклад, вимоги до капіталу банків можуть визначатися на основі аналізу звітності щодо фактично понесених витрат, обумовлених індивідуальними ризиками (несистемними причинами). Джерелом таких витрат є індивідуальні недоліки управління ризиками, включаючи недосконалі стандарти кредитування, інвестування, недотримання нормативів кредитування пов'язаних осіб, інсайдерів банку, надмірна концентрація кредитних ризиків, недостовірність обліку та звітності, маніпулювання показниками рівня ризику. Таке регулювання повинне бути нейтральне до фази ділового циклу і застосовуватися як в умовах спаду та і в фазі економічного зростання.

Однак доречним було б ввести диференціацію у встановленні пруденційних вимог до банків у залежності до рівня і якості управління ризиками. Зокрема вимоги до капіталу банку повинні встановлюватися із врахуванням його здатності покривати індивідуальні ризики несистемного характеру. Так, регулятивне навантаження на банк із незначним рівнем ризику та якісною системою управління ним, повинне бути значно меншим від нормативно встановленого рівня. І навпаки – для банків із значними недоліками в управлінні ризиками та низькою якістю управління ними повинні встановлюватися нормативні значення капіталу вищі від середньо встановленого нормативу адекватності капіталу. За такого підходу оцінки ризик та якості управління ним повинен бути забезпечений належний рівень прозорості (прозорості) бізнесу та ризиків банку перед регулятором та ринком. Одночасно повинна бути встановлена адміністративна та кримінальна відповідальність керівництва і бенефіціарних власників банку за недобросовісне ведення бізнесу і неналежну прозорість, включаючи відповідальність за викривлення інформації в облікових реєстрах.

Другий рівень регулювання повинен реалізовуватися через механізм забезпечення системної стійкості. Цей механізм повинен спрямовуватися на зниження (розумну компенсацію) ризиків втрати фінансової стійкості банку (групи банків), які були викликані системною кризою. Для компенсації ризиків понесених у результаті настання системної кризи доцільно було б створити централізований страховий фонд, який б формувався за рахунок відрахувань самих банків. На нашу думку, доцільно на законодавчому рівні встановити додатковий податок з прибутку на системні банки. Відрахування за вказаним податком доцільно спрямовувати на накопичення цільового стабілізаційного фонду. Цей податок варто вводити лише для системних банків, оскільки наслідки їх банкрутства загрожують фінансовій безпеці та стабільності країни. Саме великі

системні банки мають пріоритетні можливості отримувати матеріальну допомогу від регулятор банківської системи, за рахунок механізму рефінансування та націоналізації. Саме у великих банках спостерігається нижча якість управління активами та пасивами, а ніж в невеликих регіональних баках, де зазвичай реалізується централізоване системне управління із застосування збалансованих методів. Тому, на нашу думку, недоцільно вводити додаткове податкове навантаження на всі банки, а лише на ті, банкрутство яких загрожує національним інтересам та здатне поглибити системну кризу в країні. До таких ми відносимо саме системні банки (частка активів яких перевищує 10% загального обсягу активів банківської системи).

Введення додаткового податку з прибутку для накопичення цільового стабілізаційного фонду перешкоджатиме й необґрунтованому зростанню активів банківських структур та неконтрольованому зростанню ризиків за активними операціями банків. Покращення якості управління ризиками у системному банку можна досягти шляхом диференціації ставок податку в залежності від якості управління ризиками в банку.

Виплати із цільового резерву доцільно було б здійснювати на основі експертних оцінок втрат за консервативними методиками. Основним завданням регулятора при цьому повинна бути вироблена методика ідентифікації та розмежування втрат, які викликані недоліками в якості управління (що не покриваються з фонду) та витрат, які безпосередньо понесені банками в результаті системної кризи (покриваються з фонду).

Сума страхового відшкодування, яка перевищує суму податкових відрахувань за весь час участі у цільовому стабілізаційному фонді, може розглядатися як внесок держави у статутний капітал банку із відповідними змінами на власність. Таким чином можуть бути створені додаткові фінансові та організаційні можливості для ефективної реструктуризації банків, які не здатні продовжувати діяльність в умовах системних стресів без зовнішньої допомоги.

Запропоновані шляхи оптимізації системи банківського регулювання та нагляду дозволили б сприяти системній стабільності та досягнути основної мети банківського регулювання: коли зростання банківських активів здійснюється не ціною зниження фінансової стійкості банків, а забезпечення фінансової стійкості не перешкоджає зростанню банківського бізнесу.

1. Линников А.С. Правовое регулирование банковской деятельности и банковской надзор в Европейском Союзе/ Александр Сергеевич Линников. – М.: Статут, 2009. – 190 с.
2. Річний звіт про діяльність банківського нагляду України у 2007 році. Інформаційні матеріали. Київ. НБУ.- 2008. – 50 с.
3. Симановський А. Ю. О регулятивных требованиях к устойчивости банков (развернутые тезисы) /А. Ю. Симановський // Деньги и кредит. – 2009. -№9. – С.12-19.
4. Симановский А. Ю. Перспективы банковского регулирования: отдельные аспекты А.Ю. Симановський // Деньги и кредит. – 2009. -№7. – С.23-25.
5. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету: Монографія. – Івано-Франківськ: ОППО; Снятин: ПрутПринт, 2008. – 260с.

**THE CREATION OF METHODOLOGICAL BASE OF REALIZATION OF  
BANKING REGULATION IN UKRAINE****S. Lobozyńska**

*Lviv National University named by Ivan Franko 79008  
Lviv, Svoboda Avenue, 18  
E-mail: [lobozyńska.sophia@yahoo.com](mailto:lobozyńska.sophia@yahoo.com)*

The peculiarities of international legal standards of regulation procedures of banking adjustment performance were observed. On the basis of carried out analysis the author determines basic methodological bases of realization of banking regulation in Ukraine with a glance of international norms and domestic specifics of banking market.

Key words: principles of banking oversight, pro-cyclic policy of banking regulation, counter-cyclic policy of banking regulation; two-tier system of banking regulation and oversight of regulation of system stability, regulation of individual financial stability of banks.

**ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНОВЫ РЕАЛИЗАЦИИ  
БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ****С. Лобозинская**

*Львовский национальный университет имени Ивана  
79008 м. Львов, пр. Свободы, 18*

Рассмотрены особенности международных правовых норм регламентации процедур осуществления банковского регулирования. На основании проведенного анализа автор определяет основные методологические основания осуществления банковского регулирования в Украине с учетом международных правовых норм и отечественной специфики банковского рынка.

*Ключевые слова:* принципы банковского надзора, проциклическая политика банковского регулирования, контрциклическая политика банковского регулирования; двухуровневая система банковского регулирования и надзора регулирования системной стойкости, регулирование индивидуальной финансовой стойкости банков.

УДК 336.74: 338.23

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГРОШОВОЇ ОДИНИЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.

О. Лозова

*Львівський національний університет ім. Івана Франка  
79000, м. Львів, Проспект Свободи, 18  
oksanalm@meta.ua*

*Проаналізовано основні причини та передумови дестабілізації національної грошової одиниці України під впливом світової фінансової кризи 2008-2009 рр. Запропоновано шляхи забезпечення стабільності гривні та підвищення ефективності функціонування економіки України в цілому.*

*Ключові слова: стабільності грошової одиниці, інфляція, індекс споживчих цін (ІСЦ), валютний курс, девальвація, ревальвація, дефіцит платіжного балансу, державний борг, доларизація економіки.*

Забезпечення стабільності грошової одиниці України є однією з основних проблем стабілізації української економіки. Валютно-курсова нестабільність в Україні, спричинена світовою фінансово-економічною кризою 2008-2009 рр., мала вкрай негативні наслідки для національної економіки та поставила під загрозу досягнення всіх останніх років – довіру до національної грошової одиниці, стійкість банківської системи, фондового ринку. Відновлення довіри до національної грошової одиниці є одним із перших кроків на шляху виходу економіки України з системної кризи. Це і зумовлює актуальність даної теми.

Дослідженню впливу світової економічної кризи на національну грошову одиницю України присвячено публікації таких економістів як: Грищенко А., Белінська Я., Грищенко А., Борейко В., Гальчинський А., Разумков В., Капелла Є. та інші. У своїх дослідженнях вчені роблять наголос на коливаннях валютного курсу гривні, тоді як її цінній стабільності приділяється менша увага.

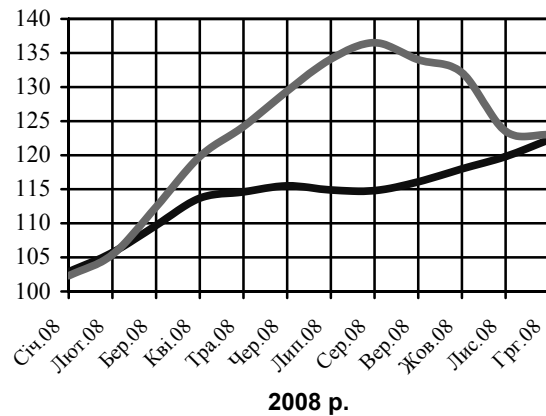
Метою написання даної статті є дослідження причин і наслідків впливу світової економічної кризи на національну грошову одиницю України і визначення шляхів забезпечення її стабільності.

Рівень стабільності грошової одиниці визначається рівнем стабільності цін на товари та послуги та обмінного курсу.

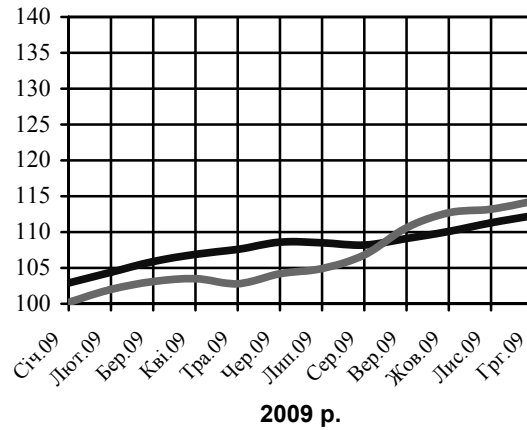
Інфляційна динаміка у 2008-2009 рр. була неоднорідною. У 2008 р. відбулося прискорення інфляційних процесів. Індекс споживчих цін (ІСЦ) становив 122,3% порівняно із 116,6% у 2007 році і був найвищий після 2000 року. Суттєве прискорення показника інфляції в січні – травні 2008 р. (до 31,1% у річному вимірі) змінилось подальшим уповільненням (до 22,3%). Утім, у вересні - грудні 2008 р. відновилась тенденція до зростання показника інфляції [10]. У 2009 році



спостерігалася стійка тенденція до уповільнення темпів інфляції – індекс споживчих цін (ІСЦ) у 2009 році знизився до 112,3% [11]. (див. рис. 1)



— ІСЦ — ІЦВ



— ІСЦ — ІЦВ

Рис. 1. Динаміка цінових індексів у 2007-2009 рр. (річне обчислення)\*

\* побудовано за даними джерела [12]

Курсові тенденції упродовж 2008-2009 рр. були також вкрай неоднозначними. Протягом січня-серпня 2008 р. спостерігався сталий девальваційний тиск на гривню як на міжбанківському, так і на готівковому валютному ринку. За цей період курс гривні до долара США зміцнився:

- середньозважений за безготівковими операціями від 503.29 до 464.21 грн./100 дол. США;

- за готівковими операціями: з купівлі долара США – від 504.65 до 462.46 грн./100 дол. США та з продажу долара США – від 507.59 до 466.59 грн. /100 дол. США [9].

Стійке зміцнення гривні як на міжбанківському, так і на готівковому ринках, а також необхідність зниження інфляційного тиску, спричиненого нарощуванням соціальних видатків, призвело до зміцнення з 22.05.2008 р. офіційного курсу гривні до долара США на 3,96% ( до 4.85 грн./дол. США) [9].

Починаючи з вересня 2008 року ситуація на валютному ринку змінилася. На тлі поглиблення світової економічної кризи відбулося значне скорочення експортних доходів разом із ускладненням доступу до зовнішніх запозичень, що спричинило дефіцит іноземної валюти на внутрішньому ринку. Це негативно вплинуло на курсову динаміку гривні до основних іноземних валют: відбулося зниження як її офіційного курсу, так і курсу на міжбанківському та готівковому ринках. В цілому за 2008 рік офіційний курс гривні до долара США знизився на 52.2% [9].

Динаміка курсу гривні до долара США протягом 2009 року була нерівномірною. Так, на початку року спостерігалися різкі девальваційні сплески як на міжбанківському, так і на готівковому сегментах валютного ринку. Натомість протягом березня-квітня коливання ринкового курсу гривні були незначними, а в травні навіть спостерігалось його укріплення на обох сегментах валютного ринку. Однак з кінця червня поступово відновилися тенденція щодо знецінення гривні відносно долара США, яку вдалося зупинити тільки наприкінці року. Офіційний курс гривні за 2009 р. знизився щодо долара США всього на 3,7% [11].

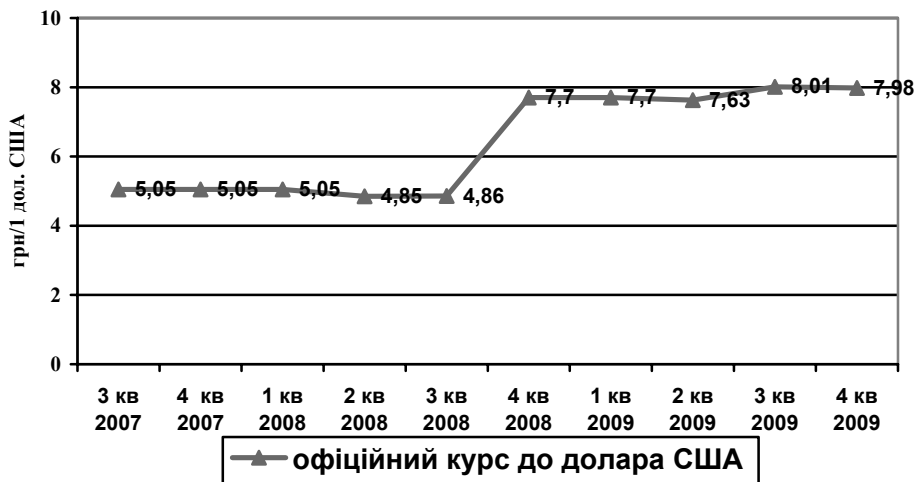


Рис. 2. Динаміка офіційного курсу гривні до долара США у 2008-2009 рр.\*

*\* побудовано за даними джерела [8]*

Різне падіння курсу гривні спричинило розгортання фінансової кризи в Україні – прискорилась інфляція, різко знизилась платоспроможність населення, погіршилась якість активів в банківській системі, де понад половину кредитів надано у іноземній валюті, посилилось боргове навантаження на вітчизняні фінансові і нефінансові корпорації, які мають значні борги в іноземній валюті, загальмувався економічний розвиток в галузях, що не пов'язані з експортом.

Проте світова фінансово-економічна криза стала лише катализатором загострення тих негативних процесів, які впродовж значного часу накопичувалися в економіці України. Основними чинниками, що під впливом світової фінансової кризи призвели до виникнення валютно-курсової нестабільності в Україні та знецінення національної грошової одиниці були:

- висока експортна спеціалізація України на невеликій кількості товарних груп, насамперед – сировинного характеру, при значній частці товарів з високим рівнем доданої вартості в імпорті. Це обумовило хронічне нарощування дефіциту зовнішньої торгівлі та високу залежність економіки України від кон'юнктури світових ринків, курсових коливань тощо. В умовах фінансової нестабільності у іноземних країнах відбулося зменшення попиту на вітчизняну продукцію на міжнародних ринках, що призвело до зменшення експортної виручки і, відповідно, до скорочення виробництва (насамперед, металургійної продукції) [3];

- надмірна частка споживання та недостатні обсяги нагромадження в умовах нерозвиненості внутрішнього ринку, що призвело до необхідності покриття надлишку внутрішнього попиту за рахунок випереджаючого зростання імпорту, а відтак – стабільного погіршення сальдо зовнішньої торгівлі та ризиків валютної дестабілізації. За 2003-2007 рр. номінальні доходи населення зросли в 4,2 разу, реальні – в 2,1 разу, а реальний ВВП – лише в 1,4 разу [3]. Як наслідок, дефіцит платіжного балансу у 2008 році склав 12,9 млрд. дол. США, що становить 7,1% ВВП, порівняно із 3,7% у 2007 році [9];

- несприятливі умови для довгострокового інвестування, що обумовило переважаючу інвестиційну привабливість секторів з високою ліквідністю та якнайшвидшим обігом коштів: за 2005-2007 рр. інвестиції в промисловість зросли в 1,5 рази, в той час як в операції з нерухомістю – в 1,9 рази, фінансову діяльність – 2,4 рази, роздрібну торгівлю – у 3 рази. Випереджаючі темпи інвестування в сектори, які здійснюють перерозподіл сукупного продукту, над інвестиціями у виробництво останнього посилювали ризики нестабільності фінансової системи та інфляційний потенціал, який формується внаслідок перевищення сукупного попиту над пропозицією [3];

- інституційна нерозвиненість фінансової системи та вузькість механізмів рефінансування банківської системи, що обумовило надмірну вартість фінансових ресурсів всередині країни, при стрімкому зростанню попиту на кредитні ресурси, та обумовило активний вихід комерційних банків на зовнішні ринки запозичень. Важелі Національного банку України, спрямовані на регулювання грошової пропозиції, виявилися недієздатними в умовах відкритості фінансових ринків, а антиінфляційні заходи монетарного характеру лише посилити потребу в зовнішніх запозиченнях. При цьому використання споживчих кредитів зосередилося насамперед на придбанні товарів імпортного асортименту та в іпотечному сегменті ринку. В зв'язку зі світовою фінансовою кризою, нестачею ліквідності і перетіканням ресурсів у доларові активи, зменшився приплив капіталу до

банківського сектору; Фінансова криза привела до зростання вартості та труднощів отримання зовнішніх запозичень за гострої потреби у рефінансуванні запозичень попередніх періодів[3]. Обсяг валового зовнішнього боргу України станом на 01.01.2009 року становив 101,6 млрд. дол. США або 55,9% ВВП, і зріс на 21,1% порівняно із 2007 роком. Зовнішній борг банківського сектору становив 39,4 млрд. дол. США (38,8% від валового зовнішнього боргу України або 31,7% ВВП) [9];

- великий розмір державного боргу (станом на 01.01.2009 державний борг України та гарантований державою борг становив 189,4 млрд. грн. або 19,97% ВВП і зріс порівняно із 2007 роком у 2,1 рази. У 2008 році відбулось перевищення фактичного обсягу державного боргу над граничним на 18,1 млрд. грн.) [9];

- високі темпи зростання грошової маси (грошова маса в Україні протягом 1999-2007 років збільшувалася в середньому на 44%, тоді як ВВП протягом даного періоду зростає в середньому на 7% щорічно) [7];

- зростання дефіциту державного бюджету та відсутність джерел його фінансування (дефіцит державного бюджету за 2006 рік склав 3,7 млрд. грн., за 2007 р. – 9,8 млрд. грн., за 2008 р. – 12,5 млрд. грн.) [8];

- значні масштаби доларизації економіки України, що обмежують можливості повноцінного монетарного регулювання економіки, що виникають за умов паралельного перебування в обігу нарівні з національною грошовою одиницею іноземної валют [6];

- значна тінізація економіки.

Отже, дестабілізаційні процеси в українській економіці мають глибоке системне підґрунтя. Для відновлення стабільності національної грошової одиниці та подолання економічної кризи в Україні потрібно проводити комплексну та узгоджену економічну політику. Перш за все, потрібно стимулювати розвиток вітчизняного виробництва. Першим кроком на цьому шляху має стати удосконалення законодавства, зокрема в частині стимулювання інвестування у виробничі галузі, встановлення пільг (зокрема, при оподаткуванні) і дотацій виробникам, що запроваджують новітні технології, відшкодування банкам частини процентного доходу при кредитуванні виробників на пільгових умовах. З іншої сторони, потрібно посилити відповідальність за цільове використання коштів, щоб забезпечити кошти інвесторів та посилити їх довіру і, тим самим, зумовити подальше інвестування. Стимулювання інноваційного розвитку вітчизняного виробництва дозволить не тільки забезпечити внутрішні потреби держави та задовольнити внутрішній попит (хоча б частково), але й вийти на світовий ринок в новому ракурсі, а не бути тільки сировинним додатком. Забезпечення виробництва високоякісних конкурентоспроможних товарів, окрім інших видимих вигод, зробить українську економіку менш залежною від кон'юнктури світових ринків та курсових коливань, призведе до скорочення дефіциту платіжного балансу.

Також важливе значення для забезпечення стабільності національної грошової одиниці та економіки в цілому має ефективне функціонування банківської системи. Першим кроком тут має стати відновлення довіри населення до банківської системи, що значно знизилась внаслідок банкрутства ряду банків на хвилі кризи у 2008-2009 рр.

Зміцнення банківської системи, розширення її ресурсних можливостей та інструментів підтримки економічного зростання можливо досягти за рахунок:

- розвитку механізмів і розширення обсягів довгострокового рефінансування, що дозволить не лише компенсувати потребу банків у зовнішніх запозиченнях, а й збільшити роль процентних чинників регулювання грошової пропозиції;
- зменшення норм обов'язкового резервування з метою підтримки ліквідності банків, збільшення лімітів і послаблення вимог до застави при отриманні банками кредитів від НБУ;
- надання субординованих кредитів для підтримки вітчизняних банків;
- створення спеціальних державних фондів для підтримки ліквідності банків та з метою подолання кризових ситуацій на ринку, зокрема для викупу цінних паперів;
- розвиток механізмів державної підтримки спрямування ресурсів банківської системи на довгострокове інвестиційне кредитування, формування механізмів залучення на інвестиційні цілі фінансових ресурсів із позабанківського обігу (в т. ч. коштів громадян);
- посилення банківського регулювання у спосіб доповнення його лібералізованих елементів нормами пруденційного нагляду і контролю, насамперед в сфері розрахунку показників адекватності капіталу, вдосконалення управління ліквідністю і пов'язаними ризиками;
- механізмів антикризової взаємодії НБУ і банків, зокрема оперативного антикризового втручання НБУ у діяльність банків.

Одним із способів зниження інфляційного тиску та підвищення ефективності економіки є посилення спроможності фінансового сектору до ринкової «стерилізації» частини надлишкової грошової маси, що знаходиться на руках у населення через розширення спектру цінних паперів для роздрібного продажу та розвиток фінансової інфраструктури, зокрема – страхової мережі.

Для подолання інфляції, також необхідно більш жорстке регулювання цін з боку держави, скорочення державних витрат, зокрема управлінських та представницьких витрат. ЗМІ та інші джерела інформації нагнітають ситуацію, тому стабілізація інфляційних очікувань – важлива умова подолання інфляції.

НБУ має чітко і послідовно стабілізувати ситуацію у валютній сфері, проводячи виважену валютно-курсову політику, зокрема:

- створенні належних інституційно-організаційних умов для розвитку ринкових засад курсоутворення;
- активне використання гнучкого валютного курсу з метою недопущення його різких стрибків і збереження оптимальної динаміки реального обмінного курсу гривні, а також підтримки конкурентоспроможності товаровиробників;
- вдосконалення політики валютних інтервенцій у напрямі підвищення її узгодженості з процентною політикою;
- розвиток системи інструментів страхування валютних ризиків;
- перехід у валютному регулюванні до фактичної «прив'язки» курсу гривні до «кошика валют»;
- зменшення доларизації економіки шляхом створення економічних підстав для всіх суб'єктів ринку, які визначали б доцільність відмови від використання іноземної валюти у внутрішньому грошовому обігу, зокрема: посилення довіри до банківської системи та підвищення конвертованості гривні.

Виважена і послідовна грошово-кредитна політика НБУ є одним із основних чинників виходу з кризи та стабілізації економічної ситуації в Україні, проте для досягнення позитивних результатів вона повинна узгоджуватися і з іншими

видами економічної політики держави, зокрема з фіскальною. На жаль, на сьогоднішній момент немає потрібної бази для забезпечення стабільності національної одиниці України. Для цього необхідно пройти значний шлях, що включає значні зміни в управлінні інфляційними процесами та подолання протиріч в політиках НБУ та владних органів.

1. Романишин В. О., Уманців Ю. М. Центральний банк і грошово-кредитна політика: Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2005. – 480 с.
2. Александрова М. М., Маслова С. О. Гроші. Фінанси. Кредит.: навчально-методичний посібник. – 2-е видання, перероблене і доповнене. – К.: ЦУЛ, 2002. – 336 с.
3. Белінська Я. Тактичні та стратегічні заходи подолання валютно-фінансової нестабільності в Україні // [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua)
4. Борейко В. І. Банківська система України в умовах економічної кризи у другій половині 2008 року // [dsfa.mybb3.net/viewtopic](http://dsfa.mybb3.net/viewtopic)
5. Гриценко А. Стабільність грошової одиниці та економічний розвиток // [www.day.kiev.ua/64208/](http://www.day.kiev.ua/64208/)
6. Кателла Є.Ю. Проблеми забезпечення стабільності грошової одиниці України. // [www.gusnauka.com](http://www.gusnauka.com)
7. Фіксувати не можна девальвувати? // [www.razumkov.org.ua](http://www.razumkov.org.ua)
8. Основні показники економічного розвитку: платіжний баланс, зовнішній борг, офіційні резервні активи, обмінний курс // Бюлетень Національного банку України. - 2010. – №3 // [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
9. Річний звіт НБУ за 2008 рік // [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
10. Монетарний огляд за 2008 рік // [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
11. Монетарний огляд за 2009 рік // [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
12. Індекс споживчих цін та індекс цін виробників промислової продукції (до грудня попереднього року) // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

#### PROVIDE STABILITY OF NATIONAL CURRENCY OF UKRAINE IN CONDITIONS OF WORLD FINANCIAL CRISIS.

**O. Lozova**

*Ivan Franko National University of Lviv  
79000, Svoboda Prospect, Lviv  
oksanalmeta@meta.ua*

Economic preconditions of national currency destabilization in Ukraine in conditions of world financial crisis 2008-2009 were considered. Ways of provide stability of Ukrainian hryvnia and increase of effectiveness of national economy were suggested.

Key words: currency stability, inflation, consumer price index (CPI), exchange rate, devaluation, revaluation (valorization), balance of payments deficit, government debt, dollarization of economy.

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕНЕЖНОЙ  
ЕДИНИЦЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ДЕНЕЖНОГО  
КРИЗИСА.**

**О. Lozova**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
79000, м. Львов, Проспект Свободы, 18  
oksanalm@meta.ua*

Проанализировано основные предпосылки дестабилизации национальной денежной единицы Украины под влиянием мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. Пути обеспечения стабильности гривны та повышения эффективности функционирования экономики Украины били предложены.

Ключевые слова: стабильность денежной единицы, инфляция, индекс потребительских цен, валютный курс, девальвация, ревальвация, дефицит платежного баланса, государственный долг, долларизация экономики.

УДК 658.589.012.32

## ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

**Б. Максимів**

*Львівський національний університет ім. І. Франка*

*В статті автором визначено систему стратегічного управління в поєднанні з інноваційною діяльністю. Також показані зв'язки інноваційної стратегії в загальній системі стратегій підприємства харчової промисловості. Розкрито систему розроблення програми інвестування інноваційних стратегій. правління інноваційною діяльністю підприємств харчової промисловості необхідно здійснювати на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства і умов зовнішнього мінливого інвестиційного середовища. Ефективним інструментом перспективного управління інвестиційною діяльністю підприємства, реалізацією цілей загального розвитку в умовах постійної зміни середовища функціонування виступає інвестиційна стратегія.*

*Ключові слова: система стратегічного управління, інноваційна стратегія, програма інвестування інноваційних стратегій.*

З метою організації і планування інноваційних процесів потрібен їх відокремлений аналіз в межах спеціальної інноваційної стратегії. Останню можна представити як генеральний план дій у сфері інноваційної діяльності підприємства, що визначає пріоритети її напрямів і форм, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інноваційних цілей, що забезпечують бажаний загальний розвиток підприємств харчової промисловості. Поєднання в інноваційній стратегії системи цілей і засобів їх досягнення визначає межі можливої доцільної активності підприємства й ухвалених відповідних рішень.

Вагомий науковий внесок у дослідження проблем використання інновацій за сучасних умов розвитку економіки України, а також у розроблення і реалізацію інноваційних стратегій внесли: В. Н. Амітан, Ю. М. Бажал, Л. В. Балабанова, В. О. Бараннік, В. І. Вернадський, А. М. Власова, М. С. Герасимчук, Ю. О. Гохберг, Ю. М. Кіклевич, С. В. Князь, Н. Д. Кондратьєв, С. І. Кравченко, Н. В. Краснокутська, О. Є. Кузьмін, В. І. Ландик, М. М. Леп, А. А. Пересада, П. Т. Савлук, В. П. Сич, Д. М. Черваньов та інші вчені.

При розробці інноваційної стратегії необхідно адаптувати її до можливих змін чинників зовнішнього економічного середовища з метою уникнення різноспрямованого прийняття інвестиційних рішень окремими структурними



підрозділами підприємства, що як наслідок може призвести до конфліктних внутрішньоорганізаційних ситуацій.

Процес розробки інноваційної стратегії є найважливішою складовою частиною загальної системи стратегічного вибору підприємств харчової промисловості, який включає: визначення цілей інноваційної діяльності, її напрямів та форм; оптимізацію інвестиційних ресурсів; взаємовідносини із зовнішнім інвестиційним середовищем; інноваційне планування та формування програм розвитку.

Всі майбутні стратегічні зміни в інноваційній діяльності підприємства є оперативною реакцією на відповідні зміни різних чинників зовнішнього інвестиційного середовища. Якщо прогнозовані параметри зовнішнього інвестиційного середовища відображають певну стабільність, для підприємства є можливим більш деталізувати свою інноваційну стратегію, централізувати систему стратегічного планування і контролю, сформувати жорсткішу стратегічну організаційну структуру управління інвестиційної діяльності. І навпаки, – якщо прогнозоване зовнішнє інвестиційне середовище характеризується нестабільністю основних параметрів, а його зміни створюють певні загрози або відкривають нові інвестиційні можливості, інноваційна стратегія підприємства повинна бути більш гнучкою, забезпечуватися децентралізацією управління, яке дозволяє оперативно та адекватно реагувати на зміни інвестиційного клімату. У процесі забезпечення адаптивності інноваційної стратегії до змінних параметрів зовнішнього інвестиційного середовища можливістю перерозподілу інвестиційних ресурсів сприяють здійсненню ефективної інвестиційної діяльності [1, с. 203].

Стратегічні заходи підприємств харчової промисловості повинні здійснюватися за відповідною системою (рис. 1.). Перший його крок – визначення місії підприємства. Існує багато різноманітних підходів до її визначення, але головна – первинність інтересів, очікувань споживачів, причому не тільки в даний час, але і в перспективі.

Загальні ціннісні установки розвитку підприємства, сформульовані в його місії, виражаються у відповідних цілях. Ясно виражені стратегічні цілі сприяють підвищенню ефективності інвестиційної діяльності, її координації і контролю, є основою для ухвалення управлінських рішень на всіх стадіях інноваційного процесу.

Стратегічні цілі інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості являють собою описані у формалізованому вигляді бажані параметри його стратегічної інвестиційної позиції, що дозволяють направляти цю діяльність в довгостроковій перспективі і оцінювати її результати.

Основними вимогами при формуванні стратегічних цілей інвестиційної діяльності є: наукова обґрунтованість, однозначність трактування, вимірність, реальність, гнучкість. Система стратегічних цілей має забезпечувати вибір найбільш ефективних напрямів реалізації інновацій; формування достатнього обсягу інвестиційних ресурсів і оптимізації їх структури; прийнятність рівня інвестиційних ризиків в процесі здійснення майбутньої господарської діяльності.

Таким чином, місія утворює фундамент для розробки стратегії розвитку і встановлення цілей для функціональних підсистем підприємства. Місія і цілі є орієнтирами для всіх подальших етапів стратегічного планування і одночасно накладають певні обмеження на напрями діяльності організації при аналізі альтернатив розвитку [2, с. 45].

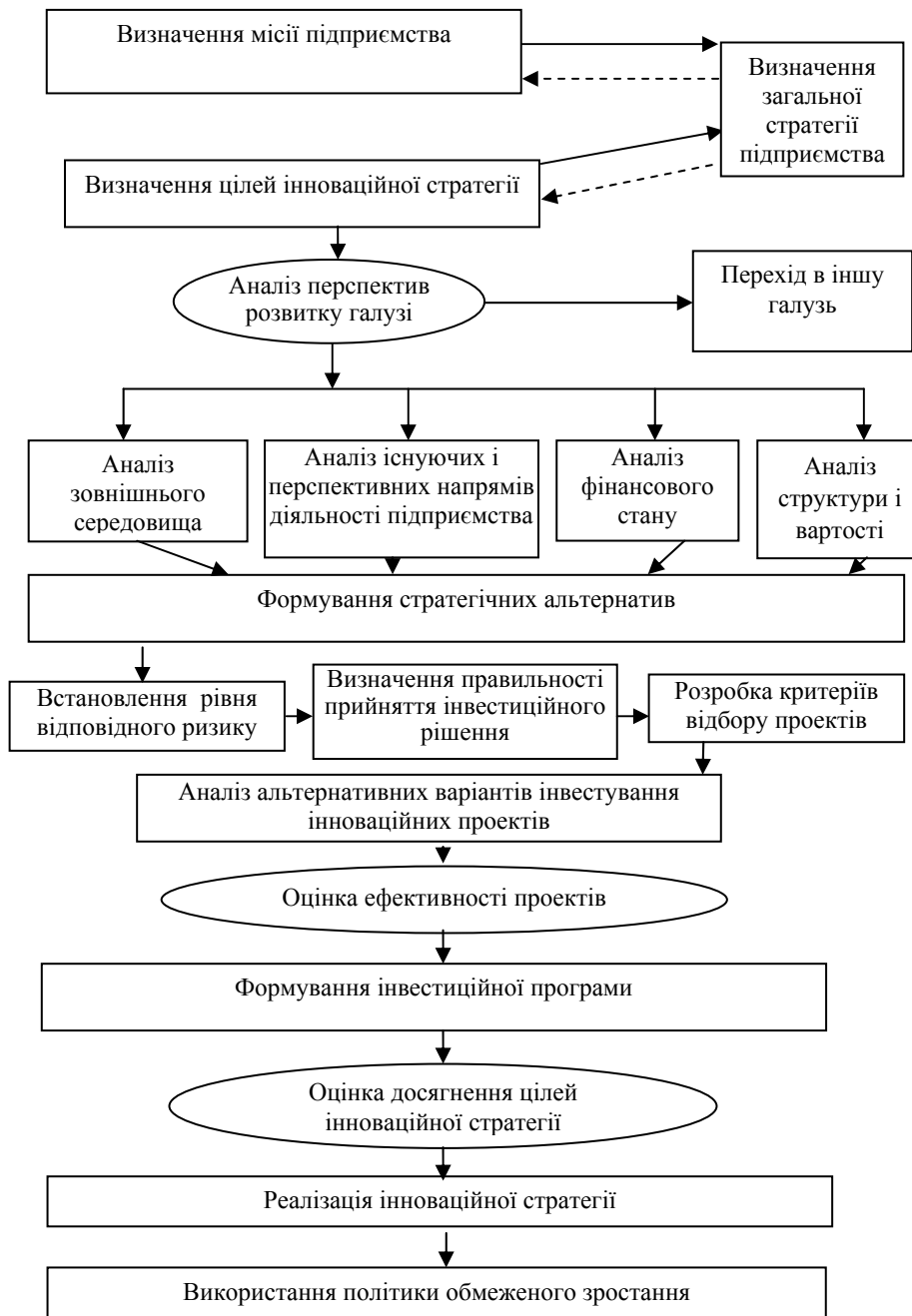


Рис. 1. Система розроблення програми інвестування інноваційних стратегій

Наступний етап – аналіз зовнішнього середовища, за допомогою якого розробники стратегії контролюють зовнішні по відношенню до організації чинники з метою передбачати потенційні погрози і можливості розвитку в майбутньому. Його рекомендується закінчувати складанням переліку зовнішніх можливостей і небезпек, розташовуючи їх за ступенем зменшення значимості [3, с. 132].

Стратегічний аналіз внутрішнього середовища вимагає чіткого розуміння з боку керівництва того, на якій стадії розвитку знаходиться підприємство, перш ніж вирішити, куди рухатися далі. Для цього необхідна ефективна інформаційна система, що забезпечує даними для аналізу минулих, теперішніх і майбутніх ситуацій. Грамотно проведена бізнес-діагностика сильних і слабких сторін діяльності підприємства дає реальну оцінку його ресурсів і можливостей, а також є наступним пунктом розробки стратегії.

Одним з підходів для аналізу теперішніх і перспективних напрямів господарської діяльності підприємства є методика, розроблена відомими американськими вченими А. Томпсоном і А. Стріклендом [4, с. 176]. Автор розділяє їх точку зору в тому, що необхідні дослідження: розмаху діяльності і ступеня різноманітності продукції, що виробляється, диверсифікованості, загального характеру і природи придбань, продажів частки власності, структури і спрямованості діяльності за останній період, відносини до зовнішніх погроз, цілей, критеріїв розподілу ресурсів і структури капітальних вкладень по виготовленій продукції, відношення до фінансового ризику керівників, рівня і ступеня концентрації зусиль у сфері НДДКР, стратегій окремих функціональних підрозділів.

Успіх стратегії в зовнішньому середовищі залежить від внутрішніх організаційних можливостей, де особливо виділяються загальноуправлінські, які включають: кваліфікацію і кругозір провідних керівників, культуру відносин, методи управління та організаційну структуру, вміння управлінського персоналу вести організаційну роботу.

Також необхідно провести попередню ідентифікацію досягнутого стратегічного інвестиційного рівня підприємства. У процесі такої роботи повинно бути отримане чітке уявлення про можливості та обмеження розвитку інвестиційної діяльності підприємства на основі дослідження:

- рівня стратегічного мислення власників, керівників та інвестиційних менеджерів підприємства;
- кваліфікованості й інформативної обізнаності інвестиційних менеджерів про стан і майбутню динаміку найважливіших елементів зовнішнього інвестиційного середовища;
- обсягу і структури власних інвестиційних ресурсів, перспектив їх формування, можливостей їх протиінфляційного захисту в процесі накопичення;
- інвестиційної активності підприємства, його відповідності перспективним і поточним вимогам розвитку;
- використання інвестиційного потенціалу.

Окрім цього, доцільно проаналізувати: загальний обсяг інвестиційних ресурсів, які необхідні для забезпечення розвитку стратегічних напрямів; потребу в інвестиційних ресурсах відповідно до етапів стратегічного періоду; структуру джерел їх формування, яка забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі його розвитку.

В основі стратегічних інвестиційних рішень повинен лежати активний пошук альтернативних варіантів напрямів, форм і методів здійснення інвестиційної діяльності, вибір якнайкращих з них, побудова на цій основі загальної інвестиційної стратегії і формування механізмів ефективної її реалізації. Альтернативність є найважливішою відмінною ознакою всієї системи стратегічного управління підприємством і пов'язана зі всіма основними елементами стратегічного інвестиційного вибору – інвестиційними цілями, інвестиційною політикою в окремих аспектах інвестиційної діяльності, джерелами формування інвестиційних ресурсів, стилем і менталітетом інвестиційної поведінки [5, с. 258].

Альтернативний підхід порівняно молодий (широке застосування його почалося в 80-і роки ХХ ст., проте, він швидко завойовує популярність в практиці внутрішньофірмового планування [6, с. 135]. Таким чином, в рамках альтернативного підходу, по-перше, створюються прогнози, що включають поєднання різних варіантів розвитку вибраних показників і явищ, кожен з яких лежить в основі особливого сценарію майбутнього. По-друге, альтернативне прогнозування може об'єднувати в єдиній логіці два способи розвитку – плавний і стрибкоподібний.

Стратегічні альтернативи, реалізацію яких можна здійснити у певний момент в більшості випадків є сильно обмеженими. Зробити адекватну реакцію підприємства на нові ринкові запити часто є неможливим виходячи із вузькості стратегічного простору. Стратегічні ринкові рішення легше знайти тоді, коли є широкою область стратегічних альтернатив, і як наслідок швидшим є реакція підприємства на заповнення вільних ринкових ніш.

Завчасне забезпечення і готовність до використання набору ринкових альтернатив значно підвищує конкурентоспроможність підприємства. Дослідження стратегічного простору і обґрунтовані ними рекомендації необхідно направити на подолання особистих упереджень, а також пошук оптимальних для ухвалення рішень шляхом розширення апробованих наборів стратегічних альтернатив.

Чинники, що обмежують сфери стратегічних альтернативних рішень на рівні підприємства і які тим самим визначають їх форму і розміри, називають детермінантами стратегічних полів [7, с. 39]. Наприклад, якщо перед підприємством стоїть питання про освоєння того або іншого продукту, то змінна витрат освоєння може переступити так званий поріг дозволеності (витрати виявляться дуже високими). В цьому випадку продукт відпадає як альтернатива при ухваленні рішення про вибір його виробництва. Він знаходиться поза стратегічним простором підприємства, яке обмежено визначеним максимумом витрат по його освоєнню. Витрати виступають як детермінанта стратегічного поля при виборі продукту.

Вироблення стратегії – не самоціль. Ця складна і трудомістка робота набуває сенсу, якщо стратегія надалі успішно реалізується. Суть розробки і реалізації стратегії полягає в тому, щоб вибрати потрібний напрям розвитку з численних альтернатив і спрямувати виробничо-господарську діяльність по обраному шляху. Реалізація стратегії – комплекс дій, що сприяє підвищенню прибутковості підприємства. Стратегічному менеджменту властива своя система: що треба робити (концептуальний аспект), як робити (технологічний аспект), з використанням яких засобів (ресурсний аспект), в які терміни і який послідовності

(часовий аспект), хто робитиме (кадровий аспект), якою повинна бути організаційна структура управління (організаційно-управлінський аспект).

Етап планування завершується оцінкою вірогідності реалізації стратегії, формуванням складу резервних стратегій, фінансово оцінками і складанням бізнес-планів. На етапі реалізації стратегії рекомендується проводити наступні дії:

- цільовий портфель стратегії доповнювати оперативними планами (проектами, програмами) із зазначенням конкретних термінів, необхідних ресурсів, відповідальних осіб;
- здійснювати підготовку і введення в дію ланок і концепцій управління, що відповідають вимогам стратегічного інвестиційного процесу, а також орієнтувати керівництво на виконання стратегічних програм;
- вводити систему інформування і підготовки персоналу сфери стратегічних інвестицій [8, с. 76].

Реалізація стратегії не є пасивним засобом її втілення в життя. Неефективне здійснення стратегії може привести до виникнення великих труднощів для підприємства. За умови доброго виконання є шанс добитися успіху навіть, якщо були допущені помилки при розробці самої стратегії.

Для контролю за процесом реалізації стратегії і досягненні намічених цілей розробляються плани, програми, проекти. Результатом є взаємозв'язані документи, в яких відображені ухвалені стратегічні рішення і розподілені ресурси. Вони доповнюються тактичними планами, що регламентують поточну діяльність, програми і планами-проектами, які носять цільовий характер (розробка нової продукції, технології, зниження витрат на виробництво та інші).

Етап реалізації стратегії закінчується контролем її виконання. Стратегічний контроль має як основний об'єкт ефективність використання ресурсів з погляду досягнення його кінцевої мети, ведеться за кількісними і якісними показниками. Процес зводиться до збору, обробки і оцінки інформації про підприємство в цілому і його підрозділах. Доповнюється оперативним контролем, який орієнтований на поточну виробничу і господарську діяльність.

Після того, як здійснена реалізація стратегії, проводиться оцінка досягнення цілей підприємства в сфері інвестування. Якщо виявлено, що поставлені цілі не досягнуті, то необхідно повернутися на етап формування стратегічних альтернатив і повторити весь процес. Якщо поставлені завдання досягнуті, то проводиться оцінка впливу вибраної стратегії на досягнення цілей в інвестиційній сфері. Якщо вплив негативний, то необхідно переглянути цілі підприємства. Якщо вплив позитивний, то керівництво приймає рішення про використання політики обмеженого зростання. При цьому, цілі розвитку встановлюються від досягнутого і коригуються на умови, що змінюються (наприклад, інфляцію). Якщо керівництво в основному задоволене становищем підприємства, то очевидно, в перспективі воно дотримуватиметься тієї ж стратегії, оскільки це найпростіший і найменш ризикований шлях дій.

На думку автора, значення інноваційної стратегії полягає в наступному:

- реально оцінюються інноваційні можливості підприємства, забезпечується максимальне використання його внутрішнього інвестиційного потенціалу і можливість активного маневрування інвестиційними ресурсами;
- забезпечується механізм реалізації довгострокових загальних і інноваційних цілей майбутнього економічного і соціального розвитку підприємства в цілому і окремих його структурних одиниць;

досягається можливість швидкої реалізації нових перспективних інноваційних можливостей, що виникають в процесі динамічних змін чинників зовнішнього інвестиційного середовища;  
враховуються можливі варіації розвитку неконтрольованих підприємством чинників зовнішнього інвестиційного середовища, що дозволяє звести до мінімуму їх негативні наслідки для діяльності підприємства;  
виявляються переваги підприємства в інноваційній діяльності в порівнянні з його конкурентами;  
виникає чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного і оперативного управління інноваційною діяльністю підприємства.

Отже, як бачимо, запропонована система розробки інноваційної стратегії, в якому інвестиційні завдання пов'язані із загальними цілями підприємства. Модель відрізняється комплексним, скоординованим підходом.

- Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент : учеб. пособие для вузов / И. Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2001. – 303 с.
- Борейко В. І. Інновації як основа економічного зростання / В. І. Борейко // Актуальні проблеми економіки / [відп. ред. Єрмошенко М. М.]. – 2008. – № 9. – С.42-48.
- Мова Н., Хаустов В. Інноваційна діяльність в Україні та напрями її розвитку / Н. Мова, В. Хаустов // Економіка України / [відп. ред. Лукінов І. І.]. – 2001. – № 6. – С.29-34.
- Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд / пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
- Павлова Г. В. Інноваційно-інвестиційна діяльність у малому підприємстві / Г. В. Павлова // Вісник. Соціально економічних досліджень / [відп. ред. Ковальов А. І.]. – 2009. – № 37. – С.255-266.
- Cooke I. Introduction to Innovation and Technology Transfer / Cooke Ian, Mayers P. – Boston: Artech House, Inc., 1996, 235 p.
- Висоцька І. Б. Технологічне оновлення промисловості як чинник її ефективності / І. Б. Висоцька // Напрями стабілізації економічного розвитку України : зб. наук праць / [відп. ред. Л. К. Безчасний]. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2002. – с. 36-41.
- Фаріон І. Д. Стратегія прийняття інвестиційних рішень у сфері послуг та економічне обґрунтування стратегій фінансової програми / І. Д. Фаріон // Формування економічних відносин в умовах становлення ринку: зб. наук. праць кафедри економічного аналізу / [відп. ред. І. Д. Фаріон]. – Тернопіль : ТДЕУ, 2008. – Вип. 12. – С.73-77.

---

**PERFECTION OF SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF  
ENTERPRISES INNOVATIVE ACTIVITY**

**B. Maksymiv**

*Ivan Franko National University of L'viv*

In the article the system of strategic management is certain an author in combination with innovative activity. The also shown copulas of innovative strategy are in the general system of strategies of enterprise of food industry. The system of development of the program of investing of innovative strategies is exposed.

*Key words:* system of strategic management, innovative strategy, program of investing of innovative strategies.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО  
УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Б. Максимив**

*Львовский национальный университет им. И. Франко*

В статье автором определена система стратегического управления в сочетании с инновационной деятельностью. Также показанные связи инновационной стратегии в общей системе стратегий предприятия пищевой промышленности. Раскрыта система разрабатывания программы инвестирования инновационных стратегий.

УДК 336.2

## ЕКО-ТРУДОВА ПОДАТКОВА РЕФОРМА: ДОСВІД ЄВРОПИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

М. В. Мельник

ЛНУ імені Івана Франка

maryana-melnyk@mail.ru

*Проаналізовано досвід європейських країн впровадження еколого-трудова податкової реформи, визначено та обґрунтовано можливості реформування екологічного оподаткування в Україні.*

**Ключові слова:** еко-трудова податкова реформа, ресурсно-екологічні платежі, внески до фондів соціального страхування, зміщення податкового навантаження.

Останнім часом зростає усвідомлення політиків та науковців західних країн щодо комплексного вирішення екологічних проблем. Тривають дискусії стосовно доцільності та шляхів впровадження еко-трудова податкової реформи, оскільки вона стимулює вирішення не тільки екологічних проблем, а й отримання додаткових переваг для економіки країни завдяки зростанню рівня зайнятості, технологічних інновацій та ефективної структурної перебудови. Актуальним це питання є і для України, оскільки її податкова система не сприяє підвищенню ефективності використання природних ресурсів та зменшенню забруднення навколишнього середовища.

Еколого-трудова податкова реформа та передумови її впровадження в Україні вперше у фаховій літературі розглянуті у працях О.О.Веклич [3], О.П.Маслюківської [5], І.М.Синякевич, О.І.Олійник. Теоретичне обґрунтування окремих аспектів цієї проблеми знайшло відображення в працях таких вчених як В.І.Ревун, В.І.Вовк [4], А.Соколовська. Розробкою цієї проблеми займалися іноземні вчені Г.Дейлі, Е.Хьорнер [15], Б.Буке, М. Реннер, Р.Репетто, С.Спек [19], Т.Стернер, А. Манреза.

Метою даної статті є вивчення зарубіжного досвіду проведення еколого-трудова податкової реформи та можливостей його застосування в Україні. Основною ціллю публікації є формулювання та обґрунтування пропозицій щодо основних напрямів реформування екологічних податків та зборів та можливості зміщення податкового тягара з податків на працю на ресурсно-екологічні платежі.

Протягом останніх десятиліть все більше європейських країн змінює своє ставлення до проблем забруднення навколишнього середовища та їх соціальних аспектів. У 1990-х роках деякі європейські країни почали впроваджувати еколого-трудова податкову реформу (надалі ЕТПР) у свої національні програми. Сутність ЕТПР полягає у зниженні чи анулюванні певних соціальних податків (наприклад зниження прибуткового податку з громадян, або внесків на соціальне страхування)



з одночасним введенням нових податків, пов'язаних з охороною навколишнього середовища, завдяки розширенню бази екологічного оподаткування, але без збільшення загального податкового навантаження [3]. Основним принципом ЕТПР є фіскальна нейтральність, яка полягає в тому, що зростання ставок одного податку (на забруднення чи виснаження енергоносіїв) компенсується зниженням іншого (податків на працю). Тобто розмір податкового тягара на національному рівні не змінюється.

Першопрохідцями у впровадженні ЕТПР були скандинавські країни (Швеція, Данія, Норвегія і Фінляндія), за якими слідували Нідерланди, Німеччина і Великобританія. Проте, між програмами впровадження ЕТПР цих країн існують значні відмінності. Це і не дивно, так як вони направлені на досягнення конкретних цілей, які для кожної країни можуть бути різними. Також може вірізнятися і структура їх податкових систем.

ЕТПР, впроваджені в країнах членах ЄС можна характеризувати за їх особливостями:

1) ці країни або збільшили вже існуючі податки на CO<sub>2</sub> та енергоносії, або запровадили нові податки на енергоносії, що досі не оподатковувалися.

2) зниження податків на працю проводилось за наступними напрямками:

а) зниження ставки прибуткового податку – використовується для компенсування домогосподарствам високих податків на енергоносії. Але бізнесу це не стосується. Ця політика була застосована у Фінляндії та Швеції. Швеція в цьому випадку є особливо цікавою, так як впровадження ЕТПР є частиною податкової програми, що має на меті знизити високі ставки прибуткового податку. Частково втрати від зниження прибуткового податку компенсуються зростанням надходжень від податку на енергоносії та CO<sub>2</sub>.

б) зниження ставок відрахувань на соціальне страхування, що широко застосовується у Данії, Німеччині, Нідерландах та Великобританії:

- зниження ставок відрахувань роботодавців на соціальне страхування, що може створити нові робочі місця та знизити рівень безробіття;

- зниження ставок відрахувань працівників на соціальне страхування.

суспільства, яка не платить прибуткового податку чи соціальних внесків, але отримує високі рахунки за енергоносії (наприклад пенсіонери та студенти).

3) отримані доходи використовуються на інвестиції у збереження навколишнього середовища, а саме у сфері відновних джерел енергії та підвищенні енергетичної ефективності.

Як зазначалось вище, податкові системи країн ЄС значно відрізняються, що засвідчують дані таблиць 1, 2 та 3.

Добре відомо, що ЄС є зоною високого податкового навантаження. Проте відношення загальних надходжень від оподаткування до ВВП в ЄС коливається між країнами від 30,9% до 51,3% як показано в таблиці 1. В країнах нових членах ЄС воно є дещо нижчим. Надходження від податків на споживання є високими у Данії, але однаково нижчого рівня у решти країн. Рівень надходжень від податків на працю щодо ВВП є високим у Швеції та Данії. Щодо екологічних податків – то найбільшу частину надходжень забезпечують податки на енергоносії. Податкові надходження від податків на транспорт та на забруднення є порівняно незначними, за винятком Данії та Нідерландів.

Таблиця 1

**Структура податкових надходжень за економічною функцією як % від ВВП у деяких країнах членах ЄС у 2005 році [12]**

|   | Чехія | Данія | Естонія | Німеччина | Нідерланди | Швеція | Великобританія |
|---|-------|-------|---------|-----------|------------|--------|----------------|
| Податки на споживання                         | 11,4  | 16,1  | 12,9    | 10,1      | 12,1       | 13,1   | 11,4           |
| Податки на працю                              | 17,8  | 24,8  | 15,4    | 22,3      | 17,7       | 31,2   | 14,5           |
| - сплачені працедавцями                       | 10,4  | 0,5   | 10      | 7         | 4,2        | 13,7   | 3,9            |
| - сплачені працівниками                       | 7,4   | 19,3  | 5,1     | 12,5      | 11,1       | 13,4   | 10,4           |
| - сплачені самозайнятими                      | 0,0   | 5,0   | 0,3     | 2,8       | 2,4        | 4,1    | 0,2            |
| Податок на капітал                            | 7,1   | 9,4   | 2,6     | 6,4       | 8,4        | 7,0    | 11,1           |
| * Податки нараховані але фактично не стягнуті | 0,0   | 0,1   | 0,1     | 0,1       | 0,0        | 0,1    | 0,0            |
| Податки взагалі                               | 36,3  | 50,3  | 30,9    | 38,8      | 38,2       | 51,3   | 37             |
| в т. ч. екологічні податки                    | 2,8   | 5,8   | 2,2     | 2,5       | 4          | 2,9    | 2,5            |
| - енергоносії                                 | 2,5   | 2,3   | 1,9     | 2,1       | 2,1        | 2,5    | 2              |
| - транспорт                                   | 0,3   | 2,2   | 0,1     | 0,4       | 1,3        | 0,3    | 0,5            |
| - забруднення                                 | 0     | 1,3   | 0,2     | 0         | 0,6        | 0,1    | 0,01           |

в) одноразові виплати домогосподарствам. Їх метою є компенсація частини

Таблиця 2

**Структура податкових надходжень як % від ВВП у деяких країнах членах ЄС у 2005 році [12]**

|                             | Чехія       | Данія       | Естонія     | Німеччина   | Нідерланди  | Швеція      | Великобританія | ЄС (25)     |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------|-------------|
| <b>Непрямі податки</b>      | <b>11,9</b> | <b>17,9</b> | <b>13,5</b> | <b>12,1</b> | <b>13,1</b> | <b>17,3</b> | <b>13,3</b>    | <b>13,8</b> |
| у т. ч. ПДВ                 | 7,2         | 10          | 8,8         | 6,2         | 7,3         | 9,3         | 6,8            | 6,9         |
| <b>Прямі податки</b>        | <b>9,3</b>  | <b>31,4</b> | <b>7,1</b>  | <b>10,3</b> | <b>11,9</b> | <b>20,1</b> | <b>16,8</b>    | <b>13,2</b> |
| у т. ч. прибутковий податок | 4,6         | 24,6        | 5,6         | 8,6         | 6,7         | 15,6        | 10,5           | 9,2         |
| <b>Соціальні внески:</b>    | <b>15,1</b> | <b>1,1</b>  | <b>10,4</b> | <b>16,3</b> | <b>13,2</b> | <b>13,8</b> | <b>6,9</b>     | <b>12,8</b> |
| - сплачені працедавцем      | 10,4        | 0           | 10          | 7           | 4,1         | 10,8        | 3,9            | 7,3         |
| - сплачені працівником      | 3,6         | 1,1         | 0,3         | 6,4         | 6,5         | 2,8         | 2,9            | 4,0         |
| - сплачені самозайнятими    | 1           | 0           | 0           | 2,9         | 2,6         | 0,3         | 0,2            | 1,5         |
| <b>Разом податки</b>        | <b>36,3</b> | <b>50,4</b> | <b>31</b>   | <b>38,7</b> | <b>38,2</b> | <b>51,2</b> | <b>37</b>      | <b>39,7</b> |

З таблиці 2 та 3 бачимо, що Данія ставить наголос на прямі податки, але аж ніяк не на соціальні внески. На відміну від неї Чехія та Естонія отримують значно менші податкові надходження від прибуткового податку, але соціальні внески є значно вищими. Розподіл сплати соціальних внесків між працедавцем та працівником є досить схожий у Німеччині та Великобританії, тоді як у Нідерландах більша частка має бути сплачена саме працівником. Зовсім інша модель у Чехії, Естонії та Швеції, так як працедавці беруть на себе більшу частину сплати соціальних внесків, ніж працівники.

Таблиця 3

**Структура податкових надходжень як % від загальної суми сплачених податків у деяких країнах членах ЄС у 2005 році [ 12]**

|                            | Чехія       | Данія       | Естонія     | Німеччина   | Нідерланди  | Швеція      | Великобританія | ЄС (25)     |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------|-------------|
| <b>Непрямі податки</b>     | <b>32,9</b> | <b>35,5</b> | <b>43,7</b> | <b>31,3</b> | <b>34,4</b> | <b>33,7</b> | <b>35,9</b>    | <b>34,6</b> |
| у т. ч. ПДВ                | 19,8        | 19,8        | 28,4        | 16,0        | 19,2        | 18,2        | 18,4           | 17,4        |
| <b>Прямі податки</b>       | <b>25,6</b> | <b>62,3</b> | <b>22,8</b> | <b>26,6</b> | <b>31,2</b> | <b>39,3</b> | <b>45,4</b>    | <b>33,2</b> |
| у т.ч. прибутковий податок | 12,7        | 48,8        | 18,1        | 22,2        | 17,6        | 30,5        | 28,4           | 23,2        |
| <b>Соціальні внески:</b>   | <b>41,5</b> | <b>2,2</b>  | <b>33,5</b> | <b>42,1</b> | <b>34,4</b> | <b>27,0</b> | <b>18,7</b>    | <b>32,2</b> |
| - сплачені працедавцем     | 28,7        | 0           | 32,3        | 18,1        | 10,8        | 21,1        | 10,5           | 18,4        |
| - сплачені працівником     | 9,9         | 2,2         | 1,0         | 16,5        | 17,1        | 5,5         | 7,8            | 10,1        |
| - сплачені самозайнятими   | 2,8         | 0           | 0           | 7,5         | 6,8         | 0,6         | 0,5            | 3,8         |
| <b>Разом податки</b>       | <b>100</b>  | <b>100</b>  | <b>100</b>  | <b>100</b>  | <b>100</b>  | <b>100</b>  | <b>100</b>     | <b>100</b>  |

Дані таблиць показують нам, що податкові системи країн членів ЄС відрізняються між собою, тому заходи щодо впровадження ЕТПР мають відповідати національним системам. Цікавим є те, що ЕТПР було запроваджено для зниження рівня безробіття через зменшення податків на працю. Високі витрати на працю в країнах, таких як Німеччина, часто розглядають як одну з причин безробіття. Виходячи з наведених даних, можна зробити висновок, що збільшувати зайнятість, скорочуючи внески роботодавців на соціальне страхування працівників (як це було зроблено в Данії) є доцільним для країн, де соціальні внески працівників є невисокими.

В Німеччині обговорення ЕТПР відбувалось з 1990 року, але почали її впроваджувати лише у квітні 1999 року, і тривав цей процес до 2003 року. ЕТПР охопила всі сфери економіки. Зросли податки на бензин, дизельне паливо, нафтопродукти для опалення, природний газ, а також було введено новий податок на електроенергію. Насправді цей податок не був новим, так як він існував до 1995 року, коли його скасували. Надходження від нього призначалися для субсидій у вугільну промисловість. Ставки цього податку були диференційовані для промисловості та домогосподарств.

Впроваджуючи ЕТПР у квітні 1999 р. німецький уряд визначив чіткі цілі:

- покращити захист навколишнього середовища, в тому числі знизити викиди парникових газів як причину зміни клімату;
- зменшити внески працедавців та працівників на соціальне страхування з метою знизити витрати на працю та підвищити рівень зайнятості.

Надходження від підвищення податків на енергоносії було направлено на зниження соціальних внесків працівників та працедавців. На першому етапі їх рівень знизився на 0,8%. У 2003 році розмір внесків у пенсійний фонд склав 19,5% порівняно з 20,3% у 1998 [10].

Крім того, незначну частку розміром 1 % від податкових надходжень було направлено на розвиток відновлюваних джерел енергії.

Такі галузі як сільське господарство, рибальство, лісництво отримали пільгу розміром 80% (у 2003 р. – знижено до 40%) на сплату податку на електроенергію, природний газ та нафтопродукти для опалення. Але ця пільга не поширювалася на підприємства, які протягом року споживали енергоносіїв на суму менше 512,5 євро [10].

Якщо податковий тягар від підвищення податків на енергоносії був на 20% вищим за суму, зекономлену від зниження внесків у пенсійний фонд, компанії (у виробничих галузях) отримували відшкодування у повному обсязі від даної різниці (з 2003 р. – у обсязі 95% від даної різниці) [10].

Найбільшу частку у надходженнях від підвищення податків становили бензин та дизельне паливо – 10 млрд. євро у 2003 р. (56% загальних надходжень розміром 18,7 млрд. євро). Запровадження податку на електроенергію принесло близько 6,5 млрд. євро [10].

Аналіз макроекономічних ефектів ЕТПР в Німеччині показує деякі позитивні результати в економічній активності (ріст ВВП) та незначне зростання зайнятості. Станом на початок 2006 року до бюджету було отримано 20 млрд. євро додаткових податкових надходжень, які були використані на зменшення податкового тягара на працю, що створило від 200 до 250 тис. робочих місць. Крім того, попит на послуги громадського транспорту зріс на 1,5%, а на автомобілі на газовому пальному – на 10%, що свідчить про зростання попиту на енерго-ефективні технології [8].

Потрібно зазначити, що, як показують наведені у таблиці дані, надходження від екологічних податків є незначними в порівнянні з внесками на соціальне страхування, тому не можна очікувати, що надходження від ЕТПР призведе до значного зниження ставок на соціальне страхування за даної податкової політики.

ЕТПР у Великобританії впроваджувалось в три етапи і стосувалося тільки бізнесу, не зачіпаючи домогосподарства. У 1996 р. було введено податок на захоронення відходів, за рахунок якого нарахування до фондів соціального страхування працедавцями зменшувались. Надходження від податку склали 1,1 млрд. євро у 2005 р. [10].

За кілька років Великобританія ввела податок на зміну клімату та промислове використання природного газу, зрідженого газу, вугілля та на електроенергію.

Надходження від цих податків використовувались не тільки на зниження соціальних внесків, але і на створення фондів, що фінансують науково-дослідні роботи.

У 1991 році Швеція першою в Європі перенесла частину податкового тягара з праці та капіталу на забруднення. Уряд країни збільшив ставку податку на енергоносії та наклав акциз на викиди діоксиду карбону та сірки. Податок на доходи громадян для більшості населення було знижено (окрім найбагатшого прошарку). Надходження від екологічних податків склали 18 млрд. шведських крон, а надходження від оподаткування громадян знизилися на 71 млрд. [11]. У 2001 році було знову підвищено екологічні податки, щоб компенсувати різницю від зниження податків на доходи громадян [5].

Норвегія впровадила податок на CO<sub>2</sub> у 1991 р. Він справляється з вугілля, коксу, нафтової продукції та видобутку нафти у Північному морі. У 1998 році цей податок становив майже 2% загальних податкових надходжень [6]. В цьому ж році було знижено податки на доходи громадян та соціальне страхування працедавцями.

Таблиця 4

**Короткий огляд проведення еко-трудової податкової реформи в ЄС [9]**

| Країна                | Зниження податків   | Підвищення податків на   | Фін. розмір зміщення податків  |
|-----------------------|---|--|--|
| Швеція (1990)         | -податок на доходи фізичних осіб<br>-податок на енергію для сільського господарства<br>-постійне навчання           | - CO <sub>2</sub><br>- SO <sub>2</sub><br>- різні  | 2,4 % усіх податкових надходжень   |
| Данія (1994)          | -податок на доходи фізичних осіб<br>-внески до фонду соціального забезпечення                                       | - різні ( бензин, електроенергія, вода, відходи, автомобілі)<br>- CO <sub>2</sub><br>- SO <sub>2</sub><br>- капітальний прибуток | Близько 3 % ВВП до 2002 року та понад 6 % усіх податкових надходжень         |
| Нідерланди (1996)     | -корпоративний податок на прибуток<br>-податок на доходи фізичних осіб<br>-внески до фонду соціального забезпечення | - CO <sub>2</sub>  | 0,3 % ВВП у 1996 році, або близько 0,5 % усіх податкових надходжень          |
| Великобританія (1996) | -внески до фонду соціального забезпечення   | - складування відходів   | Близько 0,1 % податкових надходжень у 1999 році                              |
| Фінляндія (1997)      | -податок на доходи фізичних осіб<br>-внески до фонду соціального забезпечення                                       | - CO <sub>2</sub><br>- складування відходів<br>- корпоративний прибуток  | 0,3 % ВВП на березень 1999 року або близько 0,5 % усіх податкових надходжень |
| Норвегія (1999)       | - податок на доходи фізичних осіб   | - CO <sub>2</sub><br>- SO <sub>2</sub><br>- дизельне пальне  | 0,2 % усіх податкових надходжень у 1999 році                                 |
| Німеччина (1999)      | - внески до фонду соціального забезпечення<br>- відновні джерела енергії  | - нафтопродукти  | Близько 1% всіх податкових надходжень у 1999 році                            |
| Італія (1999)         | - внески до фонду соціального забезпечення  | - нафтопродукти  | Менше 0,1 % усіх податкових надходжень у 1999 році                           |

Короткий огляд проведення еко-трудової податкової реформи в окремих країнах наведено в таблиці 4.

Отже, питання проведення ЕТПР займає важливе місце у Європі і є предметом жвавих дискусій, оскільки безпосередньо пов'язане із вдосконаленням податкових систем. В Україні наразі робляться лише перші кроки в цьому напрямі. Незважаючи на значні запаси природних ресурсів, розвиток екоресурсних

платежів незначний, зокрема їх частка у валовому внутрішньому продукті в 2006 – 2007 роках становила лише 1,9 %, а в 2008 році зросла до 2 % [2].

У грудні 2009 року Кабінетом Міністрів України було схвалено „Стратегію реформування податкової системи”, яка закладає основи для цілісної та системної реформи у сфері оподаткування. У ній йдеться, зокрема, про те, що підходи до справляння платежів за спеціальне використання природних ресурсів в Україні застаріли, що зумовлює зменшення з 2000 року їх частки в доходах зведеного бюджету, а також у вартості товарної продукції (близько 1%), нерациональне використання природоресурсного потенціалу. Внаслідок безсистемного, без достатнього наукового обґрунтування перегляду нормативів платежів порушуються економічно доцільні співвідношення між такими нормативами [2].

Основа екологічних надходжень в Україні – рента й платежі за користування надрами. За останні кілька років ренту держава навчилася адмініструвати. Більш-менш обґрунтовані ставки рентної плати за вуглеводні були введені у 2003 році, у підсумку за останні роки надходження в бюджет виростили на порядок [7]. Так, у 2009 році рентні платежі за видобуток і транзит нафти, газу й газового конденсату, а також аміаку склали 9,3 млрд. грн. Що стосується платежів за користування надрами, то тут ситуація тільки погіршується: у 2009 році у скарбницю потрапило всього 1,4 млрд. грн. – це відповідає рівню кінця 90-х [1]. Таке нехтування потенціалом екологічних податків для вирішення екологічних та частково економічних проблем України може обернутися коштовними втратами якості довкілля, здоров'я і добробуту населення та конкурентоспроможності національної економіки [5].

Все це свідчить про те, що існує гостра необхідність у кардинальній реформі ресурсно-екологічних податків. Збір за забруднення навколишнього природного середовища доцільно замінити екологічним податком та удосконалити механізм його сплати шляхом:

- 1) розширення бази податку в результаті включення до неї:
  - радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або зберігаються понад встановлений строк;
  - екологічно небезпечної продукції, виробництво, зберігання, транспортування і споживання якої негативно впливає на навколишнє природне середовище та здоров'я населення;
- 2) збільшення розміру податку за розміщення відходів з метою розв'язання проблеми їх накопичення та переробки;
- 3) зарахування податку до бюджетів територіальних громад, на території яких відбувається забруднення [2];
- 4) встановити ставку податку на забруднюючу речовину, що належить до парникових газів і викидається в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення;
- 5) передбачити понижуючий коефіцієнт у разі переходу на маловідходні і безвідходні ресурсо- енергозберігаючі технології, впровадження найкращих існуючих технологій з метою стимулювання платників податків до зменшення забруднення навколишнього природного середовища [7].

Відповідно до міжнародного законодавства і фіскального призначення доцільно віднести до сфери оподаткування акцизним збором природний газ, електричну та теплову енергію і водночас скасувати збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію і збору у вигляді

цільової надбавки до затвердженого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Перевагою екологічних податків є нескладне адміністрування, так як воно часто вимагає лише заміни статистичної звітності на податкову. Також від них важко ухилитися, оскільки вони базуються на обліку фізичних величин. Показники ресурсопотоків легко фіксуються лічильниками та приладами, і їх важко приховати на відміну від тінювих грошових потоків, що використовують необліковану готівку і живлять тіньову оплату праці [4].

Отримані доходи можна спрямувати на поступове зниження рівня податкового навантаження на фонд оплати праці. Для досягнення цілей реформування податкової системи необхідно вжити заходів для реформування системи сплати внесків до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, які не входять до складу податкової системи, однак впливають на загальний рівень податкового коефіцієнта, рівень податкового навантаження на працю та масштаби тінізації заробітної плати, а отже, на обсяг надходжень до місцевих бюджетів від сплати податку з доходів фізичних осіб [2]. Доцільним є запровадження єдиного соціального внеску та поетапне його зниження з урахуванням темпів зростання обсягу надходжень у результаті детінізації заробітної плати та обсягів надходжень від екологічних податків.

Паралельно потрібно поступово змінювати пропорції розподілу внесків до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування між роботодавцями і найманими працівниками у результаті підвищення ставки єдиного соціального внеску для найманих працівників і зниження її для роботодавців, що потребує проведення „брутизації” заробітної плати – збільшення її на суму, на яку зменшуються відрахування роботодавця до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, та відповідно збільшення розміру страхових внесків, що сплачуються найманими працівниками без зменшення рівня їх реальних доходів.

Податкова реформа, що розширює базу оподаткування за рахунок ресурсопотоку при зменшенні рівня оподаткування доходів громадян та фонду оплати праці, дасть змогу одночасно ефективно збільшувати зарплату в процесі економічного розвитку, залучати інвестиції в технологічні інновації, зменшувати витрати енергоносіїв та інших природних ресурсів через зменшення енерго- і матеріаломісткості виробництва, скорочувати шкідливі викиди та забруднення природного навколишнього середовища, здійснити ефективну структурну перебудову промисловості, зменшити залежність від імпорту енергоносіїв, поліпшити торгівельний баланс і зміцнити національну безпеку[7].

1. ЗУ „Про Державний бюджет України на 2009 рік” ВР України від 26.12.2008 № 835-VI / [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T080835.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T080835.html)
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України „Про схвалення Стратегії реформування податкової системи” від 23.12.2009 р. № 1612-р. / [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua)
3. Веклич О.О. Удосконалення системи екологічного оподаткування. // Фінанси України. – 2001. -№2. – С.3-11
4. Вовк В.І. Екологічна економіка – від доктрини до політики.// Наукові записки. Том 29. Біологія та екологія. – К.: Вид. дім „Кієво-Могилянська академія”. – 2004. – С. 65-73.

5. Маслюківська О.П. Зарубіжний досвід проведення еколого-трудої податкової реформи // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острого: Видавництво „НУ „Острозька Академія”, 2007. – Випуск 9. – Ч.1. - 428 с. – С.204-217.
6. Маслюківська О.П. Передумови впровадження еко-трудої податкової реформи в Україні та досвід Європи / О.П. Маслюківська // Наукові записки. –Том 43. Біологія та екологія. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2005. – С. 54–58.
7. Щербатенко І.В. Еко-податкова реформа – як основний метод вирішення проблем екологічного оподаткування в Україні. / [www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009\\_2/Scherbatenko\\_209.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_2/Scherbatenko_209.htm)
8. Görre, Anselm. Germany's Ecotax Reform: Implementation, Impact, Future Development //Ecological Tax Reform. Conference presentation, 11th April 2006, Tallinn. Available at <http://www.seit.ee/failid/69.ppt>
9. Hoerner J. Andrew and Benoit Bosquet. Environmental tax reform: the European experience. - Center For a Sustainable Economy, 2001.
10. Speck Stefan. Differences in ETR between CEEC and Germany/UK. Paper for the mid-term conference of the Anglo-German Foundation project. November 2007./ [www.petre.org.uk/pdf/berlin2007/speck\\_paper.pdf](http://www.petre.org.uk/pdf/berlin2007/speck_paper.pdf)
11. Swedisch Green Tax Commission, Taxation, Environment and Employment, Stockholm, Ministry of Finance, 1997. – P.9.
12. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway. Eurostat / [www.eurostat.com](http://www.eurostat.com)

#### ENVIRONMENTAL TAX REFORM: EUROPEAN EXPERIENCE AND OPPORTUNITIES FOR UKRAINE

Melnyk M. V.

The concept of environmental tax reform is discussed; the possibilities of improvement of environmental taxation in Ukraine are determined and justified.

**Keywords:** environmental tax reform, environmental taxes, social security contributions, shifting the tax burden.

#### ЭКО-ТРУДОВАЯ НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА: ОПЫТ ЕВРОПЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Мельник М. В.

Проанализировано опыт европейских стран по внедрению эко-трудої налоговой реформы, определены и обоснованы возможности реформирования экологического налогообложения в Украине

**Ключевые слова:** эко-трудої налоговая реформа, ресурсно-экологические платежи, взносы в фонды социального страхования, смещение налоговой нагрузки.



УДК 336.71:355 (477)

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БАНКУ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

С. Мельник

Львівський державний університет внутрішніх справ  
e-mail: [melnyk\\_stepan@ukr.net](mailto:melnyk_stepan@ukr.net) тел. (097)-947-68-85

*У статті розглянуто сутність поняття безпеки та виокремлено чітку залежність між різними рівнями безпеки. Виділено ряд чинників від яких залежить економічна безпека банку в системі забезпечення національної безпеки держави.*

**Ключові слова:** безпека, національна безпека, економічна безпека банківської системи

**Постановка проблеми.** У сучасному світі національна безпека становить ключову складову політики кожної держави. Як засвідчив аналіз ситуації у країні, основні загрози для національної безпеки України продовжуються накопичуватися насамперед в економічній сфері. Оскільки безпека банківської системи є однією з найбільш впливових сфер на економіку держави, то не викликає сумніву, що питання дослідження економічної безпеки банку в системі національної безпеки є на сьогодні вельми актуальними.

**Стан дослідження.** Теоретичним і практичним проблемами безпеки банківської діяльності присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Значний внесок у дослідження цих проблем зробили українські вчені О. Барановський, О. Бандурка, В. Батюк, З. Васильченко, З. Варналій, В. Гесць, Р. Гриценко, М. Зубок, Л. Стрельбицька, С.Яременко, а також зарубіжні – С. Букін, В. Гамза, В. Сенгачов, В. Ярочкін та ін.

**Мета дослідження.** Метою статті є історичне дослідження сутності поняття «безпека» та обґрунтування впливу економічної безпеки банку на національну безпеку держави.

**Виклад основних положень.** У сучасних умовах проблема безпеки людини, підприємства чи держави набуває першочергово значення, а також найважливішою характеристикою якості життя та стану економіки. Термін «безпека» вперше згадується в книзі пророка Єзекіїля Старого Завіту Біблії: «Я позбираю Ізраїлів дім із народів ... і вони осядуть на землі своїй ... безпечно і будуватимуть доми та садитимуть виноградники і будуть сидіти безпечно, коли Я чинитиму присуди на всіх тих, що погорджують ними з їхнього довілля» [4, с. 861–862].

У підсвідомості людини потреба безпеки існує від часу його появи на землі. Не випадково відомі американські психологи Х. Муррей та А. Маслоу потребу

безпеки визначили як відносно самостійну, що виникає кожен раз, коли людина задовольняє головні фізіологічні потреби [1, с. 4].

У широкому розумінні безпека – це рівень захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз. Офіційне згадування поняття «безпека» відносять до кінця XI ст. і згідно з тлумачним словником Робера означало «...спокійний стан духу людини, яка вважає себе захищеною від будь-якої небезпеки» [10, с. 10].

Категорія безпеки в юриспруденції царської Росії стала вживатись у зв'язку з охороною громадського порядку, як наслідок боротьби з державними злочинами. У серпні 1881 р. було прийняте «Положення про заходи щодо охорони державного порядку і громадського спокою», де вперше визначено поняття громадської безпеки.

Незалежність і безпека проголошеної Гетьманом П.Скоропадським у 1918 року Української держави забезпечувались двома установами з паралельними функціями: освітчим відділом департаменту Державної варти і особливим відділом Головної квартири Гетьмана. На них покладалося вивчення різних політичних і національних течій у суспільстві на території Української держави, боротьба з антидержавною діяльністю політичних партій і суспільних рухів, які могли зашкодити внутрішньому спокою і міжнародним відносинам держави, здійснення загального нагляду за безпекою резиденції і мандрівок Гетьмана [15, с. 9].

У двадцятих роках минулого століття в Радянському Союзі поняття безпеки ототожнювалось із терміном «революційний порядок». Пізніше в законодавстві з'явилося поняття «державної безпеки», а в Конституції СРСР 1936 р., серед функцій органів державної влади і управління закріплювалася «охорона державної безпеки». У Конституції СРСР 1977 року розділ 5 був цілком присвячений захисту і забезпеченню безпеки.

В умовах адміністративно-командної системи економічна безпека не мала самостійного практичного застосування, бо її відповідно до передбачених завдань повністю поглинала система державної безпеки. Замах на державні інтереси переслідувався і карався набагато суворіше, ніж аналогічна дія проти особистості. Однак ні силові відомства, ні армія й оборонна промисловість, ні суспільна власність не змогли забезпечити збереження і розвиток безпеки в СРСР.

За останні десятиріччя зміст терміну «безпека» значно розширився. Так, під «безпекою» розуміють:

діяльність людей, суспільства, держави, світового співтовариства народів щодо виявлення (вивчення), запобігання, послаблення, усунення (ліквідації) і відвернення загрози, здатної загубити їх, позбавити матеріальних і духовних цінностей завдати збитків, заблокувати шляхи для прогресивного розвитку [12, с. 395];

- стан об'єкта в системі його зв'язків з погляду здатності до виживання і розвитку за умов внутрішніх і зовнішніх загроз, а також дії непередбачуваних і важкопрогнозованих факторів [13, с. 16];

конкретний стан і ступінь захищеності будь-якого суб'єкта та його спроможність протистояти змінам умов функціонування [15, с. 10].

Безпека як результат управлінської діяльності з усунення загроз має складну, множинну предметність: в одному з аспектів це здатність системи попереджувати заподіяння можливої шкоди інтересам особи, суспільства і держави, в іншому – це

вияв стану захищеності їх інтересів, в третьому – вияв системи заходів безпеки [13, с. 13].

На нашу думку, безпека – це стан захищеності будь-якого суб'єкта та його спроможність протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Н.Й. Реверчук вважає, що для успішного управління безпекою необхідно керуватися низкою аксіом: безпека – це наука, яку потрібно вивчати і розвивати; це мистецтво, яке потрібно осягнути; безпека – це культура, яку потрібно виховувати у бізнесмена; всякий бізнес лише тоді чогось вартує, якщо він надійно захищений; небезпеку легше попередити, ніж з нею боротися; основа успіху в бізнесі – своєчасно отримана, правильно зрозуміла і вміло використана інформація; хто не використовує нових методів боротьби із загрозами, той повинен очікувати нових невдач [15, с. 10].

Так, стаття 3 Конституції України зазначає, що «людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю», а стаття 17 підкреслює, що «захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу» [8, с. 4, 7].

Сучасний стан суспільного розвитку набуває досить суперечливого характеру. Поруч із масштабними досягненнями в усіх сферах суспільства виникають різноманітні конфлікти, результати людської діяльності заходять у протиріччя з навколишнім середовищем, часто ставлять під загрозу добробут і навіть життя людей. За цих умов кожна держава в ім'я існування, самозбереження та прогресу вирішує питання національної безпеки [15, с. 11-12].

Термін «національна безпека» вперше був використаний Президентом Сполучених Штатів Америки Теодором Рузвельтом у 1904 р., коли він обгрунтовував необхідність використання військової сили у зоні майбутнього Панамського каналу для забезпечення інтересів національної безпеки країни [13, с. 14].

Згідно закону України «Про основи національної безпеки України» [7] національна безпека – це захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам.

А. Ревенко визначив національну економічну безпеку як «стан економічної системи, що характеризується стійкістю щодо впливу ендогенних (внутрішніх) і екзогенних (зовнішніх) чинників, які створюють загрозу суспільству» [14, с. 15]. Серед ендогенних чинників, які найбільше сприяють збереженню економічної безпеки, він, зокрема, виділяє надійність національної валюти як гарант стабільності валютно-фінансової і кредитної системи, перехід на принципово нові технології на основі науково-технічного процесу, ефективне управління, обмеження залежності від енергоносіїв. Формування ринкової системи передбачає інтенсифікацію зовнішньоекономічних процесів. У результаті збільшується відкритість національної економіки, що посилює її залежність від екзогенних чинників: світової валютно-фінансової системи, тенденцій міжнародного обміну, коливань світового ринку тощо.

Отже, національна безпека – це стан захищеності життєво важливих національних інтересів громадянина, суспільства і держави від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Таким чином, національна безпека безпосередньо пов'язана з захистом головних національних інтересів країни. Її забезпечення можливе лише при чіткій взаємодії усіх видів безпеки, найважливіша з яких економічна. Згідно Закону України «Про основи національної безпеки України» економічні аспекти посіли вагоме місце, а саме:

- створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення;
- збереження та зміцнення науково-технологічного потенціалу, утвердження інноваційної моделі розвитку;
- забезпечення екологічно та техногенно безпечних умов життєдіяльності громадян і суспільства, збереження навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів;
- інтеграція України в європейський політичний, економічний, правовий простір та в євроатлантичний безпековий простір; розвиток рівноправних взаємовигідних відносин з іншими державами світу в інтересах України [7].

Серед безлічі факторів, що визначають підходи до вирішення проблеми економічної безпеки, виділяють два. Перший – це стан національної економіки та рівень її конкурентоспроможності. Другий – загострення конкуренції у світовому господарстві, боротьба за відповідне місце у світовому економічному табелі про ранги [13, с. 11].

Економічна безпека, на думку Г. Пастернака-Таранушенка – це «стан держави, при якому для її економіки та мешканців забезпечені умови нормального існування, який характеризується слабкими конфліктами, що не здатні викликати серйозні занепокоєння або труднощі економічного або соціального характеру» [11, с. 219].

При аналізі економічної безпеки виділяються передусім три важливих складові:

- економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;
- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;
- здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни [13, с. 15-16].

Таким чином, сутність економічної безпеки можна визначити як стан стійкості і стабільності національної економіки, що передбачає міцність і

надійність усіх елементів економічної системи, її економічну незалежність та здатність до саморозвитку для захисту національних економічних інтересів.

В.А. Предборський зазначає, що політика економічної безпеки визначається на основі певних принципів, які створюють політичну і правову базу для оцінки зовнішніх і внутрішніх загроз, формування національних економічних інтересів і стратегії економічної безпеки. До основних принципів забезпечення економічної безпеки держави, він, зокрема, відносить:

- верховенство закону при забезпеченні економічної безпеки;
- дотримання балансу економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;
- взаємна відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо забезпечення економічної безпеки;
- своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів;
- пріоритет договірних (мирних) заходів у вирішенні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру;
- інтеграція національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою [13, с. 17].

Необхідною умовою економічної безпеки є стала фінансово-кредитна система, яка ґрунтується на фінансовій безпеці держави.

Фінансова безпека будь-якої держави визначається насамперед її фінансовою незалежністю, якої, на відміну від незалежності політичної, ще нікому не вдалося досягти лише за допомогою декларативних актів. Фінансова незалежність або є, або її необхідно здобувати цілеспрямованими наполегливими зусиллями впродовж певного часу [3, с. 2-13].

Значною мірою фінансова безпека держави визначається характером фінансово-кредитної політики, яку вона проводить, причому як внутрішньої, так і зовнішньої.

Професор О.І. Барановський визначив фінансову безпеку як «стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної та фондової систем, а також системи ціноутворення, яка характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість (стабільність), ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання» [2, с. 18].

Фінансова безпека передбачає захищеність фінансових інтересів держави та інших суб'єктів господарювання. Саме вона тісно пов'язана з іншими складовими економічної безпеки, від її рівня залежить інвестиційний клімат у державі. Зумовлена вона стабільністю грошово-кредитної, бюджетної та валютної систем, визначена багатьма показниками, найважливіші з яких:

- розподіл державного бюджету;
- стабільність банківської системи та національної валюти;
- стан зовнішньої та внутрішньої заборгованості;
- дефіцит платіжного балансу [9, с. 235].

Отже, як відомо, до основних критеріїв фінансової безпеки загалом належать стабільність і збалансований розвиток фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної та фондової систем.

Тож економічну безпеку банківської системи слід розглядати як окрему складову фінансової безпеки країни в цілому [5, с. 27].

Р. Гриценко поняття економічної безпеки банківської системи розуміє як «стан, за якого фінансова стабільність і репутація банківських установ не можуть бути втрачені через цілеспрямовані дії певної групи осіб чи організацій як усередині, так і за межами держави, а також – через негативні макроекономічні та політичні чинники [5, с. 27].

На нашу думку, безпека банківської системи – це стан, за якого забезпечуються умови для її стабільного й ефективного функціонування, максимізації прибутку та оптимального використання її ресурсів щодо запобігання різного роду загроз.

Отже, стабільність банківської системи є однією з найважливіших умов забезпечення національної безпеки держави. Тому на сьогодні особливої важливості набуває питання забезпечення економічної безпеки як на рівні держави, так і на рівні банків. Дослідження сучасних наукових праць дозволило встановити роль та місце економічної безпеки банків в забезпеченні національної безпеки держави. До найбільш важливих категорій у даній сфері наукових досліджень належать “національна безпека”, “економічна безпека” та “фінансова безпека”. Схематично співвідношення даних понять подано на рис. 1.



Рис. 1. Економічна безпека банку в системі національної безпеки держави

Окремі проблеми банківської системи тісно пов'язані між собою, а безпека окремого банку нерозривно пов'язана з безпекою банківської системи в цілому. Залежність безпеки окремого банку від безпеки банківської системи зумовлюється різноманітністю інтересів суб'єктів ринку банківських послуг, прагненням суб'єктів ринку до збільшення прибутку, гострою конкурентною боротьбою, обмеженістю фінансових резервів банку і джерел їх формування, зростанням злочинності в кредитно-фінансовій сфері, підвищеним ризиком проведення банківських операцій у сучасних умовах [6, с. 201]. Це все має безпосередній вплив на національну безпеку країни.

„Економічна безпека банку” тлумачиться як сукупність охорони комерційної та банківської таємниці, забезпечення стану найкращого використання ресурсів щодо запобігання загрозам комерційних банків, захисту фінансових і матеріальних ресурсів, здатності протистояти деструктивним змінам на фінансовому ринку,

створення умов стабільного, ефективного функціонування й максимізації прибутку.

Отже, можна виділити низку чинників, від яких залежить економічна безпека банку в системі забезпечення національної безпеки держави:

- політичної та економічної стабільності як усередині держави, так і в сусідніх державах, з якими підтримуються тісні економічні й політичні відносини;
- ступеня залежності банківської системи країни від внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування;
- наявність потенційних та реальних зовнішніх і внутрішніх загроз;
- рівня концентрації активів вітчизняних банків у інших державах;
- рівня концентрації банківських активів за галузями економіки або фінансово-промисловими групами;
- структури власності банківських установ;
- стан та рівень інформаційно-комунікаційного розвитку банку.

**Висновки.** Несвоєчасне усунення проблем у функціонуванні однієї з ланок банківської системи здатне спричинити негативні наслідки у масштабах економіки усєї країни. Варто виділити наступні важливі якості, що характеризують економічну безпеку банку в системі національної безпеки: економічна незалежність, стійкість і стабільність національної економіки, здатність до саморозвитку і прогресу. Більш того, слід вказати чітку ієрархічну залежність між різними рівнями економічної безпеки, оскільки банк є підсистемою систем вищих порядків: банківської, фінансової, економічної, і, насамкінець національної тому й категорію самої безпеки слід розглядати у такому ж логічному порядку.

Список використаних джерел:

1. Бандурка О.М., Духов В.Є., Петрова К.Я., Черняков І.М. Основи економічної безпеки: Підручник. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 256 с.
2. Барановський О.І. Проблеми фінансової безпеки в умовах інтеграції України у світовий фінансовий простір // Вісник НБУ. – 2003. - №10. – С. 18-19.
3. Батюк В. Еволюція концепцій міжнародної і національної безпеки // Спостерігач. – 1996. - №25. – С. 2-13.
4. Біблія, або Книги Святого письма Старого і Нового Завіту. – К.: Біблійні товариства, 1995. – 959 с.
5. Гриценко Р. Економічна безпека банківської системи України // Вісник Національного банку України. – 2003. - №4. – С. 27-28.
6. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
7. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003р. // ВВР. 2003. №39
8. Конституція України: Ухвалено на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К.: Просвіта, 1996. – 80 с.
9. Лесечко М.Д., Малик Я.Й., Гелей С.Д., Стрельбицька Л.М. та ін.. Економічна безпека України: внутрішні та зовнішні чинники: Навч. посібн. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2002. – 256 с.
10. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А.Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-ИНТЕЛ-Синтез», 1997. – 278 с.
11. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / За ред. проф. Б. Кравченка. – К.: Кондор, 2002. – 302 с.
12. Політологічний енциклопедичний словник / Під ред. Ю. С. Шемшученка, В. Д. Бабкіна. – К.: Генеза, 1997. – 400 с.

13. Предборський В.А. Економічна безпека держави : Монографія. – К.: Кондор, 2005. – 391 с.
14. Ревенко А. Проблеми формування національної безпеки України // Економіка України. – 1993. – № 11. – С. 15–21.
15. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: Монографія: - Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.

#### **ECONOMIC SECURITY OF BANK IN THE SYSTEM OF THE NATIONAL STATE SECURITY**

**S.I. Melnyk**

The article deals with the essence of concept of security and clear dependence between the different levels of security. The number of factors from which depends the economic security of bank in the system of ensuring the national state security is distinguished.

**Key words:** security, national security, economic security of banking system.

#### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКА В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА**

**S.I. Melnyk**

В статье рассмотрена сущность понятия безопасности и выделена четкая зависимость между разными уровнями безопасности. Выделен ряд факторов, от которых зависит экономическая безопасность банка в системе обеспечения национальной безопасности государства.

**Ключевые слова:** безопасность, национальная безопасность, экономическая безопасность банковской системы



УДК 316.434.654:330.341.1:316.752:316.3(477+100)

## ФОРМУВАННЯ ЦІННОСТЕЙ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПОБУДОВИ СУСПІЛЬСТВА З ПАНІВНИМ СЕРЕДНІМ КЛАСОМ

О. Мишковська

Українська академія друкарства  
вул. Підголосько 19, 79020 м. Львів  
E-mail: Olena.Myshkovska@gmail.com

*Панівний середній клас є основою стабільної і справедливої держави. Формування квітучої демократичної держави Україна є співзвучним з кількісним збільшенням та благополуччям середнього класу суспільства. У статті розглядається проблема створення в Україні панівного середнього класу та, як наслідок, формування цінностей, які йому притаманні. У дослідженні проаналізовано взаємозв'язок між економічною структурою суспільства та домінуючими цінностями, досліджено динаміку моделей суспільства через розподіл багатства та цінностей, а також запропоновано правила, які утворюють стійке суспільство з пануючим середнім класом та з відповідними йому цінностями.*

*Ключові слова:* середній клас, домінуючі цінності, інновації, багатство, ліберальна демократія, унімодальне та бімодальне суспільство

Україна перебуває на стадії усвідомлення своєї державності, усвідомлення форми і рамок свого майбутнього розвитку.

Стійкий розвиток української держави означає усвідомлення та досягнення такого рівня культури, який визнає демократію єдиною можливим державно-суспільним ладом; такого рівня освіти, за якого нація вирощуватиме сильних, життєрадісних, кваліфікованих спеціалістів; такої наукової і технологічної спроможності, яка забезпечує повну і безвідходну переробку природної сировини та одержання кінцевого продукту, конкурентноспроможного на внутрішньому та зовнішньому ринках; такого рівня життя та соціального забезпечення населення, який відповідає європейському рівню і за якого в Україні створюватиметься дедалі більше добре оплачуваних робочих місць; такого національного патріотизму, який спонтанно забезпечує державотворчу дисципліну і відданість Україні у всіх її проявах внутрішнього і зовнішнього життя; такої адміністративної та фінансової організації, яка усвідомлюється українським суспільством як чесна, надійна, справедлива і така, що відповідає європейським стандартам [6, с. 8].

Усі ці усвідомлення та досягнення мають базуватися на загальнолюдських та загальноприйнятих цінностях. Цінності – це соціально схвалювані та сповідувані уявлення більшості людей про те, що таке добро, справедливість, патріотизм, любов, дружба тощо [9]. Враховуючи те, що цінності як ідеальні явища мають

велике значення для людини чи суспільства, заради них діють, витрачають сили, живуть, то вони зазвичай сприяють розвитку прогресу. Отож, в кожному суспільстві повинна існувати та панівна більшість, яка є носієм домінуючих цінностей, культури та науки, що визначають конкурентоспроможність країни.

Конкурентоспроможність українського суспільства має підтримуватися постійно триваючими інноваціями. Основним генератором та носієм демократії й інноваційного процесу у суспільстві є його середній клас. Тож, одна з найважливіших соціальних проблем – розвиток середнього класу, який має стати кількісно переважаючим.

Рівень життя середнього класу має бути таким же, як і в Європейському Союзі (ЄС). Лише завдяки цьому українське суспільство може стати інноваційним.

Панівний середній клас є основою стійкої, справедливої держави. Створення квітучої демократичної держави Україна є співзвучним збільшенню кількості і благополуччю середнього класу суспільства.

Проблематика середнього класу, його впливу на соціально-політичні процеси має давню політологічну традицію дослідження. Першими про класову будову суспільства замислювалися ще античні філософи. На основі свого соціально-політичного досвіду мислителі робили висновки: джерелом неспокою в суспільстві та різних державних негараздів є саме крайні класи – «вищий» та «нижчий», а гарантом стабільного соціального і державного розвитку є «середній клас».

Арістотель диференціював вільних громадян, керуючись їх економічним станом з урахуванням моральних якостей кожного класу. Філософ вважав, що в кожній державі суспільство розділене на три частини: «дуже заможні, дуже бідні й ті, що перебувають посередині між першими і другими та володіють невеликою власністю» [1, с. 830].

Сучасний середній клас є продуктом капіталістичної формації. Феномен середнього класу, утворюючись на стадії індустріального суспільства, розквітає в суспільстві постіндустріальному. Середні прошарки населення на Заході своїм зміцненням зобов'язані індустріальному суспільству, де масове виробництво створило масове споживання, забезпечуючи тим самим підвищення рівня та якості життя широких верств населення. У праці «Естетика. Філософія культури» Х. Ортега-і-Гасет описує появу «середньої людини», яка поступово посідає місце меншості і водночас переймає її психологію і світосприйняття. «У наш час в середньої людини є все, що колись визначало життя лише небагатьох. Середня людина – це та вісь, навколо якої обертається історія» [5, с. 503].

Утворення широкого спектру середніх класів, які включають в себе людей, що володіють невеликою власністю і мають невисокий рівень освіти («дрібна буржуазія» – роздрібні торговці, дрібні підприємці), а також тих, хто не має жодної власності, але володіє високою кваліфікацією, завдяки чому одержує добру зарплатню («інтелігенція та спеціалісти»), відзначав М. Вебер. Він між привілейованим класом власників (живуть на проценти від власності та мають добру освіту) і пролетаріатом (немають ні власності, ні доброї освіти) вміщує чисельний прошарок, який називає «середніми класами» [2, с. 153]. Саме завдяки працям М. Вебера поняття «середній клас» набуло широкого визнання.

В період переходу від індустріального до постіндустріального суспільства питома вага «старого» середнього класу (дипломовані інженери, медики, архітектори тощо, а також люди, які вели комерційну діяльність) зменшується,

поступаючись «новому» середньому класу (професіонали і менеджери, люди, які володіють інтелектуальною власністю).

Однією з ознак «нового» середнього класу є знання, які стають важливим фактором не лише технологічного прогресу, але й соціальної стратифікації та соціального самовизначення. Вступивши в «інформаційну епоху», новий середній клас стає більш привілейованим, ніж середній клас середини минулого століття. Це пов'язано з тим, що плоди інформаційної революції, особливо на перших порах, розподіляються дуже нерівномірно. Не змінюється тільки функція середнього класу – гаранта стабільності і демократії, важливого показника суспільного добробуту.

Якщо говорити про якість життя середніх верств населення на Заході, то слід зазначити, що розрив між рівнем потреб та їх реалізацією у них значно менший, ніж у представників нижчого класу. Економічна політика на Заході проводиться, як правило, в інтересах середнього класу. Створюються умови для того, щоб кількість підприємців у сфері малого і середнього бізнесу зростала. Діяльність адвокатів, юристів, викладачів, медиків, інших професіоналів достатньо високо оплачується. Завдяки створенню сприятливих умов для середнього класу досягається економічний ефект, зміст якого, перш за все, в політичній стабільності, а також в потенційно високих темпах економічного зростання суспільства в цілому.

Враховуючи важливість досягнення в Україні економічної, політичної, соціальної стабільності метою даної статті є обговорення проблем створення в Україні панівного середнього класу та, як наслідок, формування цінностей, які йому притаманні. У дослідженні проаналізовано взаємозв'язок між економічною структурою суспільства та домінуючими цінностями, досліджено динаміку моделей суспільства через розподіл багатства та цінностей, а також запропоновано правила, які утворюють стійке суспільство з пануючим середнім класом та з відповідними йому цінностями.

У різні часи історії людство намагалося досягти прогресу і досконалості у всьому, до чого торкалася його рука. Тобто, з плином часу потреби кожної особистості зростали та видозмінювалися. З певністю можна сказати, що на будь-якому етапі існування людства справджувалась сучасна ієрархія потреб Маслоу – одного з перших психологів, який стверджував, що люди мають різні потреби і їх можна проаранжувати за ієрархією важливості на п'ять рівнів.

Унизу ієрархії є *фізіологічні потреби* – такі речі, як їжа, одяг та повітря, - що пов'язані з головними проблемами виживання та біологічною функцією. Якщо раніше людям для задоволення потреби в одязі достатньо було одягнути шкіру вбитого звіра, а потреба в їжі задовольнялася назбираними ягодами або, часами, сирим м'ясом, то зараз ці потреби враховують розвиток цивілізації та корегуються щодо актуальних цінностей.

Аналогічна ситуація з потребами *в безпеці та захисті* фізичного і емоційного середовища, які стоять вище. Прикладами таких потреб можуть бути забезпечення житлом та одягом і достатня фінансова стабільність, місце праці.

Третій щабель посідають *соціальні потреби* пов'язані з соціальними процесами. Вони охоплюють потребу в любові і прихильності та потребу бути сприйнятими іншими. Ці потреби для більшості людей задовольняє родина, а також стосунки з громадськістю поза роботою і дружба на роботі.

*Потреби в повазі* фактично об'єднують дві різні групи: потребу в позитивному самовираженні і самоповазі та потребу власне в повазі й визнанні іншими.

На верху ієрархії є *потреби в самовираженні*. Вони охоплюють реалізацію потенціалу для тривалого зростання та особистого розвитку. Фактично, можна стверджувати, що ці потреби повинні б цілком задовольнятися зсередини особистості.

Як вже зазначалося, потреби у будь-якому суспільстві, незалежно від того на якому етапі розвитку воно перебуває, обов'язково коригуються на домінуючі цінності, які існують на даний момент в соціумі. Зазвичай ті цінності, а в результаті і потреби, диктуються панівним класом суспільства. Він не обов'язково має бути панівним кількісно, він має мати найбільший вплив на функціонування усіх сфер суспільного життя. І в залежності від того, хто формує ці домінуючі цінності, і визначається розвиток економічного, політичного, соціального, культурного середовища країни та держави у світовому масштабі загалом.

Тому, найважливішою місією держави є створення гідних умови своїм громадянам для задоволення усіх перелічених потреб, які виражаються через купівлю товарів та послуг.

Товари, що їх купують споживачі, діляться на три групи: товари першої необхідності (їжа, засоби гігієни, одяг, медикаменти, проїзд в транспорті), товари тривалого користування (меблі, інструменти, прилади, кредит на машину, на помешкання, організація відпочинку, заощадження в банку) і товари розкоші (золото, коштовності, дорогі меблі, автомобілі тощо).

Їжу та одяг купують завжди, незалежно від їх ціни, бо це життєво необхідно. Ще в жодній країні світу ціни на товари першої необхідності не знижувалися.

Щоб купити товари тривалого користування, потрібно мати доходи, а відтак і купівельну спроможність більшу за певну граничну величину.

Товари розкоші звичайно купують дуже багаті люди.

Поняття середнього класу, класу бідних і класу багатих пов'язані з їх доходами, купівельними спроможностями, з відповідними наборами споживчих потреб, так само, як із внеском кожного з класів у побудову цивілізованого суспільства.

Залежно від купівельної спроможності члени суспільства поділяються на бідних, середній клас і дуже багатих (до них належать олігархи).

Бідними є сім'ї, які можуть купувати лише товари першої необхідності. Середній клас представлений сім'ями, які можуть забезпечити себе побутовою технікою, одержати і сплатити кредит на житло, автомобіль, а також спрямувати кошти на відпочинок, організацію праці, створення малих підприємств, накопичення заощаджень тощо. Олігархи мають можливість купити будь-які товари: дорогоцінні речі, дорогі картини, дорогі автомобілі. Вони можуть будувати розкішні особняки, створювати капітал та великі підприємства тощо.

Отже, середній клас — це та частина населення, доходи сімей якої достатні, аби задовольнити повністю потребу у товарах першої необхідності і мати можливість купувати товари тривалого користування. За всіх часів це була і є найактивніша частина суспільства. З економічної точки зору це — самоузгоджена суспільна формація, яка створює, заробляє, споживає, відраховує внески до Пенсійного фонду, накопичує капітал у банках і в результаті модернізує виробництво і маркетинг, забезпечуючи конкурентоспроможність товарів і послуг,

підтримує динамічну рівновагу між пропозицією і попитом, утримує вразливі соціальні верстви суспільства (пенсіонерів і підрастаюче покоління) — і здійснює інноваційний розвиток держави.

У кожному суспільстві існують усі три групи населення. Питання в тому, хто домінує і визначає суть, природу держави та домінуючі цінності.

За майновим розподілом населення вчені вирізняють два стаціонарні стани суспільства. Перший – бімодальне суспільство: переважна частина суспільства — це бідні (що можуть купувати лише товари першої необхідності), мало людей середнього класу і скупчені біля олігархів групи дуже багатих сімей.

До таких суспільств належать, зокрема, Україна та Росія.

Другий – унімодальне суспільство: мало бідних, мало дуже багатих і основну частку населення становить середній клас. До таких країн належать Японія, Австрія, Фінляндія, інші країни ЄС.

Обидва розподіли економічної структури суспільства є динамічними, тобто такими, що змінюються з часом. Їх тривалість залежить від природи суспільства, а також від його самодисципліни, патріотизму, активного розуміння справедливості, своїх прав та обов'язків, рівня та сили звичаєвих законів, якості законодавчої та виконавчої влади, вміння засвоювати та використовувати інформацію, рівня освіченості і професіоналізму, здоров'я нації, вміння співіснувати з природою, сповідуваних цінностей тощо.

Між середнім класом та панівними цінностями створюється певний взаємозв'язок: середній клас сповідує «здорові» цінності та «моральність» суспільства, визначаючи «правила гри»: що є «добрим», а що – «поганим» для забезпечення стабільності, демократії та суспільного добробуту. При цьому забезпеченими є принаймні два найнижчі щаблі піраміди Маслоу (фізіологічні потреби та потреби в безпеці й захисті). Тому цінностями у даному суспільстві є любов, повага, самореалізація та особистий розвиток.

У випадку з панівним класом бідних – населення ледь задовольняє потреби в їжі, одязі та частково в безпеці; вони не мають часу для інновацій, які сприяють прогресу та економічному зростанню. Домінуючі цінності в даному випадку переміщуються від кількісно панівного класу бідних до грошово та капітало панівного класу олігархів, які диктують свої «правила гри» та створюють основний попит. Основною цінністю в такому суспільстві є гроші, котрих в переважній більшості населення замало, а в меншості аж занадто багато.

Що ж потрібно зробити державі, щоб перейти від унімодального до бімодального суспільства?

У науковій літературі наведено результати багатьох досліджень, виконаних у наукових колективах Росії, США, Японії, країн ЄС, Китаю, Бразилії, Аргентини та інших держав, а тепер – і України. Варто зупинитися на яскравих даних досліджень, виконаних у міжнародному науковому центрі в Трієсті (Італія) [6, с. 8].

На надпотужних ЕОМ розраховано еволюцію розподілу багатства (доходів) серед населення. Проведемо аналогії між розподілом багатства та цінностей.

Той чи інший кінцевий розподіл виникає залежно від умов, за яких відбуваються ділові (діяльнісні) трансакції, що полягають в обміні частинами багатства (або цінностей) між контактуючими суб'єктами. В комп'ютерних програмах їх називають агентами. Розглядалися комп'ютерні моделі, в яких

взаємодіяли від десяти до ста тисяч агентів, між якими відбувалися випадкові трансакції (передачі) капіталів (або цінностей).

Спочатку всі агенти мали однаковий рівень багатства, однак внаслідок взаємодій його розподіл змінювався. Після проходження 100 млн. трансакцій (в середньому 1000-10000 контактів на кожного агента) виникали певні стаціонарні стани у кінцевому розподілі багатства (доходів). Кінцеві результати залежали від умов, за яких ці трансакції відбувалися.

Спершу розглядалися умови, що виникають у рамках ліберальної демократії. Припускалося, що багатство кожного агента може збільшитися або зменшитися залежно від того, вдаді чи ні «угоди» він укладає. Припускалося, що під час взаємодії кожен з агентів має однакові шанси перемогти чи зазнати поразки (так само, як при підкиданні монетки). А максимальне багатство, яке може переміститися від одного агента до іншого під час простої трансакції, обмежене певною часткою багатства біднішого з двох агентів. Такі умови необхідні, аби виключити можливість, коли одна особа віддасть іншій більше багатства, ніж вона хотіла б. Передбачалося також, що частина багатства, яка переміщується від одного агента до іншого у простій трансакції, змінюється в межах від 0 до 5,0% багатства біднішого з агентів.

Уже після проходження 1 млн. трансакцій встановлювався новий стаціонарний стан розподілу багатства між агентами. Він виглядає так: основна маса населення стає бідною, багатство зосереджується в руках великої групи олігархів.

Ананалогічно можна розмірковувати і нарахунок цінностей. Спочатку усі агенти мають «однаковий рівень» цінностей. В умовах ліберальної демократії припускається, що під час взаємодії кожен з агентів має однакові шанси ціннісно «збагатитися» чи «збідніти». Передбачається також, що частина цінностей, яка переміщується від одного агента до іншого у простій трансакції, змінюється в межах від 0 до 5,0% цінностей «біднішого» з агентів. Відповідно, якщо в економічному відношенні багатство зосереджується в руках великої групи олігархів, можна стверджувати, що домінуючими в суспільстві стають цінності саме цієї групи населення.

З цього випливає, що за умов рівних можливостей і випадковостей ринку відбувається різка зміна початкового розподілу багатства (або цінностей) – коли всі є однаково багатими – до кінцевого розподілу – переважна більшість бідних, немає середнього класу невеликий максимум числа багатіів, довгий «хвіст» олігархів; домінуючими цінностями суспільства стають цінності багаті групи населення.

Система стає нестабільною, все закінчується революцією з насильницьким розподілом майна.

У випадку з Україною це означало б появу жаків, аналогічних більшовицькому перевороту 1917 року. Або «повстання демократії проти хамократії», як у 2004 році [4, с. 605 – 606].

Були прораховані й моделі, що ведуть до бажаного розподілу: мало бідних, мало дуже багатих, основна частина населення – це середній клас, який є носієм культури, науки та інновацій, є основною виробничою силою суспільства.

Однак перш ніж розповісти про рекомендації, що впливають із такого моделювання, кілька міркувань.

У суспільстві відбувається постійний обмін продуктами праці. Робітники продають своє уміння переробляти щось менш потрібне у щось більш потрібне, селяни – своє уміння одержати урожай, вчителі – вміння передавати знання, вчені – вміння створювати знання, інженери – вміння створювати пристрої, лікарі – вміння вилікувати хвороби, урядовці – вміння управляти державою тощо.

Різні види праці необхідні суспільству. Демократія означає повагу до усіх видів діяльності, як і до переконань та цінностей кожного окремого члена суспільства. Але суспільство не може бути ліберальним. Аби середній клас став панівним, держава має запровадити одне незмінне правило: у діловому (ціннісному) контакті біднішого і багатшого агентів бідніший має мати більший шанс одержати добру угоду (правило 1). При цьому припускається, що при транзакції може переміщуватися не більше як 10% багатства (або цінностей) «біднішого» з двох агентів.

Стаціонарний результат був одержаний після виконання близько 1 млн. транзакцій з обміну частинами багатства (або цінностей). Стаціонарний означає, що він залишається незмінним, якщо кількість транзакцій між агентами збільшували, скажімо до 10 млн. Результуючий розподіл багатства серед десяти тисяч взаємодіючих агентів виглядає так: мало бідних, мало багатих, основний склад населення – середній клас. Ми одержуємо економічну систему з панівним середнім класом, де домінуючими цінностями суспільства є цінності середньої групи населення.

Описані тут результати машинних експериментів є принципово важливими. Вони мають місце тільки тоді, коли в програму ЕОМ закладається дуже велика кількість агентів і коли між ними відбувається дуже багато контактів. Тобто вони характеризують результат уже не звичайної статистики окремих агентів, а статистичної термодинаміки, у даному випадку – економіки суспільства агентів. Аналогічне явище маємо у фізиці, коли механіка багатьох частинок переходить у нову науку – термодинаміку. І замість кінетичних енергій частинок виникає поняття температури системи частинок, замість ударів окремих частинок об стінку посудини маємо тиск системи на стінки посудини.

Існує ще одне принципове питання. Стійкість. Наскільки стійким у часі є розподіл населення за багатством, яке утворює бімодальне суспільство з відповідними йому пануючими цінностями? Або, іншими словами, які ж іще є додаткові умови існування панівного середнього класу?

Їх можна сформулювати так: у стані бімодального суспільства контактувати мають усі з усіма (правило 2). Контакти між представниками відокремленої групи (багаті з багатими, бідні з бідними, середній клас з середнім класом) призводить до зникнення середнього класу і переходу до ситуації, коли багато бідних і «хвіст олігархів», що, як вже ми казали, веде до революції та насильницького перерозподілу майна.

Що це означає? Суспільство має утримуватися від пропаганди і сприяння створенню закритих зібрань для вибраних – як серед бідної частини населення, середнього класу, так і серед олігархів. Не слід заохочувати проведення привілейованих балів, існування привілейованих шкіл тощо. Контактувати мають усі з усіма. Закони – однакові для всіх.

Не можна сказати, що єдино правильним є цінності лише середнього класу, класу бідних чи олігархів. Єдино правильні цінності формуються внаслідок

взаємодії усіх членів суспільства, незалежно від того, до якого класу вони належать.

Виникає ще запитання. Як довго триватиме перехідний процес від унімодального типу суспільства (що існує нині в Україні) до суспільства бімодального типу?

Виходячи з результатів моделювання, якщо жорстко дотримуватися правил 1 і 2, створення середнього класу досягається в середньому після 100 контактів на кожного члена суспільства з обміну частини багатства (і відповідно цінностей). Коли припустити, що кожен член суспільства має в середньому 25-30 випадків обміну багатства на рік (або цінностей при спілкуванні), то для створення рівноважного середнього класу потрібно три-чотири роки чіткого, послідовного здійснення політики (що успішно було зроблено в нових країнах-членах Європейського Союзу: Польщі, Чехії, Словаччині, країнах Прибалтики та решта). Якщо ж ускладнити умови експерименту, ввівши коефіцієнт ризику, то створення стаціонарного стану досягається при проходженні 1000-10000 контактів на кожного взаємодіючого агента. В житті це було б рівнозначно термінові близько 30 років.

Разом з тим, хотілося б зробити ряд зауважень стосовно дещо ідеалізованого образу західного середнього класу. Свідомість і поведінка середнього класу обумовлена не стільки його середнім положенням як таким, скільки процесами, які відбуваються в економіці та в суспільстві в цілому. Якщо цей вплив негативний, стабілізуюча функція середнього класу і його прихильність до демократичних цінностей піддаються серйозним випробуванням. Нині соціальні зрушення, пов'язані з глобалізацією та інформатизацією, створюють нові загрози для цілого ряду середніх верств.

Проте, попри всі застереження, середній клас в сучасних демократіях справді є вирішальною силою, котра гарантує стабільність соціальних та політичних інститутів, оскільки вони, незважаючи на вплив тих чи інших деструктивних факторів, захищають його інтереси від загроз, які можуть представляти для них сильніші економічні групи або стихійні соціально-економічні процеси. Потрібні час і певні зусилля для того, щоб в Україні сформувався клас, який стане опорою суспільства та буде спроможним утримати його від різних економічних і політичних потрясінь.

Думається, що проблема становлення середнього класу ще довго не втратить наукового і практичного інтересу, оскільки процес формування цього соціального утворення ще далекий до завершення.

1. Аристотель. Сочинения: В 4-х томах. – Т. 4. – М.: Мысль, 1984. – С. 830;
2. Вебер М. Основные понятия стратификации // СОЦИС. – 1994. - №5. – С. 153.
3. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Л.: БаК, 2001. – С. 355 – 357.
4. Забужко О. Notre Dame d'Ukraine: Українка в конфлікті міфологій. – 3-е вид., виправл. – К.: Факт, 2007. – 640 с..
5. Ортега-и-Гассет Х. Эстетика. Философия культуры. / Сост. В.Е. Банго. – М.: Искусство, 1991. – С. 503.
6. Юхновський І. Головна мета – збудувати в Україні суспільство з панівним середнім класом // Дзеркало тижня. – 2007. - № 14 (643). – С. 8.



7. Юхновський І., Грек Н. Бути чи не бути середньому класу в Україні? На жаль, підвищення мінімальних зарплат веде нас у протилежний бік від мети // Дзеркало тижня. – 2005. - № 17 (544). – [www.dt.ua/2000/2020/49961/](http://www.dt.ua/2000/2020/49961/).
8. Abraham H. Maslow A Theory of Human Motivation // Psychological Review. – 1943. – Vol. 50. – P. 370 – 396.
9. [uk.wikipedia.org/wiki/Цінність](http://uk.wikipedia.org/wiki/Цінність).

## FORMING OF VALUES THROUGH THE PRISM OF CONSTRUCTION OF SOCIETY WITH A DOMINATING MIDDLE CLASS

Olena Myshkovska

*Ukrainian Academy of Printing Arts  
Pidholosko str. 19, 79020 Lviv  
E-mail: Olena.Myshkovska@gmail.com*

A dominating middle class is a basis of the stable, just state. Creation of the flowering democratic state Ukraine is consonant with the increase of number and prosperity of middle class of society. The problem of creation of dominating middle class in Ukraine and, as a result, forming of values, which inherent him, is examined in the article. In research intercommunication is analyzed between the economic pattern of society and dominant values, the dynamics of models of society is investigational through distributing of riches and values, and also rules which form proof society with a dominating middle class and with the proper him values are offered.

Key words: middle class, dominative values, innovations, riches, liberal democracy, unimodal and bimodal society

## ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕННОСТЕЙ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПОСТРОЕНИЯ ОБЩЕСТВА С ГОСПОДСТВУЮЩИМ СРЕДНИМ КЛАССОМ

Олена Мишковська

*Украинская академия печати  
ул. Пидголосоко 19, 79020 г. Львов  
E-mail: Olena.Myshkovska@gmail.com*

Господствующий средний класс – основа стойкой, справедливой страны. Создание процветающего демократического государства Украина созвучно с количественным увеличением и благополучием среднего класса общества. В статье рассматривается проблема создания в Украине господствующего среднего класса, формирование ценностей, которые ему присущие. В исследовании проанализирована взаимосвязь между экономической структурой общества и доминирующими ценностями, исследовано динамика моделей общества через распределение богатства и ценностей, а также предложены правила, которые образуют стойкое общество с господствующим средним классом и с соответствующими ему ценностями.

Ключевые слова: средний класс, господствующие ценности, инновации, богатство, либеральная демократия, унимодальное и бимодальное общество

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВЩИНИ

М. Мрочко, Н. Нечипорук

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*Розглянуто сутність основних джерел фінансування інноваційної діяльності. Здійснено аналіз сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств Львівщини. Проаналізовано основні проблеми фінансування інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств та запропоновано шляхи їх вирішення.*

*Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток підприємств, джерела фінансування інноваційної діяльності.*

Промислові підприємства відіграють вагомую роль в економічній системі будь-якої країни, оскільки є основним чинником економічного зростання. Від ефективної роботи промислового сектору залежить добробут населення та конкурентоспроможність економіки в цілому. Перехід на ринкові умови господарювання поставив перед Україною гостру проблему активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Інновації відіграють значну роль в процесах функціонування і розвитку підприємств. Багатогранність прояву інновацій в економічних відносинах, їхній результативний вплив на економічні процеси зумовлює необхідність поглибленого дослідження проблеми фінансування інновацій у промисловості.

Питання фінансування інновацій та інноваційного розвитку є предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Г.В. Возняк, А.Я.Кузнєцової, О.Є. Кузьміна, Л. Федулової. В працях цих учених ґрунтовно розроблено проблему фінансування інноваційних процесів на виробництві, кредитно-фінансового механізму забезпечення інноваційного розвитку, державного та кредитного механізму фінансування інновацій, фінансового забезпечення інновацій в промисловості. Однак деякі аспекти все ж залишаються дискусійними.

Метою роботи є визначення особливостей джерел фінансування інноваційної діяльності, аналіз основних проблем фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Львівщини та обґрунтування можливих шляхів їх вирішення.

Фінансово-економічна криза вносить корективи в економічне і наукове життя країни, проте деякі негативні риси проявилися ще в період економічного зростання. Зокрема це стосується інноваційної активності промислових підприємств, яка залишається на низькому, а іноді навіть спадному рівні. В

таблиці 1 наведено основні показники інноваційної діяльності у промисловості Львівщини.

Таблиця 1

**Основні показники інноваційної діяльності у промисловості [ 8 ]**

|  | 2007   | 2008  | 2009  |
|--|--------|-------|-------|
| Кількість інноваційно активних підприємств, од.            | 127    | 101   | 106   |
| Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.       | 1064,2 | 627,1 | 690,8 |
| Обсяг інноваційних витрат, млн. грн.                       | 272,5  | 296,7 | 211,1 |
| Впроваджено нових прогресивних технологічних процесів, од. | 54     | 54    | 56    |
| Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань     | 190    | 138   | 152   |
| з них нових видів техніки                                  | 52     | 22    | 35    |

Статистичні дані свідчать, що у 2009 р. інноваційні заходи, спрямовані на підвищення технічного рівня виробництва та випуску нової продукції здійснювали 106 промислових підприємств, що на 5% більше, ніж попереднього року. Їх частка у загальній кількості промислових підприємств області за рік склала 13%.

Більшою була питома вага інноваційно активних підприємств на підприємствах з виробництва коксу, продуктів нафто перероблення – 25%, хімічної та нафтохімічної промисловості – 17,9%, машинобудування – 17,6%, з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 16,7%.

Інноваційна діяльність переважно сконцентрована у м. Львові, де знаходиться 39,6% інноваційних підприємств, а також у м. Стрию – 9,4%, Яворівському та Пустомитівському районах – по 7,5%.

Торік на здійснення інновацій у промисловості було витрачено 211,1 млн. грн. (у 2008р. – 296,7 млн. грн.). Більше половини коштів було скеровано у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 59,2% від загальної суми інноваційних витрат, металургійне виробництво – 8,9%, машинобудування – 7,2%.

У 2009 р. впроваджували інновації 99 промислових підприємств області, або 12,1% від їх загальної кількості. З них 48 підприємств впроваджували інноваційні процеси, 41 – інноваційну продукцію. Маркетингові інновації впроваджували торік 13 підприємств, а організаційні – 12.

Кожне друге інноваційно активне підприємство впроваджувало технологічні процеси. Ними у 2009р. було впроваджено 56 технологічних процесів, з них 19 – маловідходних та ресурсозберігаючих. Нові технологічні процеси впроваджували підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (19), машинобудування (8), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (7).

Створювало та впроваджувало технологічно нову чи значно вдосконалену продукцію 41 підприємство (38,7% інноваційно активних підприємств). Ними у 2009р. освоєно 152 найменування нових видів матеріалів, виробів, продуктів і нової техніки, з них 37 – нові види техніки. Нові види продукції освоювали

підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 68, машинобудування – 31, металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів – 25, хімічної та нафтохімічної промисловості – 16.

У 2009р. тринадцять промислових підприємств Львівської області придбали 24 нові технології, з них 10 – з машинобудування, 4 – целюлозно-паперового виробництва, видавничої діяльності, по 3 – виробництва коксу, продуктів нафто перероблення та харчової промисловості.

Торік 71 інноваційно активне підприємство поставляло нову продукцію, з них 13 – нову для ринку і 61 – нову тільки для підприємства. Обсяг реалізованої інноваційної продукції становив 690,8 млн. грн., що склало 3,5% від загального обсягу реалізованої промислової продукції.

Більшість інноваційної продукції припало на продукцію, що є новою для підприємства (63,2%), решта (36,8%) – на реалізовану продукцію, що є новою для ринку.

Найбільший обсяг інноваційної продукції реалізовано підприємствами з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – на 330,8 млн. грн. (47,9% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції), машинобудування – на 221,4 млн. грн. (32%).

Серед факторів, що гальмують освоєння нововведень у промисловості, слід передусім назвати брак власних фінансових ресурсів та високі відсоткові ставки кредитів комерційних банків, зменшення внутрішнього попиту на продукцію вітчизняних виробників та значний ризик впродовж її освоєння.

Фінансове забезпечення, незважаючи на значне поліпшення в останні роки, залишається найпроблемнішою ланкою у здійсненні інновацій. Більшість підприємств основною перешкодою у здійсненні інновацій вважає саме фінансові обмеження. Проте, порівнюючи динаміку фінансування інноваційної діяльності з розвитком промислового виробництва можна зауважити зростаючий рівень інноваційності реалізованої промислової продукції.

Структуру розподілу фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Львівщини за основними джерелами зображено на рисунку 1.

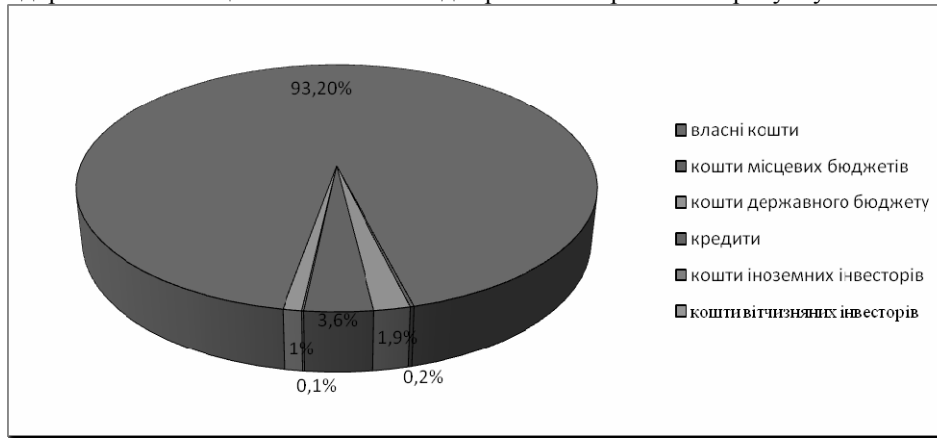


Рис.1. Структура інноваційних витрат за джерелами фінансування у 2009 р.

За результатами інноваційної діяльності у 2009 р. питома вага власних коштів промислових підприємств серед джерел фінансування інноваційної діяльності

склала 85,6%. Можна тільки здогадуватись, скільки б ще промислових підприємств області впроваджували результати науково-технічного прогресу у власне виробництво, якщо б мали достатню на те фінансово-інвестиційну підтримку зовні.

Питома вага фінансування за рахунок державного бюджету в 2009 р. становила 1,9% (4025,5 тис. грн.). Масштаби фінансування зменшились майже вдвічі в порівнянні з попереднім роком. Статистичні дані також свідчать про те, що місцевий бюджет взагалі прагне ухилятися від фінансування інновацій. Таким чином, за 2009 р. коштів з цього джерела не отримало жодне промислове підприємство. Незначна сума коштів була спрямована на підтримку галузі по виробництву та розподіленню електроенергії, газу та води.

Інвестори (як українські, так й іноземні) теж не сприяють технічному переозброєнню вітчизняних підприємств. Через нестабільну політичну ситуацію в країні та недосконале податкове законодавство іноземні інвестори не прагнуть вкладати кошти в промисловість України та нести невинуваті фінансові ризики. Наслідком даної ситуації є неможливість досягнення сучасних міжнародних стандартів багатьма підприємствами України та неконкурентоспроможність на світових ринках. Так, іноземні інвестори профінансували інноваційну діяльність промислових підприємств Львівщини на суму 260,3 тис. грн. (0,1%). Частка вітчизняних інвесторів склала 1,0% (2132,2 тис. грн.). Варто також зазначити, що в умовах кризи пріоритети інвестування в області змінилися: скоротилася питома вага інвестицій, спрямованих у промислове виробництво та розвиток інфраструктури, натомість зросла у торгівлю.

Питома вага кредитів та інших запозичень у 2009 р. зменшилась у порівнянні з 2008 р. у 4 рази і становила лише 3,6% (7543,7 тис. грн.). Це зумовлено основними факторами, що обмежують кредитування інноваційної діяльності підприємств: великий кредитний ризик; високий рівень відсоткових ставок за банківськими кредитами; переважно короткостроковий характер банківських пасивів; зацікавленість банків у кредитуванні господарських операцій з швидким обігом грошових коштів та недостатній для довгострокового фінансування рівень капіталізації комерційних банків.

Враховуючи наведені статистичні дані, можна припустити, що причиною вкрай низького рівня фінансової підтримки інвестиційно-інноваційної політики в регіоні за рахунок зовнішніх джерел є їх недостатня вмотивованість. За таких умов альтернативним шляхом підвищення конкурентоспроможності регіону може стати проектне фінансування, яке передбачає фінансування довгострокових інвестиційних проектів інноваційного характеру. Проектне фінансування є інструментом активного зрощення фінансової та промислової сфер. Проте, на практиці банківські установи, як правило, зацікавлені у реалізації лише великих високоприбуткових проектів, що виключає можливість отримати фінансову підтримку за рахунок цього джерела малому і середньому бізнесу. Оптимальним варіантом для цих суб'єктів господарювання може бути співпраця з інвестиційними фондами, які не володіючи достатніми коштами для фінансування великих проектів, можуть посприяти реалізації проектів з меншими масштабами і нижчою прибутковістю.

Альтернативою отримання кредитів у банківських установах для підприємств міг би стати випуск облігацій на українському фондовому ринку, оскільки терміни отримання коштів від розміщення облігацій наблизилися до середніх термінів

надання кредитів. Облігаційні позики мають низку переваг, зокрема відносно недорогі позикові кошти, у позичальника відбувається диверсифікація джерел позикових ресурсів, випуск облігацій забезпечує стабільність умов боргового фінансування й більшу незалежність позичальника від кредиторів, оскільки відсоткова ставка й термін користування позиковими коштами можуть бути змінені лише у випадках, передбачених самим позичальником. Крім того, залучення коштів через розміщення облігаційних позик наразі не пов'язане з необхідністю надання застави [ 6, с.178 ]. Проте це джерело мобілізації інвестиційних ресурсів є доступним лише для підприємств, які мають значний статутний фонд та високий рейтинг емітованих цінних паперів.

Варто зауважити, що протягом останніх років спостерігається позитивна тенденція активнішого користування лізинговими програмами з боку промислових підприємств. Використання лізингу зацікавленими організаціями, особливо представниками малого бізнесу, надає їм змогу, не взявши кредитів, використовувати у виробництві нову прогресивну техніку й технології, в тому числі ноу-хау. При цьому оплата придбаного устаткування в розстрочку й віднесення всіх пов'язаних з цим витрат на собівартість своєї продукції (послуг) дають можливість зменшити базу оподаткування й податкові платежі. Незважаючи на поширену думку, що ціна капіталу, вкладеного в лізинг майна, може бути вищою, ніж банківського кредиту, взятого на придбання того ж майна у власність, на даний час в Україні лізингові відносини мають більші перспективи ніж кредитні. Зокрема це пояснюється тим, що політика більшості банків побудована таким чином, що для суб'єктів господарювання існує значно більша ймовірність взяти майно у лізинг, ніж отримати кредит на його купівлю. Враховуючи стереотипні особливості вітчизняного промислового виробництва, коли машини та устаткування використовуються у виробничій діяльності ще довгий час після закінчення терміну їх корисного використання та окупності, очевидно, що для підприємств вигідніше взяти кредит на купівлю необхідного обладнання. Проте зарубіжний досвід схиляє до використання певного устаткування лише поки воно сприяє максимальній ефективності виробництва і періодичної його заміни в зв'язку з появою новіших та вдосконалених зразків. В такому випадку перевагу надають лізинговим відносинам, оскільки не виникає необхідність продажу застарілого обладнання і підприємство не несе додаткових затрат з приводу цього. Тому не виключено, що для вітчизняних підприємств доцільніше використовувати лізинг, щоб підвищити ефективність виробництва та конкурентоспроможність в цілому.

Надзвичайно важливу роль в забезпеченні інноваційної діяльності фінансовими ресурсами відіграє держава, яка може безпосередньо або опосередковано впливати на інноваційну активність підприємств шляхом безпосереднього фінансування інноваційної діяльності стратегічно важливих підприємств або застосування непрямих важелів впливу: податкового кредиту, податкових канікул і податкових знижок. Таким чином ефективна політика держави в сфері регулювання фінансового забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання є одним з найважливіших чинників активізації інноваційної діяльності.

Для фінансової підтримки інноваційної діяльності в регіонах країни доцільно створювати спеціалізовані державні та комунальні інноваційні фінансово-кредитні заклади, діяльність яких законодавчо закріплена Законом України "Про інноваційну діяльність" і передбачає залучення коштів як місцевих бюджетів, так і

юридичних і фізичних осіб. Слід зауважити, що саме регіональні аспекти фінансування інноваційної діяльності з року в рік стають все більш вагомими. Соціально-економічні перетворення в країні створюють умови для більш повного використання регіональних факторів функціонування інноваційної сфери. Місцеві органи влади отримують все більше фінансових, законодавчих, майнових можливостей впливу на інноваційну сферу, щоб найбільш оптимально використовувати науково-технологічний потенціал на користь регіону [ 7, с. 284].

Так, у 2007 році наказом Державного агентства України з інвестицій та інновацій була створена державна бюджетна установа “Західний регіональний центр інноваційного розвитку”, яка здійснює свою діяльність відповідно до “Положення про державну бюджетну устанovu “ Західний регіональний центр інноваційного розвитку”. Метою діяльності Центру є забезпечення інформаційно-аналітичної, організаційної, фінансової, консалтингової та іншої підтримки інноваційного розвитку Львівської та Тернопільської областей. Іншими словами, ця установа покликана максимально сприяти інноваційній активності регіону.

На території Львівської області зареєстровано 2 спеціальні економічні зони. У СЕЗ “Яворів” переважно інвестуються промислові проекти, транспорт та зв’язок, а у СЕЗ “Курортполіс Трускавець” – охорона здоров’я. Ці регіональні утворення зарекомендували себе протягом останніх років потужними осередками інноваційної активності. Проте скасування пільг для суб’єктів СЕЗ обумовило зменшення кількості зареєстрованих проектів, скорочення обсягів надходження інвестицій, особливо іноземних. Станом на 1 січня 2010 року у спеціальних економічних зонах області реалізовувалося 78 інвестиційних проектів, в тому числі у СЕЗ “Яворів” – 70, у СЕЗ “Курортполіс Трускавець” – 8. У зонах знято з реалізації 36 проектів.

З початку реалізації проектів у вільні економічні зони Львівщини надійшло 1,4 млрд. грн. інвестицій, з них упродовж 2009 року – 60,1 млн. грн., що у 4,4 рази менше, ніж у попередньому році. Іноземні інвестори внесли лише п’яту частину коштів (53,2 млн. дол. США). Найбільшу активність виявили інвестори з Нідерландських Антилських островів, Польщі, Данії, Іспанії та Австрії. Серед регіонів України за обсягом інвестицій, що надійшли у спеціальні економічні зони та території пріоритетного розвитку, Львівщина посіла третє місце після Донецької та Закарпатської областей.

Дедалі більшого значення у формуванні інноваційної активності окремих територіальних утворень в Україні набувають кластерні структури, побудовані на співпраці підприємств, фінансово-кредитних установ, навчальних закладів та ін. У розвинутих країнах вже давно виникли і продовжують виникати такі структури в різних сферах промисловості. Виникнення кластерів, як правило, ініціюється самими підприємствами з огляду на такі вигоди від співпраці, як краща ефективність, здобуття нових знань, кооперування та досягнення ефекту синергізму.

В найближчі роки можна очікувати виникнення так званих транскордонних інноваційних кластерів, які об’єднують різні інституції прикордонних областей Західної України та Польщі. Першим поштовхом для цього стало проведення влітку 2008 р. у Львівській області міжнародної науково-практичної конференції “Кластери та конкурентоспроможність прикордонних територій” за участю науковців з України, Польщі, Литви та Німеччини. Інноваційні кластери в західному регіоні України можуть виникнути також і в туризмі, ремісництві,

художніх промислах, у машинобудуванні і т.д. Одним з найперспективніших був би інноваційний кластер у сфері приладобудування, утворений на території Львова та Львівської області, де працюють близько 30 підприємств, є навчальні заклади і науково-дослідні інститути відповідного профілю; вигідне географічне положення, оновлена інфраструктура у зв'язку з проведенням Євро-2012 – це також сприятливі чинники. Консолідація зусиль підприємств, банківських установ, консалтингових компаній, органів державної виконавчої влади на місцях, органів місцевого самоврядування, навчально-наукових інститутів в організаційних рамках кластера дасть змогу визначити спільні напрямки розробки, виготовлення й продажу продукції приладобудування, з повним циклом виробництва – від маркетингу, підготовки фахівців, інвестування коштів в інноваційні проекти до збуту. Цілком реальним є виникнення в найближчій перспективі на території Західної України нафтопереробного кластера, центром якого має стати сучасний завод у м. Бродах Львівської області. Цей кластер охопить виробників, дистриб'юторів, консалтингові фірми, фінансово-кредитні установи, сертифікаційні органи та інші структурні елементи, які повністю обслуговуватимуть технологічний та економічний цикли переробки нафтопродуктів. Він може включати також машинобудівні й приладобудівні підприємства регіону, які постачатимуть необхідні машини, обладнання тощо [3, с.21].

Узагальнюючи вищезазначене, можна зауважити, що однією з основних причин гальмування інноваційної активності промислових підприємств є хронічна нестача коштів на нововведення. Негативною тенденцією залишається структура джерел фінансування інноваційної діяльності, зокрема надзвичайно велика частка власних коштів підприємств. Це спричинено неефективним регулюванням фінансового забезпечення інноваційної діяльності з боку держави. Напрямки розширення фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств мають бути максимально диверсифіковані як з погляду механізмів реалізації, так і з позицій пошуку відповідних джерел ресурсів.

Література:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 №40-IV // zakon1.rada.kiev.ua.
2. Інноваційна діяльність у Львівській області: Статистичний збірник. – Л.: - 2009.
3. Кузьмін О., Жежуха В. Кластери, як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень. – 2009. – с.14-23.
4. Кузьмін О.Є., Шотік Т.М. Фінансова складова в розвитку й функціонуванні національної інноваційної системи // Фінанси України. – 2009. - №5. – с.21-30.
5. Марченко О.В. визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №6. – с.158-164.
6. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник. – К.: 2005. – 424 с.
7. Рудь Н.Т. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навч. посіб. – Луцьк: РВВ ЛДТУ, 2007. – 476 с.
8. www.stat.lviv.ua



**MODERN STATE AND PROSPECTS OF FINANCIAL PROVIDING OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF LVOV****M.Mrochko, N.Nechyporuk***Ivan Franko National University of Lviv*

Essence of basic sources innovative activity is considered. The analysis of the modern state of innovative activity of industrial enterprises of Lvov is carried out. The basic problems of financing of innovative activity of domestic industrial enterprises are analysed and the ways of their decision are offered.

Keywords: innovation, innovative activity, innovative development of enterprises, sources of the innovative activity financing.

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЬВОВЩИНЫ****М. Мрочко, Н. Нечипорук***Львовский национальный университет имени Ивана Франко*

Рассмотрена сущность основных источников финансирования инновационной деятельности. Осуществлен анализ современного состояния инновационной деятельности промышленных предприятий Львовской области. Проанализированы основные проблемы финансирования инновационной деятельности отечественных промышленных предприятий и предложены пути их решения.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационное развитие предприятий, источники финансирования инновационной деятельности.

УДК 338.24:364

## ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

А. Овчаренко

Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18

*Стаття присвячена аналізу проблем соціальної політики України в умовах світової економічної кризи. Автором досліджено природу, прояви та наслідки кризових процесів, докладно проаналізовано їх вплив на добробут населення держави. Визначено основні недоліки державної політики у даній сфері, проведено аналіз статистичних даних. Запропоновано дієвий інструментарій та оптимальні напрямки антикризової політики, спрямованої на подолання негативного соціального ефекту кризи, позитивні структурні зрушення і економічне відновлення держави. Визначено важливі пріоритети подальшої соціальної політики, спрямованої на забезпечення належного рівня життя та стабільності суспільства. Ключові слова: світова економічна криза, соціальна політика, ринок праці, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, безробіття, інфляція, бідність.*

**Постановка проблеми.** Світова економічна криза, яка спричинила паніку на світових біржах, банкрутства великих фінансових компаній світу, потужних корпорацій та цілих країн, Україну зачепила восени 2008 року, і вже у 2009 затягнула нашу державу у глибоке провалля із подальшим зниженням всіх економічних та соціальних показників. Перші її ознаки з'явилися ще 2007 року. Причиною стала іпотечна криза в Сполучених Штатах Америки. З метою збереження статусу найпотужнішої економіки світу після того, як на початку століття індекси фондових бірж США досягли свого піку і практично перестали зростати, уряд наддержави разом із Федеральною Резервною Системою змушений був заохочувати зростання споживання власного населення через кредитування (зокрема, за допомогою іпотечних кредитів) [1]. Такі дії спричинили надмірну пропозицію житла в США, істотне зростання цін іпотечних активів, вартості акцій іпотечних банків та фондів Сполучених Штатів, значну кількість неякісних іпотечних кредитів населенню, а відповідно, і створення величезних за масштабами фінансових пірамід. Одним з перших збанкрутував інвестиційний банк із 85-літньою історією – Bear Stearns. Останньою ланкою цього ланцюга і першою руйнівною хвилею, яка зачепила весь світ, став крах у вересні 2008 року одного з найпотужніших банків США – Lehman Brothers, що існував 158 років. Навіть два роки назад важко було уявити, що криза торкнеться таких гігантів, як: Freddie Mac і Fannie Mae, AIG, Merrill Lynch, HBOS [2] тощо. Наслідком стало

знецінення акцій кількох тисяч американських компаній. За принципом доміно разом із падінням американської економіки почали падати і економіки країн, залежні від експорту та накачані кредитними доларами США. Україна відповідно серед таких країн посіла лідируючі позиції. Фінансова криза зі Штатів, як вірус, поширилася на реальний сектор економік багатьох держав, зупинила виробництва по всьому світу, спричинила дефолти, ріст безробіття, призвела до падіння на міжнародному ринку попиту і цін на метал, нафту, хімічну продукцію тощо. Вона розкрила усі вади інституційної бази та економіки нашої держави, при цьому охопила грошово-кредитну, фіскальну, соціальну сфери, безпосередньо вплинувши на рівень життя пересічних громадян.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичним та прикладним аспектам проблеми соціальної політики, соціального захисту а також рівня та якості життя населення присвячена велика кількість напрацювань вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед них: А. І. Амоша, В.Г. Андрійчук, В. В. Антропов, О. С. Бабанін, О. В. Базилюк, Я. В. Белінська, В. Я. Бідак, Д. П. Богиня, Н. Б. Болотіна, Н. П. Борецька, О. С. Власюк, В. М. Геєць, М. І. Долішній, Я. А. Жаліло, Т. М. Заславська, С. М. Злупко, Е. М. Лібанова, В. О. Мандибура, В.Є. Новицький, О. Ф. Новікова, О. М. Палій, В. А. Скуратівський, та багато інших. Однак, на думку автора, малодослідженою на сьогодні, і водночас дуже актуальною, постає проблема визначення стратегії розвитку України у сфері соціальної політики під впливом світової економічної кризи, розробка рекомендацій, пошук шляхів подолання і мінімізації її наслідків.

**Формулювання цілей статті.** Мета даної роботи - дослідити природу, прояви та наслідки кризових процесів в Україні, запропонувати дієвий інструментарій та оптимальні напрямки антикризової політики, спрямованої на подолання негативного ефекту кризи на соціальну політику, позитивні структурні зрушення і економічне відновлення держави.

**Виклад основного матеріалу.** Українська влада виявилася неспроможною протистояти викликам світової кризи. Надмірна доларизація економіки України зумовила те, що гривня в державі фактично виконує роль тільки обігового засобу, а мірою вартості, засобом накопичення та платежу здебільшого залишився долар США. Навіть країни, економіки яких орієнтовані на експорт товарів в США (наприклад, Японія чи Китай) не зазнали таких руйнівних наслідків іпотечної кризи США, як Україна [1].

Стагфляція (стагнація та інфляція одночасно), яка веде свій початок з перемінним успіхом від 1991 року, застаріла економічна інфраструктура і технології, безвідповідальність та безладдя в усіх гілках влади, політична нестабільність, відсутність необхідного законодавства та нормативної бази, несприятливий інвестиційний клімат, неефективна системи соціального захисту, зубожіння цілих регіонів призвели до того, що Україна знаходилася на перших місцях в світі за темпами падіння виробництва, зростання інфляції та девальвації валюти серед країн, які найбільше постраждали від економічного спаду у зв'язку з різким зниженням попиту на продукцію металургійної та хімічної промисловості на світових ринках.

Перш за все, детальніше розглянемо передумови швидкого падіння української економіки, яке значно перевищило аналогічні показники більшості країн світу. Приводом до наростання макрофінансової нестабільності слід вважати

здійснювану у попередні роки неадекватну економічну політику, а основними причинами стали:

1) значна частка споживання і задоволення внутрішнього попиту за рахунок зростання імпорту, що спричинили поступове збільшення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами, яке за січень–листопад 2009р становило –4815,0 млн.дол. США. Обсяг експорту товарів за цей період склав 35602,9 млн.дол., імпорту – 40417,9 млн.дол. [3];

2) зосередження виробництва на невеликому перелікові товарів, призначених на експорт. Як наслідок – у зв'язку з різким скороченням попиту на продукцію металургійної та хімічної промисловості на світових ринках відбулося таке ж стрімке зниження обсягів експорту (зауважимо, експорт металургійної галузі у докризовий період становив близько 37% всього експорту України [4]). Постраждали основні експортно-орієнтовані галузі країни, значно скоротилися валютні надходження до вітчизняної економіки. Зокрема, експорт та імпорт товарів і послуг знизилися на 43,4 та 49,9 % відповідно (за січень-листопад 2009 р. у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року [3]). До того ж, ВВП України надзвичайно сильно залежить від експорту, на відміну від економік ЄС та США. Цей показник в нашій країні сягає 30-40 % в залежності від курсу та періоду (для порівняння Америка споживає 80 % того, що виробляє). Негативні зовнішні чинники посилюються за рахунок зниження внутрішнього попиту на продукцію вітчизняної промисловості (як з боку населення, так і державного та приватного секторів) через уповільнення приросту доходів, неможливість використання кредитних коштів, падіння платоспроможності підприємств, зростання витрат на основні складові собівартості тощо [5];

3) економічна політика країни, що характеризується відсутністю чіткої загальнодержавної та регіональної узгодженості щодо напрямів та перспектив розвитку вітчизняного промислового комплексу, непослідовністю проведення змін і відсутності системи конкретних орієнтирів щодо подальшого розвитку економіки, законодавчої бази, яка б реально стимулювала її розвиток, скоординованої роботи гілок влади на всіх рівнях управління, механізмів реагування регіональних економічних системах на критичні ситуації [6];

4) нерівномірний економічний розвиток регіонів, високий рівень залежності вітчизняної економіки від закордонних енергоносіїв;

5) недосконалість банківської системи та механізму рефінансування банків;

6) нестабільність та непрогнозованість курсу національної валюти (в результаті – її стрімка девальвація та диспропорції між попитом і пропозицією на валютному ринку);

7) неефективна податкова політика, яка стримує розвиток виробництва та проведення підприємницької діяльності;

8) недосконалість системи перерозподілу фінансових потоків між видами економічної діяльності (промисловістю, сферою послуг), що призвело до значної концентрації фінансових ресурсів в окремих її видах (зокрема, банківських та посередницьких структурах), диспропорції надходження коштів в регіонах;

9) перманентне зростання зовнішньої заборгованості (державний і гарантований державою борг України станом на 31 грудня 2009 р. склав 301,5 млрд грн або 37,8 млрд дол., в тому числі: державний і гарантований державою зовнішній борг – 196,4 млрд грн., а внутрішній борг – 105,1 млрд. [7]);

10) низький ступінь інвестиційної привабливості економіки, не вигідні умови для довгострокового інвестування, що спричинило переважаюче зростання числа короткострокових інвестицій, які передбачають високу ліквідність та швидкий обіг коштів замість інвестування у виробничу сферу, низький рівень державної підтримки внутрішніх та зовнішніх інвесторів;

11) високий рівень видатків на потреби споживання з одночасним скороченням капітальних витрат;

12) глибока політична криза, яка призвела до повної дестабілізації у всіх гілках влади, їх дезорганізованості у прийнятті рішень та здійсненні конкретних дій щодо подолання кризового явища в національній господарстві.

І якщо, в першій половині 2008 року українська економіка демонструвала позитивні темпи розвитку (зокрема, за січень-вересень 2008 р. ВВП збільшився на 6 %, а обсяги промислового виробництва зросли на 5,1 % відносно аналогічного періоду 2007 р., починаючи з жовтня, в Україні спостерігався негативний показник помісячного зростання ВВП. Найбільш глибоке падіння ВВП було зафіксовано у листопаді – 14,4 % в порівнянні з аналогічним місяцем 2007 р. А вже за II квартал 2009 р. валовий внутрішній продукт скоротився на 17,8 % (відносно відповідного періода 2008 р.). Скорочення показали всі основні макроекономічні показники: обсяг промислового виробництва зменшився на 21,9% (за 2009 р. відносно попереднього року), оборот роздрібною торгівлі – на 16,6%, реальна заробітна плата – на 10% тощо [3].

Світова фінансово-економічна криза значно погіршила перспективи розвитку промисловості, яка найбільше постраждала серед усіх галузей економіки. Піком падіння став листопад 2008 року, коли промислове виробництво зменшилося у порівнянні з листопадом 2007 р. на 28,6 %. Тому за підсумками 2008 р. обсяги промисловості скоротилися на 3,1 %, що стало найгіршим показником після 1996 р. (тоді спад промислового виробництва становив 5,1 %) [5]. Крім того, свою роль у скороченні ВВП зіграв також значний спад у будівництві, транспортній сфері, торгівлі тощо.

Звичайно такі негативні економічні зрушення не могли не відобразитися на показниках соціальної сфери. Політична, фінансова нестабільність, стагнація економіки, інфляційні процеси боляче вдарили по ринку праці, доходах та рівню життя населення. Відчутного прояву соціальна криза почала набувати в останні місяці 2008 року, що створило реальну загрозу соціальній стабільності в Україні.

Стурбованість викликає те, що значна частина населення має доходи нижче встановленого прожиткового мінімуму, і очевидно живе за межею бідності. Нестерпним особливо є те, що до таких громадян належать працівники з вищою освітою (лікарі, педагоги), які отримують зарплату, що не відповідає рівню та якості професійних знань. Посилюється диференціація населення за доходами. Ступінь нерівності доходів у сучасній Україні можна порівняти з найгіршим у світі, тим, який існує в латиноамериканських суспільствах, де він заснований на спадкових напівфеодальних принципах [8]. Деградуєть системи освіти та охорони здоров'я, надзвичайно швидко знижується тривалість життя, розпадається система вітчизняної науки і відбувається відтік значної частини науковців за кордон. Така загрозлива ситуація дає можливість говорити про існування в Україні чіткої тенденції до дегуманізації, втрати здобутих минулими поколіннями матеріальних та духовних надбань.

За умов фінансово-економічної кризи, яка спостерігається в усіх країнах світу, починаючи з 2008 року, бідність населення набуває більшого розповсюдження, що безпосередньо веде до зниження рівня життя. В нашій державі стійке поширення бідності стало наслідком, перш за все, структурних чинників (недосконалості фінансової, економічної, соціальної систем). Так скажімо, варто згадати неефективну безадресну систему соціального захисту, що надає бідним лише незначну підтримку, проте не дозволяє їм вийти з того фінансового положення, в якому вони опинилися. Тому очевидно, що скорочення числа бідних в Україні залежить не від змін в характері і поведінці людей, а від позитивних змін в соціальній системі й економіці. Завданням держави повинно стати створення стабільних умов соціально-економічного розвитку, що дозволить реалізовувати індивідуальні можливості подолання бідності. В протилежному випадку проблемні явища, пов'язані з вадами вітчизняного ринку праці та системи соціального захисту, будуть тільки наростати. Це, зокрема, стосується економічно необґрунтованої і несправедливо заниженої ціни праці (а відповідно і заробітної плати), посилення розшарування суспільства за рівнем доходів, фактичної нездатності соціальної політики вирішувати проблеми найбільш незахищених прошарків населення, погіршення функціонування існуючої пенсійної системи тощо. Таким чином, за ситуації, що склалася, Україна може втратити значну частину трудового ресурсу. Сьогодні фактично 10,5 мільйонів найманих працівників створюють додану вартість і забезпечують добробут інших 34,5 мільйонів населення держави (нагадаємо, що в період кризових 90-х років найманих працівників було втрачено близько 10 мільйонів) [5].

Погіршення економічного становища відчутно вплинуло на рівень доходів населення та динаміку заробітної плати (рис. 1) [9]. В листопаді 2008 року зменшення її середнього розміру відбулося у всіх 27 регіонах. Тоді ж було зафіксовано найбільше, починаючи з 2001 року, зниження номінальної заробітної плати. Середньомісячний її розмір загалом за 2009 р. становив 1906 грн. (для порівняння за 2008 р. цей показник складав 1806 грн., що лише на 100 грн. більше). Аналізуючи ситуацію по регіонах, лише у 4 з них номінальна заробітна плата за 2009 р. перевищила середню по Україні: м. Київ, Донецька область, Київська і Дніпропетровська [3].

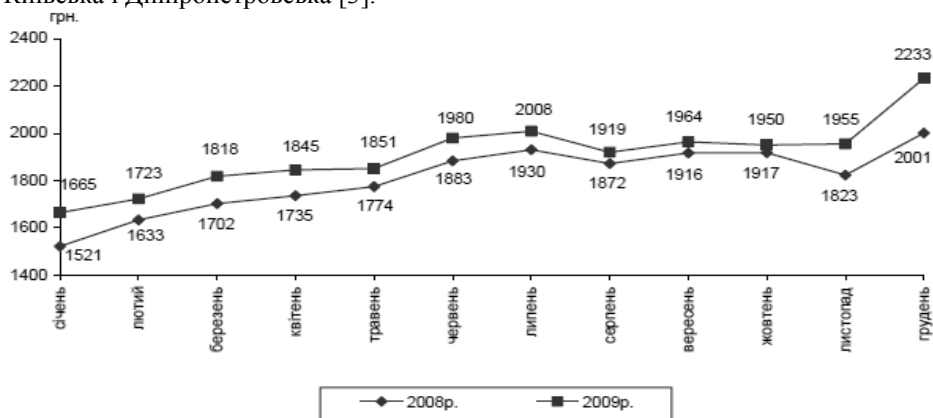


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати у 2008-2009 рр.

До того ж, у зв'язку зі стрімкою девальвацією гривні відбулося істотне скорочення середньої зарплати в доларовому еквіваленті, хоча в гривнях вона номінально зросла. Індекс реальної заробітної плати у середньому за 2009р. Порівняно з 2008р. становив 90,8%. Для порівняння, цей показник за лютий 2009 р. відносно аналогічного періоду попереднього року складав 86,5% [3]. І хоча із травня 2008 року по травень 2009 середня заробітна плата в Україні зросла з 1735 до 1845 грн. Але місячна зарплата у розмірі 1735 грн. в середині 2008 року за тогочасним обмінним курсом 5,05 UAH/USD становила \$343, а через стрімке знецінення національної валюти 1845 грн. влітку 2009 р. навіть за офіційним курсом – менш ніж \$240 [10].

Одним з основних важелів соціальної політики держави є підвищення в законодавчому порядку соціальних гарантій – мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму. Між тим, слід зазначити, що показник прожиткового мінімуму в Бюджеті 2009 року було “заморожено” на рівні листопада-грудня минулого року і лише з 1 листопада 2009 р. він був встановлений у розмірі 744 грн., як і мінімальна зарплата. Нагадаємо, що згідно із Законом України "Про Державний бюджет України на 2010 рік» з 1 квітня поточного року прожитковий мінімум складає 839 грн [11]. Для порівняння варто навести останній показник у законодавствах окремих держав – членів ЄС, які віднесені Євростатом до третьої умовної категорії країн за рівнем мінімальної гарантованої заробітної плати: у Болгарії – 112, Румунії – 141, Латвії – 229, Литві – 232, Словаччині – 242, Угорщині – 272, Естонії – 278, Чехії – 304, Польщі – 313 євро [12]. Отже, слід констатувати зменшення рівня соціального забезпечення населення України в реальному вимірі. Заробітної плати більшості працюючих вистачає лише для того, щоб забезпечити дохід сім'ї на рівні, трохи вищому за прожитковий мінімум (тільки третина всього населення отримує заробітну плату, вищу за середню). Найменша затримка у її отриманні автоматично виводить таких громадян за межу бідності. Але навіть за умови вчасної виплати заробітної плати, існує постійна загроза зупинки працюючих підприємств, чергової кризи неплатежів, що разом з не виправдано низьким рівнем оплати праці щодня нагадує громадянам про імовірність краху їхніх сімейних бюджетів.

Не слід забувати, що стан фінансування пенсійних виплат безпосередньо залежить від динаміки оплати праці, а відповідно – від темпів економічного зростання та рівня зайнятості. Зниження обсягів виробництва спричинило погіршення становища на ринку праці. Відбулося значне зменшення кількості вільних робочих місць та вакансій, стрімко зросла чисельність осіб, що звертаються до державних служб зайнятості з приводу працевлаштування.

Поширилося застосування керівництвом підприємств вимушених адміністративних відпусток та переведення працівників на скорочений графік робочого дня. Цей процес найбільше зачепив підприємства транспорту, будівництва, промисловості, лісового господарства. Критичність ситуації полягає також в тому, що ринок праці є непрозорим і трудовий ресурс просто втрачається. Економічно активним населенням в Україні є 21 мільйон, з яких 11 мільйонів неможливо відстежити: 3 мільйони самозайняті, 4,7 мільйона задіяні у тіньовій економіці, або так звана «неформальна» зайнятість тощо. Це фактично незадіяний колосальний ресурс [5]. Тільки за I півріччя 2009 р. кількість безробітних по країні (за методологією МОП) у віці 15–70 років порівняно з аналогічним періодом 2008р. збільшилася з 6,2 до 9,1 % економічно активного населення зазначеного

віку (з 6,8 до 9,9 % населення працездатного віку), що становило приблизно 2,0 млн. осіб. Рівень зареєстрованого безробіття збільшився з 3,0% до 4,1%. Рівень безробіття (за методологією МОП) у лютому 2010 р. серед економічно активного населення віком 15–70 років становив 8,8%, а працездатного віку – 9,6% [3].

Посилюються галузево-професійний та територіальний дисбаланс на регіональних ринках праці: кількість претендентів на одне вільне робоче місце деколи відрізняється в десятки разів навіть для сусідніх районів однієї області, між областями перевищує сотні осіб. Так, зокрема, навантаження незайнятого населення, яке перебувало на обліку державної служби зайнятості, зросло з 68 осіб на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) на кінець жовтня 2009р. до 71 особи на кінець листопада. За регіонами зазначений показник коливався від 3 осіб у м. Києві до 683 осіб у Черкаській області. Для порівняння середнє значення навантаження за 11 місяців 2009 р. становило 90 осіб, тоді, як за аналогічний період 2008 р. – лише 33. Рівень працевлаштування незайнятих громадян також скоротився. Якщо на кінець листопада 2008 р. потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць, вакантних посад складала 136,8 тис. осіб, то у тому ж місяці 2009 р. даний показник зменшився до 75,4 тис. [3].

Неконтрольоване поширення наслідків кризового періоду та відсутність дієвих кроків з боку держави по боротьбі можуть призвести до зростання соціально-економічних ризиків і загроз для розвитку як регіонів, так і країни в цілому. Криза не лише не сприяє подоланню диспропорцій у показниках економічного розвитку, а навпаки зумовлює їхнє поглиблення. Зниження життєвого рівня більшої частини населення України негативним чином відбивається на рівні соціального самопочуття, підвищує депресійні настрої, що може стати причиною різкого загострення соціальної напруженості. Очевидним за таких умов є зниження довіри громадян до банківської системи (не кажучи вже про втрату населенням довіри до органів влади). Наприкінці 2008 р. розпочався процес масового виведення ресурсів з банківської системи – за оцінками НБУ, з жовтня 2008 р. по середину січня 2009 р. з банківської системи було вилучено понад 60 млрд грн. Як наслідок – банки згорнули довгострокові програми кредитування, підвищили процентні ставки (за рік кредитні ставки банків у національній валюті зросли з 14,4 % до 21,6 % річних) [5, 13].

Девальвація гривні спричинила стрімке зростання обсягу сукупного державного і гарантованого державою боргу. Недобросовісна боротьба уряду та НБУ з інфляцією суто монетарними методами, курсові «стрибки» національної валюти продовжили погіршення інфляційних очікувань та зниження довіри до вітчизняної фінансової системи і стали міцним інфляційним чинником. Інфляція за 2009 р. порівняно із попереднім роком сягнула 12,3 % [3]. Це є свідченням того, що, незважаючи на визнаний в економічній науці антиінфляційний ефект економічної кризи, проблема антиінфляційної політики в Україні залишається надзвичайно актуальною.

Очевидним стало те, що коли уряди практично всіх країн світу були зайняті подоланням наслідків кризи, в Україні займалися зовсім іншим - боротьбою за владу, проведенням чи не проведенням виборів тощо.

У сфері заходів з фінансової стабілізації дії влади було спрямовано, перш за все, на вирішення основних проблем в банківському секторі. Загалом до Верховної Ради було направлено велику кількість законопроектів, розроблених урядом, членами різних політичних блоків, представлених у ній. Однак ухвалені заходи



антикризової політики досі залишаються лише стратегічними намірами, виконання яких повинно відбуватися шляхом прийняття подальших нормативних актів і неможливе без фінансування з державного бюджету. Тому ефективність цих заходів залежатиме від здатності уряду забезпечити належні бюджетні надходження. Як наслідок, може відбутися десинхронізація кризи в нашій державі із світовою і Україна буде втягнута в тривалий період економічного спаду. На жаль, немає підстав сподіватися на «автономне» оздоровлення економіки, властиве традиційним механізмам циклічності ринкової економіки. Якщо не вжити кардинальних заходів Україну чекає подальше затягування «боргового зашморгу» на «шиї» економіки (включаючи збільшення державного та корпоративного, боргу борги підприємств один одному, заборгованість по заробітній платі), наростання хвилі банкрутств, подальше падіння виробництва, зростання безробіття, зниження доходів та добробуту значної частини населення, проблематичність фінансування Державного бюджету та Пенсійного Фонду тощо [5].

Головна проблема на сьогодні полягає у відсутності реальної стратегії економічного розвитку. Міністерство економіки лише декларує майбутні дії, спрямовані на подолання кризи, але фактично не виконує ніяких чітких заходів і не координує економічну політику.

Тому розробка комплексу антиінфляційних заходів має будуватися на їх конкретному системному поєднанні зі стратегічними заходами щодо розвитку економіки, довгостроковими задачами структурної перебудови і модернізації її галузей. Головним принципом повинен стати не «стабілізація, потім – зростання», а «стабілізація – через зростання» [5]. Першочергові заходи антикризової політики мають бути спрямовані на: стабілізацію фінансової системи, валютно-курсову стабілізацію, запобігання економічному спаду, активізацію експортної діяльності, обмеження небажаного імпорту, відновлення керованості національної економіки, збільшення внутрішнього попиту, розбудову внутрішнього ринку, уникнення скорочення видаткової частини Держбюджету, сприяння припливу в Україну прямих іноземних інвестицій. Серед антикризових заходів, які вживаються різними країнами світу, провідну позицію займають ті, що спрямовані на безпосередню підтримку компаній як фінансового, так і реального секторів економіки. Узагальнюючи міжнародний досвід у цій сфері можна виокремити низку антикризових дій для України.

Щодо підтримки основних галузей економіки конкретними заходами можуть стати: надання субсидій експортерам промислової продукції для відшкодування частини витрат на сплату відсотків за кредитами (отриманими для виробництва продукції); відшкодування податку з продажу та акцизного збору для експортерів; збільшення експортних податкових пільг для заохочення експорту високоякісної кінцевої продукції; утворення стратегічного фонду інвестицій для захисту промисловості від іноземних поглинань; надання податкових пільг та кредитів для високотехнологічних досліджень, для просування нових технологій і видів продукції, для заохочення розвитку енергозбереження, надання податкових пільг; надання податкових пільг (на придбання нових матеріальних активів та капітальні інвестиції, для стимулювання довгострокових інвестицій); державне фінансування перспективних проектів; відшкодування частини витрат на сплату відсотків за кредитами, спрямованими на технологічне переоснащення; зменшення норми амортизаційних відрахувань на рухоме майно; субсидування житлового будівництва; спрощення кредитування житла; інвестиції на реконструкцію

будівель з метою поліпшення їхньої енергетичної ефективності; надання допомоги та кредитів, спрямованих на вдосконалення транспортних засобів; інвестиції на наукові дослідження та розробки; інвестиції в розвиток альтернативних джерел енергії, альтернативних видів палива, розробку потенційних родовищ корисних копалин; залучення прямих інвестицій шляхом створення спільних фондів із зарубіжними партнерами тощо.

З метою допомоги агропромислому комплексу варто застосувати зокрема: підвищення субсидій для фермерських господарств; збільшення обсягів державних закупівель продовольства у фермерів; направлення капіталу до малих підприємств, сільських областей, на технічні нововведення та індустріальну раціоналізацію.

У податковій сфері важливими допоміжними заходами можуть стати: зниження податкових ставок (зокрема, ставки ПДВ, податку на прибуток, корпоративного податку для малих підприємств, податку на дивіденди); введення прогресивної шкали оподаткування прибутку громадян зі зниженням рівня оподаткування малозабезпечених верств населення; зменшення кількості дрібних податків.

У боротьбі із кризовими наслідками автор також пропонує реалізацію наступних дій: скорочення дефіциту державного бюджету; запровадження державного протекціонізму експортно-орієнтованої промисловості; перехід на кількарічне бюджетне планування; координація антикризових заходів з країнами-головними торговими та фінансовими партнерами України; створення спеціальних економічних зон лише для прямих інвестицій у виробництво продукції з високим ступенем доданої вартості щонайменше на 25 років [14]; розробка і реалізація інфраструктурних проектів, що дозволить удосконалити економічну інфраструктуру і технології та прискорити відновлення економіки країни у післякризовий період (для прикладу, у Сполучених Штатах Америки згідно Проекту відновлення і реінвестування для розвитку інфраструктури передбачено фінансування у сумі 180 млрд дол. США протягом 2 років будівництва і реконструкції доріг та мостів, інвестування залізничного транспорту, проектів, спрямованих на «озеленення» Америки, енергозбереження громадських будівель на федеральному, державному і місцевому рівнях, будівництва, ремонту і модернізації шкіл і лікарень тощо [5]), розширення повноважень місцевих органів влади і органів місцевого самоврядування у здійсненні антикризових заходів; створення державою сприятливого середовища для розвитку малого і середнього бізнесу (нагадаємо, що сектор малого і середнього підприємництва в зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою є одним з найважливіших і забезпечує близько 70 % робочих місць та 50-65 % виробництва ВВП [15]). Для підтримки малого й середнього бізнесу пропонується: надання податкових пільг, звільнення підприємств від сплати певної частки податків при прийнятті на роботу нових працівників, спрощення процедури отримання кредитів та надання субсидій на їх погашення для малих і середніх підприємств, введення пільгового оподаткування для новостворених підприємств (до 2 років).

Як показує світовий досвід, в основу майже всіх програм антикризових заходів різних держав закладено соціальний зміст, оскільки соціальне спрямування державної антикризової політики, врешті-решт, за мету має підтримку та розвиток споживчого попиту, який обґрунтовано вважається важливою базою посткризового зростання економіки.

На думку автора, одними з пріоритетних напрямів у стратегії подолання наслідків економічної кризи обов'язково повинні стати стимулювання і підтримка зайнятості громадян, підвищення рівня соціального захисту населення, послаблення соціальних наслідків кризових явищ. Тому до реальних заходів соціальної політики у післякризовий період слід віднести: підвищення рівня доходів громадян за допомогою радикального реформування організації оплати праці; збільшення розміру мінімальної заробітної плати (на даний момент мінімальна заробітна плата не забезпечує працівникові можливість задоволення необхідних життєвих потреб. Держава, оподатковуючи заробітну плату, зменшує встановлений мінімум, а отже, не гарантує одержання працівником усієї суми державної соціальної гарантії, обов'язкової, як визначає ст. 3 Закону України «Про оплату праці» [16]); зменшення (підвищення) ставки податку з доходів фізичних осіб з низьким (високим) рівнем доходу; зниження розміру страхових внесків на медичне страхування та страхування на випадок хвороби і безробіття для людей з низьким рівнем доходу; підвищення розміру мінімальної пенсії до рівня прожиткового мінімуму; запровадження індексації пенсій відповідно до зростання цін; збільшення терміну та розміру виплат допомоги по безробіттю; запровадження механізму адресної допомоги та цільових пілг соціального призначення; надання державної допомоги підприємствам для створення нових робочих місць; надання податкових пілг для підприємств у сільській місцевості (з високою часткою зайнятого сільського населення); обов'язкове переведення непостійних працівників на постійну зайнятість після 2 років зайнятості на підприємстві; посилення повноважень місцевих органів влади у стимулюванні підприємств до створення нових робочих місць; гарантування державою дотримання правових норм та законодавства; розробка та впровадження жорстких антикорупційних заходів з метою знищення корупції в системі органів влади; запровадження суворого контролю за виконанням чиновниками ухвалених рішень тощо.

**Висновки.** Отже, узагальнюючи все вищесказане, можемо констатувати, що внаслідок накладання світової кризи на внутрішньополітичну в Україні відбулося стрімке збільшення структурних диспропорцій вітчизняної економіки. Модель економічного зростання, яке простежувалося у попередні роки, показала свою повну неієдздатність. Криза продемонструвала недосконалість економіки нашої держави, одночасно охопивши всі її галузі та сфери (в тому числі грошово-кредитну, фіскальну, соціальну тощо). За таких умов нагальним постає питання визначення пріоритетних заходів, напрямів та завдань антикризової політики на перспективу. Однак і тут необхідно розрізняти термінові та середньострокові заходи, чітке поєднання і узгодженість яких дозволить уникнути подальшого падіння економіки і подолати загрозливу ситуацію, що склалася у соціальній сфері. Тому серед першочергових (термінових) кроків мають міститися такі, що направлені на пожевлення національної економіки, відновлення її керованості, досягнення макроекономічної стабільності (перш за все, через розбудову внутрішнього ринку, посилення контролюючої і регулюючої функцій держави у всіх сферах національного господарства), вдосконалення законодавчої бази (узгодження існуючих та ухвалення якісно нових законопроектів). Усі гілки влади повинні зосередитись на створенні стабільних умов як для економічного розвитку, так і соціальної підтримки та захисту населення від наслідків світових потрясінь, оскільки саме держава повинна виконати функцію головного регулятора та

стабілізатора національної економіки, що автоматично дозволить покращити добробут та рівень життя її пересічних громадян.

1. Сорока С. Світова економічна криза чи четверта світова війна? – Українська правда. – <http://www.pravda.com.ua>.
2. Гонорська А.В. Прогнозні оцінки розвитку світової економіки в умовах кризи. // Світова фінансово-економічна криза: стратегії протидії та мінімізації наслідків (економіка, фінанси та право). – Збірник матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції 29 травня 2009 року. - К.: УДУФМТ, 2009. – С. 59.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – офіційний сайт Державного комітету статистики України.
4. Дергачова В.В., Панченко М.П., Татарінова М.О. Вплив світової економічної кризи на діяльність підприємств України. // Світова фінансово-економічна криза: стратегії протидії та мінімізації наслідків (економіка, фінанси та право). – Збірник матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції 29 травня 2009 року. - К.: УДУФМТ, 2009. – С. 25.
5. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. - Жаліло Я. А., Бабанін О. С., Белінська Я. В. та ін. / за заг. ред. Я. А. Жаліла. - К.: НІСД, 2009. - С. 32-136.
6. Котовський В. Р. Державне регулювання економічної безпеки в Україні: Автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Гуманітарний університет «Запорізький інститут державного та муніципального управління». - Запоріжжя, 2007. - С.9.
7. Борг України за 2009 р. склав 301,5 млрд грн. – РБК-Україна. – Головні новини. – <http://www.rbc.ua/>.
8. Клепиков Л. М. Проблемы формирования и распределения доходов населения в переходной экономике России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – № 4. – С. 10.
9. Про соціально-економічне становище України за січень 2010 року. – Державний комітет статистики України. – К. – 2010. – С. 58.
10. Перевозченко І. Робоча слабкість. // Український тиждень. – № 24 (85) від 19.06.2009 р.
11. Закон України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» від 27.04.2010 № 2154-VI // Урядовий кур'єр. – № 84 (4235) – 12 травня 2010 року.
12. <http://err.eurostat.ec.europa.eu/> - інтернет-сторінка Євростату.
13. Лондар С.Л. Фінансова сфера України у кризовий період: рецепти виживання. // Світова фінансово-економічна криза: стратегії протидії та мінімізації наслідків (економіка, фінанси та право). – Збірник матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції 29 травня 2009 року. - К.: УДУФМТ, 2009. – С. 31.
14. Соболев Б. Світова криза: уроки для України. – Радіо Свобода. – <http://www.radiosvoboda.org/>.
15. Овчаренко А. Громадські об'єднання підприємців як фактор впливу на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. // Матеріали міжнародної студентсько-аспірантської конференції «Філософія економіки Івана Франка й сучасні економічні проблеми». – 5-6 травня 2006 р. – Львів. – С. 158-160.
16. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР.

**INFLUENCE OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON POPULATION WELFARE OF UKRAINE: PROBLEMS OF SOCIAL POLICY****A. Ovcharenko***Ivan Franko National University of Lviv,  
Svobody Ave., 18, UA – 79008, Lviv*

The article is devoted to social policy of Ukraine in conditions of global economic crisis. The author investigates the essence, manifestations and consequences of crisis processes, analyzes their impact on welfare of population. The main shortcomings of government policy in this sphere are determined. An effective tools and optimal directions of anti-crisis actions, aimed at overcoming the negative social influence of the crisis, are proposed. Important priorities of further social policy in providing of adequate living standards and social stability are defined in the article.

**Keywords:** global economic crisis, social policy, labor market, minimum wage, living wage, unemployment, inflation, poverty.

**ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА БЛАГОСОСТОЯНИЕ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ****А. Овчаренко***Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
79008, г. Львов, проспект Свободы, 18*

Статья посвящена анализу проблем социальной политики Украины в условиях мирового экономического кризиса. Автором исследованы природа, проявления и последствия кризисных процессов, подробно проанализированы их влияние на благосостояние населения государства. Определены основные недостатки государственной политики в данной сфере, проведен анализ статистических данных. Предложено действенный инструментарий и оптимальные направления антикризисной политики, направленной на преодоление негативного социального эффекта кризиса, позитивные структурные сдвиги и экономическое восстановление государства. Определены важные приоритеты дальнейшей социальной политики, направленной на обеспечение надлежащего уровня жизни и стабильности общества.

**Ключевые слова:** мировой экономический кризис, социальная политика, рынок труда, минимальная заработная плата, прожиточный минимум, безработица, инфляция, бедность.

УДК 338.43.02(477)

## ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПОЛІПШЕННЯ РЕСУРСНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

М. Оробчук, М. Свистун

Львівський національний університет імені Івана Франка  
79000 м. Львів, вул. Університетська, 1  
E-mail: [michael.svystun@gmail.com](mailto:michael.svystun@gmail.com)

*Аналізуються державні засоби поліпшення ресурсної безпеки сільськогосподарського виробництва: пільгові довгострокові кредити; часткова компенсація закупівлі техніки; фінансовий лізинг. Виявлено низьку їх ефективність, особливо у сільськогосподарських підприємствах та фермерських господарствах. Обґрунтовано шляхи удосконалення державної підтримки належного рівня ресурсної безпеки сільського господарства України.*

*Ключові слова:* сільське господарство, ресурсна безпека сільськогосподарського виробництва, державна підтримка сільського господарства.

*Постановка проблеми у загальному вигляді.* Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств у значній мірі залежить від кількості та якості використовуваних ресурсів. Таким чином, турбота держави про оптимальний рівень ресурсної безпеки сільськогосподарського виробництва є цілком закономірною та виправданою, оскільки відбувається її постійне зниження.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Проблеми пов'язані з ефективністю державної підтримки ресурсної безпеки АПК є предметом наукових пошуків багатьох українських вчених: Я. Білоуська, В. Васильєвої, М. Вергун, В. Галушко, В. Іванишин, Л. Мармуль, В. Петров, В. Трегобчук, М. Шпак та інших [8, 9, 10, 11, 12, 13, 14].

*Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.* Настав час виявити комплексний вплив відповідних державних засобів на стан ресурсної безпеки сільськогосподарського виробництва.

*Метою* цієї статті є аналіз ефективності засобів, які використовуються для надання державної допомоги агровиробникам у їх забезпеченості сільськогосподарською технікою, а також обґрунтування шляхів її поліпшення.

*Виклад основного матеріалу дослідження.* Мінагрополітики України використовує наступні способи допомоги вітчизняним сільськогосподарським підприємствам у придбанні сільськогосподарської техніки: пільгові довгострокові кредити; часткова компенсація вартості складної сільськогосподарської техніки; допомога при закупівлі техніки на умовах фінансового лізингу. Проаналізуємо їх.

Відповідно до законодавства кредити мають право видавати тільки банки та кредитні спілки, тому цей механізм використовується через часткову компенсацію

державою відсоткової ставки за комерційними кредитами, залученими сільськогосподарськими виробниками згідно з прийнятими ними умовами. Зокрема, часткова компенсація відсотків за середньо- та довгостроковими кредитами на купівлю сільськогосподарської техніки можлива лише за умови придбання її нових вітчизняних та зарубіжних зразків, аналоги яких не виробляються в Україні, згідно відповідного переліку затвердженого КМУ.

Другим засобом, який використовується для покращення забезпечення сільськогосподарських підприємств технічними ресурсами є часткова компенсація вартості складної сільськогосподарської техніки [2]. Це дозволяє вибраним підприємствам отримати відшкодування 30% вартості придбаної техніки.

Третім засобом, який використовується державою для забезпечення сільськогосподарських підприємств технікою є фінансовий лізинг, реалізація якого забезпечується НАК «УкрАгроЛізинг».

Є ще й інші шляхи забезпечення технічними ресурсами для окремих категорій сільськогосподарських підприємств, зокрема часткова компенсація вартості технічних засобів для нових фермерських господарств.

Для об'єктивної оцінки рівня державної підтримки, потрібно проаналізувати принципи її реалізації та ефективність застосування.

Часткова компенсація відсоткової ставки за середньо- та довгостроковими кредитами регламентується ЗУ «Про державну підтримку сільського господарства України» [1], відповідними постановами КМУ та нормативно-правовими актами інших органів державного управління. Зокрема, стаття 13 названого Закону говорить про те, що «Режим кредитної субсидії полягає у субсидуванні частини плати (процентів) за використання кредитів, наданих банками в національній та іноземній валюті». Така субсидія надається на конкурсній основі, у вигляді часткової компенсації відсотків за кредитами, залученими у попередні роки підприємствам агропромислового комплексу. Порядок надання та розміри кредитної субсидії визначається КМУ. Закон передбачає, що перелік основних засобів сільськогосподарського виробництва вітчизняного та іноземного виробництва, аналоги якого не виробляються в Україні, затверджується КМУ. Розпорядниками нижчого рівня є обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації: вони здійснюють розподіл бюджетних коштів та звітують про їх використання.

Порядок використання бюджетних коштів для реалізації цього механізму у 2009-2013 роках затверджений Постановою КМУ [3]. Розмір компенсації встановлюється кожного року окремою урядовою постановою.

Реалізація механізму часткової компенсації відсотків за середньо- та довгостроковими кредитами покладається на конкурсні комісії утворені Радою міністрів АР Крим, Севастопольською міською адміністрацією та відповідними ОДА. До складу конкурсних комісій входять представники управління агропромислового розвитку, органів державної статистики, фінансових органів, органів державних контрольно-ревізійної та податкової служб та управління НБУ. Очолюються такі комісії відповідно заступником Голови Ради міністрів АР Крим, заступником голови Севастопольської міськдержадміністрації та заступниками голови ОДА з питань агропромислового комплексу.

Для участі у конкурсі на отримання часткової компенсації відсотків, позичальники подають до відповідних конкурсних комісій:

заявку встановленого зразка;

- довідку або витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців;
  - копію кредитного договору, посвідчену відповідним банком (кредитною спілкою), та копії додатково укладених договорів між позичальником та банком;
  - виписку банку (кредитної спілки) про отримання позичальником кредиту, графік погашення кредиту та сплати відсотків за ним, посвідчений банком або кредитною спілкою;
  - довідку про банківські реквізити позичальника;
- Критеріями визначення переможців конкурсу на отримання компенсації є:
- виконання у повному обсязі зобов'язань щодо погашення кредитів, залучених у попередні роки;
  - залучення кредиту для придбання сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва;
  - відсутність простроченої заборгованості за кредитами, залученими державою або під державні гарантії і наданими для закупівлі сільськогосподарської техніки іноземного виробництва, переданої сільськогосподарським товаровиробникам та іншим суб'єктам господарювання, а також за вітчизняну сільськогосподарську техніку, одержану на умовах фінансового лізингу в минулі роки;
  - реалізація інноваційного проекту, що пройшов державну реєстрацію в установленому законодавством порядку.

Переможці конкурсу отримують від конкурсних комісій довідку про розмір компенсації та включаються до реєстру позичальників, які мають право на компенсацію. На основі цієї довідки та документів, які засвідчують сплату відсотків за кредитом, органи Державного казначейства перераховують суму компенсації на поточні рахунки переможців конкурсів.

Перелік сільськогосподарської техніки для компенсації відсотків за середньо- і довгостроковими кредитами на придбання сільськогосподарської техніки затверджується КМУ відповідним розпорядженням. На жаль, у 2009 р. ця постанова була прийнята аж наприкінці року, а саме - 23 грудня [6]. Таким чином, у 2009 р. придбання нової сільськогосподарської техніки через механізм часткової компенсації відсотків за кредитами не могло відбутись через відсутність затвердженого переліку техніки. Позитивним моментом у даній ситуації є те, що прийняте розпорядження визначає також перелік доступної техніки на 2010 р.

Першим недоліком цього механізму є те, що можливість отримання часткової компенсації відсотків за кредитами на купівлю сільськогосподарської техніки можливе лише у тому випадку, коли кредитний договір вже є укладеним. Таким чином, скористатися цим механізмом можуть лише сильні і досить великі підприємства, які і без того мають змогу отримати комерційний кредит на загальних підставах, адже отримання компенсації відсотків ніхто не може гарантувати наперед. Таким чином, гроші платників податків замість того, щоб підтримувати перспективні підприємства, витрачаються на підтримку тих сільськогосподарських підприємств, які вже стали успішними і здатні самостійно забезпечити себе технікою.

Наступним механізмом, який використовується для підтримки ресурсної безпеки сільськогосподарських підприємств є часткова компенсація вартості складної сільськогосподарської техніки.



Розподіл бюджетних коштів, спрямованих на часткову компенсацію вартості складної сільськогосподарської техніки для сільськогосподарських підприємств визначається Порядком затвердженим відповідною постановою КМУ [2]. Згідно цього порядку часткова компенсація вартості складної сільськогосподарської техніки надається сільськогосподарським виробникам за придбану ними сільськогосподарську техніку вітчизняного виробництва відповідно до результатів конкурсів.

Бюджетні кошти, спрямовані на часткову компенсацію вартості складної сільськогосподарської техніки, розподіляються пропорційно до середньорічного обсягу виробництва валової продукції сільського господарства за попередні три роки за регіонами. Безпосередніми розпорядниками бюджетних коштів є комісії, утворені при міністерстві аграрної політики АРК Крим та Головних управліннях агропромислового розвитку ОДА. Саме комісія визначає умови та строки проведення конкурсів.

Порядком також визначається перелік документів, які необхідно подати для участі у конкурсі на отримання компенсації.

Протягом п'яти днів з дня закінчення подачі документів комісія приймає рішення про виплату чи відмову у виплаті компенсації по кожній заявці. У випадку прийняття позитивного рішення, комісії визначають розмір компенсації.

Критеріями, за якими здійснюється відбір підприємств для виплати часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки є відсутність простроченої заборгованості за кредитами, залученими державою або під державні гарантії і наданими для закупівлі сільськогосподарської техніки іноземного виробництва, переданої сільськогосподарським товаровиробникам та іншим суб'єктам господарювання, а також за користування вітчизняною сільськогосподарською технікою, отриманою на умовах фінансового лізингу в минулі роки та рівень забезпеченості сільськогосподарського товаровиробника технікою залежно від обсягу виробництва валової продукції сільського господарства.

Сільськогосподарським товаровиробникам, які закупили зернозбиральні та кормозбиральні комбайни і трактори, часткова компенсація вартості такої техніки надається згідно з нормативом, визначеним Мінагрополітики. Цей норматив затверджений Наказом Міністерства аграрної політики №153 від 14.03.2008 р. і визначає норму навантаження на технічні засоби, що дає право на часткову компенсацію їх вартості: площі землі в обробітку на один трактор, площі посіву ранніх зернових і зернобобових на один зернозбиральний комбайн та площі сіяних трав та силосних культур, що припадає на один кормозбиральний комбайн.

Саме з нормативу визначеного Мінагрополітики і впливає перший недолік цього механізму: право на отримання тракторів і зерно- та кормозбиральних комбайнів мають в першу чергу ті господарства, які мають великі земельні площі. Даний норматив встановлює цілий ряд обмежень: для того щоб отримати часткову компенсацію за зерновий комбайн, господарство повинно мати не менше 75 га посівів ранніх зернових і зернобобових культур, для отримання компенсації за причіпний кормозбиральний комбайн – не менше 30 га сіяних трав та силосних культур, самохідний кормозбиральний комбайн – не менше 100 га таких посівів. Ще більш складною є ситуація з отриманням часткової компенсації за придбаний трактор. Для прикладу: один з найбільш популярних тракторів, які виготовляються в Україні є МТЗ-80(82) (виробник: ТОВ "Укравтозапчастина") має номінальну

потужність 81 к.с.. Таким чином, для отримання часткової компенсації за придбання одного такого трактора господарство має мати як мінімум 70 га орної ріллі.

Ще одним недоліком використання цього механізму є те, що для того щоб отримати шанс на часткову компенсацію, господарство мусить сплатити повну вартість придбаної техніки. Таким чином, цей механізм закладає певний ризик, який мусять брати на себе сільськогосподарські підприємства, залишаючи їм два варіанти розвитку подій: або шукати необхідні для купівлі техніки кошти самостійно і лише сподіватись, що частину з них можна буде повернути у вигляді компенсації, або перед придбанням техніки шукати неофіційні контакти з членами конкурсних комісій для того, щоб гарантувати собі компенсацію перед запланованим придбанням. Другий сценарій розвитку подій потенційно може бути причиною корупційних дій з боку членів конкурсних комісій і, як наслідок, упередженості самих комісій.

Третім механізмом, який використовує уряд для підтримки належного рівня ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств є лізинг сільськогосподарської техніки. Реалізація цього механізму покладена на НАК «Укראгролізинг». Це підприємство було створене постановою КМУ від 19.02.1999 р. №225 „Про утворення державного лізингового підприємства „Укראгролізинг”. Згідно з цією постановою метою створення підприємства є створення ринкових умов матеріально-технічного і сервісного забезпечення сільськогосподарського виробництва. Підприємство стало правонаступником Дирекції державного лізингового фонду.

Умовами НАК «Укראгролізинг» передбачено, що у лізинг може передаватися тільки техніка вітчизняного виробництва після проведення лізингоодержувачем попередньої оплати у розмірі 22% її вартості та укладення договору страхування предмету лізингу. Для отримання сільськогосподарської техніки на умовах фінансового лізингу заявник має подати доволі великий пакет документів [17].

НАК залишає за собою право вимагати також надання інших документів, які можуть мати вплив на укладання договору про лізинг.

На підставі поданих документів директор відповідної регіональної філії НАК «Укראгролізинг» разом з проектом договору фінансового лізингу надає клопотання про доцільність укладення лізингового договору.

У випадку прийняття позитивного рішення, договір про лізинг укладається на термін від 3 до 7 років, з сплатою лізингових платежів кожного місяця, кварталу або півріччя. Додатково до лізингових платежів, лізингоотримувач додатково сплачує 7% її невідшкодованої вартості.

Незважаючи на те, що в принципі, отримання техніки за лізинговими схемами за участю НАК «Укראгролізинг» є, на мою думку, найзручнішою схемою отримання техніки для вітчизняних підприємств, все ж цей механізм далеко не є досконалим.

Схема надання сільськогосподарської техніки у фінансовий лізинг дуже нагадує колишню добре знайому систему планового розподілу. З урахуванням рекомендацій міжвідомчої експертної ради, в яку також входять представники підприємств-виробників сільськогосподарської техніки, визначається обсяг фінансування з державного бюджету. Кошти перераховуються НАК «УкрАгроЛізинг», а вже з її рахунків – на рахунки заводів виробників. На заводах за ці кошти виготовляють необхідну техніку, кількість та ціну на яку теж визначає

міжвідомча рада. Після цього техніка розподіляється між потенційними лізингоотримувачами. Така, досить непрозора схема є потенційним джерелом корупції і зловживань, що й засвідчили результати аудиту фінансово-господарської діяльності НАК «Украгролізинг» державною контрольно-ревізійною службою України [15].

Важливим сегментом дослідження механізму забезпечення ресурсної безпеки вітчизняних сільськогосподарських підприємств є ефективність діяльності НАК «Украгролізинг». Незважаючи на те, що компанія по суті функціонує на ринкових умовах, вона все ж не може обійтись без бюджетної підтримки, що зумовлено вкрай неефективним управлінням. Перевірка проведена Рахунковою палатою України показала [16], що станом на 01.01.2009 р. дебіторська заборгованість заводів виробників за непоставлену сільськогосподарську техніку та обладнання становила 86,4 млн. гривень. Загальна заборгованість лізингоодержувачів на цю ж дату становила 297,4 млн. грн. Така вкрай низька управлінська ефективність і призводить до того, що це підприємство постійно потребує бюджетного фінансування у значних обсягах.

На нашу думку неправильним є те, що НАК «Украгролізинг» виконує завдання виробників техніки, розвиваючи мережу сервісних центрів, які надають сервісну підтримку і продають запасні частини лізингоотримувачам. Окремі експерти сумно зауважують, що дана компанія фактично створює тепличні умови для вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування і тим самим не стимулює їх розвиток.

Бюджетне фінансування вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування через НАК «Украгролізинг» призводить до виробництва неефективної техніки, яка не знаходить свого покупця на вільному ринку та зловживань і корупції при освоєнні бюджетних коштів. Більше того, діяльність лізингових компаній, які фінансуються з державного бюджету призводить до уповільнення розвитку ринку лізингу сільськогосподарської техніки в Україні та не сприяє утворенню здорової конкуренції.

На нашу думку, функціонування НАК «Украгролізинг» зумовлене виключно потребою держави знайти механізм фінансування підприємств сільськогосподарського машинобудування, які за умови вільної конкуренції могли б просто збанкрутувати.

Як наслідок, використання бюджетних коштів за цим напрямком не має достатньої ефективності і не надає належної підтримки ні сільськогосподарським підприємствам, ні виробникам сільськогосподарської техніки.

Окремою програмою державної підтримки технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств є державна підтримка фермерських господарств.

Державна підтримка технічного забезпечення фермерських господарств здійснюється відповідно до Порядку затвердженого постановою КМУ [5]. Порядок передбачає компенсацію фермерським господарствам 30% вартості одного придбаного трактора, комбайна або вантажного автомобіля вітчизняного виробництва. Дана підтримка надається регіональними відділеннями Українського державного фонду підтримки фермерських господарств. Для отримання допомоги за цим напрямком заявникам необхідно подати досить великий перелік відповідних документів, встановлених згаданим порядком.

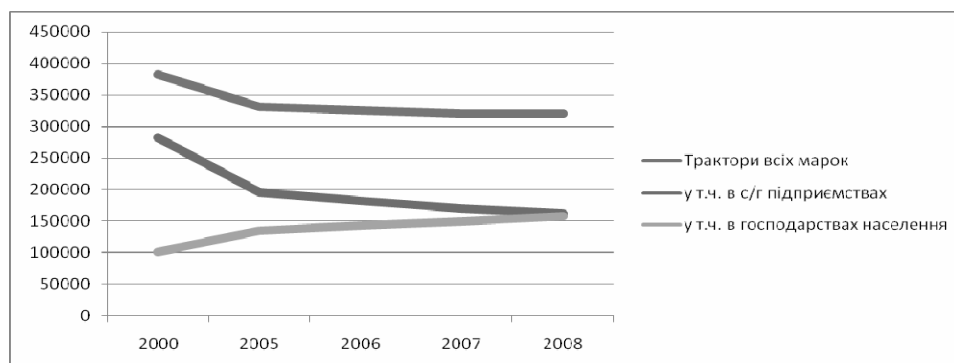
На жаль, цей механізм поширюється тільки на новостворені фермерські господарства (перші три роки після їх державної реєстрації, а в трудонедостатніх населених пунктах - п'ять років) та фермерські господарства з відокремленими фермерськими садибами. Інші фермерські господарства повинні на рівних конкурувати для отримання державної допомоги згідно інших програм підтримки з великими сільськогосподарськими підприємствами.

На жаль, використання перелічених механізмів не має суттєвого впливу на загальний стан технічної забезпеченості сільськогосподарських виробників, кількість технічних ресурсів у сільському господарстві стабільно зменшується: з 2000 до 2008 р. кількість тракторів скоротилася на 17% загалом і на 43% зокрема у сільськогосподарських підприємствах (Графік 1). Варто зазначити також те, що кількість сільськогосподарської техніки продовжує скорочуватись саме у сільськогосподарських підприємствах, там куди держава спрямовує свою допомогу. На цьому фоні приємно дивує факт збільшення кількості технічних ресурсів у господарствах населення, які не можуть отримати державну підтримку у сфері технічного забезпечення суто з процесуальних причин.

Складається враження про те, що державні програми, спрямовані на підтримку забезпеченості вітчизняних сільськогосподарських підприємств технічними ресурсами, насправді розроблялися з метою підтримки неефективних вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування. Серед перелічених програм неможливо відзначити ті, які в першу чергу призначені для підтримки ресурсної безпеки сільськогосподарських виробників.

Графік 1\*

Динаміка тракторного парку України у 2000 – 2008 рр. (одиниць)



\* Складено за даними [7]

Підсумовуючи сказане вище, можна навести ряд слабких ланок, які знижують ефективність засобів державної підтримки ресурсної безпеки сільськогосподарських підприємств:

1. Надмірна бюрократизація процесів отримання державної допомоги (затвердження переліків доступної техніки та виділення бюджетних коштів відбувається не вчасно; складний перелік документів, який необхідно зібрати для того, щоб претендувати на державну допомогу; непрозорість у визначенні одержувачів допомоги і відсутність чітких критеріїв ранжування претендентів).

2. Поширення інформації про механізми підтримки (поширення інформації про особливості діяльності механізмів є недосконалим і дуже часто не доходить до тих, хто дійсно потребує державної допомоги; поширення інформації про результати конкурсів теж відбувається недосконалим, така інформація має бути абсолютно відкритою).

3. Неефективність управління НАК «Украгролізинг».

4. Відсутність немонетарних механізмів стимулювання купівлі сільськогосподарської техніки.

5. Відсутність механізмів сприяння покращенню рівня технічного забезпечення малих і середніх сільськогосподарських підприємств.

Перелічені вище заходи прямо говорять про те, що держава не сидить склавши руки і шукає шляхів до покращення ресурсної безпеки вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Проте, детальніший аналіз механізмів підтримки вказує на наявність ряду недоліків у діяльності практично кожного з них. Звичайно, найбільшою проблемою у їх функціонуванні є отримання відповідного фінансування з державного бюджету, яке дуже часто є недостатнім. Проте, на нашу думку, усунення згаданих недоліків могло б підвищити ефективність використання виділених бюджетних коштів та позитивно вплинути на збільшення бюджетних асигнувань у майбутньому.

На нашу думку, для покращення ситуації можна запропонувати наступне:

1. Часткова приватизація НАК «Украгролізинг» через продаж акцій компанії підприємствам вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, залишивши у державній власності блокуючий пакет акцій. Це дозволить зекономити велику кількість бюджетних коштів, які йдуть на фінансування компанії, підвищити ефективність управління та створити рівні умови для розвитку ринку лізингу сільськогосподарської техніки. З іншої сторони це дозволить зберегти державний контроль над компанією.

2. Покращення системи інформування сільськогосподарських підприємств через створення на місцях відділень відповідних районних управлінь сільського господарства і внесення до їхніх обов'язків інформування сільськогосподарських підприємств про функціонування механізмів державної допомоги та допомогу власникам сільськогосподарських підприємств (або їх уповноваженим представникам) у складанні заявок на отримання державної допомоги

3. Розробка нових механізмів підтримки ресурсної безпеки, спрямованих на підтримку малих і середніх сільськогосподарських виробників.

4. Спрощення законодавства яке стосується ринку сільськогосподарської техніки, спрощення механізмів реєстрації і розмитнення сільськогосподарської техніки.

5. Непряма підтримка підвищення рівня ресурсної безпеки сільськогосподарських підприємств через надання пільг (в т.ч. податкових) тим з них, які самостійно дбають про підвищення рівня власної ресурсної безпеки.

- 
1. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 03.12.2004. //Відомості Верховної Ради України – 2004. – № 49.
  2. Постанова КМУ №959 «Про затвердження Порядку використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на часткову компенсацію вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва» від 28.07.2004

3. Постанова КМУ № 153 «Про затвердження Порядку використання у 2009-2013 роках бюджетних коштів, що спрямовуються на підтримку підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів» від 26.02.2009
4. Постанова КМУ N 959 «Про затвердження Порядку використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на часткову компенсацію вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва» від 28.07.2004
5. Постанова КМУ №1102 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам» від 25.08.2004
6. Розпорядження КМУ №1651-р «Про затвердження переліку нової сільськогосподарської техніки та обладнання іноземного виробництва, аналогії яких не виробляються в Україні та які придбаваються сільськогосподарськими підприємствами у 2009-2010 роках через механізм здешевлення середньострокових та довгострокових кредитів» від 23.12.2009.
7. «Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2008 році. Статистичний бюлетень»// Державний комітет статистики України – К., 2008. – С.7.
8. Білоусько Я. «Інвестиційне забезпечення техніко-технологічного переоснащення аграрного виробництва»// Економіка АПК. – 2007. – №6. – С.32
9. Васильєва В. «Лізинг у технічному переоснащенні агропромислового виробництва»// Економіка АПК. – 2004. – №7. – С.66.
10. Іванишин В. «Відродження та розвиток матеріально-технічної бази буряківництва в Україні»// Економіка АПК. – 2006. – №6. – С.11
11. Мармуль Л. «Матеріально-технічне забезпечення регіональних АПК»// Економіка АПК. – 2007. – №2. – С.11
12. Петров В. «Формування ринку імпортої вживаної сільськогосподарської техніки»// Економіка АПК. – 2004. – №4. – С.107
13. Трегобчук В. «Фундаментальне дослідження системного оновлення матеріально-ресурсного потенціалу»// Економіка АПК. – 2006. – №1. – С.156
14. Шпак М.«Відтворення технічного потенціалу галузей рослинництва в аграрних підприємствах»// Економіка АПК. – 2006. – №10. – С.7
15. Головне контрольно-ревізійне управління України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://195.78.68.73/kru/uk/publish/article/51374>
16. Рахункова Палата України. «Про результати аналізу використання коштів державного бюджету України, виділених на державну підтримку АПК», Київ, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16720005>
17. Умови надання техніки у фінансовий лізинг |ВАТ НАК “Укragролізинг” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukragroleasing.com.ua/ua/23/conditions/>

**GOVERNMENT SUPPORT IN IMPROVEMENT OF RESOURCE SECURITY  
OF UKRAINIAN AGRICULTURE****Mykhaylo Orobchuk, Mykhaylo Svystun**

*Ivan Franko National University of Lviv  
Universytetska str., 1. 79000 Lviv, Ukraine  
E-mail: [michael.svystun@gmail.com](mailto:michael.svystun@gmail.com) +380632505248*

State facilities of improvement of resource safety of agricultural production are analysed: favourable long-term credits; partial indemnification of purchase of technique; financial leasing. Found out their low efficiency, especially in agricultural enterprises and farms. Grounded ways of improvement of state support of the proper resource strength of agriculture of Ukraine security.

*Key words:* agriculture, resource security agricultural production, government support of agriculture.

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА УЛУЧШЕНИЯ РЕСУРСНОЙ  
БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА****Михаил Оробчук, Михаил Свистун**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франка  
79000 г. Львов, ул. Университетская, 1*

Анализируются государственные средства улучшения ресурсной безопасности сельскохозяйственного производства: льготные долгосрочные кредиты; частичная компенсация закупки техники; финансовый лизинг. Обнаружена низкая их эффективность, особенно в сельскохозяйственных предприятиях и фермерских хозяйствах. Обоснованно пути усовершенствования государственной поддержки надлежащего уровня ресурсной безопасности сельского хозяйства Украины.

*Ключевые слова:* сельское хозяйство, ресурсная безопасность сельскохозяйственного производства, государственная поддержка сельского хозяйства.

УДК 330.322.3

## ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТИ ПОНЯТТЯ “СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНА СФЕРА”

О. Осінчук

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*Дана публікація присвячена визначенню теоретичного змісту поняття “соціально-культурна сфера” та її ролі в сучасних умовах розвитку суспільства, проаналізовано думки різних вчених стосовно трактування поняття “соціально-культурна діяльність”.*

**Ключові слова:** *соціально-культурна сфера, соціально-культурна діяльність, сутність, еволюція, суспільство, культура.*

Історія розвитку соціально-культурної сфери в Україні пов’язується спочатку з “позашкільною освітою” (початок ХХ ст.), потім з “політико-просвітньою роботою” (20-30 рр. ХХ ст.), пізніше – з “культурно-просвітньою діяльністю” (до 90-х рр. ХХ ст.), а з 90-х років ХХ ст. – із “соціально-культурною діяльністю”. Наприкінці ХХ ст. “культурно-просвітню освіту” замінюють “культурологічна” та “соціально-культурна освіта”. У науковий обіг активно вводяться такі поняття як “соціально-культурна сфера”, “соціально-культурна діяльність”, “соціально-культурні технології”, “соціально-культурні інститути”, “соціально-культурна освіта” тощо. Тому аналіз поняття “соціально-культурна діяльність” виявляється доцільним і необхідним. Еволюція соціально-культурної діяльності є не лише наслідком її внутрішнього розвитку, але й результатом незворотніх змін, які відбуваються в сучасному суспільстві. Закономірний діалектичний розвиток культурно-просвітньої роботи у різноманітніше соціальне явище – соціально-культурну діяльність – обумовлений визнанням людини головною цінністю для сфери культури, просвітництва, дозвілля, відпочинку [5, с.11-14].

Хав’єр Перес де Куельяр, колишній генеральний секретар ЮНЕСКО, дає таке визначення ролі соціально-культурної сфери: «Поняття людського розвитку як процесу розширення можливостей вибору для людей передбачає розуміння розвитку через широкий набір можливостей, починаючи від політичних, економічних та соціальних свобод до індивідуальних можливостей бути здоровим, освіченим, творчо активним, підприємливим, користуватися самоповагою та правами людини». Іншими словами, що кращі можливості такого роду надає певне суспільство своїм членам, то розвиненіше воно [2].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні аспекти дослідження поняття “соціально-культурна сфера” та “соціально-культурна діяльність” стали предметом вивчення багатьох учених, зокрема, такими питаннями цікавилися: Т. Кисельова та Ю. Красильников, Ю. Стрельцов, В. Туев, О. Генисаретський, А. Марков, Г. Бірженюк, Л. Геленская, Н. Михеева, О. Сасихов, Гаррі Гілмен-Чартренд та інші. Проведений аналіз показав, що існує



безліч трактувань поняття “соціально-культурна сфера”, проте усі думки зводяться до визначення того, що соціально-культурна діяльність відіграє важливу роль у розвитку суспільства кожної держави.

**Метою написання статті** є визначення теоретичного змісту та ролі соціально-культурної сфери в сучасних умовах розвитку суспільства, а також аналіз еволюції терміну “соціально-культурна діяльність”.

**Виклад основних результатів дослідження.** У перших ґрунтовних працях з соціально-культурної проблематики на пострадянському просторі поняття “соціально-культурна діяльність” розглядається вченими як специфічна людська діяльність, спрямована на перетворення особистості та суспільства, певна сфера соціальної діяльності, орієнтована на залучення людини до культури.

Відомий український вчений О. Сасихов вважає, що соціально-культурний процес складається з трьох “джерел”, трьох взаємопов’язаних видів діяльності:

1. Висока культурна творчість, її результатом є оригінальні, суспільно значимі, цінні витвори (наукові істини, художні образи, моральні заповіді, прийоми праці).

2. Культурно-просвітня робота, сутність якої полягає саме у залученні населення до багатопланової культурної діяльності, активізації культурного потенціалу кожного, а не лише у знайомстві з культурою та популяризації культурних цінностей. Саме культурно-просвітня робота є тією складовою соціально-культурного процесу, що піддається управлінню та доступному свідомому регулюванню.

3. Культурно-дозвіллева діяльність, у процесі якої людина засвоює певну сукупність культурних цінностей, розвиває та реалізує свої культурні, істинно людські потенції.

О. Сасихов наголошує на різниці між засвоєнням культурних цінностей та їх оволодінням і використанням. Для значної частки населення культурно-дозвіллева діяльність має величезну особистісну значимість та велику привабливість. У ХХІ ст. зростає кількість тих, хто сприймає обрані ними культурно-дозвілвні заняття як найважливіші у житті, як сенс життя. Особливо це стосується тих, хто не може себе реалізувати у професійному, соціально-політичному чи сімейному житті. У цьому випадку культурно-дозвіллева діяльність сприймається ними як засіб зміцнення почуття власної гідності, підвищення соціального статусу та престижу, досягнення самоповаги. Радянська влада намагалася відзначити “любителів” народної творчості, твори яких досить часто поціновувалися вище, ніж досягнення професіоналів. Висока оцінка суспільства відображалась у різноманітних державних нагородах та почесних званнях. На думку вченого, саме культурно-дозвіллева діяльність “підживлює” дві попередніх складові соціально-культурного процесу – творчу та культурно-просвітню [6, с.25-27].

На думку Т. Кисельової та Ю. Красильникова, соціально-культурна діяльність – сфера соціальної діяльності, орієнтована на залучення людини до культури, самостійна складова загальної системи соціалізації особистості, соціального виховання та освіти [3, с.12]. О. Генисаретський вважає, що соціально-культурна діяльність є комплексним об’єктом соціального управління, який охоплює аксіологічні, функціонально-галузеві та територіально-мережеві аспекти життєдіяльності населення [1, с.29].

Ю. Стрельцов розглядає соціально-культурну діяльність як синтез відносно самостійних видів діяльності, у контексті яких культурна діяльність пов’язується

із світом свідомості особистості та її формуванням, а соціальна діяльність спрямована на розвиток людських взаємин та організацію суспільного життя в цілому [7, с.80]. А. Марков та Г. Бірженюк визначають соціально-культурну діяльність як діяльність соціального суб'єкта (особистості, спільноти, соціального інституту, етносу, нації), "сутність та зміст якого складають процеси створення, збереження, трансляції, засвоєння та розвитку традицій, цінностей та норм культури – художньої, історичної, духовно-моральної, екологічної, політичної" [4, с.31]. В. Туєв пропонує розглядати соціально-культурну діяльність як процес, що управляється суспільством та його соціальними інститутами, як процес, до якого активно залучається людина [8, с.60].

Канадський учений Гаррі Гілмен-Чартренд узагальнив уявлення економістів, політекономів, культурологів про роль культури в господарчій діяльності у формі наведеної таблиці 1.

З його схематичного узагальнення видно, що, згідно з сучасними економічними теоріями, культура (в широкому, антропологічному розумінні цього поняття) потужно впливає і на розвиток нових технологій, і на кваліфікацію працівників, і на ефективність менеджменту, і на розвиток споживчого ринку та споживацькі практики членів суспільства, і навіть на характер використовуваних державою механізмів контролю економічної діяльності – іншими словами, не лише на більшість елементів вектора-аргумента функції національного багатства, а й на характер самої функції F.

Таблиця 1

**Еволюція уявлень про зв'язок між культурою та економікою [2]**

| Джерела національного багатства   | Панівні галузі економіки                              | Головні теоретики  | Роль культури і науки                                |
|---|---|--|--|
| $H_d = f(K)$ , де<br>H <sub>d</sub> – національний дохід,<br>K – капітал як природні блага                                      | Сільське господарство, гірничо-промисл                | Кене, Турго  | Символічна   |
| $H_d = f(K, P)$ , де<br>P – робоча сила   | Мануфактури   | А.Сміт, К.Маркс<br>Д.Рікардо,<br>Дж.Мілль                | Непродуктивна  |
| $H_d = f(K, P, T)$ , де<br>T – технології   | Переробна промисловість, транспорт                    | «Неокласики»,<br>Дж.С. Мілль                             | Продуктивна  |
| $H_d = Fg(K, P, T)$ , де<br>Fg – контрольовані урядом економічні механізми  | Державний сектор                                      | Дж. М.Кейнс та «кейнсіанці»                              | Творення суспільно-корисних благ при держ. підтримці |
| $H_d = Fg(K, P, T, O, D)$ , де<br>O – організаційна культура(менеджмент, маркетинг),<br>D – креативний дизайн товарів і послуг. | Сфера послуг, креативні індустрії, наукомісткі галузі | Постмодерністи:<br>Ж.Ліотар,<br>Ж.Дерріда,<br>М.Маклюген | Джерело прибутку                                     |

Завдяки розвиненій загальній культурі (в тому числі й популярній, комерціалізованій) та високому творчому потенціалу сучасне суспільство може успішно розвивати передові наукові галузі, “інтелектуальні галузі”, формуючи “економіку знань”, і підносити свій економічний і життєвий рівень [3, с.44-45].

На думку автора, поняття “соціально-культурна сфера” є досить широким. З розвитком суспільства та нових технологій виникають нові потреби у людей, відповідно на це реагує ринок, в результаті чого створюються нові види підприємств (відпочинкові заклади), виникають нові можливості проведення вільного часу. Таким чином, автор формулює таке визначення соціально-культурної сфери, як сфери, яка забезпечує задоволення духовних, розумових, фізичних та творчих потреб наявними закладами культури; підприємствами, які виробляють товари та послуги для відпочинку; різноманітними видами діяльності, які пропонуються для проведення дозвілля на будь який смак.

Соціально-культурна сфера набуває важливого значення, оскільки сучасна людина в умовах теперішнього ритму життя має менше вільного часу для відпочинку і саморозвитку, тому намагається провести його найоптимальнішим чином.

**Висновки.** Проаналізувавши наведені трактування поняття “соціально-культурна діяльність” та “соціально-культурна сфера” можна зробити висновок, що ці поняття залишаються до кінця не визначеними, але головним суб’єктом у всіх теоріях виступає людина, її духовний та інтелектуальний розвиток. Тому діяльність у соціально-культурній сфері є важливою, оскільки впливає на суспільне життя в цілому.

- 
1. Генисаретский О.К. Социальное проектирование как средство активной культурной политики // О.К. Генисаретский // Социальное проектирование в сфере культуры: методологические проблемы. – М., 1986. – 209 с.
  2. Дослідження проблем трансформації культурної сфери та шляхів реалізації ключової ролі культури в соціально-економічному розвитку сучасної України [електронний ресурс] // Гриценко О.А., , Рябчук М.Ю., Солодовник В.В., Булкіна І.С., Гончаренко Н.К., Ірванець О.В. – Режим доступу до статті: <http://www.culturalstudies.in.ua>
  3. Киселева Т.Г., Красильников Ю.Д. Основы социально-культурной деятельности: Учебное пособие. – М., 1995. – 342 с.
  4. Марков А.П., Бирженюк Г.М. Основы социокультурного проектирования. Учебное пособие. – СПб., 1998. – 197с.
  5. Петрова І.В. Проектування в соціально-культурній сфері. Навчальний посібник. – К.: Український центр культурних досліджень, 2007. – 457 с.
  6. Сасыхов А.В. Культурно-досуговая деятельность как социокультурный феномен. – К., 2002. – Ч.1. – 358 с.
  7. Стрельцов Ю.А. Свободное время и развитие социокультурной деятельности // Вестник МГУКИ. – 2003. – № 1. – с. 15-17.
  8. Туев В.В. Об атрибуте “социально-культурный” // Вестник МГУКИ. – 2003. – № 4. – с. 21-24.

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL RESEARCH BASES OF NATURE OF CONCEPT “SOTSIAL’NO-KUL’TURNA SPHERE”****Olena Osinchuk***Ivan Franko National University of L'viv*

The article is devoted of definition of the theoretical concept maintains of “sotsial'no-kul'turna sphere” and their role in the modern conditions of society development. Different scientist’ opinions by the definition “sotsial'no-kul'turna activity” have been analyzed.

**Keywords:** sotsial'no-kul'turna sphere, sotsial'no-kul'turna activity, essence, evolution, society, culture.

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ “ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНАЯ СФЕРА ”****Елена Осинчук***Львовский национальный университет имени Ивана Франко*

Данная статья посвящена определению теоретического содержания понятия “социально-культурная сфера” и их роли в современных условиях развития общества, проанализировано мнения разных ученых относительно трактовки понятия “социально-культурная деятельность”.

**Ключевые слова:** социально-культурная сфера, социально-культурная деятельность, сущность, эволюция, общество, культура.

УДК 659.181 (477)

## РЕКЛАМНІ КОМПАНІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

О. М. Островерх, А. Гіль

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79000, м. Львів, пр. Свободи, 18*

*У статті розглянуте поняття рекламної агенції та основні проблеми з якими стикаються рекламні компанії в Україні при здійсненні своєї рекламної діяльності, зокрема проблеми, які виникли в результаті світової кризи. Наведені також поради, якими варто користуватися за для створення такого рекламного агентства, яке було б справді корисним та інформативним для цільової аудиторії і, як наслідок, збільшило би обсяги продажів замовників.*

**Ключові слова:** *реклама, рекламне агентство, рекламна кампанія, рекламодавець, рекламний носій.*

**Постановка проблеми.** Зі вступом України у нові ринкові відносини, а також у зв'язку із світовою економічною кризою, з'являються нові вимоги щодо реклами та її створення, як процесу. З цим змінюються вимоги і до рекламних компаній, змінюється напрям їхнього розвитку. Вони набувають нового вигляду, відповідають тим запитам та вимогам, яких потребує ринок.

**Основні дослідження та публікації за темою статті.** Дослідженнями по даній темі займалися вітчизняні вчені-економісти, трендочери, директори рекламних агенцій: Ю. Карпинська, С. Кузьменко, І. Любарський: Тренди в маркетингу і рекламі. //Маркетинг і реклама. – 2009. – №7 – 8; Закінчення ери рекламних компаній. // За матеріалами AdAge; М.Боднар. Лов на живця. // Галицькі контракти. – 2010, – №20-21 та інші. Кожний з цих авторів формує власні правила створення ефективної рекламної компанії. У деяких з них вони збігаються, а у деяких ні. Але у всіх цих дослідженнях дуже мало уваги приділяється саме обґрунтуванню основних проблем розвитку рекламних компаній. Хоча дослідженням даного питання не варто зневажати.

**Мета дослідження.** Виявити основні проблеми розвитку рекламних агенцій в Україні та запропонувати раціональні методи їх вирішення або уникнення.

Для досягнення цієї мети було поставлено такі завдання:

- визначити сутність рекламних компаній;
- знайти шляхи здійснення ефективної реклами;
- виділити основні проблеми розвитку рекламних компаній;
- “намалювати” рекламну компанію майбутнього, що відповідає вимогам суспільства та соціально-економічному стану країни.

**Виклад результатів дослідження.** Створенням та виготовленням рекламного звернення займаються професійні організації, які надають своїм клієнтам повний

або обмежений обсяг послуг з планування і проведення рекламних кампаній, а також окремих її заходів, наприклад розробки та розміщення (або того та іншого разом) замовлень у засобах масової інформації – у пресі, на радіо й телебаченні, замовлень на виготовлення та прокат рекламних фільмів, відеороликів, відеокліпів тощо. Ці організації мають назву рекламних агентств. Рекламне агентство стоїть між рекламодавцем і засобами масової інформації (якщо рекламне агентство не має своїх засобів масової інформації). Воно виконує всі види послуг від імені і коштом своїх клієнтів – рекламодавців. Воно має перед рекламодавцями фінансові, юридичні й морально-етичні зобов'язання. Іншими словами, рекламне агентство – це посередник, який пропонує спеціалізовані послуги рекламодавцям, щоб вони змогли знайти своїх потенційних покупців.

Рекламні агенства – це фабрики рекламних ідей. Їх називають унікальними організаціями 20 століття, хоча вони виникли майже у такому самому вигляді (надавали ті самі послуги), як і зараз, ще у середині 19 століття. На початку 20 століття вони стали все більше приділяти увагу проблемам творчості. Тоді ж рекламні агентства стали вивчати, чому люди купують або не купують товари, які рекламуються [2, с.75].

Нині в усьому світі існує широка мережа рекламних агентств, які займаються проведенням рекламних кампаній, рекламними дослідженнями ринку, розміщенням рекламних звернень у засобах масової інформації, розробкою фірмового стилю та іншими видами рекламної діяльності.

Ці та інші особливості рекламної діяльності й примусили створити асоціацію рекламистів майже в усіх країнах світу й розробити кодекс рекламної діяльності. Цей кодекс уперше було оприлюднено ще 1937 року й переглянуто в 1949, 1955, 1966, 1973, 1986 роках. Міжнародний кодекс рекламної діяльності був задуманий як інструмент самодисципліни і містить статті, що обґрунтовують законні та незаконні дії рекламистів, їхню відповідальність [3, с.75].

Якою б не була реклама – вона не дасть відчутного ефекту, і навряд чи виправдає вкладені кошти, якщо вона перебуває поза рамками масштабної рекламної кампанії. Проте насамперед ефективність рекламної кампанії залежить не від вкладених в неї коштів, а від професіоналізму її організаторів.

Реклама покликана зацікавити, підтримати зацікавленість, продемонструвати переваги, дати сигнал до дії, полегшити купівлю. Використовується для інформування про появу товару/послуги, зіставлення властивостей товару і його конкурентів, нагадування про товар. Реклама – це розповідь про те, навіщо клієнту потрібен саме цей бренд.

Сьогодні існує багато рекламних агенцій, що надають професійні послуги з планування і проведення рекламних кампаній. Можна відзначити кілька різновидів співпраці з рекламними агенціями. Перший варіант – погодинна робота фахівців і відповідна погодинна оплата. Як правило, цю форму розрахунків застосовують великі мережеві рекламні агенції. Другий варіант – агентська комісія. Розміщуючи рекламу клієнта, агенція отримує 5-10% агентської комісії від загального обсягу розміщення. І третій варіант – гонорарна основа. Клієнт і агенція самі визначають гонорар за конкретний проект залежно від його масштабу і тривалості.

Сьогодні можна виділити такі основні проблеми розвитку рекламних агентств в Україні:

1. Творчість цінується в нас дуже негідно, а авторські права майже не захищені. \$50 за ідею оригіналу-макета або \$30 за сценарій аудіо ролика – це

навіть не смішно. Зате виробництво коштує від \$300 до \$600. Західних компаній наші реалії не хвилюють. Адже практично всю рекламну продукцію вони привозять із собою (від буклету до відео), іноді разом із методиками розміщення.

2. Саморегулювання реклами – це процес, при якому – у країні можуть бути відсутні закони, що прямо регламентують рішення правових питань, що виникають у процесі виробництва і поширення реклами, але існують визначені самообмеження, що беруть на себе рекламодавці і розповсюджувачі реклами. Характерним прикладом можуть служити США, де немає „Закону про рекламу”, а існують різноманітні асоціації і суспільні ради, що мають високий авторитет і рішення яких є обов’язковими до виконання. У Росії це питання починають вирішувати, створений Суспільна Рада по рекламі, що безпосередньо займається цим. Питання саморегулювання реклами для України є поки далекою перспективою.

3. Відсутність фахових досліджень стосовно преси і зовнішньої реклами.

4. Купівельна спроможність не завжди дозволяє оцінити ефективність реклами. В Україні, якщо продажі не збільшуються, то це може і не значити, що іміджева кампанія пройшла невдало. Можливо у людей просто немає грошей, або не сезон. Рекламні агентства попереджають клієнтів, що можуть лише опосередковано впливати на ріст продажів. Реально ж рекламісти сприяють лише впізнаваності марки.

5. Конкуренція. Міжнародних мережних агентств у Києві більше десятка. У їхніх руках знаходяться майже всі рекламні бюджети значних іноземних компаній. Щоб „зачепити” західні фірми, що виходять на наш ринок, або переманити клієнтів з інших агентств додається маса зусиль. Звичайно клієнти шукають нове агентство восени. Так, у свій час змінювали рекламні агентства Sony, Daewoo, Stimorol. Тендери бувають на визначені види робіт (медіа-баїнг, медіа-планування, проведення спеціальних акцій або на комплексне обслуговування); на визначений бренд; на національному, регіональному, континентальному або навіть всесвітньому рівні.

6. Нав’язливий погляд - шрифт у рекламі повинний бути значним. Але коли весь текст набирається великими буквами, це заважає ілюстрації, надає зверненню нав’язливий, крикливий характер.

7. Читабельність тексту – слабе місце більшості рекламних оголошень. Погано сприймаються масивні і курсивні знаки, вигадливі й екстравагантні шрифти, стильова неоднорідність в тексті, відсутність інтервалу між рядками. Часто шрифт не відповідає змісту інформації.

Слід зауважити, що багато експертів прогнозують закінчення ери рекламних агенцій у тому виді, якому вони є зараз. Реалії останніх місяців в деяких випадках ставлять перед нами складні питання: “Невже ми дійсно більше не потребуємо рекламних агентств?”. Чи можемо ми стати свідками великого “перезавантаження” в рекламній індустрії, одним з чинників якої є поточна криза. Те, що зміни потрібні, досить очевидно для будь-якої розумної людини, що спостерігає десятки тисяч звільнень в галузі. При цьому засобами масової інформації нав’язується думка, що рекламний бізнес переживає серйозні неприємності.

Експерти відмічають, що більшість великих рекламодавців (не кажучи вже про середніх і дрібних) з початком справжньої кризи урізали витрати на рекламу. Крім того, зміниться вигляд глобальної реклами. Так, згідно з даними нових

досліджень реклама в Інтернеті по об'ємах обжене телевізійну рекламу в 2010 році. Зрозуміло, що реклама, до якої ми усі так звикли, готується до виходу в наклад.

В той же час ніхто з експертів не передрікає повну загибель реклами. Більше того, нова реклама, яка прийде на зміну старої, може знаменувати відродження цілої галузі. При цьому межі її розширення можуть перевищити найсміливіші очікування. Особливо, якщо при цьому розширюється наше розуміння самого значення реклами. На думку фахівців, рекламний ринок після виходу глобальної економіки з кризи може зробити кардинальний ривок, як це було свого часу з газетною галуззю.

Так що ж робити? На думку експертів, рішення проблеми досить просте – підірвати ідею монолітного агентства. Для цього треба позбавитися від концепції, згідно якої тільки агентство повного циклу може створювати великі рекламні кампанії і управляти ними. Пора почати пошук гнучкіших моделей, що розширюються і стискаються в міру необхідності, із залученням нових знань, коли це необхідно, поглиблюючи знання, коли цього вимагає ринок. При цьому висуваються вимоги, що стосуються самої організації роботи в агентстві: “Думайте абстрактно, не централізовано. Думайте про “колектив”, а не про “компанію”.

Експерти висувають багато гіпотез. Напевне, агентство буде набагато меншим, зорієнтоване на детальному менеджменті проектів, творчому лідерстві, а також стратегічних засобах масової інформації. Більшість агентств, звичайно, стануть обертатися навколо цих пунктів. Агентствам належить забезпечувати високий рівень стратегічного керівництва, необхідний клієнтам в хаотичному медіа середовищі. Чи виявиться цей сценарій абсолютно точним або ні - нам ще прийдеться побачити. Але ніхто не може дивитися на те, що діється сьогодні, і говорити про те, що агентство завтрашнього дня буде таким же, як було агентство сьогодні або вчора.

#### **Висновки**

Рекламний бізнес існує в Україні відносно недавно, рівень його розвитку до недавнього часу, в цілому, задовольняв як стороннього спостерігача, так і кваліфікованих спеціалістів цієї справи. Та все ж таки ситуація на ринку змінюється, тому рекламним компаніям теж не можна стояти на місці. Вони повинні враховувати світові тенденції розвитку рекламного бізнесу, ситуацію на внутрішньому ринку реклами країни та вміти йти на крок попереду. Рекламний бізнес в Україні не бездоганний, звісно він має свої недоліки, але будьмо вірити і сподіватись, що вітчизняні рекламні агенства зможуть їх подолати та вийдуть на світовий рівень.

Розвиток рекламних агентств є дуже ефективною справою. Рекламні агентства дозволяють Україні виходити на європейський ринок реклами і рекламного бізнесу. Чим більше розвивається рекламних агентств у країні, тим більше її престиж на світових ринках реклами, серед інших набагато потужних рекламних організацій. Ефективність рекламних агентств для держави складається ще в тому, що дозволяє вітчизняним виробникам реклами залучати інвестиції з інших країн, тим самим сприяє розвитку держави.

1. Руделіус В., Азарян О. М., Бабенко Н. О.: Підручник– 3-тє вид. доп. – Київ: Навчально-методичний центр „Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні”, 2008. – 746 с.



2. Самарина С. и др. Реклама в коммерческой деятельности. // Маркетинг. – 1999 – №31, С41.
3. Лагутін Г.В. [та ін.]. Менеджмент і маркетинг : у двох частинах : навчальний посібник. – Міністерство освіти і науки України, Київський національний університет будівництва і архітектури. Київ : [КНУБА], 2009 – 252 с.
4. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник. – 4-те вид. доп. – Київ: Лібра, 2006. – 307 с.

## ADVERTISING COMPANIES AND PROBLEMS OF THEIR DEVELOPMENT ARE IN UKRAINE

O. Ostroverkh, A. Hill

*Ivan Franko National University of Lviv  
Prospect Svobody, 18. UA – 79008 Lviv, Ukraine*

**The Summary.** In the article the considered concept of advertising agency and basic problems with which clash advertising companies in Ukraine at carried out the advertising activity, in particular problems which arose up as a result of world crisis. Advices over, which it costs to use after for creation of such advertising agency, are brought also, which would profit really and informing for a target audience and, as a result, would increase the volumes of sales of customers.

**Keywords:** advertising, advertising agency, advertising campaign, advertiser, advertising transmitter.

## РЕКЛАМНЫЕ КОМПАНИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

О. Островерх, А. Гиль

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
79000, г. Львов, пр. Свободы, 18*

**Резюме.** В статье рассмотрено понятие рекламного агентства и основные проблемы с которыми сталкиваются рекламные компании в Украине при осуществленные своей рекламной деятельности, в частности проблемы, которые возникли в результате мирового кризиса. Приведены также советы, которыми стоит пользоваться для создания такого рекламного агенства, которое было бы действительно полезным и информативным для целевой аудитории и, как следствие, увеличило бы объемы продаж заказчиков.

**Ключевые слова:** реклама, рекламное агенство, рекламная кампания, рекламодатель, рекламный носитель.

УДК 336

## ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Л. Ткачик

Львівський національний університет імені Івана Франка  
м. Львів, пр. Свободи 18

E-mail: [tkachyklesja@gmail.com](mailto:tkachyklesja@gmail.com)

*У статті розкрито суть податкового планування на підприємстві і підходи до вирішення проблеми розмежування понять «податкового планування» та «ухилення від сплати податків». Визначено принципи та методи корпоративного податкового планування, а також проаналізовано його вплив на напрями діяльності та результативність підприємства.*

*Ключові слова:* податкові платежі, податкове планування, ухилення від сплати податків, податкова оптимізація, облікова політика, податкова стратегія

**Постановка проблеми.** Податкові платежі складають значну частину у фінансових потоках підприємств. Тому управління оподаткуванням, як вид діяльності на підприємстві все частіше входить в практику господарського життя. Серед способів управління оподаткуванням важливе місце посідає податкове планування.

Проблемам податкового планування останнім часом приділяється багато уваги у працях вчених економістів, таких як, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Г. Загородній, А.В. Єлісеєв, Я.В. Литвиненко, В.М. Мельник, О.М. Тимченко, Т.М. Рева, А.М. Соколовська та інші. Вони розглядають проблеми методології та методів податкового планування податкових платежів напрями їх удосконалення. Проте недостатньо висвітленими є питання щодо розмежування понять «податкового планування» та «ухилення від сплати податків», визначення принципів та методів корпоративного податкового планування.

Метою статті є з'ясування особливостей та визначення принципів системи податкового планування на підприємстві з метою формування методичного інструментарію забезпечення оптимізації податкових платежів в межах податкового планування.

**Аналіз та напрями дослідження.** Податкове планування передбачає розробку системи планів підприємства для оптимізації виробничих альтернатив з урахуванням податкового навантаження і його перерозподіл в ринковому середовищі [1, с.192].

На нашу думку, сутність податкового планування полягає у визнанні за кожним платником податків права застосовувати всі допустимі законом засоби,

прийоми та способи (в тому числі і пробіли в законодавстві) для максимального скорочення своїх податкових зобов'язань. Таким чином, податкове планування – законний спосіб зменшення сум податкових платежів за допомогою передбачених законом пільг та прийомів зменшення податкових зобов'язань, а також розробка спеціальних схем оптимізації податкових платежів.

Корпоративне податкове планування передбачає оцінку та прийняття управлінських рішень виходячи із цілі підприємства та врахування величину майбутніх податкових наслідків. Підприємства прагнуть максимізувати свій дохід та прибуток. Виходячи із цих міркувань, основним завданням податкового планування являється вибір такого варіанту сплати податків, який дозволить оптимізувати систему податків. А це означає не лише зниження податкового тягаря по окремих податках та по підприємству в цілому, а й оптимальний розподіл податкових платежів у часі.

Ціллю податкового планування, на нашу думку, являються: дотримання податкового законодавства; мінімізація надлишкових податкових виплат; максимізація прибутку; розробка структури взаємовигідних договорів; управління грошовими потоками; ефективна співпраця із учасниками податкового планування; вплив на законодавчі органи влади, податкові та фінансові органи.

Однією із головних проблем, з якою стикаються держава та платники податків, є встановлення межі між власне податковим плануванням та ухилянням від сплати податків.

На нашу думку, ухилення від сплати податків – це несвоєчасна сплата податків, неподання документів, незаконне використання податкових пільг і т. д., тобто, це способи, при яких економічний ефект у вигляді зниження розміру податкових платежів досягається протизаконними діями.

Аналізуючи практику податкового планування в Україні, можна констатувати, що ухилення від сплати податків носить доволі масовий характер. Серед причин такої практики можна виділити наступні:

- можливість неоднозначного тлумачення норм податкового законодавства;
- наявність великого числа пробілів, які не дозволяють з точністю визначити законність чи незаконність того чи іншого способу мінімізації податкових платежів;
- відсутність в законодавстві чітких критеріїв оцінки дій платника податків з податкового планування.

Проблема неоднозначного трактування окремих норм податкового законодавства частково знайшла вирішення у Законі України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами», де в пп. 4.4.1 «Конфлікт інтересів» зазначено, що «... коли норми різних законів або різних нормативно-правових актів допускають неоднозначне (множинне) трактування прав і обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняття рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу, рішення внаслідок апеляційного узгодження приймається на користь платника податків» [2].

Для вирішення вище зазначених проблем варто звернути увагу на досвід розвинутих країн, які мають широку і детальну практику податкового планування.

Наприклад, у Франції, для оцінки добросовісності дій платника податків використовують поняття «зловживання правом». Податкові органи мають можливість довести зловживання правом самостійно або з допомогою

консультаційного органу. Вони також мають право встановлювати істинний характер господарсько-правових договорів для виявлення приховувань доходів.

Платники податків використовують процедуру, яка дозволяє виключити в подальшому кваліфікацію його дій як зловживання правом. Ця процедура передбачає можливість платника податку направляти в консультаційний або податковий орган запит про правомірність характеру та наявності ознак зловживання правом в операції, яку він має намір здійснити. В разі відсутності у встановлений термін відповіді чи відсутності у ній заперечень відповідь вважається позитивною, що позбавляє податковий орган можливості в подальшому кваліфікувати дану операція в якості дій, спрямованих на зловживання правом.

Встановлення такого порядку дозволяє податковим органам завчасно переконатися у наявності чи відсутності зловживання правом, тим самим, підвищуючи ефективність подальших заходів щодо перекваліфікації та доведенню недобросовісності дій платників податків.

Податкове планування може використовувати юридичні пробіли у законодавстві, а також трактувати норми податкового права на користь платника податків. Проте цей метод носить ризиковий характер, оскільки прогнозувати дії судової практики по тому чи іншому питанню неможливо.

В основі податкового планування лежить податкова оптимізація, під якою розуміють зменшення розміру податкових зобов'язань шляхом цілеспрямованих дій платника податків, включаючи використання всіх передбачених законодавством пільг та інших законних прийомів та способів.

Принципи податкового планування можна визначити наступним чином:

1. Податкове планування повинно здійснюватись без порушення законодавства (принцип законності).

2. Платити податки потрібно, але з розумом (принцип розумності). Це означає, що платити потрібно лише мінімальну суму необхідних податків, використовуючи всю сукупність податкових пільг.

3. Податки не можна механічно мінімізувати, їх необхідно оптимізувати, оскільки:

- скорочення одних податкових платежів часто веде до збільшення інших;
- механічна мінімізація податків може привести до переважання форми над сутністю угоди та до ставлення її під сумнів податковими органами (принцип оптимізації).

4. Необхідно використовувати найбільш ефективні господарські рішення, які забезпечать найменший рівень податкового навантаження (принцип оптимальності).

5. Планування податків необхідно здійснювати в загальному контексті планування бізнесу. Необхідно дотримуватись принципу комплексного розрахунку економії і втрат, враховувати багатофакторність податкової мінімізації, бачити наслідки таких дій (принцип комплексності).

6. Орієнтуватися необхідно на логіку та подальшу перспективу, а не на тимчасові діри в законодавстві (принцип перспективності).

7. Зменшувати розмір податкового зобов'язання можна і потрібно, але не банальними схемами ухилення від податків, а точним і скурпульозним плануванням, розрахунками та оптимізацією діяльності всього підприємства (принцип підпорядкованості загальній стратегії розвитку підприємства).

8. Принцип конфіденційності.

9. Необхідно приділяти належну увагу документальному оформленню. Належним чином організована система податкового планування на підприємстві передбачає чітке виділення всіх її елементів, а саме:

стратегія оптимального управління підприємством та план її реалізації.

Найбільш ефективним способом збільшення прибутку є не механічне зменшення податків, а побудова такої системи управління та прийняття рішень, щоб оптимальною (в т. ч. по податках) була вся структура бізнесу. Розробка стратегії податкових платежів, як частини загальної фінансової стратегії, починається із визначення стратегічних цілей підприємства в сфері оподаткування з урахуванням загальних цілей бізнесу. Такий підхід забезпечить зменшення податкових втрат в довгостроковій перспективі;

облікова політика – вибрана підприємством сукупність способів ведення бухгалтерського та податкового обліку. Облікова політика охоплює методи групування та оцінки господарських операцій, способи організації документообігу та обробки даних, методи погашення вартості активів;

схеми податкового планування, які логічно впливають із загального бізнесу та забезпечують законне зниження податкового тягаря;

податковий календар, який необхідний для контролю за правильністю нарахування та своєчасністю сплати податкових платежів, а також подання звітності у встановлені терміни.

Процес податкового планування починається із появою ідеї про організацію бізнесу та складається із декількох взаємопов'язаних етапів, які забезпечують зниження податкових зобов'язань.

На першому етапі формується ціль та завдань ведення даного бізнесу, а також вирішення питання про можливості отримання податкових пільг, передбачених законодавством (наприклад, для суб'єктів малого підприємництва, сільськогосподарських підприємств).

Другий етап передбачає вибір найбільш вигідних з точки зору оподаткування місця розміщення підприємства, його філій чи дочірніх підприємств.

Третій етап – вибір організаційно-правової форми юридичної особи та визначення податкового режиму, який внаслідок цього виникає.

На четвертому етапі здійснюється формування так званого податкового поля підприємства. Складається таблиця, в якій описаний кожен податок, здійснюється аналіз податкових пільг та складається детальний план використання податкових пільг.

П'ятий етап передбачає розробку системи договірних відносин підприємства та упорядкування журналу господарських операцій, який являється основою ведення бухгалтерського та податкового обліку.

Важливе місце у податковому плануванні посідає використання різних умов та видів договорів, які дозволяють вирішити питання постачання, збуту та фінансування, а також визначити форму господарської операції та оптимізувати її оподаткування в рамках чинного законодавства.

Для оптимізації оподаткування господарських операцій та фінансових наслідків від роботи з партнерами доцільно виділити два види договорів: договір купівлі-продажу та договір комісії.

Цінова політика підприємства також знаходить своє відображення в умовах укладених договорів, наприклад, величина партії товарів та строки виконання

зобов'язань (чим більша кількість товарів та менші строки виконання зобов'язань, тим менша ціна).

На шостому етапі здійснюється аналіз різних ситуацій, співставлення отриманих фінансових показників із можливими втратами внаслідок отримання штрафних санкцій. Враховуючи отриманий фінансовий результат відбувається найбільш раціональне з точки зору оподаткування розміщення активів та прибутку підприємства.

Останні три етапи здійснюються постійно в діяльності підприємства та органічно входять в його систему управління.

Важливим фактором в податковому плануванні виступає розробка облікової політики, яка передбачає використання бухгалтерських прийомів, за допомогою яких формується оцінка активів, порядок визнання виручки від реалізації продукції та списання витрат. За допомогою облікової політики можна обрати найбільш вигідний спосіб обліку, який дозволить зменшити оподатковуваний прибуток та управляти термінами сплати податку на прибуток.

В рамках облікової політики підприємство може досягнути податкової економії за рахунок:

- використання прискореної амортизації;
- управління межею між основними засобами та МШП;
- оцінки товарно-матеріальних цінностей – спосіб ЛІФО;
- створення резерву сумнівних боргів, що приводить до відстрочки сплати податку на прибуток;
- визнання виручки від реалізації по мірі оплати розрахункових документів.

Таким чином визначення та грамотне застосування елементів облікової політики являється одним із напрямів ефективного податкового планування. Прийнята підприємством облікова політика застосовується послідовно з року в рік і суттєво впливає на його фінансовий результат.

Не менш важливим елементом податкового планування на підприємстві є податкова стратегія, розробка якої тісно пов'язана з іншими видами стратегій, зокрема, виробничою. Так, підприємство часто розробляє свою виробничу стратегію, виходячи із діючої системи оподаткування, розміру податкових ставок та величини податкових платежів, а також можливості отримання пільг, здійснюючи ті чи інші види діяльності. З іншої сторони, податкова стратегія розробляється, виходячи із загальної фінансової стратегії підприємства, та являється її частиною. Такий тісний взаємозв'язок між даними видами стратегій ще раз підкреслює важливість формування податкової стратегії, вимог щодо її економічної обґрунтованості та вплив на вибір окремих напрямів діяльності підприємства і результативність його діяльності.

Порушення встановлених граничних термінів сплати податків тягне за собою штрафні санкції. Тому в податковому плануванні варто використовувати податковий календар як в цілому по підприємству, так і по всіх податках та по кожному податку окремо, в якому зазначені граничні терміни сплати кожного податку, що сприяє дотриманню строків сплати податків й уникненню відповідних порушень. Розробка податкового календаря має велике значення для прищеплення платникам податків податкової культури та порядку.

**Висновки.** Отже, податкове планування на підприємстві являється важливим механізмом підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства. Грамотне застосування методів та способів податкового планування

в рамках чинного законодавства дозволить підприємству досягнути податкової економії: оптимізувати розміри податків та мінімізувати суми надлишкових податкових виплат.

1. Крисоватий А.І. Податковий менеджмент / Крисоватий А.І., Кізіма А.Я. - Тернопіль: Карт-бланш, 2004.
2. Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами: Закон України від від 21.12.2000 № 2181-III в редакції від 01.01.2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2181-14>.
3. Литвиненко Я.В. Особливості планування податкових платежів на різних рівнях управління // Вісник Хмельницького національного університету.- 2007. - № 3.- С. 169-170.
4. Загородній А.Г. Податки та податкове планування підприємницької діяльності: Монографія / Загородній А.Г., Єлісєєв А.В. – Львів: Центр Бізнес-Сервісу, 2003. – 152 с.

## PRINCIPLES AND METHODS TAX PLANNING ARE ON ENTERPRISE

L. Tkachyk

*Lviv National University of Ivan Franko*

*E-mail: [tkachyklesja@gmail.com](mailto:tkachyklesja@gmail.com)*

The article explores the essence of tax planning and business approaches to problem delimitation of the terms "tax planning" and "tax evasion". The principles and methods of corporate tax planning, and analyzed its impact on the activities and effectiveness of the company.

*Keywords:* tax payments, tax planning, tax evasion, tax optimization, accounting policy, tax strategy.

УДК 658.8.37

## ФОРМУВАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В. Антонів

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
E-mail: [vantoniv@gmail.com](mailto:vantoniv@gmail.com)*

*Проводиться та обґрунтовується формування класифікації стратегій інноваційного розвитку підприємства. Пропонується формалізований запис кожної інноваційної стратегії та дається їх коротка характеристика.*

*Ключові слова: інновація, інноваційна стратегія, класифікація стратегій.*

В сучасних ринкових умовах планування інноваційної діяльності економіко-виробничих систем стає одним з найважливіших процесів, який необхідний для ефективного їх функціонування. Інноваційну діяльність представлено у вигляді реалізації інноваційних ідей, які і допоможуть забезпечити появу стратегічних переваг над конкурентами.

Для визначення впливу інноваційних ідей на стратегічний розвиток інноваційної ЕВС, слід розглянути її поведінку на різних стадіях свого розвитку, або ж, іншими словами, на етапах життєвого циклу. Питанням життєвого циклу інноваційних проєктів, їх прогнозування та управління займалось багато вітчизняних та зарубіжних вчених [2; 6; 7; 10; 15; 17]. Вони по-різному підходять до трактування поняття «життєвого циклу інноваційної продукції», виходячи з змісту, який вкладається в саме поняття «інноваційний продукт». Провівши аналіз великої кількості літератури, подано загальну класифікацію існуючих підходів до визначення життєвого циклу інноваційного проєкту та окремих його етапів:

- традиційний підхід [20; 21] – класичне розуміння інновації як продукту. Життєвий цикл інновації розглядається як послідовність традиційних етапів;

- результатний підхід [3; 14; 16] – інновація розглядається суто в статичному аспекті. За даного підходу, етап створення нової продукції вважається нульовою стадією. Він поєднує появу ідеї, проведення досліджень і створення нової продукції. Нульова стадія в подальшому поєднується з традиційним життєвим циклом товару;

- процесний підхід [9; 11] – інновація розглядається як процес втілення та комерційного впровадження інноваційної ідеї. Саме тому життєвий цикл проходить всі стадії, починаючи від розроблення, закінчуючи реалізацією інноваційної продукції;

- системний підхід [8; 13] – інновація розглядається в динамічному аспекті, що має системний характер. Автори даного підходу висловлюють думку, що



життєвий цикл інновації можна визначити як цикл «споживач – виробник – споживач», який охоплює нерозривні послідовно змінювані етапи;

- циклічний підхід [5; 10; 12] – в основу інновації покладена функція змін, що має циклічний характер. Так у межах життєвого циклу автори розглядають етапи створення інновації, а також розглядаються традиційні етапи, які реалізуються послідовно. Хоча не виключається можливість паралельного виконання послідовних етапів, наприклад, при переході від етапу інноваційного процесу до етапу інновації як товарної одиниці.

Проте, поступово переходячи з технічного середовища в економічне, інноваційний продукт слід розглядати не лише у вигляді результату інноваційного процесу, але й у вигляді конкурентного продукту споживання.

Саме тому, розбиваючи життєвий цикл інноваційної продукції на етапи, в дисертаційному дослідженні значну увагу приділено науковій та дослідній частинам. Це пов'язано з тим, що саме там і зароджується інноваційний продукт, який і допоможе створити ЕВС конкурентні переваги в ринкових умовах. Виходячи з цього, виділено наступні чотири етапи життєвого циклу інноваційного продукту:

- 1) фундаментальні дослідження (ФД);
- 2) науково-дослідні роботи (НДР);
- 3) дослідно-конструкторські роботи (ДКР);
- 4) виробництво інноваційної продукції (ВІП).

Фундаментальні дослідження (ФД) служать для розширення теоретичних знань. На даному етапі отримують нові наукові дані про процеси, явища, закономірності, які існують в досліджуваній області. Результатом даного етапу можуть бути наукові основи, методи і принципи досліджень.

Науково-дослідні роботи (НДР) є однією з стадій життєвого циклу інноваційного виробу. Їхнє основне завдання – обґрунтувати можливість створення нового виду продукції та провести якісну і кількісну оцінку її характеристик. Порядок проведення науково-дослідних робіт регламентується положеннями Державного стандарту України ДСТУ 3973-2000 «Система розроблення та поставлення продукції на виробництво. Правила виконання науково-дослідних робіт. Загальні положення» [19]. Конкретний перелік етапів і характер робіт визначаються специфікою НДР.

Після завершення прикладних НДР та за умови позитивних результатів економічного аналізу, що задовольняє економіко-виробничу систему з точки зору її цілей, ресурсів та ринкових умов, приступають до виконання дослідно-конструкторських робіт (ДКР). На даному етапі проводять проектування результатів, які отримано на попередніх етапах. Під проектуванням слід розуміти комплекс заходів забезпечення пошуку технічних рішень, що задовільняють заданим вимогам, їх оптимізацію і реалізацію у вигляді комплексу конструкторських документів і дослідного взірця (взірців), який піддається циклу випробувань на відповідність вимогам технічного завдання [7]. Порядок проведення основних етапів дослідно-конструкторських робіт регламентується положеннями Державного стандарту України ДСТУ 3974-2000 «Система розроблення та поставлення продукції на виробництво. Правила виконання дослідно-конструкторських робіт. Загальні положення» [18].

На кожному з попередніх етапів розробляється конструкторська документація інноваційної продукції. Вона слугує основою для подальшої успішної

комерціалізації інноваційного продукту. В ній викладені технічні вимоги щодо виконання НДР та ДКР, які відповідають вимогам ДСТУ 3973-2000.

Останнім етапом життєвого циклу виділено етап виробництва інноваційної продукції (ВП). Це етап підготовки підприємства-виробника до виробництва, комерціалізації та подальшої утилізації інноваційної продукції.

Підприємство, як динамічна економіко-виробнича система, може реалізовувати або не реалізовувати певні етапи життєвого циклу інноваційної продукції (ФД, НДР, ДКР, ВП), виходячи з технологічної та економічної доцільності. Відповідно до цього, можна отримати 16 стратегій інноваційного розвитку (СІР), які подано на рис. 1.

У вершинах графа містяться числа у двійковій системі, які вказують на доцільність та (або) можливість реалізації підприємством, за певних умов, даного етапу життєвого циклу інноваційного проекту. На доцільність реалізації етапу вказує «1» у вершині графа. Якщо вершині графа належить цифра «0», то в такому випадку підприємству не доцільно самостійно реалізовувати даний етап з технологічної чи економічної точки зору, або ж немає такої можливості.

Слід відзначити загальні вимоги, що ставляться до інноваційних стратегій розвитку динамічних економіко-виробничих систем у випадку реалізації етапів життєвого циклу інноваційних проектів:

- підприємство повинно або самостійно реалізувати попередній етап (за винятком випадку, коли даний етап являється першим, тобто етапом фундаментальних досліджень), або використовувати чужі результати реалізації попереднього етапу (придбавши їх у інших підприємств, організацій і т.д.);

- повинні існувати споживачі результатів реалізації цього етапу – або саме підприємство (за винятком випадку, коли даний етап є завершальним – етапом виробництва інноваційної продукції), або інші підприємства, організації, окремі суб'єкти і т.д.

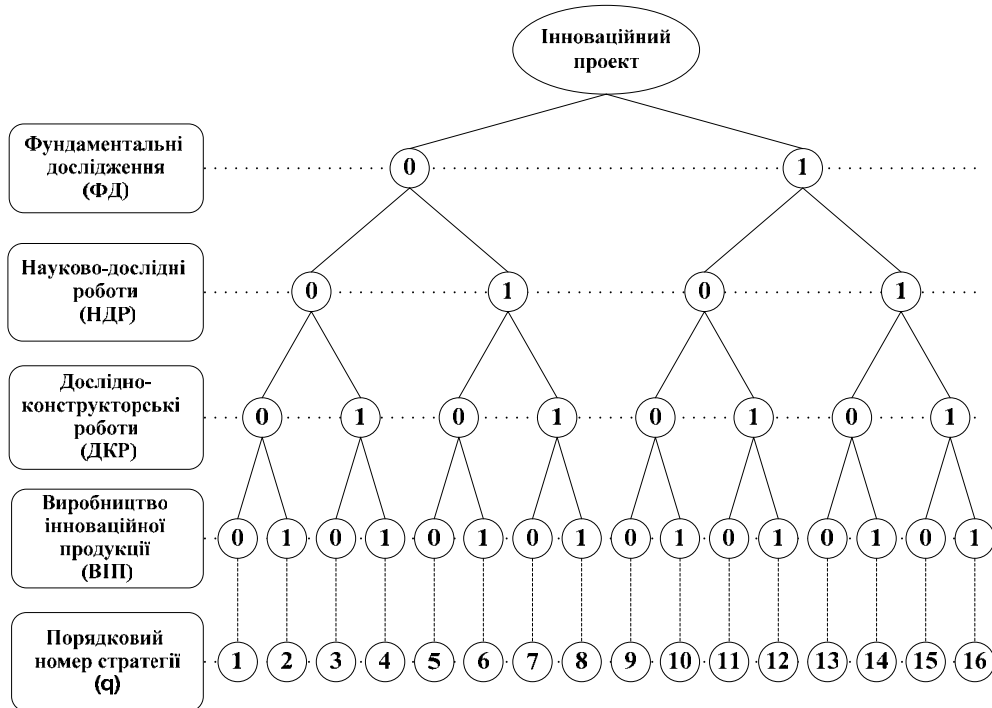


Рис. 1. Типологія стратегій інноваційного розвитку підприємства

Враховуючи ці особливості та позначення, зроблені на рис. 1. можна провести загальну характеристику стратегій інноваційного розвитку.

Так, стратегії, в яких є пропуски реалізації економіко-виробничою системою деяких етапів життєвого циклу інноваційного проекту, називають «розривними». В практичній діяльності такі стратегії зустрічаються досить рідко.

На відміну від «розривних», часто зустрічаються «неперервні» стратегії. Їхня суть полягає в послідовному виконанні декількох етапів життєвого циклу інноваційного проекту. Якщо неперервна стратегія закінчується виробництвом, то її можна назвати виробничою стратегією, яка характеризується кількістю послідовно реалізованих етапів.

Фундаментальні стратегії є підкласом неперервних стратегій. Вони починаються з етапу фундаментальних досліджень та відрізняються кількістю послідовно реалізованих етапів.

Також серед неперервних можна виділити проміжні стратегії, які не починаються з етапу фундаментальних досліджень та не завершуються виробництвом інноваційної продукції, але в яких зберігається послідовність реалізованих етапів.

Отже, стратегії інноваційного розвитку ЕВС можна поділяти на неперервні та розривні. Неперервні стратегії, у свою чергу, поділяються на фундаментальні, виробничі та проміжні.

Ідентифікацію двійкових чисел (рис. 1), які характеризують напрямок розвитку інноваційної стратегії економіко-виробничої системи, можна провести скориставшись наступною формулою:

$$Z_{ri}^{w(r)} = \begin{cases} 0, & \text{якщо } \left\{ \frac{w(r)}{2} \right\} \neq 0, \\ 1, & \text{якщо } \left\{ \frac{w(r)}{2} \right\} = 0, \end{cases} \quad i = \overline{1, n}$$

(1)

де:  $i$  – індекс варіанту інноваційного проекту, який приймається до реалізації або ж реалізовується,  $i = \overline{1, n}$ ;

$n$  – кількість інноваційних проектів, що приймаються до розгляду або ж реалізовується;

$r$  – індекс етапу життєвого циклу інновації,  $r = \overline{1, R}$ ;

$R$  – кількість етапів життєвого циклу інноваційного проекту;

$w(r)$  – порядковий номер шляху реалізації інноваційної стратегії на  $r$ -му етапі життєвого циклу інноваційної проекту,  $w(r) = \overline{1, 2^r}$ ;

$Z_{ri}^{w(r)}$  – бінарне відношення, яке вказує на реалізацію чи не реалізацію інноваційної стратегії  $w(r)$ -м шляхом на  $r$ -му етапі життєвого циклу  $i$ -го інноваційного проекту;

$$\left\{ \frac{w(r)}{2} \right\} - \text{дробова частина частки } \frac{w(r)}{2}.$$

Виходячи із сказаного, будь-який варіант стратегії інноваційного розвитку можна записати у вигляді формалізованої конструкції:

$$S_i^q = \left\{ Z_{ri}^{app \left\langle \frac{2^r \cdot q}{2^R} \right\rangle}, \quad r = \overline{1, R} \right\}, \quad i = \overline{1, n},$$

(2)

де:  $q$  – індекс порядкового номеру інноваційної стратегії розвитку підприємства;  $q = \overline{1, 2^R}$ ;

$S_i^q$  –  $q$ -а стратегія розвитку  $i$ -го інноваційного проекту;

$app\langle \rangle$  – оператор заокруглення аргументу до найближчого більшого цілого числа.

Оскільки в запропонованому випадку є чотири етапи інноваційної діяльності ( $R = 4$ ), то стратегії матимуть чотири компоненти:

$$S_i^q = \left\{ Z_{1i}^{app\langle \frac{q}{8} \rangle}; Z_{2i}^{app\langle \frac{q}{4} \rangle}; Z_{3i}^{app\langle \frac{q}{2} \rangle}; Z_{4i}^q \right\}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (3)$$

В подальшому, таким формалізованим записом у двійковій формі позначатимемо стратегію інноваційного розвитку ЕВС.

Кожна двійкова форма закодує число, за допомогою якого можна ідентифікувати ту чи іншу СІР з метою виділення типових характеристик й рекомендацій щодо інноваційної діяльності.

Якщо у випадку (див. рис.3.1) двійкова система містить чотири елементи (чотири етапи життєвого циклу інноваційного проекту), тим самим можна отримати 16 стратегій інноваційного розвитку, оскільки їх кількість рівна  $2^4$  (див.табл.1).

Таблиця 1

Розшифрування закодованих чисел

| № СІР                          | Етап | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
|--------------------------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|
| Двійковий код номера стратегії | ФД   | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  |
|                                | НДР  | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0  | 0  | 0  | 1  | 1  | 1  | 1  |
|                                | ДКР  | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0  | 1  | 1  | 0  | 0  | 1  | 1  |
|                                | ВІП  | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1  | 0  | 1  | 0  | 1  | 0  | 1  |

Таким чином номер відповідної інноваційної стратегії, враховуючи її двійковий код, можна визначити наступним чином:

$$q = 1 + \sum_{r=1}^R Z_{ri}^{w(r)} \cdot 2^{(R-r)}. \quad (4)$$

Слід відзначити, що комерційні організації досить рідко займаються тільки фундаментальними дослідженнями або роблять на них основний акцент своєї діяльності. Однією з сучасних тенденцій (вона почалася останні 2-3 роки) є передавання великою корпорацією малим суб'єктам економічних відносин виконання ранніх і найбільш ризикованих етапів досліджень [4; 17].

Виходячи з проведеного опису характеристик типових стратегій інноваційного розвитку і впровадження їх в дію, слід розглядати ці стратегії з двох точок зору:

- як засіб досягнення стратегічної переваги економіко-виробничої системи, для яких, власне, інновації не є основним видом діяльності;

- як вид діяльності, результатом якого є конкретні наукові, науково-технічні та інші результати, що можуть слугувати як основа нововведень в інших галузях.

Враховуючи особливості описаних інноваційних стратегій та специфіку діяльності економіко-виробничої системи, можна ставити та вирішувати завдання стратегічного вибору конкретним інноваційним підприємством власної інноваційної стратегії розвитку.

1. Антонів В. Б. Формування стратегій інноваційного розвитку / В. Б. Антонів // Економіка України в умовах посилення глобалізаційних процесів : виклики і перспективи : міжнарод. наук. студ.-асп. конф., 15-16 травня 2009 р. : тези доп. – Львів, 2009. – С. 9-10.
2. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Балабанова Л. В. Маркетинг : підруч. / Л. В. Балабанова. – Донецьк, 2002. – С. 562.
4. Бережная Е. В. Математические методы моделирования экономических систем : учеб. пособ. / Е. В. Бережная, В. И. Березной. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 432 с. : ил.
5. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / В. О. Василенко, В. Г. Шматько ; за ред. В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ ; Фенікс, 2003. – 440 с.
6. Власова А. М. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / А. М. Власова, Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 1997. – 92 с.
7. Гольдштейн Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент : учеб. пособ. / Гольдштейн Г. Я. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004. – 267 с.
8. Гринёв В. Ф. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. / В. Ф. Гринёв. – [2-е изд., стер.]. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.
9. Инновационный менеджмент : учебн. [для вузов] / [Ильенкова С. Д., Гохберг Л. М., Ягудин С. Ю. и др.] ; под ред. С. Д. Ильенковой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
10. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посіб. / Ілляшенко С. М. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
11. Карпов В. А. Маркетинг : прогнозування кон'юнктури ринку : навч. посіб. / В. А. Карпов, В. Р. Кучеренко. – К. : Т-во «знання», КОО, 2001. – 215 с.
12. Коноваленко М. Жизненный цикл инновации : анализ, прогнозирование, моделирование / М. Коноваленко // Бизнес Информ. – 1996. – № 23. – С. 47–50.
13. Коршунова Е. Д. Модель иерархии жизненных циклов и её место в системе адаптивного организационного развития предприятия / Е. Д. Коршунова // Машиностроение. – 2003. – № 3. – С. 67–72.
14. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Котлер Ф. ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер, 2003. – 800 с.
15. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Краснокутська Н. В. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
16. Липсиц И. В. Инвестиционный проект : методы подготовки и анализа / И. В. Липсиц, В. В. Косов. – М. : Изд-во БЕК, 1996. – 304 с.
17. Новиков Д. А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы / Д. А. Новиков, А. А. Ивашенко. – М. : КомКнига, 2006. – 332 с.
18. Система розроблення та поставлення продукції на виробництво. Правила виконання дослідно-конструкторських робіт. Загальні положення [Електронний ресурс] : ДСТУ 3974-2000. – Режим доступу :

<http://document.ua/documents/doc2970.php>. – Назва з екрану. – (Національні стандарти України).

19. Система розроблення та поставлення продукції на виробництво. Правила виконання науково-дослідних робіт. Загальні положення [Електронний ресурс] : ДСТУ 3973-2000. – Режим доступу : [http://www.naer.gov.ua/cgi-bin/naer/work/ws\\_cms/m1.cgi?lang=ukr&p1=12&p2=1083](http://www.naer.gov.ua/cgi-bin/naer/work/ws_cms/m1.cgi?lang=ukr&p1=12&p2=1083). – Назва з екрану. – (Національні стандарти України).

20. Шапоренко О. І. екологічний менеджмент : навч. посіб. / О. І. Шапоренко. – Донецьк : «НОРД комп'ютер», 2004. – 321 с.

21. Шканова О. М. Маркетингова товарна політика : навч. посіб. / О. М. Шканова. – К. : МАУП, 2003. – 160 с. : іл. – Бібліогр. : с. 157.

## **FORMING THE CLASSIFICATION OF INNOVATIVE STRATEGIES DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE**

**V. Antoniv**

*Ivan Franko National University of Lviv*

*Svobody St 18. UA-70001Lviv, Ukraine*

*E-mail: [vantoniv@gmail.com](mailto:vantoniv@gmail.com)*

Forming the classification of strategies of innovative development of the enterprise is conducted and grounded. The formalized record of every innovative strategy is offered and given them short description.

Keywords: innovation, innovative strategy, classification of strategies.

УДК 330.4:658

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ СКЛАДОВОЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В.Антонів, Н.Камінська

Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
E-mail: vantoniv@gmail.com, tk.natali@rambler.ru

*Дається обґрунтування інновації як ключового компоненту стратегії, як основного джерела розвитку організації. Проводиться оцінка необхідності стратегічного управління інноваційною організацією. Визначено характеристики економічного механізму управління процесами інноваційного розвитку.*

*Ключові слова: інновація, інноваційна стратегія, інноваційний розвиток.*

Поточні проблеми розвитку української економіки глибоко пов'язані з радянським минулим. В ті часи економіка була закритою та досить автономною. Вона розвивалася за власним сценарієм через створення специфічної практики, інституцій та стандартів. Особливо це відчувалося при спробі проведення промислової модернізації та впровадження в дію інноваційних змін.

На основі цього в Україні зараз існують складнощі в процесі побудови моделі економічного зростання. Оскільки суттєвим недоліком залишається її переважна спрямованість на управління «процесом», а не кінцевими результатами технологічних змін. Таким чином, за визначенням багатьох вчених та фахівців-практиків, ця ідеологія не може в принципі сприйняти інноваційний процес як головний чинник економічного розвитку [1; 14].

Вивчення інноваційно-технологічної політики України показало, що вона ґрунтується в основному на впровадженні мікро- і псевдоінновацій (модифікації раніше розроблених технологій і продуктів). Вона не завжди достатньою мірою науково обґрунтована та фінансово забезпечена, що обумовлює відсутність стимулів для активізації інноваційних процесів. Фінансування вітчизняної інноваційної системи приблизно в 2,5 рази нижча необхідного рівня, а багато проголошуваних заходів у галузі прискорення інноваційних процесів носять декларативний або локальний характер, про що й свідчать статистичні дані [6] (див. рис. 1).

Оскільки на даний час держава не спроможна розробити ефективну інноваційну політику як основу структурної зміни економіки, тому управління ринковими процесами інноваційного розвитку слід перевести на мікрорівень.

Так, на мікрорівні конкретизуються варіанти дій окремих суб'єктів господарської діяльності. Вони розглядаються у взаємодії з постачальниками вихідної сировини і матеріалів, конкурентами, споживачами та ін., у конкретних



економічних, політичних, екологічних, правових та інших умовах. При цьому слід зазначити, що така взаємодія має ймовірнісний характер і не піддається однозначній оцінці.

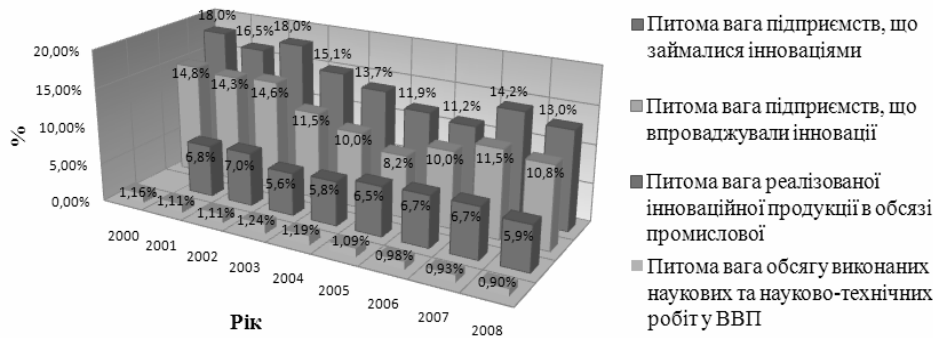


Рис. 1. Інноваційна активність промислових підприємств України на 1 січня 2009 року

Важливо підкреслити, що при характеристиці мікрорівня розглядається інноваційна організація, яка перебуває не в статичному, а в динамічному стані. Тобто активна інноваційна діяльність – це не якийсь статичний стан організації, до якого вона прагне й досягає одного разу, а це – динамічний стан, який можна підтримувати тільки тоді, коли вся організація постійно вчиться стимулювати інноваційні процеси.

Західні спеціалісти як найважливіший фактор розвитку підприємницької діяльності відзначають управління інноваціями [12; 13; 15]. Воно вирішує питання планування і реалізації інноваційних проектів, що розраховані на значний якісний стрибок у виробництві, підприємстві чи соціальній сфері.

Управління інноваціями слід розглядати в контексті моделі управління інноваційною організацією. Вона відрізняється від традиційних підходів, які характерні для концепцій реінжинірингу, загальної якості, безперервних змін та ін., оскільки заснована на своєрідному підході до управління організацією.

На відміну від традиційних підходів до управління організацією, управління інноваційною організацією базується на двох основних принципах [11]:

1) керівництво організації повинно управляти процесами створення і розповсюдження нововведень в масштабах розширеної організації, яке включає споживачів, постачальників, стратегічних партнерів. Це дозволить підвищити ефективність інноваційної діяльності. Так, створюючи мережеві організаційні структури, будуть розвиватися необхідні знання, компетенції, буде підтримуватись постійний процес навчання в організації.

2) необхідно створювати платформи розвитку організації, що базуються на інтеграції технологій і компетенції. Такі платформи будуть орієнтовані на стимулювання інноваційної діяльності, шляхом ефективного управління та розвитку певних портфелів інновацій.

Одна з головних відмінностей між класичними управлінськими підходами та управління інноваційною організацією полягає в ролі, місці та значенні НДДКР в розвитку організації. Якщо для класичних підходів було характерне відношення до НДДКР як до витрат (дослідження і розробки продуктів розглядалися як накладні

витрати), то для моделі управління інноваційною організацією початковим є відношення до НДДКР як до активів (розглядається як інвестиційна діяльність). При цьому управління НДДКР здійснюється не ізольовано від управління іншими функціями (виробництвом, маркетингом і так далі), а в тісному взаємозв'язку. Фактично НДДКР задають вектор її розвитку, багато в чому визначають її стратегію і культуру.

Іншими істотними відмінними рисами моделі управління інноваційною організацією є розроблення ефективної інноваційної стратегії, а не стратегії власне НДДКР, акцентуючи увагу на мережевих організаційних структурах.

Модель управління інноваційною організацією припускає системний підхід до розроблення стратегії і структури організації. Мета – підвищення ефективності розвитку, активізуючи творчу та інтелектуальну діяльність.

В цій моделі стратегічні і структурні засоби управління розглядаються як управлінський інструментарій для підвищення ефективності інноваційної діяльності. Цими стратегічними і структурними засобами є методи і прийоми стратегічного управління організацією.

Таким чином можна виділити дві сфери управління, які перебувають в системній єдності: сферу вироблення і реалізації стратегії та сферу розроблення організаційної структури.

Процес управління інноваційною організацією можна розбити на ряд фаз (етапів), які є взаємозалежними: планування, реалізація, контроль. Інтеграція цих фаз утворює систему стратегічного управління, метою якого є вирішення стратегічних завдань. Щоб пов'язати всі ланки зазначеної системи, необхідно радикально змінити підходи до формування організаційної структури та структури управління, підвищити рівень їхньої варіантності. Це особливо важливо, коли вирішуються великомасштабні інноваційні завдання, що потребують значної концентрації сил всієї системи управління.

Ключовим елементом стратегічного управління діяльністю інноваційної організації є стратегічне планування. Це система розрахунків, яка спрямована на визначення місця організації на кожній стадії життєвого циклу, формування системи цілей діяльності і стратегії поведінки на ринках інновацій. Воно полягає в глибокому маркетинговому дослідженні, масштабному прогнозуванню, оцінці сильних та слабких сторін організації, ризиків і чинників успіху, з метою створення нового потенціалу успішної діяльності інноваційного підприємства.

При розробленні стратегії інноваційного розвитку, що базується на моделі управління інноваційною організацією, необхідно ідентифікувати та охарактеризувати платформи розвитку. Вони відповідатимуть чотирьом специфічним управлінським подходам або рівням [1; 4; 5]. Кожен рівень вимагає різного ступеня управлінського контролю, а також інвестицій і стратегічної орієнтації.

Платформа першого рівня стосується маловивченої сфери знання і навчання. Її визначають як дослідницький, розвідувальний, несистематичний або ж поверхневий рівень, що потребує менше управлінського контролю, нижчих інвестицій, вільнішої стратегічної підгонки.

Другий рівень називають платформою досконалості, майстерності і побудови лідерства. Вона описує управлінські структури, які здатні надати позитивного поштовху на діяльність організації в майбутньому. Така ситуація вимагає великої уваги з боку управлінської складової і ширшого залучення ресурсів.

Третій рівень включає платформи розроблення інновацій і розвитку. Це – епіцентр творення та інновацій, оскільки є областю досвіду і знань. Не викликає сумніву, що постійний потік нових продуктів і послуг може виходити саме з цієї платформи за рахунок активних інвестицій та певної системи відповідальності за результати.

До четвертого рівня відносяться платформи функціонування і зростання економічної діяльності. Для цього рівня характерно: комерційна цінність, чітка відповідальність за реальне зростання і поліпшення, керована і мотивована команда. Вона знаходиться всього на один ступінь нижче від незалежної бізнес-одиниці, яка володіє своєю власною формальною організаційною структурою.

Перехід до ринку інноваційних організацій повинен супроводжуватись формуванням нових економічних механізмів, що ефективно працюють в умовах ринкової економіки. Завданням такого економічного механізму управління процесами інноваційного розвитку (ЕМУПР) виступає орієнтація діяльності підприємницьких структур на пошук і реалізацію ринкових можливостей інноваційного розвитку [8; 9; 14].

Головною особливістю ЕМУПР виступає спрямованість на посилення традиційного організаційно-економічного механізму підприємства [8]. Мета механізму полягає у досягненні успіху в конкурентній боротьбі, максимізації поточних і майбутніх доходів для забезпечення стійкого розвитку суб'єкта господарювання. І цей розвиток відбуватиметься за рахунок новацій і формування цільових ринків.

ЕМУПР пов'язаний з діяльністю конкретних господарюючих суб'єктів. Вони чітко визначають своє місце на ринку, активно взаємодіють з навколишнім середовищем, намагаючись пристосуватися до його змін. У ході цього процесу відбувається формування певної системи відносин між господарюючим суб'єктом інноваційної діяльності, споживачами, постачальниками, інвесторами і т.п. Отже, ЕМУПР – це багаторівнева ієрархічна система, що включає макро- та мікрорівень.

Дія макрорівня ЕМУПР виявляється через дію механізмів державного регулювання і стимулювання, що буде розглянуто в п'ятому пункті даного розділу.

Мікрорівень ЕМУПР можна розкласти на наступні структурно-функціональні системи (рис. 2.):

- прогнозування і планування розвитку;
- мотивації;
- організації;
- інформаційного забезпечення.

Проаналізувавши структуру ЕМУПР, його складові елементи і функції можна помітити, що для їх повної реалізації слід враховувати практично весь зовнішній комплекс механізмів і методів, що мають відношення до організаційно-економічного механізму господарюючого суб'єкта.

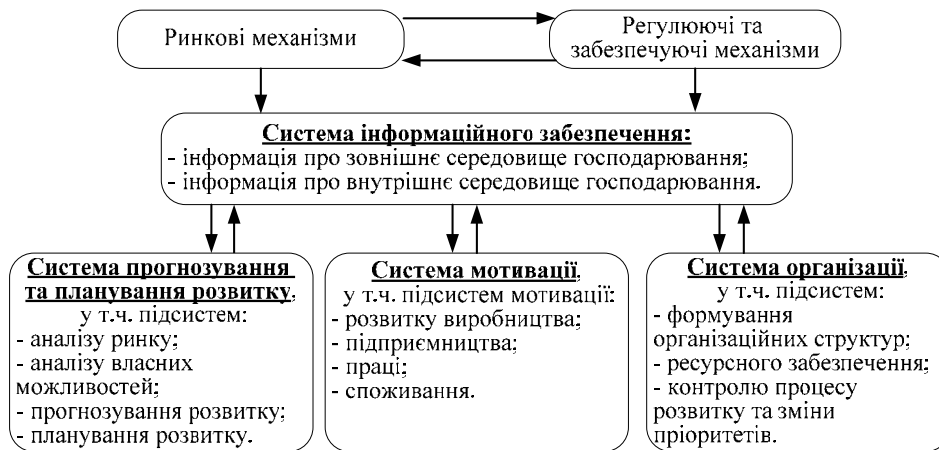


Рис. 2. Схема взаємодії ЕМУПР на макро- і мікрорівнях управління

Потрібно також зазначити, що мета ЕМУПР може бути досягнута тільки тоді, коли узгоджено взаємодіятимуть усі його системи і складові. Також в механізмі необхідно, щоб зберігалась структурна цілісність, де в якості зв'язуючого і об'єднуючого елемента виступає система мотивації.

Головною особливістю ЕМУПР є те, що управління процесами інноваційного розвитку приводять до того, що організації стають несхожими одна на одну, тобто диференціюються.

Так, за останні 10 років уявлення про джерела конкурентної переваги організації значно змінилися. Раніше теорія організації робила акцент на суті стратегії, що полягала в умінні уникнути конкурентного тиску. Організація могла зробити внесок до своєї власної прибутковості, намагаючись запобігти виходу нових конкурентів на галузевий ринок. Зараз розвивається новий – ресурсний підхід до конкурентної переваги, що підкреслює важливість інновацій і конкуренції [14]. Основним аргументом якого є твердження, що за допомогою інновацій можуть бути подолані будь-які бар'єри, що захищають галузевий ринок [11; 14]. З цього можна зробити висновок, що конкуренція і вимогливі споживачі підсилюють позиції організацій на ринку. З точки зору підходу заборони проникнення, можна зробити діаметрально протилежний висновок – посилення конкуренції послаблює позиції організацій на ринку.

В даний час загальну картину і характер конкуренції змінив феномен формування альянсів. Конкуренція тепер розгортається не між окремими організаціями, а між мережами організацій. Більш того, організації при формуванні мереж починають конкурувати за вигідних партнерів. До вжитку ввійшов новий термін «сооретіація», який перекладається українською мовою як «кооперенція», оскільки складається з двох частин: перша частина – слово «сооператіація» (кооперація) і друга частина – слово «коопетіація» (конкуренція). Введення цього терміну вказує на зародження нової моделі організації майбутнього, що складається з внутрішніх мереж філій і зовнішніх мереж стратегічних альянсів.

Було проведено немало досліджень, в яких автори прагнули довести і показати недоцільність «репрезентативної фірми», яка стилізована економічною теорією. Такі дослідження включали аналіз зв'язків між одним або декількома показниками конкурентоспроможності і показниками інноваційності. Були використані економетричний і статистичний аналіз; економіко-математичне моделі на мікро- і макрорівні [2; 3; 7; 10].

Було виявлено складність і динамічну природу інноваційних процесів в рамках організацій і галузей, а також їх неоднорідну структуру. Усе це вимагає принципово нових підходів до підготовки, управління й організації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Всі заходи повинні ґрунтуватися на всебічному багатофакторному аналізі кон'юнктури ринку, прогнозуванні напрямків і темпів розвитку організації, у тому числі під дією факторів НТП.

Оскільки не існує загальних рецептів інноваційної діяльності для різних організацій, то для досягнення успіху вона повинна здійснюватися відповідно до середовища, часу та особливостей самої організації.

1. Беленький П. Ю. Проблеми розвитку в Україні інноваційного підприємництва / П. Ю. Беленький, В. П. Соловійов, М. О. Сенишин // Регіональна економіка. – 1997. – № 3. – С. 47.
2. Бусленко Н. П. Моделирование сложных систем / Бусленко Н. П. – М. : Наука, 1978. – 438 с.
3. Вовк В. М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах : монографія / Вовк В. М. – Львів : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2007. – 584 с.
4. Вольский А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития / А. Вольский // Вопросы экономики. – 1999. – № 1. – С. 4-12.
5. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / Гриньов А. В. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 308 с.
6. Інноваційна активність промислових підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html). – Назва з екрану. – (Впровадження інновацій на промислових підприємствах, Держкомстат України, 1998-2010).
7. Коваленко И. И. Методы поддержки принятия решений (системные аспекты) / И. И. Коваленко. – Николаев : Илион, 2007. – 43 с.
8. Кульман А. Экономические механизмы / Кульман А. ; [пер. с фр. общ. ред. М. И. Хрусталевой]. – М. : А/О Издательская группа «Прогресс», «Универс». 1993. – 192 с.
9. Куркин М. Особенности становления новых форм хозяйствования инноваций / М. Куркин // Бизнес Информ. – 1998. – № 9. – С. 31-32.
10. Лепа Н. Н. Моделирование процессов управления развитием предприятий : монография / Лепа Н. Н., Лепа Р. Н., Пушкарь А. И. : под ред. Лепы Н. Н. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 348 с. – (Работа / Ин-т экономики пром-ти НАН Украины).
11. Менеджмент инновационной организации / [Абрамешин А. Е., Аксенов С. Н., Воронина Т. П. и др.] ; под ред. проф. А. Н. Тихонова – М. : Европейский центр по качеству, 2003. – 408 с.
12. Методы принятия решений / [пер. с англ. под ред. И. И. Елисеевой]. – М. : Аудит. ЮНИТИ, 1997. – 590 с.

13. Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / [под. ред. В. Л. Иноземцева]. – М. : Academia, 1999. – 632 с.
14. Тульпа І. А. Формування інноваційної стратегії в умовах технологічних змін / І. А. Тульпа, О. М. Сумець. – Х., 2004. – 172с.
15. Chesbrough, Henry. «Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology». Harward Business School Press, 2003.

**CONCEPTUAL PRINCIPLES OF STRATEGIC MANAGEMENT BY THE  
INNOVATIVE CONSTITUENT OF ACTIVITY OF ENTERPRISE**

**V. Antoniv, N. Kaminska**

*Ivan Franko National University of Lviv  
Svobody St 18. UA-70001Lviv, Ukraine  
E-mail: vantoniv@gmail.com, tk.natali@rambler.ru*

The ground of innovation is given as a key component of strategy, as a basic source of development of organization. The estimation of necessity of strategic management innovative organization is conducted. Certainly descriptions of economic mechanism of management of innovative development processes.

Keywords: innovation, innovative strategy, innovation development.

## ПРИЧИНИ ВИЯВЛЕННЯ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

Нема Аліна

*Міжрегіональна Академія управління персоналом  
Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України,  
Предстоятеля Української Православної Церкви Блаженнішого Володимира*

Перед комерційним банком постають серйозні труднощі в справі управління банківським ризиком. Контроль із боку уряду, тиск внутрішніх і зовнішніх обставин політичного характеру, труднощі виробництва, фінансові обмеження, збої ринку, зриви виробничих графіків і планів, часті ситуації нестабільності в сфері бізнесу й виробництва підривають фінансове становище позичальників. Більше того, фінансова інформація часто є ненадійною, правова структура часто не сприяє виконанню зобов'язань по погашенню боргу.

Управління операціями, які здійснює комерційний банк фактично є менеджментом ризиків, пов'язаних з банківським портфелем, з набором активів, які забезпечують банку прибуток від своєї діяльності.

Існують загальні причини виникнення банківських ризиків і тенденції зміни їхнього рівня. У всіх випадках ризик повинен бути визначений й обмірюваний [3, с.236].

У структурі активів банку можна виділити елементи з різним рівнем ліквідності. У цьому аспекті важливим напрямком оцінки й оптимізації структури активів банку є управління високоліквідними активами.

Отже, формування високоліквідних дохідних активів банку має на меті забезпечення достатньої його ліквідності без значного зменшення прибуткової бази. Одночасно із цим доходи від високоліквідних активів не можуть забезпечити прибуткову діяльність банку внаслідок перевищення ціни платних ресурсів над рівнем прибутковості даних активів. Саме тому комерційний банк не може жити без надання кредитів, дістаючи основний прибуток за рахунок їхньої видачі. І чим більше сума виданих кредитів, тим більше можливий прибуток банку. Однак, якщо сума виданих кредитів буде перевищувати суму зобов'язань, стає очевидно, що така діяльність стає занадто ризикованою, його ліквідність може перебувати під загрозою.

Одним із класичних способів мінімізації банківських ризиків, який використовується на сьогодні є внесення позичальником застави. Однак такий шлях не гарантує успіх.

Однією з причин цього є виникаючий між позикою й заставою. Основна складність при визначенні реальної вартості застави полягає в тому, що ринкова ціна є плаваючою величиною й залежить від фази економічного циклу. Так, наприклад, можна побачити ситуацію в США, де здійснився «обвал» на ринку нерухомості. Велика кількість банків понесла втрати.

Ще однією досить значною проблемою є завдання по визначенню строку, на який доцільно надавати кредит. Даний період повинен бути співставним з

цільовим використанням кредитних коштів, а також обраний так, щоб ціна застави на момент погашення кредиту не була занадто низькою, у протилежному випадку ризик неповернення кредиту різко зростає.

Проблема визначення оптимального строку кредитування особливо загострюється в умовах високої інфляції, тому що сильний незапланований ріст цін може повністю «з'їсти» відсоток за кредит, що рівносильно фінансовим втратам банку. На сьогодні склалася подібна ситуація, яка призвела до того, що банкам довелося значно підвищити вартість гривневих кредитів.

Досить важливою проблемою в діяльності банку є завищення вартості застави. Дане є «привабливим» з однієї сторони – дає можливість надати більший кредитний ресурс, тим самим отримати більший дохід, проте тим самим підвищує ризик неповернення позики в повному обсязі. Іншими словами кажучи, при настанні несприятливих умов, погіршенні фінансового стану позичальника та неспроможності виконувати зобов'язання, банк не зможе покрити кредит в повному обсязі за рахунок реалізації заставного майна.

Особливою є проблема не досить досконалого аналізу галузі, що кредитується та поверхневий фінансовий аналіз позичальників. Даний фактор сильно пов'язаний із значною довірою банку до позичальника. Особливо, якщо клієнт звертається до банку не вперше. Тому постає ще одна досить актуальна проблема – надмірне надання позикових коштів одному позичальнику. Це може бути досить важливим фактором у виникненні кредитного ризику в силу погіршення фінансового стану позичальника, що в свою чергу може призвести до його неплатоспроможності [4, с.168].

Отже, регулювання банківських ризиків є об'єктивною необхідністю, засадою забезпечення стабільності банківської системи.

Тому важливим є виявлення резервів подальшого вдосконалення захисту від банківських ризиків. Такими резервами є спільні дії усіх працівників банку.

Першочерговою задачею банку є удосконалення внутрішніх процедур взаємодії структурних підрозділів щодо попередження банківського ризику, його правильного визначення та управління.

Досить важливим в діяльності банку є встановлення співробітництва з іншими банками, що дозволить отримувати важливі відомості про позичальників. Банки, інвестиційні й фінансові компанії можуть надати матеріал про розміри депозитів, непогашеної заборгованості, своєчасності та повноті виконання своїх кредитних зобов'язань і т.д.

За кордоном збором інформації про клієнтів займаються спеціалізовані кредитні агентства. Комерційні банки можуть звернутися до них й одержати в них звіт про фінансове становище підприємства або фізичної особи (у випадку персональної позички), який містить відомості про історію компанії, її операціях, ринках продукції, філіях, регулярності оплати рахунків, розмірах заборгованості й т.д.

Створення таких спеціалізованих кредитних агентств дозволило б досить значно знизити появу негативних моментів в діяльності банку, тим самим зменшити його ризику.

Дане також можна досягти за допомогою створення централізованої бази даних фінансової звітності клієнтів та контрагентів Банку.

Встановлення лімітів індивідуального ризику повинно здійснюватись на основі аналізу фінансового стану позичальника, кредитного проекту, забезпечення,



структури угоди, репутації позичальника, юридичної експертизи наданих документів.

Отже, аналіз кредитоспроможності відіграє першочергову роль в лімітуванні, а значить і в мінімізації ризиків. Проте існує чимало проблем при оцінці кредитоспроможності. Це питання можливо вирішити шляхом оптимізації процедур фінансового аналізу позичальників.

При аналізі позичальника на кредитоспроможність на мою думку необхідно звернути увагу на не фінансову інформацію, фінансову інформацію, цільове використання кредитних коштів.

Дещо «специфічною» є оцінка кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб. При аналізі можливості надання кредиту фізичним особам необхідно звертати увагу не тільки на джерела доходів. Так само як і при аналізі юридичних осіб необхідно аналізувати не фінансову інформацію – загальний стаж роботи та стаж роботи на останньому робочому місці, наявність власних активів, ділова та особиста репутація тощо, кредитна історія. В сучасних умовах працевлаштування основна частка позичальників або офіційно не працює взагалі або ж офіційно отримують мінімальну заробітну плату. Тому, в даному випадку банк несе підвищений ризик при кредитуванні фізичних осіб[5, с.168].

Отже, вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальників є досить важливою для банку в процесі мінімізації кредитних ризиків.

- 
1. Вісник НБУ.-1999.-№4. К.Раєвський, Т.Раєвська. „Методичні рекомендації щодо економічного аналізу діяльності комерційного банку”
  2. Головач А.В., Захожай В.Б., Базидевич К.С.-К.:МАУП,1999.
  3. Мороз А.М., Савлук М.І. та інші. Банківські операції- К., КНЕУ, 2006 р
  4. Сахно В.К., Юрчук О.В. Банківські операції: порядок здійснення, класифікація та нормативне забезпечення – К.,”А.С.К.”, 2004 р.
  5. Соколова О.В. Фінанси, гроші, кредит – М., Юрист, 2000 р.
  6. Юхименко В.О. Банківська справа: Навчальний посібник – К.,КНЕУ, 2005р.

## **REASONS OF EXPOSURE AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF BANK RISKS ARE IN A COMMERCIAL BANK**

**Alina Nema**

*Khmelnytskyi institute of Interregional Academy of management of the personnel*

This article lights up principal reasons of exposure of bank risks and distinguishes basic directions and ways of their diminishing

## АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ КАРТКОВОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Бодай Тетяна

*Міжрегіональна Академія управління персоналом  
Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України,  
Предстоятеля Української Православної Церкви Блаженнішого Володимира*

Протягом останніх десятиліть світова фінансово-кредитна система пройшла складний шлях від застосування готівкових коштів до переважно безготівкових електронних розрахунків. У країнах з ринковою економікою на заміну чековим книжкам прийшли пластикові картки.

Починаючи з 1995 року міжнародні платіжні системи вийшли на український ринок кредитних карток. У 1995 році було створене Акціонерне Товариство «Укркарт», до якого ввійшли 17 українських банків, бажаючих працювати з чіповою технологією. А у 1996 році Асоціація EUROPAY своїм листом від 12 лютого назначила банк «Аваль» та «Градобанк» своїми агентами на Україні та уповноважила їх здійснювати операції з юридичними особами-резидентами на основі підписаної з ними угоди. Повноправними членами асоціації VISA International стали у 1996 році сім українських комерційних банків Промінвестбанк, Приватбанк, Укрексімбанк, Аваль, Укрінбанк, Перший міжнародний банк та Градобанк. У цьому ж році віце-президент асоціації VISA з боку міжнародної платіжної системи надав українським банкам права проводити розрахунки по транзакціям у гривні. Це означає, що відтепер банки могли відкривати своїм клієнтам по карткам VISA не валютні, а гривневі рахунки. Власники кредитних карток проводили операції у гривнях, а подальша конвертація здійснювалась по курсу Національного Банку України [3, ст. 66-68].

З вересня 1996 року банки України один за одним почали приєднуватися до міжнародного карткового бізнесу. Однак власної платіжної системи в Україні поки ще не було - банки пропонували продукти західних або російських компаній.

Лідруюче місце на українському ринку займали та займають зараз дві західні платіжні системи VISA та EUROPAY/MasterCard що представлено на рисунку 2.1. До речі, співвідношення між картками VISA та EUROPAY в Україні трохи інше, ніж у Європі, та в усьому світі.

В Україні з 1996 року введена національна система масових електронних платежів, що дає змогу обслуговувати платіжні картки міжнародних платіжних систем – “VISA”, “EuroCard/MasterCard”, “American Express”, “Diner Club” тощо [2, ст. 10-12].

Низка українських уповноважених банків є членами цих міжнародних платіжних систем і здійснюють такі неторговельні поточні операції з платіжними документами: емітування пластикових карток і дорожніх чеків в іноземній валюті; продаж цих документів і виплату за ними іноземної валюти готівкою.

Пластикові картки поступово стають звичними не лише для пересічних громадян, а й для підприємств та організацій, що використовують їх для обслуговування свого бізнесу. І хоча в нас безготівкові розрахунки ще не набули

такого розвитку, як у західних країнах, визнання пластикових карток як зручної та надійної системи розрахунків залишається лише питанням часу.

Зрозуміло, що у розширенні ринку пластикових карток насамперед зацікавлені ті, хто отримує зиск від продажу даного продукту – банки, що їх емітують. Серед стовпів вітчизняного карткового бізнесу можна виділити АППБ „Аваль”, Приватбанк, банк „Надра”, деякі інші. І саме необхідністю розширення ринків збуту зумовлена поява останнім часом продуктів, орієнтованих на вузькі цільові групи споживачів, – індивідуальні картки для пенсіонерів, студентів, жінок, приватних підприємців та великих корпорацій – кожен з цих видів має свої переваги та програми лояльності, дисконтні й бонусні системи. Безперечний інтерес для банків становлять зарплатні проекти та корпоративні картки, що дають змогу одразу залучити не один десяток, а то й сотню клієнтів.

Лідером карткового бізнесу остається “Приватбанк” – більше 6444 тис. карт, Промінвестбанк – більше 2366 тис. карт, але 1151 тис. карт – це локальні картки, ВАТ КБ “Надра” – більше 2 млн. карток, “Аваль” – більше 2032 тис, але більше 284 тис. карт – це локальні картки, Ощадбанк – більше 743 тис, але більше 335 тис. карт – це локальні картки.

Обираючи пластикову картку, слід взяти до уваги такі критерії:

- розгалуженість мережі, що приймає картки до оплати або здійснює видачу готівки;
- перелік послуг, що доступні власникам карток;
- якість клієнтської підтримки банку;
- сума, яку доводиться сплачувати за відкриття та користування картою;
- додаткові програми лояльності;
- рівень захисту коштів на карткових рахунках.

Найбільші темпи приросту в 2007 році отримані за операціями, які виконувалися з використанням платіжних карток НСМЕП, MasterCard і «УкрКарт»: сума їх операцій збільшилася порівняно з 2003 роком відповідно на 126% (до 5275,8 млн. грн.), 123% (до 24320 млн. грн.) і 102,9% (до 748,1 млн. грн.).

Такі темпи приросту обсягів та кількості операцій дозволили платіжній системі MasterCard практично зрівнятися за цими показниками з платіжною системою VISA, а НСМЕП – збільшити свою частку в загальних обсягах операцій за платіжними картками, емітованими українськими банками, до 8,3%. Динаміка кількості та сум операцій [3, ст. 68-70].

Операції, які здійснюються в Україні за всіма картками, емітованими вітчизняними банками, становлять 97,1% від загальної суми операцій та 99,45% від загальної кількості операцій. Якщо брати до уваги тільки картки міжнародних платіжних систем, які можуть використовуватися за кордоном, то ці показники є такими – 96,4% від загальної суми операцій та 99,35% від загальної кількості операцій. Це свідчить про те, що держателі платіжних карток, емітованих українськими банками, здійснюють операції з їх використанням переважно в межах своєї країни, а використання карток за межами України є незначним.

У 2009 році в Україні здійснено понад 239,6 млн. операцій з використанням платіжних карток (у тому числі емітованих банками – нерезидентами в Україні) на суму 64 517,3 млн. грн.. З них 236,6 млн. внутрішньоукраїнських операцій за картками, емітованими українськими банками, здійснено на суму 61 895,5 млн. грн. і 3,0 млн. операцій за картками, випущеними банками-нерезидентами, на суму 2621,8 млн. грн. [1, ст. 32]

1. Кравець В.М., Савченко А.С. Платіжні картки в Україні –К.:Факт, 2005. –32с.
2. Околіта Л. Операції з використанням платіжних карток НСМЕП./ Вісник НБУ. – 2003. - № 3.
3. Омельченко А. Банківські пластикові картки//Бухгалтерія .-2007.-№17/2(432).

**AN ANALYSIS OF THE MODERN STATE OF CARD BUSINESS IS IN  
UKRAINE.**

**Tetyana Boday**

*Khmelnytskyi institute of Interregional Academy of management of the personnel*

This article gives an analysis and description of market of plastic cards condition in Ukraine

## ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дерепа Тетяна

*Міжрегіональна Академія управління персоналом  
Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України,  
Предстоятеля Української Православної Церкви Блаженнішого Володимира*

Сучасний рівень розвитку інформаційних технологій і пов'язане з ним технологічне і технічне переоснащення підвищує вимоги роботодавців до професійно-кваліфікаційного рівня найманих працівників. У зв'язку з цим, актуальності набуває питання політики підготовки та розвитку кадрів на підприємстві, з метою формування конкурентоспроможного найманого працівника, що зацікавлений і докладает зусиль для підвищення якості продукції, в умовах економії ресурсів і зниженні собівартості продукції.

Успішне подолання економічної кризи і розвиток економіки в значній мірі залежить від якісного рівня кадрів. Правильний підбір персоналу та його розвиток в межах стратегії конкретного підприємства дає змогу здійснити принцип "кожна людина на відповідному місці і кожне місце – для відповідної людини". Людина працює з максимальною ефективністю, якщо виконує посильну роботу, що відповідає її нахилам, здібностям, рівню загальної і спеціальної підготовки.

Закордонні і вітчизняні вчені вказують, що на ринку праці формуються стійкі тенденції посилення уваги до якісних показників робочої сили, раціонального використання і розвитку найманих працівників підприємств: Беседіна В.Н., Волгіна Н.А., Карташова С.А., Коваленко Н.Я., Крушельницька О. В., Левченко О. М., Нікіфорова А.А., Савченко В. А. В своїх роботах науковці здійснюють акцент на необхідності формування дієвої системи розвитку персоналу як визначального фактора ефективного функціонування будь-якого підприємства.

Управління людьми потребує творчого підходу, індивідуалізації та врахування довгострокової перспективи при прийнятті всіх рішень. Перехід на ринкові відносини, ускладнення економічних зв'язків, науково – технічний прогрес, інтенсивний розвиток продуктивних сил призводять до глибоких змін у методах праці, що у свою чергу, вимагає чіткості і налагодженості організаційної структури управління, більш обґрунтованих рішень, гнучких методів керівництва, спрямованих на підвищення ефективності використання кадрового потенціалу.

На сучасному етапі суттєво зростають повноваження та відповідальність працівників, зокрема, підвищуються вимоги до компетентності, професійної майстерності, здатності до навчання і розвитку, творчого мислення, уміння працювати у команді, що виступає запорукою забезпечення необхідного рівня якості на основі всебічного врахування людського фактору виробництва.

Сучасні вимоги до роботи з персоналом обумовлюють необхідність підвищення ролі кадрових служб у використанні творчого потенціалу особистості кожного робітника, перетворенню їх у науково-практичні центри роботи з активізації людського фактора.

На нашу думку, під поняттям управління розвитком персоналу розуміється процес планування, добору, підготування, оцінки і безперервної освіти персоналу, спрямований на раціональне використання, підвищення ефективності виробництва і, в остаточному підсумку, поліпшення якості життя. Основною метою управління розвитком персоналу є сполучення ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації і трудової мотивації для розвитку можливостей робітників і стимулювання їх до виконання робіт більш високого рівня.

Система розвитку персоналу – взаємозалежна система навчання, організаційного розвитку та професійного зростання персоналу, функціонування якої спрямовано на вирішення і поточних, і стратегічних завдань організації завдяки забезпеченню більшої індивідуальної та організаційної ефективності. Основна мета розвитку персоналу – збільшення "віддачі" кожного працівника, структурного підрозділу та організації загалом.[1]

З теоретичної точки зору система розвитку персоналу, як складова загальної системи управління персоналом включає наступні підсистеми:

- ~ професійне навчання;
- ~ планування та розвиток кар'єри;
- ~ створення та ведення кадрового резерву. [3, 25]

На нашу думку в практичному аспекті не можна обмежувати систему розвитку персоналу тільки складовими пов'язаними з безпосереднім підвищенням професійних якостей працівників та трудової кар'єри. Підсистеми мотивації, адаптації персоналу та робота з лояльністю персоналу є важливими інструментами загалом кадрової політики, що формують необхідне соціально-психологічне середовище для результативного функціонування загалом всієї системи розвитку персоналу на підприємстві.

Ефективне управління системою розвитку персоналу обумовлює багато позитивних наслідків у діяльності організації, серед яких можна вирізнити:

- ~ розкриття потенціалу працівників, найефективніше використання їхніх здібностей, схильностей, знань і навиків;
- ~ набуття працівниками знань і розвиток професійних навиків, необхідних для забезпечення подальшої організаційної діяльності;
- ~ згуртування колективу, поліпшення соціально-психологічного клімату, морального духу в колективі;
- ~ зміцнення лояльності, відданості працівників меті організації;
- ~ вдосконалення систем мотивації;
- ~ забезпечення наступності в управлінні;
- ~ полегшення запровадження інноваційних змін.

Перед будь-яким підприємством чи організацією стоять такі цілі, як задоволеність працівників працею, виживання організації її адаптивність до змін та ін.

Таким чином, ефективна система управління персоналом – це не тільки висока результативність виробництва, а й всебічна соціальна захищеність людини, сприятливий морально-психологічний клімат, комфортні умови праці, широкі можливості для самореалізації особистості. У кінцевому рахунку – це висока якість життя, що цілком збігається з головним прагненням людини. В сучасних умовах управління персоналом набуває всебільного значення як фактор конкурентноспроможності, довгострокового розвитку підприємства.

З позиції поведінкового підходу, успіх управління розвитком персоналом визначається двома основними факторами:

- здатністю організації чітко визначити, яка поведінка співробітників є необхідною для досягнення його цілей;
- здатністю визначити, які методи краще будуть стимулювати співробітників до бажаної поведінки.[2,256]

Система управління розвитком персоналу являє собою комплекс цілей, завдань та основних напрямів діяльності, а також різних видів, методів, форм і відповідного механізму управління, спрямованих на забезпечення постійного підвищення конкурентноспроможності підприємства в ринкових умовах, зростання продуктивності праці та якості роботи через забезпечення високої соціальної ефективності функціонування колективу.

У висновку до статті необхідно зазначити, що конкурентну перевагу підприємства визначає передусім перевага персоналу даного підприємства у порівнянні з іншими. Через те, що нова техніка, обладнання, сировина будь-якої якості однаково доступні всім конкурентам на існуючому ринку. Саме особливості роботи персоналу, їх знання, рівень підготовки і кваліфікації, постійний розвиток, своєрідна організація роботи і стимулювання найманих працівників можуть стати перевагою, недосяжною для конкурентів. В умовах сучасності якість людського капіталу – головна цінність і перевага в конкурентній боротьбі. Підприємство повинно сприяти розвитку найманих працівників, розвиток персоналу забезпечує розвиток підприємства. Здатність підприємства навчатися і розвиватися швидше за своїх конкурентів є джерелом його соціальних, стратегічних і економічних переваг.

1. Власова А., Левицькі Ж. Еволюція концепції управління людськими ресурсами// Києво\_Могилянська Бізнес Студія.- 2004.- №7.- С. 57-61.
2. Модели и методы управления персоналом: Российско-Британское учебное пособие / Под ред. Е.Б. Моргунова (Серия "Библиотека журнала "Управление персоналом"). – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2001. – 464 с.
3. Савченко В. А. Управление развитием персоналу.- К.: КНЕУ, 2002.- 351 с.

## **FORMING OF THE SYSTEM OF DEVELOPMENT OF PERSONNEL IS ON AN ENTERPRISE**

**Tetyana Derepa**

*Khmelnytskyi institute of Interregional Academy of management of the personnel*

This article lights up basic basic principles of forming of the system of development of personnel on an enterprise

## РОЗРОБКА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Трофименко К. В., Долуман М. Д.

*Міжрегіональна Академія управління персоналом  
Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України,  
Предстоятеля Української Православної Церкви Блаженнішого Володимира*

Актуальність даної теми полягає в тому, що ринкова економіка в Україні з часом набирає все більшу силу. Разом з нею набирає силу і конкуренція як основний механізм регулювання господарського процесу. Конкурентноздатність підприємству, організації, будь-якому іншому суб'єкту може забезпечити тільки правильне управління рухом капіталу і фінансових ресурсів, що знаходяться в їх розпорядженні. От чому в даний час в Україні приділяється багато уваги підготовці та навчанню професіоналів у сфері фінансової діяльності. Питання розробки фінансової стратегії шляхом використання різних інструментів розглядали відомі українські та закордонні вчені, такі як І.О. Бланк, О.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко, І.Т. Балабанов, В.В. Селєзньов, В.І. Терьохін, В.Г. Белоліпецький, А.М. Ковальов, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамой та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою теми є дослідження всіх аспектів створення фінансової стратегії на сучасному підприємстві. Поставлена мета диктує такі завдання: 1. вивчити теоретичні основи розробки фінансової стратегії; 2. дослідити методичне забезпечення фінансового планування; 3. дослідити організацію фінансового планування та контролю на досліджуваному підприємстві та розробити пропозиції щодо її оптимізації та покращення; 4. розглянути можливі шляхи удосконалення системи перспективного і поточного фінансового планування на підприємствах України.

При розробці фінансової стратегії потрібно враховувати динаміку макроекономічних процесів, тенденцій розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливостей диверсифікованості діяльності підприємства.

Фінансова стратегія, головним завданням якої є досягнення повної самооплатності й незалежності підприємства, будується на певних принципах організації й містить у собі наступне: 1. поточне й перспективне фінансове планування, що визначає на перспективу всі надходження коштів підприємства й основних напрямків їхньої витрати; 2. централізацію фінансових ресурсів, що забезпечує маневреність фінансовими ресурсами, їхню концентрацію на основних напрямках виробничо-господарської діяльності; 3. формування фінансових резервів, що забезпечують усталену роботу підприємства в умовах можливих коливань ринкової кон'юнктури; 4. безумовне виконання фінансових зобов'язань перед партнерами; 5. розробку обліково-фінансової й амортизаційної політики підприємства; 6. організацію й ведення фінансового обліку підприємства й сегментів діяльності на основі діючих стандартів; 7. складання фінансової звітності по підприємству й сегментам діяльності відповідно до діючих норм і правилами з дотриманням вимог стандартів; 8. фінансовий аналіз діяльності підприємства і його сегментів (пріоритетних господарських і географічних



сегментів, інших сегментів у складі нерозподілених статей); 9. фінансовий контроль діяльності підприємства й всіх його сегментів.

У процесі розробки фінансової стратегії особлива увага приділяється виробництву конкурентоспроможної продукції, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню й розподілу прибутку, ефективному використанню капіталу й т.п.

Велике значення для формування фінансової стратегії має облік факторів ризику.

Фінансова стратегія розробляється з урахуванням ризику неплатежів, інфляційних коливань, фінансового ринку.

Формування й реалізація фінансової стратегії як основи фінансового планування підприємства базуються на використанні інструментів:

- фінансового керування - фінансовий аналіз, бюджетування, фінансовий контроль;

- ринку фінансових послуг - факторинг, страхування, лізинг.

В умовах ринкової економіки виникає об'єктивна необхідність виявлення тенденцій розвитку фінансового стану й перспективних фінансових можливостей підприємства.

Розробка фінансової стратегії - це частина загальної стратегії економічного розвитку, у чинність чого вона повинна узгоджуватись з її цілями й напрямками. У свою чергу, фінансова стратегія впливає на загальну економічну стратегію підприємства, оскільки зміна ситуації на макrorівні й на фінансовому ринку є причиною коректування не тільки фінансової, але й загальної стратегії розвитку підприємства.

У середині корпоративних фінансових інструментів реалізації стратегію розвитку забезпечують методи фінансового планування й керування підприємством: «гнучкого бюджету», відсотка від продажів, аналізу безбитковості, керування видатками, а також ситуаційні плани.

Метод «гнучкого бюджету» передбачає визначення капітальних витрат по проектах програми розвитку не у вигляді фіксованих сум, а у вигляді нормативів видатків, використовуваних як базу визначення показників діяльності підприємства.

Метод відсотка від продажів використовується для одержання по кожному елементі прогнозованого бюджету й рівня прибутку із запланованих обсягів продажів. В якості відправних процентних відносин вибираються відносини, які мають місце в поточній діяльності, отримані по ретроспективним або прогнозним даним.

Метод безбитковості ( break-even-point) — метод аналізу крапки розриву — дозволяє визначити обсяги виробництва й продажу, які задовольняють умовам безбитковості та одержати інформацію для визначення розміру прибутку, забезпечувати гнучкість довгострокових фінансових планів за рахунок можливостей варіації видатків, цін, обсягів продажу.

Метод керування видатками, в основі якого лежать три принципи: напівфабрикати метод обліку видатків, системоскладаюча діяльність головного економічного керування підприємством і використання мотиваційних установок окремих виробництв (сегментів діяльності), які виділені в самостійні центри відповідальності. Даний метод ефективно використовується для вже постійної номенклатури підприємства й може поширюватися на керування видатками по

великих контрактах. Кожний центр відповідальності може брати участь в одному або декількох контрактах підприємства.

Практика показує, що механізми адаптації планів підприємства до зовнішніх умов доцільно будувати на основі ситуаційних планів. Традиційно ситуаційні плани розглядалися, як методичний прийом забезпечення гнучкості загалькорпоративної стратегії.

Проблема вибору фінансової стратегії діяльності підприємства є актуальною у зв'язку з необхідністю прийняття рішень у ринкових умовах. Тут основна увага приділяється оцінці поточного стану суб'єкта господарської діяльності.

Пріоритетними в даному напрямку досліджень є обґрунтований прогноз напрямків розвитку підприємства, вироблення конкретних рекомендацій для недопущення можливих помилок і прорахунків і констатування фактичного стану справ. Насамперед, потрібно визначити фінансову стратегію діяльності, як рекомендацію відносно зміни фінансово-господарського стану в довгостроковій перспективі на базі кількісних характеристик фактичного фінансово-господарського стану в поточному й наступному періодах.

У сучасних умовах найбільш ефективною стратегією розвитку для великих підприємств є стратегія диверсифікованості. Суть її в тім, що діяльність різноманітних підрозділів підприємства організується в різних областях, що підсилює його конкурентні позиції. Підприємства, що особливо працюють у стратегічно важливій для економіки країни областях, повинні формувати власні фінансові механізми й інструменти, виходячи з особливостей як кожного контракту, так і конкретних умов ринкового середовища: законодавчої бази, кон'юнктури ринку й інших факторів. Якісно розроблені й реалізовані механізми фінансової стратегії, як правило, забезпечують синергійний ефект: сформовані в результаті пільги й преференції для підприємства ведуть, в остаточному підсумку, до більшого сумарного результату для економіки держави в цілому (платежі в бюджет на всіх рівнях, зайнятість працівників підприємства, розвиток потенціалу підприємства).

Розробка фінансової стратегії підприємства залежить від цілей і завдань, поставлених власником підприємства, тому фінансовий план (бюджет) підприємства може бути або бюджетом «проїдання», або бюджетом розвитку. Практика показує, що тільки в серйозних стратегічних інвесторів фінансовою стратегією передбачається постійний розвиток підприємства, інвестування у відновлення його основних фондів, переорієнтація економіки підприємства у бік зменшення енерговитрат і збільшення видатків на оплату праці, і навіть переорієнтація виробництва.

- 
1. Надія Горицька «Фінансовий директор» (№11 2007)
  2. Олег Ареф'єв «Фінансовий директор» (№6 2005)
  3. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2005. – 546 с.

**DEVELOPMENT OF FINANCIAL STRATEGY OF ENTERPRISE****Katyrina Trofimenko, Maryna Doluman***Khmelnytskyi institute of Interregional Academy of management of the personnel*

This article is about process of working out of enterprise's financial strategy

## ПОЛІТИКА ТА ПРОЦЕДУРИ СТЯГНЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Трофименко К. В., Трофименко О. В.

*Міжрегіональна Академія управління персоналом  
Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України,  
Предстоятеля Української Православної Церкви Блаженнішого Володимира*

Великий обсяг корпоративної готівки може бути пов'язаний з дебіторською заборгованістю, яка могла виникнути з різних причин. Компанія могла нерозсудливо розширити свої доходи за рахунок скорочення своїх кредитних обмежень по відношенню до нових клієнтів, чи вона могла надати занадто великий кредит існуючому покупцю, який не в змозі погасити його в короткий термін, чи вона продала товари в період міжсезоння, пообіцявши покупцям довгі терміни оплати, чи можливо, вона працює в галузі, де звичайний період оплати є досить довготривалим. Враховуючи масштаби цієї проблеми, компанія може зіткнутися з потребою в додатковому фінансуванні, щоб підтримати обсяг неоплаченої «дебіторки».

Ця проблема вирішується кількома способами. Один з них – запропонувати покупцям варіант оплати кредитними картами, котрий прискорює час розрахунків всього до декількох днів. Інша альтернатива – проаналізувати вартість фінансування і рівня прострочених боргів, пов'язаних з наданням кредиту покупцю з високим ризиком, і відмовитися від тих, котрі не варті клопоту. Третій варіант – телефонний дзвінок, в ході якого з'ясовуються причини затримки платежу. Далі, як правило, боржнику відправляється лист, за яким, можливо, будуть надсилатися додаткові листи, все більш і більш серйозного змісту. Інколи необхідним є дзвінок юриста компанії, складений і підписаний ним лист[2,3]. В деяких компаніях існує спеціальний штат працівників, в обов'язки яких входить відвідування клієнтів, які мають прострочені рахунки. Існує варіант, в ході якого, працівникам, які займаються збутом, слід платити комісійні, виходячи із грошових сум, отриманих від покупців, а не від обсягу проданих ними товарів чи послуг. Таким чином, збутовики будуть прямо зацікавлені в надходженні платоспроможних покупців і отриманні від них оплати. І нарешті, розглянути можливість скорочення числа днів в стандартних строках оплати, хоч це може стати проблемою для існуючих клієнтів, які звикли до більш тривалих строків оплати.

Якщо всі ці заходи не приносять бажаного результату, то рахунок може бути передано в агентство, яке спеціалізується на стягненні заборгованостей. За свої послуги такі агентства беруть значну плату, але нерідко такі заходи є єдиною розумною альтернативою. Прямі юридичні дії коштують занадто дорого, нерідко ведучи до банкрутства рахунку.

Зменшення дебіторської заборгованості потрібно розглядати як одну з найкращих форм доступного фінансування, оскільки воно не вимагає залучення боргу із зовнішніх джерел.

Якщо з будь-яких причин дебіторська заборгованість виникла, необхідний точний методичний підхід для стягнення дебіторської заборгованості. Стягнення дебіторської заборгованості можна розподілити на три етапи:

1. Підготовчі заходи щодо зменшення ризиків виникнення заборгованостей — вивчення контрагента, його підприємницької діяльності.

а) Договірна робота (встановлення відповідальності, забезпечення зобов'язань, порядок вирішення спорів);

б) Облік господарських договорів (включаючи договори, які укладені шляхом обміну листами, прийняттям замовлення до виконання та ін.).

2. Контроль за виконанням договорів та досудове врегулювання господарського спору, що виник у зв'язку з невиконанням умов договору, який в свою чергу включає:

а) контроль виконання договірних зобов'язань (юридичний, бухгалтерський, фактичний);

б) своєчасне вжиття заходів щодо з'ясування причин порушення зобов'язань, прогнозування порушень;

в) вирішення питання про можливість, необхідність та доцільність застосування досудового порядку врегулювання спорів;

г) підготовка та направлення боржнику претензії;

д) дії за результатами розгляду претензії;

е) судове провадження.

3. Примусове виконання рішення суду про стягнення заборгованості та неустойки за договором [1, с. 159-160, 2,3].

Перший етап є найважливішим, оскільки наслідки простіше спрогнозувати та попередити, ніж потім усувати. Тому перш ніж укласти договір потрібно уважно вивчити ділову репутацію контрагента, чи мав він неплатежі за господарськими договорами, чи має заборгованості перед бюджетом, чи зверталися щодо примусових стягнень на майно контрагента за судовими рішеннями до органів виконавчої служби, чи виступає контрагент у судових процесах як відповідач, які активи та статутний фонд, та чи є серед засновників фізичні особи з кримінальним минулим. На сьогоднішній день інформацію про будь-яку юридичну особу можна отримати у державного реєстратора, сплативши один неоподаткований мінімум за одержану довідку. Окрім того, для попередження дебіторської заборгованості можна застосовувати дієві методи — передоплату або банківський акредитив. Ці заходи гарантують вчасну та безпроблемну оплату.

---

1. Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства// Актуальні проблеми економіки. - №1(67). - 2007. - с. 156-163.

2. [www.vobu.com.ua](http://www.vobu.com.ua)

3. [delovie-otraslevie-izdaniya.org.ru](http://delovie-otraslevie-izdaniya.org.ru)

**POLICY AND PROCEDURES OF PENALTY OF ACCOUNT RECEIVABLE**

**Kateryna Trofimenko, Olexandr Trofimenko**

*Khmelnytskyi institute of Interregional Academy of management of the personnel*

This article is about enterprises' policy concerning a debt receivable

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Юрій Горун, Світлана Вільчинська

*Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом*

Протягом останніх років автомобільний ринок України дуже динамічно розвивався. Тепер, в умовах світової фінансової кризи, поведінка споживачів може змінитися, може змінитися їхнє ставлення до категорії в цілому і окремих брендів зокрема. Тому актуальним є питання дослідження стану та перспектив розвитку автомобільного ринку України.

Впродовж 2002-2008 років вітчизняний автомобільний ринок демонстрував позитивну динаміку розвитку. Проте з початку 2009 року почався обвал на автомобільному ринку України. Внаслідок катастрофічного впливу фінансової кризи практично всі автомобільні компанії відчули різке скорочення попиту. Падіння обсягу ринку становило 70%. Піком падіння став травень 2009 року [1].

Вітчизняний ринок нових автомобілів за останні 7-8 місяців з одного з найперспективніших та найбільш динамічних у Європі перетворився на безнадійного аутсайдера. За результатами перших п'яти місяців 2009 року за обсягами реєстрацій нових легкових автомобілів Україна опустилась з 7-ї позиції (підсумок 2008 року) на 14-ту. За динамікою реєстрації нових авто в січні-травні 2009 р. порівняно з аналогічним показником 2008 р. Україна з падінням 73,0% займає третій рядок із кінця [2].

За свідченнями експертів автомобільний ринок України характеризується рядом специфічних особливостей [3, с. 13]:

1. Пряма залежність від купівельної спроможності споживачів.
2. Сезонність.
3. Нестабільне законодавство, оподаткування.
4. Наявність послуг банківського сектора.

До причин, які мали вирішальний вплив на стан вітчизняного автомобільного ринку на початку 2009 року, можна віднести [4]:

зростання рівня безробіття в країні та, як наслідок, зменшення доходів домогосподарств;

повне призупинення автомобільного кредитування – якщо у 2008 році в кредит було реалізовано майже 45% нових автомобілів, то в 2009 році цей показник склав лише 5%;

відсутність державної підтримки автомобільного ринку (в той час, як у більшості провідних країн Європи діяли компенсаційні програми при придбанні нового автомобіля та утилізації старого, в Україні на державному рівні не було вжито заходів для відродження автомобільного кредитування чи стимулювання попиту на автомобілі);

зростання курсу долару та євро призвели до підвищення цін на автомобілі, що в умовах зниження рівня доходів населення спричинило скорочення попиту.

Серед основних наслідків впливу кризи на автомобільний ринок України варто зазначити наступні [5]:

1. В загальному європейському рейтингу за результатами 2009 року ринок України зайняв 14-е місце при 162 291 реалізованих нових автомобілях. Обсяги продажів нових автомобілів можна порівнювати з продажами в Чехії (161 659 автомобілів) та Португалії (160 996 автомобілів), в той час як чисельність населення України більше ніж в чотири рази перевищує населення кожної з зазначених країн. Падіння ринку нових автомобілів в Україні є одним з найбільших у Європі – воно склало 74%. Більше скорочення обсягів реалізації автомобілів спостерігалось лише в Ісландії (-78%) та Латвії (-80%). Фактично обсяги реалізації автомобілів в Україні знизилися до рівня 2003 року, за результатами якого було продано майже 155 тисяч автомобілів.

2. Кризові явища, що охопили практично всі сфери економічної діяльності, вплинули на перерозподіл структури продажів нових автомобілів в регіональному розрізі. Через значне скорочення обсягів попиту на продукцію індустриального Східного регіону, майже всі області в даному регіоні втратили свою частку продажів на внутрішньому ринку України (винятком стала лише Харківська область, частка якої зросла на 0,5%). Найбільше падіння спостерігалось в Дніпропетровській і Донецькій областях. Порівняно меншим був вплив кризи на автомобільний ринок Південного регіону, частка якого зросла у 2009 році. Частка Західного регіону залишилася фактично на рівні 2008 року.

3. Розглядаючи продажі у різних цінових сегментах (за класифікацією Autoconsulting), слід зазначити, що найбільша кількість продажів відбулася в ціновому сегменті 6,5-10 тисяч євро. В той же час цей частка цього цінового сегменту зменшилася на 1,9% при зростанні частки більш високих цінових сегментів. До скорочення обсягів реалізації в ціновому сегменті 6,5-10 тисяч євро призвело, перш за все, майже повне призупинення автомобільного кредитування.

4. Змін зазнав і перелік лідерів ринку. Якщо російський бренд ВАЗ за рахунок цінового позиціонування зміг зберегти перше місце за кількістю реалізованих автомобілів (32447 проданих авто), то друге місце вдалося зайняти Hyundai (за рахунок того, що автомобілі збираються в Україні, вартість їх нижча за основних японських та європейських конкурентів). Лідером серед імпортних брендів вперше за останні 5 років стала Toyota (8560 шт.), випередивши Mitsubishi Motors. Оскільки конкуренція в 2009 році змістилася в цінову площину, то лідерами стали ті автомобільні компанії, що змогли забезпечити максимально прийнятні умови придбання власного продукту.

5. Зазнали зміни і стратегії автомобільних імпортерів та виробників. Практично призупинився розвиток дилерських мереж, в країну не імпортувалися нові автомобілі (імпортери змушені були розпродавати склади, що були в наявності на початок 2009 року), практично не відбулося автомобільних прем'єр (змушені розпродавати склади, імпортери не замовляли у виробництво та не завозили нових, більш актуальних модифікацій та моделей). На 69% скоротилися інвестиції автомобільних компаній у рекламу, оскільки утримання витрат на рекламу не мало сенсу - вони не могли створити додаткових продажів.

6. Як наслідок різкого падіння продажів автомобілів у 2009 році, рівень автомобілізації України залишається на рівні 175 автомобілів на тисячу населення, в той час як в Росії цей показник складає 255 автомобілів, Болгарії – 272, Угорщині – 300, Польщі – 383 автомобілі.



Загалом прогнози щодо розвитку автомобільного ринку України в 2010 році залишаються досить песимістичними. Експерти ринку прогнозують зростання обсягів реалізації нових автомобілів на рівні 5%. Більш значний ріст кількості проданих автомобілів можливий лише за умови відновлення автомобільного кредитування, спрощення митного режиму (що призведе до зниження вартості автомобілів 2010 року, яка порівняно з вартістю автомобілів 2009 року зросла в середньому на 15-20%, що пояснюється зміною валютних курсів, інфляцією тощо), запровадження державних програм стимулювання реалізації нових автомобілів тощо [5]:

Прогнози для ринку легкових автомобілів в Україні на 2010–2017 рр. такі: 64% ринку українського ринку легкових авто займають автомобілі, вироблені в Україні. Банки лякають тим, що буде вилучено 150 тис. автомобілів. Теоретично це можливо. Побачимо, що буде у другому півріччі. Я припускаю, що тільки одиниці з операторів ринку зможуть продати більш ніж 1 тисячу машин за місяць у 2009 р. Висока невизначеність шляхів економічного розвитку країни ускладнює розуміння автомобільного ринку і прогнозування його на перспективу. Деякі економісти бачать причину поліпшення стану економіки і ринку в проведенні правильної державної політики [4].

Отже, автомобільний ринок України знаходиться в кризовому становищі так, як і вся економіка країни. Попит та обсяги ринку впали, відбувся обвал ринку. Популярним став обмін уживаних авто, а не придбання в автосалонах нових машин. Банки перестали надавати кредити, що призвело до зміщення придбання авто в розстрочку в сторону лізингу та кредитування власними фінансовими структурами. В досить негативній ситуації, що склалася, багато стало залежати від збутової політики кожної з компаній, загострилась боротьба за споживача. Це зумовлює необхідність широкого використання різноманітних маркетингових стратегій, активізації маркетингової комунікаційної політики.

1. Микитчук Т.О. Тенденції зміни попиту на автомобільному ринку України // Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Наука і життя: українські тенденції, інтеграція у світову наукову думку» (18-20 травня 2010 р.) [Інтернет-ресурс. Режим доступу: <http://intkonf.org/mikitchuk-to-tendentsiyi-zmini-popitu-na-avtomobilnomu-rinku-ukrayini/>]
2. <http://www.intv.ua/news/article/?id=57774473>
3. Луценко О. Автоексперт 2009: результати експертного опитування топ-менеджменту українських автомобільних компаній // Маркетинг в Україні. – 2009. – №1. – С. 13-14.
4. Сокол М. Вплив макроекономічної ситуації на ринок легкових автомобілів в Україні. Прогнози на 2010-2017 рр. // Маркетинг в Україні. – 2009. – №1. – С. 4-12.
5. Ладуба Т.Ю. Вплив економічної кризи на автомобільний ринок України [Інтернет-ресурс. Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2010alyans/ek8-laduba.htm>]

**MODERN STATE AND PROSPECTS OF MOTOR-CAR MARKET OF  
UKRAINE DEVELOPMENT**

**Juriy Gorun, Svitlana Vilchinska**

*Khmelnsky institute of interregional academy of personal management*

In the article a motor-car market in modern terms and prospect of his development condition is examined in Ukraine

## АКТУАЛЬНІСТЬ БРЕНДИНГУ В УКРАЇНІ

Вікторія Наконечна, Юлія Руденко, Світлана Вільчинська

*Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом*

В сучасних умовах сучасний споживчий ринок перетворюється в «поле битви» товарів і послуг за місце під сонцем, яке забезпечується рекламою торгових марок і створенням брендів.

Бренд втілює цінність товару або послуги для споживача. Він стає ядром рекламної кампанії кожного учасника ринку. Завдяки бренду встановлюються відносини із споживачами та потенційними клієнтами. У свідомості покупців реклама торгових марок і брендів формує стійкі стереотипи споживання, котрі пов'язуються з уявленням про статус, стиль життя, показник рівня доходів. Саме бренд є рушієм ринку ХХІ століття.

Термін «бренд» або Brand походить від давньонорвезького слова, що означає «ставити клеймо», «таврувати» [1]. Первинне поняття було створено для позначення джерела, виробника чи власника продукту або речі, а також використовувалось для таврування великої рогатої худоби, коней, овець та інших домашніх тварин. З розвитком комерції слово «бренд» стало означати походження продукту і застосовувалось з метою ідентифікації виробників або продавців.

Існує кілька основних трактувань бренду [2]:

~ сума всіх почуттів, спогадів, образів та емоцій, які виникають у людини, коли вона з ним стикається;

~ обов'язково дуже позитивний образ, який говорить про високу якість та гарну репутацію свого власника

~ унікальна комбінація цінностей торгової марки, за яку споживач сплачує додаткову вартість, або просто надає перевагу при покупці, часто викликає унікальні емоції.

На практиці часто плутають два близьких поняття – бренд і торговельну марку. Насправді бренд – це не тільки торговельна марка, що складається з назви, графічного зображення (логотипа) і звукових символів компанії або товару. Теоретики маркетингу затверджують, що саме лояльність (вірність) споживачів, а не «розкрученість» – відрізняє бренд від просто торговельної марки. Бренд – це, насамперед, торгова марка зі стійким іміджем.

Поняття бренду більше широке, оскільки в нього ще додатково входять [3, с. 812]:

~ сам товар або послуга з усіма його характеристиками,  
~ набір характеристик, очікувань, асоціацій, сприйманих користувачем і приписуваних їм товару (імідж товару, Brand Image)

~ інформація про споживача,

~ обіцянки яких-небудь переваг, дані автором бренду споживачам  
~ те є той зміст, що вкладають у нього самі творці (досить розповсюджена помилка укладається в тім, що творці бренду думають, що їхнє сприйняття й

сприйняття цільової аудиторії однакові; на практиці досить часто розходиться зі сприйняттям споживача).

Отже, бренд є поєднанням враження, яке товар справляє на споживача, ставлення споживачів до товару, прихильності до нього, довіри та відданості йому [4].

Сьогодні бренди займають в комерції унікальне місце. Їх можна купувати, продавати, брати або здавати в оренду, захищати на національному та глобальному рівні.

Кожний бренд має певні атрибути (Brand Attributes) – функціональними або емоційними асоціаціями, привласненими бренду покупцями й потенційними клієнтами. Атрибути бренда можуть бути як позитивними, так і негативними, можуть мати різну чинність і важливість для різних сегментів ринку. Будь-який бренд володіє головною характеристикою, що визначає його суть (Brand Essence).

Усі атрибути бренда в сукупності становлять індивідуальність бренда (Brand Identity). Вона виражає те, що повинен означати бренд і є своєрідною довгостроковою обіцянкою споживачам від авторів бренда.

В кожному конкретний момент будь-який бренд має певний імідж (Brand Image) – унікальний набір асоціацій, які в конкретний момент перебувають у свідомості споживачів. Ці асоціації виражають те, що означає бренд саме зараз, і виступають обіцянкою споживачам від авторів бренда.

Останніми роками водночас зі зростанням ролі маркетингу істотно зросло значення брендингу і в Україні. На сьогоднішній день загальний рівень розпізнання брендів в українських споживачів не великий, але він постійно росте. Тому Україна – країна, де можна досить швидко створити і просунути новий бренд.

У країнах з ринковою економікою у понад 80% торгових марок характеризуються відсутністю унікальності, їх не впізнають [5, с.15]. В Україні ця ситуація ще більш невтішна. Якщо немає відмінностей, товар легко замінити. Незважаючи на відмінність у назвах, рекламі, виробниках споживач не бачить різниці між цими марками, сприймаючи їх як ідентичні. Іноді ця відмінність може бути закладена не в самому товарі чи його якісних характеристиках, а в тому, як він пропонується на ринку. На сьогодні для успішного продажу буває недостатньо запропонувати товар за привабливою ціною і високою якістю. В сучасних умовах якість стає фактором допуску товару на ринок.

Життя бренда умовно можна розбити на чотири етапи: розроблення, створення, розвиток і старіння. Сьогодні український ринок, як стверджують експерти, застиг на етапі розроблення бренда, який зазвичай займає лише 4-6 місяців. Причиною такого стану справ є недостатня кількість агенцій, які, наприклад, можуть кваліфіковано розробити дизайн упаковки. Ще гіршою є ситуація з розробленням імен для торгової марки (ТМ). Внаслідок цього більшість вітчизняних ТМ сходять з дистанції активного просування вже за рік-півтора.

Після виходу та активного зростання власники можуть несподівано виявити багато підводних каменів: загострення конкуренції, по слабшання потенціалу марки, зниження конкурентоспроможності продукту тощо. Для того, щоб цього не сталося, в Україні необхідна могутня рекламна кампанія в засобах масової інформації й активне використання зовнішньої реклами. Також необхідно враховувати національні традиції та особливості сприйняття рекламних звертань українськими споживачами й формувати їх таким чином, щоб вони стали більш

приємними, чим рекламні повідомлення закордонних конкурентів на специфічній мові реклами.

Як стверджують спеціалісти, особливість створення брендів в Україні полягає в тому, що конкурувати доводиться з уже розкрученими іноземними торговими марками. Досить часто українські компанії вибирають ті ніші на вітчизняному ринку, де переважають зарубіжні гравці. Це вимагає значних матеріальних витрат та практичного досвіду, чого зазвичай бракує вітчизняним товаровиробникам і зменшує їх шанси на успіх.

За рейтингом УкрБренд-2009 найпотужнішими вітчизняними брендами є: Nemiroff та Хортиця, їх вартість становить 325 та 290 мільйонів доларів відповідно. Третє місце посіла компанія Оболонь, вартість бренду якої становить 280 мільйонів доларів. Закривають п'ятірку лідерів Київстар та Чернігівське, вартість яких становить 200 та 195 мільйонів доларів [6].

На думку експертів, перспективи українських торгових марок є досить втішними. Вони впевнені, що за достатнього рівня інвестицій та професійного підходу українські бренди нічим не поступатимуться імпортним. Окрім того, у них є одна суттєва перевага – український споживач, який віддає перевагу вітчизняному продукту. Тому на ринку необхідним є продукт, розроблений спеціально для потреб масового українського споживача.

Специфіка купівельної поведінки українців визначає особливості застосування концепції брендингу на вітчизняному ринку. Для збільшення ефективності дії на споживачів необхідно визначити канали комунікації, яким віддається перевага серед представників цільової аудиторії. І лише за наявності усієї інформації можна переходити до створення бренду – формувати довгострокові переваги товару на основі комплексної дії на споживача фірмового стилю, товарних і рекламних концепцій, які пов'язані загальною ідеєю.

Сильний бренд має включати комплекс атрибутів: основний його зміст, функціональні й емоційні асоціації, візуальний образ бренду, який формується якісною рекламою. Також має бути присутній словесний товарний знак, відмінні особливості бренду, рівень популярності у покупця, ступінь розвиненості бренду [7, с.119]. Позиціонування українських брендів повинно бути підкріплене реальними фактами: якщо раніше для бренда було достатньо бути просто переконливим, то сьогодні він повинен бути ще й правдивим.

Купуючи бренд, споживач купує не товар, не послугу, не рекламу, не упаковку, а певне благо, яке зможе задовольнити його потребу. Адже дуже часто споживач надає перевагу саме відомій марці, не маючи уявлення про якісну базу певного аналогічного товару [8, с. 80].

Отже, сильний бренд допомагає споживачеві прискорити процес вибору товару, а виробникові дозволяє забезпечити збільшення прибутку в результаті розширення асортименту товарів і знань про їх загальні й унікальні якості, врахувати запити споживачів, а також прогнозувати розвиток компанії на ринку. Тому для формування вітчизняними виробниками власних сильних брендів необхідні значні зусилля та засоби.

- 
1. <http://korolenko.kharkov.com/brand.htm>
  2. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Бренд>

3. Маркетинг для магістрів: Навч. посіб. / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 928 с.
4. Шканова О.М. Маркетингова товарна політика: Навч. посіб. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2003. – 160 с.
5. Зозульов О.В. Позиціонування брендів: українські проблеми // Маркетинг в Україні. – 2002. – №3. – С.15.
6. <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/2009.html>
7. Сучасний словник іншомовних слів: Близько 20 тис. слів і словосполучень / Уклали: О.І. Скопненко, Т.В. Цимбалюк. – К.: Довіра, 2006. – 789 с.
8. Махнуша С.М. Методика оцінювання параметрів конкурентоспроможності торгової марки як елементу її потенціалу // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №1. – С.80-81.

### **BRANDING ACTUALITY IS IN UKRAINE**

**Viktoriya Nakonechna, Yuliya Rudenko, Svitlana Vilchinska**

*Khmelnitsky institute of interregional academy of personal management*

In the article essence and attributes of brand, value and feature of брендингу are considered in Ukraine

### **АКТУАЛЬНІСТЬ БРЕНДИНГУ В УКРАЇНІ**

**Вікторія Наконечна, Юлія Руденко, Світлана Вільчинська**

*Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом*

У статті розглянуто сутність та атрибути бренду, значення та особливості брендингу в Україні

## СУЧАСНІ МОТИВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Світлана Вільчинська, Рябінін Ігор

*Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом*

У сучасному діловому світі комерційний успіх фірми значною мірою залежить від того, наскільки її працівники спроможні реалізувати свій професійний потенціал. І незважаючи на значну кількість теорій та опублікованих прикладів із практики мотивації, вона найчастіше залишається для керівників з одного боку – нерозгаданою таємницею, з іншого – значною проблемою.

Вперше слово «мотивація» було вжито А. Шопенгауером у статті «Четыре принципа достаточной причины» (1900-1910 рр.) [1, с. 65]. В подальшому цей термін закріпився в психології для пояснення причин поведінки людей та тварин.

В сучасних умовах мотивація як психологічне явище трактується по-різному. Загалом усі визначення мотивації можна представити у вигляді двох напрямів:

перший розглядає мотивацію зі структурних позицій, як сукупність факторів чи мотивів, з урахуванням яких відбувається прийняття рішення, формування намірів;

другий напрям розглядає мотивацію не як статичне, а динамічне утворення, як процес, механізм.

Мотивація персоналу на сьогодні є однією із самих актуальних кадрових проблем. Це пояснюється тим, що зацікавленість працівників у результатах їх діяльності визначає економічне та соціальне здоров'я фірми, впливає на задоволення персоналу процесом та результатами своєї роботи.

Сучасний стан речей, який загострюється соціальною кризою, змушує власників підприємств та директорів шукати все нові методи та засоби впливу на працівників. Мотиваційні засоби (економічні, адміністративні та соціально-психологічні) вже не здаються такими ефективними як раніше, навіть при їх комплексному використанні. Ситуація ускладнюється ще й тим, що стара теорія «батога та пряника» більше не працює. Сучасний керівник повинен бути одночасно вимогливим і позитивно налаштованим. Згідно дослідженням Големана, високопродуктивними є ті керівники, у яких складаються позитивні стосунки зі своїми підлеглими [2].

Згідно результатів дослідження, проведеного російським центром «ЮНІТ», 35% менеджерів основною причиною звільнення називають стрес на роботі [3]. Це зайвий раз підтверджує той факт, що морально-психологічний клімат є важливим фактором, що впливає на рівень умотивованості персоналу.

Зокрема, згідно з однією теорією усіх працівників можна поділити на два види [4]:

DI – люди, що більшою мірою мотивуються завданням, менше уваги звертають на комфорт. Вони мотивуються досягненням як особистих цілей, так і цілей організації;

SC – люди, що більшою мірою мотивуються навколишнім оточенням. Вони в більшій мірі орієнтовані на процес, аніж на завдання.

Це означає, що в процесі стимулювання необхідно визначати і враховувати поведінкові особливості працівників організації.

Аналіз показав, що система мотивації в більшості компаній обмежена принципами оплати праці, політикою матеріальних і нематеріальних заохочень, наданням компенсаційних пакетів тощо. Однак цього виявляється недостатньо для підтримки «робочого ентузіазму» персоналу. Досить часто компанії розробляють серйозні комплексні програми мотивації персоналу, проте вони не завжди працюють ефективно, тому що зазвичай не враховують особливості окремих співробітників.

На практиці дуже важливим чинником умотивованості є внутрішнє налаштування працівника. Тому завдання гарного менеджера полягає у мистецтві управління мотивацією персоналу. Згідно аналізу, особливо складно при цьому виміряти внутрішню мотивацію працівника.

За однією з класифікацій мотивів діяльності, що дає «ключ» до розуміння внутрішніх стимулів персоналу, працівники діляться на дві категорії [4]:

перша – ті, хто мотивується за принципом «якщо ти не виконаєш завдання, то не одержиш певне благо» (мотивація «від»);

друга – ті, кого цікавить процес досягнення мети, і важливі перспективи, а не фіксовані досягнення. Для них характерне прагнення «до чого-небудь», а не «від чого-небудь» (мотивація «до»).

Загалом і ті, і інші можуть бути ефективними співробітниками, якщо при постановці завдання й оцінці результату ці особливості будуть враховані. Подібна діагностика, як правило, повинна проводитися HR-менеджерами та лінійними керівниками.

Не можна обійти і такий чинник як «синдром емоційного згоряння», що призводить до втрати людиною професійних навичок, появи байдужого відношення до людей, до життя в цілому. З приводу запобігання та вирішення даної проблеми існує ряд рекомендацій, проте суть полягає у мистецтві мотивації та бажанні керівника знайти підхід до своїх працівників. При цьому варто врахувати, що єдиного «рецепту» щодо забезпечення ефективної роботи персоналу не існує. В кожному випадку спрацьовує ситуаційний підхід.

Керол С. Двек у своїй книзі «Новая психология успеха» писав: «В старому світі, світі незмінних здібностей, успіх полягав у тому, щоб ще раз довести, що ви талановиті та розумні. В новому світі, світі, де все можна змінити, успіх полягає в тому, щоб навчитися чомусь новому і розширювати свої можливості. Розвиватися.» [5, с. 27]. Так само і мотивацію необхідно розвивати, відповідно сучасного стану речей.

Загалом, існує безліч методів управління та впливу на людей, на основі яких виділяють ряд способів підвищення мотивації працівників, до основних з яких ми віднесемо наступні:

1. Визнання та використання мотиваційних заходів, безпосередньо не пов'язаних з роботою.
2. Введення критеріїв власного вимірювання підлеглими результатів своєї діяльності.
3. Контроль керівництвом рівня мотивації на підприємстві.
4. Вивчення потреб, інтересів та смаків працівників.
5. Роз'яснення підлеглим існуючої системи мотивації та винагороди.
6. Створення банку ідей як серед менеджерів, так і простих працівників.



7. Мотивування самоосвіти та самоактуалізації працівників.
8. Підтримка позитивного обміну інформацією між підлеглими.
9. Пошук кадрів з внутрішньою мотивацією.
10. Мотивація працівників самостійно контролювати прийняття рішень, щодо питань, які не потребують централізованого контролю.
11. Надання наказів в зрозумілій і точній формі.

Отже, впровадження системи мотивації в компанії є досить важливим і складним явищем. При цьому рівень ефективності її впровадження значною мірою залежить від керівництва підприємства. При цьому система мотивації повинна відповідати цілям компанії, керівника та персоналу в цілому.

- 
1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2008. – 512 с.
  2. <http://hrliga.com>
  3. [www.HRM.ru](http://www.HRM.ru)
  4. [www.rabotka.ru](http://www.rabotka.ru)
  5. Керол С. Двек Новая психология успеха. Думай и побеждай: Пер. с англ. Г. Лучко. – Харьков: Книжный клуб «Клуб Семейного Досуга», 2007. – 352 с.

## **MODERN MOTIVATIONAL PROCESSES ARE ON ENTERPRISES**

**Svitlana Vilchinska, Rjabinin Igor**

*Khmelnitsky institute of interregional academy of personal management*

In the article basic levers and features of motivation are considered on modern enterprises, the methods of increase of motivation of workers are outlined

## ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Микола Маєвський, Світлана Вільчинська

*Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом*

У сучасних умовах кризові явища охопили практично всі сфери життєдіяльності України. Складність цього періоду підсилюється за рахунок специфічних особливостей умов переходу до ринку, які проявляються у структурній деформації економіки, спаді виробництва, стрімкому зростанні цін, жорсткій конкуренції, банкрутстві, інфляційних процесах, погіршенні інвестиційної та інноваційної активності, пануванні елементу невизначеності та швидких змінах у зовнішньому та внутрішньому середовищі, безробітті, падінні життєвого рівня людей. Ситуація перехідного стану вносить додаткову дестабілізацію у соціально-економічні відносини внаслідок зміни організаційно-управлінських та господарсько-ринкових структур управління. Невизначеними та менш конкретними стають правила економічної поведінки. Економіка України перебуває у сильному депресивному стані.

Однією з головних причин незадовільних наслідків економічних перетворень є зруйнування державної планової політики, повна відмова від планування та прогнозування на всіх рівнях керівництва, відмова від всього позитивного, що було нагромаджено у сфері планового управління. Сьогодні в Україні ліквідоване старе і вороже сприймається нове, що вимагається ринковою економікою. У свідомості людей склалася помилкова думка про те, що планування та ринок поняття несумісні та ворожі. Але досвід багатьох країн з розвинутими ринковими відносинами показує, що планування в умовах ринку ні в якому разі не втрачає своєї актуальності та значимості. Більше того, саме планування є невід'ємною ознакою ринкової економіки та запорукою ефективного її функціонування.

Планування взагалі - це наукове передбачення та формування образу майбутнього у свідомості суб'єкта, обов'язкова передумова втілення намічених цілей, невідмінна умова успіху. Планування забезпечує чітке розуміння поставлених завдань та шляхів їх досягнення. Через відсутність планування та прогнозування цілком імовірні помилкові управлінські рішення та дії, які спроможні викликати значні збитки. План дає змогу виявити існуючі на ринку проблеми та намітити необхідні для їх подолання заходи. Саме ринок забезпечує необхідну для планування та прогнозування інформацію. Окрім того він дає можливість скорегувати економічні процеси, розвиток яких неможливо абсолютно точно передбачити внаслідок інформаційної недостатності. Все це підтверджує думку про органічний взаємозв'язок планування та прогнозування з ринком та обов'язкової їх наявності у сучасних умовах.

Входження України в ринкові відносини підсилює суспільну потребу у виробітці достовірних наукових уявлень про майбутнє країни, вимагає побудови високорозвинутої інфраструктури, важливе місце в якій належить управлінню економічними процесами за допомогою різних методів, у тому числі

прогнозування та планування. Тому особливу увагу сьогодні необхідно приділити питанню адаптації методології та методики планування та прогнозування до нових умов ринкової економіки, адже у сучасних умовах планування та прогнозування це не директива, а сукупність правил та засобів визначення параметрів рівня розвитку та діяльності у майбутньому періоді.

Економічне прогнозування являє собою наукове обґрунтування можливих змін або якісного стану економіки у майбутньому, альтернативних шляхів та строків досягнення цього стану. За умов прискорення НТП, переходу до нових форм господарювання, прогнозування стає одним із вирішальних наукових факторів стратегії та тактики суспільного розвитку. Воно є сполучною ланкою між теорією і практикою в усіх сферах життя суспільства і є основою для формування економічної політики держави. Процес прогнозування повинен враховувати такі складові [1]:

ресурси ( трудові, фінансові та матеріальні ), які передбачаються у наявності у відповідному періоді;

економічну ситуацію, що допоможе виявити проблеми, які чекатимуть у майбутньому;

економічну політику, як фундамент для розв'язання проблем у майбутньому ;

економічне регулювання, як засіб вирішення завдань розвитку.

Розробка прогнозу здійснюється на основі аналізу соціально-економічного розвитку та його концепції на перспективу, наукових досліджень та їх практичних результатів; прогнозу науково-технічного прогресу; фактичного стану внутрішнього і зовнішнього ринків та їх динаміки; передбачення наслідків заходів, які буде проведено. Прогнозування, як інформаційне зображення і зв'язок сучасного стану економіки з теоретичним відображенням її майбутнього розвитку, досягає своєї ефективності за допомогою моделей. Щодо створених прогнозів, то вони повинні включати найважливіші баланси, що характеризують попит та пропозицію.

План та прогноз є взаємодоповнюючими одна одну стадіями планування при визначальній ролі планування як ведучої ланки управління. Щоб діяти ефективно необхідно передбачувати як складеться ситуація під час реалізації прийнятого рішення. Прогнозування - це метод, в якому використовується як накопичений у минулому досвід, так і поточні припущення щодо майбутнього з ціллю його визначення. В системі управління прогноз є передплановою розробкою багатоваріантних моделей розвитку об'єкту управління. Треба зауважити, що на сучасному етапі, в умовах нестабільної економіки, доцільною є розробка якомога ширшого спектру можливих варіантів розвитку ситуації, що дозволить більш повно визначати критичні ситуації для прийняття рішення, та можливі наслідки передбачуваних альтернативних варіантів рішень, з метою їх зпівставлення та вибору найбільш ефективного. Результатом повинна бути картина майбутнього, яку можна буде використовувати як основу при плануванні. Для планових розробок необхідно використовувати найбільш раціональний прогнозний варіант.

Процес прогнозування передбачає одержання необхідної інформації, її опрацювання, оцінку та аналіз, визначення перспектив та імовірності реалізації прогнозу. Якісний прогноз може бути розроблений лише у випадку його хорошої підготовки за участю компетентних спеціалістів. Розробка прогнозу повинна бути чітко регламентована та якісно методично підготована. Всі етапи розробки

прогнозу мають бути узгодженими з поставленими цілями та завданнями. Для розробки якісних прогнозів необхідно використовувати сучасні технології, які би супроводжували та підтримували процес розробки. Вони у значній мірі повинні базуватися на використанні сучасних можливостей обчислювальної техніки.

Планування-прогнозування являє багатоетапний процес розкриття невизначеностей зовнішнього середовища та стану фірми. Ефективність цього процесу можлива лише за умов [2]:

- правильного вибору методу прогнозування у відповідності з його цілями та методом планування у відповідності з завданнями плану, обсягом та характером наявної інформації;
- наукового обґрунтування використовуваних норм розходу ресурсів;
- систематичної перевірки істинності результатів прогнозу чи адекватності прогнозної моделі.

Досить важливим елементом у процесі планування-прогнозування є питання інформаційного забезпечення. Тому для надійності та ефективності цього процесу необхідно забезпечити:

- досить повну за змістом, обсягом та структурою інформацію;
- високий рівень вірогідності інформації ;
- можливість порівняння інформації в часі за кількісними та якісними показниками;
- незалежні канали проходження найважливішої інформації;
- своєчасно одержану та ефективно опрацьовану інформацію.

Підприємства є важливим елементом у системі суспільного виробництва. Саме тут формується зв'язок виробництва і ринку, існує реальна можливість інтенсифікації виробництва та підвищення його ефективності. Це вимагає провідної їх ролі в системі планування. Тому у сучасних умовах елементи плановості повинні пронизувати , а елементи прогнозу охоплювати всі без винятку боки роботи будь-якої організації, незалежно від її розміру, обсягу виробництва, форми власності та сфери діяльності.

Забезпечення ефективної діяльності організації можливе лише за умов неперервного контролю за ходом реалізації прийнятих планових дій. Якщо при плануванні не буде діяти механізм оберненого зв'язку, то успіх такої організації є досить сумнівним. Процес планування повинен бути гнучким та адаптивним; вимагає постійного контролю та корегування. Доцільно постійно відслідковувати хід реалізації плану, аналізувати намічені зміни умов чи відхилення при його виконанні.

План без всякого передбачення неможливий. Тому необхідно забезпечити тісний, неперервний взаємозв'язок передбачення та планів. Головне призначення передбачення - попередити про можливість як хорошого, так і, що є особливо важливим, поганого у майбутньому. В інтересах планування необхідно передбачувати лише значення некерованих чи слабо керованих параметрів чи подій. За межами же планового періоду можна передбачити значення любых параметрів, в тому числі і керованих.

Отже, можна сміливо зауважити, що в умовах ринку ефективне функціонування можливе лише за умов розробки планів та прогнозів соціально-економічного розвитку як на рівні усієї держави, так і на рівні підприємств. Саме планування є найбільш результативним способом ефективного використання та координації ресурсів, запорукою ефективного розвитку та отримання прибутку.

Особливої актуальності сьогодні набуває також питання вивчення світового досвіду щодо розробки і застосування прогнозів та планів, використання їх з урахуванням специфіки розвитку України.

---

1. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник. – 2-е изд., испр. и дополн. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 400 с.
2. Планування та прогнозування в умовах ринку. – Навч. посіб. / Під ред. д.ф.н., проф. В.Г. Воронкової. – К.: ВД «Професьюнал», 2006. – 608 с.

**PLANNING AND PROGNOSTICATION OF ACTIVITY OF ENTERPRISES IS  
IN MODERN TERMS**

**Mykola Majevsky, Svitlana Vilchinska**

*Khmelnitsky institute of interregional academy of personal management*

In the article the features of planning and prognostication of activity of modern enterprises are considered in Ukraine, their value in modern terms

## ПРО СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ГОСПОДАРСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Кундицький О.О.

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18*

*У даній статті розглядається вітчизняний досвід страхування депозитів фізичних осіб. Автор дає загальну оцінку діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, як основного елементу системи страхування депозитів в Україні. Також у статті даються рекомендації, які на думку автора покращать існуючу систему страхування депозитів*

*Ключові слова: депозити, страхування, гарантія, вклади.*

На сьогоднішній день в банківському секторі однією з найболючіших проблем є захист інтересів вкладників, особливо найбільш незахищених з них - фізичних осіб. Найбільш вагомим є аспект гарантування вкладів. Слід зауважити, що досить часто має місце обмеженість можливостей оцінки ступенів ризику таких операцій. Саме тому в країнах із розвинутими ринковими відносинами розробляються механізми, які захищають вкладників від інвестиційного ризику. До них можна віднести систему страхування банківських депозитів. Основним ефектом системи страхування депозитів є попередження банківської паніки і відтоку депозитів.

Дослідженням питання функціонування ефективної системи страхування депозитів (ССД) займалися багато вітчизняних науковців. Серед них можна виділити М. Алексеєнка, О. Барановського, Н. Бондара, С. Власовича, А. Вожжова, В. Огієнка, С. Смовженко, Р. Тиркала, Н. Уманціва, О. Ходарчука та інші. На сьогодні серед безлічі теоретичних розробок і практичних рекомендацій щодо функціонування системи страхування депозитів практично немає загальної її оцінки діяльності в Україні. Тому дана стаття буде присвячена загальному аналізу діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), як основного елементу системи страхування депозитів в Україні.

В Україні до 1995 року страхування вкладів здійснювалося в обмеженому обсязі. Формально ці обсяги визначалися Законом України "Про банки і банківську діяльність" від 1991 року. В ньому було записано, що держава гарантує захист цінних паперів і вкладів в Ощадному банку України. Цей закон передбачав, що банками для забезпечення надійності вкладів створюється міжбанківський фонд страхування депозитів; порядок його створення встановлюється Національним банком України.

З метою створення цілісної системи страхування депозитів населення в банках України, починаючи з другої половини 1995 року, Національним банком

проводилась робота з розробки положення про міжбанківський фонд обов'язкового страхування вкладів фізичних осіб. НБУ розробив та ввів у дію з 1 липня 1997 року Тимчасовий порядок формування комерційними банками фонду страхування вкладів фізичних осіб за рахунок придбання ними державних цінних паперів та передачі їх на зберігання НБУ.

НБУ підготував також проект Указу Президента України про заходи щодо захисту прав фізичних осіб-вкладників комерційних банків. Паралельно з цим Національним банком було проведено роботу з підготовки законопроекту про фонд страхування вкладів фізичних осіб. У роботі над цим документом із фахівцями НБУ тісно співпрацювали спеціалісти-консультанти Фонду Сороса. Цей законопроект було внесено до розгляду в рамках заходів Світового банку.

З 10 жовтня 1998 року набрав чинності Указ Президента № –996/98 “Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб-вкладників комерційних банків України”. Згідно з цим Указом із Фонду гарантування вкладів фізичних осіб відшкодовували суми в розмірі вкладу, але не більше 500 гривень (сума еквівалентна 100 амер. доларів) кожному вкладнику комерційного банку, який сплачує збори і платежі до цього фонду. Сума відшкодування становила саме 500 гривень тому, що саме таким був середній обсяг вкладу фізичної особи на момент підписання указу. До речі, ним було передбачено (у разі зміни тенденції розвитку ринку ресурсів, залучених комерційними банками від вкладників) поступово збільшувати суму відшкодування [8, 40].

На виконання Указу Президента Кабінетом Міністрів України та Національним банком України 21 січня 1999 року була прийнята спільна Постанова за № 70, якою затверджувалось “Положення про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб”.

25 січня 1999 року Правління НБУ ухвалило Постанову № 29 “Про перерахування комерційними банками на рахунок Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, відкритий у НБУ, початкових зборів”.

Відповідно до цієї Постанови упродовж 30 днів від дня її підписання усі комерційні банки, що мають ліцензію на залучення вкладів населення, повинні були перерахувати початковий збір до Фонду у розмірі 1% від зареєстрованого статутного капіталу. Загалом ця сума становила 19132 тис. грн. (учасники – 140 банків). Ще 20 млн. грн. у цей же термін було внесено НБУ як представником держави. За місяць після перерахування внесків Фонд розпочав виконувати свої функції.

Однак Національний банк вирішив на деякий час частково зберегти старий механізм страхування вкладів населення. До 1 січня 1999 року гарантією повернення вкладів фізичних осіб були заблоковані в кожному банку на депозитному рахунку в НБУ державні облігації, що за номінальною вартістю становили 16,5% від обсягу залучених депозитів. Причому, вони враховувались також при розрахунку нормативів обов'язкових резервів. Проте, такий вид гарантування швидше сприяв вирішенню проблеми поповнення державного бюджету шляхом адміністративного розміщення серед банків додаткової кількості ОВДП, аніж захисту інтересів вкладників. З початком нового року НБУ скасував врахування цих ОВДП при виконанні резервних вимог, однак залишив облігації заблокованими.

Згодом був розроблений проект перехідного порядку формування банками коштів для гарантування вкладів населення за рахунок ОВДП на період до повного

сформування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Передбачалося, що ОВДП з цього резерву будуть розблоковуватися поетапно. Упродовж 1999 року планувалося довести обсяг заблокованих ОВДП до 8% від суми залучених депозитів, у 2000 році – до 6%, у 2001 році – до 4%, а приблизно у 2004 році – взагалі розформувати цей резерв. Таким чином, можна сказати, що в цей час в Україні діяла подвійна система захисту вкладів населення. А якщо врахувати, що 10% від обсягу депозитів фізичних осіб банки мусіли резервувати власне грішми як обов'язковими резервами, то система захисту буде вже потрібна.

Основним нормативним документом ФГВФО було Положення “Про порядок відшкодування Фондом гарантування вкладів фізичних осіб коштів вкладникам комерційних банків у разі їх ліквідації” затверджене постановою Правління НБУ №8 від 11.01.2001 р. [8, 41].

Однак, недосконалість існуючого законодавства призвела до необхідності прийняття Закону України “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб”, який вийшов 20 вересня 2001 року. Згідно з цим законом фонд є державною спеціалізованою установою, економічно самостійною юридичною особою, яка не має на меті одержання прибутку [5].

Коротко розглянемо основні положення вітчизняного законодавства у сфері гарантування вкладів.

По-перше, в Україні страховий захист поширюється лише на вклади фізичних осіб. Законом України “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб” від 20 вересня 2001 року № 2740-111 вклад (депозит) визначається як кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті, які відповідно до законодавства розміщені вкладником на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку на іменних рахунках у банку – учаснику (тимчасовому учаснику) Фонду чи залучені таким банком у формі випуску (емісії) іменних ощадних (депозитних) сертифікатів і підлягають виплаті вкладнику згідно із законодавством України та умовами договору.

По-друге, відшкодуванню підлягають як гривневі вклади, так і вклади, розміщені в іноземній валюті. Відшкодування вкладів в іноземній валюті відбувається у національній валюті України після перерахування суми вкладу за офіційним (обмінним) курсом Національного банку на день настання недоступності вкладів.

По-третє, Фонд гарантує кожному вкладнику банку - учасника (тимчасового учасника) Фонду відшкодування коштів за його вкладами, в тому числі відсотки, в розмірі вкладів надень настання їх недоступності, але не більше 150 000 грн. Варто зазначити, що вклади, залучені банком після переведення його до категорії тимчасових учасників Фонду, не відшкодовуються.

По-четверте, розмір гарантованої суми відшкодування за вкладами встановлюється на одного вкладника, а не на депозит у банку, що відповідає вимогам Директиви 94/19/ЄС. Якщо вкладник має вклади у кількох банках, які в подальшому реорганізувалися шляхом їх злиття, приєднання або перетворення в один банк - юридичну особу. Фонд гарантує відшкодування коштів за цими вкладами до закінчення строку дії договорів на тих же умовах, що й до реорганізації.

По-п'яте, діюча система гарантування депозитів не поширюється на вкладників ВАТ “Державний ощадний банк України” (надалі — Ощадбанк).



По-шосте, Фонд не відшкодовує вклади, розміром менше 1 грн., а також вклади членів наглядової ради, ради директорів і ревізійної комісії банку; працівників незалежних аудиторських фірм (аудиторів), які здійснювали аудиторські перевірки банку протягом останніх трьох років; акціонерів, частка яких перевищує 10% від статутного капіталу банку, а також третім особам, які діють від імені перелічених вище категорій вкладників. Фізичним особам, які на індивідуальній основі отримують від банку пільгові відсотки та мають фінансові привілеї, що призвели до погіршення фінансового стану банку, та вкладникам, не ідентифікованим ліквідаційною комісією. Фонд також не повертає кошти в межах гарантованої суми відшкодування.

На основі вищесказаного можемо зробити висновок що, законодавство України у сфері гарантування банківських депозитів характеризується високою соціальною спрямованістю і в цілому відповідає основним вимогам організації ССД. Значною перевагою вітчизняного інституту захисту вкладників є те, що розмір гарантованої суми відшкодування залежно від тенденцій розвитку депозитного ринку може бути збільшений за рішенням адміністративної ради Фонду, що робить національну ССД гнучкішою і мобільнішою порівняно з подібними системами, наприклад, у США.

Нагально потребує вирішення питання щодо поширення механізму обов'язкового гарантування депозитів на вкладників Ощадбанку.

Отже, створення Фонду страхування депозитів фізичних осіб в Україні стало вирішальним кроком, зробленим у напрямку захисту інтересів вкладників.

Серед основних завдань Фонду гарантування вкладів фізичних осіб необхідно виділити:

- забезпечення захисту прав фізичних осіб-вкладників комерційних банків України, що сплачують внески до фонду, шляхом відшкодування за рахунок коштів фонду втрат закладами;
- здійснення організаційно-управлінських заходів щодо забезпечення виплати вкладникам сум відшкодування;
- забезпечення надходження та акумуляції сум зборів з комерційних банків, які сплачуються до фонду, та інших коштів, призначених для відшкодування вкладникам втрат у разі недоступності вкладів;
- забезпечення цільового використання коштів, які перебувають на рахунках фонду.

В Україні участь банків у системі ФГВФО є обов'язковою. Так на початку 2009 року кількість банків-учасників Фонду становила 178 банків, тимчасових – 6. Для порівняння: за станом на 1 січня 2001 року учасниками Фонду були лише 134 банківські установи [9]. На думку автора, створення альтернативи ФГВФО на даному етапі розвитку економіки країни, є недоцільним, оскільки це не тільки не сприятиме зміцненню національної банківської системи, але також не підвищить рівень довіри з боку населення.

Кошти ФГВФО (див. табл. 1) формуються за рахунок початкових зборів із банків-учасників Фонду (1% від зареєстрованого статутного капіталу), регулярних (0,25% від загальної суми вкладів двічі на рік) і спеціальних зборів з банків-учасників, внесених НБУ коштів на суму 20 млн. грн., доходів від інвестування коштів у цінні папери та кредитів, залучених від Кабінету Міністрів України, НБУ, банків та іноземних кредиторів, а також пені й доходів від депозитів, розміщених Фондом у НБУ [10]. Фонд може також перераховувати свої кошти на депозитні

рахунки в НБУ, за яким отримуватиме доходи. Взагалі, Фонд є єдиним розпорядником коштів, акумульованих у процесі його діяльності. Кошти Фонду не включаються до Державного бюджету України.

Таблиця 1

## Джерела фінансування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб

|  |                    |   |
|--|--------------------|---|
| Банки -<br>(тимчасові)<br>учасники Фонду | Початкові збори    | При першому отриманні ліцензії банки сплачують 1 % реєстрованого статутного капіталу.   |
|  | Регулярні збори    | Нараховуються та сплачуються двічі на рік у розмірі 0,25 % загальної суми вкладів.  |
|  | Спеціальні збори   | В разі потреби, Фонд вимагає сплати, але не в більшому розмірі від річних регулярних зборів.  |
|  | Пеня               | В разі несвоєчасного або неповного перерахування зборів сплачується подвійна облікова ставка НБУ від розміру не перерахованої суми за кожний день прострочення.                                       |
| НБУ                                      | Одноразовий внесок | При заснуванні Фонду сплачено 20 млн. грн.  |
|  | Кредити            | Під заставу цінних паперів надаються кредити за ціною не меншою від індексу інфляції строком на 5 років.  |
|  | Доходи з депозитів | Доходи з депозитів, що розміщені Фондом в НБУ.  |
| КМУ                                      | Кредити            | Надаються в грошовій формі або як державні цінні папери, при цьому ліміт на кредитування на наступний рік визначається в 10-кратному розмірі зборів банків-учасників за перше півріччя поточного року |
| Банки та іноземні кредитори              | Кредити            | Кредит під заставу цінних паперів надається згідно індивідуальних домовленостей   |

Максимальна сума покриття на сьогодні становить 150 тис. грн. по вкладах у кожному з банків [9]. Чи є така гарантія на сьогоднішній день достатньою з погляду розвитку економіки України та регулювання ризиків у банківській діяльності?

Серед науковців на сьогодні не існує єдиної думки. Окремі з них вважають, що це служить обмеженням [1, с.49]. Для вирішення цієї проблеми Н. Бицька пропонує підвищити розмір відшкодування за рахунок збільшення кількості джерел фінансування, наприклад, регулярного перерахунку частини прибутку НБУ до Фонду, а також забезпечення прибуткового розміщення коштів Фонду, наприклад, за рахунок їх інвестування не тільки в державні, а й в іпотечні цінні папери. Також запропоновано запровадити диференційовані ставки за внесками банків до Фонду в залежності від ризику банку [3, с.27].

Інші переконують [6, с.49], що це достатньо привабливий розмір страхового покриття, який суттєво перевищує середній розмір вкладу в банках, доходи та розмір ВВП на душу населення в Україні. Крім того, такий рівень відшкодування

не лише стимулює до акумуляції заощаджень вкладників на банківських рахунках, а й не спонукає до їх роздрібнення між великою кількістю установ.

Відповідь на дане питання залежить від виконання таких умов:

По-перше, чи відповідає страхове покриття депозитів в Україні рекомендаціям Директиви 94/19/ЄС (мінімальний рівень покриття 20 000 євро) [4]

По-друге, чи відповідає страхове покриття депозитів в Україні рекомендаціям МВФ де показником достатності рівня покриття депозитів є відношення суми страхового покриття до рівня ВВП на душу населення. Цей показник має у 2-3 рази перевищувати рівень ВВП на душу населення [4] (див. табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка зміни розміру суми відшкодування та її відповідність рекомендаціям МВФ**

| Роки | ВВП у розрахунку на одну особу<br>грн | Максимальна сума покриття по вкладах<br>грн | Рекомендована сума покриття по вкладах<br>грн |
|------|---------------------------------------|---|---|
| 2000 | 3 436                                 | 500   | 10 308  |
| 2001 | 4 195                                 | 1 200                                       | 12 585  |
| 2002 | 4 685                                 | 1 500                                       | 14 055  |
| 2003 | 5 591                                 | 2 000                                       | 16 773  |
| 2004 | 7 273                                 | 3 000                                       | 21 819  |
| 2005 | 9 372                                 | 5 000                                       | 28 116  |
| 2006 | 11 630                                | 15 000                                      | 34 890  |
| 2007 | 15 496                                | 25 000                                      | 46 488  |
| 2007 | 15 496                                | 50 000                                      | 46 488  |
| 2008 | 20 534                                | 50 000                                      | 61 602  |
| 2009 | 19 824                                | 150 000                                     | 59 472  |

Як видно з таблиці 2 явно занижений до 2007 р. розмір страхового відшкодування нівелював головну мету створення фонду – захист грошових заощаджень населення, а відтак і поповнення ресурсної бази банківської системи за рахунок залучення коштів середніх і великих вкладників – фізичних осіб. У 2007 році було затвердження рішенням виконавчої дирекції Фонду Методики розрахунку збільшення розміру відшкодування за вкладами фізичних осіб [9], згідно з якою під час визначення страхового покриття враховують такі критерії:

— економічний розмір відшкодування за вкладами фізичних осіб має дорівнювати 2.8 ВВП на душу населення;

— соціальний - розмір відшкодування коштів за вкладами має забезпечувати захист не менш як 90% від загальної кількості вкладів та до 40% від загальної суми вкладів фізичних осіб;

— фінансовий - рівень капіталізації Фонду повинен бути не менше 2%

Серйозним недоліком у діяльності Фонду, на погляд В.М.Кочеткова, є те, що в Україні не передбачено виплату відшкодувань за коштами юридичних осіб у разі банкрутства банку. З ним погоджується О.Б.Соколова, проте справедливо зазначає, що чинний рівень гарантованої суми не є суттєвим для більшості підприємств, тому, крім збільшення витрат банків у зв'язку зі сплатою додаткових зборів до Фонду та погіршення їх фінансової стійкості, жодних результатів не дасть [11, с 55].

Варто звернути увагу на ще один аспект цього питання: вітчизняне законодавство не враховує інтереси такого потужного суб'єкта

господарювання будь-якої ринкової економіки, як приватні підприємці, адже Фонд відшкодовує вклади фізичних осіб, які не використовуються вкладником для здійснення підприємницької діяльності. Останніми роками багато політиків та науковців дискутують з приводу шляхів стимулювання розвитку в Україні малого бізнесу, тож законодавче врегулювання питання щодо поширення захисту на такі вклади стане реальним кроком до прискорення розвитку вітчизняного підприємництва. Звичайно, у майбутньому за необхідних умов та фінансових можливостей фонду цілком очевидно постає питання про поширення страхового захисту і на депозити юридичних осіб, як це практикують у Німеччині, Австрії, Болгарії, Польщі, Угорщині та деяких інших країнах.

Установлення чітких правил відшкодування депозитів у випадку банкрутства банку є також істотним чинником збільшення стабілізуючої ролі фондів страхування вкладів.

У законодавчих актах, що регулюють діяльність фонду гарантування вкладів, повинні значитися такі параметри:

- граничні строки, протягом яких фонд зобов'язаний відшкодувати суму депозитів;
- категорія вкладників, яким не відшкодовується сума депозитів у випадку банкрутства банку;
- максимальна сума страхового відшкодування (якщо в країні використовується система явно виражених гарантій);
- страхування або не страхування депозитів в іноземній валюті;
- система участі банків у системі гарантування вкладів: обов'язкова або вільна;
- джерела формування ресурсів фонду гарантування вкладів.

Відображення або не відображення цих елементів системи страхування депозитів збільшує або зменшує стабілізуючий вплив фонду на банківську систему.

Крім того доцільно було б пов'язувати розмір відшкодування з залежністю від інфляційних чинників. Для України це вельми актуально, зважаючи на індекс споживчих цін.

Також, формування фонду за рахунок первинних, регулярних і спеціальних зборів має враховувати ступінь ризику настання банкрутства кожного банку відповідно класифікації НБУ, тобто встановити диференційований підхід до сплати зборів. Необхідно зауважити, що масове банкрутство ощадно-кредитних банків в США в 80 роках минулого століття, яке за деякими оцінками коштувало державі приблизно 100 млрд. дол. США, було частково спричинено фіксованими зборами в американській системі страхування депозитів. Така недосконала система страхування депозитів спонукала банки до максимізації ризику при впевненості в безумовному відшкодуванні вкладів з боку системи страхування депозитів. Виникнення такого "морального ризику" в Україні можна обмежити, зобов'язавши банки сплачувати до Фонду збори за розміром, пропорційними до його ризику. З іншого боку, підвищення зборів банку може спровокувати подальше збільшення ризикованих операцій. Постає питання, на базі яких показників якнайточніше можна вирахувати індивідуальну для банку ставку зборів. В США, наприклад, для цього використовується оцінка ризику за системою "CAMELS"[12].

Заслужують на увагу окремі пропозиції НБУ щодо поліпшення діяльності фонду. Їх необхідно було б врахувати у найближчому майбутньому. Серед зазначених пропозицій слід виокремити такі:

- надати фонду право на безспірне стягнення з банків-учасників фонду суми несплачених зборів та пені;
- обмежити вкладення коштів фонду в державні цінні папери зі строком погашення до 6 місяців;
- розширити джерела формування коштів фонду за рахунок щорічних внесків у розмірі 10 % від перерахованої до держбюджету суми перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами Національного банку [7, ст. 39].

4. Поширити механізм обов'язкового страхування депозитів на Ощадбанк з метою забезпечення реального захисту значної частини вітчизняних вкладників.

На даному етапі в Україні першочерговим завданням має бути, безумовно, створення ефективно діючої системи обов'язкового страхування депозитів фізичних осіб. Наступним кроком може стати охоплення страховими гарантіями також інших видів депозитів, зокрема депозитів юридичних осіб.

1. Бакун О. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. Хроніка VII Всеукраїнської науково-практичної конференції // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С.45-49.
2. Берназюк Я. «Проблемні питання сплати банками збору до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб». //Вісник НБУ. – 2004. – №7. – С.41-45.
3. Бицька Н. Кошти населення у формуванні ресурсної бази банків // Вісник НБУ. – 2004. – № 12. – С. 26-28.
4. Директива 94/19/ЄС Європейського Парламенту і Ради "Щодо схем гарантування депозитів" від 30 травня 1994 року – [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994\\_275](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_275)
5. Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» № 2740-ІІ від 20.09.2001. [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
6. Іщенко О. Чи захищений сьогодні український вкладник // Вісник НБУ. – 2008. – № 6. – С. 44 – 50.
7. Конопатська Л., Бондар Н. Актуальні проблеми страхування депозитів комерційних банків // Вісник НБУ. – 2001. – № 11. – С. 37.
8. Огієнко В., Раєвська Т. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб – гарант захисту "малих" вкладників в Україні // Вісник НБУ. – 2001. – № 6. – С. 39.
9. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб – [www.fg.org.ua](http://www.fg.org.ua)
10. ↑ Положення "Про порядок нарахування і сплати зборів до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб", затверджене рішенням адміністративної ради Фонду гарантування вкладів фізичних осіб від 14.01.2000 № 1 // Офіційний Вісник України. – 2002. – № 7. – ст. 304.
11. Соколова О.Б. Гарантування вкладів та його вплив на фінансову стійкість комерційних банків // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - №6 – С. 53-56
12. Hartmann-Wendels T., Pfungsten A., Weber M. Bankbetriebslehre. – 3. Auflage. – Berlin – Heidelberg – New York: Springer Verlag. – 2004. – 869 S., С. 380

**ABOUT INSURANCE OF DEPOSITS OF PHYSICAL PERSONS IN THE ECONOMIC SYSTEM OF UKRAINE****O. Kundytskyi***Ivan Franko National University of Lviv Svobody St 18. UA-70001Lviv, Ukraine*

In the given article home experience of insurance of deposits of physical persons is considered. An author gives general estimation of activity of Fund of guaranteing of holding of physical persons, as basic to the element of the system of insurance of deposits in Ukraine. Also in the article the recommendations which in opinion of author will improve the existent system of insurance of deposits are given

Keywords: deposits, insurances, guarantee, holding.

**О СТРАХОВАНИЕ ДЕПОЗИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ****О. Кундицкий**

В данной статье рассматривается отечественный опыт страхования депозитов физических лиц. Автор дает общую оценку деятельности Фонда гарантирования вкладов физических лиц, как основного элементу системы страхования депозитов в Украине. Также в статье даются рекомендации, которые по мнению автора улучшат существующую систему страхования депозитов

**Ключевые слова:** депозиты, страхования, гарантия, вклады.

УДК 330

## НАУКОВИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ БАЗИСУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ І ПРАКТИКИ НА ОСНОВІ ВІДЗНАЧЕННЯ НАЙДОСТОЙНІШИХ ІНТЕЛЕКТУАЛІВ-НОБЕЛІАНТІВ: ПЕРІОД 1969 – 2009 РОКИ

Пуцько Б.М.

*ЛНУВМ та БТ імені С.З. Гжицького, м. Львів*

*Приводиться порядок відзначення найдостойніших інтелектуалів світу з економіки врученням Нобелівських премій, хронологія відзначення лауреатів цієї престижної премії з 1969 по 2009 рр., аналіз інформації про наукові заслуги лауреатів та відомості про Нобеліантів з економіки. Висвітлюються основні положення, які лежать в основі формування економічної нобелелогії як базису науки і практики. Сформульовано ряд проблем відтворення економіко-екологічного потенціалу, авторство вирішення яких може бути підставою виявлення претендентів на Нобелівську премію.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями:** аналіз наукових досягнень, наукових напрямів та хронології відзначення лауреатів Нобелівської премії з економіки. Проблематика тісно переплітається з питаннями актуалізації розвитку нобелеорієнтованих наукових напрямів з економіки українськими фундаментальними економічними школами.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття:** аналіз наукових досягнень, наукових напрямів та хронології відзначення лауреатів Нобелівської премії з економіки. Обґрунтування нобелеорієнтованих наукових напрямів з економіки для їх можливого розвитку українськими фундаментальними економічними школами.

**Цілі статті** – проаналізувати існуючий порядок відзначення найдостойніших інтелектуалів світу врученням Нобелівських премій, представити хронологію відзначення лауреатів з 1969 по 2009 рр., а також інформацію про наукові заслуги лауреатів, відомості про Нобеліантів з економіки. Висвітлити основні положення, які лежать в основі формування економічної нобелелогії як базису науки і практики та сформулювати ряд проблем відтворення економіко-екологічного потенціалу, вирішення яких може бути підставою виявлення претендентів на Нобелівську премію. На цій основі науково обґрунтувати перспективні нобелеорієнтовані наукові напрями з економіки з точки зору їх можливого розвитку українськими фундаментальними економічними школами.

**Виклад матеріалу.** Нобелівську премію з економіки засновано у 1968 році державним банком Швеції в честь свого 300-річчя. Нобелівських лауреатів щорічно визначає Шведська королівська академія наук (ШКАН), а вручає її король

у Стокгольмі. У 2009 році світове співтовариство у 108-й раз відзначало найдостойніших інтелектуалів світу врученням Нобелівських премій. Ця нагорода є геніальним творінням талановитого шведського винахідника Альфреда Нобеля. Золоту медаль з його зображенням, дипломом і чек на величезну суму шведських крон громадська думка цінує не стільки за їх номіналом, скільки як символ визнання видатних заслуг лауреата.

За більш як столітню історію існування Нобелівської премії виробився досить складний і водночас ефективний механізм висунення, добору і затвердження її щорічних лауреатів. У жовтні кожного року кваліфікованим експертам-професорам 75 відділень економіки університетів різних країн світу розсилають відповідні форми, де їм пропонується назвати кандидатів на присудження цієї премії та обґрунтувати свій вибір. Щороку підбираються інші відділення, крім того, професорам споріднених спеціальностей (з менеджменту, маркетингу, економічної історії тощо) теж надсилаються такі анкети. Щоправда, свою особисту думку, причому конфіденційного характеру, можуть висловлювати й інші авторитетні фахівці-економісти, які працюють не тільки в університетах чи академіях. Серед таких осіб – лауреати Нобелівської премії попередніх років і члени ШКАН.

Не розглядаються тільки колективні пропозиції, а також ті, що надійшли пізніше січня того року, в якому проголошуватимуть лауреатів. Не можуть бути прийняті до розгляду й особисті заяви з претензією на премію. Не приносить користі претендентам і офіційна – дипломатична, урядова або політична підтримка, оскільки Нобелівські установи незалежні від держав, урядів або партій.

До Нобелівського комітету щороку надходять приблизно двісті подань, у яких рекомендуються приблизно сотні претендентів. З 1 лютого і до осені різні комісії комітету здійснюють експертизу робіт найавторитетніших кандидатів на премію. До експертизи залучають провідних учених світу, експертів, які можуть визначити оригінальність і значущість вкладу кожного кандидата в загальнолюдський прогрес. Члени комітету або запрошені експерти можуть робити повідомлення відносно різних аспектів тієї чи іншої пропозиції. Щороку у підготовчій роботі беруть участь кілька сотень спеціалістів.

При кожному із шести Нобелівських комітетів, зайнятих присудженням нагород, діють також Нобелівські інститути. Вони надають комітетам допомогу у доборі кандидатів і проводять самостійні наукові дослідження, а головне - здійснюють необхідну підготовчу роботу. Керівники та спеціалісти цих інститутів добираються з числа представників різних країн і національностей, чим підкреслюється міжнародний характер Нобелівської нагороди.

У заключній частині відбору, претенденти, яких Нобелівський комітет розглядає як найбільше гідних уваги за їх наукові досягнення, обговорюються два рази. Після цього Відділення соціальних наук ШКАН повідомляє у формі доповіді про пропозицію стосовно кандидатури на нобеліанта, подається глибоке обґрунтування зробленого вибору, разом з розгорнутим оглядом і детальним аналізом проведених експериментальних досліджень й досягнутих ним наукових результатів. Майже не буває так, щоб запропонована кандидатура отримала Нобелівську премію з першого ж подання, більшість Нобеліантів пропонуються по кілька разів.

На початку жовтня доповідь Відділення соціальних наук надходить на пленарне засідання ШКАН, там Нобелівський комітет подає і захищає свою



пропозицію (кандидатуру). Саме обговорення носить конфіденційний характер, що дозволяє уникати суб'єктивізму в оцінках – у великій таємниці тримаються імена кандидатів і мотиви прийняття рішень. У 80-х роках ХХ століття було вирішено щороку відкривати доступ до Нобелівських архівів, але після 50-ти років їх таємного зберігання. Друкуються списки, де зазначено інформацію про усіх висунутих кандидатів (імена, дати, ким висувались тощо). Це означає, що лише у 2019 році ми отримаємо першу таку інформацію про нобеліантів-лауреатів з економіки.

Рішення про присудження Нобелівської премії ухвалюється більшістю членів ШКАН при таємному голосуванні, право голосу мають усі 300 членів ШКАН. Відразу ж після голосування на зустріч з представниками ЗМІ повідомляється про зроблений вибір. Випускається прес-інформаційний бюлетень, де з поданням короткої біографічної довідки лауреата розкриваються його наукові досягнення, відзначені Нобелівською премією.

Слід відзначити, що нобеліантів вирізняє висока освіченість, яскраво виражена здібність і оригінальне мислення, органічно властиві прагнення і вміння поєднувати науку з практикою, потреба перетворювати знання на функціональний досвід.

Завдяки наявності таких лауреатів, вимогливій і ретельній процедурі Нобелівського комітету, людство отримало ряд актуальних теоретичних концепцій, ідей, методологій, прикладних проектів, які мали, мають і матимуть безпосереднє прикладання до реальних господарсько-економічних відносин. Про що свідчать приведені нижче наукові доробки Нобеліантів з економіки за період 1969-2003 рр. (див. табл. 1).

Таблиця 1.

**Хронологія відзначення лауреатів Нобелівської премії з економіки за період 1969-2009 роки**

| Рік вручення премії | Нобеліанти (країна, рік народження)                                    | Наукові заслуги лауреатів  |
|---------------------|--|--|
| 1969 р.             | 1. Ян Тінберген (Нідерланди)<br>2. Рагнар Фріш (Норвегія, 1885 - 1973) | За розробку математичних методів, побудову динамічних моделей і їх застосування для аналізу економічних процесів.  |
| 1970 р.             | 3. Пол Семюельсон (США, 1915)  | За внесок у підвищення рівня наукового аналізу в економічних науках, розвинув статистичну і динамічну економічну теорію.   |
| 1971 р.             | 4. Саймон Кузнець (США, 1901 - 1985)                                   | За емпіричні дослідження економічного росту, емпірично обґрунтовану інтерпретацію економічного зростання, яка дає нове поглиблене розуміння економічної та соціальної структури і процесів розвитку. |
| 1972 р.             | 5. Джон Хікс (Англія, 1904)<br>6. Кеннет Ерроу (США, 1921)             | За піонерний вклад в теорію загальної економічної рівноваги і економіку добробуту.   |
| 1973 р.             | 7. Василь Леонтєв (США, 1906)  | За розробку методу "затрати-випуск" і його застосування в дослідженні важливих економічних проблем.  |
| 1974 р.             | 8. Фрідріх фон Хайск (ФРН, 1899)<br>9. Гуннар Мюрдаль (Швеція,         | За піонерну роботу по теорії грошей, кон'юнктурних коливань та за глибокий аналіз взаємозалежних економічних, соціальних і   |

|         |   |  |
|---------|---|--|
|         | 1898 - 1987)  | інституціональних феноменів.   |
| 1975 р. | 10. Тьяллінг Коопманс (США, 1910 - 1984)<br>Леонід Канторович (СРСР, 1912 - 1986) | За вклад в теорію оптимального розподілу ресурсів.   |
| 1976 р. | 12. Мілтон Фрідмент (США, 1912)   | За дослідження в галузі аналізу споживання, історії і теорії грошового обігу.  |
| 1977 р. | Бертіль Улін (Швеція, 1899 - 1979)<br>Джеймс Мід (Англія, 1907)                   | За оригінальний вклад в теорію міжнародної торгівлі і теорію руху міжнародного капіталу.   |
| 1978 р. | 15. Герберт Сеймон (США, 1916)  | За піонерне дослідження процесів прийняття рішень в економічних організаціях.  |
| 1979 р. | Артур Льюїс (Англія, 1915)<br>Теодор Шульц (США, 1902)                            | За піонерні дослідження проблем економічного розвитку країн, що розвиваються.  |
| 1980 р. | 18. Лоуренс Клейн (США, 1920)   | За створення економічних моделей і їх застосування до аналізу економічних коливань і економічної політики.                                       |
| 1981 р. | 19. Джеймс Тобін (США, 1918)  | За аналіз фінансових ринків і їх зв'язків з прийняттям рішень у галузі видатків, зайнятості, виробництва і цін.                                  |
| 1982 р. | 20. Джордж Стінглер (США, 1911)   | За дослідження і вивчення індустріально-промислових структур, функціонування ринків, а також причин і наслідків державного регулювання.          |
| 1983 р. | 21. Жерар Дебре (Франція, 1921)   | За введення нових методів аналізу в економічну теорію і праці з формалізації теорії загальної рівноваги.   |
| 1984 р. | 22. Річард Стоун (Англія, 1913)   | За фундаментальний внесок у створення системи національних рахунків.   |
| 1985 р. | 23. Франко Модільяні (Італія, 1918)   | За піонерний аналіз проблем фінансових ринків і процесів заощадження.  |
| 1986 р. | 24. Джеймс Б'юкенен (США, 1919)   | За розвиток основ теорії прийняття економічних і політичних рішень, а також політичних теорій, які демонструють обмежену роль уряду в економіці. |
| 1987 р. | 25. Роберт Солоу (США, 1924)  | За внесок у теорію економічного росту.   |
| 1988 р. | 26. Моріс Алле (Франція, 1911)  | За фундаментальний внесок у теорію ринків і роботи з ефективного використання ресурсів.  |
| 1989 р. | 27. Трюгве Хаавельто (Норвегія)   | За прояснення ймовірних основ економіки і аналіз одночасних економічних структур.  |
| 1990 р. | 28. Гаррі Максовід (США)<br>29. Мертон Міллер (США)<br>30. Уільям Шарп (США)      | За роботи з теорії фінансової економіки.   |
| 1991 р. | 31. Рональд Коуз (Англія)   | За роботу з проблем трансакційних витрат і прав власності.   |
| 1992 р. | 32. Гері Беккер (США)   | За розширення сфери застосування мікроекономічного аналізу.  |
| 1993 р. | 33. Роберт Фогель (США)<br>34. Дуглас Норт (США)                                  | За роботи з економічної історії.   |

|         |   |  |
|---------|---|--|
| 1994 р. | 35. Джон Ф. Неш (США)<br>36. Джон У. Харшані (США)<br>37. Рейхард Зельтен (ФРН)   | За внесок у розвиток теорії ігор в їх прикладенні до економіки.  |
| 1995 р. | 38. Роберт Е. Лукас-молодший (США)  | За розвиток і застосування раціональних очікувань та за вдосконалення на цій базі мікроекономічного аналізу та поглиблення нашого розуміння економічної політики.  |
| 1996 р. | 39. Джеймс Морлоз (США)<br>40. Уільям Вікрі (Англія)  | За фундаментальний внесок в економічну теорію стимулів в умовах асиметричної інформації.   |
| 1997 р. | 41. Роберт Мертон (США)<br>42. Мірон Шоулз (США)  | За новий метод визначення вартості похідних.   |
| 1998 р. | 43. Амартья Сен (Індія)   | За внесок в економічний аналіз добробуту населення.  |
| 1999 р. | 44. Роберт Манделл (США)  | За цикл робіт з грошово-кредитної і фіскальної політики.   |
| 2000 р. | 45. Д.Мак Федден<br>46. Дж. Хекмен  | За розвиток методики формального опрацювання індивідуальних статистичних та економічних даних.   |
| 2001 р. | 47. Дж. Ейкерлоф (США)<br>48. Дж. Стігліц (США)   | За аналіз ринків з асиметричною інформацією.   |
| 2002 р. | 49. Деніел Канеман (США)<br>50. Вернон Л. Сміт (США)  | За заслуги у дослідженні психологічних інтеграційних ініціатив у економічній науці, особливостей консервативного людського мислення при прийнятті рішень в умовах невизначеності економіки.<br>За постановку лабораторних досліджень як інструментарію емпіричного економічного аналізу, особливо при вивченні альтернативних ринкових механізмів. |
| 2003 р. | 51. Роберт Ф. Ангел (США)<br>52. Кліф В.Дж. Грангер (Англія)  | За розробку методів аналізу економічних періодичних варіантів розвитку з урахуванням мінливості плинності часу та спільних тенденцій інтеграції.   |
| 2004 р. | 53. Едвард Прескотт (англ. Edward C. Prescott, 1940 р., США)  | За внесок в динамічну макроекономіку: узгодженість в часі економічної політики і ділових циклів.   |
| 2005 р. | 54. Томас Кромбі Шеллінг (англ. Thomas Crombie Schelling, 1921 р., США)<br>55. Ізраель Роберт Джон Ауманн, математик (англ. Yisrael Robert John Aumann, 1930 р., Ізраїль) | За розширення розуміння проблем конфлікту і кооперації за допомогою аналізу в рамках теорії ігор.  |
| 2006 р. | 56. Едмунд Фелпс (англ. Edmund S. Phelps, 1933 р., США)   | За аналіз міжчасового обміну в макроекономічній політиці.  |
| 2007 р. | 57. Ерік Маскін (США)<br>58. Роджер Майерсон (США)  | За створення основ теорії механізмів розподілу.  |
| 2008 р. | 59. Кругман (KRUGMAN) Пол<br>Робін (США)  | За аналіз торгових моделей і визначення місць економічної активності», теорія отримала назву "нова міжнародна економіка"   |
| 2009 р. | 60. Олівер Уільямсон (США)  | За аналіз позаринкових економічних трансакцій.   |

Едвард Прескот (англ. Edward C. Prescott, 1940 р.) - американський економіст. Лауреат Нобелівської премії 2004 р. "за внесок в динамічну макроекономіку: узгодженість в часі економічної політики і ділових циклів". Ступінь доктора філософії отримав в Університеті Карнегі-Меллона. Професор університету Арізони. Входить в редакційну раду журналу *Economic Theory*. Президент Товариства економічної динаміки (1992-1995 рр.). Основні твори: "Динаміка оптимального оподаткування, раціональні очікування і оптимальний контроль" (*Dynamic Optimal Taxation, Rational Expectations and Optimal Control*, 1980; у співавторстві з Ф. Кідландом); "Загальний аналіз конкурентної рівноваги в економіці з секретною інформацією" (*General Competitive Equilibria Analysis in an Economy with Private Information*, 1984; у співавторстві з Р. Таунсендом).

Томас Кромбі Шеллінг (англ. Thomas Crombie Schelling, 1921 р.) - американський економіст. Лауреат Нобелівської премії 2005 р. "за розширення розуміння проблем конфлікту і кооперації за допомогою аналізу в рамках теорії ігор". Професор Мерілендського університету. Президент Американської економічної асоціації в 1991 р. Лауреат премії Френка Сейдмана (1977 р.). Основні твори: "Стратегія конфлікту" (*The Strategy of Conflict*, 1960); Мікромотиви і макровибір" (*Micromotives and Macrobehavior*, 1978); "Вибір і наслідки" (*Choice and Consequence*, 1985).

Ізраель Роберт Джон Ауманн (англ. Yisrael Robert John Aumann, 1930 р.) — ізраїльський математик, професор Єврейського університету в Єрусалимі. Лауреат Нобелівської премії з економіки 2005 р. "за розширення розуміння проблем конфлікту і кооперації за допомогою аналізу в рамках теорії ігор". Нобелівська премія присуджена за видатний внесок у розуміння і аналіз теорії конфліктів і співпраці, розробленої на основі теорії ігор. Ось деякі тези Нобелівської лекції Ауманна, названої "Війна та Мир": Війна не "ірраціональна", а повинна бути вивчена, зрозуміла як явище, і кінець кінцем подолана; Вивчення повторних ігор свідчить, що кращого результату досягають стратегії, які менше зацікавлені у вигоді "зараз", а більше у вигоді "потім"; Наївне миротворча позиція може привести до війни, а гонка озброєнь, достеменно загроза війни і гарантоване взаємне знищення можуть надійно запобігти війні. Основні твори: "Майже суворі конкурентні ігри" (*Almost Strictly Competitive Games*, 1961); "Змішані та поведінкові стратегії в нескінченно розширених іграх" (*Mixed and Behavior Strategies in Infinite Extensive Games*, 1964).

Біографічні відомості: народився в Німеччині, але його сім'я вимушена була емігрувати в США. Виріс в Нью-Йорку, закінчив Нью-йоркський Сіті-коледж і Массачусетський технологічний інститут, де захистив докторську дисертацію з математики. У 1956 році репатріювався до Ізраїлю. Після приїзду працює в Єврейському університеті, живе і працює в Єрусалимі. До самого свого виходу на пенсію працює професором при Центрі раціональних досліджень в Єврейському університеті. У 1994 році професор Ауманн був нагороджений премією Ізраїлю з економіки разом з професором Міхаелем Бруно. Ізраель Ауманн очолював Товариство теорії ігор, а на початку 1990-х був президентом Ізраїльського союзу математиків. Крім того був відповідальним редактором "Журналу Європейського математичного товариства". Ауманн також консультував Агентство США з

контролю за озброєннями і роззброєнню. Він займався теорією ігор і її застосуваннями близько сорока років.

Едмунд Фелпс (англ. Edmund S. Phelps, 1933 р.) - американський економіст. Лауреат Нобелівської премії з економіки 2006 р. " за аналіз міжчасового обміну в макроекономічній політиці". Бакалавр (1955 р.) коледжу Амхерст; доктор філософії (1959 р.) Йельського університету. Викладав у Йелі (1958-1966 рр.), Пенсільванському (1966-1971 рр.) і Колумбійському університетах (з 1971 р.). Президент Міжнародного атлантичного економічного суспільства (1983-1984 рр.). Входить до списку "ста великих економістів після Кейнса" за версією М. Блауга. Основні твори: "Золоті правила економічного зростання" (Golden Rules of Economic Growth, 1966); "Мікроекономічні основи зайнятості і теорії інфляції" (Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory, 1970); "Статистична теорія расизму і сексизму" (The Statistical Theory of Racism and Sexism, 1972); "Дослідження в області мікроекономічної теорії" в 2-х тт. (Studies in Macroeconomic Theory, 1979-1980); "Політична економія: передмова" (Political Economy: An Introductory Text, 1985); "Сім шкіл макроекономічної думки" (Seven Schools of Macroeconomic Thought, 1990).

Король Швеції Карл ХУІ Густав 10 грудня вручив в залі Стокгольмської філармонії Нобелівські премії 2007 року по медицині, фізиці, хімії і економіці. Вісім лауреатів цієї найпрестижнішої в світі нагороди приймали з рук монарха диплом і золоту медаль. Відкриваючи церемонію, голова правління Нобелівського фонду Маркус Сторч особливо наголосив, що Нобелівським комітетам вдалося "виділити напрями і багато найважливіших елементів інтелектуального розвитку людства за останнє сторіччя", незважаючи на те, що в науці "існують лише тимчасові істини". Присудження премій 2007 року - прекрасний приклад практичних результатів "виключно позитивного" характеру, до яких привели передові дослідження в області фундаментальної науки, сказав він. Американці Ерік Маскін і Роджер Майерсон (економіка) отримали премію Банку Швеції пам'яті Альфреда Нобеля "за створення основ теорії механізмів розподілу".

Американець Кругман (KRUGMAN) Пол Робін Нобелівський лауреат з економіки за 2008 рік "за аналіз торгових моделей і визначення місць економічної активності", теорія отримала назву «нова міжнародна економіка».

Американці Олівер Уільямсон і Еліно́р Остро́м стали лауреатами премії з економіки імені Альфреда Нобеля у 2009 році "за аналіз позаринкових економічних трансакцій". Центральним положенням прикладної економіки є державні та банківські тарифи на оформлення трансакцій, іншими словами фінансових процедур; наприклад, у банкоматі; інструментарій, зокрема електронна пошта, виконання фінансових операцій тощо.

Потужний економічний інтелектуальний фундамент людської цивілізації закладається у процесі вимогливого відбору кандидатів на премію, оцінки їх винятково важливих досягнень у світовій науці. В основі цієї процедури – серйозне ставлення до досліджень усіх наукових шкіл і вчених, відсутність упередження щодо суб'єктивної думки. Тенденція до критичного осмислення набутого досвіду є характерною ознакою будь-якого зрілого суспільства, і в тому числі – західного. Але із запровадженням Нобелівської премії в галузі економіки, ця тенденція на Заході стала переважною. Фактично було сформовано певний механізм "самовдосконалення" економіки суспільства. Головними конструкторами такого механізму були Нобеліанти з їх оновленими теоріями і концепціями

(такими, як теорія людського капіталу, неокласичний синтез, концепція ефективної конкуренції, теорія конвергенції, нова економіка добробуту, монетаристська доктрина, теорія прийняття управлінських рішень, шведська модель суспільного розвитку, теорія раціональних очікувань тощо). За усієї строкатості теоретичних розробок, а інколи й їх взаємного виключення, переважна тенденція полягає у пошуку шляхів еволюційного розвитку капіталізму – в доведенні необхідності економічної та соціальної рівноваги, в регулюванні суспільних процесів на основі стабільного зростання виробництва, соціального компромісу, ідейного та політичного плюралізму.

Не можна не помічати у науковому доробку Нобелівських лауреатів прагматичного змісту, націленості на вирішення практичних питань, які постають перед сучасними суспільствами. На такій концептуальній базі та з урахуванням їх практичних рекомендацій здійснювалося коригування регулюючих механізмів капіталістичної системи. Серйозною проблемою щодо забезпечення тривалості цього процесу було визначення співвідношення та взаємозв'язку різних видів економічного регулювання. Дотримання його раціональності – підсумок узагальнення колосальної практики. З не зовсім далеких часів цьому сприяло, крім усього іншого, радикальне оновлення технічної бази, а також методики збирання, опрацювання і поширення економічної інформації.

Для формування нового економічного мислення важливим стає не тільки та частина економічних досягнень Нобелівських лауреатів з економіки, що являє собою суму акумульованої колосальної практики, досвіду і знань, але й та, що охоплює наявний у економіці інструментарій реорганізації виробництва і трансформації суспільства. Освоєння методології економічної теорії сьогодення є одним з реальних шляхів підвищення ролі економічної історії та економічної теорії в системі економічних знань. Швидкість та ефективність руху цим шляхом багато в чому залежить від науково-практичного потенціалу сучасного економічного мислення, зокрема, що стосується вирішення таких першочергових питань, як поглиблення теоретичних уявлень про особливості структурної перебудови економіки, регулювання грошової системи, удосконалення методології економічних досліджень, гнучкості податкової системи, тощо. Дослідження нобеліантів з економіки є виявом універсальності теорій економічної науки. Адже саме на міждисциплінарних взаємозв'язках нобеліантами досягнуто вагомі результати. З економічною теорією у найближчому майбутньому буде пов'язане кардинальне оновлення економічної практики. З огляду на це, варто не тільки серйозно переосмислити ставлення до економічної думки Заходу, але й широко впроваджувати в Україні цікаві ідеї західних економістів.

Тривалий час у переважній більшості країн в економічній науці такої регулярності оновлення навчальних програм не спостерігалось. Ще й тепер кидаються у вічі їх значний консерватизм і закостенілість. Несучасними і нединамічними є знання ще значної кількості науково – педагогічних кадрів. Майже вся історія економічної думки – це не зростання реальних знань, а суцільне блукання у темряві. Становище, що склалося, неможливо виправити, йдучи шляхом косметичних поправок до програм і підручників з історії економічних вчень, економічної теорії та політичної економії. Щоб на ділі перетворити політичну економію, насамперед, на науку про суспільну економічну ефективність, треба зробити її сприйнятливою до всього цінного, створеного світовою економічною думкою за останні півстоліття. З огляду на це, у вищих

навчальних закладах доцільно було б запровадити вивчення нового спецкурсу економічної теорії або історії економічних вчень – "економічну нобелелогію", як ефективний інструментарій для реалізації української економічної політики в сучасних умовах. З метою досягнення високих критеріїв - якості людини, якості управління, індексу благополуччя особистості, індексу ефективності суспільства, як основних складових добробуту суспільства. Суть економічної нобелелогії полягає не тільки в позбавленні застійності та консерватизму попереднього періоду, а також у виправленні допущених помилок, але й у подоланні історично обмежених рис суспільної організації, хиб і методів роботи, які зжили себе. Конструктивний бік запропонованого трактування економічної нобелелогії розглядається не як щось застигле, не здатне до змін, а як безупинний, справжній рух через суперечності, в якому ще багато і не раз доведеться доробляти і переробляти.

Формування економічної нобелелогії – це процес глибокого осмислення інтелектуального доробку нобеліантів. Це пізнання істини, яке проходить через суперечки, дискусії, творчості сумніви. У такому пошуку істини нікому не забороняється викладати, а тим більше чесно й свідомо переглядати свою позицію, навіть якщо на якомусь етапі хтось сповідував застарілі погляди. Тому напевно чи можуть бути виправданими претензії до тих учених, які прагнуть по – новому подивитися на ті чи інші проблеми економічної науки.

Аналіз хронології відзначення лауреатів Нобелівської премії з економіки, включно з 2009 р., показує, що із числа 61-го нобеліанта з економіки на долю США припадає 41 особа, або 67,2%, що переконливо свідчить про найвищий рівень розвитку економічної науки у цій країні. Цей показник підтверджується й економічною практикою – на сьогоднішньому етапі цивілізаційного розвитку США в економічному сенсі одна з найдосконаліших країн, з високим рівнем добробуту – якості людини, якості управління, індексу благополуччя особистості, нарешті індексу ефективності суспільства. Далі нагороджувалися 7 представників Англії, по два представники Норвегії, Німеччини, Швеції і Франції, а також по одному представникові таких країн як колишній СРСР, Нідерланди, Італія, Індія та Ізраїль. Із 42-ох відзначених Нобелівською премією тематичних наукових результатів, 32 або 76,2% носять характер пріоритетності макроекономічних досліджень, решта 10 або 23,8% - носять характер пріоритетності мікроекономічних досліджень (табл. 2).

Таблиця 2.

**Показники аналізу хронології відзначення лауреатів Нобелівської премії з економіки за період 1969-2009 роки**

| № п.п. | Назва показника                                | Одиниця виміру | Значення показника |
|--------|--|----------------|--------------------|
| .      | Число лауреатів за період 1969-2009 роки       | чол.           | 61                 |
| .      | З них припадає на долю США,<br>або             | чол.<br>%      | 41<br>67,2         |
| .      | Представники Англії                            | чол.           | 7                  |
| .      | Представництво країн, які мають по 2 лауреати: |                |                    |
|        | Норвегії                                       | чол.           | 2                  |
|        | Німеччини                                      | чол.           | 2                  |
|        | Швеції   | чол.           | 2                  |
|        | Франції  | чол.           | 2                  |

|  |  |            |            |
|--|--|------------|------------|
|  | Представництво країн, які мають по 1 лауреату:   |            |            |
|  | СРСР   | чол.       | 1          |
|  | Нідерланди   | чол.       | 1          |
|  | Італія   | чол.       | 1          |
|  | Ізраїль  | чол.       | 1          |
|  | Частка представників неамериканців%  | %          | 32,8       |
|  | Кількість відзначених тематичних наукових результатів  | к-сть      | 42         |
|  | Відзначені тематичні наукові результати носять характер пріоритетності <b>макроекономічних</b> досліджень, або | к-сть<br>% | 32<br>76,2 |
|  | Відзначені тематичні наукові результати носять характер пріоритетності <b>мікроекономічних</b> досліджень, або | к-сть<br>% | 10<br>23,8 |

Навіть слід акцентувати, що починаючи з 1996 року премії присвоюються тільки за макроекономічні дослідження. Слід зауважити, що за останні 18 років, після розвалу СРСР не відзначено ні одного вченого з його терен (на жаль з України теж), або країн Східної Європи. Не надається належна увага розвитку (з боку Урядів та міжнародних філантропічних організацій) й відзначенню (з боку Нобелівських комітетів) наукових досліджень трансформації політико-економічних і соціально-політичних систем у цьому регіоні. Які, навіть за неймовірно складних економічних негараздів, все ж таки проводяться.

Можливо урядам колишніх країн соціалістичної співдружності, у тому числі – СРСР, доцільно заснувати щорічну альтернативну (конкурентну) премію, наприклад "Лауреат премії з економіки імені Леоніда Канторовича" ("Економічна премія Канторовича"). Щоб розробити для впровадження цієї ідеї необхідні Установчі Документи, можливо слід зібрати відповідний науковий тематичний симпозіум за участю Прем'єр-міністрів і Президентів країн, які виявлять зацікавлення. І таким чином дати старт започаткування відзначення лауреатів "Економічної премії Канторовича". Безсумнівно є твердження, що реалізація даної ідеї надасть нового конструктивного поштовху до активізації економічних досліджень.

Цікавим є один феноменальний приклад – лауреатом Нобелівської премії в галузі економіки 1999 р. став американський професор Р. Манделл (у галузі міжнародної грошової політики). Кілька років поспіль він був претендентом на цю найпрестижнішу нагороду. І тільки після того, як 11 високо розвинутих європейських раїн з 1 січня 1999 р. ввели нову валюту у безготівковий обіг, Нобелівський комітет не зміг більше ігнорувати численні пропозиції економічної громадськості про відзначення вченого цією премією, його вважають "хрещеним батьком" ЄВРО. Саме його науковий висновок про те, що більше ніж одна країна можуть мати вигоду від використання спільної валюти, надихнув уряди європейських держав на створення ЄВРО.

На думку Р. Манделла, який ще в 60–х роках ХХ століття заклав теоретичні основи аналізу "оптимальних валютних зон", запровадження ЄВРО повністю змінює конфігурацію міжнародної фінансової системи. Поступово сформується три зони монетарної стабільності. ЄВРО поширить свій вплив на всю Європу, Африку та близький Схід. Долар "завоює" Латинську Америку й частину Азії. Оскільки в Азії немає політичного "якоря" для формується єдиної валютної зони, то країни цього регіону вибиратимуть між доларами і ЄВРО, але значну частину "перетягне" японська ієна. За прогнозом Р. Манделла, обмінний курс ЄВРО до



долара стане найважливішим у світі ціновим співвідношенням. Оскільки на зміну одно полярній (доларовій) валютній системі прийде біполярна (долар – ЄВРО), тому більшого значення набуде координація політики Федеральної резервної системи США та ЄЦБ.

Економічна нобелелогія – сучасний розділ теорії економіки. Можна стверджувати, що економічна нобелелогія – це окремий розділ економічної теорії, що охоплює сучасні передові економічні розробки, концепції, проекти та ідеї.

Інтелектуальний фундамент формування світової наукової еліти закладається в процесі якнайвимогливішого відбору кандидатів на премію, їх важливих досягнень у світовій науці. В основі цієї процедури – серйозне ставлення до досліджень усіх наукових шкіл і вчених, відсутність упередження щодо чиєїсь думки. Тенденція до критичного осмислення набутого досвіду є характерною ознакою усякого зрілого суспільства, і в тому числі – західного. У 2-гій половині ХХ ст., із запровадженням Нобелівської премії в галузі економіки, ця тенденція на Заході стала переважною. Фактично було сформовано певний механізм "самовдосконалення" економіки суспільства. Головними конструкторами такого механізму були нобеліанти з їх оновленими теоріями і концепціями (такими, як неокласичний синтез, теорія конвергенції, нова економіка добробуту, монетаристська доктрина, теорія прийняття рішень, шведська модель суспільного розвитку, теорія людського капіталу, концепція ефективної конкуренції, теорія раціональних очікувань та ін.).

При всій строкатості теоретичних розробок, а інколи і їх взаємному виключенні, переважна тенденція полягала у пошуку шляхів еволюційного розвитку капіталізму – в доведенні необхідності економічної та соціальної рівноваги, в регулюванні суспільних процесів на основі стабільного зростання виробництва, соціального компромісу, ідейного та політичного плюралізму. Не можна не помічати у науковому доробку Нобелівських лауреатів прагматичний зміст, націленість на вирішення практичних питань, які постають перед суспільством. На такій концептуальній базі і з урахуванням їх практичних рекомендацій здійснювалося коригування регулюючих механізмів капіталістичної системи.

Проблемою щодо забезпечення тривалості цього процесу було визначення співвідношення та взаємозв'язку різних видів економічного регулювання. Дотримання його раціональності – підсумок узагальнення колосальної практики. З не зовсім далеких часів цьому сприяло, крім усього іншого, радикальне оновлення технічної бази, а також методики збирання, опрацювання і поширення економічної інформації. До речі, саме за розвиток методики формального опрацювання індивідуальних статистичних та економічних даних Д. Макфеддену і Дж. Хекмену у 2000 р. було присуджено Нобелівську премію.

Для формування нового економічного мислення важливою стає не тільки та частина економічної нобелелогії, що являє собою суму заакумульованої колосальної практики, досвіду і знань, але й та, що охоплює наявний у цій науці інструментарій реорганізації виробництва і суспільства. Економічна нобелелогія – це методологія економічної теорії сучасного і перспективного господарювання. А освоєння цієї методології є одним з реальних шляхів підвищення ролі економічної історії та економічної теорії в системі економічних знань. Від швидкості та ефективності руху цим шляхом багато в чому залежить від науково – практичний потенціал сучасного економічного мислення, зокрема, вирішення таких першочергових питань, як поглиблення теоретичних уявлень про особливості

структурної перебудови економіки, удосконалення методології економічних досліджень, гнучкість податкової системи, регулювання грошової системи тощо. У сучасних умовах є цілком очевидним розрив між нагромадженнями конкретними знаннями та теоретичним осмисленням нових методологічних підходів і наукових гіпотез, які висуваються нобеліантами.

Економічна нобелелогія – це сучасний розділ теорії економіки, вона є виявом універсальності економічної науки. Адже саме на перетинах досягнуто вагомі результати досліджень нобеліантів. Саме з нею у найближчому майбутньому будуть пов'язані кардинальне оновлення економічної теорії та збагачення практики. З огляду на це, варто серйозно переосмислити ставлення до економічної думки Заходу. Багато цікавих ідей економістів, які працюють там, ще не увійшли до широкого наукового обороту.

Економічна нобелелогія – це інструментарій для реалізації економічної політики в сучасних умовах. Тривалий час у переважній більшості країн в економічній науці такої регулярності оновлення навчальних програм не спостерігалось. Ще й тепер кидаються у вічі їх значний консерватизм і закостенілість. Несучасними і нединамічними є знання ще значної кількості науково – педагогічних кадрів. Майже вся історія економічної думки – це не зростання реальних знань, а суцільне блукання у темряві. Становище, що склалося, неможливо виправити, йдучи шляхом косметичних поправок до програм і підручників з історії економічних вчень, економічної теорії та політичної економії. Щоб на ділі перетворити політичну економію, насамперед, на науку про економічну ефективність, треба зробити її сприйнятливою до всього цінного, створеного світовою економічною думкою за останні півстоліття. З огляду на це, у вищих навчальних закладах доцільно було б запровадити вивчення нового спецкурсу економічної теорії або історії економічних вчень – "Економічна нобелелогія". Суть економічної нобелелогії полягає не тільки в позбавленні застійності та консерватизму попереднього періоду, а також у виправленні допущених помилок, але й у подоланні історично обмежених рис суспільної організації, хиб і методів роботи, які зжили себе. Конструктивний бік запропонованого трактування економічної нобелелогії розглядається не як щось застигле, не здатне до змін, а як безупинний, справжній рух через суперечності, в якому ще багато і не раз доведеться доробляти і переробляти. Формування економічної нобелелогії – це процес глибокого осмислення інтелектуального доробку нобеліантів. Це пізнання істини, яке проходить через суперечки, дискусії, творчості сумніви. У такому пошуку істини нікому не забороняється викладати, а тим більше чесно й свідомо переглядати свою позицію, навіть якщо на якомусь етапі хтось сповідував застарілі погляди. Тому навряд чи можуть бути виправданими претензії до тих учених, які прагнуть по-новому подивитися на ті чи інші проблеми економічної науки [4-5].

Це ж стосується і економіко-екологічної (еколого-економічної) науки, досліджень еколого-економічної біоетики, економіки довкілля, концепції виживання людської цивілізації, врахування індексу біоетичної спроможності країн до економічної та еколого-економічної глобалізації, інших актуальних економічних наукових напрямів цивілізаційного спрямування. Ці наукові напрями, особливо глобального рівня, є на сьогодні пріоритетними. Наприклад, у царині розробки еколого-економічної біоетики стратегії сталого розвитку в

екосистемному і суспільному вимірах на регіональному, національному і глобальному рівнях міжнародних суспільно-економічних відносин [6].

Сучасні науково необґрунтовані підходи до відтворення економіко-екологічного потенціалу у економічному процесі "виробництва – споживання – відтворення" характеризуються цілим рядом негативних проявів: спостерігається агресивна ресурсоспоживацька тенденція нерациональної взаємодії людини з природою; недостатньо обґрунтованим є ведення лісового господарства і лісосировинного відтворення; неефективно використовуються сільгоспугіддя, неконтрольованим є хімічний вплив на земельні ресурси; не приділяється належна увага оптимізації частки рекреаційно-туристичних та природно-заповідних територій у структурі земельного фонду України; недостатньо акцентується увага на забезпеченні збереження і примноження природно-ресурсної бази для економічного функціонування сьогоденної і майбутньої цивілізації; значні негативні зміни у різних сферах зовнішнього і внутрішнього економічного середовища; однобокий меркантильно-споживацький підхід стосовно дослідження природи і природокористування; недотримання екологічних стандартів, економіко-екологічна криза якості довкілля; руйнівними для суспільств і цивілізації є "спонтанно-періодичні" кризові економічні стани глобальної економіки.

Таке становище породжує системні групи економіко-екологічних проблем: перша група – проблеми визначення (трактування) критеріїв, основних категорій, системних економіко-екологічних блоків функціонування сучасної економічної системи; друга група – проблеми сталого розвитку і забезпеченості економічного розвитку (зростання) суспільства в умовах природно-ресурсного обмеження; третя група – проблеми глобальної (регіональної, національної) трансформації процесів економічного розвитку; четверта група - формування глобальної стратегії економіко-управлінської еволюції суспільства і природи, включаючи управління економічними відносинами в мікроекономічних структурах, прогнозування і регулювання кризових економічних станів, стабілізації і спокою макроекономічних систем.

Проблема стабілізації і спокою економічних систем на національних і глобальному рівнях економіки, у зв'язку з кризовими економічними станами, є фінансовою суперпроблемою розвитку людської цивілізації. По гарячих слідах нами сформульовано основні причинно-регуляторні взаємозв'язки ("причини-регулятори") виникнення останньої світової економічної кризи:

1) перевиробництво основної світової валюти – долара США (як джерело формування інфляційних процесів стосовно інших грошових одиниць); основний вихід з платіжної кризи – відмова від монопольного становища валюти США;

2) наділені владою люди, які керують світом за допомогою економічного обману, деривативних та тіньових операцій, грошей і розваг, на які витрачаються величезні суми грошей;

3) відсутність ефективного регулювання співвідношення попиту і пропозиції та контролю за недовиробництвом або перевиробництвом товарів і послуг;

4) надмірно споживацьке економіко-мотиваційне спрямування сучасної людської цивілізації;

5) непрофесійні і економічно неусвідомлені уряди, або професійні й усвідомлені - лише з огляду на власне збагачення;

6) недостатньо економічно ефективні податкові системи і економічні регуляторні інструменти бюджетно-фінансової політики;

7) негуманний розподіл результатів матеріального виробництва, не виправдано велика різниця у доходах між бідними і багатими – чим створюються передумови до соціальних протестів;

8) торгівельні правила співіснування світового економічного співтовариства не завжди відповідають економічним особливостям конкретних країн і регіонів, а тому потребують постійного перегляду і удосконалення.

Сподівання, що означеним науковим проблемам, у найближчій перспективі, буде приділена належна увага як з боку Урядів й міжнародних філантропічних організацій так і Нобелівських комітетів ШКАН.

**Висновки** – у статті зроблено науковий аналіз існуючого порядку відзначення найдостойніших інтелектуалів світу врученням Нобелівських премій з економіки, представлено хронологію відзначення лауреатів з 1969 по 2009 рр., наукову інформацію про заслуги лауреатів, відомості про Нобеліантів. Висвітлено основні положення, які лежать в основі формування економічної нобелелогії як базису науки і практики.

Сформульовано ряд проблем відтворення економіко-екологічного потенціалу, вирішення яких може бути підставою виявлення претендентів на Нобелівську премію. Тобто, проблема "формування теоретико-прикладного базису економіко-екологічного відтворення на національному і глобальному рівнях економіки" пропонується світовій науковій громадськості для дискусії на предмет її "економічної нобелездатності". Приведено, фактично класифікацію актуальних наукових досліджень, та науково обґрунтовано перспективні нобелеорієнтовані наукові напрями з економіки, на які слід орієнтувати українські фундаментальні економічні школи.

Запропонована урядам колишніх країн соціалістичної співдружності, у тому числі – СРСР, ідея заснування щорічної альтернативної (конкурентної) премії ("Лауреат премії з економіки імені Леоніда Канторовича").

- 
1. Довбенко М. Нобеліанти та економічна наука // М. Довбенко. Економіка України, №1. 2003 р. – с. 80-84.
  2. Довбенко М. Стігліц Джозеф Юджин // М. Довбенко. Економіка України, №5. 2003 р. – с. 82-85.
  3. Довбенко М. Нобелівська нагорода за розробку теорії асиметричної інформації // М. Довбенко. Економіка України, №10. 2003 р. – с. 86-90.
  4. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (економічна нобелелогія): Навчальний посібник // М.В. Довбенко. – К.: Видавничий центр "Академія", 2005. – 336 с.
  5. Інтернетресурс: <http://www.dovbenko.kiev.ua/ua/news/1118/>. – Microsoft Internet Explorer.
  6. Пунько Б.М. Нобеліанти з економіки – основоположники теоретико-методологічних та функціонально-прикладних інноваційних розробок і відкриттів // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник націонал. універ. "Львівська політехніка" / Б.М. Пунько. - Львів, 2004. - № 517. - С. 204-209.

## ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЮ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Прокопенко Валерія Юріївна

*Харківський національний університет внутрішніх справ*

Ринок нерухомості різні дослідники визначають по різному. Так, автори посібника «Оцінка вартості нерухомості» [4, с.28] визначають ринок нерухомості як «механізм, що забезпечує взаємодію фізичних або юридичних осіб з метою обміну наявних прав на нерухомість на гроші або інші активи». При цьому, зазначають вони, ринок нерухомості є сегментом ринку інвестицій. Погоджуючись із поглядом на даний ринок як складову ринку інвестицій, автори підручника «Економіка нерухомості» надають таке визначення «ринок нерухомості – це певний набір механізмів, за допомогою яких передаються права на власність і пов'язані з нею інтереси, встановлюються ціни і розподіляється простір між різними конкуруючими варіантами землекористування».

Аналіз відносин на ринку нерухомості потребує врахування його сегментації. Так, О.А. Гриценко запропоновано таку сегментацію ринку нерухомості:

- за видом об'єктів: ринок землі та ринок будівельних об'єктів;
- за способами використання: ринок споживчої нерухомості, ринок виробничої нерухомості, ринок комерційної нерухомості та ринок інвестиційної нерухомості;
- за специфікацією прав володіння: ринок повних прав володіння та ринок обмежених прав володіння;
- за масштабами охоплення: загальнонаціональний, локальний та регіональний ринок. [5, с.14-15]

У цілому, така класифікація доволі повно відображає особливості структури ринку нерухомості, хоча для аналізу попиту та пропозиції нерухомості доцільним є проведення додаткової класифікації ринку на первинний і вторинний.

Особливості нерухомості зумовлюють особливості функціонування її ринку. Нерозривний зв'язок нерухомості з землею, неможливість її переміщення призводить до жорсткої локалізації ринку нерухомості. Висока вартість об'єктів нерухомості є причиною обмеженого кола покупців, а високі витрати на їх створення звужує коло продавців на ринку нерухомості.

Важливою ознакою ринку нерухомості також є його низька здатність до саморегуляції. Це обумовлено відсутністю вільної конкуренції, яка викликана рядом факторів. До них відносяться зазначена обмежена кількість учасників ринку, невисока вірогідність досягнення ринкової рівноваги, що зумовлюється інертністю пропозицій та низькою можливістю її пристосування до вимог попиту (особливо на первинному ринку), низька інформованість учасників ринку,

нестабільність ціни тощо. Низька здатність до саморегуляції вимагає підвищення ролі держави в регулюванні відносин на ринку нерухомості.

Ринок нерухомості характеризується циклічністю свого розвитку. Така риса, у принципі, притаманна будь-якому ринку, проте враховуючи низьку здатність ринку до саморегуляції, а також його визначальну для економічного та соціального розвитку роль, надають проблемі циклічності особливої важливості. На сьогоднішній день не існує єдиного підходу до трактування причин та природи циклів на ринку нерухомості, як не існує і єдиного підходу до розуміння економічних циклів. Разом з цим, можна стверджувати, що загальний цикл на ринку нерухомості характеризується тими ж фазами, що й економічний цикл у цілому: спад, депресія, відновлення, пік. Ряд дослідників вказують на певне випередження циклів на ринку нерухомості порівняно із загальним циклом ринку нерухомості, принаймні у державах із розвинутою ринковою економікою. Таким чином, тенденції на ринку нерухомості виступають у ролі індикатора загальних тенденцій розвитку національної економіки. Проте таке твердження до сучасної української економіки можна застосовувати лише із певними застереженнями. Незважаючи на те, що окремі інститути ринку нерухомості у нашій державі вже створені, він досі повністю не сформований; відповідно, не всі ринкові механізми працюють на ньому «як слід». Це ж можна сказати і про решту держав з економікою, що розвивається.

Фактори, що впливають на попит і пропозицію на ринку нерухомості є численними. Умовно їх можна поділити на чотири великі групи:

- економічні;
- соціальні;
- адміністративні;
- фактори довколишнього середовища.

До економічних факторів відносяться:

- рівень доходів населення та підприємців;
- доступність фінансових, передусім кредитних ресурсів;
- ставки орендної плати;
- вартість будівництва, тарифи на комунальні послуги і платежі за ресурси.

До соціальних факторів відносять:

- чисельність населення;
- освітній рівень населення;
- рівень злочинності тощо.

До адміністративних факторів відносять:

- реальна податкова ставка, зокрема, рівень податків на майно та землю;
- зональні обмеження;
- умови укладення угод;
- умови отримання прав на забудову.

До факторів довколишнього середовища відносять:

- екологічний стан;
- рівень розвитку інфраструктури.

Разом з цим, фактори, що впливають на попит і пропозицію, механізм їх впливу, різняться в залежності від рівня та сегменту ринку нерухомості.

Доволі добре це видно при поділі ринку нерухомості на первинний та вторинний. На первинному ринку укладаються угоди щодо новостворених об'єктів нерухомості. На вторинному ринку укладаються угоди щодо створених

об'єктів, які перебувають в експлуатації. Ці два сегменти ринку нерухомості перебувають у тісному взаємозв'язку, який проявляється у взаємному впливі попиту та пропозиції на них. Потенціальний розмір пропозиції на вторинному ринку теоретично дорівнює всьому обсягу наявної нерухомості. Звичайно, досягнення такого рівня неможливе, проте постійна присутність значної кількості нерухомості, що потенційно може сформувати пропозицію, ускладнює прогнозування пропозиції на вторинному ринку, а відповідно – і визначення оптимального рівня пропозиції на первинному ринку. На рівень пропозиції на вторинному ринку нерухомості впливає цілий ряд факторів. Якщо вести розмову про вторинну житлову нерухомість, то основними серед них є соціальні (демографічні зміни, переїзд, зміна сімейного стану тощо), економічні (зміни рівня доходів, зміна рівня ресурсних платежів) та фактори навколишнього середовища (екологічна ситуація, транспортна та соціальна інфраструктура). Пропозиція вторинної комерційної нерухомості зазнає впливу передусім економічних факторів (зміни економічної кон'юнктури, зміни фінансового стану підприємств) та факторів навколишнього середовища (зміна місцевої інфраструктури). Крім того, слід враховувати, що пропозиція на вторинному ринку носить субституарний характер щодо пропозиції на первинному ринку. Вторинний ринок здатен більш гнучко реагувати на падіння попиту на об'єкти нерухомості зниженням цін. Це пов'язано з тим, що нижня межа цін на первинному та вторинному ринках визначається різними факторами. Нижня межа на первинному ринку визначається собівартістю об'єкта нерухомості, тобто затратами на його створення. На вторинному ж ринку на собівартість впливають ціна придбання об'єкта нерухомості, фінансове становище продавця та відповідність рівня його доходів затратам, пов'язаним із обслуговуванням даного об'єкту. Більш гнучким є і реагування вторинного ринку на зміни економічної кон'юнктури зниженням або підвищенням пропозиції. Через тривалий період створення нерухомості реакція пропозиції на ринку первинної нерухомості на зміни попиту має «доганяючий» характер, а сама пропозиція у короткостроковому періоді є нееластичною. Пропозиція вторинного ринку здатен більш гнучко реагувати за рахунок наявності «латентної» або потенційної пропозиції. На первинному ж ринку пропозиція у короткостроковому періоді є абсолютно нееластичною.

Вплив факторів попиту та пропозиції відрізняється і при проведенні сегментації ринків за функціональним призначенням. У цьому випадку відмінності зумовлені різними цілями, що їх ставлять покупці на ринку нерухомості.

На ринку житлової нерухомості попит носить споживчий характер – він орієнтований на конкретні властивості об'єктів нерухомості, за допомогою яких покупці задовольняють свої потреби у житлі. При виділенні основних факторів, що зумовлюють попит у цьому сегменті, слід враховувати класифікацію ринків за масштабами охоплення. На загальнонаціональному рівні попит на ринку нерухомості визначається макропоказниками – демографічними змінами на рівні держави, рівнем доходів населення, доступністю фінансових ресурсів, політичними та економічними ризиками і очікуваннями населення тощо. На регіональному і локальному рівні ринку житлової нерухомості вагоміше значення мають фактори, що визначають територіальний розподіл попиту, а не його загальний об'єм. Це у першу чергу фактори, що об'єднуються у групу факторів оточення (наприклад, транспортна та соціальна інфраструктура, екологічна ситуація). Окрім цього, важливу роль мають характерні для регіону або місцевості

демографічні, соціальні (міграції, рівень освіти, злочинності, соціальний склад тощо) та економічні (рівень доходів у регіоні, розвиток фінансової інфраструктури).

Комерційна нерухомість призначена не для безпосереднього споживання, а для забезпечення споживання товарів чи послуг клієнтами її власника. Уподобання споживачів, їх склад та структура визначають вимоги, що висуваються до такої нерухомості, а відповідно – і фактори, що визначають попит на неї. Сильним є вплив на попит факторів оточення, адже для комерційної нерухомості інфраструктурні чинники є визначальними. Велике значення мають й економічні фактори, зокрема – рівень доходів підприємств. Для територіальної сегментації попиту на комерційну нерухомість, як для територіальної сегментації попиту на житлову нерухомість, важливим є фактор «престижності» місця розташування. Цей фактор є доволі складним, адже, хоча частково і залежить від решти факторів оточуючого середовища (наявність транспортної інфраструктури, соціальної інфраструктури для житлової нерухомості, сприятлива екологія, відсутність забруднення), а також ряду соціальних факторів (рівень злочинності, рівень освіти), тим не менш не в останню чергу зазнає впливу й інших чинників, які важко віднести до якоїсь з перерахованих груп. До них належать стереотипи, особливості історичного розвитку, традиції населення тощо. Фактор престижності визначається суб'єктивними уподобаннями. У випадку житлової нерухомості це покупців (споживачів) нерухомості. У випадку комерційної нерухомості це – оцінювані покупцями комерційної нерухомості уподобання своїх клієнтів.

Виробнича нерухомість, «призначена для забезпечення виробника необхідним ресурсом, що відповідає виробничо-технологічним процесам». [5, 21] Попит на виробничу нерухомість визначається в цілому тими ж економічними факторами, що й попит на комерційну нерухомість. Вплив факторів оточення дещо відрізняється, адже цей вплив визначається особливостями технологічного процесу кожного окремого підприємства. Специфіка попиту та пропозиції на даному сегменті ринку визначається зокрема тим, що більшість об'єктів на ньому є спеціалізованими, що зумовлює їх високий ступінь індивідуалізації, як щодо особливостей конструкції, так і щодо особливостей розташування. З іншого боку, попит на виробничу нерухомість фактично не визначається фактором престижності.

Фактори, що впливають на пропозицію на ринку нерухомості у меншій мірі диференціюються у залежності від її призначення; та диференціація, що існує, у першу чергу обумовлена необхідністю орієнтуватись на попит з його чіткою диференціацією. На пропозицію нерухомості впливають у першу чергу економічні та адміністративні чинники. Враховуючи високу вартість та низьку ліквідність об'єктів нерухомості, високі транзакційні витрати, пов'язані зі створенням та реалізацією нерухомості, особливо сильно на її пропозицію впливає доступність фінансових ресурсів.

При аналізі факторів, що впливають на попит, слід також враховувати цінову категорію об'єкта нерухомості, а відповідно – категорію осіб, що формують попит. У сегменті недорогої нерухомості попит у меншій мірі залежить від факторів оточення та престижності, ніж у сегменті дорогої нерухомості.

При дослідженні попиту та пропозиції на ринку нерухомості слід враховувати, що характеристики попиту у короткостроковому періоді мають вище значення, ніж характеристики пропозиції. Саме наявність платоспроможного попиту визна-



чає можливості розвитку ринку; його розширення спонукає продавців нерухомості до нарощування пропозиції, його звуження – до загального падіння на ринку.

1. Аналітичний звіт УНІА за 2009 рік [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.unia.com.ua/ukr/?nid=news|119>
2. Божанов О.Э. Организационно-экономический механизм повышения доступности жилья для населения. – Днепропетровск: Наука и образование, 2007 – 392 с.
3. Божко Е.А. Організаційно-економічний механізм дослідження регіональних ринків нерухомості: Автореферат дис. ... канд. екон. наук / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва – Х., 2008 – 21 с.
4. Грибовский С.В., Иванова Е.Н., Львов Д.С., Медведева О.Е. Оценка стоимости недвижимости. – М.: Интерреклама, 2003. – 432 с.
5. Грицено О.А. Ринок нерухомості: закономірності становлення та функціонування: Автореф. дис. ... д-ра екон. наук / Нац. акад. наук України, Ін-т екон. прогнозування – К., 2003 – 32 с.
6. Дурицький В.В. Організаційно-економічні механізми становлення і розвитку ринку нерухомості: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Ужгородський нац. ун-т. – Ужгород, 2005 – 20 с.
7. Канєєва І.І. Торгівля житловою нерухомістю та механізм її удосконалення: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.І.Туган-Барановського – Донецьк, 2006 – 18 с.
8. І.В. Кривов'язюк, І.Л. Заблоцька. Фінансово-економічні механізми розвитку житлового будівництва в регіоні. – Луцьк: Надстир'я, 2006 – 144 с.
9. Коваленко М.А., Радванська Л.М. Ринок нерухомості: фінансові аспекти. Навч. пос. – Херсон: Олді-плюс, 2002 – 160 с.
10. І. О. Лютий, В. І. Савич, О. М. Калівошко. Іпотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку: Монографія. – К.: Центр учбової літератури, 2009 – 548 с.
11. Мірошніченко О.В. Регіональні аспекти інвестування об'єктів ринку нерухомості в умовах трансформації економіки: Автореф. дис. ...канд. екон. наук / Полт. нац. техн. ун-т ім. Ю.Кондратюка – Полтава, 2003. – 20 с.
12. Ресурсное обеспечение банковского ипотечного жилищного кредитования (вопросы теории, методики, практики): Монография – Севастополь: СевНТУ, 2006 – 272 с.
13. Тарасевич Е.И. Финансирование инвестиций в недвижимость. – СПб: СПбГТУ, 1996. – 239 с.
14. Чубук Л.П. Становлення ринку нерухомості в трансформаційній економіці: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Київ. нац. ун-т ім. Т.Г. Шевченка – К., 2004 – 19 с.
15. Экономика недвижимости: Учебное пособие – Владим. гос. ун-т; Сост.: Д. В. Виноградов, Владимир, 2007. – 136 с.
16. European Covered Bond Fact Book – 4th edition – Brussels: ECBC Publication, 2009. – 384 p.
17. BauSparkG – Gesetz über Bausparkassen [електронний ресурс] – режим доступу: <http://bundesrecht.juris.de/bausparkg/BJNR020970972.html>
18. PfandBG – Pfandbriefgesetz [електронний ресурс] – режим доступу: <http://bundesrecht.juris.de/pfandbg/BJNR137310005.html>

УДК 330.101

## МАТЕРІАЛЬНІ І НЕМАТЕРІАЛЬНІ ПОСЛУГИ: ЕВОЛЮЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Наталія Клим

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
просп.Свободи, 18, м.Львів, 79008  
e-mail: natkalg@gmail.com*

*У статті на підставі узагальнення праць відомих українських економістів, мислителів і політичних діячів різних періодів проаналізовано особливості взаємозв'язку матеріальних і нематеріальних послуг. Економічні доктрини розглядаються з позицій уявлень про внесок нематеріальної сфери в економічне зростання суспільства. Обґрунтовано потребу розвитку теоретичних концепцій у контексті впливу нематеріальних чинників на зростання добробуту суспільства.*

*Ключові слова: ринок нематеріальних послуг, нематеріальні цінності, духовність, знання, наука, культура, послуги оборони, матеріальні потреби, матеріальні цінності, економічне зростання.*

**Постановка проблеми.** Актуальність матеріалу, викладеного у статті, обумовлена розвитком сучасних економічних систем, який вимагає посилення уваги до ролі сектора нематеріальних послуг у процесі досягнення економічного зростання.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження еволюції української економічної думки у контексті поглядів на роль матеріальних і нематеріальних цінностей зустрічається вкрай рідко. Окремі аспекти цієї проблеми висвітлено у працях С.Злупка, Т.Оболенської, С.Трубича, О.Кузьміна, Гейця В., Огнев'юк В., Жильцова Є., Співак Л., А.Чухна ін. ін.

**Метою** написання цієї статті є здійснення аналізу еволюції поглядів українських вчених-економістів, мислителів, наукових діячів на взаємозв'язок матеріальних і нематеріальних цінностей, їхню роль у забезпеченні добробуту людини зокрема та економічного зростання суспільства у цілому. Об'єктом дослідження є наукові доробки вчених у цій царині від найдавніших часів до сьогодення.

Увагу економістів привертають різноманітні аспекти ринку нематеріальних послуг, зокрема їхня частка у національному виробництві. Цим проблемам присвячені праці відомих інституціоналістів – Д.Белла, Д.Норта, Дж.Гелбрейта, Е.Тоффлера, а також таких авторитетних економістів-теоретиків, як Р.Нельсон, К.Ароу, А.Маршал.

Однак, в українській науковій літературі окремі аспекти функціонування ринку нематеріальних послуг усе ще досліджені поверхово і суперечливо. Це

зумовлено, зокрема тим, що ринок нематеріальних послуг в адміністративній економіці України практично був відсутній. Наука, освіта, культура тощо не вважалися чинниками зростання економіки, добробуту і розквіту суспільства.

Варто зауважити, що погляди про важливість нематеріальних цінностей у житті людей і способи їх задоволення зустрічаються вже у найдавніших історичних та економічних працях. Так, князь Володимир Мономах закликав до турботи про добрі моральні стосунки, прагнення до навчання і зростання на цій основі добробуту людей. Складовою його економічної політики був своєрідний соціальний захист, який ґрунтувався на засадах християнства. Митрополит Іларіон Київський вважав, що важливою передумовою господарської, культурної ті іншої діяльності є формування в людей духовних цінностей, що створюються у сфері нематеріальних послуг. Духовні цінності мають стати основою матеріального збагачення і добробуту.

Давньоукраїнський мислитель епохи Київської Русі Данило Заточеник у своєму творі «Слово» вважав несправедливим, що людину, наділену розумом і талантом, але позбавлену матеріальних цінностей, зневажають у суспільстві. Він виступав проти гніту таких людей: «Багатий муж усюди знаний є, і на чужинській стороні друзі має, а вбогий – у своїй зненавиджений ходить. Багатий промовить – усі замовкнуть та піднесуть слово його до хмар, а вбогий скаже – усі на нього кричатимуть... Чиї ризи багаті, того й мова поважна» [4, с.132]. Отже, людину суспільство сприймає не з точки зору духовних її цінностей, а з точки зору її матеріальних статків. І коли людина була неосвіченою, некультурною, але багатогою, її слова сприймалися з повагою. Нематеріальним цінностям мислитель надавав першочерговості навіть, коли людина створює сім'ю. У такий період, на його думку, не варто керуватися жадобою до матеріальних статків.

Такі ж погляди поділяв і мислитель-гуманіст Станіслав Оріховський-Роксолан. На його думку, одними з найвагоміших чинників суспільного добробуту є знання і наука. «Якою б не була обдарована людина від природи, але якщо знехтує наукою, тоді вона нічого не зробить гідного похвали» [12, с.27]. Мислитель серед усіх чеснот на перше місце ставив мудрість: «Навіть худоба швидше піде за розумним своїм ватажком, ніж за тим, хто її зваблює їжею. Те саме спостерігаємо й серед людей...» [12, с.43]. Освічену молодь він уважав майбутнім суспільства і держави. Освіта і наука, на його думку, вбереже молодих від поганих вчинків.

Окремої уваги заслуговує дослідження С.Оріховським послуг з оборони. Він уважав, що нехтування видатками на оборону є причиною того, що «люд у Русі нещасливо гине. Та ще й як гине! Цього без сліз і розповіді неможливо: ніхто людей не захищає, ніхто не боронить; міста попалено, фортеці зруйновано; багатьох славних рицарів посічено або забрано в полон... Жах і смуток всюди на полях і в оселях наших» [12, с.24].

Церковні діячі часів серньовіччя часто інтерпретували теологічні догми у економічному контексті. Так, вчений-архімандрит Інокентій Гізель закликав українське духовенство спричинитися до державотворення, вирішення складних економічних проблем за допомогою християнського віровчення, широко пропагуючи духовні послуги [5, с.37]. Митрополит Андрей Шептицький виступав проти нагнітання соціальних потрясінь і конфліктів. Для їх уникнення він пропонував духовенству ширше надавати людям духовні послуги, утверджуючи засади християнської моралі.

Український філософ Григорій Сковорода у своїх роздумах найбільше багатство шукав саме у серці людини. Цей внутрішній світ слід виховувати наукою і духовністю. Він стверджував, що золотом можна купити село, річ необхідну, але не щастя: «Щастіє в серць, серце в любови, любов не в законі вічного» [10, с.144]. Однак, у нього було переконання, що наука не зможе пересилити ті здібності людини, які вона отримала від природи. Г.Сковорода вважав, що кожна людина має дві сутності – душу і тіло. Відповідно, забезпечуючи тіло матеріальними потребами, людині не слід забувати і про її нематеріальні потреби. У душевній гармонії він вбачав щастя людини. Також, мислитель у духовності людини вбачав стимули до ефективної праці [8, с.49].

Український вчений енциклопедист, архітектор українського відродження Василь Назарович Каразин уважав, що економічне зростання в країні прямо пропорційне рівневі освіти. Він усіляко сприяв розвитку освітньої сфери на батьківщині, зокрема заснував Харківський університет [7, с.340].

У економічних поглядах українця Михайла Балудянського нематеріальним послугам також відведена важлива роль. Зокрема, досконале правосуддя і досконала свобода, які мають нематеріальний характер, є обов'язковими у системі відтворення суспільного продукту. Однак вчений не відносив до продуктивного класу тих, хто надавав послуги [3, с.123]. Заслугує уваги думка вченого про те, що освіта робить людину безпечною, а поруч із безпекою завжди багатство. Тим самим він підкреслював залежність матеріального статку від нематеріальних цінностей.

Автор першого підручника з політичної економії, талановитий український вчений Тихін Степанов надавав великого значення просвіті, моралі та науковій думці. Аналогічної думки дотримувався і Іван Вернадський. Погляди обох вчених на роль цих та інших нематеріальних чинників економічного розвитку відповідали традиціям української економічної думки [1, с.97-98]. Особливої уваги заслуговує твердження Вернадського І.В. про те, що «в суспільствах освічених маса послуг нематеріальних майже перевищує масу цінностей речових. У тому відношенні, отже, обмін аж ніяк не полягає тільки в торгівлі предметами. Для неї необхідні як послуги, які нам надаються, так і цінні предмети в широкому розумінні цього слова» [1, с.89]. Саме такі роздуми вченого вказували на необхідність дослідження сфери нематеріальних послуг.

Микола Бунге, український економіст, знання, розумові і духовні здібності людини відносив до продуктивних сил. Він уважав, що їх використання у виробництві не може бути даровим, оскільки вони мають цінність і тому повинні відшкодовуватись за рахунок ціни кінцевого продукту, як і будь-який інший ресурс. Також вчений наголошував на суспільних, духовних, моральних, етичних та інших потребах людини, задоволення яких в сукупності забезпечить гармонійний розвиток людини, її безконфліктне становище в суспільстві [6, с.202-207].

Виокремлення нематеріальних послуг зустрічаємо і у працях видатного українського вченого, мислителя Сергія Подолинського. Полемізуючи з Дж.С.Мілем, він виділяв і ті види діяльності, які не повертають витраченої енергії. До таких відносив розумову працю, працю людей, які не створюють матеріальні цінності. Наприклад, це праця учителя, мистецькі послуги [9, с.52-55].

В економічній програмі М.Драгоманова найважливішими поняттями є земля і воля. Саме забезпечення цих потреб, перше з яких є матеріальним, а інше

нематеріальним, на думку вченого, сприятиме створенню ідеального суспільства [5, с.144].

Діалектика взаємозв'язку матеріальних і нематеріальних послуг була в полі зору українського економіста Афіногена Антоновича. Він уважав, що політична економія підводить до спільного знаменника види робіт, що направлені на задоволення як духовних, так і матеріальних потреб. Це твердження свідчить про надання великого значення нематеріальним факторам в суспільному зростанні [5, с.172-176].

Одним із представників київської школи в політекономії був український економіст Дмитро Піхно. До цінностей, які здатні задовольняти потреби людини, окрім речей він відносив і послуги, які називав здатностями або корисностями. У створенні господарських благ значне місце ним відводилося культурно-історичним силам народу, які передаються з покоління в покоління. «Ці сили оточують людину від колиски до могили... Вплив їх не може бути оцінено точно, але його потрібно мати на увазі. Важливіші з цих сил... наступні: вдача і звичаї, мораль, освіта, енергія, дух, підприємливості, законодавство, державний і суспільний лад життя» [5, с.179]. У цьому твердженні Д.Піхно до капіталу зараховує культурно-історичні сили народу, що продукують нематеріальні послуги.

На думку українського письменника-економіста І.Я.Франка у суспільному розвитку важливими є культурні, наукові і політичні чинники. Він уважав, що змінити господарку країни зможуть наукові винаходи, культурні цінності і порядність чиновників, тобто оптимальне поєднання матеріальних та нематеріальних цінностей.

У дослідженнях видатного українського економіста Михайла Туган-Барановського особливо відзначено великий вплив на розвиток господарства мотивів та інтересів негосподарського роду. Зокрема автор акцентував увагу на релігії та патріотизмі. Релігійну діяльність він уважав однією із наймогутніших сил. Вчений говорив, що нематеріальні цінності – більший рушій, ніж матеріальні потреби. Тим самим підкреслював, що нематеріальна сфера у своєму внеску до багатства країни домінує над матеріальною сферою [11, с.241].

Ідеолог кооперативного руху Остап Луцький: наголошував, що кооперація покликана задовольняти не лише матеріальний добробут її членів, а й їхні культурні і моральні потреби [6, с.391]. Його погляди поділяв і Б.Мартос, активний діяч кооперативного руху. Мартос, як і О.Луцький, відстоював духовні цінності кооперації і наголошував, що зведення завдань кооператорства лише до задоволення матеріальних потреб є помилковим.

Наголошення на значенні нематеріальних цінностей в економіці знаходимо у поглядах С.Бандери. Економічне господарювання він розглядав через призму поєднання матеріального стану і духовності. Без нематеріальних цінностей не можна забезпечити повноцінний добробут широкого загалу [5, с.372]. С.Бандера вважав, що держава повинна відігравати активну роль у забезпеченні вільного життя і культурного розвитку народу та людини зокрема. Вчений категорично відкидав матеріалістичний світогляд комуністичного ладу, вважав колективістські форми господарювання чужими для української ментальності. Наголошував на обов'язковості забезпечення оборонних послуг для держави загалом. На його думку, успіхів в економічному будівництві можна досягти лише на основі

світоглядних засад, що увібрали в себе культуру і соціальну психологію українства.

Сьогодні спостерігається посилення уваги вітчизняних економістів до питань щодо ролі нематеріальних послуг у зростанні добробуту суспільства.

Дослідження української економічної думки дає підстави стверджувати, що вітчизняні економісти в різні часи ставили поряд матеріальні і нематеріальні блага, наголошуючи, що останні є безумовними чинниками добробуту, зростання економіки тощо. Характеризуючи чи то керівника держави, чи то звичайного селянина, вони щораз звертали увагу на духовні чинники, без яких, як уважали, не може розвиватися ні особистість, ні суспільство в цілому. А будь-які матеріальні блага самі по собі не можуть забезпечувати нематеріальні потреби людей та високі темпи економічного зростання.

1. Вернадский В.И. Научная мысль как планетное явление / Вернадский В.И.; Отв. ред. А.Л. Яншин. – М.: Наука, 1991. – 270 с.
2. Витанович І. Історія українського кооперативного руху / Витанович І. – Нью-Йорк, 1964. – 578 с.
3. Голубка С.М. Макроекономічний аналіз "Економічної системи" М.А.Балудянского: дис. ...канд. екон. наук: 08.01.03 / Голубка Степан Михайлович. — Львів, 1995. — 181 с.
4. Горський В.С. «Моління» Данила Заточеника. Гідність розуму / Горський В.С. нариси з історії філософської культури Київської Русі (середина XII-середина XIII ст.). – К., 1993. – 164 с.
5. Злупко С. Українська економічна думка. Постаті і теорії / Злупко Степан – Львів: Євросвіт, 2004. – 544 с.
6. Злупко С.М. Економічна думка України: Навчальний посібник / Злупко С.М. – Львів: ЛНУ ім.Фвана Франка, 2000. – 496 с.
7. Каразин В. Н. Сочинения, письма и бумаги В. Н. Каразина, собранные и редактированные проф. Д. И. Багалеем / Каразин В.Н. – Х.: Тип.-литогр. М. Зильберберг и с., 1910. –XIX, 927 с.
8. Пашук А. Проблема «істинного человека» у філософській концепції Григорія Сковороди // Записки Наукового товариства ім.Т.Шевченка. Т.ССXXII / Пашук Андрій. – Львів, 1991. –199 с.
9. Подолинский С.А. Труд человека и его отношение к распределению энергии / Подолинский С.А. – М.: Ноосфера, 1991.– 84 с.
10. Сковорода Г. Повне зібрання творів: У 2-х т. / Сковорода Григорій — К., 1973. — Т. 1. — 532 с.
11. Туган-Барановський М.І. «Основи політичної економії» / Туган-Барановський М.І.; науковий редактор, автор передмови і вступної статті С.М.Злупко. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2003. – 628 с.
12. Українські гуманісти епохи Відродження. - Київ, „Наукова думка”, „Основи”, 1995. — Ч.1-2. – 432 с.
13. Шаблій Є.А. Критика психологічного напрямку вульгарної буржуазної політекономії на Україні періоду імперіалізму / Шаблій Є.А. // Історія народного господарства та економічної думки Української РСР. Вип.13. К.: 1979. – 92 с.

**MATERIAL AND NON-MATERIAL SERVICES: UKRAINIAN ECONOMIC  
THINK EVOLUTION****Natalia Klym**

*Ivan Franko National University of Lviv  
Svobody avenue , 18, Lviv, 79008  
e-mail: natkalgn@gmail.com*

The article contains analyze of specialties of material and non-material intercommunication according to generalized jobs of famous Ukrainian economists, thinkers and political figures.

Economic doctrines are examines account to a contribution of non-material area in economic growth of society.

Reasoned a necessity of development of theoretical conception according to influence of non-material factors of rise in the living standards.

**МАТЕРИАЛЬНЫЕ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ УСЛУГИ: ЭВОЛЮЦИЯ  
УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ****Наталія Клым**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
просп.Свободы, 18, г.Львов, 79008, Украина  
e-mail: natkalgn@gmail.com*

В статье на основании обобщения работ известных украинских экономистов, мыслителей и политических деятелей разных периодов проанализировано особенности взаимосвязи материальных и нематериальных услуг. Экономические доктрины рассматриваются с позиций представлений о взносе нематериальной сферы в экономический рост общества. Обосновано необходимость развития теоретических концепций в контексте влияния нематериальных факторов на рост благосостояния общества.

*Ключевые слова:* рынок нематериальных услуг, нематериальные ценности, духовность, знание, наука, культура, услуги обороны, материальные потребности, материальные ценности, экономический рост.

УДК 336.2

## НОРМАТИВНО – ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВЗАЄМИН В УКРАЇНІ

Дорош В.Ю

*Луцький національний технічний університет*

*Висвітлено та періодизовано нормативно – правове забезпечення регулювання міжбюджетних взаємин в Україні в умовах трансформаційних змін. Дається характеристика соціально-економічного стану країни. Вказано можливі шляхи розв'язання фінансових конфліктів у бюджетній сфері.*

*Ключові слова: міжбюджетні відносини, нормативно – правове забезпечення, державне регулювання, децентралізована бюджетна система, євроінтеграційні процеси.*

Реформування системи міжбюджетних відносин є однією з ключових проблем процесів трансформації української економіки. Вирішення проблеми нормативно – правового забезпечення міжбюджетних відносин відбувається в контексті удосконалення державного регулювання, яке у своїй суті повинно відповідати критеріям не лише економічної, але й соціальної ефективності. Однак говорити сьогодні про вдосконалення регулювання міжбюджетних відносин в Україні без посилення правової складової цього процесу є недоречним.

Проблемами нормативно-правового регулювання міжбюджетних відносин в Україні займалися Л. Воронова, О. Заверуха, О. Музика, О. Орлюк, І. Парцуківський та ін. Досліджуючи напрацювання у цій сфері дійшли висновку про те, що діючи нормативно-правову базу регулювання міжбюджетних трансфертів доцільно періодизувати за певними ознаками та визначити її ефективність.

Метою статті є дослідження тенденцій формування міжбюджетних взаємин в Україні та перспектив їх удосконалення в умовах євроінтеграційних процесів.

Загальновідомо, що право відіграє значну роль в організації управління, справляє значний вплив на чіткість функціонування всієї системи управління та ефективність управлінської діяльності [1]. До критеріїв оцінки нормативно – правового забезпечення державного регулювання можна віднести: стабільність, своєчасність, повноту і внутрішню узгодженість, відповідність[2]. У подальшому дослідженні, розглянувши нормативно – правову базу України, щодо регулювання міжбюджетних відносин, спробуємо дати оцінку її ефективності за зазначеними критеріями.

Розвиток нормативно – правового забезпечення регулювання міжбюджетних відносин в Україні доцільно було б періодизувати, для того щоб більш детально дослідити, що відбувалося в межах кожного етапу.

Розглядаючи історичний шлях, який пройшла Україна на етапі становлення всієї бюджетної системи та міжбюджетних відносин,

В.Д. Тарангул



виділяє, певні історичні періоди, зокрема: 1) до злуки України з Росією, коли органи місцевого самоврядування мали відносну самостійність. Основними фінансовими документами, що регулювали міжбюджетні відносини, були територіальні плани джерел доходів і видатків; 2) від часу злуки до 1922 року, коли Україна втратила фінансову самостійність, а регулювання міжбюджетних відносин базувалося на нормативних актах Російської імперії: Конституції; «Правилах про порядок розгляду державних доходів та витрат Російської імперії»; постановах «Про місцеві бюджети», «Про перелік витрат, що фінансуються місцевими коштами» і «Про місцеві кошти»; 3) після створення СРСР (з 1922 по 1930 рік). Цей етап характеризувався децентралізованою бюджетною системою з певними повноваженнями щодо розмежування доходів союзного, республіканського та місцевих бюджетів. Основні правові акти: Положення про місцеві фінанси СРСР, Порядок про місцеві фінанси СРСР (1926 р.); 4) з 1930 по 1990 рік розвиток бюджетної системи та міжбюджетних відносин СРСР характеризувався жорсткою централізацією рішень. Республіканські та місцеві бюджети втратили свою власну дохідну базу і формувалися за рахунок щорічних відрахувань від загальнодержавних податків і зборів (Закон УРСР «Про бюджетні права Української СРСР і місцевих рад депутатів трудящих» (1961), Указ Президії Верховної Ради СРСР від 26 січня 1981 року «Про місцеві податки і збори», Закон СРСР від 9 квітня 1990 року «Про загальні основи місцевого самоврядування і місцевого господарства в СРСР») [3].

Очевидно, нині в пошуках можливості удосконалення міжбюджетних відносин, доцільно продовжити подану вченим періодизацію, взявши за основу період від прийняття Україною Декларації про державний суверенітет. На нашу думку, твердження про те, що в нормативно – правовому забезпеченні міжбюджетних відносин можна виділити два етапи: до прийняття Бюджетного Кодексу і після його прийняття, не відображає багатогранність цього процесу. Справедливо виникає питання за якими критеріями, ознаками, подіями варто це робити. Спробуємо скористатися статистичними методами та прийомами, а саме методом куль [4].

Розрахувавши матрицю відстаней, застосовуючи метод куль, виділимо типи одноякісної динаміки у процесі регулювання міжбюджетних відносин, що дозволить вписати існуючу нормативно – правову базу у виділені етапи.

Ідея методу куль полягає у тому, що для кожної точки (об'єкта, ознаки, періоду часу) будується куля в  $n$  – мірному просторі із заданим радіусом  $\rho$ .

$$\rho = \max \min C_{ij}, \quad (1.1)$$

де  $\{C_{ij}\}$  – матриця відстаней між точками;

$n$  – кількість точок.

Можливий розрахунок декількох мір відстаней між точками  $i$  і  $j$ . Наприклад, середня Евклідова відстань:

$$C_{ij} = \frac{1}{n} \sqrt{\sum (x_{il} - x_{jl})^2}, \quad (1.2)$$

де  $C_{ij}$  – відстань між точками  $i$  і  $j$ ;

$x_{il}$  – значення  $l$ -ї ознаки в об'єкта  $i$ ;

$x_{jl}$  – значення  $l$ -ї ознаки в об'єкта  $j$ .

Так як,  $l=1$ , то в одномірному випадку  $C_{ij} = |x_{i1} - x_{j1}|$ .

Побудуємо матрицю відстаней (табл. 1.4)

Таблиця 1.4

## Матриця відстаней (перший крок)

| Частка офіційних трансфертів у доходах зведеного бюджету України |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Рік  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  |
| %  | 7,62  | 8,95  | 8,91  | 13,17 | 14,23 | 15,58 | 18,38 | 17,41 | 22,53 | 20,64 | 18,67 |
| Одиниці  | V1    | V2    | V3    | V4    | V5    | V6    | V7    | V8    | V9    | V10   | V11   |
| V1   | 0     | 1,33  | 1,30  | 5,56  | 6,62  | 7,96  | 10,76 | 9,79  | 14,91 | 13,02 | 11,05 |
| V2   | 1,33  | 0     | 0,04  | 4,22  | 5,28  | 6,63  | 9,43  | 8,46  | 13,58 | 11,69 | 9,72  |
| V3   | 1,30  | 0,04  | 0     | 4,26  | 5,32  | 6,67  | 9,46  | 8,50  | 13,62 | 11,73 | 9,76  |
| V4   | 5,56  | 4,22  | 4,26  | 0     | 1,06  | 2,41  | 5,20  | 4,24  | 9,36  | 7,46  | 5,50  |
| V5   | 6,62  | 5,28  | 5,32  | 1,06  | 0     | 1,35  | 4,14  | 3,18  | 8,30  | 6,41  | 4,44  |
| V6   | 7,96  | 6,63  | 6,67  | 2,41  | 1,35  | 0     | 2,80  | 1,83  | 6,95  | 5,06  | 3,09  |
| V7   | 10,76 | 9,43  | 9,46  | 5,20  | 4,14  | 2,80  | 0     | 0,97  | 4,15  | 2,26  | 0,30  |
| V8   | 9,79  | 8,46  | 8,50  | 4,24  | 3,18  | 1,83  | 0,97  | 0     | 5,12  | 3,23  | 1,26  |
| V9   | 14,91 | 13,58 | 13,62 | 9,36  | 8,30  | 6,95  | 4,15  | 5,12  | 0     | 1,89  | 3,86  |
| V10  | 13,02 | 11,69 | 11,73 | 7,46  | 6,41  | 5,06  | 2,26  | 3,23  | 1,89  | 0     | 1,97  |
| V11  | 11,05 | 9,72  | 9,76  | 5,50  | 4,44  | 3,09  | 0,30  | 1,26  | 3,86  | 1,97  | 0     |
| min  | 1,30  | 0,04  | 0,04  | 1,06  | 1,06  | 1,35  | 0,30  | 0,97  | 1,89  | 1,89  | 0,30  |
| maxmin   | -     | -     | -     | -     | -     | -     | -     | -     | 1,89  | 1,89  | -     |
| k  | 3     | 3     | 3     | 2     | 3     | 3     | 3     | 4     | 2     | 2     | 3     |
| $\Sigma$   | -     | -     | -     | -     | -     | -     | -     | 4,1   | -     | -     | -     |

Відберемо у кожному стовбці матриці мінімальну відстань, а потім визначимо максимальну з них, тобто радіус кулі.

$$\rho = \max \min C_{ij} = 1,89$$

Тепер для кожного року  $V_j$  визначаємо  $k$  - кількість років, які входять в його кулю таким чином, щоб виконувалася умова  $C_{sj} \leq \rho$ . Елементи того року, де число  $k$  є найбільшим і утворює першу підмножину. У нашому випадку у 2005 році  $k_{max} = 4$  – це стовбець  $V_8$ , отже, першу підмножину утворюють елементи  $\{V_6, V_7, V_8\}, \{V_{11}\}$ .

Відкидаємо із матриці відстаней першу підмножину і в результаті отримуємо табл. 1.5.

Аналогічно визначаємо елементи другої підмножини. Оскільки, у нас три роки, де  $k_{max} = 3$ , то ми вибираємо із них такий, у якому сума відстаней, що задовольняє умову  $C_{sj} \leq \rho$  є мінімальною.

Таблиця 1.5

## Матриця відстаней (другий крок)

|    | V1   | V2   | V3   | V4   | V5   | V9    | V10   |
|----|------|------|------|------|------|-------|-------|
| V1 | 0    | 1,33 | 1,30 | 5,56 | 6,62 | 14,91 | 13,02 |
| V2 | 1,33 | 0    | 0,04 | 4,22 | 5,28 | 13,58 | 11,69 |

|          |       |       |       |      |      |       |       |
|----------|-------|-------|-------|------|------|-------|-------|
| V3       | 1,30  | 0,04  | 0     | 4,26 | 5,32 | 13,62 | 11,73 |
| V4       | 5,56  | 4,22  | 4,26  | 0    | 1,06 | 9,36  | 7,46  |
| V5       | 6,62  | 5,28  | 5,32  | 1,06 | 0    | 8,30  | 6,41  |
| V9       | 14,91 | 13,58 | 13,62 | 9,36 | 8,30 | 0     | 1,89  |
| V10      | 13,02 | 11,69 | 11,73 | 7,46 | 6,41 | 1,89  | 0     |
| min      | 1,3   | 0,0   | 0,0   | 1,1  | 1,1  | 1,9   | 1,9   |
| maxmin   | -     | -     | -     | -    | -    | 1,9   | 1,9   |
| k        | 3     | 3     | 3     | 2    | 2    | 2     | 2     |
| $\Sigma$ | 2,63  | 1,37  | 1,33  | -    | -    | -     | -     |

Це є стовбець V3, отже, отримуємо другу підмножину  $\{V_1, V_2, V_3\}$ . Елементи виділеної підмножини виключаємо з матриці відстаней. В результаті нової ітерації отримуємо підмножини  $\{V_4, V_5\}, \{V_9, V_{10}\}$ .

Таким чином, виділяємо 6 типів одноякісної динаміки регулювання міжбюджетних відносин, які подано в табл. 1.6.

Розглянемо детальніше нормативно – законодавчу базу кожного окремо взятого періоду.

Таблиця 1.6

#### Періодизація нормативно - правового регулювання міжбюджетних відносин в Україні

| Типи динаміки | Період      | Інтерпретація типів динаміки  | Дата       | Нормативно законодавчий акт  |
|---------------|-------------|---|------------|--|
| Установчий    | до 1998     | Становлення власної системи міжбюджетних відносин   | 05.12.1990 | ЗУ «Про бюджетну систему УРСР»   |
|               |             |   | 07.12.1990 | ЗУ «Про місцеві ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування» |
|               |             |   | 1992-1997  | ЗУ «Про Державний бюджет»  |
|               |             |   | 29.06.1995 | ЗУ «Про бюджетну систему України» (нова редакція)                                |
|               |             |   | 28.06.1996 | Конституція України  |
|               |             |   | 21.05.1997 | ЗУ «Про місцеве самоврядування»  |
|               |             |   | 15.07.1997 | ЗУ «Про ратифікацію Європейської хартії»   |
| Підготовчий   | 1998-2000   | Невизначеність, пошук векторів розвитку, формалізованість та позбавленість можливостей суб'єктивного впливу на розрахунок трансфертів | 1998-2000  | ЗУ «Про Державний бюджет»  |
|               |             |   | 09.04.1999 | ЗУ «Про місцеві державні адміністрації»  |
| Перехідний    | 2001 - 2002 | Реформування системи міжбюджетних   | 21.06.2001 | Бюджетний Кодекс   |

|              |           |   |            |   |
|--------------|-----------|---|------------|---|
|              |           |   | 30.09.2001 | Указ Президента України № 749/2061 «Про державну підтримку розвитку місцевого самоврядування в Україні»                                     |
|              |           |   | 2001-2002  | ЗУ «Про Державний бюджет»   |
| Адаптаційний | 2003-2005 | Перехід на формульну систему обрахунку трансфертів, посилення інституту місцевого самоврядування                | 24.02.2003 | Постанова КМУ № 207 «Про затвердження Порядку здійснення запозичень до місцевих бюджетів»   |
|              |           |   | 2003-2005  | ЗУ «Про Державний бюджет»   |
|              |           |   | 1.07.2004  | ЗУ «Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань» |
| Регресуючий  | 2006-2007 | Неузгодженість дій різних гілок влади, гальмування податкової та територіально – адміністративної реформ        | 09.07.2007 | Рішення Конституційного суду України № 6-рп/2007 (Справа № 1-29/2007)   |
|              |           |   | 2006-2007  | ЗУ «Про Державний бюджет»   |
| Депресивний  | з 2008    | Хаотичність і непередбачуваність міжбюджетних взаємин, недосконалість і неузгодженість бюджетного законодавства | 2008       | ЗУ «Про Державний бюджет»   |
|              |           |   | 27.12.2008 | Постанова КМУ № 1157 «Деякі питання врегулювання міжбюджетних відносин»   |

Щодо першого періоду, зауважимо, що він вписується в межі від отримання Україною незалежності до 1998 року. Його можна вважати періодом становлення власної системи міжбюджетних відносин з низкою спроб та помилок. Однак, це були перші кроки, які заклали основу подальшого розвитку місцевих бюджетів. Зокрема він характеризувався прийняттям: ЗУ «Про бюджетну систему УРСР», ЗУ «Про місцеві ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування», ЗУ «Про Державний бюджет» (1992 - 1998 рр.), ЗУ «Про бюджетну систему України», Конституція України, ЗУ «Про місцеве самоврядування», ЗУ «Про ратифікацію Європейської хартії».

Так, ЗУ «Про бюджетну систему УРСР» визначав бюджетний устрій держави; ідентифіковано поняття бюджету в цілому, так і рівнів зведеного бюджету частково; визначено послідовність етапів бюджетного процесу; встановлено перелік доходів і витрат різнорівневих бюджетів; закріплено права і обов'язки органів місцевої влади у бюджетному процесі [5].

Водночас зауважимо, що ЗУ «Про місцеві ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування» закріплював правовий принцип на самостійність бюджетів усіх рівнів; передбачав затвердження відокремлення місцевих бюджетів зі складу Державного бюджету України, однак бюджети усіх рівнів пов'язані між собою та взаємозалежні; самостійність бюджетів гарантувалася власними та закріпленими доходами ( Закон втратив чинність на підставі Закону № 280/97-ВР від 21.05.97, ВВР, 1997, № 24, ст.170) [6].

ЗУ «Про Державний бюджет на 1992 рік» - перший бюджет незалежної України. Ним запроваджено два методи збалансування місцевих бюджетів: перший – у вигляді відрахувань від загальнодержавних податків і зборів, а другий – у формі визначення суми фінансової допомоги; визначено перелік регулюючих податків і зборів (ПДВ, податок на доходи, акцизний збір, прибутковий податок, плата за землю); диференціація ставок регулюючих податків[7].

У наслідок такої політики, ЗУ «Про Державний бюджет на 1993 рік» вперше застосовано групові нормативи відрахувань від загальнодержавних доходів(ПДВ і акцизного збору); збалансування місцевих бюджетів проводилося за рахунок використання диференційованих індивідуальних відрахувань від ПДВ [8].

ЗУ «Про Державний бюджет на 1994 рік» в перше закріплено стягнення надлишку до Державного бюджету з територіально – адміністративних одиниць доходи яких перевищували видатки (цими регіонами були Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Полтавська області та м. Київ); використання єдиних відрахувань від регулюючих доходів, призвів до збільшення числа дотаційних регіонів[9].

Отже, за таких умов ЗУ «Про Державний бюджет на 1995 рік» ідентифіковано поняття «норматив мінімальної бюджетної забезпеченості на одного жителя»; повернута практика застосування індивідуальних нормативів у розподілі надходжень від ПДВ, а для інших податків були встановлені єдині нормативи [10].

ЗУ «Про бюджетну систему України» вперше використано поняття «вирівнювання» із зазначенням потреби проводити розрахунки необхідних витрат для вирівнювання економічного, соціального, екологічного стану та ефективного використання природних умов адміністративно територіальних одиниць; вперше на законодавчому рівні в бюджетний лексикон вводиться поняття «мінімально необхідних видатків» бюджетів територіально – адміністративних одиниць та «мінімальні бюджети» [11].

Варто зауважити, що Конституція України визначила і гарантувала правовий статус місцевого самоврядування; зобов'язує місцеві державні адміністрації забезпечувати підготовку виконання відповідних обласних і районних бюджетів, звітуватися про їх виконання, а також взаємодіяти з органами місцевого самоврядування та реалізовувати делеговані відповідними радами повноваження; визначила склад представницьких органів та принципи їх обрання; визначила матеріальну та фінансову основу місцевого самоврядування, предмети відання і повноваження місцевого самоврядування, а також можливість надання органам місцевого самоврядування окремих повноважень органів державної влади з фінансуванням їх державою; надала право органам місцевого самоврядування в межах повноважень, визначених законом, приймати рішення, які є обов'язковими до виконання на відповідній території [12].

ЗУ «Про Державний бюджет на 1996 рік» використано новий показник «середню мінімальну забезпеченість на одного жителя»; використано ідентичну практику розподілу регулюючих податків і зборів, що і у 2005 році [13].

ЗУ «Про Державний бюджет на 1997 рік» введено в дію новий механізм розподілу державних доходів; в повному обсязі за бюджетами АРК та областей було закріплено прибутковий податок з громадян, податок на прибуток підприємств усіх форм власності, плата за землю, плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності; 50% акцизного збору зараховувалося до

бюджетів АРК та областей; ПДВ у повній сум зараховувалося до Державного бюджету [14].

У такій ситуації, ЗУ «Про місцеве самоврядування» ідентифіковано поняття «бюджет місцевого самоврядування», «районний бюджет», «обласний бюджет», «мінімальний бюджет місцевого самоврядування», «мінімальний рівень соціальних потреб»; закріплено за районними та обласними бюджетами повноваження за здійснення бюджетного вирівнювання; передбачено надання інвестиційної субсидії як одного з джерел формування місцевих бюджетів розвитку; здійснено спробу розподілу повноважень і відповідальності за розв'язання економічних і соціальних проблем між різними рівнями влади [15].

Прийняття ЗУ «Про ратифікацію Європейської хартії» дало можливість Україні взяти євроінтеграційний курс на розвиток децентралізації місцевих органів влади [16].

З ратифікацією ЗУ «Про Державний бюджет на 1998 рік» розпочався новий етап у розвитку міжбюджетних взаємин. Ним було задекларовано подальше скорочення переліку регулюючих податків, а саме ПДВ і акцизний збір в повному обсязі зараховувалися до Державного бюджету [17]. Цим кроком центральна влада лишила місцеві бюджети на межі виживання.

Крім того, ЗУ «Про Державний бюджет на 1999 рік» запроваджено новий розподіл доходів між державним і місцевими бюджетами; до регулюючих податків знову віднесено акцизний збір; відбулося повернення до встановлення групових нормативів відрахувань від загальнодержавних податків; визначено дотацію як захищену статтю бюджету, що є гарантованою, обов'язковою до перерахування, та такою, о надається у першочерговому порядку [18].

Водночас, ЗУ «Про місцеві державні адміністрації»: визначив організацію, повноваження та порядок діяльності місцевих державних адміністрацій [19].

ЗУ «Про Державний бюджет на 2000 рік» закладено основи реформування системи міжбюджетного вирівнювання; здійснено більш чіткий розподіл дохідних джерел між державним та місцевими бюджетами; за місцевими бюджетами в повному обсязі закріплено: прибутковий податок з громадян, плату за землю, плату за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності [20].

До проблем та недоліків обох розглянутих періодів можна віднести: нерегульованість багатьох питань в праві, високий рівень централізації в бюджетній сфері; невідповідність між зобов'язаннями за видатками та джерелами фінансування; хаотичність та непередбачуваність розвитку системи між бюджетного фінансування; відсутність стимулів місцевих інститутів до підвищення обсягу своїх надходжень; передумови до накопичення заборгованостей; розподіл фінансових ресурсів від досягнутого.

Адекватним кроком у вирішенні зазначених проблем стало прийняття у червні 2001 року Бюджетного кодексу, який розпочав нову еру бюджетних взаємовідносин (третьій період). Він хоча і не давав усі відповіді на поставлені питання, втім був вагомим кроком у розвитку і становленні місцевого самоврядування в цілому, так і міжбюджетних відносин зокрема.

Бюджетний Кодекс затвердив чітку процедуру бюджетного процесу; встановив чіткі правила формування місцевих бюджетів; запровадив загальноприйнятну бюджетну термінологію; розмежував видаткові повноважень; закріпив дохідні джерела між державним бюджетом та місцевими; затвердив формульний підхід до обрахунку міжбюджетних трансфертів; відокремив фінансування

соціальних програм через цільову субвенцію; запровадив механізм вирівнювання видаткового потенціалу та казначейське обслуговування касового виконання, надав стимули до збільшення надходжень та ефективного використання бюджетних коштів; затвердив процедуру формування бюджету розвитку та формування механізму місцевих запозичень; створив умови для підвищення відповідальності місцевих органів влади та самостійності формування місцевих бюджетів. Однак, не варто оминати увагою той факт, що Бюджетний кодекс не досяг поставленої мети. Реформа бюджетної системи проводилася виокремлено, без одночасного реформування фіскальної системи та адміністративно – територіального устрою. Як результат отримуємо низку неефективних бюджетів, які функціонують завдяки системі трансфертів [21]. Зазначимо, що після ухвалення Бюджетного Кодексу було відкрито шлях до прискореного реформування бюджетної системи, особливо у частині встановлення взаємовідносин між Державним та місцевими бюджетами.

Указ Президента України № 749/2061 «Про державну підтримку розвитку місцевого самоврядування в Україні» передбачав на законодавчому та науково – методичному рівні забезпечення та формування фонду підтримки перспективних ідей та ініціатив щодо місцевого і регіонального розвитку, створення системи інформаційного забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування та їхнього інформаційного ресурсу в міжнародній інформаційній системі Інтернет, підготовку і перепідготовку кадрів, сприяння співробітництву органів місцевого самоврядування, їхніх асоціацій та інших об'єднань з органами місцевого самоврядування іноземних держав, їхніми асоціаціями, відповідними міжнародними організаціями та фондами [22].

ЗУ «Про Державний бюджет на 2001 рік» встановлено 100% зарахування до місцевих бюджетів надходжень від прибуткового податку з громадян та плати за землю; до бюджетів АРК та м. Києва зараховувалися також 100% акцизного збору [23].

Фактично нова система міжбюджетних взаємин запроваджується з 1 січня 2002 року, коли набули чинності статті Бюджетного Кодексу, що регламентують права органів влади різного рівня на здійснення запозичень, надходження та витрати місцевих бюджетів, порядок їх затвердження, виконання та механізм трансфертів і субвенцій місцевим бюджетам з Державного бюджету України. За 2002 рік із 686 місцевих бюджетів, яким у Законі України «Про Державний бюджет України» встановлено обсяг міжбюджетних трансфертів, лише по 5 місцевих бюджетах надходження доходів становить менше 70% прогнозного річного показника, розрахованого Мінфіном при підготовці бюджету. Це свідчить про стабільність ситуації по виконанню місцевих бюджетів у 2002 році.

Проблема фінансового забезпечення місцевих бюджетів завжди була гострою для України. Ухвалений 2000 року Бюджетний кодекс дав місцевим органам самоврядування куди більше прав у проведенні незалежної від центрального бюджету країни політики. Одним з найважливіших питань, що надає органам місцевого самоврядування велику самостійність, є питання проведення запозичень до місцевих бюджетів. Передусім треба зазначити, що, згідно з Бюджетним кодексом, запозичення можуть здійснювати тільки міста і АР Крим. Рішення про запозичення ухвалює відповідна місцева рада або Верховна Рада АРК. Але незважаючи на всі переваги, випуски муніципальних цінних паперів так і не дістали значного поширення в Україні. Суттєвим стримуючим фактором є

відсутність законодавчої бази, що детально б регулювала питання здійснення запозичень до місцевих органів влади. На сьогоднішній день основними законодавчими актами, що регулюють процес емісії і розміщення муніципальних цінних паперів, є Бюджетний кодекс України, Постанова КМУ від 24 лютого 2003 року №207 «Про затвердження порядку здійснення запозичень до місцевих бюджетів», та рішення Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку від 07.10.1997 року №414 «Про затвердження положення про порядок випуску облігацій внутрішніх місцевих позик». З метою вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює цю сферу діяльності, Міністерство Фінансів України розробило проект Закону України «Про місцеві запозичення і місцеві гарантії», який повинен встановити чіткі правила здійснення місцевих запозичень і надання місцевих гарантій, знизити ризики невиконання місцевими органами своїх зобов'язань, і тим самим, створити передумови для набуття позитивного досвіду та запровадження ефективної практики запозичень.

Бюджет-2003 склався і виконувався вже повністю на базі Бюджетного Кодексу, однак ситуація з прозорістю трансфертів бажала кращого. Цьому підтвердженням слугували додатки 4, 5, 6 ЗУ «Про Державний бюджет на 2003 рік», якими стверджувалася той факт, що нормативи щоденних відрахувань дотацій вирівнювання були індивідуальними для кожного з 686 бюджетів [24].

У 2003 році було прийнято ряд законодавчих актів, що регламентують міжбюджетні відносини, та внесені змін до існуючих. Було затверджено Методику розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між районним бюджетом та бюджетами міст районного значення, сіл, селищ (затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2003 р.). Як продовження започаткованих модифікацій, у 2004 році було прийнято Постанову Верховної ради України «Про прийняття за основу проекту Закону України про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань» (від 16 березня 2004 року) [25]. ЗУ «Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань» конкретизовано перелік видів міжбюджетних трансфертів, що передбачаються у складі районних бюджетів та бюджетів місцевого самоврядування.

Серед трансфертів, що враховувалися у складі районних бюджетів були: дотація вирівнювання бюджетам місцевого самоврядування; кошти, що передаються до районного бюджету з бюджетів місцевого самоврядування; додаткова дотація на вирівнювання диспропорцій, пов'язаних із нерівномірністю мережі бюджетних установ; інші дотації; субвенції на виконання інвестиційних проектів; інші субвенції. У складі сільських, селищних і міських бюджетів можуть передбачатися наступні види міжбюджетних трансфертів: дотація вирівнювання із районного бюджету; кошти, що передаються до районного бюджету; субвенції на утримання об'єктів спільного користування, на ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування; інвестиційні субвенції на будівництво або реконструкцію об'єктів спільного користування; на виконання власних повноважень територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань; інші субвенції [26].

Прийняття цього документу можна вважати кроком на зустріч децентралізації, однак, зазначимо, що трансферти містам та районам



обчислювалася безпосередньо на центральному рівні, послаблюючи позиції обласного рівня у контролі за формуванням та використанням фінансових ресурсів на районному рівні. Більшою самостійністю у схваленні бюджету наділені області та міста обласного значення, а бюджети місцевого самоврядування є залежними від району.

27 листопада 2003 р. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про Державний бюджет на 2004 рік», ЗГІДНО З ЯКИМ статтею 80 зупинила дію понад 50 положень законів та інших актів, які регулюють різноманітні суспільні відносини, починаючи від охорони здоров'я, і, закінчуючи земельними питаннями. Все зроблено з праведною метою, а саме – покриття ризиків втрат бюджету. Мета, безперечно, добра, однак, виявляється, що аж понад п'ятдесят законодавчих положень несуть загрозу виконанню бюджету. Логіка підказує, що доцільно такі положення взагалі виключити, а не припиняти їх дію і то лише на один рік [27].

У 2004 році за рахунок трансфертів формувалося від 29 до 66% доходів місцевих бюджетів регіонів. Порівняно з 1999 роком мінімальна частка трансфертів зросла у 6,6 рази. Починаючи з 2004 р., ПДВ до бюджету місцевих органів влади не надходить, акцизний збір був неформально поділений на 2 види: від вітчизняних товарів та від продуктів іноземного виробництва. При цьому перший вид акцизного збору залишився регульованим податком, другий – закріпленим за Державним бюджетом, незважаючи на повне виключення у 2004 р. з переліку дохідних джерел Державного бюджету прибуткового податку з громадян і податку на прибуток підприємств, ці платежі залишилися регульованими, про що свідчить встановлення нормативів відрахувань від цих доходів у 2006 р [28].

Бюджетна політика 2007 [29] року, в першу чергу, була спрямована на: - стабілізацію фінансово-економічної ситуації в країні; - вирішення найважливіших соціально-економічних проблем, підвищення соціальних стандартів та рівня життя людей; - відновлення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки; - проведення структурних реформ. Незначний прогрес, який спостерігався у 2007 році, стосується заборони Конституційним судом внесення змін у закони (в тому числі податкові) у зв'язку з затвердженням Державного бюджету. Кабінет Міністрів України зазвичай вносив податкові зміни щороку під час голосування за проект Державного бюджету.

Можна зробити висновок, що законодавча, економічна й політична сутність Закону «Про Державний бюджет України на 2008 рік і внесення змін до деяких законодавчих актів України», як і сам процес його прийняття, у новітній історії нашої країни - явище унікальне. Спочатку розглянемо питання про легітимність Закону України «Про Державний бюджет України на 2008 рік і внесення змін до деяких законодавчих актів України» (в одному законі - два закони). Відповідь на нього треба шукати передусім у Конституції України. Статті 92 і 95 Основного Закону цілком однозначно стверджують, що Державний бюджет України приймається винятково законами України й він не може бути складовою частиною якогось іншого закону.

Зауважимо, що цю законодавчу норму підтверджують і 36 статей Бюджетного кодексу, де вживається поняття «Закон про Державний бюджет України». У статті 2 кодексу наголошується, що тільки законом про Державний бюджет України

затверджуються повноваження органів державної влади здійснювати виконання державного бюджету України протягом бюджетного періоду.

Усі попередні 15 років цієї конституційної та законодавчої норми неухильно дотримувалися, й тільки законодавчий акт про Державний бюджет України на 2008 рік уперше став не окремим законом, а частиною іншого закону.

Постановою Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2008 № 1157 «Деякі питання врегулювання міжбюджетних відносин» введено коефіцієнт, який ураховує вплив економічної кризи на доходи місцевих бюджетів. Якщо місцевий бюджет демонструє значне падіння доходів, то передбачається певна компенсація з державного бюджету. Постанова також містить багато інших незначних поправок до механізму міжбюджетних трансфертів [30].

Неспроможність існуючої системи розподілу міжбюджетних відносин проявляється зокрема у тому, що тільки за 2008 рік було прийнято 20 Постанов КМУ про внесення змін до формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів. Такий частий перегляд формули на протязі одного бюджетного року в жодному разі не сприяє зміцненню економічної ситуації в регіоні, а навпаки створює ситуацію нестабільності та перепони на шляху його розвитку.

Ефективність існуючої інституційно-правової бази міжбюджетних відносин можна розглядати з трьох позицій. По – перше, на скільки з правового боку підкріплена здатність місцевих органів влади забезпечувати себе ресурсами, достатніми для виконання делегованих повноважень. Безумовно, цьому не сприяє значна централізація податково-бюджетних повноважень регіонів, яка проявляється у притисканні прав місцевих органів влади при формуванні власних бюджетів. Негативний вплив на ці процеси мають неврегульованість задекларованого принципу справедливості у розподілі коштів на обласному та районному рівнях та відсутність механізму відповідальності місцевої влади за невиконання бюджетної політики. По – друге, не можна не згадати місцеві податки і збори, які без перебільшення можна назвати важливим джерелом наповнення місцевих бюджетів, і які досі, на жаль, не посіли належного місця та законодавчого закріплення в українській бюджетній системі. По – третє, чи здатна нинішня нормативно - правова база забезпечити справедливість міжбюджетного розподілу. Водночас вважаємо, що цьому не сприяє наявність істотних суперечностей у бюджетному законодавстві. В першу чергу це стосується того факту, що у ЗУ «Про місцеве самоврядування в Україні» задекларований поділ доходів та видатків на виконання власних та делегованих повноважень непродубльований у Бюджетному кодексі України. Це одна із вагомих причин відсутності чіткого розмежування зазначених повноважень на місцевому рівні.

Ще одним вагомим аргументом на користь того, що вітчизняне законодавство потребує удосконалення є те, що Україна ратифікувала Європейську хартію про місцеве самоврядування у 1997 році зобов'язавши держави, що її ратифікували, гарантувати політичну, адміністративну та фінансову незалежність місцевих органів влади. Вона передбачала, що принципи місцевого самоврядування повинні знайти відображення у внутрішньому законодавстві країн. Місцеві органи мають обиратися загальним голосуванням, а розподіл повноважень між рівнями врядування повинен ґрунтуватися на принципі субсидіарності. Основні принципи Хартії включені у статтю 140 Конституції України. Проте, Закон України «Про місцеві державні адміністрації», прийнятий у 1999 році, суперечить основним принципам самоврядування, тому що реальна адміністративна й фінансова влада

залишається у руках місцевих державних адміністрацій, що призначаються Президентом, і є незалежними від органів самоврядування. Відмітимо, що Національна асоціація агенцій регіонального розвитку (НААРР), спільно з Міністерством регіонального розвитку та будівництва України, організувала обговорення Концепції адміністративно-територіальної реформи, спрямованої на вирішення проблеми децентралізації та ефективності органів місцевого самоврядування.

На жаль, законопроекти, розроблені згідно з цими концепціями, не повністю узгоджені між собою. Проектом Закону «Про внесення змін до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (№ 1313 від 10 січня 2008 р.) пропонується розширити повноваження органів місцевого самоврядування та вдосконалити механізми відповідальності (референдум, плебісцит, відкликання), тоді як у проекті Закону «Про засади державної регіональної політики», розробленому Міністерством регіонального розвитку та будівництва, пропонується створити систему органів дуже сумнівного характеру, як стосовно дотримання принципу субсидіарності, так і стосовно джерел фінансування. Водночас, проектом Закону «Про внесення змін до Закону України «Про місцеві державні адміністрації» (№ 1311 від 10 січня 2008 р.) пропонується розширити компетенцію місцевих державних адміністрацій за рахунок інституцій місцевого самоврядування. У 2008 році Верховна Рада не прийняла жоден з цих законопроектів [31].

На нашу думку, міжбюджетні відносини, в основі яких лежить принцип від досягнутого не можна вважати ефективними. Нині дуже важливо зорієнтуватися і вибрати напрям в якому необхідно розвивати міжбюджетні відносини в умовах інтеграції до європейського простору.

Враховуючи викладене вище зауважимо, що міжбюджетні відносини в Україні дійшли до тієї точки від якої є два шляхи: взяти курс на децентралізацію, розширення ресурсної бази регіонів, ефективне казначейське обслуговування, оптимізацію правових відносин між бюджетами різних рівнів, покращення формульного підходу до надання трансфертів тощо або поглибити існуючі тенденції у цій сфері.

1. Тихомиров Ю.А. Право и социальное управление в развитом социалистическом обществе: Лекция.- М. – 1978.-20с.
2. Атаманчук Г.В. Обеспечение рациональности государственного управления.- М.: Юридическая литература, 1990.- 352с.
3. Тарангул В.Д. Правове регулювання міжбюджетних відносин в Україні. Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук// Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.lawbook.org.ua>
4. Сборник задач по общей теории статистики. Учебное пособие. / Под ред. Серга Л.К. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1999.-360 с.
5. “Про бюджетну систему Української РСР” Закон УРСР від 05.12.1990 р. № 512-ХІІ // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1991. – № 1. – С.3-10.
6. «Про місцеві ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування» ЗУ від 7.12.1990 р.№533-ХІІ // Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

7. «Про Державний бюджет України на 1992 рік» ЗУ від 18.06.1992 р, №2477-ХІІ// Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
8. «Про Державний бюджет України на 1993 рік» ЗУ від 09.04.1993 р, №3091-ХІІ// Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
9. «Про Державний бюджет України на 1994 рік» ЗУ від 01.02.1994 р, №3898-ХІІ// Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
10. «Про Державний бюджет України на 1995 рік» ЗУ від 06.04.1995 р, №126/95 – ВР // Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
11. Про внесення змін і доповнень до Закону Української РСР «Про бюджетну систему Української РСР»: ЗУ від 29.06.1995, №253/95-ВР// Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.rada.gov.ua>.
12. Конституція України. Конституція АРК: Зб. нормат. Актів. – К.: Юрінком Інтер, 1999.-96 с.
13. «Про Державний бюджет України на 1996 рік» ЗУ від 22.03.1996 р, №96/96-ВР// Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
14. «Про Державний бюджет України на 1997 рік» ЗУ від 27.06.1997 р, №404/97-ВР// Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
15. Про місцеве самоврядування: ЗУ від 21.05.1997 № 280/97-ВР// Урядовий кур'єр.-1997.-14 червня.- №107-108.-С11-20.
16. Про ратифікацію Європейської Хартії місцевого самоврядування. ЗУ від 15.07.1997 №452/97 // Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.deputat.org.ua>.
17. «Про Державний бюджет України на 1998 рік» ЗУ від 30.12.1998 р, №796/97-ВР// Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
18. «Про Державний бюджет України на 1999 рік»: ЗУ від 31.12.1998. № 378 – ХІV // Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
19. Про місцеві державні адміністрації: ЗУ від 15.07.1997 № 586/ХІV // Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.deputat.org.ua>.
20. «Про Державний бюджет України на 2000 рік» ЗУ від 17.12.2000 р, №2120-ІІІ// Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
21. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. №2542-ІІІ // Міжбюджетна реформа в Україні 2001 року. – К.: Парламентське видавництво, 2001.-232 с.
22. Про державну підтримку розвитку місцевого самоврядування в Україні: Указ Президента України від 30 .09.2001 № 749/2061 // Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.deputat.org.ua>.
23. Про Державний бюджет України на 2001 рік: ЗУ від 07.12.2000 № 2129-ІІІ // Відомості ВРУ.-2001.-№2-3.- С.26-88.
24. «Про Державний бюджет України на 2003 рік» ЗУ від 26.12.2002 р, №380-ІV// Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
25. Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2004 // Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.niss.gov.ua>.

26. ЗУ «Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань» від 01.07.2004р.//Офіційний вісник України.-К., 2004.- №30. Ч.1.- С.154 - 158
27. Закон «Про державний бюджет України на 2004 рік»: окремі новели правового регулювання // Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.justinian.com.ua>.
28. Смірнова Т.О., Вівчар О.Й. Фінансовий механізм міжбюджетних відносин як чинник макроекономічної стабілізації та стимулювання економічного зростання // Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.nbuv.gov.ua>.
29. Основні напрямки бюджетної політики на 2007 рік// Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.minfin.gov.ua>.
30. «Деякі питання врегулювання міжбюджетних відносин» Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2008 № 1157 // Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
31. Рекомендації щодо економічних та інституціональних реформ 2009. Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки // Електронна версія: адреса розташування в мережі Інтернет: <http://www.undp.org.ua>.

## **NORMATIVELY IS THE LEGAL PROVIDING OF ADJUSTING OF INTERBUDGETARY MUTUAL RELATIONS IN UKRAINE**

**Dorosh V.**

*Lutsk national technical university*

It is reflected and it is selected normatively is the legal providing of adjusting of interbudgetary mutual relations in Ukraine in the conditions of transformation changes. Description of the socio-economic state of country is given. The possible ways of decision of financial conflicts are indicated in a budgetary sphere.

Keywords: interbudgetary relations, normatively is the legal providing, government control, the budgetary system, eurointegration processes, decentralizes.

## МОДЕЛЬ E-LEARNING НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ У ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЇ

А. Бушко

*Вармінсько-Мазурський Університет в Ольштині (Польща),  
кафедра макроекономіки  
10-725 Olsztyn, ul. K. Obitza 2  
E-mail: buszko@uwm.edu.pl*

*Метою статті є презентація моделі e-learning на будівельних підприємствах. Прийнято твердження про необхідність збільшення засобів знань в процесі невинного начання. Із цією метою використовуються інформаційні системи, котрі дозволяють не тільки підтримувати зв'язок і обмінюватися інформацією із будівельними бригадами, але також і з оточенням.*

*Ключові слова: e-learning, будівельні підприємства, економічна трансформація, інформатичні технології, віртуальний модуль, бізнес-модуль.*

Інспірацією для даної праці є презентація Професора W.M. Grudzewskiego на тему e-learningu, котре розвивається на університетах США представлена на науковій конференції під назвою "Економіка збудована на знаннях" (Кошалін 1-2.12.2005).

Вимоги сучасної економіки змушують працівників до невинного процесу навчання. Загально вважається, що світові засоби знань на протязі ледь 2-4 років подвоюються [4]. Збільшуються також можливості їх громадження і обробки. Це виникає із факту інтенсивного розвитку інформатичних технологій, що призводить до розповсюдження знань. Із іншого боку, у результаті розповсюдження знання втрачають свою унікальність. Аналіз літератури по даній проблематиці показує, що найбільші, з точки зору оборотів, світові будівельні концерни свою конкурентційну перевагу осягнули завдяки збільшенню нематеріальних засобів [1]. Вони постійно співпрацюють із осередками, котрі займаються наукою і розвитком та постійно розширюють свої наукові центри [5]. Більш того, можна зауважити тенденцію до підвищення рівня співпраці між підприємствами, котрі володіють подібними засобами знань. На основі цього можна ствердити, що у будівельному секторі сформувалася двохполюсна структура, котру з одного боку утворюють суб'єкти, котрі володіють значними засобами знань і покращують свої фінансові результати, а з іншого боку виступають фірми, що знаходяться під загрозою банкрутства і мають незначні засоби знань. Більш того, перша група суб'єктів впроваджує нові рішення у сфері ведення будівельно-монтажних робіт та управління інвестицією. Натомість друга група зберігає традиційні технології виконання [2]. На цій основі можна із впевненістю ствердити, що діючі в умовах глобалізації

підприємства змушені до постійного збільшення знань. Тільки завдяки цьому вони в стані вести конкурентну боротьбу і утримуватися на ринку [12].

Вимоги щодо процесу здобування знань змінюють засади навчання.

Таблиця 1. 1

**Різниця між традиційним та сучасним процесом навчання**

| Традиційне навчання                       | Сучасне і майбутнє навчання                        |
|---|--|
| Пасивне засвоєння знань                   | Активна участь учнів у процесі навчання            |
| Натиск на теорію                          | Об'єднання теорії та практики                      |
| Відношення до знаних теорій               | Прагнення до вирішення унікальних завдань          |
| Виховання послідовників                   | Виховання творчих особистостей                     |
| Обмежений час навчання                    | Відсутність часових рамок                          |
| Програма створена вчителем                | Програма створена за участі осіб, котрі навчаються |
| Використання стандартних засобів науки    | Використання сучасних інформатичних технологій     |
| Стислий зв'язок зі схемами                | Натиск на еластичність та ефективність навчання    |
| Необхідність тісних контактів із вчителем | Можливість distance learning без участі вчителя    |

*Джерело: власне опрацювання*

У традиційному підході процес навчання полягає на пасивному засвоєнні знань, звертає головну увагу на теорію та відноситься до загальновідомих рішень. Таким способом виховуються перш за все позбавлені творчих здібностей послідовники. Натомість сучасне і майбутнє навчання передбачає активну участь учнів, звертає увагу на поєднання теорії і практики на такому рівні, щоб учні мали змогу використовувати знання у поточній діяльності. Завданням у цьому випадку є виховання творчих особистостей, а не послідовників. Найбільш бажаною групою працівників у будівельному секторі є творчі працівники, котрі беруть участь у створенні нових технологій та впровадженні інноваційних рішень [3]. При традиційному підході увага приділяється схемам, натомість у процесі майбутнього навчання акцент ставиться на еластичності і ефективності навчання. Із навчанням пов'язані витрати. Будівельні підприємства відрізняються від інших низькою рентабельністю. Тому необхідно вважати оцінку потреби витрат пов'язаних із навчанням. У ситуації примноження загальнознаних засобів, підприємства не в змозі подолати технологічного відставання від лідерів будівельного ринку [6]. Між традиційною і майбутньою системою навчання існує ще одна важлива різниця. Стосується вона зв'язків із вчителем. У першому підході існує необхідність підтримувати стислі безпосередні контакти із особою, котра організує навчання, натомість у другому- використовуються сучасні інформатичні методи, котрі дозволяють пересилати знання на відстань (*distance learning*).

**Зміни на будівельних підприємствах у результаті розвитку інформатичних систем**

Для навчання сприятливим була і є розповсюдженість розвитку інформатичних технологій. Завдяки цьому вже в 70-х р.р. прийнято було окреслювати держави, котрі широко використовували сучасні технічні рішення категорією інформатичних суспільств. Уже на початку 70-х р.р. будівельні фірми почали широкомасштабно впроваджувати інформатичні технології. Із часом змінювалися мета впровадження і масштаб використання.

**Етапи введення інформатичних систем на будівельних підприємствах в 1970-2005 р.р.**

| Виділення            | 1970-1980  | 1980-1990                                   | 1990-2005                                |
|----------------------|--|---|--|
| Мета                 | Селекційне покращення праці окремих відділів фірми                         | Покращення функції управління підприємством | Збільшення засобів знань на підприємстві |
| Суб'єкт              | Окремі відділи підприємства  | Підприємство                                | Партнери в будівельній ніші              |
| Головні системи      | CAD, системи бухгалтерії, менеджменту, стану запасів, калькуляційні аркуші | CRM, ODS, гуртовні даних                    | Системи BI, DSS, агрегації OLAP, ERP     |
| Масштаб використання | Вибрані відділи фірми  | Ціле підприємство                           | Мережеві зв'язки                         |

*Джерело: власне опрацювання*

У 1970-1980 р.р. головним завданням використання інформатичних систем було покращення праці окремих відділів будівельних фірм. Саме тому суб'єктом залишалися виділені частини підприємства. Головні системи дозволяли керувати станом запасів, допомагати у роботі відділу підготовки продукції (калькуляційні аркуші), а за допомогою аплікації CAD підтримувати тісні зв'язки із проектними фірмами. 1980-1990 р.р. принесли значну модифікацію. Суб'єктом впровадження стало ціле підприємство. Завданням використання інформатичних систем було покращення функціонування менеджменту. Для цього підприємства розбудували гуртовні даних, в котрих громадилися не тільки власні практичні досягнення, а також і доробки лідерів будівельного ринку. Збиралася також інформація про невдачі, котра прискіпливо аналізувалася з метою уникнення подібних помилок у майбутньому [10]. Під кінець 80-х р.р. на передових будівельних підприємствах введено CRM (*Customer Relationship Management*). Ця концепція опиралася на досягненню максимальної користі від співпраці в рамках зв'язків між співпрацюючими фірмами у процесі реалізації будівельної інвестиції [11]. Наступні роки принесли докорінну переорієнтацію завдань впровадження інформаційних систем. Головною метою було збільшення запасів знань. Саме тому дедалі більшого значення набирали агрегати BI (*Business Intelligence*), котрі являються процесами дослідження даних, знаходження зв'язків між ними, що в свою чергу дозволяє прийняти правильні рішення [9]. Деяким доповненням до BI залишаються системи OLAP (*on line analytical procesing*), DSS (*data supporting system*) та ERP (*enterprice resource planning*). Важливими змінами, котрі впливають на функціонування підприємств являються віртуальні зв'язки. Вони дозволяють підтримувати зв'язки, в рамках котрих можна виділити два характерні модулі. Перший формує типова віртуальна мережа, котра базується перед усім на обміні інформацією, натомість другий відноситься до бізнес-мережі. Бізнес-модуль створений для виконання конкретного завдання. Ці зв'язки опираються на формальному узгодженні завдань, котрі підтверджуються підписаними умовами. Саме тому цей модуль складається із відносно невеликої групи суб'єктів. Обмін інформацією концентрується на поточній співпраці. Натомість віртуальний модуль охоплює фірми і організації, котрі не являються безпосередньо задіяними у процес реалізації будівельно-монтажних робіт. Тому віртуальний модуль створює як правило набагато більша група учасників, подібних з точки зору спеціалізації до



суб'єктів діючих в бізнес-мережі і доповнена науковими осередками, центрами досліджень, фірмами і бюроми проектів діючих часто на різних будівельних ринках. Більш того, будівельне підприємство може у віртуальному модулі довільно формувати кількість суб'єктів. Натомість в бізнес-модулі кількість учасників виникає із заключених домовленостей. Не дивлячись на велику різницю (в формальному плані) між названими модулями існує взаємозалежність. Елементи, котрі створюють віртуальний та бізнес-модулі мають можливість конфігурувати мережі зв'язків.

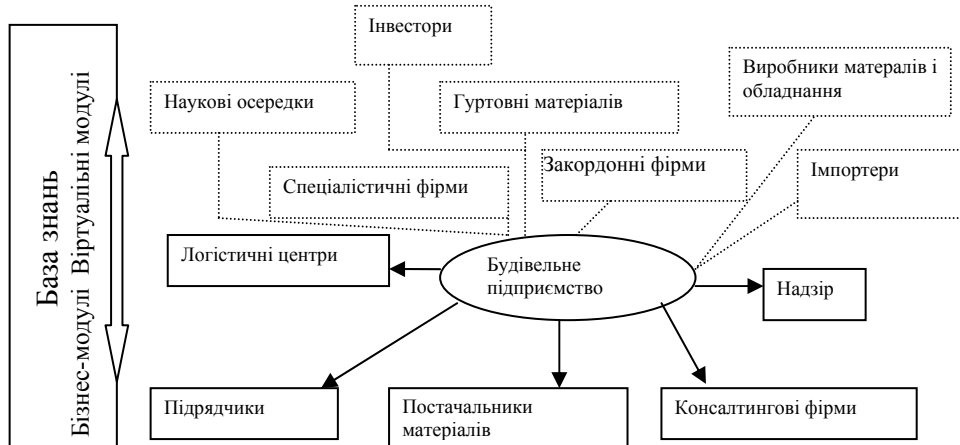


Рис. 1. Зв'язок між організацією віртуального і бізнес-модулів на будівельних фірмах

Джерело: власне опрацювання

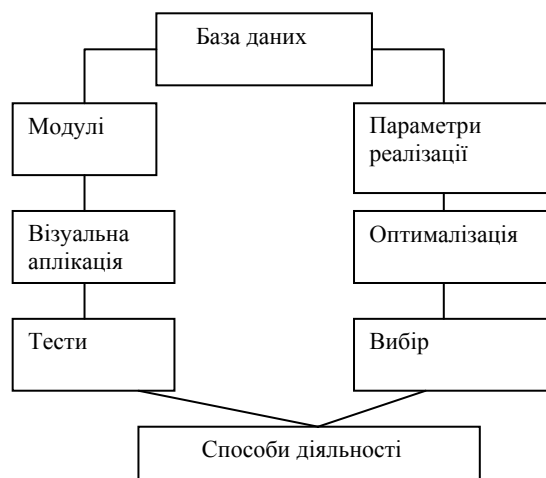
Конфігурація модулів відбувається у ситуації коли бракує відповідної співпраці між елементами бізнес-мережі або невідповідного рівня отримування інформації із віртуальної мережі. У такому випадку відбувається обмін модульних елементів. Частина елементів віртуальної мережі замінює надлишкові або невідповідно діючі елементи бізнес-модуля. Елементи бізнес-модуля, котрі усуваються, виключаються із мережевих зв'язків. Вони можуть бути повернуті у ситуації підвищення своїх умінь і придатності для наступних інвестицій. Натомість віртуальні модулі підбираються з огляду на спеціалізацію будівельного підприємства і рівня знань, котрими володіють. Створюючи віртуальний модуль виконавча фірма одночасно забезпечує собі доступ до таких груп партнерів інвестиційного процесу, котрі в змозі не тільки допомогти отримати замовлення, але також брати участь у будівельно-монтажних роботах. Із цього виникає, що віртуальна мережа дозволяє не тільки генерувати інформацію із оточення та покращувати знання, але також завдяки співпраці із бізнес-модулем сприяє реалізації інвестиції.

#### Пропозиція системи навчання на будівельних підприємствах

Результат виконавчого підприємства формується завдяки реалізації інвестиції. На ведення будівельно-монтажних робіт впливають два головні чинники. Перший стосується необхідності брати під увагу стандартні рішення, натомість другий відноситься до потреби впровадження інновацій. Пеша група чинників виникає із

обов'язку дотримування виконавцями загальних норм будівельного права, затвердженої технічної документації, розпоряджень надзору. У цій сфері підприємство має відносно незначні можливості змін. Натомість діяльність у другій сфері дозволяє досягнути не тільки вимірні користи, але перш за все конкурентну перевагу [8]. Стандартні рішення є загально відомими і тому втрачають своє значення. Більш того трансформаційні процеси змушують підприємства впроваджувати нові, інші ніж у попередній господарській системі засади функціонування. Саме тому зростає значення навчання. Додатково варто прийняти, що підприємство не може в процесі початку припинити свою статутну діяльність. Тому цей процес мусить тривати одночасно із поточним функціонуванням.

Пропоноване рішення передбачає необхідність володіння відповідною гуртовною даних, котра буде вмещувати інформацію про методи і засади ведення будівельно-монтажних робіт.



**Рис. 2.** Схема дій під час використання бази даних

*Джерело: власне опрацювання*

База даних вміщує інформацію про способи ведення будівельно-монтажних робіт та техніки управління інвестицією. У залежності від потреб, котрі виникають із визначених цілей відбувається відповідна симуляція. Потреби окреслюються відповідними параметрами, напр.: часу, коштів, охорони навколишнього середовища, опанування технології, покращення якості, вимоги інвестора, підрядчиків, норми, що виникають із будівельного права, надзору, згідності із технічною документацією. Потім на основі баз даних проводиться відповідна перевірка згідно із нижче представленим алгоритмом.

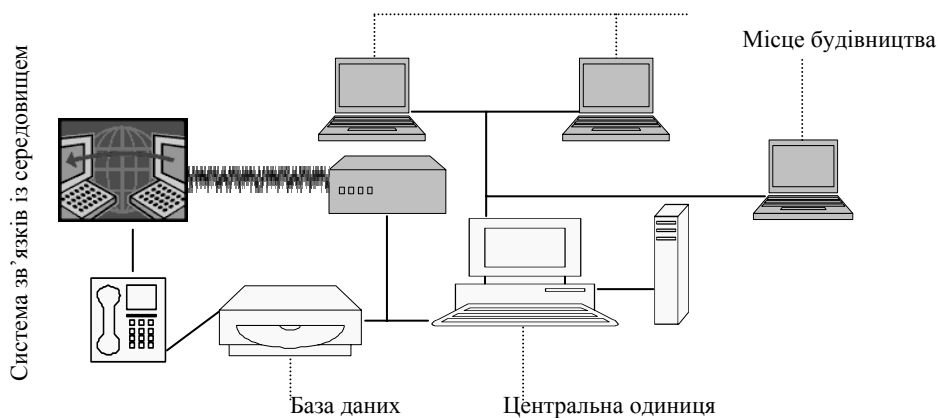
1. Класифікація. Полягає на виділенню зі збірки даних окремих агрегатів, котрі окреслюються на основі критерія впливу на хід реалізації інвестиції. Головними являються ті збірки, котрі мають найбільший вплив на реалізацію. Варто звернути увагу на те, що на класифікацію будуть впливати відповідні модифікації, в залежності від виду інвестиції і поставлених цілей. Одні збірки

будуть мати найвищий ранг при досягненнях низьких витрат, натомість інші, напр. при швидшому закінченні будівельно-монтажних робіт.

2. Групування. У загальній збірці даних з'являються тематично виділені підгрупи, котрі характеризуються впливом на тематично виділені масштаби ведення будівельно-монтажних робіт.

3. Асоціація. Займається знаходженням зв'язків між елементами, котрі створюють окремі збірки. Проведення асоціативних зв'язків приймає правило послідовності використання атрибуту.

Вище наведений алгоритм дозволяє запрезентувати способи діяльності. На відміну від традиційного підходу, визначення оптимального способу діяльності не означає автоматично підготовлених результатів до використання [7]. Бо може з'явитися ситуація, в котрій визначений спосіб діяльності не може бути реалізований із приводу відсутності достатньої кількості знань. Тому підприємство володіє двома можливостями. Перша полягає на заміні тих елементів у бізнес-модулі, котрі не відповідають способу діяльності. Заміна відбувається із віртуального оточення. Другий варіант полягає на збільшенню власних засобів знань.



**Рис. 3. Схема зв'язків в моделі e-learning серед будівельних підприємств**

*Джерело: власне опрацювання*

Центральна одиниця пов'язана із бізнес-середовищем будівельного підприємства та із окремими будівельними бригадами, котрі самостійно реалізують інвестиції. Центральна одиниця проводить надзір над веденням праць з точки зору їх відповідності до прийнятих планів та норм будівельного права. Другим завданням одиниці є підтримка зв'язків із оточенням та громадження баз даних. Завдяки цьому підприємство опрацьовує взірцеві норми ведення будівельно-монтажних робіт. Кожна будівельна бригада представляє свою пропозицію, котра оцінюється експертами, що працюють в центральній одиниці. На основі такої співпраці опрацьовується найкращий із можливих варіантів реалізації інвестиції.

Навчання в рамках представленої моделі відображає поведінку звірів підчас невідомої переправи через бурхливу річку. Для цього стадо використовує досвід наступних своїх членів, котрі на практиці долають такі перешкоди і дають

виразний сигнал для інших відносно можливості подолання труднощі. При такому підході центральна одиниця диктує свої вимоги, в котрих передбачає головні параметри: час реалізації, ошадження витрат (капітал, інструменти, робітники). Завдяки цьому окремі бригади представляють способи ведення робіт. Використовують відомі рішення, котрі виникають із вже реалізованих інвестицій. Центральна одиниця вказує на приклади вже реалізованих інвестицій в оточенні підприємства. Такі інвестиції називаються процесною майстерністю. Являють собою взірці до наслідування. Окремі будівельні бригади адаптують перевірені взірці і вказують алгоритм діяльності. Він оцінюється центральною одиницею і затверджується до реалізації. Завдяки методу наступних приближень елімінуються погані пропозиції і приймаються добрі. На цій основі будівельне підприємство збільшує свої запаси знань. Більш того, вони спрямовані на засоби бажаних знань. Ці знання дозволяють здобути процесну майстерність будівельного підприємства і отримати конкурентну перевагу.

### **Висновки**

Представлена пропозиція дозволяє використовувати засоби знань із високою ефективністю. Будівельне підприємство знаходиться у постійному процесі навчання. Він не призводить до затримки будівельно-монтажних працях. Використовує приклади із природи. Осягнення процесної майстерності відбувається у результаті перевірки пропонованих окремими бригадами пропозицій реалізації інвестиції. Завдяки цьому фірма нагромаджує необхідні дані, котрі будуть становити базу для e-learning. Підприємство дотримується кількох важливих засад. Перша передбачає необхідність зауважувати успіхи інших і порівнювати їх із власними осягненнями і потребами. Друга стосується адаптації тих взірців, котрі потрібні фірмі. Потреба викликана визначеними цілями і обмеженими засобами. Подолання обмеженості матеріальних засобів можливе лише у результаті збільшення нематеріальних.

1. Brooking A. Intellectual Capital- Core Asset for the Third Millenium Enterprise. International Thompson Business Press. London. 1996
2. Buszko A. Zarządzanie przedsiębiorstwem budowlanym w warunkach transformacji społeczno-gospodarczej. ORGMASZ. Warszawa.2005
3. Egan J. Rethinking Construction: The Report of the Construction Task Force on the Scope for Improving the Quality and Efficiency of UK Construction. Department of Environment. HMSO. London. 1998
4. Egbu C. The role of information technology in strategic knowledge management and its potential in construction industry. Proceeding of UK National Conference on Objects and Integration for Architecture Engineering and Construction. Watford. 13-14 March. 2000
5. Egbu C., Bates M., Botterill K. A Conceptual Framework for Studying Knowledge Mangement in Project-Based Environments. International Conference in the Built Environment. University of Salford. Salford. 2001
6. Gann D.M. Building Innovation: Complex Constructs in a Changing World. Thomas Telford Publishing. London. 2000
7. Kwaśnicka H., Śmiałek S. Metody wzorowane na naturze w zadaniach danych mining. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Nr 1011. pt.Pozyskiwanie wiedzy i zarządzanie wiedzą. 2004

8. McCaffer R., Edum-Fotwe F.T. Engineering and the Future of Construction Industry. Realities and Emerging Possibilities. Proceedings, 4th Asia-Pacific Structural Engineering and Construction Conference. Kuala Lumpur. 13-16 September. 2000
9. Simon A.R., Shaffer S.L. Hurtownie danych i systemy informacji gospodarczej. Oficyna Ekonomiczna. Kraków. 2002
10. Storey J., Barnet B. Knowledge Management initiatives: learning from failure. Journal of Knowledge Management. Vol 4 No 2 2000
11. Tiwana A. The Knowledge Management Toolkit. Prentice-Hall. New York. 2000
12. Turban E., Aronson J.E. DSS and Intelligent Systems. Prentice Hall. New York. 2001

## **E-LEARNING MODEL WITHIN CONSTRUCTION ENTERPRISES AT THE PERIOD OF ECONOMIC TRANSITION**

**A. Buszko**

*University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland), Faculty of Macroeconomy  
10-725 Olsztyn, ul. K. Obiża 2  
E-mail: buszko@uwm.edu.pl*

The aim of this paper is to present the e-learning model at construction company. The increase of knowledge is managed by the learning proces. The informatic systems were used not only in order to keep the communications and exchange of informations but help to keep contact with business environment.

*Key words:* e-learning, construction enterprises, economic transformation, information technology, virtual unit, business unit.

## **МОДЕЛЬ E-LEARNING НА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ**

**А. Бушко**

*Варминско-Мазурский Университет в Ольштыне (Польша)  
Кафедра Макроекономіки, 10-725 Olsztyn, ul. K. Obiża 2  
E-mail: buszko@uwm.edu.pl*

Заданием данной работы есть презентация модели e-learning на строительных предприятиях. Был принят тезис о необходимости увеличения количества знаний в процессе постоянного обучения. С этой целью используются информационные системы, которые позволяют поддерживать связь и обмениваться информацией не только между строительными бригадами, но также и с их окружением.

*Ключевые слова:* e-learning, строительные предприятия, экономическая трансформация, информатические технологии, виртуальный модуль, бизнес-модуль.

УДК 658

## ПОБУДОВА СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ АНАЛІЗУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк, Н.Р. Яворська

*Національний університет «Львівська політехніка»*

*У статті запропоновано систему показників аналізування та оцінювання рівня розвитку підприємств на засадах оцінювання потенціалу підприємства та середнього темпу приросту валового доходу, а також графічно представлено області розвитку підприємств.*

*Ключові слова: Розвиток підприємств, система показників, потенціал розвитку.*

**Постановка проблеми.** Побудова системи показників аналізування та оцінювання рівня розвитку підприємств є складним і актуальним завданням. Якщо піти шляхом нарощення кількості показників, то можна отримати розгалужену систему показників, кожний з яких достатньо об'єктивно відображає дію окремого фактору на розвиток підприємства. Побудова інтегральної оцінки при цьому нагтовхується на ряд концептуальних проблем – встановлення відносної вагомості дії кожного з факторів, вибір схеми оцінювання (як векторних, чи скалярних величин), обґрунтування методу згортання векторної величини до скалярного виду, зведення показників (натуральних, вартісних, трудових, абсолютних, відносних, середніх тощо) до зіставного виду і т.і.

На наш погляд кількість показників у системі аналізування та оцінювання рівня розвитку повинно бути мінімальним, що забезпечить наочність тлумачення їх числових значень та зручність оперування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інформаційних джерел, які розкривають різноманітні підходи до оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємства, дають підставу стверджувати, що проблема оцінювання рівня розвитку підприємства в сучасних умовах вимагає подальшого опрацювання. З числа авторів, які значну увагу приділяють оцінюванню фінансово-господарської діяльності підприємства, варто виділити таких: Б. Андрушків, М. Баканов, М. Білик, В. Герасимчук, П. Друкер, А.Загородній, О. Мельник, Р. Каплан, М. Коробов, О. Кузьмін, Д. Нортон, І.Олексів, Ж. Ришард, М. Тимошук, А. Шеремет та інших. При цьому відмінності, які існують між системами показників, запропонованих у роботах вказаних авторів, полягають у різних функціональних призначеннях даних систем, підходах до розрахунку показників та діапазонах вимірювання, існуванні чи відсутності зв'язків між показниками тощо. Не існує однозначних методичних підходів щодо формування структури та складу показників, які пропонуються в межах відповідних системних груп, не завжди зрозумілі цілі та умови застосування певних систем показників тощо. З огляду на

це виникає необхідність формування методичних положень щодо побудова системи показників аналізування та оцінювання рівня розвитку підприємств, зокрема, оцінювання на засадах врахування потенціалу підприємства (моментна оцінка) та показників динаміки розвитку.

**Постановка цілей.** До основної мети слід віднести обґрунтування системи показників аналізування та оцінювання рівня розвитку підприємств, до допоміжної – розроблення графічного представлення та якісної інтерпретації областей розвитку підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Рівень потенціалу ( $r$ ) є моментною (у певний момент часу) оцінкою можливості досягнення встановленої мети за існуючих ресурсних обмежень у мінливому зовнішньому середовищі.

Значення показників результативності виробничо-господарської діяльності підприємства до певної міри можна тлумачити як оцінки рівня реалізації його потенціалу. Показники, які слугують індикаторами економічної результативності функціонування підприємства, достатньо повно описані у наукових джерелах [1; 2; 3].

До числа найбільш уживаних показників результативності діяльності підприємства відносять обсяг валового доходу, що обумовлюється як інформаційною доступністю цього показника, значення якого наводиться у стандартній статистичній звітності підприємства (форма №2 «Звіт про фінансові результати»), так і його економічним змістом – поєднанням кількісного (кількість виробництва продукції) і якісного (ціна продукції) показників.

Зміна валового доходу у часі характеризує розвиток підприємства, на який впливають різноманітні фактори – як основні, так і випадкові. З метою надання цьому показнику більшої стійкості та усунення впливу цінового чинника пропонуємо розглядати у якості характеристики розвитку підприємства середній темп приросту валового доходу за останні три роки. Таку довжину часового проміжку у ряді наукових джерел вважають найбільш обґрунтованою [1; 6; 7].

Середній темп приросту валового доходу  $\overline{T_{\Delta}}$  будемо розглядати як ковзну середню, що дає змогу вирівняти динамічну оцінку розвитку підприємства, тобто усунути дію випадкових чинників щодо параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища – кон'юнктури товарного ринку, системи оподаткування, ресурсного забезпечення підприємства тощо.

Економічна теорія не дає відповіді на питання, яку кількість показників слід вважати мінімально допустимою, однак існують певні вимоги, яким повинні відповідати подібні показники – повноти, порівняльності, обґрунтованості, стійкості, динамічності, чутливості тощо.

Відзначимо, що показники розвитку промислових підприємств повинні характеризувати не лише зміну результатів їх виробничо-господарської діяльності, але і рівня потенціалу, як характеристики можливості розвитку.

З урахуванням вищезазначеного пропонується розвиток підприємств аналізувати з урахуванням двох показників – обсягу валового доходу та рівня потенціалу підприємства, які відповідають перекисленим вище вимогам. Кількість показників (два) дає можливість наочного графічного тлумачення розвитку підприємств. При цьому дискусійними і такими, що потребують додаткового обґрунтування залишаються питання шкалювання рівнів показників з метою встановлення областей розвитку підприємств і обчислення узагальнюючої інтегральної оцінки розвитку.

Поєднання динамічної ковзної середньої (середній темп приросту валового доходу -  $\overline{T_{\Delta}}$ ) і моментної характеристики (рівень потенціалу -  $r$ ) утворюють загальну векторну оцінку розвитку підприємства:  $V = (\overline{T_{\Delta}}; r)$ . Наголосимо, що за своєю природою рівень потенціалу є відносно сталою характеристикою розвитку підприємств.

Оскільки оцінка розвитку підприємства є двовимірною величиною, то існує можливість її наочного представлення і, відповідно, тлумачення. Для цього уведемо якісні оцінки кількісних меж зміни показників  $\overline{T_{\Delta}}$  і  $r$ .

Як показали дослідження [1; 3; 5] для промислових підприємств відповідною є така шкала оцінювання середнього темпу приросту валового доходу (табл. 1).

Таблиця 1

#### Шкала оцінювання середнього темпу приросту валового доходу підприємств ( $\overline{T_{\Delta}}$ )

| Кількісні зміни, % | Якісні оцінки | Умовні позначення |
|--------------------|---------------|-------------------|
| >3,0               | Високий       | H                 |
| (1,5; 3,0]         | Відповідний   | N                 |
| [0; 1,5]           | Низький       | S                 |
| <0                 | Незадовільний | B                 |

За результатами досліджень [1; 4] для промислових підприємств відповідно можна вважати таку шкалу оцінювання підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

#### Шкала оцінювання рівня потенціалу підприємств ( $r$ )

| Кількісні межі зміни | Якісні оцінки | Умовні позначення |
|----------------------|---------------|-------------------|
| (0,7; 1]             | Високий       | S                 |
| [0,5; 0,7]           | Відповідний   | H                 |
| [0; 0,5]             | Обмежений     | F                 |

З урахуванням даних табл.1, 2. можна виділити 12 областей розвитку. Якщо підприємство позиціонується у певну область розвитку, то його можна охарактеризувати за даними табл. 3.

Таблиця 3

#### Характеристики областей розвитку підприємств\*

| Рівень потенціалу підприємства | Середній темп приросту валового доходу, % | Область розвитку            | Характеристика областей розвитку підприємства               |
|--------------------------------|---|-----------------------------|---|
| Високий (S – зірки)            | Високий (H)                               | SH – зірки, що осліплюють   | Підприємства – лідери, розвиток яких відбувається динамічно |
|                                | Відповідний (M)                           | SM – зірки, що розгораються | Підприємства, які поступово нарощують розвиток              |
|                                | Низький (S)                               | SS – зірки, що тьмяніють    | Підприємства, які повільно реалізують свій потенціал        |



|                           |                   |                                |   |
|---------------------------|-------------------|--------------------------------|---|
|                           | Незадовільний (В) | SB – зірки, що згорають        | Підприємства, потенціал яких вичерпується                 |
| Відповідний (Н – конячки) | Високий (Н)       | НН – скакуни                   | Підприємства, які перебувають на хвилі тимчасового успіху |
|                           | Відповідний (М)   | НМ – тяглові конячки           | Підприємства, розвиток яких відбувається надійно          |
|                           | Низький (S)       | НС – ледачі конячки            | Підприємства, розвиток яких загальмований                 |
|                           | Незадовільний (В) | НВ – вкляклі конячки           | Підприємства, розвиток яких під загрозою                  |
| Обмежений (F – жабки)     | Високий (Н)       | FN – нахабні жабки             | Підприємства, розвиток яких є раптовим (стрибокподібним)  |
|                           | Відповідний (М)   | FM – стрибучі жабки            | Підприємства, розвиток яких є обмежений                   |
|                           | Низький (S)       | FS – приземлені жабки          | Підприємства без видимих шансів на поступ (розвиток)      |
|                           | Незадовільний (В) | FB – жабки, що пірнають на дно | Підприємства, які перебувають під загрозою банкрутства    |

\*Розроблено авторами

Графічне представлення областей розвитку підприємств наведено на рис. 1.

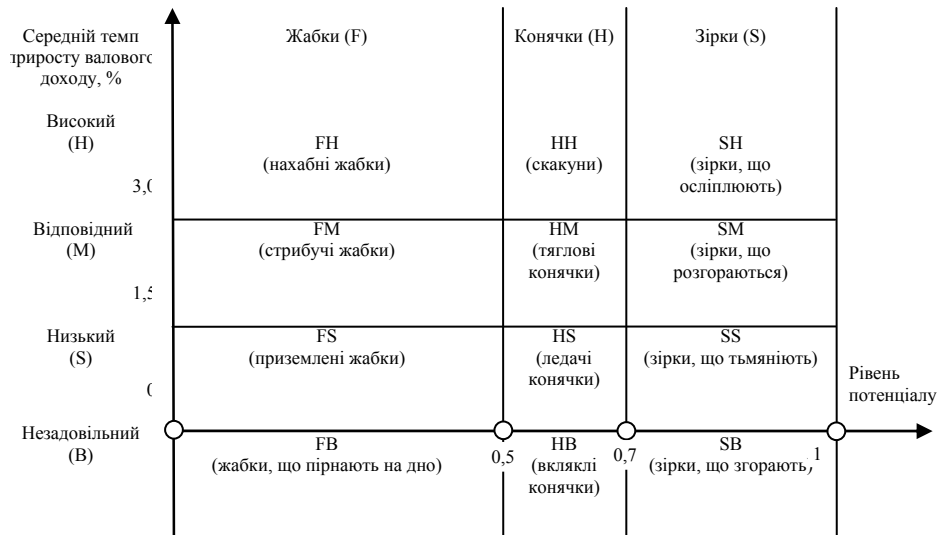


Рис. 1. Графічне представлення областей розвитку підприємств

Для позиціонування підприємства щодо рівня розвитку використовуємо дві координати  $(\bar{T}_\Delta; r)$ , які відкладаються відповідно по осях ОУ, ОХ. Отримана точка потрапляє у певну область розвитку (одну з дванадцяти).

Встановлення кількісних меж показників дало змогу чітко окреслити границі кожної області розвитку. Зрозуміло, що такі кількісні межі слід вводити для груп підприємств, які належать до одного класу (для однорідних підприємств певного виду економічної діяльності).

Якщо на рис.1. відкласти значення  $V_t$  за декілька років, то отримаємо можливість аналізувати напрям розвитку підприємства у часі  $t$ .

При цьому рух по вертикалі у області F назвемо екстенсивним, у області H – інтенсивним, у області S – синергійним (з урахуванням факторів впливу на розвиток підприємства).

Рух по горизонталі можна інтерпретувати, як:

зухвалий – в області H,  
природний – в області M,  
натужний – в області S,  
штучний – в області B.

Для підприємств, потенціал яких істотно змінюється у часі, доцільно замість моментної оцінки (рівня потенціалу) розглядати інтегральний показник (R) такого виду:

$$R = \alpha \cdot r + (1 - \alpha) \cdot k \quad (1)$$

де  $\alpha$  – ваговий коефіцієнт ( $\alpha = \overline{0;1}$ );  $r$  – рівень потенціалу підприємства ( $r = \overline{0;1}$ );  $k$  – рівень реалізації потенціалу ( $k = 0;1$ ).

**Висновки і рекомендації.** Аналізування та оцінювання рівня розвитку промислових підприємств, а, відповідно, і управління розвитком пропонується здійснювати на підставі значень двох індикаторів розвитку – середнього річного темпу приросту валового доходу і рівня потенціалу розвитку підприємства. Використання цих показників забезпечує повноту, об'єктивність, обґрунтованість і наочність оцінки розвитку підприємств. Крім цього існує можливість встановлення тенденції розвитку підприємства у часі (рух по горизонталі чи вертикалі). Розроблений підхід до оцінювання рівня розвитку підприємств відзначається обґрунтованістю і доступністю. Подальші дослідження можуть охоплювати методи встановлення інтегральної кількісної оцінки розвитку.

1. Тимошук М.Р. Планування соціально-економічного розвитку підприємств: [монографія] / М.Р. Тимошук, О.Є. Кузьмін, Р.В. Фещур, Р.В. Шуляр, Н.Ю. Подольчак, І.Б. Олексів. – К.: УБС НБУ, 2007. – 449 с.
2. Мельник О.Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво ДП «Видавничий дім» «Укрпол», 2009. – 188 с.
3. Самуляк В.Ю. Система факторних оцінок рівня розвитку підприємств / В.Ю. Самуляк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Національного університету «Львівська політехніка» №657. – Львів, 2009. С.83-94.
4. Самуляк В.Ю. Оцінювання рівня розвитку підприємств / В.Ю.Самуляк, Р.В. Фещур // Логістика: Вісник НУ «Львівська політехніка» – Л.: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2008. – №633. – С.627-636

5. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання. – К.:КНЕУ, 2000. – 360 с.
6. Каплан Роберт С., Нортон Девид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. - 304с.
7. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: Навчальний посібник / За ред. А.Г. Загороднього. – К.: «Знання», 2008.

## **CONSTRUCTION OF INDICES FOR ANALYSIS AND ESTIMATION OF COMPANIES DEVELOPMENT**

**R.V. Feschur, V.Y. Samulyak, N.R. Jaworska**

*National University "Lviv Polytechnic"*

The scorecard of analysis and evaluation of level of development of enterprises on principles of evaluation of potential of enterprise and middle growth of gross receipt rate is offered in the article, and also the areas of development of enterprises are graphically presented.

Key words: the development of enterprises, scorecard, capacity of development.

УДК 330.342.146 : 339.138

## НЕКОМЕРЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ: ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

Христина Павлик

*Львівський національний університет імені Івана Франка,  
просп. Свободи, 18, Львів 79008, Україна  
kh\_pavlyk@franko.lviv.ua*

*В статті проаналізовано особливості функціонування неприбуткових організацій та використання ними некомерційного маркетингу. Акцентовано увагу на маркетинговій орієнтації, стратегіях та інструментах, що можуть покращити ефективність неприбуткової організації без зміни її місії. Обґрунтовано необхідність та напрями подальших досліджень, що дозволять вивчити відмінності і спільні характеристики некомерційного маркетингу в різних країнах.  
Ключові слова: неприбуткові організації, некомерційний маркетинг*

**Вступ.** Неприбутковий сектор є важливою компонентою громадянського суспільства. Його результативність напряму впливає на рівень життя незаможних верств населення, тоді як комерційний сектор лише опосередковано покращує суспільний добробут. Тому, ефективність неприбуткового сектору є питанням не менш актуальним ніж ефективність організацій націлених на отримання чи максимізацію прибутку.

Маркетингові методи, як спосіб підвищення ефективності, все частіше використовується не тільки комерційними, але й неприбутковими організаціями. Розвиток неприбуткового сектору зумовлює необхідність адаптації традиційного маркетингового інструментарію до соціально-економічної природи некомерційного маркетингу, а також систематизації досвіду некомерційного маркетингу та врахування особливостей середовища його імплементації.

В Україні спостерігається проникнення елементів маркетингу в сферу неприбуткової діяльності. Така практика не має систематичного цілеспрямованого характеру. Переходу від інтуїтивних епізодичних ініціатив до системного використання маркетингових методів сприятиме вивчення світового досвіду некомерційного маркетингу. Важливим аспектом також є аналіз доречності застосування іноземного досвіду у вітчизняних реаліях.

**Короткий літературний огляд.** Можливість використання маркетингу в неприбутковій сфері вперше почала обговорюватись наприкінці 1960-х років, після того як Ph. Kotler & S. Levy наголосили на важливості задоволення потреб «клієнтів» суспільно-політичних та релігійних організацій, а також державних установ [14, С. 15]. З того часу з'явилося досить багато робіт як зарубіжних, так і вітчизняних авторів, присвячених маркетинговій діяльності в неприбутковому секторі.

Якщо у зарубіжних фахових джерелах висвітлюються фактично усі можливі аспекти некомерційного маркетингу, то у вітчизняній літературі увагу акцентовано на проблемах маркетингу в державному секторі та сфері освітніх послуг. Поодинокі праці орієнтовані на дослідження конкретних напрямів некомерційної діяльності: політичний маркетинг, маркетинг міста (чи регіону), бібліотечно-інформаційний маркетинг, спортивний маркетинг. Ще менше уваги приділено таким важливим сферам людської діяльності як охорона здоров'я, релігія та мистецтво, де також може використовуватись некомерційний маркетинг.

Проблемами некомерційного маркетингу займається низка вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, А. Андреасен, К. Андерсен, С. Андреев, В. Божкова, С. Долнікар, Д. Дубов, Ф. Котлер, Ю. Кузнецова, К. Лазаревські, А. Ліманські, О. Матвієнко, О. Мишковська, Є. Смирнова, Т. Ширшикова, Е. Шекова, А. Шлихтер [3-15].

В Україні вищі навчальні заклади вже розпочали викладати предмети, що вивчають неприбутковий сектор [5]. Проте акцент у науково-методичній літературі зазвичай робиться на правилах обліку та звітності, правовому статусі та механізмі державної підтримки неприбуткових організацій. Натомість наукові праці які б порівнювали досвід маркетингової діяльності у неприбутковому секторі та співставляли б його із вітчизняними реаліями відсутні.

**Метою даної статті** є аналіз світового досвіду використання некомерційного маркетингу задля визначення необхідності та обґрунтування доречності його використання вітчизняними неприбутковими організаціями.

**Виклад основного матеріалу.** В першу чергу необхідно зазначити, що у даній статті під поняттям неприбуткової організації матимемо на увазі самостійні господарюючі суб'єкти, які мають права юридичної особи і здійснюють діяльність, передбачену установчими документами, а також мають самостійний баланс, поточні рахунки в установах банків і печатку. В Україні необхідною умовою для отримання організаціями статусу неприбуткових є включення їх до Реєстру неприбуткових організацій та установ [1].

Існує також широке трактування згідно з яким будь-яка кооперація людей незалежно від юридичної форми чи місії, що має позитивний вплив на суспільство і не є комерційною чи державною організацією належить до неприбуткового сектору. Проте таке визначення значно ускладнює процес дослідження через відсутність статистичної інформації та не відповідає вітчизняним законодавчим нормам.

Відповідно до законодавства України виділяють сім груп неприбуткових організацій [2]:

- 1) органи державної влади та місцевого самоврядування, а також установи та організації, що створені органами державної влади та органами місцевого самоуправління і утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів;
- 2) громадські організації, творчі спілки, політичні партії, благодійні організації, науково-дослідні установи та вищі навчальні заклади III і IV рівнів акредитації;
- 3) пенсійні фонди та кредитні спілки;
- 4) спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб, створені для представлення інтересів засновників та існуючі за рахунок внесків таких засновників, а також пасивних доходів;

5) зареєстровані релігійні організації. До таких організацій належать релігійні товариства, монастирі, релігійні братства, місії, духовні навчальні заклади;

6) житлово-будівельні кооперативи, об'єднання співвласників будинків;

7) організації, діяльність яких не передбачає отримання прибутку і які не представлені в інших групах (наприклад, гаражні кооперативи).

Необхідність існування неприбуткових організацій перелічених груп зумовлена тим, що усі вони є імплементаторами суспільно-корисних ідей та програм. При цьому більшість з них залишаються малоефективними. Через незначну конкуренцію вони часто ігнорують реальні запити і потреби своїх споживачів. Правильне використання некомерційного маркетингу дало б можливість підвищити ефективність багатьох неприбуткових організацій.

Першою у світі спробою виміряти результативність неприбуткової організації вважається звіт про діяльність *United Way of America* опублікований в 1964 р. [12]. Окрім фінансової звітності в ньому було розглянуто такі показники як відповідність послуг стандартам якості, рівень кваліфікації, кількість персоналу в співвідношенні до кількості споживачів та ін. Проте, незважаючи на цей та низку інших звітів, показники задоволеності послугами наданими неприбутковими організаціями фактично не використовувалися до 90-х років.

Зважаючи на тривалий трансформаційний спад в Україні інтерес до некомерційного маркетингу почав виникати ще пізніше. На сьогодні теорія та методологія вітчизняного некомерційного маркетингу тільки зароджується. Багато неприбуткових організацій використовують лише окремі елементи маркетингу. Найчастіше увагу приділяють рекламі. В той час як завдання некомерційного маркетингу набагато ширше за простоту популяризацію цих організацій чи їх програм. Воно полягає в тому, щоб виробити узгоджені цілі, завдання і стратегії, визначити критерії результативності діяльності, що засновані на задоволенні споживачів та показниках продуктивності праці в цих організаціях.

У вітчизняній науковій літературі використовують термін «сфера некомерційного маркетингу», маючи на увазі галузь людської діяльності, що охоплює функціонування різноманітних суб'єктів, які не мають на меті безпосереднє досягнення економічних цілей, насамперед одержання прибутку [8]. У сфері некомерційного маркетингу виділяють дві групи суб'єктів, діяльність яких пов'язана з досягненням певного соціального ефекту: маркетинг державних некомерційних суб'єктів та маркетинг недержавних некомерційних суб'єктів. Діяльність обох груп передбачає надання послуг як окремим групам, так і окремим громадянам. Спільним є і те, що споживачі послуг обох груп часто не виступають платоспроможним джерелом попиту для організацій. Відмінністю є рівень доступності коштів з державного бюджету.

Залучення коштів є важливим завданням усіх недержавних некомерційних суб'єктів. Неприбуткові підприємства Європи значно сильніше залежать від державного фінансування у порівнянні з США, де залучається значна частка приватних коштів. Залежність від державних субсидій лімітує розвиток низки сегментів громадського суспільства і сприяє перетворенню неприбуткових організацій в «квазідержавні структури» [12]. В Україні рівень залежності неприбуткових організацій від державних надходжень, у зв'язку із постійною нестачею бюджетних коштів, незначний.

Структура джерел фінансування неприбуткових організацій впливає на характер послуг, які вони надають. Вважається, що тим вища частка державних надходжень тим чіткіше виражена соціальна складова послуг. Чим вища частка коштів отриманих некомерційною організацією самостійно, тим частіше послуги набувають персоналізованого характеру. Збільшення орієнтації на споживача є важливим напрямом маркетингової діяльності. Для неприбуткових організацій це означатиме зростання їх конкурентних переваг та покращення результатів діяльності в контексті їх місії.

Місія, і відповідно продукт, некомерційної організації є наперед визначеними і їх рідко змінюють відповідно до потреб ринку. Проте це не зменшує необхідність акценту на потребах споживачів. Існує низка маркетингових стратегій та інструментів які можуть покращити ефективність неприбуткової організації без зміни продукту чи місії. Це, зокрема, виявлення найбільш зацікавлених споживачів (сегментація), побудова іміджу, що приваблюватиме цільову аудиторію (позиціонування), формування комунікації (рекламне повідомлення, виявлення та використання каналів, що найкраще відповідають визначеній цільові аудиторії).

Проблемою є не тільки те, що більшість неприбуткових організацій не використовують доступного для них набору маркетингових інструментів, а й те, що більшість з них акцентують увагу на власній організації, а не ринку. Як результат вони можуть помилково вважати, що їх послуги потрібні. Важливість переорієнтації маркетингових зусиль неприбуткових організацій на споживача акцентована в низці праць (*Kara et al., 2004; Macedo & Pinho, 2006; Padanyi & Gainer, 2004; Sargeant et al., 2002*).

Усвідомлення важливості регулярного дослідження та сегментації ринку, тобто орієнтації на споживача, є відмінною характеристикою маркетингових зусиль неприбуткових організацій. У цьому контексті на даному етапі найкращою збіркою рекомендацій для неприбуткових організацій вважається праця *A. Andreasen & Ph. Kotler* [15], що вже витримала сьоме перевидання.

Вагомість проблеми адресності підтверджують й соціологічні опитування. Для прикладу, варто навести результати недавнього опитування менеджерів неприбуткових організацій, що було проведено *S. Dolnicar & K. Lazarevski* [13] в трьох країнах.

Для порівняння було обрано Австралію, Велику Британію, та Сполучені Штати Америки. Обрані країни відрізняються за кількістю населення (в міру зростання: Австралія, Британія, США), середнім віком населення (США, Австралія, Британія), кількістю неприбуткових організацій та їх часткою у ВВП (Австралія – 4,3 % ВВП, Британія – 6,7 % ВВП, США – 9,6 % ВВП), структурою фінансування та організаційною структурою (напр., приватних, заснованих фізичними особами неприбуткових організацій в США значно менше ніж в Англії та Австралії), податковою та регулятивною системою.

В ході дослідження було перевірено три гіпотези. Перша: неприбуткові організації при проведенні маркетингової діяльності орієнтуються на споживача. Друга, маркетинговою діяльністю в неприбуткових організаціях займаються фахівці-маркетологи. Третя, існує відмінність у маркетинговій діяльності неприбуткових організацій США, Австралії та Великій Британії, що зумовлена відмінностями середовища функціонування.

В результаті *S. Dolnicar & K. Lazarevski* [13] виявили, що лише незначна кількість респондентів відзначили важливість проведення маркетингових досліджень та стратегічного маркетингу. Це підтвердило висновки *A. Andreasen & Ph. Kotler* [15], що більшість неприбуткових організацій орієнтуються не на споживача, а на організацію. Тільки кожен п'ятий працівник відділу маркетингу в неприбуткових компаніях має відповідну фахову освіту. Маркетингова діяльність неприбуткових організацій США, Австралії та Великій Британії незначно відрізняється. Автори пояснюють це тим, що високий рівень конкуренції в усіх країнах зумовлює сильніший вплив, ніж відмінності операційного середовища.

Цікаво було б провести аналогічне опитування менеджерів неприбуткових організацій в Україні. Це дало б можливість виявити чи вітчизняні неприбуткові організації при проведенні маркетингової діяльності орієнтуються на споживача, чи використовують знання фахівців-маркетологів та світовий досвід. Також це дозволить порівняти вплив середовища функціонування на маркетингову діяльність неприбуткових організацій США, Австралії, Великій Британії та України. Стартовою гіпотезою, на мою думку, може бути високий рівень кореляції між результатами вітчизняного опитування та *S. Dolnicar & K. Lazarevski* [13], за винятком положення про силу впливу середовища функціонування. Верифікація цієї гіпотези підтвердить існування низького рівня конкуренції між вітчизняними неприбутковими організаціями, а отже відсутність зовнішнього стимулу для покращення ефективності їх діяльності, зокрема через запровадження некомерційного маркетингу.

При проведенні такого дослідження варто пам'ятати, що кількість неприбуткових організацій, як частка загальної кількості населення (чи доходу на одиницю населення), може бути показником для порівняння. Проте в Україні слід врахувати не значну кількість зареєстрованих, а фактичну кількість працюючих неприбуткових організацій.

Проведення такого дослідження дозволить покращити наше розуміння, яке сьогодні базується на даних із суміжних опитуваннях. Маю на увазі, зокрема, опитування проведене в рамках програми управління неприбутковими організаціями УКУ. Із сотні респондентів лише 6 % відповіли, що мають розроблену стратегію корпоративної соціальної відповідальності власного підприємства. Хоча в регіоні існує високий рівень свідомості про необхідність допомоги іншим, але головною перепоною у відмові підприємств від пожертв є відсутність інформації про діяльність громадських організацій та недовіра щодо ефективного використання наданих фінансових коштів [9]. Результати цього опитування цікаві та важливі, про те вони не дають чіткого уявлення про використання некомерційного маркетингу в Україні.

**Висновки.** Отже, неприбуткова організація не означає повну відсутність доходу, або те, що результати діяльності повинні надаватися безкоштовно чи за пільговими цінами. Вона має право займатися підприємницькою діяльністю в межах, необхідних для виконання неекономічних цілей, що визначені в її статуті. Також вона може отримувати надходження з боку держави, спонсорів чи благодійників. В кожному з перелічених випадків діяльність неприбуткових організацій пов'язана з рухом фінансових коштів. Тобто, неприбуткова організація має займатись не лише отриманням чи залученням, але й ефективним використанням фінансових ресурсів задля виконання власної місії. Допомогти підвищити загальну ефективність неприбуткової організації може некомерційний



маркетинг, якщо використати його принципи при побудові системи функціонування та управління даною організацією.

Ринок неприбуткових організацій об'єднує ринок фінансових ресурсів, на якому притаманна конкуренція при залученні коштів, із відносно неконкурентним ринком послуг, що надаються. Відмінності між учасниками двох ринків зумовлюють необхідність одночасного використання неприбутковими організаціями відмінних маркетингових кампаній.

Сьогодні використання показників задоволеності послугами стало рекомендованою нормою посібників, але у вітчизняній практиці використовується рідко. Компаніям варто постійно аналізувати показники, які характеризують максимальну кількість аспектів (зокрема, оцінку якості послуг споживачем і відповідність стандарту). Це допоможе виявити існуючі недоліки і можливі способи їх усунення задля підвищення ефективності діяльності неприбуткової організації. Використання маркетингових стратегій та інструментів може покращити ефективність неприбуткової організації без зміни продукту чи місії.

Відзначимо також існування загально прийнятої думки про те, що діяльність суб'єктів некомерційної сфери в Україні характеризується слабкою націленістю на конкретні потреби, вподобання і попит споживачів. Проте, дані які б підтверджували це відсутні. Подальші дослідження націлені на краще розуміння вітчизняних особливостей некомерційного маркетингу та вивчення світового досвіду неприбуткових організацій залишаються вкрай важливими для розвитку громадянського суспільства в Україні.

- 
1. Положення про реєстр неприбуткових організацій і установ, затверджене наказом ДПА України від 11.07.97 р. № 232.
  2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» в редакції Закону України від 22.05.97 р. № 283/97-ВР зі змінами та доповненнями.
  3. Андреев С. Маркетинг некоммерческих субъектов / С. Андреев // М. : Финпресс, 2002. – 320 с.
  4. Андресен К. Маркетинг для современных Робин Гудов / К. Андресен // Эксмо, 2008. – 272 с.
  5. Божкова В. Некомерційний маркетинг : конспект лекцій для студ. факультету економіки та менеджменту денної та заочної форм навчання / В. Божкова, Т. Башук // Суми : СумДУ, 2007. — 56 с.
  6. Кузнецова Ю., Ширшикова Т. Особенности применения маркетинга в некоммерческих организациях / Ю. Кузнецова, Т. Ширшикова // Маркетинг XXI века: от философии до инструментария: коллективная монография. – Ульяновск: Изд-во УлГУ, 2009. – С.14 – 17.
  7. Ліманські А. Маркетингові рішення у сфері управління продуктом неприбуткової організації / А. Ліманські // Вісник національного університету «Львівська Політехніка». – Львів, 2007. – № 594 (Логістика). – 191-123.
  8. Матвієнко О., Дубов Д. Інформаційний маркетинг у контексті державних, політичних та соціальних інформаційних відносин / О. Матвієнко, Д. Дубов // Вісник Книжкової палати. – 2006. – № 7. – С. 33–36.
  9. Мишковська О. Результати соціологічного опитування: стан та тенденції соціальної відповідальності бізнесу на Львівщині у 2010 р. Режим доступу [http://management.lviv.ua/userdata/doc/2010/rezultaty\\_sociologichnogo\\_doslidzhenia.pdf](http://management.lviv.ua/userdata/doc/2010/rezultaty_sociologichnogo_doslidzhenia.pdf)
  10. Смірнова Є. Управління маркетингом некомерційних суб'єктів: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Є. Смірнова // Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 19с.

11. Шекова Е. Некоммерческий маркетинг и маркетинг некоммерческих субъектов: «за» и «против» / Е. Шекова // Маркетинг и маркетинговые исследования. – М., 2004. – № 1. – С. 75-80.
12. Шлихтер А. Некоммерческий сектор США: ресурсы, области деятельности и эффективность / А. Шлихтер // Мировая экономика и международные отношения, 2006. – № 8. – С. 89-97.
13. Dolnicar S., Lazarevski K. Marketing in non-profit organizations: an international perspective / International Marketing Review, 2009. – Vol. 26, No.3 – P. 275-291.
14. Kotler Ph., Levy S. Broadening the Concept of Marketing / Journal of Marketing, 1969. – Vol. 33, No. 1. – P. 10-15.
15. Kotler Ph., Andreasen A. Strategic Marketing for Non-profit Organizations 7th ed., / Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2008. – 504 pages.

## **NONPROFIT MARKETING: UKRAINIAN REALITIES AND FOREIGN EXPERIENCE**

**Khrystyna Pavlyk**

*Ivan Franko National University of Lviv,  
Prospekt Svobody 18, Lviv 79008, Ukraine*

This article analyses the use of nonprofit marketing by nonprofit organizations. Emphasis is put on marketing orientation, strategies, and tools that can improve the effectiveness of nonprofit organization without changing its mission. Directions for future research on nonprofit marketing in terms of the cross-country comparison are identified.

*Keywords:* non-profit organizations, nonprofit marketing

## **НЕКОМЕРЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕАЛИИ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

**Христина Павлык**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко  
просп. Свободы 18, Львов 79008, Украина*

Статья содержит анализ особенностей функционирования неприбыльных организаций и использование ими некоммерческого маркетинга. Внимание акцентировано на маркетинговой ориентации, стратегиях и инструментах, которые могут улучшить эффективность неприбыльной организации без изменения её миссии. Обоснована необходимость и направления дальнейших исследований, которые позволят изучить различия и общие черты некоммерческого маркетинга в разных странах.

*Ключевые слова:* некоммерческие организации, некоммерческий маркетинг.

УДК 331.5.

## ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ В УКРАЇНІ

О. Поліщук

*Рівненський державний гуманітарний університет  
33000, м.Рівне, Толстого 3  
E – mail:Lena\_Pol@ukr.net*

*В статті висвітлені основні причини та наслідки фінансово – економічної кризи в світі. Проаналізована динаміка номінальної та реальної середньої заробітної плати в Україні. Виділені основні наслідки заниженої заробітної плати. Особливу увагу приділено сучасному стану ринку праці.*

*Ключові слова: криза, номінальна та реальна заробітна плата, попит і пропозиція на ринку праці, мінімальна заробітна плата, заборгованість.*

Про виникнення глобальної економічної кризи в 2008 році свідчило падіння показників ряду економічних індикаторів по всьому світу. Зокрема, про виникнення кризи свідчили високі ціни на нафту, що викликали як підвищення цін на продукти харчування та глобальну інфляцію; іпотечна криза в США що призвела до банкрутства великих інвестиційних та комерційних банків з гарною репутацією в різних країнах світу; поширення безробіття; та ймовірність глобальної рецесії.

Світова фінансово-економічна криза дуже яскраво проявила усі недоліки, притаманні ринковій економіці: нездатність забезпечувати конкурентне середовище, обумовленість безробіття, створення значної диференціації населення за рівнем доходів, прояви руйнівного впливу на навколишнє середовище. Зважаючи на стан національної економіки та на безлад у відносинах між гілками влади, вплив кризи суттєво підсилює руйнівний характер її наслідків, що, безумовно, загрожує національній безпеці держави.

Ні теорія, ні світова практика ще не напрацювали ефективних рецептів попередження та подолання наслідків кризи, що надає можливість зробити висновок: кризи в умовах ринкової економіки мають цілком природний характер.

При цьому основною причиною виникнення кризи вже більше століття вважають «накопичення грошей в багатих». Ще олігарх Джордж Сорос зазначав «Щоб хтось став багатшим, хтось повинен стати біднішим». Його погляди розділяли і Карл Маркс, і Франклін Рузвельт і багато інших.

Фактично якщо розподіл доходів між власниками та найманою робочою силою відбувається на користь перших, то рано чи пізно виникає ситуація, коли населення не в змозі купувати весь обсяг запропонованої на ринку продукції, що, в

свою чергу, призводить до неможливості та недоцільності виробництва чергової партії продукції з усіма негативними наслідками.

Експерти МОП в свою чергу вважають що одним з факторів, що призвели до кризи стали роки стагнації зростання зарплати в порівнянні зі зростанням продуктивності, в поєднанні із зростаючою нерівністю. В таких умовах єдиним способом для домогосподарства розширити своє споживання стала позика коштів.

Вже в період світової економічної кризи темпи зростання заробітної плати в світі значно сповільнилися. У 53 державах світу, дані по яких доступні (цифр по Китаю немає), зростання заробітної плати скоротилося в середньому з 4,3% в 2007 р. до 1,4% в 2008 р. Ситуація погіршилась в 2009 р.: в першому кварталі майже в половині з 35 країн, по яких Міжнародна організація праці збрала дані, відзначено зниження реальних зарплат у порівнянні з середнім рівнем зарплат в 2008 р. "В 12 державах - членах "Великої двадцятки" (Австралія, Бразилія, Великобританія, Німеччина, Канада, Мексика, Росія, США, Туреччина, Південна Африка, Південна Корея і Японія) зростання реальної середньої заробітної плати скоротилося з 1% в 2007 р. до -0,2% у 2008 р." [1]

Як наслідок, уже на початок 2010 року близько 17% населення країн ЄС ризикують опинитись за межею бідності, а 10% уже за нею. Так за даними Eurostat в Великобританії, Іспанії, Португалії може стати бідним 19% населення, в Латвії – 26%, в Румунії – 23%, в Болгарії – 21%. Країною з найвищим добробутом виявились – 9%.

А між тим кожна людина заслуговує на гідне життя і реалізацію своїх основних потреб, що передбачає гідну працю. Гідна праця як відомо включає чотири компоненти (зайнятість, права, захист і діалог). В свою чергу зайнятість в першу чергу означає – гідний дохід, який забезпечує гідні засоби існування.

За даними ЄБРР Україна найбільше постраждала від глобальної фінансової кризи серед країн Східної Європи та Центральної Азії. З 29 країн діяльності ЄБРР Україна увійшла в число п'яти, де падіння валового внутрішнього продукту за 2009 рік виражатиметься двозначним числом – 14%.

Як відомо основою для кризи стали: висока грошова пропозиція (кредити, позитивне сальдо балансу, зростання фондового ринку, зростання іноземних інвестицій); високий споживчий попит; швидке зростання цін на активи.

Адже впродовж останніх п'яти – шести років зовнішні позики стали дуже поширеним явищем. Банки активно розміщували єврооблігації, брали кредити і спрямовували залучені кошти на нарощування кредитних портфелів. За рахунок цих грошей вони освоювали переважно роздрібний ринок кредитування, приваблюючи через високу динаміку зростання. Так за останні чотири роки банки позичили українцям понад 500 млрд. грн.. це призвело до дуже високої динаміки зростання споживання, яке відбувалось «у борг». Спостерігався «бум іпотеки». До того ж збільшення зарплат в Україні значно випереджало зростання ефективності праці.

Восени 2008 року після погіршення ряду економічних показників та повідомлень про фінансові проблеми ряду провідних комерційних банків країни виникнення фінансової та економічної кризи в Україні стало очевидним. Спостерігалось істотне скорочення попиту на залізо та сталь, що призвело до зменшення обсягів експорту та надходження валюти до Української економіки. Восени та на початку зими ціни на нерухомість впали на 25%, було призупинено понад 80% будівельних проектів. До 31% від ВВП зросла тіньова економіка що

стало максимальним показником з 2001 року. Національна валюта вдвічі знецінилась щодо долара. Звичайно знижується і рівень зайнятості населення. Так, якщо в 2008 році зайняте населення складало 19,5 млн. осіб (рівень зайнятості населення 68,1%), то в 2009 році кількість зайнятих скоротилась майже на 1 мільйон чоловік, як наслідок рівень зайнятості скоротився на 2,9%. При цьому рівень безробіття (за методологією МОП) виріс до 9,4% в 2009 році. Варто зазначити також, що в країнах (27) Євросоюзу рівень безробіття за 9 місяців 2009 року за методологією МОП склав – 8,8% (в Україні за цей же період – 8,6%). [2]

Що ж стосується попиту на робочу силу (рис. 1.), то якщо до вересня 2008 року навантаження на 1 вільне робоче місце становило 2,7 чоловік, то вже в грудні цей показник зріс до 9,6 чоловік. Найбільше навантаження спостерігалось в лютому 2009 року – 11,8 чоловік на одну вакантну посаду, а вже з квітня і до кінця року коливалось в межах від 7 до 9 чоловік на одне вільне робоче місце.



Рисунок 1. – Попит і працевлаштування робочої сили на зареєстрованому ринку праці (тис. осіб). [2]

Проте все ж незважаючи на покращення ситуації в економіці, попит на робочу силу є низьким, що зумовлює напруження на ринку праці. Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, зросла з 536,7 тис. осіб на 1 грудня 2009р. до 542,8 тис. осіб на 1 січня 2010р. Кількість зареєстрованих безробітних на 1 січня 2010р. становила 531,6 тис. осіб, або 27,6% усіх безробітних працездатного віку (за методологією МОП). Із них допомогу по безробіттю отримували 76,9%. Кожний другий безробітний раніше займав місце робітника, кожний третій – посаду службовця, а майже кожний шостий не мав професійної підготовки.

Зростання обсягів зареєстрованого безробіття у грудні 2009р. спостерігалось в більшості регіонів країни. Значне збільшення (на 10–17%) кількості зареєстрованих безробітних відбулося в Одеській, Кіровоградській, Хмельницькій, Вінницькій та Тернопільській областях.

Невідповідність попиту на робочу силу її пропозиції у професійно кваліфікаційному та територіальному розрізі зумовив високий рівень міжрегіональної диференціації безробіття, як зареєстрованого, так і визначеного за методологією МОП. [4]

Що ж стосується середньої заробітної плати то в якщо влітку 2008 року в доларовому еквіваленті вона становила 343\$, а через рік лише 240\$ хоча номінально вона зросла.

Якщо ж рівень середньої заробітної плати в Україні порівняти з аналогічним показником у країнах Європейського Союзу, то різниця шокує – від 2,5 до 25 разів середня заробітна плата в Україні «відстає» від середньої заробітної плати

розвинутих європейських країн. Окрім того, порівняння зарплати в Україні та країнах ЄС свідчить що середньомісячна заробітна плата, наприклад, в промисловості України менша в 2,6-7,8 разів порівняно з «новими» країнами ЄС і в 16,5-25,9 разів менша ніж в «старих» країнах ЄС.

В останні два роки навіть ця зарплата знизилась. Адже в 2008 році реальна заробітна плата була в середньому на 10% нижчою ніж в 2007 році, а в 2009 році ситуація ще погіршилась. Найважчим став січень 2009 року, коли реальна заробітна плата була на 18,9% нижчою грудня 2008 року. (Таблиця 1.)

Таблиця 1

## Динаміка номінальної та реальної заробітної плати\

|          | Номінальна(у % до грудня попереднього року) |       | Реальна (у % до грудня попереднього року) |      |
|----------|---|-------|---|------|
|          | 2009  | 2008  | 2009                                      | 2008 |
| Січень   | 83,2  | 90,8  | 81,1                                      | 88,6 |
| Лютий    | 86,1  | 97,5  | 82,6                                      | 92,6 |
| Березень | 90,9  | 101,6 | 85,9                                      | 92,9 |
| Квітень  | 92,2  | 103,6 | 86,4                                      | 91,2 |
| Травень  | 92,5  | 105,9 | 86,2                                      | 92   |
| Червень  | 99,0  | 112,4 | 91,2                                      | 96,8 |
| Липень   | 100,3                                       | 115,2 | 92,5                                      | 99,7 |
| Серпень  | 95,9  | 111,8 | 88,6                                      | 96,9 |
| Вересень | 98,2  | 114,4 | 90  | 98   |
| Жовтень  | 97,5  | 114,4 | 88,5                                      | 96,3 |
| Листопад | 97,7  | 108,8 | 87,7                                      | 90,3 |
| Грудень  | 111,6                                       | 119,5 | 99,1                                      | 97   |

Загалом, навіть за попередніми розрахунками скорочення реальної заробітної плати в 2009 році склало більше 16% порівняно з 2008 роком. А реальний наявний дохід населення, визначений з урахуванням цінового фактора, за III квартал 2009р. порівняно з відповідним періодом 2008р. зменшився на 9,9%.

Крім того, що працівники за свою роботу отримували нижчу реальну заробітну плату, 3% штатних працівників, а це 311,4 тис. осіб були змушені перебувати у відпустках з дозволу і ініціативи адміністрації. В режимі скороченого робочого дня працювало 919 тис. осіб (8,8% кількості штатних працівників). Найбільш поширеним вищезазначений режим роботи був у Запорізькій області, де в таких умовах працював кожний шостий працівник, Луганській – кожний восьмий, Львівській – кожний дев'ятий, Полтавській – кожний десятий. За видами діяльності найвищий рівень неповної зайнятості (скорочений режим) в 2009 році було зареєстровано в будівництві (23%), діяльності транспорту (17,1%), промисловості (15,5%), торгівлі (12,7%).[4]

Багато людей зіштовхнулись з тим, що їх спеціальність перестала користуватись попитом на ринку. Першими в результаті фінансової кризи постраждали працівники металургійної галузі, інвестиційних компаній і банків, будівництва.

За даними осіннього дослідження *rabota.ua* (результати якого значно відрізняються від офіційних даних Державного Комітету статистики) суттєве зниження зарплат було зафіксоване у фахівців робітничих спеціальностей (зарплатню робітникам знизили 25% опитаних компаній), у відділах маркетингу

(15%) і бухгалтерії (14%). Майже половина компаній знизили зарплати у всіх структурних підрозділах. Навіть у найбільш затребуваних сферах — торгівлі та клієнт-менеджменті — середній по Україні розмір оплати праці на кінець 2009 року становив 2,5–3,3 тис. грн, тобто близько 310\$–400\$ на місяць. Хоча лише рік тому середньогалузевий рівень зарплат у торгівлі починався з 450\$–600\$. IT-спеціалістам та працівникам інтернет-компаній пропонувалось 2,5–3,6 тис. грн; інженерам та технологам—2,6–3,4 тис. грн. Найменше роботодавці готові платити представникам робітничих спеціальностей: їхня зарплата в середньому становила близько 2,3 тис. у нацвалюті. Причому, за спостереженнями рекрутерів, здебільшого рівень пропонованих ставок практично повністю збігався із зарплатними очікуваннями здобувачів. При тому, що якщо ще два роки тому лише 15% здобувачів погоджувалися на першу пропозицію роботи, то тепер цей показник зріс до 43%. [5]

Ще одне подібне опитування експертів рекрутингових агентств і директорів компаній показало, що якщо в 2010 році буде спостерігатись погіршення економічної ситуації, компанії будуть наймати лише ключових фахівців. Найзатребуванішими професіями 2010 року вважаються: менеджер з продажу (середня заробітна плата, яку пропонують роботодавці 2,5 – 3 тис. грн), медичний представник (4,5 тис. грн.), генеральний директор (1 – 1,5 тис. дол.), фінансовий директор (2 – 4 тис. дол.), розробник ПО (1 – 3 тис. дол.), ризик-менеджер (2 тис. дол.), юристи (5 тис. грн.), маркетолог ринків FMCG (0,8 – 1 тис. дол.), категорійний менеджер (7 – 10 тис. грн.), головний агроном (4,5 тис. грн.). Якщо порівняти рівень пропонованих зарплат на 2010 рік найзатребуваніших спеціалістів з зарплатою в до кризовий період, то в середньому її скорочення становить від 30% до 50%. [6]

Експерти ринку праці відмічають, що в цілому криза мала і позитивний вплив на ринок праці, оскільки до неї багато компаній «роздуті» штати, ефективність працівників була невисокою, а умови диктували ті, хто шукав роботу, оскільки попит на робочу силу значно перевищував пропозицію, особливо в Києві та обласних центрах України, які активно розвиваються. [3] Сьогодні вимоги здобувачів помітно знижені. На думку більшості рекрутів повернення українського ринку праці до кризових показників зарплат, попиту та пропозиції можливе в найкращому разі не раніше 2011 – 2012 року. [7]

Якщо ж розглянути основні причини низького рівня середньої заробітної плати то першою по – праву є несправедливо занижений розмір мінімальної заробітної плати. Світова практика свідчить, що найбільш оптимальним є співвідношення, коли мінімальна зарплата становить 40-60 % від середньої. В Україні у 2002-2003 р. це співвідношення складало 40%. Проте, починаючи з 2004 року цей показник постійно знижується не зважаючи на те що її номінальний рівень постійно підвищували. Так, з 1 січня 2010 року мінімальна заробітна плата складає – 869 грн. що становить 38% від середньої по Україні.

Звичайно зі своєї сторони законодавці роблять все можливе щоб довести рівень мінімальної заробітної плати до необхідного, як по відношенню до середньої так і по відношенню до прожиткового мінімуму. Так, якщо ще в листопаді 2008 року мінімальна заробітна плата становила 545 грн., то вже з 1 січня 2010 року її розмір встановлено на рівні 869 грн. (що на 59% вище). Таким чином в на кінець 2009 року співвідношення середньої і мінімальної заробітної плати в Україні доведено до рівня 30%.

Що ж стосується співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, то ст. 54 Держбюджету України на 2009 рік було передбачено не змінювати розмір прожиткового мінімуму протягом 2009 року і залишити його на рівня грудня 2008 року. Це при тому, що інфляція на 2009 рік планувалась в розмірі 9,5%. А прожитковий мінімум повинен розраховуватись як добуток ціни і кількості товару.

Варто також згадати що до 1 грудня 2008 року заробітна плата працівникам бюджетної сфери нараховувалась згідно тарифної ставки ЄТС, а 1 тарифний розряд відповідав розміру мінімальної заробітної плати. Проте уже в грудні Держбюджетом 2008 (ст. 55) розмір мінімальної заробітної плати було встановлено на рівні 605 грн., а Постановою КМУ від 25.10.2008 № 939: розмір посадового окладу працівника першого тарифного розряду закріплювався на рівні 545 грн. [8]

Законодавці також намагаються зменшити вплив світової кризи на сферу зайнятості населення. Так 25.12.2008 року прийнято ЗУ № 799 - VI спрямований на збереження кадрового потенціалу підприємств, недопущення зростання рівня безробіття і забезпечення соціальних гарантій громадян. В Законі передбачено створення ефективного механізму підтримки працівників, які опинилися під загрозою звільнення. Визначені джерела для покриття дефіциту бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття в 2009-2010 роках [9].

А між тим у 2009 році Міжнародною фінансовою корпорацією (ІФС) було здійснена спроба оцінити вплив поточної економічної кризи та існуючого державної регуляторної політики на доходи та прибуток підприємств. Підприємців попросили припустити, якими були б їхні валові доходи та прибутки, якби не було б кризи та якби регуляторне середовище сприяло розвитку бізнесу. Українські підприємці зазначили, що державна регуляторна політика може так само скоротити їхні прибутки, як і економічна криза. Згідно проведених опитувань до 20 відсотків прибутковості приватного сектора України втрачається через неефективне державне регулювання. Не варто забувати що податкова система України згідно «Звіту ведення бізнесу 2010» вважається однією з найобтяжливіших в світі (Серед 183 країн Україна посідає 182 місце)[10].

Таким чином щоб хоч якось знизити витрати на виробництво власники підприємств намагаються знизити витрати на оплату праці. До того ж щоб збільшити обігові кошти для свого підприємства роботодавці все частіше вдається до позик з фонду заробітної плати. Як наслідок на кінець 2009 року заборгованість із заробітної плати набула національного масштабу і становить 1,47 млрд. грн. ( на 1 січня 2010 р.). На думку експертів, саме затримка заробітних плат стане в Україні найбільш поширеним наслідком кризи.

Підводячи підсумки варто зазначити, що звичайно зниження доходів під час кризи є цілком логічним явищем. Проте зниження заробітної плати приводить до скорочення такого необхідного економіці попиту і підриває загальний рівень впевненості в суспільстві. В Україні і так заробітні плати не в кращий бік відрізняються від європейських, доходи 10% найбільш забезпечених верств населення перевищують доходи 10% найменш забезпечених верств більш, ніж в 47 разів (за даними Світового банку). Тому в умовах кризи державі необхідно продемонструвати готовність підтримати купівельну спроможність населення і таким чином стимулювати внутрішнє споживання, потрібно вжити заходів щодо



запобігання подальшому погіршенню співвідношення між долями заробітної плати і прибутку у ВВП. Націоналізація базових галузей народного господарства попередить штучні банкрутства, безпідставне скорочення робочих місць, невиплату заробітної плати, невиконання соціальних зобов'язань, дозволить створити передумови для подолання економічної кризи і забезпечить гарантії національної безпеки України. А справедливий розподіл доходів в реальному секторі економіки допоможе подолати бідність.

1. Підвищення зарплат зупинить криза // *Экономические Известия* // <http://news.finance.ua/>.
2. Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Хто найбільше постраждав від кризи в Україні? Порівняння зарплат по областях і сферах зайнятості. // <http://moजारплата.com.ua/>.
4. Про соціально-економічне становище України за 2009 рік // [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)
5. В. Хомяков. Трудові будні // Український діловий тижневик "Контракти", № 48 від 03-12-2009 <http://www.kontrakty.com.ua/>.
6. Прогнози-2010: які спеціалісти будуть затребувані у наступному році? // <http://moजारплата.com.ua/ua/main/news/>.
7. За даними сайту з працевлаштування JOB.ukr.net: У кого навіть під час кризи зростають зарплати // <http://www.expres.ua/>
8. Маразми заробітної плати та трудового законодавства ГЛАВА III. <http://www.marazm.org.ua/payment/>.
9. Законодавчі нововведення для ринку праці // <http://moजारплата.com.ua/>.
10. Криза чи держава – хто перешкоджає більше? <http://franchising.ua/vlasniy-biznes/>

## INFLUENCE OF THE WORLD ECONOMIC CRISIS ON THE SIZE OF SALARY IN UKRAINE

**O. Polishchuk**

*Rivne State Humanitarian University  
33000, Rivne, Tolstogo 3  
E – mail: Lena\_Pol@ukr.net*

Principal reasons and consequences of fiscal-economic crisis in the world are described in this article. The dynamics of nominal and real middle salary in Ukraine is analyzed. The basic consequences of the understated salary are sorted out. Separate attention was paid to a modern labour-market.

*Keywords:* crisis, nominal and a real salary, demand and supply on the labour-market, minimum wage, arrears of wages.

## ДЕРЖАВНИЙ ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Т.Моряк

*У статті простежено еволюцію та проаналізовано ефективність державної підтримки лізингових відносин в агропромисловому комплексі України. Незважаючи на перманентні зміни, скеровані на удосконалення інституційного середовища функціонування лізингу в аграрному секторі, доводиться констатувати низьку ефективність діючого механізму для усіх суб'єктів лізингової угоди. Незначні фінансові ресурси, які виділяються з державного бюджету не мають суттєвого впливу на технічну та технологічну перебудову заводів сільськогосподарського машинобудування. В свою чергу сільськогосподарські товаровиробники, які орієнтовані на програми державної лізингової підтримки, змушені купувати відносно дорогу вітчизняну техніку низької якості. Розвиток лізингових відносин в АПК стримує також недосконала нормативно-правова база, нерозвинутність ринку фінансових послуг, низький рівень фінансової дисципліни суб'єктів лізингової угоди.*

Історія лізингових відносин, як різновиду оренди, налічує багато століть. Термін "лізинг" походить від англійського дієслова lease й означає — здавати і брати майно в найм. Однак активний розвиток сучасного лізингу пов'язаний саме з використанням його у якості маркетингового інструментарію стимулювання збуту. У 50-60 роках минулого століття більшість розвинутих країн світу постали перед проблемою реалізації виготовленої продукції, що в свою чергу, спричинило суттєвий спад попиту на виробниче обладнання. Реакція державних структур втілилась у фінансовому (насамперед, податковому) стимулюванні фірм, які впроваджували сучасні види устаткування, а виробників машин і обладнання – в активному використанні різноманітних важелів збільшення обсягів продажу – зокрема лізингових операцій. Перша у світі лізингова компанія United States Leasing Corporation була заснована у Сан-Франциско (США) у 1952р. Об'єктами лізингу були технологічне устаткування, машини та механізми, судна, літаки тощо. З початку 60-х років темпи приросту обсягів лізингових операцій помітно збільшувались, і у 70-х роках склали близько 20%. Нині обсяги інвестицій по лізингових схемах в розвинених країнах становлять до 30% від обсягу загальних інвестицій [15].

Стрімке поширення лізингових відносин зумовлене перевагами лізингу для всіх учасників лізингової угоди. Так, лізингоодержувач отримує можливість набути у користування майно з відстрочкою платежу (на умовах лізингового кредиту), що дозволяє скерувати вивільнені кошти на пріоритетні напрями витрат та здійснювати оперативне оновлення основних виробничих фондів. Проблема технологічного переоснащення виробництва вирішується не через купівлю машин та обладнання, а через їх тимчасове використання на умовах лізингового кредиту, що робить лізинг ефективним засобом для забезпечення доступу підприємств до нових технологій та техніки.

Можливість укладення лізингових угод без надання застави (у якості останньої зазвичай виступає саме лізингове майно), гнучка система лізингових платежів стосовно термінів і форми сплати зумовлює перевагу лізингу над банківським кредитуванням. Окрім того, лізингоодержувач може розраховувати на додаткові послуги (інформаційного, юридичного, сервісного характеру) з боку лізингодавця, а також викуповувати майно, взяте у фінансовий лізинг, за залишковою вартістю для подальшого використання у виробництві. Лізингоодержувач має змогу користуватися податковими пільгами – зазвичай лізингові платежі включаються до валових витрат, зменшуючи розмір оподатковуваного прибутку, лізингове майно не є об'єктом майнового оподаткування та ін.

Для лізингодавця вкладення коштів у формі інвестування майна мінімізує фінансові ризики, оскільки він не втрачає права власності на об'єкт лізингу. Активізація лізингових угод збільшує доходи лізингодавця та підвищує його конкурентоспроможність на ринку фінансових послуг.

Продавець (виробник майна) завдяки лізинговим операціям розширює ринок збуту своєї продукції (що особливо актуально для дороговартісного обладнання), а відтак має кращі можливості для розвитку виробництва, оновлення матеріально-технічної бази, створення додаткових робочих місць та покращення фінансового становища через прискорення оборотності активів.

В межах національної економіки лізингова діяльність активізує інноваційно-інвестиційні процеси, підвищує ефективність суспільного виробництва та забезпечує умови для сталого економічного розвитку.

У країнах з розвинутою ринковою економікою держава стимулює розвиток лізингових відносин посередництвом формування сприятливого макроекономічного середовища розвитку лізингу (законодавча база, податкові механізми), а також шляхом створення за рахунок бюджетних коштів лізингових фондів для підтримки пріоритетних сфер і секторів національної економіки.

Підґрунтя для розвитку ринку лізингових послуг в Україні було закладене прийняттям Закону України "Про лізинг" від 16.12.1997р. Лізинг було визначено як підприємницьку діяльність, скеровану на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [1]. Ухвалення даного закону спричинило низку критичних зауважень стосовно визначення фінансового та оперативного лізингу залежно від співвідношення строку договору лізингу та строку амортизації предмета договору лізингу, трактування лізингу винятково як різновиду підприємницької діяльності,

обов'язковість переходу у власність лізингодержувача предмета договору фінансового лізингу після закінчення строку договору, неможливість укладення договорів сублізингу тощо. Удосконалення лізингових відносин між лізингодавцями, лізингодержувачами та заводами-виробниками (постачальниками) знайшли своє відображення в Законі України „Про внесення змін до Закону України „Про лізинг” від 11 грудня 2003 року №1381-IV [2]. Зокрема, даним законом ліквідовано залежність строку договору фінансового лізингу від терміну амортизації об'єкта лізингу, що уможливило укладання короткострокових лізингових угод.

Однак існуюча неузгодженість щодо організаційно-економічного змісту та механізму лізингових відносин у Законі України «Про фінансовий лізинг», положеннях Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України та Закону «Про оподаткування прибутку підприємств» негативно впливає на договірні відносини між суб'єктами лізингу при розв'язанні конкретних правових спорів, а також і на оподаткування лізингових операцій. Одним із вагомих чинників, що перешкоджають розвитку фінансового лізингу, є положення Закону України „Про фінансовий лізинг”, згідно із яким *після закінчення дії фінансового лізингу предмет лізингу однозначно підлягає поверненню лізингодавцю* [3]. Водночас закон передбачає право лізингоотримувача виплачувати вартість предмету лізингу у складі лізингових платежів. Отже, після сплати вартості предмету лізингу (чи її основної частини) під час дії договору лізингу, лізингодержувач повинен повертати предмет лізингу.

Із зародженням лізингових відносин в Україні пріоритетною сферою державного стимулювання розвитку лізингу стає агропромисловий комплекс. З одного боку, це було зумовлено винятковою роллю даного сектора у забезпеченні продовольчої, а відтак економічної безпеки країни та надзвичайно складними фінансовими умовами, в яких опинились виробники сільськогосподарської продукції у середині 90-х років. З іншого боку, кризова ситуація в АПК та істотне зменшення платоспроможності аграрних товаровиробників спричинили значне скорочення виробництва сільськогосподарської продукції, попиту на відповідне обладнання і стали однією з причин зупинки підприємств сільськогосподарського машинобудування. Обсяги закупівель техніки зменшились у десятки разів. Так, за деякими оцінками за період з 1990 по 1997 року сільськогосподарськими товаровиробниками зменшено закупівлю тракторів у 98 разів, комбайнів та іншої техніки – у 23-47 разів [9, С.75].

Слід зауважити, що причиною кризового стану підприємств, які спеціалізуються на виготовленні обладнання для агропромислового комплексу, виявилась не лише зменшення купівельної спроможності сільськогосподарських товаровиробників, а й низька якість, висока ціна вітчизняної техніки та нехтування передовими маркетинговими технологіями стимулювання збуту.

Ситуація ускладнювалась виходом на ринок сільськогосподарської техніки таких гігантів індустрії, як "Джон Дір" і "Кейс Корпорейшн". Певний час урядова політика була спрямована на забезпечення аграріїв імпортними машинами і знаряддями праці. У 1996-1997рр. уряд України виступав у якості гаранта за кредитами, у межах яких фінансувались вартість зовнішньоторговельних контрактів купівлі-продажу сільськогосподарської техніки іноземного виробництва (у тому числі комбайнів «Джон ір» та «Кейс»). Сільськогосподарські товаровиробники отримали її на умовах відтермінування оплати та у фінансовий

лізинг строком на 3-5 років, з погашенням продукцією в рахунок виконання державного контракту. Загальна система неплатежів і навісність накопичених боргів зумовлювали прострочення у виконанні договорів. В результаті гарантійні зобов'язання уряду виконувались за рахунок державного бюджету, а у державних агентів залишилась велика прострочена заборгованість. Державні програми закупівлі іноземної сільськогосподарської техніки негативно вплинули на фінансово-господарську діяльність вітчизняних виробників тракторної та комбайнової техніки, сформувавши при цьому значні боргові зобов'язання уряду перед іноземними кредиторами.

Відтак активна роль держави в активізації лізингової діяльності в АПК була зумовлена також і необхідністю підтримати вітчизняних виробників сільськогосподарських машин і стимулювати збільшення їх обсягу продаж. Розвиток вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу, формування інфраструктури ринку вітчизняної техніки і об'єднання для агропромислового комплексу стають пріоритетними напрямками розвитку національної економіки.

У вересні 1997р. з метою покращення матеріально-технічного і сервісного забезпечення сільськогосподарського виробництва, його технічного переноснащення було створено Державний лізинговий фонд. Суб'єктами його використання призначено лізингові компанії "Украгромашінвест" та "Украгролізинг". Основними функціями компаній визначено організацію та здійснення інженерного й матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств; сприяння залученню інвестицій для виконання державних програм у даній сфері, впровадження прогресивних технологій виробництва і переробки сільськогосподарської продукції тощо

Фінансова база фонду формувалась за рахунок частини коштів, що надходили від повернення бюджетних позик, наданих у 1994-1997 рокам колишнім Міністерству сільського господарства і продовольства України, Державному комітету України по харчовій промисловості, заготівельним та іншим підприємствам, товаровиробникам через фінансові органи і органи державного казначейства для закупівлі сільськогосподарської продукції за державним замовленням; частини коштів, отримуваних від приватизації майна державних підприємств; коштів, що надходять як зворотні лізингові платежі; коштів, що надходять від нерезидентів і резидентів України та міжнародних фінансових організацій. Початковий плановий обсяг фонду становив 410 млн грн, з яких 290 млн мало б надійти за рахунок повернення кредитів, наданих АПК в 1994-1997 роках, а ще 120 млн - за рахунок сплати сільгоспвиробниками амортизаційних відрахувань.

Мінагропром разом з Мінпромполітики зобов'язувались щороку затверджувати відповідно до замовлень сільськогосподарських товаровиробників баланс потреби у виробництві вітчизняної сільськогосподарської техніки та двигунів до неї в частині його фінансування за рахунок державного лізингового фонду, порядок та графік проведення конкурсів на визначення найбільш ефективної техніки і доводити вітчизняним заводам-виготівникам сільськогосподарської техніки обсяги її закупівлі [5]. Перерахування коштів заводам-виготовлювачам за поставлену сільськогосподарську техніку здійснювалось у два етапи. На першому виплачувалось 50% вартості сільськогосподарської техніки після укладання відповідних угод і передачі їх фонду. На другому етапі виплачується решта коштів на підставі акта приймання-передачі об'єктів лізингу, складеного між лізингодавцями, лізингоотримувачами та заводами-виготов-

лювачами. На початку етапі розвитку лізингових відносин в АПК України найактивнішими користувачами коштів державного лізингового фонду були Харківський тракторний завод і Південний машинобудівний завод, а також кіровоградська "Червона зірка", Тернопільський комбайновий завод, "Одесасільмаш", "Львівсільмаш", "Білоцерківсільмаш" та деякі інші підприємства.

Кошти державного лізингового фонду передбачалось використовувати на придбання вітчизняної сільськогосподарської техніки на засадах платності, зворотності та строковості (не більше 5 років) згідно з укладеними договорами. Лізингові платежі, що сплачувалися лізингоодержувачами за використання одержаної через державний лізинговий фонд техніки, мали до певної міри стимулюючий характер, оскільки включали, окрім відшкодування вартості об'єкта лізингу, і пільгову лізингову маржу (плата за надані кошти для придбання сільськогосподарської техніки за договором лізингу) в розмірі 50% облікової ставки Національного банку України на момент укладення договору. За підрахунками, з урахуванням лізингових платежів вартість такої техніки зростала для лізингоодержувачів у межах 25—30%, тоді як вартість техніки, наданої в лізинг приватними лізинговими компаніями – майже у півтора раза (в середньому передоплата цими компаніями становлювалась 30% вартості об'єкта лізингу, середній термін лізингової угоди — три роки під середній банківський річний відсоток).

Внаслідок незадовільної ситуації з поверненням лізингових платежів у вказаний механізм були внесені організаційні зміни. Так, постановою Кабінету Міністрів України від 19.02.1999 р. №225 «Про утворення державного лізингового підприємства „Украгролізинг” дане підприємство стало правонаступником дирекції державного лізингового фонду щодо укладених нею договорів і розпорядником коштів Державного лізингового фонду [6].

З метою активізації лізингових відносин в аграрному секторі на базі державного лізингового підприємства “Украгролізинг” постановою Кабінету Міністрів України від 11.04.2001р. №354 створено Національну акціонерну компанію «Украгролізинг». До її статутного фонду передано 100% акцій 28 машино-технічних станцій в усіх областях України (Українське державне підприємство по матеріально-технічному забезпеченню АПК «Укгроагротех», Український державний концерн по матеріально-технічному і сервісному забезпеченню АПК «Укграгротехсервіс», Український державний конструкторсько-технологічний інститут транспорту «Укграгротранс» і деякі ін.). НАК «Украгролізинг» співпрацювало з кількома десятками виробників вітчизняної сільськогосподарської техніки, серед них: ВАТ "ХТЗ", ВАТ "Одесасільмаш", ВАТ "Херсонські комбайни", концерн "Лан", ДП "Завод ім. Малишева", ВАТ "Тернопільський комбайновий завод" та інші [7].

Однак масштаби лізингових поставок не задовольняли відповідних потреб сільськогосподарських товаровиробників. НАК "Украгролізинг" протягом 2000-2002 років, через відсутність коштів, забезпечила лише 2,2% потреби сільгосптоваровиробників у поставці техніки на умовах фінансового лізингу. Відтак обсяги державного агролізингу фактично з моменту запровадження не мали помітного впливу на стан технічного оснащення агропромислового виробництва.

Основним нормативним документом, який регулює лізингові відносини в АПК є Постанова Кабінету Міністрів України від 10 грудня 2003 р. N1904 «Про порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на придбання вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу на умовах

фінансового лізингу» із внесеними змінами і доповненнями [8]. Згідно зазначеної постанови у лізинг може бути передана техніка лише вітчизняного виробництва після проведення лізингоодержувачем (сільськогосподарським підприємством усіх форм власності та господарювання або іншим суб'єктом підприємницької діяльності агропромислового комплексу) попередньої оплати в розмірі 10% її вартості. Початково розмір попереднього платежу за надавану аграріям національною акціонерною компанією (НАК) "Украгролізинг" сільськогосподарську техніку за договорами фінансового лізингу становив 22%, однак внесенням відповідних законодавчих змін був зменшений до 15% у 2007р. та до 10% у 2009р.

Лізингові платежі складаються із суми на відшкодування частини вартості техніки, та суми, що виплачується як винагорода лізингодавцю за передачу у лізинг техніку за договором фінансового лізингу, яка у даний час становить 7% (до 2007р. – 10%) річних її невідшкодованої вартості, що у перерахунку на 5 років становить лише 2,8% річних від первісної вартості (що у 5-8 разів нижче, ніж платня комерційним банкам за користування кредитом). Строк лізингу становить від 3 до 7 років.

Функціонування ринку лізингових послуг в агропромисловому комплексі України, особливо в період становлення, характеризується невиконанням усіма суб'єктами лізингової угоди своїх зобов'язань.

Запроваджений механізм лізингу не забезпечив необхідного контролю за своєчасними і повними розрахунками при проведенні лізингових операцій на всіх рівнях, що сприяло численним порушенням у витрачання коштів фонду та несвоєчасним проведенням розрахунків з державою. Лізингодавці своєчасно не перераховували до фонду кошти, одержані від лізингоотримувачів (сільгоспвиробників). За результатами перевірки, проведеної Рахунковою палатою України за дорученням Верховної Ради, виявлено, що з поворотних лізингових платежів лізингодавці залишали на свої поточні потреби коштів в 1,5 раза більше, ніж повертали до фонду [18].

Однак найгострішою для НАК «Украгролізинг» стала проблема несплати лізингодержувачами лізингових платежів. Незадовільна організація НАК «Украгролізинг» претензійної роботи відносно стягнення простроченої заборгованості за техніку, надану у лізинг, призвела до того, що борг лізингоотримувачів перед НАК «Украгролізинг» станом на 01.01.2006р. становив 298,9 млн. грн. При цьому, в результаті аудиторської перевірки у 2008 р. НАК «Украгролізинг», було виявлено, що внаслідок банкрутства, ліквідації або скрутного фінансового становища підприємств-лізиноодержувачів втрати від недоотримання лізингових платежів сягають понад 128 млн грн. Найбільші суми втрат зафіксовано в Хмельницькій області – близько 15 млн грн, Херсонській – 12 млн грн, Миколаївській – майже 11 млн грн, Вінницькій, Дніпропетровській та Донецькій областях – майже по 10 млн грн у кожній області [11].

Проведений аудит виявив і інші проблеми у взаємовідносинах суб'єктів ринку лізингових послуг. Зокрема, непоодинокі випадки втрати переданої у фінансовий лізинг техніки. Так, внаслідок несвоєчасного вилучення техніки у підприємств-боржників лише по Дніпропетровській області заявлено у розшук 7 одиниць техніки на суму близько 7 млн гривень [11]. Вилучена у лізингоодержувачів техніка оцінювалася значно нижче від залишкової вартості і як наслідок передавалася у повторний лізинг або реалізовувалася на неконкурентних засадах.

Окремі сільськогосподарські товаровиробники, одержавши техніку в лізинг, не дотримували правил її експлуатації, перетворюючи останню практично на металобрухт.

Незадовільний технічний стан та якість техніки вітчизняного виробництва (поставлена у лізинг аграрна техніка часто виходила з ладу у перші ж роки її експлуатації) було визнано однією з причин виникнення простроченої заборгованості лізингоодержувачів перед державним лізинговим фондом та відмови сільгоспвиробників від її отримання на умовах фінансового лізингу. Механізм розподілу державних лізингових коштів, за якого вони скеровувались не агровиробникам, а виробникам техніки стимулював останніх до суттєвого підвищення цін на свою продукцію. Невиконання підприємствами-виробниками сільськогосподарської техніки вимог Закону України "Про захист прав покупців сільськогосподарських машин" з послуг технічного сервісу також стало стримуючим фактором у передачі сільськогосподарської техніки в лізинг та ускладнило проведення розрахунків за неї з лізингоотримувачами.

Подальше удосконалення лізингових відносин в АПК України знайшло своє відображення у посиленні критеріїв надання техніки в лізинг, відповідно до Постанови Кабінету міністрів України №591 від 20.05.2009р. Зокрема, при визначенні потенційних лізингоотримувачів основним критерієм визначено відсутність простроченої заборгованості з оплати сільгосптехніки, придбаної в лізинг, а також з погашення кредитів, залучених державою або під держгарантії для закупівлі імпоротної сільгосптехніки. Це сприяло покращенню розрахунків лізингоодержувачів з лізингодавцями. Станом на 23.10.09 виконано 93,5% планових завдань з повернення лізингових платежів. З необхідних 96,6 млн. грн. поворотних засобів, які повинні сплатити на цей час лізингоодержувачі, вже повернуто 90,3 млн.грн. Проводиться також робота по вилученню сільськогосподарської техніки у лізингоотримувачів-боржників і передання її повторно у лізинг чи на реалізацію. Протягом 2006 – середини 2009рр. було вилучено 122 одиниці техніки вартістю 9,9 млн. грн [16].

Низька якість та висока ціна вітчизняної техніки обмежили лізингові операції і з боку лізингодавців, оскільки у разі невиконання договірних зобов'язань лізингоотримувачем реалізувати останню за необхідно для лізингодавця ціною стає практично неможливо. Окрім того, діюче законодавство об'єктом оподаткування визначає не лише прибуток лізингодавця, а увесь лізинговий платіж, і в підсумку значно знижує доцільність здійснення фінансового лізингу

З метою підвищення ефективності витрачання бюджетних засобів, які виділяються підприємствам за операціями фінансового лізингу вітчизняної сільськогосподарської техніки, у лютому 2006р. Міністерством аграрної політики були внесені зміни в Порядок визначення на конкурсних засадах переліку сільськогосподарської техніки, закупівля якої фінансується за рахунок коштів державного бюджету. Головною науковою установою по науково-технічній експертизі, випробовуванням, сертифікації техніки визначено Український науково-дослідний інститут прогнозування і випробовування техніки і технологій для сільськогосподарського виробництва. Однак визначення асортименту сільськогосподарської техніки, яка пропонується на умовах фінансового лізингу, уповноваженими органами, а не основі ринкового попиту спричинило збутові проблеми, зловживання та корупцію у цій сфері і значно знизило ефективність використання бюджетних коштів.



Окремі машинобудівні підприємства, отримавши бюджетні кошти, не виконували зобов'язань стосовно виробництва відповідної сільськогосподарської техніки. За даними НАК «Укragenrolizing», у 2007р. підприємствам ТОВ „Агросільгосптехніка”, ВАТ „Укренергомеханізація”, ВАТ „УХЛ-МАШ”, ВАТ „Херсонські комбайни”, ТОВ „АМР Інвест”, ТОВ „ВКТ „Супутник” було скеровано понад 24 млн. грн., проте ще не отримано жодної одиниці техніки [11].

Не знайшли належної підтримки лізингові відносини в АПК і з боку держави. Величина коштів, яка щороку виділялась з державного бюджету на формування лізингового фонду, була незначною і неспроможною задовольнити попит сільськогосподарських підприємств у довгосроковому кредитуванні. Так, у 2001 році, згідно із Законом про Державний бюджет України, було виділено понад 2,7 млрд грн для закупівлі техніки на умовах фінансового лізингу, а у 2002 році – лише 656 млн грн, при розрахунковій потребі в таких коштах близько 4 млрд грн [2].

У 2005р. на закупівлю вітчизняної техніки на умовах фінансового лізингу державним бюджетом передбачено видатки в сумі 232,8 млн. грн, а фактично було поставлено 1080 одиниць техніки на суму понад 135 млн. грн. Тоді як за даними Міністерства аграрної політики на 2005р. сільськогосподарськими товаровиробниками замовлено 20269 одиниць техніки на суму більше 2 млрд. грн. за різними формами розрахунків.[16]. У 2007 році з державного бюджету на державну підтримку сільськогосподарських підприємств через забезпечення їх технікою на умовах фінансового лізингу було виділено понад 204 млн грн, а у 2008р. – близько 235 млн.грн. за загальної потреби в техніці на суму більше 659 млн гривень [11]. На 2008 рік відповідною програмою передбачалося виділити на ці цілі 270 млн. грн., у тому числі 120 млн. — із загального і 150 — із спеціального фондів, тоді як згідно із заявками аграріїв, потреба поставок техніки лише у першому півріччі 2007 року становила 650 млн. грн.

Чимала частина коштів, які формували державний лізинговий фонд була фіктивним капіталом, оскільки складалась з бюджетних боргів, насамперед за кредитами, отриманими під державні гарантії для закупівлі сільськогосподарської техніки закордонного виробництва, термін надходження коштів від приватизації державного майна не дотримувався, а значна частина бюджетних позик не поверталась. Відповідно фактичне надходження коштів на програми фінансового лізингу було набагато меншим від визначеного урядовими постановами та доведеними до заводів обсягами фінансування за поставлену техніку.

Траплялися ситуації, коли передбачені у державному бюджет кошти на закупівлю техніки по лінії фінансового лізингу були переадресовані на інші статті бюджетних видатків. Так, у 2006р. передбачені у державному бюджеті на програму фінансового лізингу 230 млн грн., були у повному обсязі скеровані на формування державного продовольчого резерву.

Порушення задекларованих фінансових зобов'язань держави у підтримці лізингових відносин унеможливило повну та своєчасну оплату машинобудівним підприємствам за виготовлену і передану в рахунок лізингу сільськогосподарську техніку. Найбільшими обсяги заборгованості перед машинобудівними підприємствами були наприкінці 1990-х років. За результатами перевірки, проведеною Рахунковою палатою, заборгованість фонду перед підприємствами за 1998-1999 роки становила 157 млн. грн., в т.ч. перед заводами тракторобудування - 145,7 млн. грн. [18]. Станом на 1.09.2004 -09? заборгованість перед українськими виробниками сільськогосподарської техніки скоротилася до 63 млн.грн. [13]. В

даний час, згідно інформації, оприлюдненої НАК «Укргролізинг», довгострокової заборгованості перед виробниками техніки немає [12].

Загалом, за даними компанії НАК «Укргролізинг», у 1998—2007 роках на умовах лізингу було закуплено і поставлено аграрним підприємствам техніки близько 19,2 тис. одиниць на загальну суму майже 1,7 млрд. грн. Найбільшу питому вагу у вартості придбаної на умовах лізингу сільськогосподарської техніки у 2007р. займала вартість тракторів (%), меншу – зернозбиральних комбайнів (%). Див табл 1.

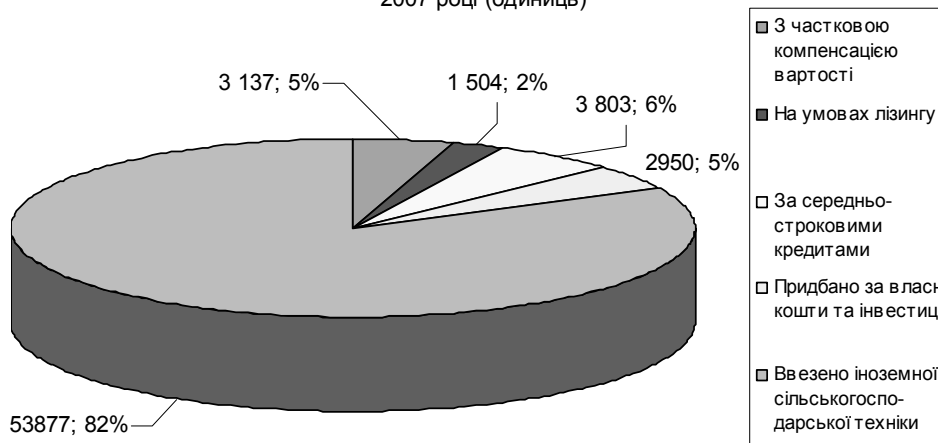
Таблиця 1

## Придбання сільськогосподарської техніки та обладнання у 2007 році

| Вид техніки   | Придбано за бюджетними програмами |           |                                   |           |                   |           |                                 |           | Придбано за власні кошти та інвестиції |           | Ввезено іноземної сільськогосподарської техніки |           |
|---|-----------------------------------|-----------|-----------------------------------|-----------|-------------------|-----------|---------------------------------|-----------|--|-----------|---|-----------|
|   | Всього                            |           | З частковою компенсацією вартості |           | На умовах лізингу |           | За середньостроковими кредитами |           |  |           |   |           |
|   | од.                               | тис. грн. | од.                               | тис. грн. | од.               | тис. грн. | од.                             | тис. грн. | од.                                    | тис. грн. | од.   | тис. грн. |
| Трактори  | 15 093                            | 1 883 510 | 922                               | 122 838   | 414               | 57 773    | 1 010                           | 306 899   | 2207                                   | 271000    | 10540   | 1125000   |
| Зернозбиральні комбайни                                 | 2 378                             | 1 391 538 | 174                               | 92 077    | 61                | 35 891    | 383                             | 291 281   | 425                                    | 185289    | 1335  | 787000    |
| Інша техніка та обладнання в т.ч. для переробної галузі | 47 800                            | 4 437 979 | 2 041                             | 214 801   | 1 029             | 153 019   | 2 410                           | 419 465   | 318                                    | 5609      | 42002   | 3645085   |
| Разом   | 65 271                            | 7 713 027 | 3 137                             | 429 716   | 1 504             | 246 683   | 3 803                           | 1 017 645 | 2950                                   | 461898    | 53877   | 5557085   |

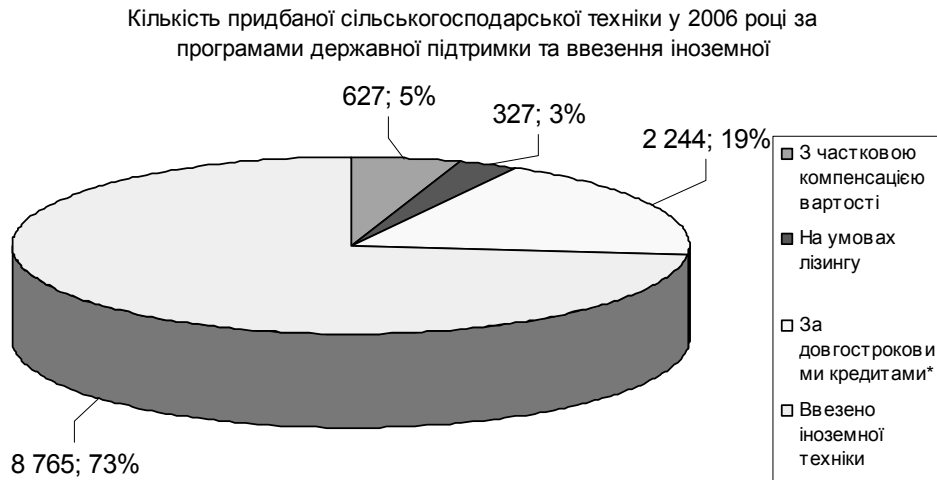
Джерело: довідка про придбання сільськогосподарської техніки та обладнання у 2007 році

Кількість придбаної сільськогосподарської техніки та обладнання у 2007 році (одиниць)



Джерело: складено за даними довідка про придбання сільськогосподарської техніки та обладнання у 2007 році

У 2006р. вартість техніки, придбаної на умовах фінансового лізингу, становила лише 3,1% , а у 2007р. – 3,2% загальної вартості техніки придбаної аграріями (див.діаграми 1,2).



*Джерело: складено за даними Довідка про придбання сільськогосподарської техніки у 2006 році за програмами державної підтримки та ввезення іноземної*

Підтримка агропромислових виробників шляхом надання їм у фінансовий лізинг сільськогосподарської техніки, внаслідок недостатнього фінансового забезпечення, не отримала необхідного розвитку і забезпечила потребу лише 14,5% сільськогосподарської техніки, за якою звернулись в НАК «Укragролізинг» сільськогосподарські підприємства [14]. Однак в умовах кризи, коли зупинилися практично усі інші програми підтримки аграрного сектору, зокрема, пільгове фінансування та кредитування банками, державний лізинг виявився чи не єдиною можливістю для сільськогосподарських товаровиробників технічного оснащення виробництва. За даними НАК «Укragролізинг» кількість бажаючих скористатися лізинговими програмами під час кризи постійно збільшується. Так, на 2009 рік господарства різних форм власності замовили 10 745 одиниць техніки та обладнання на суму 862 млн. грн [19]. Згідно даних Департаменту інженерно-технічного забезпечення Міністерства аграрної політики України, українські аграрії у першій половині 2009р. отримали через Укragролізинг" на умовах фінансового лізингу 183 од. техніки на загальну суму 47,215 млн. грн. За перше півріччя 2009р. компанія вже закупила 252 од. сільгосптехніки (у тому числі, 100 тракторів, 40 зернозбиральних комбайнів) на загальну суму 50,5 млн. грн. З початку 2009р. НАК «Укragролізинг» передала аграріям 171 трактор, 51 зернозбиральний комбайн, а також інше обладнання для сільгосптоваровиробників (загалом 543 одиниці) на загальну суму 112 млн. грн. Крім того, 92,2 млн. грн. підтримки надійшло на заводи, які виробляють сучасну вітчизняну техніку та обладнання для аграрних товаровиробників [20].

Бюджетна підтримка агропромислового комплексу визначена урядом одним із пріоритетних напрямів подолання фінансово-економічної кризи. Державним

бюджетом України 2009р. на забезпечення лізингових проектів передбачено 153 млн.грн. Згідно Постанови КМУ від 13.05.09 № 463 «Порядок використання у 2009р. коштів Стабілізаційного фонду для здешевлення кредитів, фінансування інвестиційних проектів та підтримки окремих проектів в агропромисловому комплексі» передбачено бюджетні кошти на поворотній основі щодо заходів по операціям фінансового лізингу вітчизняної сільськогосподарської техніки у розмірі 393 млн.грн [21].

Інформацію про поставки сільськогосподарської техніки на умовах фінансового лізингу у 2009р. по групах та регіонах представлено у таблиці 2. Найсуттєвішу фінансову підтримку надано Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Чернігівській та Чернівецькій областям – від 9,7% до 11,7%, найменший обсяг бюджетних ресурсів скеровано у Тернопільську (0,058%) та Закарпатську (0,089%) області.

Таблиця 2.

**Поставка сільськогосподарської техніки на умовах фінансового лізингу по групах та регіонах у 2009р.**

| Регіон            | Трактори |              | Зернозбиральні комбайни |              | Ґрунтообробна техніка |              | Посівна техніка |              | Інша техніка |              | Всього |              |
|-------------------|----------|--------------|-------------------------|--------------|-----------------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------|--------------|
|                   | к-сть    | сума тис.грн | к-сть                   | сума тис.грн | к-сть                 | сума тис.грн | к-сть           | сума тис.грн | к-сть        | сума тис.грн | к-сть  | сума тис.грн |
| Вінницька         | 4        | 1007,6       | 2                       | 1460,0       | 1                     | 41,4         | 4               | 384,1        |              |              | 11     | 2893,16      |
| Волинська         | 3        | 133,7        | 1                       | 730,0        |                       |              |                 |              | 4            | 205,6        | 8      | 1069,37      |
| Дніпропетровська  | 15       | 3334,4       | 3                       | 2190,0       |                       |              |                 |              |              |              | 18     | 5524,35      |
| Донецька          | 5        | 919,3        | 6                       | 4260,0       | 2                     | 88,0         |                 |              |              |              | 13     | 5267,28      |
| Житомирська       | -        |              |                         |              |                       |              |                 |              |              |              |        |              |
| Закарпатська      | -        |              |                         |              |                       |              |                 |              | 1            | 42,4         | 1      | 42,4         |
| Запорізька        | 8        | 2110,3       | 4                       | 2800,0       | 2                     | 192,9        | 1               | 70,2         | 3            | 198,9        | 18     | 5432,33      |
| Івано-Франківська | 1        | 338,4        |                         |              |                       |              |                 |              |              |              | 1      | 338,4        |
| Київська          | 9        | 2207,3       | 1                       | 670,0        | 2                     | 136,8        |                 |              |              |              | 12     | 3014,09      |
| Кіровоградська    | 4        | 767,8        | 1                       | 700,0        | 1                     | 39,9         |                 |              | 1            | 87,6         | 7      | 1595,26      |
| Луганська         | 2        | 275,0        |                         |              |                       |              | 1               | 70,2         |              |              | 3      | 345,13       |
| Львівська         | 4        | 564,0        | 1                       | 730,0        | 1                     | 96,5         |                 |              |              |              | 6      | 1390,45      |
| Миколаївська      | 3        | 389,0        | 1                       | 730,0        | 1                     | 42,0         |                 |              |              |              | 5      | 1160,98      |
| Одеська           | 2        | 279,7        | 2                       | 1460,0       |                       |              |                 |              |              |              | 4      | 1739,66      |
| Полтавська        | 4        | 564,0        | 1                       | 730,0        | 2                     | 118,0        |                 |              |              |              | 7      | 1412,02      |
| Рівненська        | 3        | 412,6        |                         |              | 1                     | 96,5         |                 |              | 6            | 728,5        | 10     | 1237,40      |
| Сумська           | 1        | 342,0        | 2                       | 1400,0       | 1                     | 84,2         | 1               | 54,4         |              |              | 5      | 1880,55      |
| Тернопільська     | -        |              |                         |              | 1                     | 27,4         |                 |              |              |              | 1      | 27,4         |
| Харківська        | 3        | 412,5        | 2                       | 1460,0       | 1                     | 41,4         |                 |              |              |              | 6      | 1913,87      |
| Херсонська        | 4        | 526,5        |                         |              | 1                     | 54,4         | 1               | 111,2        |              |              | 6      | 692,10       |
| Хмельницька       | 1        | 272,6        | 4                       | 2710,5       | 1                     | 96,5         |                 |              | 6            | 424,7        | 12     | 3504,19      |
| Черкаська         | 3        | 417,2        | 1                       | 520,5        | 8                     | 400,9        |                 |              |              |              | 12     | 1338,52      |
| Чернівецька       | 4        | 559,3        |                         |              |                       |              |                 |              |              |              | 4      | 4559,3       |
| Чернігівська      | 6        | 1854,2       | 4                       | 2830,0       | 3                     | 152,3        |                 |              |              |              | 13     | 4836,49      |
| Всього            | 89       | 17687,1      | 36                      | 25441,0      | 29                    | 1708,9       | 8               | 690,0        | 21           | 1687,7       | 183    | 47214,64     |

Суттєвими додатковими резервами агролізингу стають програми іноземного інвестування, які стали можливими завдяки гарантіям держави. Так, на виконання постанов КМУ від 17.07.2009р. №773 "Про залучення Національною акціонерною компанією "Укragролізинг" у 2009 році іноземного кредиту під державну гарантію для реалізації інвестиційного проекту впровадження ресурсозберігаючих

технологій із закупівлею об'єктів інфраструктури разом з обладнанням для приймання, доробки та зберігання сільськогосподарської продукції" та від 17.07.2009р. №772 «Про залучення Національною акціонерною компанією «Украгролізинг» у 2009 році іноземного кредиту під державну гарантію для реалізації інвестиційного проекту впровадження ресурсозберігаючих технологій із закупівлею технічних засобів і об'єктів інфраструктури разом з обладнанням для заготівлі молока, його зберігання та переробки», у вересні 2009р. НАК «Украгролізинг» підписала угоду з канадськими партнерами – Компанією SNC-LAVALIN INC, у процесі реалізації якої українські сільгоспвиробники зможуть отримати на умовах фінансового лізингу сучасні зернові елеватори, молоковози та обладнання для молокоприймальних пунктів.

У жовтні 2009р. Кабінет Міністрів України схвалив надання державних гарантій для НАК "Украгролізинг" на суму 33,5 млн дол. для закупівлі у корейських компаній устаткування з переробки сільськогосподарської продукції, в тому числі для збирання і зберігання молока.

Згідно постанови Кабінету Міністрів України N1090 від 14.10.2009р. НАК "Украгролізинг" у 2009р. залучить під державні гарантії для реалізації інвестиційних проектів, пов'язаних з закупівлею сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, яка використовується для виробництва сільськогосподарської продукції за сучасними ресурсозберігаючими технологіями, з метою її подальшої передачі сільськогосподарським товаровиробникам на умовах фінансового лізингу, кредити в розмірі 1,3 млрд. гривень. Відсотки по кредитах сплачуватимуться за рахунок коштів Стабілізаційного фонду. Серед підприємств, які отримали фінансові ресурси за даним лізинговим проектом - ВАТ «Брацлав», ТОВ «Червона зірка», ТОВ ВП «Агро-Союз», ВАТ «Вібросепаратор», ЗАТ «ТЕСМО-М», ВАТ «Карлівський машинобудівний завод», ВАТ «Харківський тракторний завод», ТОВ НВП «Херсонський машинобудівний завод» та інші.

Незважаючи на перманентні зміни, скеровані на удосконалення лізингових відносин а агропромислового комплексі, доводиться констатувати низьку ефективність діючого механізму для усіх суб'єктів лізингової угоди. З одного боку, сільськогосподарські товаровиробники, які орієнтовані на програми державної лізингової підтримки, змушені купувати відносно дорогу вітчизняну техніку низької якості. З іншого - незначні фінансові ресурси, які виділяються з державного бюджету не мають суттєвого впливу на технічне та технологічне оновлення заводів сільськогосподарського машинобудування. Розвиток лізингових відносин в АПК стримує також недосконала нормативно-правова база, нерозвинутість ринку фінансових послуг, повільна і висока вартість досудового і судового врегулювання конфліктних ситуацій, низький рівень фінансової дисципліни. Відтак задекларована урядом підтримка сільгосптоваровиробників шляхом надання у фінансовий лізинг сільськогосподарської техніки, незважаючи на тенденцію до зростання задоволення потреби в останній, залишилась практично не реалізованою.

1. Закон України «Про лізинг»//Відомості Верховної Ради України. -1998.-№9-10
2. Про внесення змін до Закону України «Про лізинг» від 11.12.2003 р. №1381-ГУ //Відомості Верховної Ради . - 2004. - N15.
3. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 11.12. 2003 р. N1381- IV зі змінами і доповненнями. //Відомості Верховної Ради України. - 2004. - №15.

4. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997р. N283/97 ВР зі змінами, внесеними Законом України від 24.12.02 р. №349-ІУ //Все про бухгалтерський облік. -2003. - N8.
5. Постанова Кабінету Міністрів України "Про Порядок використання коштів державного лізингового фонду на придбання вітчизняної сільськогосподарської техніки та двигунів до неї." від 15.01.1998р. №25
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення державного лізингового підприємства „Укragролізинг” від 19.02.1999 р. №225
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про створення Національної акціонерної компанії «Укragролізинг». від 11.04. 2001 р. №354
8. Постанова Кабінету Міністрів України „Про порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на придбання вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу.” від 10.12.2003 р. № 1904
9. Берлач А.І. Проблеми становлення лізингових віносин в АПК України// Фінанси в Україні. - 1999. - №5. - С.73-79
10. Онищук Я.В. Розвиток лізингу в Україні // Фінанси в Україні. - 2005. - №7. - С.106-113.
11. Аудит у НАК „Укragролізинг” розкрив суттєві проблеми 26 грудня 2008
12. Шпак М. Кожен п'ятий аграрій має проблеми з виплатами за отриману в лізинг техніку //www.delo.ua. 06.04.2009
13. Ярославський О. Сучасний стан забезпечення сільськогосподарських підприємств основними видами техніки та ефективність заходів держави щодо розвитку ринку техніки для агропромислового комплексу //www.undp.org.ua.
14. Отчет Счетной палаты Украины за 2006 год Киев 2007// www.
15. Лізинг в аграрному секторі економіки України Проект «реформа у галузі сільського господарства, вдосконалення законодавчо-нормативної бази» Київ 2006 //www.
16. Розвиток лізингу в аграрному секторі //www. 19.10.2006
17. Про результати перевірок використання коштів Державного бюджету України, спрямованих на фінансування заходів, пов'язаних з відшкодуванням заборгованості за вітчизняну сільськогосподарську техніку, часткову компенсацію вартості розробки та створення техніки вітчизняного виробництва і підтримку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу / - Київ: Рахункова палата України, 2003. - Випуск 21. //www.
18. У Рахунковій палаті України 30-31.05.2000
19. www. ukragroleasing.com.ua
20. www.agrobiznes.com.ua
21. www.ukragro consult.com.ua

## **ДЕРЖАВНИЙ ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ**

**Т.Моряк**

У статті простежено еволюцію та проаналізовано ефективність державної підтримки лізингових відносин в агропромисловому комплексі України. Незважаючи на перманентні зміни, скеровані на удосконалення інституційного середовища функціонування лізингу в аграрному секторі, доводиться констатувати низьку ефективність діючого механізму для усіх суб'єктів лізингової угоди. Незначні фінансові ресурси, які виділяються з державного

бюджету не мають суттєвого впливу на технічну та технологічну перебудову заводів сільськогосподарського машинобудування. В свою чергу сільськогосподарські товаровиробники, які орієнтовані на програми державної лізингової підтримки, змушені купувати відносно дорогу вітчизняну техніку низької якості. Розвиток лізингових відносин в АПК стримує також недосконала нормативно-правова база, нерозвинутість ринку фінансових послуг, низький рівень фінансової дисципліни суб'єктів лізингової угоди.

## **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВНОГО МАРКЕТИНГА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ УКРАИНЫ.**

**Т.Моряк**

В статье прослежено эволюцию и эффективность государственной поддержки лизинговых отношений в агропромышленном комплексе Украины. Несмотря на перманентные изменения, направленные на усовершенствование институциональной среды функционирования лизинга в аграрном секторе, приходится констатировать низкую эффективность действующего механизма для всех субъектов лизингового договора. Несущественные финансовые ресурсы, которые выделяются с государственного бюджета существенно не влияют на техническую и технологическую перестройку заводов сельскохозяйственного машиностроительства. В свою очередь сельскохозяйственные товаропроизводители, которые ориентированы на программы государственной лизинговой поддержки, вынуждены покупать относительно дорогую отечественную технику низкого качества. Развитие лизинговых отношений в АПК сдерживает также несовершенная нормативно-правовая база, неразвинутость рынка финансовых услуг, низкий уровень финансовой дисциплины субъектов лизингового договора.

**ВПЛИВ НАУКОВИХ І ТЕХНІЧНИХ ЗНАНЬ НА ВИРОБНИЦТВО І  
СПОЖИВАННЯ У ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ:  
ДІЯЛЬНІСНИЙ ПІДХІД**

**О. Жилінська**

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка,  
вул. Васильківська 90-а, м. Київ, 03022, Україна, тел. 8(044)259-05-56*

*Мета: розкрити роль наукових і технічних знань як головних результатів науково-технічної діяльності у становленні інформаційного типу господарювання на основі застосування теорії постіндустріального суспільства та діяльнісного підходу.*

*Ключові слова: постіндустріальне суспільство, інформаційний тип господарювання, наукові і технічні знання, виробництво, споживання, інтелектуалізація.*

Будь-яке економічне дослідження, незалежно від рівня його аналізу (наднаціонального, макро-, мезо- чи мікрорівня), опирається на методологічну базу, теоретичні конструкції, що дозволяють розкрити сутність та взаємозв'язки економічних явищ і процесів, виявити закономірності їх розвитку як у перспективі, так і в тривалій ретроспективі.

На сьогодні все більшого поширення набуває періодизація історичного розвитку людства з позицій цивілізаційного підходу, який започаткував у ХІХ ст. американський вчений Л. Г. Морган у праці «Первісне суспільство», де було виділено три головні етапи історії людства: епохи дикості, варварства і цивілізації. Така періодизація була узагальнена Ф. Енгельсом, на ній базується історико-економічна концепція Т. Веблена, наукові розвідки багатьох сучасних дослідників. Цивілізаційний підхід розглядає людину не лише як головного суб'єкта виробництва і цивілізації загалом, а як її безпосередню мету, цільову функцію. Це підкреслюється в одному з найкоротших визначень цивілізації, що належить С. Хантінгтону: «Цивілізація являє собою людський рід у його вищій формі» [23, с. 539]. У свою чергу, як зазначає відомий вітчизняний економіст А.Гальчинський, на етапі цивілізації розмежовують такі періоди розвитку: доіндустріальна (аграрна), індустріальна, постіндустріальна (інформаційна). Перехід від одного рівня цивілізації до іншого відбувається шляхом глобальних технологічних революцій [6; с. 99-108]. Російський дослідник Вл. Іноземцев підкреслює, що тріада «до індустріальне-індустріальне-постіндустріальне» має досить завершений з методологічної та термінологічної точок зору характер [9; с. 106]. Академік А.А. Чухно наголошує, що «теорія постіндустріального суспільства ... є методологічним ключем для аналізу сучасного світу» [25; с. 9].

Періодизацію розвитку цивілізації проводять відповідно до діалектичної взаємодії еволюційного та революційного характеру змін головних її ознак, в



економічному контексті йдеться передовсім про тип господарювання. За концепцією Л. Туроу протягом трьох останніх століть відбулися три промислові революції: перша в к. XVIII – на п. XIX ст. перервала панування аграрного сектора, її головним досягненням стало використання парової енергії та машинного виробництва; друга, що відбулася у к. XIX – на п. XX ст., ознаменувала освоєння електроструму і зробила процес освоєння технологічних нововведень систематичним та керованим, третя, яка відбувається тепер, породжена розвитком мікроелектроніки і комп'ютерної техніки. Причому «третя промислова революція знаменує перехід від національних господарських систем до глобальної економіки ... так само, як друга промислова революція ознаменувала зміну локальних господарських систем національними» [28; р. 7]. Сам Д. Белл, якому належить визначний внесок у розвиток ідей постіндустріального суспільства, таким чином обґрунтував розмежування за типом господарювання: «Доіндустріальний сектор є, головним чином, добувним, він базується на сільському господарстві, видобутку корисних копалин, рибальстві, заготівлі лісу й інших ресурсів, аж до природного газу та нафти. Індустріальному секторові притаманний виробничий характер, він використовує енергію та машинну технологію для виготовлення товарів. Постіндустріальний є обробним, і тут обмін інформацією та знаннями відбувається головним чином за допомогою телекомунікацій і комп'ютерів» [2; СЛ]. Отже, періодизацію цивілізації здійснюють за критерієм домінуючих економічних ознак за секторальним принципом, а кількісним вираженням розмежування доіндустріального, індустріального та постіндустріального періодів розвитку цивілізації слугує галузева структура ВВП і структура зайнятих у національному господарстві: на доіндустріальній стадії домінувало сільське господарство, в індустріальну добу провідна роль належала важкій промисловості, на постіндустріальному етапі акценти змінюються до переважання видів економічної діяльності з надання послуг.

Головні зрушення у провідних країнах світу у 1990-х рр. полягають у домінуванні сектора послуг у галузевій структурі ВВП і структурі зайнятості:

- у США на сектор послуг припадало вже 72,7% ВВП (1993)<sup>1</sup>, у Канаді – 72,5% (1995), у Данії – 68,1% (1995), у Нідерландах – 68,2% (1994), у Великій Британії – 67,6% (1995), в Італії – 65,1% (1995), у Німеччині – 64,6% (1995), в Японії – 61,3% (1994) відповідно [26; с. 27-28];

- у 1990 р. у секторі послуг зосереджено 72% зайнятих в економіці США, в Японії – 59% та в країнах Європи – 62% відповідно [18; с. 283].

Водночас зрушення відбуваються й у вторинному секторі, що традиційно виробляв промислову продукцію. Як засвідчили розрахунки японського дослідника Т. Сакаїя, на промислових підприємствах, де зайнято сто працівників, у промислових операціях задіяні близько 60% з них, а на підприємствах з чисельністю понад тисячу осіб такий показник складає 55% [19]. Такі ж дані щодо інформаційної насиченості праці відмічені і для галузей американської економіки, зокрема в обробній промисловості працюють переважно з інформацією 40%

<sup>1</sup> Для 2005 р. частка послуг у ВВП США склала 78,7% (за даними у поточних цінах) [17, с. 28].

зайнятих, а в сфері послуг, де найбільш інформаційно місткими є оптова торгівля, пошта і телекомунікації, фінанси і страхування, оренда і прокат обладнання, комп'ютерні послуги, дослідження і розробки (ДіР), послуги щодо ведення бухгалтерського обліку, а також архітектурні, юридичні, консалтингові і маркетингові послуги, цей показник варіює від 58% у роздрібній торгівлі до 92% – у фінансовій діяльності. Загалом у 2000 р. частка інформаційномістких послуг з урахуванням послуг, що надаються промисловістю, становила 31,0% ВВП США [17; с. 28].

Крім того, у 1991 р. уперше витрати на придбання промислового обладнання як провідна стаття витрат американських компаній, що з 1982 р. трималася на рівні 110 млрд. дол., були перевищені витратами на закупівлю інформаційної техніки, склавши 112 млрд. дол., і в подальшому такі витрати постійно зростають. Цей факт американський економіст Т. Стюарт відмітив як перший рік інформаційного століття. А в 1995 р. в американській економіці за допомогою інформації вироблялось близько  $\frac{3}{4}$  доданої вартості, створеної у промисловості [20; с. 375]. За даними М. Кастельса вже у 1990 р. 47,4% працюючого населення у США, 45,8% в Об'єднаному Королівстві, 45,1% у Франції і 40,0% у Західній Німеччині займалися обробкою інформації або в сфері матеріального виробництва, або в сфері послуг, і кількість таких робітників з тих пір неухильно зростає [цит по: 9; с. 233]. Отже, і промислові підприємства є виробниками інформації чи технологій – продукції сектора послуг, а не лише предметів як продукції обробного сектору. У 2000 р. частка промисловості, що виступила постачальником послуг в американській економіці, склала 4,7% ВВП США [17; с. 28]. У контексті економічних трансформацій настання постіндустріального періоду цивілізації структурні зрушення випереджального зростання сектору послуг відбуваються і в сфері споживання. Так, за даними обстежень вже на початку 1980-х рр. частка послуг у загальному споживанні домогосподарств в Японії та США досягла 50% і продовжує зберігати стійку тенденцію до зростання [9; с. 236].

Означені кількісні економічні параметри дозволили дослідникам сформулювати висновок про настання постіндустріального періоду цивілізації. Загальні соціально-економічні характеристики доіндустріального (аграрного), індустріального і постіндустріального (інформаційного) періодів епохи цивілізації узагальнено у таблиці 1.

Водночас значний пізнавальний інтерес викликає еволюційний розвиток цивілізації з точки зору діяльнісного підходу, що оперує такими поняттями як «мета діяльності», «предмет діяльності», «засоби діяльності», «суб'єкт діяльності», «процес діяльності», «умови діяльності», «результат діяльності» тощо. Значення такого підходу у дослідженні економічних проблем підкреслюється тим, що як зазначає академік А. Чухно, «власна діяльність людини породжує самостійне утворення, яким є суспільство» [25; с. 23].

З точки зору діяльнісного підходу при переході від варварства до цивілізації головна зміна полягала у переході від діяльності збиральної до діяльності перетворювальної, причому головним об'єктом перетворень в аграрну цивілізацію виступали земля і природні ресурси, в індустріальну епоху – техніка та технології, в постіндустріальну епоху таким об'єктом стає сама людина.

Таблиця 1

**Загальні соціально-економічні характеристики періодів цивілізації\***

| Характеристики  | Періоди цивілізації  |  |  |
|---|--|--|--|
|   | Доіндустріальний (аграрний) (VIII тис. до н.е. – сер. XVIII ст.)                                 | Індустріальний (к. XVIII ст. – к. XX ст.)                            | Постіндустріальний (інформаційний) (к. XX ст. - п. XXI ст. і далі) |
| Очікувана тривалість життя                                | 32-40 років  | 60-70 років  | понад 70 років   |
| Зростання населення                                       | швидке   | повільне   | дуже повільне  |
| Рівень урбанізації  | низький (до 25%)   | високий (60-70%)   | середній (50:50)   |
| Середня тривалість вільного часу                          | до 3-х років   | 12 років   | понад 18 років   |
| Організація суспільства                                   | проста   | складна  | надскладна   |
| Важливість освіти, її тривалість                          | дуже низька, 2-7 років   | істотна, 10-18 років   | надзвичайна, понад 20 років  |
| Взаємозалежність учасників соціально-економічних процесів | незначна (у межах родових поселень)  | значна (у межах держави-нації)                                       | дуже значна (сягає планетарних масштабів)                          |
| Тип технологічної революції                               | аграрна  | промислова (у три етапи – машинна, електротехнічна, мікроелектронна) | інформаційна   |
| Характер виробництва                                      | кустарне   | механізоване   | автоматизоване   |
| Головний фактор виробництва                               | земля  | уречевлений капітал – нерухомість, машини                            | неуречевлений капітал – знання, досвід                             |
| Головний виробничий ресурс                                | сировина   | енергія  | інформація   |
| Енергія, що використовувалася                             | відтворювана енергія «живих бактерій» - м'язової сили людей і тварин, енергія вітру, сонця, води | невідтворюва енергія корисних копалин                                | переорієнтування на використання енергії відтворюваних джерел      |
| Спрямованість техніки                                     | подовження чи заміна органів людини  | заміна сили людини та тварин   | використання інтелекту людини                                      |
| Домінуючі технології                                      | ручні та знарядійні, трудомісткі   | енерго- та ресурсномісткі, машинні                                   | наукомісткі  |

|                                  |   |   |   |
|----------------------------------|---|---|---|
| Характер технологічного процесу  | єдиний, монолітний  | розмежований на операції  | єдиний, сервісний   |
| Характер виробництва             | добувне   | таке, що виготовляє   | обробне   |
| Характер активності людини       | фізична, інстинктивна діяльність у контексті біологічного процесу | рутинна, операційна, усвідомлена праця у контексті технологічного процесу | творчість, інтелектуальна діяльність у контексті самореалізації особистості |
| Роль людини у виробництві        | майстровий  | оператор машини   | творець та організатор  |
| Господарство                     | продовольче   | енергетичне   | сервісне, інформаційне  |
| Знання як результат              | емпіричного досвіду   | науково-технічної діяльності  | будь-якого виду діяльності  |
| Вплив освіти і науки             | трансляція емпіричного досвіду і навичок                          | трансляція наукових і технічних знань                                     | генерування та трансляція наукових і технічних знань, інформації            |
| Домінуюча форма багатства        | природні ресурси  | фізичний капітал  | людський капітал  |
| Домінуючий тип власності         | земельна  | промислова  | інтелектуальна  |
| Домінуюча інституційна структура | латифундія, помістя   | промислова корпорація   | університет   |
| Тип суспільства                  | суспільство взаємодії з природою                                  | суспільство взаємодії з перетвореною людиною природою                     | суспільство взаємодії між людьми  |

\* складено автором за матеріалами [6, с. 108-119], [9, с. 25-35], [10, с. 222], [22, с. 29].

Цілі діяльності людини в аграрну цивілізацію полягали у протистоянні зовнішньому оточенню, передовсім природі, відвоюванні певного простору для її життєдіяльності (суспільство, що являє взаємодію з природою). В індустріальну добу цілі людської діяльності були сфокусовані на перетворенні природи і навколишнього оточення, для задоволення людських потреб залучалося все більше і більше створеного людиною і природою. Індустріальна система виробництва створила не лише адекватну технічну систему – машини, що докорінно відрізнялися від традиційних знарядь, капітал і систему інвестування, найману робочу силу, праця якої набула абстрактної форми на відміну від існування у конкретній формі, але й сформувала систему потреб і попиту, відтворюваних на розширеній основі. Панівним у розумінні будь-якої людської діяльності став технократичний підхід, який зародився в європейській культурі із виникненням експериментального природознавства, згідно з яким природу можна переробляти, а суспільство і людину – проектувати, що отримало назву суспільства, яке взаємодіє із перетвореною людиною природою. У постіндустріальну добу цілі діяльності людини зосереджені на творенні її особистості, це формування цілого світу кожної людини, де простором її життєдіяльності розглядається уся земна куля. Загалом засвоєння і застосування кодифікованої інформації стало одним із

головних видів людської діяльності, а інформації та знанням належить пріоритет у господарських процесах. Відмінні й результати діяльності і людські відносини: від перших матеріальних артефактів до створення штучного інтелекту, від суб'єкт-об'єктних до суб'єкт-суб'єктних відносин. Суспільство, що при цьому формується, розглядається як суспільство взаємодії між людьми.

При переході від одного до іншого періоду епохи цивілізації змінюється роль передовсім науково-технічної діяльності, вона перетворюється від споглядалної, не пов'язаної із господарською діяльністю інших суб'єктів у період аграрної цивілізації, окремого фактора виробництва наприкінці епохи індустріалізму, до початкового етапу та основи будь-якого виду діяльності, елементу повсякденного життя практично кожної людини на планеті в постіндустріальній цивілізації. Результати науково-технічної діяльності впливають на прискорення її розвитку, обумовлюють докорінні трансформації в усіх складових соціально-економічної системи: так, в інституційній структурі індустріального суспільства провідна роль належала промисловій корпорації завдяки її домінуванню в організації масового виробництва матеріальних благ, у постіндустріальному суспільстві головними закладами стають університети, дослідницькі центри, академічні заклади – саме ті соціальні інститути, що уособлюють науково-технічну діяльність. У такому контексті справджуються прогнози дослідників, які передбачали, що за умов зростання експансивності діяльності людини дві форми об'єктивного процесу – природа та цілепокладаюча діяльність людини – трансформуються в одну: не існуватиме природа, не залучена до людської діяльності, не буде людської діяльності, не втягнутої до природних циклів і ритмів, існуватиме єдине активне і динамічне ціле: унітарний антропокосмічний, науково-техно-натуральний комплекс з автономними закономірностями функціонування і самозміни [8; с. 116].

У кожному періоді цивілізації виробляється відповідна світоглядна концепція, на засадах якої відбувається побудова пізнавальних конструкцій реальності. Причому якщо в епоху аграрної цивілізації формування світоглядної концепції було монополізоване таким соціальним інститутом як релігія, то новий соціальний інститут «наука», що становиться в індустріальну добу, створює нові світоглядні конструкції. Дослідники відзначають, що головними категоріями, які описують реальність у контексті формування постіндустріального суспільства, виступають категорії постмодерна: плюралізм, децентрація, невизначеність, фрагментарність, змінність, контекстуальність. Загальною установкою постмодерну є неприйняття панування єдиного над окремим, цілого над частковим [21; с. 294]. Основоположні принципи плюралізму, децентрації і фрагментарності виявляються передовсім у ствердженні різноманіття як лейтмотиву постіндустріального суспільства, архітектоніка якого є мозаїчною, позбавленою єдиного центру, у зміні вертикальних та ієрархічних зв'язків горизонтальними і ризоматичними, а також відмові від лінійного характеру цих зв'язків, у появі феномену «подвійної присутності» та наростанні віртуальності у життєдіяльності окремої людини чи всього суспільства. На рівні діяльності відбуваються також істотні трансформації, передовсім посилення ігрового начала, за образним висловлюванням Г. Маркузе, «принцип продуктивності» поступається на користь «принципу задоволення»: «людині необхідно вирватися із меж матеріального виробництва – царини відчуженої праці, і зануритися у світ гри і фантазії». І праця має стати засобом самовираження і реалізації індивідуальних здатностей, що уможлиблюється за

умов її перетворення на гру. Таким чином, постіндустріалізація пов'язується із перетворенням процесу праці у різновид творчої діяльності, можливості для якої збільшуються із входженням у життя людей техніки, що не подавляє людини [21; с. 301].

Кожен період епохи цивілізації базується на певному типі господарювання, постіндустріальний період настає з формуванням інформаційного типу господарювання, головним фактором і ресурсом якого виступає інформація. Вона на відміну від землі та капіталу, які протистоять праці в об'єктивованій формі до процесу виробництва, що, в свою чергу, зберігається в отриманому продукті, змінює об'єктивовану форму у суб'єктну, тобто інформація невіддільна від суб'єкта і під час його діяльності, і як отриманий результат, що не відчувається й не повертається до первинного власника [10; с. 361]. Знання й інформацію не можна охарактеризувати головними характеристиками благ ринкового господарства – рідкістю, вичерпністю й обмеженістю, навпаки, вони доступні і необмежені. Проте коли вони змінюють свою об'єктивовану форму у свідомості суб'єкта, що використовує їх у власній діяльності, проявляється така їх властивість як вибірковість: здатність бути використаними у тих масштабах і з ефективністю, на які спроможний інтелектуальний потенціал суб'єкта діяльності [10]. Інтелект, який не можна привласнити з такою легкістю, як матеріальне благо, є лімітуючим чинником, що дає можливість користуватись доступною інформацією лише обмеженому колу людей, і визначальну роль відіграє здатність скористатися цим благом [1; с. 409].

Науково-технічна діяльність та її головні результати – наукові і технічні знання – відіграють особливу роль у постіндустріальному суспільстві, що відображається передовсім в їх впливі на виробництво і споживання. Розкриття такого впливу, що ставилося за мету написання статті, вважаємо за доцільне через з'ясування впливу наукових і технічних знань на суб'єктному рівні у контексті розгляду їх головних властивостей.

Дослідники вважають однією з головних особливостей наукових і технічних знань їх подвійну цінність: по-перше, це самоцінність, яка надається їх об'єктивністю й істинністю; по-друге, це корисність для людської діяльності, що базується на перспективі цілепокладання на основі передбачення можливих результатів діяльності, вдосконалення інтелектуального розвитку самої людини як суб'єкта діяльності і засобів діяльності [12; с. 302]. Наведене тлумачення цінності знання є дещо звуженим, оскільки людська діяльність розглядається по аналогії з виробничою як продукування різноманітних благ, відомих ринку, спрямованих на задоволення вже усвідомлених потреб, і не береться до уваги діяльність людини як споживача. З огляду на те, що споживання стало функцією виробництва, діяльність споживача є суспільною. Так, Ж. Бодріяр розглядає споживання як суспільну працю: «Споживач запитаний і мобілізований також і на цьому рівні як *трудоючий* (сьогодні, можливо, він стає таким же трудоючим у сфері споживання, як і в сфері виробництва)» [3; с. 115]. При дискусійності тлумачення споживання як праці (розглядаємо перше як діяльність, а не як працю), погоджуємося із суспільним характером діяльності споживача. З таких позицій на рівні виробництва наукові і технічні знання як результат ДіР представляють цінність для суспільства, оскільки їх уречевлення в нових видах техніки і технології призводить до збільшення обсягів та підвищення якості фізичного капіталу і людського капіталу зайнятих у виробництві працівників, а швидке

включення до системи вищої і професійної освіти дозволяє підвищувати якість людського капіталу всього суспільства. На рівні споживання наукові і технічні знання як результат ДіР є цінністю, будучи уречевленими у нових товарах і послугах, вони дозволяють розвивати інтелектуальний потенціал споживача та реалізовувати суспільний характер його діяльності. Це й є одним з головних проявів особливостей інформаційного типу господарювання, де ефект масштабу у виробництві інформаційних продуктів проявляється не з боку пропозиції, а з боку попиту, йдеться про т. зв. мережеві зовнішні ефекти, коли корисність зростає мірою зростання кількості учасників. Мережеві ефекти, на думку дослідника К. Келлі, відображають подібність мережевої економіки з біологічною системою, що функціонує за законами, відмінними від технологічної системи, у такій економіці найбільшої корисності набувають не дефіцитні блага, а блага, що розповсюджені повсюдно, при цьому гранична корисність від участі у споживанні таких благ наростає із збільшенням кількості споживачів [27].

Водночас іще раз звернемо увагу, що особливістю споживання науково-технічної інформації, в яку трансформуються наукові і технічні знання, як і інформації загалом є вибірковість, яка вважається вищим проявом рідкості, що обумовлена рівнем сформованості пізнавальних здатностей індивідів, зокрема рівнем сформованості дослідника, здатного генерувати нові знання. Відтак підготовка наукових кадрів є засобом зменшення прояву такої ознаки наукових і технічних знань та науково-технічної інформації як вибірковості. Це означає необхідність не лише кількісного збільшення підготовки дослідників, але й трансформування передовсім програм підготовки сучасних фахівців з вищою освітою з посиленням науково-дослідної компоненти, перехід від моделі «транслявання наукових і технічних знань» до «транслявання під час генерування наукових і технічних знань», коли фахівці здобувають не просто певну суму знань (подібно до «*Summa theologiae*»), а оволодівають пізнавальним інструментарієм, що дозволить постійно її збагачувати. Саме такий підхід втілює концепція «освіта упродовж всього життя», причому втілюють її головні інституційні структури постіндустріальної економіки – університети, що поруч з академічними закладами, дослідницькими центрами є генераторами нових знань.

Більш детально виокремимо сучасні напрями впливу наукових і технічних знань на виробництво та споживання на рівні їх суб'єктів, що відображено у таблиці 2. Необхідність такого аналізу обумовлена головною властивістю знань – їх суб'єктністю, отже, за умов зростання наукомісткості виробництва суттєві зміни відбуваються передовсім на рівні суб'єктів, зайнятих у виробничих процесах, водночас значно трансформується і діяльність споживача. Центр уваги людини змістився з місця роботи на середовище проживання, де ідентифікація людини відбувається не з професійною сферою, а з середовищем проживання, що знаходить відображення у загальних цінностях [16; с. 9]. Зокрема, опитування, проведені у сер. 1990-х рр., засвідчили, що перспективи швидкої професійної кар'єри як головного мотиву діяльності у 1970-80-х рр. – не є привабливими для 55% працівників у випадку, коли для їх досягнення потрібно було б скоротити час сімейного спілкування або ж відмовитися від власних захоплень. На необхідність розгляду «поруч з новими рисами сучасної людини як суб'єкта виробництва і суб'єкта споживання» акцентується увага і в економічних дослідженнях [9; с. 225].

Така властивість наукових і технічних знань як вибірковості потребує передовсім адекватного рівня освітньої і професійної підготовки працівників, із

накопиченням їх доробку у сфері підготовки наукових кадрів відмічалася тенденція до збільшення часу підготовки, аналогічні зміни відбуваються і в промисловому виробництві та інших видах економічної діяльності.

Таблиця 2

**Суб'єктний аналіз впливу наукових і технічних знань на виробництво і споживання \***

| Властивості знань   | Напрями впливу на виробництво  | Напрями впливу на споживання  |
|---|--|---|
| Вибірковість, що потребує адекватності освітньої і професійної підготовки для їх прийняття і використання | <ul style="list-style-type: none"> <li>- підвищення цензу початку працездатного віку – від 16-18 років до 22-25 років – віку отримання не лише загальної і спеціальної середньої освіти, але й вищої освіти, набуття достатніх виробничих навичок, передовсім пошуку й обробки інформації;</li> <li>- соціально-професійна реструктуризація сучасної робочої сили;</li> <li>- формування когнітаріату (<i>knowledge workers</i> або «працюючих шляхом знань»), це спеціалісти, менеджери, дипломовані техніки, висококваліфіковані робітники;</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- збільшення інтелектуальних потреб, де отримання вищої освіти і перехід до «освіти упродовж усього життя» є іманентною рисою способу життєдіяльності у постіндустріальному суспільстві, обумовлено переходом до споживання товару-програми;</li> </ul>  |
| Внутрішня єдність, неподільність, міжгалузєва та міждисциплінарна мобільність                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- наростання полівалентності (багатопрофільності) діяльності – зрушення від поопераційного розвитку до багатоопераційного синтезу трансформувалися в суміщення функцій і професій;</li> <li>- мінімізація закріплення за працівником уособлених функцій, перехід до нагляду за операціями, програмування обладнання;</li> <li>- зростання чисельності гібридних професій і осіб, які синтезують знання: аналітики, маркетологи й ін;</li> <li>- переважання колективної праці, основні форми її організації – бригади та команди, активізація бригадного винахідництва;</li> <li>- поява нових форм колективної праці, високоадаптивних до змін та здатних до саморозвитку, це «наскрізні бригади», «результуючі групи»;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- багатофункціональність інноваційних товарів споживання, що розширяє можливості задоволення усвідомлених потреб та розкриває необхідність задоволення неусвідомлених потреб споживача, розвиваючи його як інформаційну систему; задоволення потреб все більше зорієнтоване на самодіяльність і саморозвиток, це, в свою чергу, актуалізує перехід до концепції «освіта упродовж усього життя»;</li> </ul> |
| Інтегрування споживання і виробництва   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- автономізація та наділення новими повноваженнями на самостійні рішення і дії на рівні індивідуальному (робітника) та груповому (команди, бригади);</li> <li>- заміна зовнішньої організації та спонукання самоорганізацією, самоспонуванням і самоконтролем на рівні бригад та команд;</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ціннісна детермінація знань, що розглядаються в єдності споживчої та виробничої діяльності, суб'єкт-суб'єктних взаємодій як передумови творчості</li> </ul>  |



|                                |   |  |
|--------------------------------|---|--|
|                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- руйнування традиційного поділу виконавської й управлінської праці: делегування виконавчому персоналу управлінських функцій нижнього і середнього рівнів менеджменту, менеджмент орієнтується обслуговувати виконавчий персонал;</li> <li>- залучення персоналу експертами у процеси розробки інноваційної продукції, що базується на їх тривалому досвіді роботи;</li> </ul>                     | <p>споживача у творенні самого себе; споживання інноваційної продукції, де уречевлені наукові і технічні знання, обумовлює реалізацію інтелектуального потенціалу споживача, мотивує його самореалізацію як одну з головних нематеріальних цінностей;</p>  |
| Невідчужуваність, суб'єктність | <ul style="list-style-type: none"> <li>- індивідуалізація та фрагментаризація діяльності, що відповідає можливостям і здатностям кожного працівника;</li> <li>- прогрес кооперації праці як наслідок політики її гуманізації;</li> <li>- переважання нематеріальних цінностей: самореалізація в інтелектуальній діяльності, творчість, ініціативність, самостійність;</li> <li>- самодетермінація діяльності у власних фірмах.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- активізація нематеріальної мотивації у всіх сферах діяльності людини як необхідної умови її життєдіяльності у постіндустріальну добу, це спрямовує її на самореалізацію і саморозвиток як творення нею самої себе за допомогою діяльнісної реалізації знань.</li> </ul> |

\* таблицю складено автором із використанням матеріалів джерел [5], [15], [11].

Д. Белл визначив постіндустріальне суспільство як «суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя; в якому клас технічних спеціалістів став основною професійною групою і, що найважливіше, в якому впровадження нововведень ... більшою мірою стало залежати від досягнень теоретичного знання» [цит. по: 9; с. 111]. Серед одинадцяти фундаментальних рис постіндустріального суспільства, виділених Д. Беллом, головні з них є результатом прогресу науково-технічної діяльності, зокрема центральна роль теоретичного знання, створення нової інтелектуальної технології і зростання класу носіїв знання [2].

Як зазначає Т. Стюарт, у 1947 р. у відділі кадрів корпорації «Форд» при прийомі на роботу у робітника не цікавилися про освіту, тепер від однієї третини до двох п'ятих наново прийнятих робітників на автозаводах має певну післяшкільну освіту. Інший американський дослідник Дж. Роч довів, що продуктивність праці міської робочої сили зростає на 2,8% пропорційно кожному роковій додатковій освіті [20; с. 382, 386]. Отже, істотне зростання продуктивності праці до 10% можна досягнути завдяки прийому на роботу фахівців з базовою вищою освітою (бакалаврів). Іще більше значення приділяється перепідготовці фахівців. У США на це відводиться до 20% робочого часу, за увесь період професійної діяльності (до 40 років) фахівець має підвищувати кваліфікацію п'ять-вісім разів. Національний науковий фонд США рекомендує фахівцям виділяти десять годин на тиждень на вивчення фахової літератури і 40-80 годин на рік для

участі у будь-якій формі неперервної освіти. Такі зміни обумовлені прискоренням радикальних технічних зрушень у суспільному виробництві, що раніше відбувалися приблизно через 35-40 років, а тому знань, отриманих у вищій школі, вистачало практично на весь період професійної діяльності, терміни підготовки спеціаліста складали шість-вісім років. За сучасних умов період оновлення техніко-технологічної бази скоротився до чотирьох-п'яти років, а в наукомістких галузях – до двох-трьох років, причому його основою є не фізичне спрацювання, а моральне постаріння [24; с. 56]. Це призводить до того, що у країнах ОЕСР не менше 35% працівників залучені до процесів навчання і перепідготовки [7; с. 23]. На тлі таких тенденцій у майбутньому роль закладів вищої освіти буде лише зростати, їх діяльність буде диверсифікованою у напрямі створення найрізноманітніших форм перепідготовки фахівців з вищою освітою, де партнерами університетів та коледжів виступатимуть бізнес-структури не лише промислового сектора, але передовсім сектора послуг.

Якісні зрушення у сучасній структурі зайнятості проявляються у формуванні когнітаріату – появи тієї категорії осіб, хто працює шляхом знань. Як зазначав П. Друкер, «автоматизація й інформатизація, що є нічим іншим, аніж заміщенням праці знаннями, призводять до того, що на зміну пролетарям індустріального типу приходять робітники розумової праці, що володіють кваліфікацією та інформацією як необхідним набором знарядь праці» [21; с. 315]. Це висококваліфіковані робітники, дипломовані техніки, спеціалісти у різних видах діяльності, менеджери, причому їх освітній потенціал зростає, як і зростають терміни підготовки, що сьогодні становлять 12-14 років і більше. Зростання частки фахівців з науковими ступенями у промисловому секторі обумовлено не лише підвищенням рівня наукомісткості виробництва, простежуються тенденції залучення наукових кадрів до управлінських процесів. Так, у 1998 р. понад 60% вищих менеджерів 500 найбільших американських компаній мали докторський ступінь [10; с. 377].

Отже, відмічені тенденції щодо змін в сфері підготовки та перепідготовки фахівців ілюструють напрями подолання такої властивості знань як вибірковості, це дозволяє також зменшувати рівень інформаційної асиметрії, зокрема таких її проявів як кваліфікаційна та професійна асиметрія.

Внутрішня єдність, неподільність наукових і технічних знань, їх міждисциплінарна і міжгалузева мобільність обумовлюють наростання полівалентності діяльності працівників, що проявляється таким чином:

- на рівні робітників – у поступовому зростанні попиту на вузькоспеціалізованого робітника, а висококваліфікованих робітників за рівнем підготовки наближує до спеціалістів;
- на рівні спеціалістів – у зростанні гібридних професій та зростання попиту на фахівців широкого профілю;
- на рівні менеджменту компаній – у зростанні попиту на фахівців, які синтезують знання (це аналітики, менеджери інноваційної діяльності, менеджери проектів, маркетологи тощо).

Крім того, поява нового працівника, що є носієм і споживачем різноманітної інформації, який здатен вирішувати значне коло завдань широкого профілю, суттєво вплинула на організаційні форми виробництва [4; с. 122]. Серед таких сучасних організаційних форм виділяються т. зв. «автономні групи», що базуються на партисипативному управлінні, яке на відміну від традиційної вертикальної управлінської ієрархічної піраміди розбудовується за горизонтальним принципом

суб'єкт-суб'єктних відносин, де працівник стає самокерованою підсистемою. Автономізація та наділення працівника новими повноваженнями на самостійні рішення і дії, що базується на об'єктивній єдності виробництва та споживання наукових і технічних знань, відображають інтелектуально-професійний характер участі працівника у створенні нової вартості, намагання персоналу до самостійності й ініціативи у професійній діяльності. У професійній діяльності відбувається заміна зовнішнього примусу самоспонуванням і самоконтролем, оскільки продуктивне застосування знань несумісне із зовнішнім контролем, але створює умови для партнерства і творчості. Підвищення компетентності працівників зумовили посилення відповідальності робітників за якість продукції, їх включення у процеси розробки нових товарів та вдосконалення технологій, разом із підвищенням конкурентоспроможності підприємства це призвело до різкого скорочення штату контролерів й інспекторів, делегування виконавчому персоналу управлінських функцій нижчого і середнього рівнів менеджменту.

Невідчужуваність, суб'єктність наукових і технічних знань дозволяє їх власникам індивідуалізувати свою діяльність адекватно набутих здатностям, передовсім здатності до творчості, де у мотивації переважають нематеріальні цінності: самореалізація в інтелектуальній діяльності, ініціативність, самостійність. Це дозволяє здійснювати самореалізацію через самозайнятість, організацію власної справи. Так, у 2000 р. в американській економіці близько 65% працівників інтелектуальної сфери були зайняті переважно у дрібних структурах, причому чисельність зайнятих індивідуально або у власних фірмах складала 30 млн. осіб [10; с. 377]. Взаємовідносини з іншими працівниками або з іншими організаціями у процесі їх діяльності мають все більш суб'єкт-суб'єктний характер, що трансформує відносини конкуренції у кооперацію, результатом якої виступає синергійний ефект у формі генерування нових знань.

Таким чином, застосування положень теорії постіндустріального суспільства та пізнавального інструментарію діяльнісного підходу дозволило сформулювати низку висновків теоретичного характеру:

- перехід до постіндустріального періоду цивілізації відображають докорінні зміни, коли вперше об'єктом перетворювальної діяльності людини стає сама людина; з точки зору діяльнісного підходу розвиток людини виступає як головна мета, її самопізнання (інтелектуальні потреби) – як головний предмет, її здатності, що розкриваються та збагачуються, – як головний засіб, сама людина стає безпосереднім активним суб'єктом, взаємодія з іншими людьми перетворюється на головні умови процесу, що наближується до творчості в її вищому прояві (як творення самого себе), та самореалізація людини, її добробут як головний результат діяльності;

- настання означених змін уможливило інформаційний тип господарювання як ядро постіндустріального суспільства, де знання та інформація, постаючи як головний ресурс та головний фактор виробництва, впливають на всі соціально-економічні характеристики, що набувають таких ознак як інтелектуальність, інформаційність, науковість, творчість;

- основу знань та інформації в постіндустріальну добу складають наукові і технічні знання, що, в свою чергу, здійснюють докорінний вплив на виробництво і споживання завдяки прояву таких іманентних властивостей як вибірковість, внутрішня єдність і неподільність, міждисциплінарна та міжгалузева мобільність,

інтегрування виробництва і споживання (феномен проз'юмеризму), невідчужуваність і суб'єктність;

- наукові і технічні знання як головний результат науково-технічної діяльності трансформують сучасне виробництво і споживання, відображаючи головні відмінності інформаційного типу господарювання – подолання таких характеристик ринкової економіки як вичерпність, обмеженість і рідкість економічних благ як матеріальних об'єктів, водночас проявляючи вибірковість як властивість нематеріальних благ, що одночасно відображає суб'єктність та невіддільність від нього;

- фундаментальні трансформації, обумовлені домінуванням наукових і технічних знань і науково-технічної інформації в інформаційному типі господарювання, знаходять своє вираження у таких тенденціях розвитку сучасного виробництва і споживання: їх інтелектуалізації, що вимагає набуття вищої освіти широких верств населення передовсім як споживачів, потреби яких характеризуються наростаючою інтелектуалізацією, а не лише як виробників, зайнятих у виробництві наукомісткої продукції; переважанні нематеріальної мотивації до діяльності та її трансформації у самодіяльність, що базується на самодетермінації суб'єкта й відображає інтеграцію виробництва і споживання знань та інформації; всезростаючі полівалентність і творчість у всіх видах діяльності, що розглядається не лише як виробнича, але й споживча, коли при домінуванні послуг у споживанні споживач виступає як рівноправний учасник їх надання; кооперативній взаємодії на відміну від конкуренції в колективах та формуванні соціальних мереж, зокрема обміні інформацією про наданий рівень послуг; переході до «партисипативного» управління, заміні зовнішнього контролю самоконтролю та самоспонування – появі нового типу працівника як самоорганізованої підсистеми та нового типу споживача – як складної інформаційної системи, вектор розвитку якої знаходиться у самодетермінованій площині й розглядається як інтелектуальний потенціал, що формується унаслідок інтелектуалізації потреб, реалізується через задоволення інтелектуальних потреб завдяки споживанню інноваційних товарів і послуг, де втілені наукові і технічні знання.

1. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. – К.: Знання, 2008.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Пер с англ. Изд. 2-е, испр. и доп. - М.:Academia, 2004.
3. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структура / Пер. с фр. – М.: Республика; Культурная революция, 2006.
4. Борисенко В. В. Наука и рыночные отношения в информационном обществе: социально-философский анализ / отв. ред. А.М.Кулькин ; Ин-т научной информации по общественным наукам РАН. – М.: Наука, 2008.
5. Вильховченко Э. Постиндустриальные модели труда: социоорганизационный прогресс на рубеже XXI века // МЭиМО. – 2003. - № 3.
6. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти : Наук. вид. – К.: Либідь, 2006.
7. Егоров И.Ю. Наука и инновации в процессах социально-экономического развития. – К.: [ИВЦ Госкомстата Украины], 2006.
8. Ильин В.В. Критерии научности знания. – М.: «Высшая школа», 1989.

9. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. - М.: «Academia» - «Наука», 1998.
10. Иноземцев В.Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их экономические последствия / В.Л. Иноземцев. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003.
11. Кастельс М., Хіманен П. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель. Пер. з англ. - К.: «Видавництво «Ваклер» у формі ТОВ, 2006.
12. Келле В.Ж. От производства знаний к производству технологий / В кн. «Человек. Наука. Цивилизация. К семидесятилетию академика В.С.Степина. - М.: Канон+, 2004.
13. Клодт Х. та ін. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки. Монографія. - К.: Вид-во «Таксон», 2006.
14. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Пер. с англ. - М.: Изд-во «Прогресс», 1966.
15. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. - 2003. - № 2.
16. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пос. - М.: ИНФРА-М, 2002.
17. Роговский Е.А. США: информационное общество (экономика и политика). - М.: Междунар. отношения, 2008.
18. Роузфилд С. Порівнюємо економічні системи / Пер. з англ. - К.: «К.І.С.», 2005.
19. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или история будущего / В антологии: Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л.Иноземцева. - М.: «Academia», 1999.
20. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / В антологии: Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л.Иноземцева. - М.: «Academia», 1999.
21. Тарушкин А.Б. Институциональная экономика. Идеи и концепции. - СПб.: Питер, 2004.
22. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. - 3-є вид., перероб. і допов. - К.: Знання, 2006.
23. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций и преобразование мирового порядка / В антологии: Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л.Иноземцева. - М.: «Academia», 1999.
24. Щетинин В. Человеческий и вещественный капитал: общность и различие // МЭиМО. - 2003. - № 8.
25. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. - К.: Логос, 2003.
26. Экономический рост: история и современность / д.э.н., проф. Н.П.Кузнецова. - СПб.: Изд-й дом «Сентябрь», 2001.
27. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World / N.Y., 1998.
28. Thurow L. Creating Wealth. The New Rules for Individuals, Companies and Countries in a Knowledge-Based Economy - N.Y.: HarperCollins, 1999; L., Nicolas Brealey Publishing, 1999.

**INFLUENCE OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL KNOWLEDGE ON  
PRODUCTION AND CONSUMPTION IN POST-INDUSTRIAL SOCIETY:  
ACTIVITY APPROACH**

**O.I.Zhylinska**

*National Taras Shevchenko University of Kyiv*

Objective: To reveal the role of scientific and technological knowledge as the main results of research and technology in establishing information – tional type of management on the basis of the theory of postindustrial society and active approach.

Keywords: postindustrial society, information type of management, scientific and technical knowledge, production, consumption, intellectualizing.