

ISSN 2226-9150

Науковий журнал

5.2012

---

# ВІСНИК

**Хмельницького  
національного  
університету**

**Економічні науки**

---

**Том 2**

**Хмельницький 2012**

**ВІСНИК**

**Хмельницького національного університету**

Затверджений як фахове видання  
Постановою президії ВАК України  
від 19.01.2006 № 2-05/1 (бюл. ВАК № 2'2006 р.)

*Засновано в липні 1997 р.*

*Виходить 6 разів на рік*

---

**Хмельницький, 2012, № 5, Т. 2 (192)**

---

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет  
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

<b>Головний редактор</b>	<b>Скиба М. Є.</b> , заслужений працівник народної освіти України, д. т. н., професор, академік МАІ, академік УТА, ректор Хмельницького національного університету
<b>Заступник головного редактора</b>	<b>Параска Г. Б.</b> , д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету
<b>Голова редакційної колегії серії “Економічні науки”</b>	<b>Войнаренко М. П.</b> , заслужений діяч науки і техніки України, д. е. н., професор, академік АЕНУ, МАІ, УАЕК, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
<b>Відповідальний секретар</b>	<b>Гуляєва В. О.</b> , завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

#### **Ч л е н и р е д к о л е г і ї**

##### *Економічні науки*

д. е. н. Асаул А. М., д. е. н. Благун І. С., д. е. н. Бельтюков Є. А., к. е. н. Бондаренко М. І., д. е. н. Ведерніков М. Д., д. е. н. Гесць В. М., к. т. н. Григоруک П. М., д. е. н. Завгородня Т. П., к. т. н. Йохна М. А., к. е. н. Ковальчук С. В., д. е. н. Козак В. Є., д. е. н. Кругляк Б. С., д. е. н. Кулинич О. І., д. е. н. Лук'янова В. В., к. е. н. Любохинець Л. С., д. е. н. Мікула Н. А., д. е. н. Микитенко В. В., к. е. н. Михайловська І. М., д. е. н. Нижник В. М., д. е. н. Орлов О. О., д. е. н. Стадник В. В., к. е. н. Тюріна Н. М., к. е. н. Хмелевська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

*Технічний редактор* к. т. н. Романюк В. В.  
*Редактор-коректор* Броженко В. О.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,  
протокол № 2 від 25.09.2012**

**Адреса редакції:** Україна, 29016,  
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,  
Хмельницький національний університет  
редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”  
**☎ (03822) 2-51-08**  
**e-mail:** [patent\\_1@beta.tup.km.ua](mailto:patent_1@beta.tup.km.ua)  
[vagvestnik@rambler.ru](mailto:vagvestnik@rambler.ru)  
**web:** [http://library.tup.km.ua/visnyk\\_tup.htm](http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm)  
<http://visniktup.narod.ru>  
<http://vestnik.ho.com.ua>



Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.  
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

ISSN 2226-9150



9 772260 915011

© Хмельницький національний університет, 2012  
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2012

---

## МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

<b>М. В. ШАРКО, Н. А. АДВОКАТОВА</b> ТРЕХУРОВНЕВА ІЕРАРХІЧЕСКАЯ СИСТЕМА ІНФОРМАЦІОННОЇ ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ .....	7
<b>І. В. КОТОВСЬКА</b> ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	10
<b>Г. Ю. ТКАЧУК</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ .....	15
<b>Н. М. КУПРИНА</b> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИМПАРИТЕТНОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ .....	18
<b>Т. В. СМІКОВЧУК</b> ЧИННИКИ ВИБОРУ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА .....	22
<b>В. В. ХРАПКИНА</b> ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: АСПЕКТЫ БЕЗОПАСНОСТИ .....	29
<b>Л. А. ЛЕЩІЙ</b> АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ .....	33
<b>К. І. ТАРАСОВА</b> ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ РИЗИК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ .....	37
<b>К. С. ДОЙЧЕВА</b> КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ .....	41
<b>О. В. САМАР</b> ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ .....	46
<b>С. Р. СТЕЦІВ</b> ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ТА ЗАРУБІЖНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....	52
<b>ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ</b>	
<b>В. В. ДРУЖИНИНА, О. М. ЗАЛУНІНА</b> ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ РИНКУ ПРАЦІ В БУДІВНИЦТВІ .....	58
<b>В. Б. ВАСЮТА, О. В. ГРИГОР'ЄВА, В. В. ВАСЮТА</b> ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ В СПЕЦІАЛІСТАХ З ВИЩОЮ ОСВІТОЮ В УКРАЇНІ .....	63
<b>А. В. СТЕПАНОВА</b> ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: АКТУАЛЬНЫЙ АСПЕКТ .....	66
<b>Г. В. НАЗАРОВА, О. С. ЛЕБЕДИНСЬКА</b> ПРОЦЕДУРА АНАЛІЗУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....	70
<b>З. В. СМУТЧАК</b> КОГНІТАРІАТ ЯК ПЕРСПЕКТИВА НОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ СПІЛЬНОТИ .....	74

---

**ОБЛІК ТА АУДИТ**

<b>Н. І. ПЕТРЕНКО</b> ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПАСИВІВ .....	79
--	----

<b>О. Б. ЮРЧЕНКО</b> ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ ЗАГАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ .....	83
--	----

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

<b>О. Є. КУЗЬМІН, Р. С. КОСЦИК</b> ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ФОРМ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ .....	88
---	----

<b>Г. В. ЛЕЩУК</b> ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ .....	92
--	----

<b>Г. А. СМОКВІНА</b> ІНВЕСТИЦІЇ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ .....	97
--	----

<b>О. В. ЯРЕМЕНКО</b> ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДО ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ ЗА РАХУНОК СПІВПРАЦІ З АВСТРІЙСЬКИМ КООПЕРАТИВНИМ СОЮЗОМ .....	100
---	-----

<b>Б. Є. ГРАБОВЕЦЬКИЙ, В. В. ЗЯНЬКО</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЇ ЗРОСТАННЯ КІЛЬКОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ: АНАЛІЗ І ПРОГНОЗУВАННЯ .....	103
--	-----

<b>Е. С. МЯСНИКОВА</b> ПОНЯТИЕ, ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ, ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПАРКОВ .....	109
--	-----

<b>І. А. БРИЖАНЬ</b> ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНОГО ФАКТОРУ .....	112
--	-----

**ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА**

<b>О. Я. ПРЯДКО, Г. Г. ЦЕГЕЛИК</b> МЕТОД ПОСЛІДОВНИХ ПОСТУПОК ДЛЯ РОЗВ'ЯЗУВАННЯ ДВОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ЗАДАЧІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ .....	117
---	-----

<b>Ю. О. РАДЕЛИЦЬКИЙ</b> СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА В КОНТЕКСТІ ІНЕРЦІЙНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ .....	123
--	-----

<b>Н. М. ПАНТЄЛЄЄВА</b> МУЛЬТИАСПЕКТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ІПОТЕЧНИХ ПРОДУКТІВ: КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ .....	127
---	-----

<b>Л. Г. КЕМАРСЬКА</b> АНАЛІЗ І МОДЕЛЮВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА .....	132
--	-----

<b>Н. Г. ПІГУЛЬ, І. М. БОЯРКО, О. В. ЛЮТА</b> ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ .....	138
---	-----

<b>І. В. ЧАНТУРІЯ</b> ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, СКЛАД ТА СТРУКТУРА .....	142
---	-----

<b>З. С. ПЕСТОВСЬКА</b> ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ РОЗРАХУНКУ ЦИКЛУ ОБОРОТУ ГОТІВКИ (CASH CONVERSION CYCLE) ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОТОЧНИХ ФІНАНСОВИХ ПОТРЕБ ПІДПРИЄМСТВА .....	148
---	-----

**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.  
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

<b>Н. Є. ТЕРЬОШКІНА, О. Д. ПЛЮСНІНА</b> СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МИКОЛАЇВСЬКОГО РЕГІОНУ: СТАН ТА НАПРЯМКИ ПОБУДОВИ .....	155
--	-----

<b>Р. В. КРИГАН</b> ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ .....	160
--	-----

<b>М. С. ПАШКЕВИЧ</b> РЕГУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ЗМІСТ ТА БАЗОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ .....	165
--	-----

**ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ**

<b>В. І. ЛІСОВСЬКИЙ</b> ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ПАРАМЕТРІВ СКЛАДІВ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ .....	173
---	-----

<b>І. І. САВЕНКО</b> РЕЦИКЛІНГ ТЕХНІКИ ТА ОБЛАДНАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ .....	179
---	-----

<b>Л. А. ЯЩЕНКО, В. С. МИХАЙЛОВ, А. В. КОВАЛЬЧУК</b> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ РЫНКА ХЛАДАГЕНТОВ .....	184
--	-----

<b>С. М. ДАНИЛЕНКО</b> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ .....	189
--	-----

<b>Б. Є. ГРАБОВЕЦЬКИЙ, О. В. ПТИК</b> ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВИХОДУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ В ОЛІЙНО-ЖИРОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ .....	193
---	-----

<b>С. В. ТЮТЮННИКОВА, О. С. ЄПШЕВ</b> ПРИЧИНИ ТА ФАКТОРИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ КРИЗИ У ХХІ СТОЛІТТІ .....	197
---	-----

<b>О. В. БЕСТАНЧУК</b> ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТУ ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ .....	202
--	-----

<b>Н. О. КРИКУН</b> СУТНІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА .....	209
---	-----

<b>Г. І. РЗАЄВ, Т. Г. РЗАЄВА</b> ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ “ПОТЕНЦІАЛ” ТА ЙОГО ВІДПОВІДНІСТЬ РИНКОВИМ УМОВАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....	213
--	-----

<b>М. Ю. ГАРБУЗ</b> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ЯЛОВИЧИНИ В УКРАЇНІ .....	217
--	-----

<b>Л. Л. ГРИЦЕНКО</b> КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ДЕРЖАВИ ТА ПРИВАТНОГО БІЗНЕСУ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СФЕРІ .....	222
--	-----

<b>О. В. КАРМАН</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗБУТУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ .....	229
<b>Т. М. КІР'ЯН</b> МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В МОТИВАЦІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ .....	232
<b>В. Е. КУДЕЛЬСЬКИЙ</b> ВИРОБНИЦТВО МОЛОКА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ .....	235
<b>Я. А. МАКСИМЕНКО, А. О. ТАЛАЛАЄВА</b> ЗОВНІШНЯ МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ЧИ БАР'ЄР? .....	240
<b>І. М. ПАСКА</b> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ .....	244
<b>В. І. РАДЬКО</b> ПЕРЕДУМОВИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В УКРАЇНІ .....	248
<b>Л. М. САТИР</b> ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ .....	253
<b>Т. Н. СКОРОБОГАТОВА</b> РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ БАЗЫ В СВЕТЕ СЕРВИСНОЙ ЛОГИСТИКИ .....	256
<b>М. П. СОКОЛИК</b> ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУ СОЦІАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ І ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ .....	261
<b>В. М. ЦІХАНОВСЬКА</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПОПИТ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ .....	266
<b>Р. М. ЧУМАК</b> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	270

## МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 658:004

М. В. ШАРКО, Н. А. АДВОКАТОВА  
Херсонский национальный технический университет

### ТРЕХУРОВНЕВАЯ ИЕРАРХИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

*На основі систематизації ознак, причин і методів стратегічного управління розвитком виробничих об'єктів в умовах динамічних змін зовнішнього середовища їх функціонування, запропоновано методичний підхід до обґрунтування управлінських рішень розвитку підприємств промисловості у вигляді тривірневої системи управління, що містить включається різноманітність і неоднозначність показників.*

*Based on the systematization of signs, causes and methods of strategic management of the development of production facilities in conditions of dynamic changes in the environment of their operation, the methodical approach of management decisions of industrial enterprises in the form of a three-tier management system, which includes diversity and ambiguity parameters.*

*Ключові слова: управління, невизначеність, ієрархічна система.*

#### Вступление

При реализации стратегических решений руководство предприятий сталкивается с необходимостью обеспечения адаптации предприятия к условиям внешней среды при эффективном текущем функционировании. Именно сбалансированность стратегических решений и операционной эффективности обеспечивает успех предприятий на конкурентном рынке. Принятие решений по стратегическому управлению производственными объектами в условиях неопределенности требует преобразования информации состояния в информацию управления. Затруднения в формализации, неопределенность в оценке состояния объекта, вызванная воздействием на него различных факторов, нарушения в системе управления, динамичность изменений внешней среды приводят к возникновению различных непредвиденных ситуаций, поэтому проблема выбора стратегий, обоснованности управленческих решений и их информационной поддержки является актуальной.

#### Анализ публикаций

Анализ публикаций по обозначенной проблеме показывает, что неопределенность является отличительной особенностью моделирования задач управления, также фактором риска при принятии управленческих решений, поэтому её необходимо учитывать для более адекватного отражения действительности [1–7].

#### Выделение нерешенных частей

К нерешенным частям общей проблемы повышения эффективности функционирования предприятий в условиях неопределенности следует отнести построение системы защиты субъектов предпринимательской деятельности от рисков путем управления составляющими эндогенной компоненты производственной деятельности и нивелирования деструктивных факторов экзогенного характера путем гармонизации экономических интересов с субъектами внешнего окружения.

#### Формулирование цели

Целью работы является систематизация признаков, причин и методов стратегического управления развитием производственных объектов в условиях динамических изменений внешней среды их функционирования.

#### Основной материал

При принятии управленческих решений невозможно получить точные и полные знания о всех действующих и потенциальных внутренних и внешних факторах. Неопределенность, приводящая к трудностям при моделировании задач принятия решений, порождается многими факторами, основными из которых являются:

- необходимость учета большого числа показателей при выборе альтернатив;
- низкая точность информации, получаемой от объектов управления из внешней среды функционирования;
- изменчивость, нечеткость, многозначность и множественность критериев оптимальности;
- нестабильность внешней и внутренней среды функционирования предприятия;
- неопределенность действий конкурентов;
- многовариантность возможных сценариев развития событий;
- качественный характер показателей при оценке и выборе альтернатив;
- различие интересов, целей, действий и взаимосвязей участников;
- стихийность рынка, частые изменения условий, определяющих динамику бизнес-процессов;
- неоднозначность причинно-следственных отношений и связей;

- влияние неформализуемых факторов эффектов синергизма и эмерджентности;
- действие факторов времени форс-мажорных ситуаций, научно-технического прогресса;
- трудность получения исходных данных, необходимых для решения задач финансово-инвестиционной деятельности.

В большинстве определений под неопределенностью в процессе принятия решений понимают не полное незнание, т.к. оно исключает рациональное решение, а незнание вероятностей проявления возможных состояний среды. В условиях неопределенности можно говорить лишь о выборе наиболее приемлемого варианта, т.е. должны быть выявлены рациональные альтернативы управления. Трудность здесь заключается в отсутствии единого критерия оптимальности. Критерии выбора решений в условиях неопределенности не имеют полностью рационального обоснования, а строгое решение задачи становится невозможным, т.к. неопределенность исходной информации неизбежно приводит к неопределенности решения.

Классические математические методы и модели, используемые для описания поведения управления деятельностью предприятия, особенно в нестабильных условиях, не дают желаемого результата. Поэтому необходима разработка новых, ориентированных на учет неопределенности, моделей и методов стратегического управления деятельностью предприятия. При моделировании развития производства приходится иметь дело с различными видами неопределенности, что приводит к необходимости учета многообразия возможных сценариев развития. В тоже время если существует множество сценариев развития, то их вероятности не могут быть достоверно оценены. Поэтому для принятия научно обоснованного стратегического решения в условиях неопределенности и построения многовариантного прогноза динамики внешней среды может быть рекомендован метод построения дерева решений. Замечательной особенностью предложенного решения является то, что данный метод может применяться в ситуациях, когда более поздние решения зависят от решений, принятых ранее и в свою очередь определяют сценарии дальнейшего развития событий.

Классификацию видов неопределенности в задачах принятия решений можно представить в виде дерева, в основе которого лежит системный анализ при формировании информационной системы управления и декомпозиция целей при построении иерархий управления (рис.1).

На рис. 1 представлена структура древовидной трехуровневой иерархической системы информационной поддержки принятия управленческих решений в условиях неопределенности, составленная на основе анализа основных признаков и компонентов категориальных понятий неопределенности, признанных определяющими в экономической теории. В отличие от существующих классификаций неопределенностей [1, 4] в предлагаемой классификации представлены не только структурные составляющие этого понятия, их композиция и принадлежность к иерархическим уровням управления, но и методы, и теории их разрешения. Это является несомненной новизной работы и составляет экономическую сущность предлагаемой концепции многоуровневой иерархической структуры управления в условиях неопределенности.

Первый иерархический уровень данного дерева образован терминами, характеризующими количество отсутствующей информации и условия её использования. В ситуации неизвестности информация о задаче управления на первом уровне иерархии практически отсутствует. В процессе осуществления сбора информации на определенном этапе может оказаться, что собрана ещё не вся возможная информация. Первый уровень иерархии характеризует её недостаточность информации для реализации и обоснованного применения методов управления и, соответственно, недостоверность и неадекватность принятия решения текущей производственной ситуации. Неопределенность, присущая задачам принятия решений, имеет не только статистическую, но и более общую природу. Поэтому проблема управления на данном уровне может быть разрешена получением дополнительной информации. Важно отметить, что наличие неопределенности этого уровня связано с тем, что процесс получения дополнительной информации может быть затруднен или приостановлен в связи с нехваткой ресурсов выделенных для её сбора, однако возможность получения положительного результата существует.

Второй иерархический уровень информационной поддержки принятия решений в условиях неопределенности возникает при ограниченном количестве полезных сведений об управляемом объекте, когда для некоторых параметров определены не их точные значения, а лишь множества, к которым они принадлежат. Синтез современных представлений по управлению производственной деятельностью в условиях неопределенности основывается на вероятностных оценках исходов и может быть реализован на основе методов теории вероятностей, определяющей случайность происходящих событий, теории ошибок при установлении точности измерений и вычислений, корреляционно-регрессионного анализа при выявлении наиболее информативных индикаторов и показателей в ситуациях неустойчивости причинно-следственных связей.

Третий иерархический уровень информационной поддержки принятия решения в условиях неопределенности предусматривает преобразование информации состояния в информацию управления. Задачи управления экономическими системами относятся к разряду многокритериальных детерминированных задач. В них операции управления выражаются сразу несколькими критериями, причем



один из них нужно максимизировать, другие минимизировать. Сложность решения состоит в том, что как правило, эти критерии оказываются противоречивыми. Поэтому решение, обращающее в максимум один критерий, обычно не обращают ни в максимум, ни в минимум другие критерии. Обычно каждый вариант управления имеет преимущество перед остальными. Тактический вариант стратегии принятия решений по развитию производства предусматривает декомпозицию главной цели до нижнего третьего уровня детализации, когда для нижнего уровня иерархии целей можно сформулировать критерии, позволяющие адекватно описать степень достижения целей при принятии той или иной альтернативы.

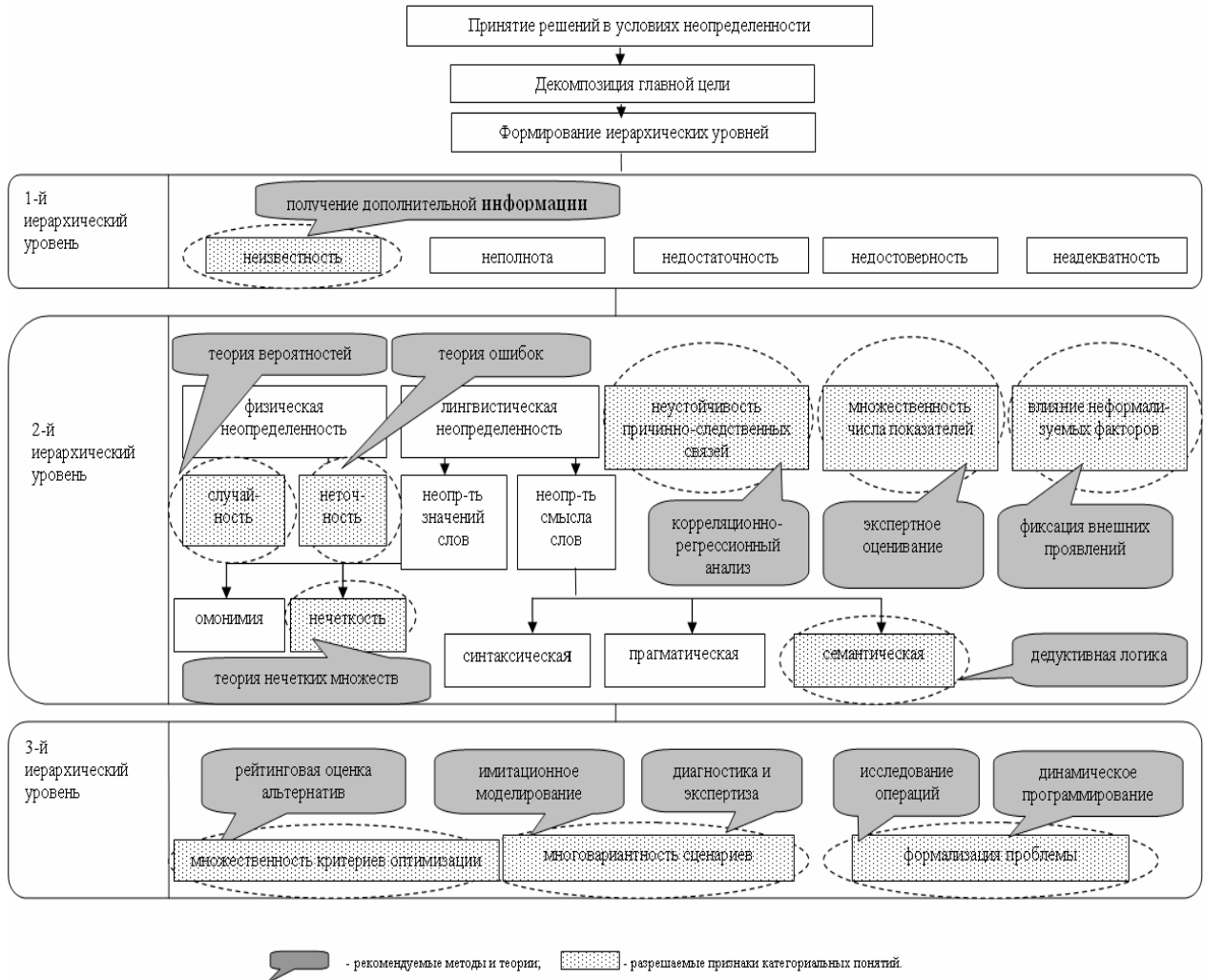


Рис. 1. Трехуровневая древовидная иерархическая структура информационной поддержки принятия управленческих решений

Оценку адекватности принимаемого решения внешним условиям функционирования предприятия в условиях неопределенности, вызванной многовариантностью сценариев развития ситуаций, следует производить, используя методы имитационного моделирования с целью построения аналогий математических моделей управления и реальной производственной ситуацией.

Заключительным этапом, определяющим выбор структурной альтернативы управления в условиях неопределенности, является формализация проблемы с учетом конкретных условий функционирования предприятия, внешних и внутренних факторов и их проявлений. Для этих целей эффективными средствами управления являются динамическое программирование и исследование операций.

Феноменологически модель управления с учетом влияния окружающей среды может быть представлена в виде последовательности действий включающей:

- выбор объекта и органа управления;
- оценку внешней среды;
- информационное отображение;
- детализацию признаков и информационных ситуаций;
- оценку уровня неопределенности состояния среды;
- формирование критериев качества управления;
- целевые имитационные модели;
- выбор альтернативы управлений из множества имеющихся.

### Выводы

Для учета многообразия прогнозируемых сценариев развития производственной деятельности в условиях неопределенности предлагается метод построения дерева решений, замечательной особенностью которого является то, что более поздние решения завязят от решений принятых ранее и, в свою очередь, определяют дальнейшие сценарии развития событий.

Предложен методический подход к обоснованию управленческих решений развития предприятий промышленности в условиях динамических изменений внешней среды в виде трехуровневой системы управления, в которой первый уровень характеризует количество необходимой и имеющейся в распоряжении информации и также условия её реализации. Второй уровень определяет, кроме имеющихся точных описаний параметров управления, так же и множества, к которым принадлежат описания тех параметров процесса управления, точные значения которых неизвестны. Назначение третьего уровня – преобразовывать информацию состояния в информацию управления.

### Литература

1. Трухаев Р.И. Методы принятия решений в условиях неопределенности / Трухаев Р.И. – М. : Наука, 1981. – 258 с.
2. Подиновский В.В. Оптимальные решения многокритериальных задач / Подиновский В.В. – М. : Наука, 1982. – 256 с.
3. Микони С.В. Многокритериальный выбор на конечном множестве альтернатив / Микони С.В. – СПб. : Издательство «Лань», 2009. – 272 с.
4. Ногин В.Д. Принятие решений в многокритериальной среде: количественный подход / Ногин В.Д. – М. : ФизматЛит, 2002. – 176 с.
5. Орловский С.А. Проблемы принятия решений при нечеткой исходной информации / Орловский С.А. – М. : Наука, 1981. – 208 с.
6. Панкратьева Н.Д. Формирование целевых функций в системной задаче концептуальной неопределенности / Доповіди НАН України. – 2006. – № 9. – С. 68–73.
7. Марасанов В.В. Элементы теории управленческих решений / Марасанов В.В. – Херсон : Айлант, 2002. – 71 с.

Надійшла 27.08.2012; рецензент: д. е. н. Коваленко Н. А.

УДК 330.338

І. В. КОТОВСЬКА

Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя

## ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуто тенденції розвитку машинобудівної галузі України, визначено низку факторів, які мають на неї вплив. Встановлено, що для успішного функціонування підприємств галузі необхідним є використання стратегічного планування. Виділено низку зовнішніх та внутрішніх факторів, які визначають особливості стратегічного планування. Визначено та систематизовано особливості машинобудівної галузі, які впливають на формування механізму стратегічного планування та виявлено переваги, які мають змогу отримати підприємства галузі від застосування стратегічного планування у своїй практичній діяльності.*

*The article deals with the development of machine-building industry of Ukraine, determined a number of factors that have influence on it. Established that for effective functioning of the industry it is necessary to use strategic planning. Highlighted a number of external and internal factors that determine the characteristics of strategic planning. Defined and systematized features machine-building industry that affect on the formation mechanism of the strategic plan. Identified the benefits that enterprises can receive from the application of strategic planning in his practice.*

*Ключові слова: машинобудування, галузь промисловості, стратегічне планування, фактори, особливості.*

### Вступ

У зв'язку з посиленням фактору нестабільності й невизначеності на світовому ринку, посиленням конкурентної боротьби, для ефективного розвитку господарської системи важливе місце посідає використання сучасних методів управління. Одним з таких методів є стратегічне планування. З огляду на це, ми вважаємо, що особливого значення набуває визначення ролі стратегічного планування для вітчизняних машинобудівних підприємств.

### Аналіз останніх публікацій та досліджень

Дослідженню стратегічного планування присвятили свої роботи вітчизняні та зарубіжні економісти: І. Ансоф, Р. Акофф, Г. Мінцберг, Р. Каплан, Д. Нортон, З. Шершньова, В. Пастухова, В. Терличка [1] та багато інших. Застосування даного процесу на вітчизняних машинобудівних підприємствах вивчали такі дослідники, як О. Мельник, В. Гончаров [2], Т. Салига [3], О. Шапурова, Н. Петришин та ін., всі вони

зробили вагомий внесок у вивчення застосування процесу стратегічного планування на вітчизняних машинобудівних підприємствах, його етапності, виділення інструментарію стратегічного планування. Проте для практичного використання даного процесу необхідне чітке формування значення стратегічного планування для підприємства, розуміння того, що отримає підприємство від його застосування та окреслення переваг, які можна отримати. З огляду на це і визначається актуальність даної статті.

#### Мета статті

Застосування стратегічного планування у практиці зарубіжних компаній дає високі результати, проте в нашій країні воно не є поширеним і носить лише формальний характер. З огляду на це метою статті є показати важливість стратегічного планування для вітчизняних машинобудівних підприємств, визначити фактори, які впливають на його розробку, та виділити переваги, які отримає машинобудівне підприємство від застосування процесу стратегічного планування.

#### Виклад основного матеріалу дослідження

Машинобудівна галузь є однією з провідних галузей економіки, оскільки від прогресивності залежить розвиток інших галузей промисловості, які використовують результати діяльності машинобудівного комплексу (обладнання) у своїй роботі. Машинобудування є ключовим фактором підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Динаміка стану досліджуваної сфери народного господарства зображена на рис. 1.

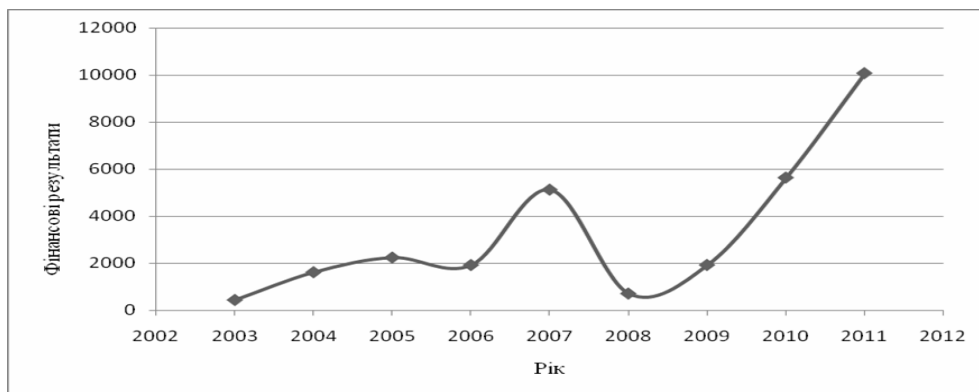


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів машинобудівної промисловості у 2003–2011 рр.

Як видно з рис. 1, галузь розвивалась стабільно, проте криза 2008–2009 рр. суттєво вплинула на її стан. Криза загострила проблеми вітчизняного машинобудування, які пов'язані з відсутністю конкурентоспроможних виробничих потужностей, браком кваліфікованих кадрів, інфраструктурними обмеженнями. Стан обладнання на більшості машинобудівних підприємств критичний, воно не оновлювалося понад 50 років. Хоча реалізація довгострокових стратегічних цілей підприємств машинобудівної галузі неможлива без модернізації їх технологічної бази, яка повинна розвиватися випереджаючими темпами порівняно з іншими галузями промисловості, проблеми машинобудівної галузі не обмежуються лише технологією та технікою. Сьогодні гостро відчувається відсутність методологічно обґрунтованих і, як наслідок, дієвих управлінських рішень, які були б спрямовані на розробку ефективної стратегії, інноваційної політики, формування умов для підвищення якості продукції, ефективності функціонування, організаційно-технічного та економічного рівня виробництва.

З рис. 1 видно, що 2010 рік характеризується підвищенням фінансової результативності машинобудівної галузі, проте темпи зростання є задовільними лише порівняно з кризовим роком. Машинобудування є єдиною галуззю промисловості, де рівень виробництва досягнув рівня кінця 2006 року. Причинами позитивної динаміки даного сектору економіки є [3]:

- відновлення позитивної динаміки світового ринку та країн СНД у тому числі (це забезпечило подальший розвиток вітчизняного машинобудування, зокрема збільшення обсягу експорту машинобудівної продукції);
- підготовка до Євро-2012 (в рамках даної підготовки уряд уклав угоду про збільшення обсягів виробництва автобусів та тролейбусів вітчизняними виробниками);
- збільшення доходів населення (оскільки номінальні доходи населення зросли майже на 20%, то наявний дохід може бути використаний для купівлі транспортних засобів).

Розвиток промисловості України в цілому та машинобудування зокрема у післякризовий період потребує відновлення виробничого, управлінського, інвестиційного та науково-технологічного потенціалу. Слід зазначити, що вітчизняний виробничий потенціал є надзвичайно вразливим до кризових явищ, що обумовлено сировинною орієнтацією вітчизняного виробництва, регіональними диспропорціями. Проте реалізація виробничого потенціалу вітчизняного промислового виробництва залежить від інвестиційної діяльності, яка у кризовий період зменшилась, а обсяг інвестицій у машинобудівну галузь попри незначне

зростання у 2010 році (5%), залишається вкрай незадовільним. Щодо науково-технологічного потенціалу, то його зростанню сприяє активна інноваційна діяльність. З огляду статистичних матеріалів видно, що інноваційна діяльність найактивніше здійснювалася на машинобудівних підприємствах (табл. 1):

Таблиця 1

## Динаміка інновацій на машинобудівних підприємствах 2005–2010рр.

Галузь промисловості	2006		2007		2008		2009		2010	
	Впроваджено нових технологічних процесів	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції	Впроваджено нових технологічних процесів	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції	Впроваджено нових технологічних процесів	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції	Впроваджено нових технологічних процесів	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції	Впроваджено нових технологічних процесів	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції
<b>Промисловість, усього</b>	<b>1145</b>	<b>2408</b>	<b>1419</b>	<b>2526</b>	<b>1647</b>	<b>2446</b>	<b>1893</b>	<b>2685</b>	<b>2043</b>	<b>2408</b>
Добувна промисловість	11	5	15	25	24	15	19	29	19	14
Переробна промисловість	1117	2395	1375	2500	1592	2431	1840	2654	1972	2392
Машинобудування	798	1087	755	1255	996	1100	1351	1266	1428	1047
Інші галузі разом	319	1308	620	1245	596	1331	489	1388	615	1361
Питома вага інновацій машинобудівної галузі у структурі промисловості, %	69,7	45,1	53,2	49,7	60,5	50,0	71,4	47,1	69,9	43,5

Розвиток машинобудування є стратегічно важливим для України. Темпи росту даної галузі повинні перевищувати загальні темпи зростання промисловості, створюючи умови для структурно-інноваційної перебудови та технічного переоснащення всіх галузей економіки. За таких умов, для успішного та ефективного функціонування галузі необхідний правильний управлінський підхід, який повинен базуватися на комплексному оцінюванні оточення, вивченні ретроспективного, поточного та перспективного стану галузі, використанні стратегічного планування у своїй діяльності. Стратегічне планування є важливим елементом управління. Вдала практика використання цього інструменту закордоном свідчить про доцільність впровадження його в Україні.

У сучасних ринкових умовах необхідність розробки стратегічних планів на машинобудівних підприємствах визначається впливом низки факторів, головними серед яких є невизначеність майбутнього, ризики, крім того будь-який дисбаланс діяльності (прямо чи опосередковано) вимагає фінансових затрат на його подолання. Вибір стратегії для будь-яких підприємств залежить від низки зовнішніх та внутрішніх факторів (рис. 2):

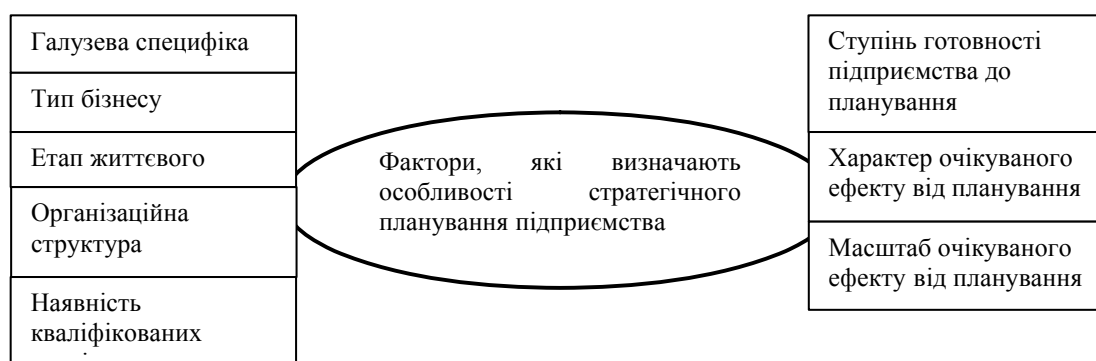


Рис. 2. Фактори, які визначають особливості стратегічного планування підприємства

Як видно з наведеного рис. 2, для розробки стратегії підприємства важливо враховувати низку факторів, від яких залежатиме процес та результат стратегічного планування. Одним з найвагоміших серед них є галузева специфіка, тому що вона накладає певні особливості, які притаманні даній галузі, на процес та результат планування, що відрізняють її від усіх інших галузей народного господарства. Особливості машинобудівної галузі, їх вплив на діяльність даного сектору економіки та формування механізму стратегічного планування зображено на рис. 3:

Техніко-економічні особливості	Вплив на діяльність МБГ і формування механізму стратегічного планування
Високий науково-технічний рівень продукції, великий обсяг НДДКР	Скупчення робочої сили, висококваліфікований кадровий склад
Матеріало- та металомісткість	Наближення до джерел сировини, використання альтернативної сировини
Висока концентрація виробництва	Необхідність рівномірного завантаження і використання потенціалу виробництва
Значна номенклатура продукції	Розгалуження внутрішньогалузевої та міжгалузевої кооперації
Залежність від якості матеріалів	Необхідність контролю якості, технологічних випробувань і підготовки сировини
Довго тривалість повного життєвого циклу техніки	Ускладнення управління виробництвом, підвищення відповідальності за вибір стратегії розвитку
Комплексний характер	Охоплює всі етапи виробництва (від проведення проектно-конструкторських робіт до виробництва й експлуатації)
Складність виробничих процесів	Необхідність регулярного оновлення основних виробничих фондів, розвиток дослідно-експериментальної бази

Рис. 3. Вплив особливостей машинобудування на розвиток діяльності та формування механізму стратегічного планування

Як видно з наведеного рис. 3, для внутрішнього середовища машинобудування характерна висока ступінь складності та взаємозв'язку. Це потребує, по-перше, аналізу динаміки значної кількості економічних показників; політичних, соціальних та інших факторів, а по-друге, розгляд цієї динаміки повинен здійснюватись комплексно, у взаємодії різних факторів.

Незважаючи на те, що використання стратегічного планування є передумовою успішного функціонування підприємств, на вітчизняних машинобудівних компаніях воно здебільшого носить формальний характер, здійснюється необґрунтовано та непослідовно. Крім того, використанню стратегічного планування часто перешкоджають певні бар'єри: брак інформаційних ресурсів, опір працівників, некомпетентність керівництва, часові обмеження та багато інших. Тому, говорячи про важливість процесу стратегічного планування, перш за все, необхідно виділити переваги, які отримує підприємство машинобудівної галузі від його впровадження:

- наукова і практична обґрунтованість соціально-економічних та організаційних заходів, що є важливим при наукомісткості даної галузі;
- значно розширюється коло учасників планувального процесу, повніше беруться до уваги їхні інтереси й потреби;
- підвищується прозорість планувального процесу для всіх суб'єктів господарювання;
- створюються можливості для досягнення загальних цілей, об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів суб'єктів різних форм власності і в результаті цього виникають передумови скорочення термінів досягнення кінцевих цілей програми;
- формування можливості використання наявного потенціалу підприємства для активізації економічних перетворень.

Стратегічний план – це найбільш адекватний в сучасних умовах інструмент зниження невизначеності зовнішнього середовища і формування сприятливого внутрішнього середовища, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність і самостійність підприємства.

Розробка стратегічного плану сприяє залученню інвестицій, оскільки наявність стратегії – обов'язкова вимога, що висувається при реалізації великих інвестиційних проектів. Розробка стратегічного

плану сприяє зміцненню іміджу організації у потенційних інвесторів як такої, що має перспективне майбутнє. Він надає працівникам великі можливості для активної участі в діяльності підприємства. Процес розробки стратегічного плану із залученням працівників різних рівнів допомагає сформувати у них впевненість, що в їх силах зробити що-небудь корисне для свого підприємства. Стратегічний план в сучасних умовах є ефективним інструментом, що визначає адаптивний, стабільний характер розвитку, що створює у працівників відчуття впевненості в завтрашньому дні. На відміну від колишніх зразків планування, що були, в першу чергу, директивним плануванням, стратегічний план є формою виразу внутрішньої мотивації до досягнення бажаного образу майбутнього. В таблиці 2 наведено основні проблеми досліджуваної галузі та значення стратегічного планування як перспективного рішення для подолання даних проблем.

Таблиця 2

Машинобудівна галузь	
Основні проблеми, сучасний стан	Перспективи розвитку
-моральне і фізичне старіння основних виробничих фондів; -інноваційно-інвестиційна діяльність; -погіршення показників ефективності функціонування; -недостатній розвиток ринкової інфраструктури; -низький рівень конкуренції, який досягається за рахунок зниження цін; -перевищення імпорту над експортом.	Подолання виявлених проблем, стабілізація ефективності діяльності, підвищення прибутковості за рахунок використання ефективних методів управління в т. ч. стратегічного планування <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">             Т ↓ А ↓ К           </div> <div style="text-align: center;">             Н ↓ І           </div> </div>
	Подолання кризового стану, оптимізація виробництва

Незважаючи на складне становище українського машинобудування не можна говорити про відсутність перспектив його подальшого розвитку. Україна має потенціал в даній сфері, проте для його реалізації потрібно використовувати ефективні методи управління, зокрема стратегічне планування. Українським підприємствам необхідно перейняти досвід застосування стратегічного планування у закордонних компаній, це дасть змогу визначити свої унікальні переваги, створить умови за яких українське машинобудування стане успішним, конкурентоздатним та і займе гідне місце на світовому ринку.

#### Висновок

Отже, як видно з усього наведеного вище, стратегічне планування є справді важливою передумовою успішного функціонування підприємств машинобудівної галузі та промисловості в цілому. Проте, при його розробці та впровадженні слід звертати значну увагу на специфіку галузі, тому що вона накладає свої відбитки на функціонування та розвиток підприємств. Так машинобудівна галузь характеризується науковістю, складністю виробництва та зв'язком з іншими галузями, не враховуючи цього при розробці та реалізації стратегічного плану керівництво може зіткнутися з його неефективністю та невідомістю.

Машинобудування по своїй суті є дуже важливою сферою економіки кожної країни, і не приділяти уваги його становленню та розвитку припустимо. Причинами такої важливості машинобудування для економіки є, перш за все, те що продуктами своєї діяльності машинобудівна галузь забезпечує інші виробництва машинами та устаткуванням, а населення – предметами споживання. Рівень якості машинобудівної продукції, її відповідність теперішнім вимогам, стандартам формують засади розвитку інших сфер економіки. Тобто, як видно, від ступеня розвитку машинобудування залежить економічний розвиток країни, її промисловий потенціал, конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Все це свідчить про необхідність обґрунтованого, наукового управління даною сферою народного господарства, важливою складовою якого повинне стати стратегічне планування.

#### Література

1. Берданова О. Стратегічне планування : [навчальний посібник] / Берданова О., Вакулєнко В., Тертичка В. – Л. : ЗУКЦ, 2008. – 138 с.
2. Управління ефективним функціонуванням машинобудівних підприємств : [монографія] /

Гончаров В.М., Макаренко М.В., Ольшанський О.В., Гончаров Є.В. ; під заг. ред. Гончарова В.М. – Донецьк : СПД Купріянов В.С. – 2007. – 218 с.

3. Розвиток промислового потенціалу України в процесі післякризового відновлення О.В. [Собкевич, А.І. Сухоруков, В.Г. Савенкота ін.] ; за ред. Жаліла Я.А. – К. : НІСД, 2010. – 48 с.

Надійшла 27.08.2012; рецензент: д. е. н. Кирич Н. Б.

УДК 658:65.012.8

Г. Ю. ТКАЧУК

Житомирський державний технологічний університет

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

*В статті розглянуто та згруповано теоретичні підходи до визначення економічної безпеки підприємства. Встановлено економічний зміст та елементне наповнення даного поняття.*

*The article considered and sale theoretical approaches of economic security. Established economic content and element content of this concept.*

*Ключові слова: економічна безпека підприємства, загрози для підприємства.*

**Вступ.** Умови ринкової економіки, які характеризуються розвитком різних форм власності, зростанням кількості підприємств різноманітної організаційно-правової форми, появою конкуренції та різних засобів та методів конкурентної боротьби, з одного боку, та недосконалістю нормативно-правової бази, корумпованістю влади, бездіяльністю державних структур, покликаних створювати необхідні умови для розвитку господарюючих суб'єктів, з іншого боку, висувають на перший план питання забезпечення економічної безпеки кожним господарюючим суб'єктом. Таким чином, забезпечення економічної безпеки обумовлює забезпечення стабільності функціонування, а також розвитку та розширеного відтворення в процесі досягнення намічених цілей підприємством.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зарубіжними та вітчизняними вченими-економістами опрацьовано та вивчено ряд питань щодо економічної безпеки підприємств, серед яких виділимо праці В. Алексеєнко, В. Голованова, Г. Ляного, І. Шевченко, Л. Шимаєвої, П. Колпакова, Ю. Батуріна, Я. Жаліло та інших. Даними науковцями докладно вивчені питання стратегічного управління економічною безпекою, методичні підходи до її оцінки, забезпечення економічної безпеки на підприємствах тощо. Проте, на сьогоднішній день поза увагою залишається низка питань які потребують більш детальної глибини та обґрунтованості, що і зумовило актуальність даного дослідження.

Метою дослідження є вивчення теоретичних підходів щодо визначення економічної категорії «економічна безпека», їх узагальнення та встановлення змістовного наповнення поняття «економічна безпека підприємства».

**Виклад основного матеріалу.** На сьогоднішній день першочергового значення набувають питання забезпечення необхідних умов для економічного росту та розвитку підприємств. На розвиток впливають, з одного боку, зовнішні фактори, такі як регіональні та територіальні конфлікти, законодавча база держави, кримінальна ситуація в суспільстві, корупція тощо, а з іншого – внутрішні складові потенціалу підприємства, такі як фінанси, персонал, техніко-технологічна база, інформація тощо.

Розглянемо, що ж є загрозою для підприємства? Загрозою для підприємств є конкретна небезпека, що створює певні перешкоди у комерційній діяльності і задоволенні його економічних інтересів. Або ж загроза є сукупністю дій (дій або бездіяльності), а також умов і чинників, що породжують економічну небезпеку [4]. Звідси, позитивність дій сприяє зародженню економічної безпеки.

Категорія «економічна безпека» є відносно новою для української підприємницької спільноти, адже початок досліджень даного питання певною мірою пов'язаний з набуттям Україною незалежності.

Для повного розуміння поняття «економічна безпека» спочатку потрібно охарактеризувати економічну категорію «безпека» та визначити її сутність з точки зору економіки. В перекладі з грецької «безпека» означає «володіння ситуацією», тобто безпека – це такий стан суб'єкта, при якому ймовірність зміни властивих йому якостей та параметрів його зовнішнього середовища незначна, менше певного інтервалу [11].

Перші погляди на економічну безпеку були дещо вузькими та односторонніми, адже дане поняття розглядалося з точки зору забезпечення умов збереження комерційної таємниці або інших секретів підприємства. Подібній трактовці «економічної безпеки» присвячені публікації початку 90-х рр. ХХ ст. Тобто під економічною безпекою передбачався надійний захист інформації від конкурентів [9].

Зміна функцій держави, спад виробництва та розвиток різних форм власності змусили змінити кут зору на вивчення проблеми економічної безпеки підприємства. Згідно з даним поглядом економічна безпека підприємства обумовлена впливом динамічного зовнішнього середовища. Таким чином, саме захист від

негативного впливу зовнішнього середовища спочатку покладався в основу змісту поняття економічної безпеки підприємства [9].

Пізніше, при визначенні економічної безпеки, превалювала думка, що економічна безпека підприємства – це такий його стан, за якого підприємство має можливість протистояти несприятливим зовнішнім та внутрішнім факторам, незалежно від їх розміру та характеру впливу на діяльність підприємства. Тобто, тут акцент робиться на можливості протистояти не лише зовнішнім, а й внутрішнім загрозам, та спробі пристосовуватися до існуючих умов, які не відобразяться негативно на діяльності підприємства [9].

На сьогоднішній день у багатьох науковців превалює ресурсно-функціональний підхід до розуміння економічної безпеки підприємства, згідно якого економічна безпека підприємства полягає у ефективності використання корпоративних ресурсів, іншими словами потенціалу підприємства, для попередження загроз та забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні й у майбутньому. Даний підхід має комплексний характер, адже поєднує у собі перелік факторів, які впливають на стан функціональної складової економічної безпеки, основні процеси, що впливають на її забезпечення, аналізується розподіл та використання ресурсів підприємства тощо [9].

Також мають місце і вузькофункціональні погляди на економічну безпеку підприємства, тобто відбувається розгляд даного поняття з позиції окремого аспекту його діяльності. Наприклад, економічна безпека полягає у фінансовій безпеці підприємства, або облік відіграє найважливішу роль у забезпеченні економічної безпеки підприємства, або інформаційна складова є запорукою економічної безпеки підприємства. Перевагою даних поглядів є те, що всі вони дають можливість зрозуміти, яким чином забезпечити економічну безпеку підприємства у тій або іншій сфері його діяльності [9]. Досить часто економічну безпеку ототожнюють з фінансовим станом підприємства. Хоча фінансовий результат господарювання і відображає стан підприємства на певну дату, проте він не спроможний дати оцінку реального стану економічної безпеки підприємства. Утім економічна безпека підприємства є складовою поняття «безпека», адже будь-який збиток має грошовий вираз, тобто може бути виділена економічна складова збитку.

Для більш точного та детального вивчення сутності та змістовного наповнення поняття «економічна безпека підприємства» розглянемо погляди сучасних вчених-науковців на дане питання. На сьогоднішній день існує безліч підходів та визначень економічної безпеки підприємства, розглянемо та систематизуємо найбільш суттєві, табл. 1.

З огляду на табл. 1, можна зробити висновки, що економічна безпека підприємства, з одного боку, передбачає здатність підприємства ефективно господарювати, тобто підтримувати стійкий фінансовий стан у мінливому зовнішньому середовищі, а з другого боку, характеризує ефективність використання наявних ресурсів та можливостей. Таким чином, вивчивши погляди вчених-економістів на поняття «економічна безпека підприємства» нами запропоновано усі дефініції поділити на два підходи – ринково-адаптивний та ресурсно-стратегічний. Ринково-адаптивний – це можливість адаптуватися та протистояти зовнішнім впливам, і ресурсно-стратегічний – можливість ефективно використовувати, зберігати та примножувати наявні ресурси (потенціал) підприємства, прямуючи стратегії підприємства.

На сьогодні є ряд науковців, зокрема Л.О. Корчевська, Г.В. Жосан, які пропонують більш детально розглядати напрями та основні фактори формування економічної безпеки. Дані науковці виділяють наступні напрями формування економічної безпеки: стратегічний, ресурсно-функціональний, ринковий та кримінальний. Стратегічний, в свою чергу, відображає стан захищеності господарюючого суб'єкта від внутрішніх та зовнішніх загроз. Ресурсно-функціональний – ефективне використання ресурсів або потенціалу та виділення функціональних складових. Ринковий – наявність конкурентних переваг, та кримінальний – захист проти економічних злочинів [11]. На нашу думку, даний поділ дещо подрібнений. Якщо ринковий підхід передбачає ефективне використання усіх складових потенціалу підприємства, це в кінцевому підсумку надасть підприємству відповідну конкурентну перевагу на ринку, що, в свою чергу, забезпечить його захищеність від зовнішніх загроз, а отже може бути приєднаний до стратегічного. Те ж саме стосується і кримінального напрямку, адже криміналістична ситуація стосується прояву суто зовнішнього оточення, що неодмінно впливає на рівень економічної безпеки підприємства, проте його теж можна було б не виділяти окремо.

Коваленко К.В. в процесі дослідження підходів зарубіжних та вітчизняних науковців розглядає економічну безпеку підприємства як стан захищеності від внутрішніх та зовнішніх загроз; захист проти корисливих злочинів; стан ефективного використання корпоративних ресурсів; здатність забезпечувати відтворення [10]. Проте, пропонує вивчати дане поняття з точки зору системності та комплексності, з чим ми погоджуємося.

Отже, під економічною безпекою потрібно розуміти такий стан соціально-технічної системи підприємства, який дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезагрегації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та управлінських зв'язків. Головною метою управління економічною безпекою є забезпечення ефективного функціонування, продуктивної роботи та використання ресурсів підприємства, забезпечення високого рівня



життя персоналу та якості виконання господарських операцій, а також нарощування наявного потенціалу та стабільного розвитку підприємства [3].

Таблиця 1

## Систематизація підходів щодо визначення поняття «економічна безпека підприємства»

	Автор	Дефініції
Ринково-адаптивний підхід	М.І. Камлик [7]	Стан розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності.
	Н.П. Фокіна, В.І. Бокій [13]	Захищеність діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища та здатність оперативно реагувати на зміну зовнішніх умов та появу загроз.
	Є.Раздіна [12]	Комплекс заходів, що сприяють підвищенню фінансової стійкості господарських суб'єктів за умов ринкової економіки, що захищають їх інтереси від впливу негативних ринкових процесів.
	В.В. Шликов [15]	Стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних та потенційних джерел небезпеки або економічних загроз.
	М. Войнаренко, О. Яременко [2]	Стан суб'єкта господарювання, при встановленні якого ефективно функціонують механізми запобігання або зменшення впливу факторів, що загрожують стабільності розвитку діяльності фірми.
Ресурсно-стратегічний підхід	І.І. Циглик, Т.М. Паневник [14]	Стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації, технології та техніки, устаткування, прав) та підприємницьких можливостей, за якого гарантується найефективніше їх використання для забезпечення стабільного функціонування та динамічного науково-технічного розвитку, запобігання зовнішнім та внутрішнім негативним впливам.
	В.І. Забродський [5]	Кількісна та якісна характеристика властивостей фірми, яка відображає здатність «самовиживання» та розвиток в умовах виникнення зовнішньої та внутрішньої економічної безпеки.
	С.М. Ілляшенко [6]	Стан ефективного використання ресурсів та існуючих ринкових можливостей, що дає змогу випереджати загрози та прямувати сформованій місії підприємства.
	В.М. Щербина [16]	Сукупність умов та чинників, що забезпечують незалежність окремого підприємства, його стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення та самовдосконалення.
	З.С. Варналія [1]	Забезпечення найбільш ефективного використання ресурсів суб'єкта господарювання для запобігання загрозам і створення умов для стабільного функціонування усіх його елементів.
	А.В. Кашин [8]	Наявність конкурентних переваг, що обумовлені відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і задачам

За означеним вище можна констатувати той факт, що економічна безпека відображає здатність господарюючого суб'єкта до забезпечення збереження та розвитку внутрішнього потенціалу за умов негативного впливу зовнішнього середовища.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Аналіз різних підходів до визначення економічної безпеки підприємства дає можливість зробити ряд висновків. Хоча на сьогоднішній день й існує безліч визначень та поглядів на економічну безпеку підприємства, автор пропонує звернути увагу на ресурсно-стратегічний та ринково-адаптивний підходи щодо її визначення, адже усі інші, на нашу думку, є вузькофункціональними і розглядають економічну безпеку під якимось єдиним кутом зору. Це, з одного боку, дає можливість детально дослідити окремі складові економічної безпеки, проте з іншого боку, не допоможе забезпечити відповідний рівень економічної безпеки на підприємстві через односторонність її сприйняття. Крім того, економічна безпека підприємства є поняттям комплексним, адже поєднує у собі декілька функціональних складових, які для кожного підприємства мають різні пріоритети залежно від галузі господарювання та рівня ймовірності настання загроз. Важливим фактором для забезпечення економічної безпеки підприємства є володіння підприємством конкурентними перевагами, які повинні відображати стратегію підприємства.

Перспективами подальших досліджень є вивчення та систематизація основних загроз підприємству, факторів забезпечення економічної безпеки підприємства, визначення методичного інструментарію для розрахунку економічної безпеки підприємства тощо.

## Література

1. Варналія З.С. Економічна безпека : [навч. пос.] / Варналія З.С. – К. : Знання 2009. – 647 с.
2. Войнаренко М. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень

порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 60–63.

3. Економічна діагностика. Опорний конспект лекцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inpos.com.ua/506>

4. Економіка підприємства : [навч. пос.] / [П.В. Круш., В.І. Подвигіна, Б.М. Сердюк та ін.] ; за заг. ред. П.В. Круш. – [2-е вид.]. – К. : Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.

5. Забродский В.И. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В.И. Забродский, Н. Капустин // Бизнес. – 1999. – № 13. – С. 27–30.

6. Илляшенко И.И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.И. Илляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 13–19.

7. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : [навч. посіб.] / Камлик М.І. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.

8. Кашин А.В. Экономическая безопасность предприятия: управленческие проблемы/ А.В. Кашин // Экономика управления. – 2008. – № 1. – С. 11–12.

9. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения/ А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. - Киев: Издательство: Либра, 2003. - 280 с.

10. Коваленко К.В. Основы створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект/ К.В. Коваленко// Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – 2008. - №3. – С. 134-139.

11. Корчевська Л.О. Методологічні питання економічної безпеки підприємства/ Л.О. Корчевська, Г.В. Жосан. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/porta/Natural/Vetp/201029/10klosoe.pdf>

12. Раздина Е. Коммерческая информация и экономическая безопасность предприятия/ Е. Раздина// Бизнес-информ. – 1997. – №24. – С. 63-65.

13. Фокіна Н.П. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості/ Н.П. Фокіна, В.І. Бокій// Актуальні проблеми економіки. – 2003. - № 8(26). – С. 111-114.

14. Циглик І.І. Економічна безпека підприємства у системі внутрішнього економічного механізму/ І. Циглик, Т.М. Паневник// Економіка, фінанси, право. – 2004. - №12. – С. 3-5.

15. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия/ В.В. Шлыков. – СПб.: Алетейя. – 1999. – 138 с.

16. Щербина В.М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ/ В.М. Щербина// Актуальні проблеми економіки. – 2004. - №1. – С.220-225.

Надійшла 28.08.2012; рецензент: д. е. н. Данилко В. К.

УДК [005.591.4:005.936.3] – 029:3

Н. М. КУПРИНА

Одесская национальная академия пищевых технологий

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИМПАРИТЕТНОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

*Проаналізовано та обґрунтовано проведення імпаритетної реструктуризації підприємств як комплексу заходів, які сприяють ефективній і конкурентоспроможній діяльності підприємств харчової промисловості України. Обґрунтовані соціально-економічні аспекти проведення імпаритетної реструктуризації підприємств харчової промисловості в контексті збереження продовольчої та економічної безпеки України.*

*Impair restructuring of the enterprise was analyzed and substantiated as a set of measures that contribute to its effective and competitive activity of food industry enterprises. Social and economics aspects of impair restructuring of food industry enterprises were calculated in contexts of keeping food and economic safety of Ukraine.*

*Ключові слова: імпаритетна реструктуризація підприємств, підприємства харчової промисловості, конкурентоспроможність діяльності підприємств, ефективність діяльності підприємств, ТНК, кластери, продовольча та економічна безпека країни.*

**Введение.** В современных условиях активного влияния глобализационных процессов на экономику Украины, актуальным вопросом является защита национальных интересов страны и национального товаропроизводителя. Как свидетельствуют данные анализа после присоединения Украины к ВТО, некоторые отрасли экономики Украины не выдержали конкуренции с партнерами из ВТО, не наблюдается и положительной динамики экспортных операций. Кроме того, финансово-экономический кризис существенно повлиял и на перемещение капитала. Так, в первом полугодии 2009 года негативные глобализационные процессы в экономике охватили страны с развитой и развивающейся рыночной экономикой, что привело к сокращению всех составляющих потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ) ТНК и охватило все отрасли в 2009 году по сравнению с 2008 годом: предприятия добывающей

промышленности и сельского хозяйства – на 47%; предприятия обрабатывающей промышленности – на 77%; сферу потребительских услуг – на 57%; сферу банковских и финансовых услуг достигло рекордного падения и составило 87% [1, с. 3–4].

Приток ПИИ в Юго-Восточную Европу и СНГ в 2008 г., как показало исследование, увеличился и достиг рекордного уровня (114 млрд долл. США), причем 84% совокупного притока ПИИ в СНГ приходилось на Российскую Федерацию, Казахстан и Украину [1, с. 27]. Такие изменения были вызваны продвижением ТНК на внутренние потребительские рынки, приватизацией оставшихся государственных активов стран Юго-Восточной Европы, либерализацией регулирования отдельных отраслей стран СНГ. Причем в 2009 г. Китай занимал второе место в списке стран-объектов вложения иностранных инвестиций в мире после США, а Российская Федерация – шестое место [1, с. 15].

Украина, как страна с переходной экономикой, рассматривается как объект привлечения инвестиций, в основном, как крупный экспортер сырья, что значительно сдерживает не только ее экономическую интеграцию, но и экономическое развитие. С другой стороны, Украина заинтересована в привлечении иностранных инвестиций, основным источником которых является ТНК, но актуальным вопросом в настоящее время является защита национальных интересов страны и отечественных товаропроизводителей, что было вызвано изменением вектора продвижения ТНК на внутренние потребительские рынки стран СНГ и либерализацией торговли.

Не только влияние глобализационных процессов на развитие национальных экономик, но и протекционистские методы ведения бизнеса и торговли многих стран и ТНК, привели к ужесточению конкурентной борьбы на внутренних, международных и глобальных рынках и способствуют возникновению кластерных объединений национальных субъектов хозяйствования как вертикально-интегрированных структур для сохранения своей конкурентоспособности и получения дополнительных конкурентных преимуществ.

Так, на территории Украины уже достаточно давно функционируют филиалы «General Electric», «Nestle», «AT&T», «Coca-Cola», «McDonalds», «PepsiCo» и других крупных ТНК, деятельность которых является далеко не безопасной для национальных предприятий. Если проследить направление деятельности только одной из ТНК, например, корпорации «Nestle», осуществляющей свою деятельность в Украине (по производству и реализации напитков, кондитерских изделий, мороженого, детского и специального питания, минеральной и столовой воды, готовых завтраков, кормов для животных) с 1994 г., то можно отметить, что в 1998 г. компанией приобретен контрольный пакет акций ЗАО «Львовская кондитерская фабрика «Свиточ»; в начале 2003 г. – создано ООО «Нестле Украина»; в конце 2003 года – выкуплен весь пакет акций предприятия «Волиньхолдинг» (выпускающий продукцию под торговой маркой «Торчин»); в 2010 году – приобретено ООО «Техноком» (выпускающий продукцию под торговой маркой «Мивина») [2, с. 139].

Таким образом, результаты проведенного исследования подтверждают необходимость реструктуризации промышленных предприятий не только как инструмента повышения конкурентоспособности, а скорее ее сохранения на внутреннем рынке и для защиты от экспансии иностранных товаропроизводителей.

**Постановка задачи.** Целью данного исследования является выделение социально-экономических аспектов импаритетной реструктуризации промышленных предприятий как направления сохранения конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий пищевой промышленности Украины в современных условиях, а также обеспечения экономической и продовольственной безопасности страны.

Вопросы обоснования методологии проведения реструктуризации предприятия или ее отдельных аспектов рассматривались в работах многих украинских и зарубежных ученых: О.М. Алимова, О.И. Амоши, М.Д. Аистовой, П.О. Антонока, М.Д. Билых, Б.В. Буркинського, А.И. Бутенко, Л. Водачек, М. Ванденборта, В.М. Гейца, Л.В. Дейнеко, А. Евсева, А.В. Карпинской, С.В. Климчук, А.И. Ковалева, А.М. Котлубай, Т.Л. Коротковой, А.В. Клишейко, Д.Ф. Крисанова, К. Кордана, И.И. Лукинова, С.М. Минаковой, А.В. Оганезова, Е.Н. Скляр, В.Д. Слюсаря, О.О. Терещенко, В. Трилленберга, В.И. Чекаловец, Н.Г. Чумаченко, К.В. Швыговой, В. Шапиро, Т. Фолмена и др., но не теряют своей актуальности в современных условиях.

Различным проблемам формирования в экономике страны и ее регионов кластеров, различных по направлениям деятельности объединений, рассматривались как иностранными (А. Асаул, Р. Кругман, К. Лаурсеном, А. Маршалом., М. Портером, С. Розенфельдом, И. Толенадо, Ст. Фельдманом, Е. Хеландер и др.), так и украинскими учеными (Л. Антонюк, М. Афонасьевым, Б. Буркинским, М. Войнаренко, В. Дубницким, Е. Закорко, В. Захарченко, Л. Купинец, Е. Лазаревой, В. Лященко, Л. Мясниковой, И. Савенко, Р. Силиным, С. Соколенко, Б. Одягаило, В. Осиповым, В. Павловым, Е. Фишук, В. Щедриной и др.), но требуют дальнейшего изучения и рассмотрения.

**Результаты исследования.** Актуальным видом реструктуризации, как предприятий пищевой промышленности, так и других промышленных предприятий, является такой ее вид, как импаритетная реструктуризация, выделенная впервые. Данный вид реструктуризации промышленных предприятий представляет собой систему мероприятий, позволяющих сохранять и повышать эффективность и конкурентоспособность деятельности субъекта предпринимательской деятельности в соответствии с изменениями внешней среды и выработанной стратегией его развития [3, с. 242].

В современных условиях хозяйствования субъектов предпринимательской деятельности Украины, импаритетная реструктуризация промышленных предприятий, по мнению автора, направлена на формирование интегрированных структур вертикального типа – кластерных объединений и включает весь рычаг взаимосвязанных видов деятельности предприятий и организаций: или от начала процесса производства (снабжения) до конечного продукта и сферы услуг, или же охватывая некоторые виды и процессы деятельности промышленных предприятий. Как показало исследование, такие объединения в современных условиях имеют более высокую «выживаемость» на внутреннем рынке и сохранения конкурентоспособности, а также способствуют сохранению эффективности деятельности и возможности дальнейшего ее развития, имеют значительные перспективы выхода и способности к активной конкуренции на международных рынках [3, с. 242].

Анализ работ отечественных ученых показал [4], что наименее исследованной отраслью для формирования кластерных структур, является пищевая промышленность и переработка сельскохозяйственной продукции. Рынок продовольственных товаров является одним из жизненно важных и будет существовать даже во время экономических и финансовых кризисов, а присоединение Украины к ВТО и в дальнейшем будет способствовать ужесточению конкуренции между товаропроизводителями продовольственных товаров на внутреннем рынке и требует поиска путей защиты таких отечественных товаропроизводителей.

Исследование развития и деятельности таких организационных форм предприятий как ТНК, а так же уровня глобальной конкурентоспособности и глобализации стран [5, с. 60–63], подтверждают и обратную зависимость между уровнем глобализации экономики и уровнем конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий, используя механизм взаимосвязи «парадокса Нейсбитта» (рис. 1).



Рис. 1. Зависимость уровня глобализации страны и конкурентоспособности промышленных предприятий

Опыт деятельности промышленных предприятий в зарубежных странах показывает, что реструктуризация затрагивает не только экономическую составляющую их деятельности, но также и социальную. Как показало исследование публикаций в научной и практической литературе, в последнее время авторы активно рассматривают и социальные аспекты реструктуризации предприятий, выделяя особенности проведения «социальной», «социально-ответственной», «социально-ориентированной» реструктуризации. Как правило, под социальной составляющей их проведения подразумеваются трансформационные процессы в области трудовых ресурсов [6, с. 22].

В настоящее время, актуальным направлением является проведение социально ориентированной реструктуризации, особенно актуальной для предприятий пищевой промышленности, которая направлена на удовлетворение социальных потребностей промышленного предприятия, потребителей и общества и нацелена на переориентацию деятельности предприятий с чисто экономической направленности на социально-экономическую [6, с. 22]. Таким видом реструктуризации предприятий пищевой промышленности является импаритетная (рис. 2).

Для предприятий пищевой промышленности – это не только сохранение их конкурентоспособности, повышение экономической эффективности деятельности с помощью привлечения дополнительных инвестиций и развития новых направлений в производстве и реализации продукции, а также других видов деятельности, но обеспечение социальных аспектов деятельности, которые охватывают и способствуют сохранению рабочих мест, возможности обучения и повышения квалификации персонала, применению методов его стимулирования, выпуску экологической и безопасной продукции, что

способствует не только сохранению экономической и продовольственной безопасности Украины, но и учитывает обеспечение социальной защиты ее населения.

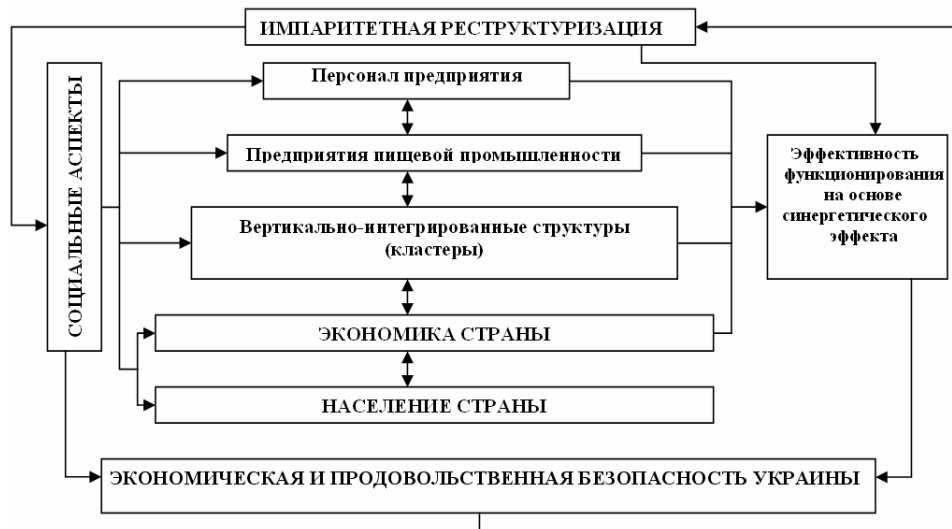


Рис. 2. Социально-экономические аспекты проведения импаритетной реструктуризации предприятий пищевой промышленности Украины

Так, конкурентоспособность деятельности предприятия и кластерных структур в целом, не возможна без конкурентоспособной продукции, а конкурентоспособность таких диверсифицированных сетевых структур как кластеры, не возможна без конкурентоспособных предприятий, которые способны осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность (по всем ее видам) и конкурировать на рынке с продавцами аналогичных товаров (работ, услуг). Конкурентоспособность деятельности кластера заключается в большей возможности формировать источники конкурентных преимуществ, обеспечивающих сохранение и повышение конкурентоспособности и эффективности деятельности всех его участников, защиту от агрессивного проявления внешней среды, а также способствует внедрению инноваций в дальнейшее развитие предприятий и новых видов продукции и деятельности в соответствии со стратегией их развития.

С другой стороны, стабильная и эффективная деятельность промышленного предприятия позволяет повысить расходы на «содержание» персонала, а также получить еще одну составляющую синергетического эффекта кластерных структур – высокую производительность труда и производство качественной продукции, так как методы, стимулирующие эффективное функционирования персонала дают свой положительный эффект.

Такой подход к защите и поддержке национального товаропроизводителя невозможен без рационального государственного регулирования: льготного налогообложения, стимулирования внедрения новейших техники и технологий, регулирование импорта товаров работ и услуг с помощью нетарифных, экологических и других ограничений, контроль качества продукции отечественных и зарубежных производителей и др.

**Выводы.** Таким образом, конкурентоспособная и эффективная деятельность предприятий пищевой промышленности Украины в настоящее время во многом зависит от социально-экономических аспектов проведения их реструктуризации, которая учитывает весь спектр синергетического эффекта: от обеспечения сохранения эффективного функционирования персонала до сохранения конкурентоспособной, эффективной деятельности промышленного предприятия и ее развития, эффективного функционирования кластерных структур, а также обеспечения экономической и продовольственной безопасности Украины.

### Литература

1. Доклад о мировых инвестициях, 2010 год: Обзор. Инвестиции в низкоуглеродную экономику (перевод на русский) // Конференция Организации Объединенных наций по торговле и развитию. – Нью-Йорк, Женева, 2010. – 47 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.unctad.org/ru/docs/wir2010overview\\_ru.pdf](http://www.unctad.org/ru/docs/wir2010overview_ru.pdf).
2. Куприна Н.М. Тенденции влияния глобализационных процессов на развитие и функционирование предприятий / Н.М. Куприна // *Економічні інновації: [Збірник наукових праць]*. – Вип. 43: Українське Причорномор'я в національних і міжнародних координатах розвитку: регіональний вимір. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – С. 135–412.
3. Куприна Н.М. Теоретико-методологические основы проведения импаритетной реструктуризации промышленных предприятий / Н.М. Куприна // *Экономика Крыма: научно-практический журнал*. – № 3 (36). – 2011. – С. 241–243.

4. Куприна Н.М. Напрями збереження конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах / Н.М. Куприна // Економіка харчової промисловості. – Одеса : ОНАХТ, ФОП Попова Н.М, 2011. – С.17–20.

5. Куприна Н.М. К вопросу о влиянии процессе глобализации на развитие экономики страны и ее субъектов / Н.М. Куприна // Глобалізація інформаційного суспільства й інтеграційні процеси України: стан та перспективи розвитку: матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції / ред. колегія І.С. Михальський, О.О. Проскуріна та ін.. – Луганськ: Елтон-2, 2011. – 163 с.

6. Куприна Н.М. Реструктуризация промышленных предприятий: актуальные аспекты проведения / Н.М. Куприна, А.В. Степанова // Економіка харчової промисловості: щоквартальний науковий журнал. – № 4 (12). – 2011. – С. 20–22.

Надійшла 12.09.2012; рецензент: д. е. н. Глушков В. С.

УДК 65.016.7

Т. В. СМІКОВЧУК

Коломийський політехнічний коледж при Національному університеті «Львівська політехніка»

## ЧИННИКИ ВИБОРУ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті розкрито існуючі методи оцінювання економічних наслідків структурних перетворень господарюючих суб'єктів, підходи науковців до їх вибору. Запропоновано перелік чинників вибору методів оцінювання результатів реструктуризації та наведено рекомендації щодо їх використання для розв'язання прикладної задачі економічного обґрунтування проекту реструктуризації підприємства.*

*The existent methods of evaluation of economic consequences of structural transformations of enterprises and points of view of scientists near their choice are exposed in the article. The list of factors of choice of restructuring results evaluation methods is offered and recommendations in relation to their use for the decision of the applied task of economic ground of restructuring project are offered.*

*Ключові слова: реструктуризація, оцінювання економічних результатів, чинники.*

### Постановка проблеми

Реструктуризація є процесом структурних перетворень на підприємстві шляхом здійснення заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного, фінансового та правового характеру, що обумовлений змінами факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування підприємства і направлений на покращення показників його діяльності та, як наслідок, зростання ринкової вартості. Впровадження реструктуризаційних заходів вимагає від підприємства здійснення відповідних затрат ресурсів. Такі витрати направлені на отримання економічних результатів у формі підвищення рентабельності, зростання конкурентоспроможності продукції, збільшення частки ринку тощо. З огляду на це, актуальності набуває проблематика оцінювання результатів реструктуризації з метою прийняття обґрунтованих рішень як на етапі планування, так і на етапі контролювання процесу структурних перетворень на підприємстві.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій

Розробленню наукового завдання оцінювання результатів реструктуризації присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців, серед них: М.Аїстова, Л.Белих, С.Валдайцев, О.Єфремова, Л.Лачкова, Ж.Крисько, Д.Коваленко, І.Мазур, В.Шапіро та інші. Вивчення робіт вказаних авторів дозволило виявити існування низки наукових підходів до оцінювання економічних наслідків реструктуризації. Однак вони зазвичай різняться пропонованими методами та показниками оцінювання, способами їх вибору тощо. В таких умовах подальшого дослідження вимагає проблематика вибору методів оцінювання результатів реструктуризаційних заходів, зокрема, ідентифікація чинників такого вибору.

Слід зауважити, що у багатьох літературних джерелах для характеристики можливих економічних наслідків структурних перетворень на підприємстві використовується поняття ефективності реструктуризації. При цьому зміна таких показників діяльності підприємства, як платоспроможність, конкурентоспроможність, вартість бізнесу та багато інших, яка відбулася в результаті структурних змін, об'єднується в літературі поняттям ефективності реструктуризаційних заходів.

Згідно з підходом Єфремової О.В.: «Ефективність реструктуризації – це успішність та результативність заходів реструктуризації, що виражаються системою різних показників» [1].

Як зазначає Л.Лачкова, «під ефективною реструктуризацією слід розуміти таку реструктуризацію, яка забезпечує очікувані результати за мінімальних вкладень та ризиків» [2]. Завданнями оцінки ефективності реструктуризації згідно з поглядом Л.Лачкової є комплексний аналіз якісних та кількісних змін, що відбулися на підприємстві внаслідок впливу певних дій.

Розглянуті підходи до розкриття суті поняття ефективності реструктуризації є дещо некоректними, оскільки ця категорія має вужче змістове навантаження.

Так, у відповідності до Великого економічного словника ефективність – це «відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначається як відношення результату до затрат, які зумовили його одержання» [3, с.345].

Враховуючи наведене вище словникове трактування категорії ефективності, під ефективністю реструктуризації слід розуміти співвідношення між чистим грошовим потоком, отриманим в результаті структурних перетворень, та затратами на їх здійснення. При цьому під чистим грошовим потоком тут розуміється різниця між додатковим прибутком підприємства, отриманим в результаті структурних перетворень, та затратами на проведення реструктуризації.

Таким чином, ефективність реструктуризації є лише одним з показників, що характеризують її наслідки, певною формою її результату. Отже, цей термін не може застосовуватися як комплексне поняття для характеристики впливу реструктуризаційних заходів на діяльність підприємства. Тому некоректними є рекомендації низки авторів оцінювати ефективність реструктуризації шляхом визначення зміни ринкової вартості підприємства, зміни фінансових показників його діяльності, міри досягнення планових значень показників тощо. Для характеристики подібних наслідків реструктуризаційних заходів доцільно застосовувати більш узагальнене поняття «результат» на противагу «ефективність». Так, у відповідності до Великого економічного словника: «результат – вихід системи, вплив її функціонування на зовнішнє середовище» [3]. Виходячи з цього, результати реструктуризації розглядатимемо як прояви впливу структурних перетворень на діяльність підприємства.

У табл. 1 приведено перелік та характеристику методів оцінювання результатів реструктуризації, які на сьогоднішній день є достатньо розробленими та широко використовуваними на практиці.

Таблиця 1

#### Основні методи оцінювання результатів реструктуризації [4–8]

Методи оцінювання результатів реструктуризації	Характеристика методів
Метод визначення зміни ринкової вартості підприємства	Результати реструктуризації оцінюються шляхом визначення міри зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання внаслідок проведених структурних змін. Різниця між поточною вартістю підприємства за існуючих умов та поточною вартістю після реструктуризації отримала назву вартісного розриву
Метод оцінки реструктуризації підприємства як інвестиційного проекту	Результати реструктуризації підприємств оцінюються на основі порівняння затрат на проведення трансформаційних заходів та надходжень від їх реалізації. Для цього використовуються загальновідомі показники оцінки ефективності інвестиційних проектів, а саме: чиста приведена вартість; ставка дохідності; внутрішня ставка дохідності; період окупності
Метод оцінки показників діяльності підприємства	Висновки про результати реструктуризації формулюються на основі розрахунку зміни визначених показників діяльності підприємства. До таких показників, як правило, відносяться показники ліквідності; показники фінансової стійкості; показники ділової активності підприємства; показники рентабельності
Метод оцінки досягнення планових показників	Результативність проведеної реструктуризації визначається рівнем наближення фактичних значень показників діяльності підприємства до значень, які було заплановано досягнути в результаті здійснення реструктуризаційних заходів
Метод експертних оцінок	Базується на знаннях і досвіді експертів і передбачає узагальнення їхніх думок відносно результатів реструктуризації підприємства. Узагальнена оцінка визначається з урахуванням рівня компетентності кожного експерта

Існують також інші методи оцінювання результатів реструктуризації. Вони не набули достатнього поширення в літературі та на практиці, однак окремі з них заслуговують на увагу, оскільки мають теоретичну та прикладну цінність. Серед таких розробок слід виділити методику оцінки економічних наслідків реструктуризації, засновану на динаміці рівня використання комплексного економічного потенціалу підприємства, розкриту у роботі Дегтяренка А.Г. та Таранюк Л.Н. [9]. Під економічним потенціалом підприємства науковці розуміють максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних та прихованих можливостей якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у визначеному середовищі функціонування з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціально-культурних та інших обмежень [9, с. 83]. Автори пропонують визначати рівень успішності проекту реструктуризації на основі порівняння значення фактично досягнутого економічного потенціалу підприємства після реструктуризації та можливого економічного потенціалу при відсутності реструктуризації. Для обчислення розміру економічного потенціалу підприємства науковці рекомендують застосовувати модель BSC Р.Каплана та Д.Нортон. У відповідності до розглянутої методики, реструктуризація вважається успішною за умови, якщо вона дозволила збільшити показник економічного потенціалу більш, як на 50%, відносно успішною – на 20–50%, неуспішною – менш, ніж на 20%. Перевагою методики Дегтяренка А.Г. та Таранюк Л.Н. є використання для оцінювання результатів реструктуризації показника, який комплексно характеризує стан підприємства, оскільки включає в себе низку компонентів (фінансовий, торговий, управлінський, кадровий, маркетинговий, матеріально-технічний потенціал). Недоліком методики є складність її застосування по відношенню до довгострокових реструктуризаційних заходів, оскільки втрачається об'єктивність прогнозованого економічного потенціалу за умови відсутності реструктуризації, а також економічний потенціал підприємства по завершенню структурних перетворень необхідно «очистити» від впливу інших чинників.

Численність існуючих методів оцінювання результатів реструктуризаційних заходів обумовлює актуальність завдання вибору оптимальних методів в кожному окремому випадку структурних перетворень.

Крок до розв'язання такої задачі вже зроблено окремими науковцями. Так, Коваленко Д.І. запропонував «методичний підхід до оцінки ефективності трансформації організаційно-економічного статусу підприємств шляхом його реструктуризації, що базується на визначенні кінцевої мети цього процесу». Згідно з рекомендаціями автора «ефективність антикризової реструктуризації пропонується оцінювати показниками рентабельності і фінансового стану, приділяючи основну увагу їх динаміці і відхиленням від нормативу. У разі, коли ціллю трансформації підприємства є здійснення стратегічної реструктуризації, доцільно використовувати показники темпу росту вартості підприємства і дохідності акцій» [10]. Основним недоліком рекомендацій автора є некоректне виокремлення видів реструктуризації. Адже антикризова реструктуризація (інша назва – санаційна) поруч з адаптаційною та випереджувальною вказують на мету її проведення, в той час як стратегічна, поруч з оперативною, – на спрямування структурних перетворень.

Внесок у вирішення проблеми визначення доцільних методів оцінювання результатів реструктуризації зроблено і у роботі Л.Лачкової [2]. Автором при оцінці ефективності реструктуризації пропонується розмежовувати ефективність оперативної та стратегічної реструктуризації. Для оцінки ефективності оперативної реструктуризації автор пропонує використовувати короткострокові критерії, що можуть бути представлені такими показниками, як обсяг товарообороту, прибуток, продуктивність праці, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, вартість підприємства тощо. Що стосується стратегічної реструктуризації, то, за словами Л.Лачкової, основними критеріями оцінки її ефективності є показники, що характеризують зміни на підприємстві у середньо- та довгостроковому періодах. У цьому випадку автор рекомендує застосовувати показники оцінки ефективності інвестиційних проектів: чисту приведену вартість, індекс доходності, термін окупності, а в якості інтегрованого показника – зростання ринкової вартості підприємства.

У роботі І.З. Крета вибір методів оцінювання результатів реструктуризації поставлено залежно від варіанту трансформації правового статусу підприємства в процесі його реструктурування. Автор виокремлює такі чотири сценарії зміни правового статусу суб'єкта господарювання [11, с.107]:

- збереження існуючого статусу підприємства при зміні організаційно-технічної і організаційно-економічної структур;
- поділ підприємства на декілька рівноцінних, технологічно пов'язаних між собою підприємств;
- ліквідація або відокремлення деяких структурних і функціональних підрозділів у самостійні субпідприємства;
- інтеграція підприємства з іншими суб'єктами господарювання з одночасною втратою своєї самостійності.

Як бачимо, три сценарії (2–4) із наведених чотирьох передбачають проведення корпоративної реструктуризації, тобто реорганізацію підприємства. Інші види реструктуризації підприємств за ознакою об'єкту змін автором об'єднано у першому із запропонованих варіантів структурних перетворень.

Вивчення рекомендацій І.З. Крета показало, що в основу оцінювання результатів реструктуризації при будь-якому варіанті трансформації правового статусу підприємства покладено порівняння прибутку суб'єкта господарювання до та після проведення структурних змін. Відмінності у методах оцінювання в розрізі кожного з варіантів полягають у використанні різних підходів до зважування критеріального показника (прибутку) за питомою вагою кожного з новоутворених в результаті реструктуризації підприємств у сумарному значенні цього показника.

Варто зауважити, що рекомендації автора стосовно використання прибутку в якості базового показника для оцінювання результатів реструктуризації є обґрунтованими та заслуговують на увагу, адже саме отримання прибутку є метою створення та функціонування господарюючих суб'єктів. Однак в умовах існування широкого розмаїття видів реструктуризації використання зміни правового статусу підприємства як єдиного чинника, що визначає вибір методу оцінювання результатів реструктуризації, є надто обмеженим.

Розглянуті вище рекомендації авторів мають важливе теоретичне та прикладне значення, оскільки сприяють обранню оптимальних методів оцінювання результатів реструктуризації залежно від її мети, спрямування, впливу на правовий статус підприємства. Однак існуючі напрацювання вчених у цій сфері вимагають подальшого наукового розроблення. Зокрема, потребує розширення перелік чинників вибору методів оцінювання результатів реструктуризації, вимагають подальшого розвитку рекомендації щодо доцільності застосування того чи іншого методу за різних умов проведення структурних перетворень.

#### Цілі статті

Ціллю статті є формулювання переліку чинників вибору методів оцінювання результатів реструктуризації та рекомендацій щодо їх використання для розв'язання прикладної задачі економічного обґрунтування проекту реструктуризації підприємства.

#### Виклад основного матеріалу дослідження

Узагальнюючи матеріал літературних джерел, практику проведення реструктуризаційних заходів на



вітчизняних підприємствах та власні дослідження, серед базових чинників, які визначають вибір методу оцінювання результатів реструктуризації, доцільно виокремити такі: етап процесу реструктуризації, на якому проводиться оцінювання; мета та цілі проведення реструктуризації; спрямування реструктуризаційних заходів; об'єкт структурних змін (рис. 1).

Враховувати етапи процесу реструктуризації, на яких проводиться оцінювання її економічних наслідків для підприємства, запропоновано з огляду на те, що цей чинник визначає призначення результатів такого оцінювання, міру та напрямок їхнього впливу на протікання реструктуризаційного процесу, а тому одним із перших повинен братися до уваги при виборі методів оцінювання результатів структурних перетворень на підприємстві.

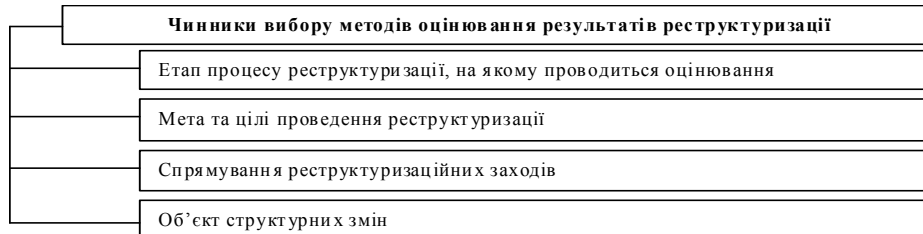


Рис. 1. Чинники вибору методів оцінювання результатів реструктуризації

Аналізуючи послідовність процесу реструктуризації, можна говорити про те, що оцінювання результатів реструктуризаційних заходів може проводитися на таких етапах реструктуризації підприємства, як:

- економічне обґрунтування необхідності проведення реструктуризації;
- вибір оптимальних заходів реструктуризації;
- формування програми реструктуризації підприємства;
- контролювання процесу реструктуризації;
- оцінювання економічних наслідків проведених структурних перетворень.

На кожному з цих етапів процес оцінювання економічних наслідків реструктуризації матиме свої особливості, які обумовлюватимуть вибір оптимальних методів його проведення.

Так, на етапі економічного обґрунтування необхідності проведення реструктуризації, метою оцінювання результатів структурних перетворень є прийняття обґрунтованого рішення про доцільність та необхідність їх проведення на основі інформації про стан підприємства та очікувані загальні наслідки можливих структурних змін для діяльності підприємства. Оскільки на цьому етапі ще обрано оптимальні реструктуризаційні заходи, то неможливо провести точні математичні розрахунки впливу реструктуризації на показники діяльності підприємства. Однак важливо сформулювати очікувані напрямки та силу впливу можливих структурних змін на результати функціонування підприємства. Такі висновки мають стати вагомим доповненням до результатів діагностики підприємства, на основі якої прийматиметься рішення про проведення реструктуризаційних змін. З огляду на сказане, можливим та доцільним є застосування експертного методу оцінювання результатів реструктуризації.

На етапі вибору оптимальних реструктуризаційних заходів важливим є проведення економічних розрахунків, що дозволять встановити, які з альтернативних варіантів проведення структурних змін забезпечать досягнення поставлених цілей при мінімальних затратах ресурсів підприємства. Тобто на даному етапі стоїть завдання вибору найбільш результативних реструктуризаційних заходів. При цьому можуть бути застосовані такі методи оцінювання результатів реструктуризації, як метод визначення зміни ринкової вартості підприємства, метод оцінки реструктуризації як інвестиційного проекту, метод оцінки показників діяльності підприємства. Застосування методу оцінки досягнення планових показників в даному випадку є неактуальним, оскільки процес реструктуризації знаходиться лише на етапі планування.

При формуванні програми реструктуризації важливим є проведення техніко-економічного обґрунтування структурних перетворень. При цьому необхідно розрахувати ефект та ефективність проекту реструктуризації, термін окупності вкладень у його реалізацію тощо. Тобто розраховуються загальновідомі показники оцінки інвестиційного проекту, а тому найбільш доцільним методом оцінки результатів реструктуризації на цьому етапі є метод оцінки реструктуризації як інвестиційного проекту.

В процесі контролювання реалізації заходів реструктуризації важливим є відслідковування виконання поставлених завдань та досягнення запланованих результатів. Оптимальним на цьому етапі буде застосування методу оцінки досягнення планових показників.

Після завершення реалізації реструктуризаційних заходів та прояву їх наслідків на показниках діяльності підприємства доцільно оцінити результати проведених змін з метою формулювання відповідних висновків, які поповнять досвід менеджерів підприємства в сфері трансформацій підприємств. При цьому може бути застосований будь-який з аналізованих методів оцінки результатів реструктуризації залежно від потреб користувачів такою інформацією.

Проведений аналіз застосування методів оцінювання результатів реструктуризації підприємств на різних етапах процесу структурних перетворень узагальнено у табл.2.

## Застосування методів оцінювання результатів реструктуризації підприємств на різних етапах процесу структурних перетворень

Етап реструктуризації, на якому проводиться оцінювання її економічних наслідків	Мета оцінювання результатів реструктуризації	Оптимальні методи оцінювання результатів реструктуризації
Економічне обґрунтування необхідності проведення реструктуризації	Прийняття обґрунтованого рішення про доцільність та необхідність проведення структурних змін на підприємстві	Метод експертних оцінок
Вибір оптимальних заходів реструктуризації	Прийняття обґрунтованого рішення щодо найкращих реструктуризаційних заходів, що дозволять досягнути цілей реструктуризації при мінімальних затратах ресурсів	Метод визначення зміни ринкової вартості підприємства, метод оцінки реструктуризації як інвестиційного проекту, метод оцінки показників діяльності підприємства
Формування програми реструктуризації підприємства	Проведення техніко-економічного обґрунтування проекту реструктуризації	Метод оцінки реструктуризації як інвестиційного проекту
Контролювання процесу реструктуризації	Відслідковування виконання плану реструктуризації	Метод оцінки досягнення планових показників
Оцінювання економічних наслідків проведених структурних перетворень	Формулювання висновків щодо результативності проведених структурних змін	Метод визначення зміни ринкової вартості підприємства, метод оцінки реструктуризації як інвестиційного проекту, метод оцінки показників діяльності підприємства, метод експертних оцінок, метод оцінки досягнення планових показників

Наступним з виділених чинників вибору методів оцінювання результатів реструктуризації (див. рис. 1) є мета та цілі проведення структурних змін на підприємстві. Залежно від мети здійснення виокремлюють такі види реструктуризації, як санаційна, адаптаційна та випереджувальна. Дослідження змісту кожного з цих видів реструктуризації дозволяє встановити по відношенню до них оптимальні методи оцінювання економічних наслідків трансформаційних процесів для підприємства. Так, санаційну реструктуризацію, яка має на меті виведення суб'єкта господарювання з кризового стану, найбільш доцільно аналізувати із застосуванням методу оцінки показників діяльності підприємства, зокрема, показників фінансового стану. У випадку адаптаційної та випереджувальної реструктуризації актуальним може бути застосування будь-якого з існуючих методів оцінювання результатів структурних змін. При цьому може використовуватися як один, так і декілька методів паралельно. Вибір конкретних методів залежатиме від низки інших чинників, зокрема, від цілей реструктуризації в кожному окремому випадку. Слід зауважити, що при адаптаційній та випереджувальній реструктуризації досить часто метою проведення є не покращення значення певних показників діяльності підприємства, а уникнення загрози їх погіршення. В таких випадках важливим є застосування методу експертних оцінок в поєднанні з іншими методами оцінювання результатів реструктуризації.

Розглядаючи вплив спрямування реструктуризаційних заходів на вибір методу оцінювання її результатів, слід зазначити, що за цією ознакою виокремлюють оперативний та стратегічний види реструктуризації.

Оперативна реструктуризація спрямована на подолання недоліків у виробничо-господарській діяльності підприємства у короткостроковому періоді (три-чотири місяці) і покликана покращити конкретні показники його діяльності. Вона не передбачає кардинальних змін у функціонуванні підприємства з істотними наслідками, а тому для оцінки її результатів пріоритетним буде застосування методу оцінки досягнення планових показників та методу оцінки показників діяльності підприємства.

Стратегічна реструктуризація передбачає кардинальні структурні зміни у діяльності підприємства, що спрямовані на досягнення конкурентоспроможності підприємства у довгостроковому періоді (впровадження нових технологій, зміна структури власності, організаційно-правової форми підприємства, освоєння нових ринків збуту тощо). З огляду на це, важливо оцінити стратегічні наслідки таких змін для підприємства, встановити рівень віддачі витрат на проведення таких перетворень. Отримати відповіді на ці запитання допоможе застосування методу визначення зміни ринкової вартості підприємства та методу оцінки реструктуризації як інвестиційного проекту.

Наступним чинником вибору методів оцінювання результатів реструктуризації (див. рис. 1) є об'єкт структурних змін. Залежно від об'єкту розрізняють виробничо-технологічну, організаційно-управлінську, фінансову та корпоративну реструктуризації. Однак такий поділ є надто узагальненим для цілей вибору методів оцінювання результатів реструктуризації. Адже в межах одного виду можуть проводитися суттєво відмінні за характером та масштабом структурні перетворення. Однак ретельне вивчення характерних ознак

наведених видів реструктуризації все ж дозволяє зробити узагальнені висновки про пріоритетні для них методи оцінювання результатів трансформаційних змін.

Так, варто відмітити, що в умовах корпоративної реструктуризації, яка передбачає зміни статутного фонду, створення нових юридичних осіб і нову організаційно-правову форму діяльності, актуальним є відслідковування зміни ринкової вартості підприємства (підприємств), основних показників його (їх) діяльності в результаті проведення реорганізації.

При фінансовій реструктуризації пріоритетним є застосування методу оцінки показників діяльності підприємства та методу оцінки досягнення планових показників, оскільки реструктуризаційні заходи такого виду орієнтовані на забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства.

Організаційно-управлінська реструктуризація передбачає вжиття заходів (наприклад, зміна організаційної структури управління, зміна методів менеджменту, вдосконалення кадрової політики тощо), які суттєво, однак досить опосередковано впливають на кількісні показники діяльності підприємства. Досить часто такий вплив важко встановити. Зважаючи на це, актуальності набуває застосування експертного методу при оцінюванні результатів реструктуризації, а також методу оцінки зміни ринкової вартості підприємства.

До виробничо-технологічної реструктуризації відноситься широке коло заходів, які можуть бути спрямовані як на оперативне досягнення значень конкретних показників, так і виступати тривалими інвестиційними проектами, що оздоровлюють підприємство загалом. В цьому випадку може бути застосований будь-який з аналізованих методів оцінювання результатів структурних змін. Рішення про застосування того чи іншого з них прийматиметься під впливом інших чинників, зокрема, вже розглянутих вище етапів, мети та спрямування реструктуризації.

Варто наголосити на тому, що наведені рекомендації щодо пріоритетних методів оцінювання результатів реструктуризації для різних її видів за ознаками мети та об'єкту змін носять узагальнений характер. Адже в межах кожного з наведених видів реструктуризації існує велика кількість варіантів цілей та об'єктів структурних перетворень. Тому рішення щодо оптимальних методів оцінювання результатів реструктуризації повинно прийматися окремо для кожного конкретного випадку структурних змін на підприємстві.

Разом з тим, можуть бути сформульовані загальні засади вибору оптимальних методів оцінювання результатів реструктуризації на основі виділених чинників.

В першу чергу, встановимо пріоритетність врахування різних чинників вибору оптимальних методів оцінювання результатів реструктуризації. Це дозволить уникати ситуацій, коли для одного випадку реструктуризації різними чинниками диктуються різні оптимальні методи оцінювання результатів.

Найвагомішим з пропонованих чинників (рис. 1) є етапи процесу реструктуризації, на яких проводиться оцінювання. Адже саме вони визначають призначення результатів оцінювання економічних наслідків реструктуризації, а тому обрані методи повинні максимально задовольняти потреби користувачів такою інформацією. Так, для одного і того ж випадку структурних змін на підприємстві застосування методу оцінки реструктуризації як інвестиційного проекту є недоречним на етапі контролювання проведення реструктуризаційних заходів і може бути найкращим для висвітлення їх результатів по завершенню реструктуризації. Крім того, етапи проведення реструктуризації підприємств є універсальними для різних випадків структурних змін, адже базуються на загальних функціях менеджменту. Відповідно сформульовані вище рекомендації щодо доречності застосування того чи іншого методу оцінювання результатів реструктуризації на різних етапах її проведення є також універсальними.

Універсальний характер носять також рекомендації щодо оптимальних методів оцінювання результатів оперативної та стратегічної реструктуризації. Тому спрямування реструктуризаційних заходів є наступним чинником, який доцільно брати до уваги в процесі вибору методів оцінювання результатів реструктуризації.

Наступними варто аналізувати мету та об'єкт реструктуризації, які є відмінними в кожному окремому випадку проведення змін, а їх групування за допомогою класифікації є дещо узагальненим для формулювання універсальних пропозицій відносно оптимальних методів оцінювання економічних наслідків реструктуризації.

Для прийняття рішення щодо оптимальних методів оцінювання результатів реструктуризації шляхом послідовного аналізування виділених чинників може бути застосована модель «дерева рішень». Метод дерева рішень – це один з методів автоматичного аналізу великих масивів даних. Дерево рішень – це модель, подана в графічній формі. На графік наносяться всі кроки, які необхідно розглянути, оцінюючи різні альтернативи. Дерево рішень підкреслює два основних моменти: використання інформації, придбаної в процесі підготовки до ухвалення рішення і усвідомлення послідовного характеру процесу ухвалення рішення.

На рис. 2 наведено алгоритм застосування методу дерева рішень для вирішення задачі вибору оптимальних методів оцінювання результатів реструктуризації.

На рис. 2 відображено розгалуження лише однієї «гілки» дерева рішень з метою уникнення переобтяження представленої схеми ідентичними ілюстраціями. У зображених кружечках на кінці розгалужень передбачається зазначати (із застосуванням цифрових кодів) оптимальні методи оцінювання результатів реструктуризації на кожному з послідовних етапів аналізування відповідних чинників.

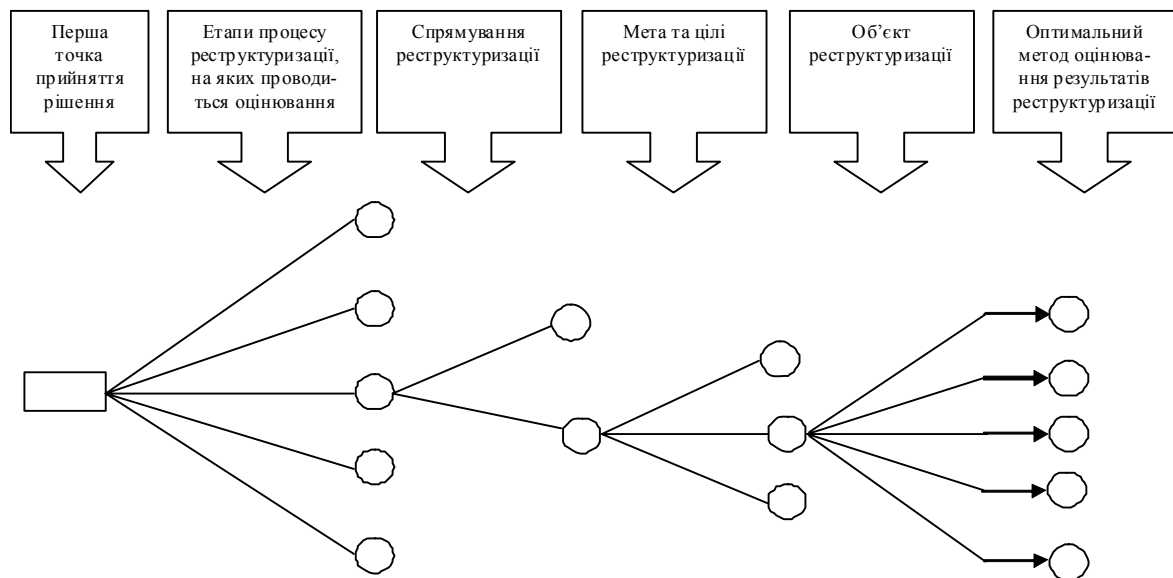


Рис. 2. Алгоритм застосування методу дерева рішень для розв'язання задачі вибору оптимальних методів оцінювання результатів реструктуризації

### Висновки та перспективи подальших досліджень

Отже, обираючи оптимальний метод оцінювання результатів реструктуризації, спеціалістам підприємства доцільно враховувати вплив таких чинників, як етапи процесу реструктуризації, на яких проводиться оцінювання її економічних наслідків; мета та цілі проведення реструктуризації; спрямування реструктуризаційних заходів та об'єкти структурних змін. Для проведення вибору методів оцінювання результатів реструктуризації на основі сформульованих чинників може бути використана модель дерева рішень. Перспектива подальших досліджень автора полягає в розробленні методики комплексного оцінювання результатів структурних перетворень підприємств.

### Література

1. Ефремова О.В. Оценка эффективности реструктуризации предприятия [Електронний ресурс] / О.В. Ефремова // Материалы международной заочной научно-практической конференции «Современный менеджмент: проблемы и решения». – Режим доступа : <http://sibac.info/>
2. Лачкова Л.І. Оцінка ефективності реструктуризації підприємств торгівлі / Людмила Іванівна Лачкова // Вісник міжнародного Слов'янського університету : Зб. наук. праць. – Х., 2005. – № 1, 2. – С. 49–51.
3. Большой экономический словарь / [под ред. А.Н.Азрилияна]. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
4. Белых Л.П. Реструктуризация предприятий : [учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям] / Белых Л.П. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 511 с.
5. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятия: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразования / Аистова М.Д. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
6. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия / Валдайцев С.В. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 720 с.
7. Крисько Ж. Методичні підходи до оцінки ефективності реструктуризації підприємств / Жанна Крисько // Наука й економіка. – 2009. – № 4 (16). – Т. 2. – С. 97–104.
8. Шаралдаева И.А. Теоретические основы реструктуризации : [учебное пособие] / Шаралдаева И.А. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2005. – 160 с.
9. Дегтяренко А.Г. Обоснование методики оценки экономических последствий реструктуризации, основанной на динамике уровня использования комплексного экономического потенциала предприятия / Дегтяренко А.Г., Таранюк Л.Н. // Механізм регулювання економіки. – 2005. – № 3. – С. 81–90.
10. Коваленко Д.І. Трансформація організаційно-економічного статусу підприємства (на прикладі текстильної галузі) : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Д.І.Коваленко. – К., 2006. – 199 с.
11. Крет І.З. Оцінка ефективності реструктуризації підприємства / І.З. Крет // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2004. – № 507. – С. 106–113.

Надійшла 27.08.2012; рецензент: д. е. н. Кузьмін О. Є.

## ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: АСПЕКТЫ БЕЗОПАСНОСТИ

*В статье обоснована и разработана финансовая модель развития предприятия, позволяющая оценивать развитие предприятия и связанную с этим динамику показателей, отражающих уровень его финансовой безопасности.*

*In the paper there has been substantiated and developed the financial model of the enterprise growth, allowing to evaluate the enterprise growth and connected with this the factor dynamics, reflecting the level of its financial safety.*

*Ключевые слова: финансовая безопасность, стратегия, перспективное финансовое планирование, прогнозирование.*

**Постановка проблемы.** На современном этапе развития экономики, в условиях посткризисного периода при осуществлении хозяйственной деятельности существенно усложняются условия функционирования отечественных предприятий. Особого внимания заслуживает вопрос обеспечения безопасного функционирования предприятия, а именно его финансовой составляющей.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Мировая и отечественная наука обладает определенными знаниями и практическим опытом в области обеспечения финансовой безопасности хозяйствующих субъектов. Теоретическими исследованиями в сфере финансовой безопасности, а также отдельными теоретическими аспектами, которые необходимы для формирования системы финансовой безопасности занимались такие ученые, как Альтман Э., Бланк И.А., Буряк Л. Д., Горячева К.С., Лепа Р.Н., Ермошенко Н.Н., Лысенко Ю.Г., Реверчук Н.И., Руденский Р.А., Терещенко О.О и другие.

**Нерешенная часть проблемы.** В отечественной и зарубежной экономической литературе значительное внимание уделяется вопросам формирования моделей развития предприятия, однако при этом отсутствует возможность оценивать развитие предприятия и связанную с этим динамику показателей, отражающих уровень его финансовой безопасности. Эти положения вызывают научный интерес и обуславливают выбор направления исследования.

**Цель исследования** – обоснование и разработка финансовой модели развития предприятия, позволяющей оценивать развитие предприятия и связанную с этим динамику показателей, отражающих уровень его финансовой безопасности.

**Изложение основного материала.** Финансовая безопасность предприятия как объект исследования обладает рядом особенностей, которые определяют выбор методологии для ее изучения и управления. С одной стороны, как это следует из определения финансовой безопасности предприятия, данного в [1], финансовая безопасность оценивается сквозь призму выполнения предприятием своих финансовых обязательств. С другой стороны, такой подход несет в себе методологические сложности, так как фактически отвечает лишь на вопрос: «Каким был уровень финансовой безопасности предприятия на момент выполнения им своих финансовых обязательств». Такое констатирующее определение финансовой безопасности, очевидно, не может служить базовым для управления, поскольку не позволяет заблаговременно идентифицировать угрозы финансовой безопасности и принимать управляющие решения по их ликвидации и локализации.

В этой связи уместно обратиться к исследованию финансовой безопасности с позиций ее представления как составляющей экономической безопасности, поскольку в работах по экономической безопасности (например, [2–4]) исследование угроз ведется именно с позиций их предотвращения и локализации. Тезис о том, что финансовая безопасность является основным элементом экономической безопасности предприятия постулируется в [2]. Использование такой позиции в свою очередь позволяет распространить категориальный аппарат и методологию исследования экономической безопасности на предметную область финансового состояния предприятия.

Следующий важный аспект, который необходимо отметить и учесть – это инерционность любой экономической системы. Более того, наличие человеческого фактора вносит неопределенность в инерционность соответствующих процессов. Как отмечается в [5], инерционность, неопределенность и динамичность внешних и внутренних процессов актуализируют проблему проактивного управления, то есть управления, ориентирующегося на заблаговременные управленческие реакции. В этом случае повышается роль планирования (прежде всего перспективного планирования, а в нашем случае – перспективного финансового планирования) на предприятии.

Таким образом, целесообразно вести речь о разработке инструментария перспективного финансового планирования, который позволит заблаговременно оценивать угрозы финансовой безопасности предприятия.

Возвращаясь к первоначальной посылке о представлении финансовой безопасности как некоторой оценки, определяющей способность исполнения предприятием своих финансовых обязательств, следует

отметить, что ликвидным источником гарантирующим выполнение предприятием своих финансовых обязательств являются его оборотные средства. В этой связи объем этого ресурса соотнесенный с ожидаемыми затратами как раз и свидетельствует об уровне финансовой безопасности предприятия с позиций возможности выполнения им перспективных финансовых обязательств. Дефицит же оборотных средств следует рассматривать как ключевую угрозу финансовой безопасности предприятия.

Одной из причин дефицита оборотных средств является неэффективное управление (и перспективное планирование как этап управления). В этом смысле одной из важнейших задач управления финансовой безопасностью предприятия является стратегический прогноз перспектив развития предприятия. Ключевой момент в определении стратегии развития предприятия – определение параметров развития, т.е. основных параметров его финансово-экономической деятельности. Как правило, большинство предприятий формулирует стратегию развития в качественных терминах, что не является четкими целевыми установками для менеджеров предприятий [6] и к тому же затрудняет оценку достигнутых результатов в сравнении с планируемыми (необходимый этап эффективного управления – контроль).

Таким образом, предприятиям необходимы модели и методы, где в качестве основных параметров и переменных выступают характеристики финансово-экономического состояния и финансовой безопасности предприятия. Это позволяет оценивать варианты развития и формулировать целевые установки, т.е. подходить к формированию, а затем и к принятию решений, в содержательных интерпретируемых терминах; кроме того, делает возможным контроль исполнения (плана). Именно поэтому в данной модели в качестве основных переменных рассматриваются объем производства, сроки оборачиваемости по основным видам оборотных активов и пассивов, доли затрат по элементам затрат.

Для описания деятельности предприятия, для анализа возможностей его развития в модели взаимосвязано используются два основных финансовых документа – баланс и отчет о прибылях и убытках. Именно прибыль является одним из основных индикаторов того, насколько успешно развивается предприятие, что находит свое отражение в отчете о прибылях и убытках. Вместе с тем, при рассмотрении вариантов развития необходима информация об имеющихся средствах, обязательствах предприятия, которая отражена в балансе. При этом следует отметить, что адекватная интерпретация балансовых показателей невозможна без использования данных об оборотах, сопоставления статей баланса с соответствующими суммами оборотов, отраженных в отчете о прибылях и убытках.

Рассмотрим модель минимальной сложности, описывающую финансовое развитие предприятия. На верхнем уровне детализации для описания финансового состояния предприятия в модели используем укрупненные валовые показатели и коэффициенты.

Используемые условные обозначения представлены в табл. 1.

Таблица 1

Условные обозначения модели

Наименование переменной модели	Описание переменной
<i>T</i>	продолжительность отчетного периода в днях
<i>ОП</i>	объем продаж
<i>ФО</i>	фондоотдача
<i>ОПФ</i>	основные производственные фонды
<i>l</i>	производительность труда
<i>L</i>	численность занятых
<i>К<sub>оА</sub></i>	оборачиваемость оборотных активов (в оборотах)
<i>A</i>	активы предприятия
<i>ВА</i>	необоротные активы
<i>ОА</i>	оборотные активы
<i>П</i>	пассивы
<i>СК</i>	собственный капитал
<i>З</i>	займы
<i>КЗ</i>	кредиторская задолженность
<i>k<sub>уз</sub></i>	удельные затраты
<i>k<sub>оА</sub></i>	срок оборачиваемости оборотных активов
<i>k<sub>кз</sub></i>	срок оборачиваемости кредиторской задолженности
<i>k<sub>н</sub></i>	ставка налогообложения
<i>НП</i>	нераспределенная прибыль
<i>γ</i>	доля реинвестирования прибыли
<i>ПДФ</i>	потребность в дополнительном финансировании
<i>Зпр</i>	производственные затраты (себестоимость продукции)

Активы подразделяются на внеоборотные и оборотные активы, пассивы – на собственный капитал, долгосрочные займы и краткосрочную кредиторскую задолженность. Таким образом, основное балансовое уравнение предприятия (активы равны пассивам) примет вид:

$$BA + OA = CK + Z + KZ. \quad (1)$$

Это соотношение является своего рода инвариантом финансовой отчетности, и должно оставаться верным для любого момента времени.

В свою очередь, нераспределенная прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, определяется соотношением:

$$НП = (ОП - Зпр) * (1 - k_H) * \gamma. \quad (2)$$

Пусть у нас имеется необходимая финансовая отчетность предприятия за последние  $n$  периодов. Необходимо сделать прогноз финансового состояния предприятия, полагая, что предприятие намерено увеличить объем продаж до уровня  $ОПФ$ .

Кроме того, предположение, лежащее в основе модели, состоит в том, что объем продаж принимается равным объему производства. Таким образом, считаем, что предприятие работает не «на склад», а реализует всю произведенную продукцию.

Введем:

- коэффициент, связывающий объем продаж и себестоимость реализованной продукции – удельные затраты (в %):

$$k_{uz} = \frac{Зпр}{ОП}; \quad (3)$$

- коэффициент, связывающий объем продаж и оборотные активы предприятия – срок оборачиваемости оборотных активов (в днях), что соответствует среднему времени операционно-технологического цикла, т.е. времени от покупки сырья и материалов до оплаты готовой продукции покупателями:

$$k_{OA} = \frac{OA}{ОП} * T; \quad (4)$$

- коэффициент, связывающий объем продаж и кредиторскую задолженность предприятия – срок оборачиваемости кредиторской задолженности (в днях), который соответствует среднему времени задержки оплаты кредиторской задолженности:

$$k_{KZ} = \frac{KZ}{ОП} * T. \quad (5)$$

На основе имеющихся данных определяем значения коэффициента удельных затрат, сроков оборачиваемости оборотных активов и кредиторской задолженности для  $n$  периодов (в днях).

На данном шаге предполагаем сохранение сложившихся, имеющихся хозяйственно-экономических тенденций развития предприятия, следовательно, и его уровня финансовой безопасности. Основываясь на полученных ретроспективных данных, определяем прогнозные значения коэффициентов в следующем периоде  $F$ :  $k_{UZF}$ ;  $k_{OAF}$ ;  $k_{KZF}$ .

Для получения прогнозных значений коэффициентов прогнозирования  $k_{прогн}$  ( $k_{UZ}$ ;  $k_{OA}$ ;  $k_{KZ}$ ) можно использовать следующие методики:

а) прогнозное значение коэффициента принять равным значению в предыдущем периоде (последнему фактическому значению коэффициента):

$$k_{прогн}^F = k_{прогн}^t; \quad (6)$$

б) значение коэффициента прогнозирования в прогнозируемом периоде определять как среднее значение за  $n$  предыдущих периодов:

$$k_{прогн}^F = \frac{\sum_i k_{прогн_i}}{n}; \quad (7)$$

в) использовать для получения прогноза в  $(t+1)$  периоде уравнение линейного тренда:

$$k_{прогн}^F = \alpha + \beta * t, \quad (8)$$

где параметры  $\alpha$  и  $\beta$  оценены методом наименьших квадратов по исходным данным.

Возможно рассмотрение и других методов прогнозирования, кроме вышеупомянутых. Вместе с тем, необходимо отметить, что использование более сложных методов для анализа временных рядов не всегда оказывается возможным, т.к. это требует более длинных временных рядов, чем те, которые обычно доступны для анализа. Так что использование именно этих методов представляется достаточно обоснованным.

Так, пусть определено прогнозное значение объема продаж в следующем периоде  $ОП^F$ , являющееся экзогенной переменной. Определим прогнозные значения основных статей финансовой отчетности в следующем периоде. Прогноз значений себестоимости, оборотных активов, кредиторской задолженности:

$$\begin{aligned} Зпр^F &= k_{уз} * ОП^F; \\ ОА^F &= \frac{k_{ОА} * ОП^F}{T}; \\ КЗ^F &= \frac{k_{КЗ} * ОП^F}{T}. \end{aligned} \quad (9)$$

На данном этапе предполагаем, что изменение объема продаж (объема производства) не требует увеличения внеоборотных активов (т.е. – мощностей достаточно), так что можно считать  $ВА^F = ВА^t$ . Это предположение оказывается верным для большинства украинских предприятий, т.к. ситуация неполной загрузки мощностей является для них типичной. Существует мнение, что на многих предприятиях значительная часть основных средств (внеоборотных активов) действительно не задействована, но при этом морально устарела, так что наращивание объемов выпуска все же требует ввода дополнительных мощностей. В то же время отмечается, что точечные инвестиции, составляющие небольшую долю от общих активов предприятия, позволяют «расширить» узкие места в мощностях и наращивать объемы производства [7]. Так что в случае необходимости инвестиций во внеоборотные активы, возможно введение соответствующих корректировок.

При условии отсутствия новых заимствований в прогнозном периоде выполняется соотношение ( $З^F = З^t$ ), а прогнозируемая нераспределенная прибыль определяется следующим образом:

$$НП^F = (ОП^F - Зпр^F) * (1 - k_n) * \gamma. \quad (10)$$

Величина собственного капитала в прогнозируемом периоде:

$$СК^F = СК^t + НП^F. \quad (11)$$

Именно здесь происходит увязка отчета о прибылях и убытках и баланса – капитал предприятия увеличивается на величину полученной нераспределенной прибыли. Кроме того, дополнительно связь между балансом и отчетом о прибылях и убытках проявляется в использовании введенных коэффициентов – сроков оборачиваемости оборотных активов и кредиторской задолженности.

Таким образом, в предположении сохранения сложившихся хозяйственных, финансовых условий, оценены объем активов, необходимый для производства заданного объема продукции, и обусловленный этим объем пассивов:

$$\begin{aligned} А^F &= ВА^F + ОА^F; \\ П^F &= СК^F + КЗ^F + З^F. \end{aligned} \quad (12)$$

Основное балансовое уравнение предприятия ( $А = П$ ) должно оставаться верным и для прогнозного периода. Но возможна ситуация, когда активы и пассивы предприятия оказываются несбалансированными. Разность между активами и пассивами предприятия компенсируется Потребностью в дополнительном финансировании ( $ПДФ$ ), которая является критерием достижимости:

$$ПДФ^F = А^F - П^F. \quad (13)$$

Случай, если  $ПДФ < 0$ , соответствует наличию у предприятия свободных средств. Если  $ПДФ > 0$ , рост активов (в большинстве случаев за счет роста оборотных активов), обусловленный ростом объема продаж, оказывается неподкрепленным в достаточном объеме источниками финансирования, что делает план по выпуску желаемого объема продаж нереализуемым, что представляет прямую угрозу финансовой безопасности предприятия. Возникает необходимость привлечения дополнительных средств (например –



привлечение дополнительного займа) в размере равном вычисленной Потребности в дополнительном финансировании:

$$\text{Доп.займ} = \max(0; ПД\Phi^F) \quad (14)$$

То есть, одним из способов балансировки активов и пассивов является привлечение внешних инвестиций.

Но, во-первых, у предприятия не всегда имеется возможность использования внешних инвестиций, а во-вторых, зачастую в этом нет необходимости. Сбалансировать активы и пассивы можно и за счет использования внутренних резервов предприятия.

Уменьшение удельных затрат приводит к увеличению нераспределенной прибыли и, следовательно, собственного капитала, т.е. появляется дополнительный источник финансирования.

Сокращение финансового цикла приводит к уменьшению потребности в оборотном капитале. Сокращение финансового цикла возможно как за счет сокращения операционно-технологического цикла (т.е. уменьшения срока оборачиваемости оборотных активов), так и за счет увеличения срока оборачиваемости кредиторской задолженности. Таким образом, сокращение удельных затрат, уменьшение срока оборачиваемости оборотных активов, увеличение срока оборачиваемости кредиторской задолженности могут рассматриваться как внутренние инвестиции.

Предложенная модель позволяет оценивать развитие предприятия и связанную с этим динамику показателей, отражающих уровень его финансовой безопасности. Применение сценарного подхода на базе предложенной модели позволяет обеспечить многовариантность процесса управления финансовой безопасностью предприятия.

### Литература

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. Авторы ; под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2002 – 1168 с.
2. Бланк И. Управление финансовой безопасностью предприятия / Бланк И. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. / Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. – М. : Экономика, 1997. – 482 с.
4. Механизмы управления экономической безопасностью / Лысенко Ю.Г., Мищенко С.Г., Руденский Р.А., Спиридонов А.А. – Донецк : Изд-во «Юго-восток», 2002. – 176 с.
5. Руденский Р.А. Антисипативное управление сложными экономическими системами: модели, методы, инструменты : [монография / Руденский Р.А. – Донецк : Юго-Восток, 2009. – 257 с.
6. Томпсон-мл А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ.– [12-е изд.]. – М. : «Вильямс», 2006. – 928 с.

Надійшла 27.08.2012; рецензент: д. е. н. Коровіна З. П.

УДК 658.5

Л. А. ЛЕЩІЙ

Український державний університет фінансів і міжнародної торгівлі, м. Київ

## АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

*У статті аргументовано необхідність адекватної оцінки ефективності бізнес-процесів, запропоновано класифікацію показників для такої оцінки і наведено критерії та показники, за якими доцільно оцінювати ефективність бізнес-процесів.*

*The article argues the necessity of relevant evaluation of business process performance, suggests a classification of metrics appropriate for such evaluation and specifies criteria of performance measurement*

*Ключові слова: бізнес-процеси; ділова процедура; ефективність бізнес-процесів; критерій часу, критерій якості, критерій витрат, критерій результативності, критерій гнучкості.*

**Постановка проблеми.** Одним з найважливіших індикаторів ефективності підприємства є створення доданої вартості на усіх етапах господарської діяльності, тому модель функціонування підприємства, яка відображає всі механізми і принципи взаємозв'язку різних підсистем в межах одного бізнесу є однією з найбільш інформативних з точки зору економічного аналізу. У даній статті господарська діяльність розглядається через призму бізнес-процесів, які забезпечують перетворення вхідного продукту шляхом створення доданої вартості на результативний продукт для внутрішнього чи зовнішнього користувача. Актуальність даного підходу зростає в сучасних умовах господарювання – умовах високої конкуренції, постійного зниження рентабельності діяльності і труднощів, пов'язаних з оптимізацією витрат. Можна стверджувати, що ефективність діяльності підприємства в цілому є сукупністю ефективності усіх її

складових, які розглядаються як бізнес-процеси, тому ефективність останніх має безпосередній вплив на загальний результат діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тематика бізнес-процесів та аналізу їх ефективності представлена такими зарубіжними авторами (в т.ч. російськими): М. Хаммер, Дж. Чампи, А. Бьєрн, Карл Х. Цайнінгер, В.Г. Елиферов, В.В. Рєпин, С.М. Ковалев, Д.А. Родіонов, Ю.Д. Асташова, А.І. Демченко та ін. Серед вітчизняних дослідників виділимо наступних авторів: Ареф'єва О.В., Мельник І.С., Лепейко Т.І., Шматько Н.М., Немченко В.В., Хомутенко В.П., Шило І.М., Кривов'язюк І.В., Тішер Н.О., Криворучко О.Н. та ін. Зазначимо, що дана проблематика є доволі прикладною і досліджується більшістю консалтингових компаній як в Україні, так і за кордоном.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** Проблематика аналізу ефективності бізнес-процесів потребує подальшого дослідження; класифікація показників оцінки ефективності бізнес-процесів та виділення найбільш інформативних серед них у межах кожної класифікаційної групи залишається невирішеною і актуальною проблемою.

Метою статті є дослідження підходів до аналізу бізнес-процесів, розроблення на цій основі рекомендацій щодо оцінки ефективності бізнес-процесів, класифікація критеріїв ефективності бізнес-процесів і наведення рекомендацій щодо особливостей застосування і розрахунку окремих показників ефективності бізнес-процесів.

**Виклад основного матеріалу.** Провівши дослідження підходів до визначення сутності бізнес-процесу, можна констатувати, що бізнес-процес – це система взаємозалежних ділових процедур, яка має, як правило, наскрізний, міжфункціональний характер (тобто охоплює декілька функціональних сфер, які є відокремленими у традиційній організаційній структурі). У рамках цієї системи на «вході» використовується один або декілька видів ресурсів, і в результаті цієї діяльності на «виході» створюється продукт, що має певну цінність для клієнта чи їх групи [6; 7]. Основною метою здійснення будь-якого бізнес-процесу є задоволення вимог клієнтів (як внутрішньоорганізаційних – суміжних підрозділів, так і зовнішніх – покупців). Зазначимо, що суттєвою перевагою такого підходу є покращення координації між підрозділами підприємства, оскільки в даному випадку вони розглядаються як внутрішні споживачі.

Структурною одиницею бізнес-процесу є ділова процедура (activity) – це функція, задача, операція, ланцюг подій, що відбуваються протягом визначеного часу й мають результат, який можна точно виміряти чи принаймні оцінити. В науковій літературі існують різні підходи до класифікації бізнес-процесів, і така різноманітність поглядів зумовлена значною мірою потребами і цілями діяльності підприємства. Так, вітчизняні автори пропонують класифікувати їх на процеси постачання, логістики, планування, виробництва, управління персоналом, збуту тощо [8, с.161]. Зарубіжні автори для потреб побудови систем контролю виділяють внутрішні виробничі процеси, маркетингові процеси (які контактують безпосередньо із зовнішнім споживачем) та інноваційні процеси (в ході яких розробляється нова продукція і технологія) [1; 4]. На увагу заслуговує також поділ бізнес-процесів залежно від характеру і особливостей продукції, що створюється на такі групи: основні процеси; допоміжні (забезпечувальні) процеси; процеси, пов'язані з управлінням організацією [4, с.52]. Зазначимо, що остання класифікація базується на основі підходу М. Портера, який виділяє основну діяльність (випуск і збут продукції, забезпечення поставок сировини, маркетинг, післяпродажне обслуговування) і допоміжну діяльність (фінансова діяльність і планування, управління людськими ресурсами, технологічний розвиток тощо) [9, с. 109].

Перш ніж розглядати підходи до оцінки ефективності бізнес-процесів, звернемо увагу на їхні основні властивості, на які звертають увагу іноземні науковці [10]. По-перше, бізнес-процеси орієнтовані на результат, а не на роботу як самоціль. По-друге, бізнес-процеси орієнтовані на клієнта, який може бути як зовнішнім, так і внутрішнім. І по-третє, бізнес-процеси є цілісними – окремі дії об'єднуються в цілісну систему заради оптимального результату.

Щодо оцінки ефективності бізнес-процесів, то хоча у найбільш загальному вигляді вона слідує із зазначених властивостей, однак однозначного підходу тут немає, і це не дивно, адже значною мірою залежить від специфіки діяльності. Так, можна взяти до розгляду підхід, відповідно до якого розглядаються такі показники [4]:

- кількість продукції певної якості, що виготовляється в результаті процесу за певний інтервал часу;
- кількість споживачів продукції бізнес-процесу;
- кількість типових операцій, які необхідно виконати протягом бізнес-процесу за певний інтервал часу;
- вартість витрат виробництва продукції бізнес-процесу;
- тривалість виконання типових операцій;
- вартість капіталовкладень у бізнес-процес.

Однак такий підхід не позбавлений недоліків, оскільки він базований переважно на результативних, кількісно вимірних показниках і не враховує усіх передумов ефективності бізнес-процесу. Зазначимо, що особливості аналізу бізнес-процесів значною мірою залежать від специфіки останніх. Відповідно до цього критерію для аналізу ефективності бізнес-процесів варто використовувати дві групи показників: типові і спеціальні. Типові показники можуть використовуватися при роботі з будь-якими процесами, проте

доцільність їхнього застосування визначається специфікою аналізованого бізнесу-процесу і можливістю збору необхідної інформації. У свою чергу спеціальні показники визначаються винятково для конкретного процесу (групи процесів) підприємства.

Детальне і цікаве дослідження класифікації показників процесів наведено у праці російських науковців Асташової Ю.В. і Демченка А.І. [3]. Залежно від класифікаційних ознак вони виділяють шість підходів, відповідно до яких показники бізнес-процесів поділяються на: 1) кількісні і якісні; 2) кількість, продуктивність, час, затрати; 3) результату і процесу; 4) компетенції, діагностичні, результату; 5) гнучкості, результативності, ефективності; 6) фінансові і не фінансові. При чому, основний наголос у дослідженні робиться на показниках результативності і ефективності, а інші розглядаються як допоміжні. Врахувавши висновки даного дослідження та вивчивши праці інших науковців, що займалися дослідженням ефективності бізнес-процесів [1–5], пропонуємо виділити такі основні критерії ефективності бізнес-процесу: часу, якості, витрат, гнучкості, результативності.

Ефективність бізнес-процесу за критерієм часу значною мірою пов'язана із тривалістю операційного циклу. Зазначимо, що у науковій літературі нема узгодженості щодо цього показника. Його початком можна вважати: момент отримання замовлення; момент надходження сировини та матеріалів; момент початку виробництва продукції. Аналогічні розходження існують стосовно моменту завершення виробничого процесу. Ним може бути завершення виробництва продукції; надходження готової продукції на склад; відправлення замовлення. Ефективність виробничого процесу можна представити у вигляді наступного співвідношення:

$$K_e = \frac{Ч_b}{Ч_b + Ч_k + Ч_n + Ч_3}, \quad (1)$$

де  $K_e$  – коефіцієнт ефективності виробничого процесу (з точки зору використання часу);

$Ч_b$  – час, затрачений безпосередньо на виробництво продукції;

$Ч_k$  – час, затрачений на контроль якості та усунення браку;

$Ч_n$  – час, затрачений на переміщення продукції;

$Ч_3$  – термін зберігання продукції на складі.

Як бачимо, якщо терміном зберігання готової продукції на складах тривалий, а затрати часу на переміщення продукції та виправлення браку значні, то значення цього показника буде низьким, що свідчатиме про неефективну діяльність. Високе значення даного показника свідчить про економію часу на супровідні до виробництва процеси і наближає підприємство до нової форми роботи зі споживачами, яка отримала назву “точно в термін”.

З показником часу виконання процесу прямо пов'язаний інтегральний показник “готовності до постачання”, який визначається як відношення вчасно виконаних замовлень або поставленої замовнику продукції до загальної кількості замовлень (обсягу поставок).

Розглядаючи критерій якості зазначимо, що якість – це здатність сукупних характеристик продукції чи послуги задовольняти потреби і очікування покупців. Серед найважливіших цілей кожного підприємства завжди було досягнення високої якості продукції, що виготовляється. Тому скорочення частки браку і надалі залишається найважливішим завданням підприємства. Важливе значення має контроль повних витрат, пов'язаних із забезпеченням якості продукції, які можуть бути згруповані у чотири групи:

- профілактичні витрати – пов'язані з підготовкою персоналу, вибором постачальників, технічним і технологічним забезпеченням якості;
- інспекційні витрати – контроль вхідних матеріалів, незавершеного виробництва і готової продукції, лабораторні та польові випробування;
- витрати, пов'язані з виникненням браку і здійснені ще до відвантаження готової продукції: брак та відходи і витрати, пов'язані з їх складуванням і транспортуванням, ремонти, зупинки і простой;
- витрати через брак, здійснені після відвантаження (зовнішні): обробка рекламацій, гарантійний ремонт і заміна бракованих виробів, витрати на судові позови, нереалізовані суми покриття від втрачених через підірвану репутацію продажів.

Процес забезпечення якості продукції полягає у мінімізації витрат третьої і четвертої груп за рахунок підвищення витрат перших двох груп.

Зазначимо, що показники якості бізнес-процесу також можуть бути визначені на основі вимог стандартів, наприклад серії ISO-9000 і/або внутрішньої загальної системи керування якістю (TQM).

Аналізуючи показники ефективності бізнес-процесу за критерієм витрат, які здійснює підприємство у процесі виготовлення продукції, зазначимо, що хоча витрати і є одним із найважливіших показників, що відображують функціонування процесу, але лише на їх основі не можливо отримати цілісне уявлення про процес. При аналізі витрат, на нашу думку, особливу увагу слід звернути на показник операційного левориджу (частка постійних витрат у собівартості продукції), а також на питому вагу витрат на обслуговування виробництва та управління. Використання поопераційного обліку витрат (Activity Based Costing) дає змогу точно розрахувати витрати, пов'язані з забезпеченням і здійсненням окремих бізнес-

процесів, а методики процесно-орієнтованого управління витратами і функціонально-вартісного аналізу шляхом зіставлення витрат процесу і його результатів виявляють процеси, які створюють споживчу вартість (корисні процеси) або вартість організаційну, призначену для підтримки корисних процесів (необхідні процеси), а також локалізувати процеси, які неефективно використовують ресурси і спричиняють виникнення браку чи простоїв (зайві процеси або процеси без доданої вартості).

Особливе місце в аналізі бізнес-процесів займає критерій гнучкості. Показники гнучкості призначені для вимірювання здатності узгоджувати основні параметри процесу зі змінами обсягів виробництва, асортименту, технології. Можна виділити три рівні гнучкості процесу: низький, середній і високий. Перший рівень гнучкості передбачає, що при зміні умов процес перестає бути результативним, і навіть при збільшенні витрат ресурсів не досягає запланованих чи очікуваних результатів. При середній гнучкості процес досягає результативності за рахунок більшої кількості ресурсів, тобто знижуючи ефективність. При високому рівні гнучкості процес не втрачає ефективності і результативності при зміні умов ведення діяльності.

До показників виробничої гнучкості передусім будемо відносити час, за який можна збільшити обсяги виробництва на певний відсоток (дає оцінку резервних потужностей), витрати переходу від однієї марки виробу до іншої, швидкість освоєння нового виробу у виробництві. Кількісна оцінка гнучкості може бути розрахована як різниця між значеннями показників ефективності в нормальних (базових) умовах і значенням відповідних показників, отриманих в умовах, що зазнали зміни. Гнучкість може вимірюватись кількістю часу, який буде необхідний для відновлення початкового рівня показників результативності та ефективності.

Розглядаючи критерій результативності, зазначимо, що він є визначальним як для окремих процесів, так і всієї системи, і є важливим для усіх груп споживачів. Результативність – це відношення результату процесу до його запланованого значення. Результативність можна оцінювати як кількісними показниками, так і показниками часу (наприклад, співвідношення кількості замовлень, виконаних вчасно до загальної кількості замовлень) та якості (наприклад, співвідношення кількості замовлень, які не містять браку до загальної кількості замовлень). Іншими важливими показниками ефективності є: рентабельність процесу; ступінь автоматизації по кількості операцій (кількість операцій із можливістю автоматизації / загальна кількість функцій процесу). Як видно з наведеного, критерій результативності виступає узагальнюючим, і певною мірою поєднує особливості усіх попередніх критеріїв.

**Висновки.** Отже, аналіз господарської діяльності через призму бізнес-процесів, що мають міжфункціональний (охоплюють декілька підрозділів організаційної структури) характер, забезпечує різностороннє охоплення усіх аспектів діяльності за рахунок орієнтації на створення доданої вартості для споживача на усіх етапах функціонування. Як видно з проведеного дослідження, ефективність бізнес-процесів варто оцінювати за критеріями часу, витрат, якості, гнучкості та результативності. Кожний з цих критеріїв оперує певними показниками, кількість і сутність яких, безумовно, залежить від специфіки діяльності, однак найважливіші з яких (вони наведені у даній статті) можуть бути використані більшістю підприємств.

## Література

1. Андерсен Бьєрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Андерсен Бьєрн. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2004. – 272 с.
2. Ареф'єва О.В. Реінжинірінг бізнес-процесів: принципи та технологія / О.В. Ареф'єва, І.Є. Мельник. – К. : ГРОТ, 2004. – 64 с.
3. Асташова Ю.В. Показатели процесса в системе менеджмента качества / Ю.В. Асташова, А.И. Демченко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 4.
4. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление : [учебник] / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 319 с.
5. Ковалев С.М. Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов / С.М. Ковалев, В.М. Ковалев. – 2005. – № 7 (234). – С. 78–84.
6. Лепейко Т.І. Ідентифікація та порівняння окремих факторів гнучкості бізнес-процесів підприємства / Т.І. Лепейко, Н.М. Шматько // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2010. – Вип. 7 (26). – Ч. 2. – С. 87–93.
7. Мельник І.Є. Система організаційного забезпечення реінжинірінгу бізнес-процесів / Націоналізація і приватизація: минуле, теперішнє, майбутнє / І.Є. Мельник // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна Серія економічна. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2003. – Вип. № 613. – С. 50–55.
8. Немченко В.В. Практичний курс внутрішнього аудиту / Немченко В.В., Хомутенко В.П., Хомутенко А.В. ; за ред. Немченко В.В. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
9. Портер М.Е. Конкуренция / Портер М.Е. – [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

10. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. – [пер. с англ. Ю.Е. Корнилович]. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.

Надійшла 29.08.2012; рецензент: д. е. н. Моторин Р. М.

УДК 334.722 : 330.131.7

К. І. ТАРАСОВА

Одеський національний економічний університет

## ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ РИЗИК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

*У статті проводиться систематизація точок зору на поняття «ризик», аналізується розвиток математичного апарату кількісного обчислення ризиків, розглядаються характерні риси та функції ризику з метою більш точного визначення даної економічної категорії.*

*The systematization of viewpoints on the concept of «risk» is conducted in the article, the development of mathematical tools of quantitative calculation of risk is analyzed, for a more accurate determination of this economic category the characteristics and functions of risk are examined.*

*Ключові слова: ризик, поняття ризику, теорії ризику.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** З розвитком ринкової економіки ризик стає одним з ключових елементів господарювання. У Законі України «Про підприємство» відмічено, що підприємство – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [1]. Тобто здатність і готовність до ризику – якість, що притаманна підприємцю. В умовах економічної і політичної нестабільності ступінь ризику значно зростає, тому на сьогоднішній час проблема посилення ризиків дуже актуальна, а, отже, все більш актуальним стає і вивчення ризику.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** В останні роки дослідженню ризику приділяється все більше і більше уваги, розгляду його ролі і значення для підприємницької практики присвячується багато робіт, число яких постійно зростає. Зокрема можна виділити роботи таких авторів, як Ф. Найт, Дж. М. Кейнс, А.П. Альгін, Б.А. Райзберг, І.Т. Балабанов, Л.І. Донць та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на те, що у процесі господарювання підприємства ризик є постійно присутнім, феномен ризику і досі є вивченим недостатньо. І до нинішнього часу немає загальноприйнятого трактування поняття «ризик», відсутня єдина точка зору щодо природи походження ризику, його рис та функцій, немає загальноприйнятої класифікації видів ризику, немає фундаментальних робіт, які б повністю розкрили сутність та зміст цієї економічної категорії.

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є відстеження еволюції думок та точок зору стовно ризику, спроба знайти найбільш повне описання його рис та визначення сутності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В економічній літературі спостерігається неоднозначність у трактуванні рис, властивостей та елементів ризику, у співвідношенні його об'єктивних і суб'єктивних сторін. Різноманітність думок про сутність ризику пояснюється, перш за все, багатоаспектністю цього явища і практично повним його ігноруванням в чинному законодавстві. Крім того, ризик – це складне явище, яке має безліч незбіжних, а іноді й протилежних основ [2, с. 6].

Згідно етимології, слово ризик в різних мовах пов'язується, в першу чергу, з появою небезпеки або невпевненості в різноманітних сферах діяльності. У словниках європейських народів слово «ризик» існує в подібних формах і визначеннях сенсу: англійською мовою – це «risk», німецькою та чеською – «risiko», французькою – «risque», італійською – «rischio», іспанською – «riesgo», албанською – «rrezik», болгарською – «ризик», фінською – «riski», румунською – «risic» тощо. Така схожість у виразі даного поняття в різних мовах вказує на єдиний корінь походження слова.

На думку німецького вченого Вольфа-Рудігера Гейльмана, слово «ризик» є вульгаризованою формою латинського терміна «resesum», який перекладається як «небезпека» або «скеля» [3, с. 15].

Інший німецький вчений Гейнц Браун стверджує, що слово «ризик» має арабське коріння, з часом було запозичено італійцями і перетворено з «risqu» в «rischio» [3, с. 15].

Відповідно до думки вітчизняних науковців Л.І. Донця, С.М. Клименко та О.С. Дубрової, термін «ризик» має грецьке походження і бере початок від слів «ridsikon», «ridsa», що в перекладі означає «стрімчак» або «скеля» і пов'язується, в першу чергу з появою небезпеки або невпевненості в якій-небудь сфері господарської діяльності та соціально-економічного життя [2, 4].

Таким чином, не дивлячись на те, що висновки науковців відрізняються, вони все одно вказують, що в основі категоріальної структури ризиків лежить поняття «небезпека».

За своїм генезисом та ступенем ймовірності небезпека в якості усвідомленої загрози має суспільно-природне та суспільне походження, підрозділяючись на потенційну і реальну.

Ризик є поняттям більш вузьким, що представляє собою один з видів небезпеки, пов'язаної з

соціальною, політичною та економічною діяльністю людей, реально усвідомлюваною, імовірно оцінюваною, для мінімізації наслідків якої є ресурси і можливості [5, с.10].

У науковій літературі існує безліч підходів до визначення сутності категорії ризику, але всі вони можуть бути об'єднані в три основні групи [5, с. 12].

У роботах, присвячених теоріям оптимального управління, ризик розглядається як атрибутивна загальносоціологічна характеристика будь-якого виду доцільної діяльності людини, і жодні її здібності не можуть знищити ризик. Існують лише способи пом'якшити його наслідки [6, с. 310]. Згідно з даними теоріями, ризику характеризують ймовірність настання подій, які призведуть до зміни рівноважної стійкості соціально-економічних систем.

Другий напрямок представляють роботи, в яких ризику розглядаються як результат накопичення регресивного потенціалу [5, с. 16]. Основна увага в роботах даного напрямку зосереджена на непоправній втраті властивостей, якостей, матеріальних і духовних цінностей, що були корисними в минулому і зникають в сьогоденні; аналізуються такі напрямки ризику, як нормативність (неможливість уникнення), незворотність, зростаючий масштаб, якісна невизначеність.

Третій напрямок представлено групою авторів, які досліджують ризику як форму невизначеності результату, який пов'язаний з особливим видом господарської діяльності – підприємництвом: вперше поняття ризику як функціональної характеристики підприємництва було висунуте у XVII столітті французьким економістом Р. Кантільоном.

Найбільш істотний внесок у розвиток економічного аспекту теорії ризику внесли представники класичної, неокласичної та кейнсіанської економічної шкіл.

Класична теорія, біля витоків якої стояли Дж. Мілль та І.У. Сеніор, ототожнює ризик з математичним очікуванням втрат через прийняття того чи іншого рішення, тобто ризик у цій теорії представляє собою збиток, який наноситься здійсненням певного рішення [7].

Таке одностороннє тлумачення сутності ризику викликало заперечення у частини економістів і призвело до вироблення нового – неокласичного напрямку у вивченні ризику. У 30-і роки минулого століття А. Маршалл й А. Пігу розробили основи неокласичної теорії підприємницького ризику, які полягають в наступному: підприємці працюють в умовах невизначеності, а підприємницький прибуток є випадковою змінною. При цьому підприємці у своїй діяльності керуються розмірами очікуваного прибутку і величиною його можливих коливань [8].

Неокласичний підхід не враховував фактору особистого ставлення підприємця до ризику, на що звернув увагу Дж. М. Кейнс, вказавши, що підприємець піде на більший ризик заради отримання більшого очікуваного прибутку [9].

Подальше вивчення категорії ризику отримало розвиток в роботах угорських науковців Т. Бачкаї, Д. Мессена та інших [10]. Сутність ризику вони вбачали у можливості відхилення від мети, заради якої приймалося рішення.

Паралельно з теоріями ризиків розвивався й математичний апарат для їх обчислення. У 1654 р. Блез Паскаль і П'єр де Ферма дали формальне математичне обґрунтування теорії ймовірності на прикладі гри в кості. У 1662 р. Джон Граунд опублікував дані про народжуваність та смертність у Лондоні, використовуючи вибірковий метод. У 1713 р. виходить у світ «Закон великих чисел» Якоба Бернуллі, що описує, як, маючи у своєму розпорядженні обмежений набір даних, розраховувати ймовірності та статистичну значущість. Потім у 1733 р. Абрахам де Муавр вводить поняття нормального розподілу, на основі якого будує концепцію середньоквадратичного відхилення.

Таким чином, до початку XVIII століття математиками були розроблені всі інструменти виміру ризику, які використовуються на теперішній час: статистична вибірка і статистична значимість, застосування принципів теорії ймовірності, а також визначено поняття нормального розподілу та середньоквадратичного відхилення [11, с. 10].

Пізніше були відкриті ще три ключові поняття теорії управління ризиками: корисність (1738 р., Данило Бернуллі), повернення до середнього значення (1885 р., Френсіс Гальтон) і диверсифікація (1952 р., Гаррі Марковіц).

У вітчизняній науці проблемі ризику приділялося значно менше уваги. Ще в 20-х роках XX століття був прийнятий ряд законодавчих актів, які враховували існування виробничо-господарських ризиків, проте, у міру становлення адміністративно-командної системи відбувалося знищення реального підприємництва, а з середини 30-х років ризик був визнаний буржуазним поняттям, не властивим соціально-економічному ладу. Лише в 60-х роках, коли постулат про детермінованість економічних процесів був відкинутий, ризик знову стає об'єктом дослідження вчених. У більшості робіт того часу звертається увага на те, що категорія ризику необґрунтовано виключалася з більшості економічних категорій, а також на різницю трактувань ризику в західній та вітчизняній літературі.

Вже в середині 80-х рр. стало очевидним, що аналіз та облік факторів ризику в економіці є необхідним, питання ризику стали широко обговорюватися на різних проведених в той час конференціях, а в жовтні 1998 р. було проголошено народження в Україні нового напрямку наукових досліджень – ризикології.

Сьогодні дослідженню ризику приділяється значно більше уваги, розгляду його ролі та значення для вітчизняної практики присвячується всезростаюча кількість робіт.

Саме роботи останніх років відрізняються комплексним всебічним підходом до розгляду проблеми ризику. Їх вивчення дозволяє виділити складові елементи і властивості ризику як всепроникного і всебічного явища економічної діяльності, які повинні бути використані для визначення ризику.

Показовим є і той факт, що поняття ризику використовується в цілому ряді наук: дослідження, присвячені аналізу ризику зустрічаються в правовій літературі, медичній та психологічній, в філософських працях. У кожному випадку дослідження ризику ґрунтується на предметі вивчення даної науки і, природно, спирається на власні підходи і методи.

Аналіз економічної літератури, присвяченої проблемам ризику, дозволив нам виділити наступні підходи до інтерпретації даної категорії:

1. Ризик як ймовірність (можливість) отримання несприятливого результату. Одними з прихильників даного підходу є М.В. Грачова, С.Я. Бабаскін, І.М. Волков, які визначають ризик як можливість виникнення в ході реалізації проекту несприятливої ситуації та несприятливих наслідків [12, с. 83].

2. Ризик як невизначеність майбутнього стану, внутрішньої ситуації і зовнішнього середовища, невпевненість в результаті [4, с. 101].

3. Ризик як дія. Відповідно до даного підходу Ю.С. Масленчиков і Ю.Н. Тронін вважають, що ризик – це дія, спрямована на привабливу мету, досягнення якої пов'язане з елементом небезпеки, загрозою втрати або неуспіху. Ще одним прихильником даної теорії є А.П. Альгін, який визначає ризик як діяльність, пов'язану з невизначеністю в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість оцінити ймовірність досягнення бажаного результату, невдачі, відхилення від мети, що міститься в обраних альтернативах [12, с. 84].

4. Ризик як характеристика об'єкта. А.Г. Івасенко пов'язує ризик з ситуативною характеристикою діяльності суб'єкта ринкових відносин, яка відображає невизначеність щодо конкретного результату, і, принаймні, один з них є небезпечним [13].

5. Ризик як ймовірність помилки або успіху того чи іншого вибору в ситуації з кількома альтернативами [4].

6. Ризик як небезпека. Так, Г.Е. Гмурман і С.М. Ілляшенко вважають, що ризик – це загроза втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення конкретних видів діяльності [14, с. 10].

7. Ризик як явище чи процес. Згідно з думкою А.В. Дресвянникової, ризик має дві сторони. Він супроводжує діяльність суб'єктів господарювання або у вигляді постійно мінливої середовища її реалізації, або у вигляді прийнятих управлінських рішень, які кардинально змінюють її окремі параметри. У першому випадку мова йде про ризик-процес, обумовлений динамікою зовнішнього і внутрішнього середовища реалізації господарської діяльності. У другому випадку мова йде про ризик-явище, пов'язане з конкретними управлінськими рішеннями, прийнятими суб'єктом господарювання [15, с. 84].

8. Ризик як економічна категорія. Прихильником цієї концепції є В.В. Вітлінський, який вважає, що ризик – це економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття заінтересованими суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами та невикористаними можливостями [16, с. 83]. На наш погляд, саме це визначення є найбільш повним, не дивлячись на те, що останнє його положення свідчить, що автор пов'язує результати ризикових ситуацій, перш за все, з несприятливими наслідками.

Також в літературі зустрічається підхід, відповідно до якого облік позитивного аспекту ризику розширює його розуміння [12, с. 84]. Однак цей підхід багато авторів вважають дискусійним, оскільки ризик найчастіше містить в собі негативний аспект: якщо підприємець функціонує на ринку з метою досягнення прибутку, то ризик полягає в тому, що існує загроза, яка може привести до виникнення втрат. Ми підтримуємо цю точку зору, однак вважаємо, що з нинішніми темпами розвитку підприємництва, особливо його інноваційних напрямків, особливо важливо при розгляді ризику, приділяти увагу також його позитивним сторонам.

Не менш дискусійним є й питання про природу прояву ризиків: в літературі [4, 14] існують три основні точки зору, що визнають або суб'єктивну, або об'єктивну, або суб'єктивно-об'єктивну природу ризиків.

Найбільший внесок у розвиток суб'єктивної теорії вніс В.А. Ойгензіхт, який виходив з положення, що ризик завжди є суб'єктивним, оскільки виступає як оцінка людиною вчинку, як усвідомлений вибір з урахуванням альтернатив [4].

Прихильники об'єктивної природи походження ризику ґрунтуються на тому, що поняття ризику відображає реально існуючі явища і процеси, а сам ризик існує незалежно від того, усвідомлюють його наявність або відсутність, враховують або ігнорують його.

Як і більшість вчених [4, 14, 17], ми підтримуємо теорію про суб'єктивно-об'єктивне походження ризику, адже для ризикових ситуацій є характерним вибір певних альтернатив, різне сприйняття людьми

однієї і тієї ж ситуації і величини ризику внаслідок відмінності психологічних, етичних та інших цінностей разом з об'єктивністю існування ризику, який супроводжує практично всі види господарських операцій.

Для більш повного поняття природи ризику розкриємо об'єкт, суб'єкт, риси цієї категорії, а так само функції, які вона виконує.

Об'єктом ризику виступає сама економічна система, ефективність та умови функціонування якої точно невідомі. Суб'єктом ризику є індивід або група індивідів, які зацікавлені в результатах керування об'єктом ризику і мають право приймати рішення щодо об'єкта ризику [4, с. 105].

Аналіз численних визначень ризику дозволяє виділити й основні моменти, які є характерними для ризикової ситуації: наявність невизначеності, наявність альтернативних варіантів рішень, можливість визначення ймовірності фіналізів і очікувані результати, ймовірність виникнення збитків або додаткового прибутку [4, 17].

Разом з цим вчені [2, 4, 5, 11, 17] виділяють і ряд інших рис, які сприяють поняттю категорії ризику:

– суперечливість – з одного боку, ризик має важливі економічні, політичні та духовні наслідки, оскільки прискорює технічний прогрес; з іншого боку, ризик веде до авантюризму, суб'єктивізму та волюнтаризму і гальмує соціальний прогрес, породжуючи різні моральні та соціальні витрати;

– альтернативність являє собою необхідність двох або декількох можливих варіантів рішень – де немає альтернативи, немає і ризику;

– невизначеність – існування ризику безпосередньо пов'язано з невизначеністю, а прорахований ризик є одним із способів її зняття.

Неоднозначно вчені-економісти ставляться і до визначення функцій ризику. Л.Н.Тепман й А.П. Слобідський виділяють стимулюючу і захисну функції ризику [5, 11], Л.І. Донець додає до цих функцій інноваційну та аналітичну [2, с. 13], але найбільш повним та детальним нам здається перелік функцій, виділених С.М. Клименко та О.С. Дубровою [4, с.109]:

1. Регулятивна функція має два аспекти – конструктивний та деструктивний. Конструктивний аспект полягає в тому, що ризик може виконувати роль каталізатора під час здійснення господарських операцій, оскільки сприяє пошуку новаторських ідей і підштовхує бізнес. Однак в умовах неповної інформації і без належного обліку закономірностей розвитку події, ризик може діяти деструктивно і призводити до авантюризму.

2. Захисна функція так само має два аспекти – історико-генетичний і соціально-правовий. Зміст першого полягає в тому, що люди завжди стихійно шукають форми і засоби захисту від можливих небажаних наслідків. Сутність другого полягає в об'єктивній необхідності законодавчого закріплення поняття «правомірність ризику».

3. Компенсаційна функція може забезпечити компенсуючий успіх – додатковий прибуток у разі сприятливого результату (реалізація шансів).

4. Соціально-економічна функція полягає в тому, що в процесі ринкової діяльності ризик і конкуренція дозволяють виділити (селектувати) соціальні групи ефективних власників в громадських класах, а в економіці виділити галузі діяльності, в яких ризик є прийнятним.

5. Інноваційна функція стимулює пошук шляхів нетрадиційного рішення проблем, які стоять перед суб'єктом господарювання.

6. Аналітична функція проявляється в тому, що аналіз ризику обумовлює необхідність вибору в процесі аналізу альтернативних варіантів найбільш прибуткового варіанта з найменшим ступенем ризику.

**Висновки.** Виходячи із сутності економічної діяльності, ризик можна представити як категорію, що містить в собі ймовірність втрат і ймовірність «шансу» – можливість отримання додаткового прибутку. На наш погляд, саме такий поділ відповідає сучасному розумінню природи економічного ризику: у ньому міститься і історично перше розуміння ризику в якості небезпеки або загрози, і потенційна можливість отримання позитивного результату.

Ризик має суб'єктивно-об'єктивну природу походження і притаманний усім видам економічної діяльності, незалежно від їх специфіки. Різноманітність функцій, які виконує ризик, нашою думкою, що ризик виконує роль регулятора в економіці, а глибоке вивчення специфіки самого ризику та специфіки прийняття рішень у ризикових ситуаціях може дозволити визначити способи його перетворення в діючий важіль управління економічним розвитком і важіль спрямування економічних ресурсів у найбільш корисне для суспільства русло.

## Література

1. Про підприємництво : Закон України
2. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : [навчальний посібник] / Донець Л.І. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
3. Клапків М.С. Питання етимології економічного ризику / М.С. Клапків // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 14–20.
4. Клименко С.М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : [навч. посібник] / С.М. Клименко, О.С. Дуброва. – К. : КНЕУ, 2005. – 252 с.



5. Тэпман Л.Н. Риски в экономике : [учеб. пособие для вузов] / Тэпман Л.Н. ; под ред. В.А. Швандара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
6. Долан Э.Д. Микроэкономика / Э.Д. Долан, Д.Е. Линдсей. – [пер. с англ.]. – СПб., 1994. – 447 с.
7. Миль Дж. Основы политической экономии / Миль Дж. – [пер. с англ.]. – М., 1981. – 496 с.
8. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – [пер. с англ.]. – М., 1984. – 279 с.
9. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Электронный ресурс] / Кейнс Дж. М. – Режим доступа : [www.ek-lit.agava.ru](http://www.ek-lit.agava.ru)
10. Хозяйственный риск и методы его измерения : [Т. Бачкаи, Д. Месена, Д. Мико и др.] ; пер. с венг. – М. : Экономика, 1979. – 183 с.
11. Слободской А.Л. Риски в управлении персоналом : [учеб. пособие] / Слободской А.Л. ; под редакцией В.К. Потемкина. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 155 с.
12. Векленко В.И. Риск как экономическая категория / В.И. Векленко, Э. Своински // Экономические науки. – 2008. – № 9. – С. 82–84.
13. Ивасенко А.Г. Банковские риски / Ивасенко А.Г. – М. : Вузовская книга, 1998. – 143 с.
14. Ілляшенко С.М. Економічний ризик : [навчальний посібник] / Ілляшенко С.М. – 2-е вид., доп. перероб. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
15. Дресвянникова А.В. Хозяйственный риск и формы его экономической реализации / А.В. Дресвянникова // Экономические науки. – 2008. – № 12. – С. 84–87.
16. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : [монографія] / В.В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
17. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций : [монографія] / Шапкин А.С. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 544с.

Надійшла 29.08.2012; статтю представляє к. е. н. Семенова К. Д.

УДК 330.13:663.2.013

К. С. ДОЙЧЕВА

Одеська національна академія харчових технологій

## КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

*В статті розглянуті існуючі підходи щодо методів оцінки рентабельності діяльності промислових підприємств. Проаналізовано підходи стосовно факторного аналізу ефективності їх діяльності. Запропоновано комплексний підхід щодо оцінки економічної ефективності діяльності підприємств виноробної промисловості.*

*The article deals with the approaches to assessment methods profitability activity of the industrial of enterprises. Analysis approaches to factor of the effectiveness of their activities. An integrated approach to assess the economic efficiency of the enterprises wine industry.*

*Ключові слова: ефективність діяльності промислового підприємства, фактори та показники діяльності підприємства, рентабельність, факторний аналіз показників рентабельності.*

**Вступ.** В сучасних умовах глобалізації світової економіки швидка динамічність та нестабільність зовнішнього та внутрішнього економічного середовища країни, посилення конкурентної боротьби, а саме стратегічних підприємств, представником яких є харчова промисловість країни, що має стратегічний вектор нахилу, потребують негайного пристосування до мінливих умов, що визначають рівень ефективності діяльності підприємств як харчової промисловості та її функціонування, так й виноробної промисловості. Одним з методів оцінки ефективності діяльності підприємств є аналіз показників рентабельності. Актуальність питання оцінки рентабельності промислових підприємств полягає в проведенні відповідного факторного аналізу. Рентабельність виступає одним з найважливіших основних показників економічної ефективності діяльності промислового підприємства.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є проведення аналізу існуючих та пошук нових підходів щодо комплексної оцінки рентабельності для ефективного управління ефективністю діяльності підприємств харчової промисловості та проведення її факторного аналізу.

**Результати дослідження.** В економічній літературі питання економічної ефективності, ефективності діяльності підприємства є дискусійним. Цю проблему розглядали в своїх працях вітчизняні та іноземні автори, а саме Б.В. Буркинський, Б.І. Валуєв, Е.Е. Вершигора, С.Ю. Вігуржинська, А.Г. Гончарук, Д.А. Горовой, І.І. Грузнов, Н.Л. Зайцев, Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Зогородній; О.В. Коновалова, Н.М. Купріна, І.І. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; І.А.Маркіна, О.В. Михайленко, В.І.Осіпов, П.В. Осіпов, Г.В. Осовська, І.В. Петрова, Т.А. Сініцина, Н.Г. Слободян, Е.А. Смірнов, Т.М. Ступницька, О.Л. Устенко, Л.М. Христенко, Л.М. Чернилевський, А.В. Шегда та ін. Ефективність управління завжди оцінюється як з точки зору промислового підприємства, так і з боку суспільства, а також порівнюється з іншими підприємствами, тому аспекти порівняльності є досить важливі.

Ефективність діяльності підприємства виявляє такі важливі характеристики, як доцільність, результативність, якість та корисність, а також це порівняння результату з витраченими ресурсами або витратами. Результати такого оцінювання використовуються при аналізі діяльності підприємства, вони дозволяють визначити масштаб та напрями змін, прогнозувати їх вплив на ключові параметри діяльності підприємства, виявляти найвагоміші чинники зростання, приймати відповідні управлінські рішення щодо подальшої діяльності підприємства та його підрозділів.

Сутність управління підприємством полягає в спрямованості керованого об'єкта на досягнення поставленої мети, тому однією з характеристик його результативності виступає ефективність як ступінь досягнення поставлених завдань. На нашу думку, діяльність будь-якого підприємства спрямована на отримання результату, як від всіх видів діяльності так і в цілому.

Для комплексної оцінки всіх видів діяльності ефективність потрібно оцінювати як в цілому по підприємству так і за окремими видами його діяльності. Тому, на нашу думку «ефективність з точки зору промислового підприємства» – це ступінь досягнення підприємством своїх запланованих мети, завдань та дій, які відображаються співвідношенням ефекту (результату) від всіх видів його діяльності та сукупністю витрат на досягнення цього ефекту.

В економічній літературі розглядаються два напрямку класифікації категорії «економічної ефективності»: з одного боку з точки зору ефективності управління підприємством, з іншого з точки зору ефективності, як віддачі від використання ресурсів та результатів діяльності підприємства.

Ефективність управління – це показник результативності діяльності підприємства. І якщо поставлені цілі досягаються швидше і з найменшими витратами, то має місце ефективне управління. Також на результати господарської діяльності підприємства та її ефективність впливає велика кількість різноманітних факторів, які здійснюють як позитивний, так і негативний вплив, тому дуже важливо систематизування їх класифікації з метою комплексного підходу оцінки економічної ефективності діяльності підприємства. Наприклад О.П. Антонюк, Т.М. Ступницька, Н.М. Купріна та І.Є. Подгорна вважають, що фактори – це рушійні сили розвитку процесів і явищ, які необхідні для здійснення господарських процесів [1, с. 25]. Так, П.В. Осипов поділяє фактори на такі дві групи: перша група – зовнішні фактори, які відображають загальний рівень розвитку економіки України і не залежать від діяльності господарюючого суб'єкта. Наприклад, рівень цін на сировину, матеріали, обладнання, комунальні тарифи, ставки орендної плати та інше. Друга група – внутрішні фактори, безпосередньо пов'язані з результатами діяльності господарюючого суб'єкта, з його підприємницькою діяльністю.

Важливим показником ефективності діяльності підприємства та однією з базових економічних категорій економіки, яка безпосередньо зв'язана з отриманням прибутку є рентабельність. Рентабельність означає прибутковість виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів, продаж, виробництва тощо, а також є показником, що комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства (табл. 1). При аналізі показників рентабельності проводять не тільки оцінку її динаміки, але й вартісної оцінки впливу факторів на її зміну [1, с. 168].

Таблиця 1

**Аналіз показників рентабельності діяльності ЗАТ «Одесавинпром»**

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Рентабельність виробництва, %	3,54	2,75	0,91	2,53	-13,73	1,29	3,60	5,39
2. Рентабельність продукції, %	46,83	57,04	57,84	61,35	57,05	71,59	75,06	71,71
3. Рентабельність продаж, %	31,89	36,32	36,64	38,02	36,33	41,72	42,86	41,76
4. Операційна рентабельність, %	4,75	2,82	1,23	3,16	3,73	2,93	5,96	9,25

\* Розраховано автором на підставі даних [11]

Як показують дані табл. 1, стійку тенденцію до зростання має тільки рентабельність продажів (за винятком 2011 року), інші показники рентабельності ЗАТ Одесавинпром є нестабільними, що негативно характеризує діяльність підприємства, хоча діяльність підприємства є прибутковою.

Важливе значення при проведенні аналізу рентабельності має не тільки її оцінка, але й факторний аналіз. Так, Т.Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко вважають, що зміна рентабельності окремих видів продукції відбувається під впливом різних факторів. Фактори зміни ціни реалізації і собівартості виробу вважаються даними авторами факторами першого, а всі інші – факторами другого порядку. Визначення впливу факторів першого порядку проводиться методом ланцюгових підстановок або методом абсолютних різниць. Вплив факторів другого порядку на зміну рівня рентабельності розраховується за допомогою способу часткової участі (часткових показників). Для цього використовується інформація про зміну ціни на продукцію в абсолютному розмірі [3, с. 209].

Наприклад, Д.А. Горовий, О.В. Коновалова, Н.М. Купріна – класифікацію факторів, які впливають на ефективність, ліквідність і оборотність оборотного капіталу [4, с. 51–53], Т.М. Ступницька [5, с. 10] – на ефективність використання основного капіталу, В.И. Осипов [6, с. 148] розглядає класифікацію факторів з

точки зору підвищення прибутковості та продуктивності виробництва. Такий підхід не дозволяє комплексно оцінити економічну ефективність діяльності підприємств, а тільки окремого об'єкта дослідження.

Велика кількість вітчизняних авторів, а саме: Б.В. Буркинський, І.І. Грузнов, А.Г. Гончарук, Н.М. Купріна, А.В. Куценко, О.В. Лукашенко, Ю.О. Мельник, К.С. Салига, Т.М. Ступницька, Л.М. Христенко та ін. займалися оцінкою ефективності окремих видів діяльності підприємства, так й окремих його об'єктів діяльності, яка базується на системі показників. Аналіз досліджень показав, що більшість авторів виділяють загальні та часткові показники ефективності діяльності підприємства. Наприклад, загальні показники характеризують рух та використання, основного капіталу в загалі, а часткові показники – окремих елементів основного капіталу (основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових інвестицій тощо) [5, с. 16].

До загальних показників дослідники відносять [5, с. 16; 7, с. 368-373]: рентабельність основного капіталу, рентабельність оборотного капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність продукції тощо, тобто показник рентабельності, який відображає прибутковість якогось об'єкта (на підставі відношення чистого прибутку або прибутку до оподаткування) до вартості досліджуваного об'єкту. Рентабельність є показником, що здатний комплексно охарактеризувати ефективність діяльності підприємства харчової промисловості.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (та доходу) підприємства. Завдяки цьому вони вважаються обов'язковими елементами порівняного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

Так, Т.Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко пропонують поєднати показники рентабельності на слідуєчій групі [3, с. 210]:

- базуються на витратному підході (рентабельність продукції, рентабельність діяльності);
- характеризує прибутковість продажу (рентабельність продажу);
- основана на ресурсному підході (рентабельність сукупних активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність оборотного капіталу).

Загальноприйнято, що до основних показників рентабельності відносять [3, с. 211]:

1. Рентабельність продажу, що характеризує доходність операційної діяльності підприємства;
2. Рентабельність активів, який призначений для визначення ефективності використання капіталу, оскільки дає загальну оцінку доходності вкладеного в операційну діяльність капіталу, як власного, так і позикового.
3. Рентабельність поточних активів. Цей показник характеризує величину прибутку, отриману з кожної гривні, що вкладена у поточні активи.
4. Рентабельність власного капіталу, відображає ступінь привабливості суб'єкта господарювання для вкладень коштів акціонерів. Даний показник характеризує ефективність використання власних коштів; величину прибутку, отриману на кожну гривню вкладень акціонерів в підприємство.

А.М. Поддєрьогін [8, с. 102–104] виділяє такі показники рентабельності, як рентабельність окремих видів продукції, наприклад: рентабельність продажу, рентабельність поточних витрат, рентабельність вартості реалізованих товарів; рентабельність підприємств, організацій, установ комерційна рентабельність, рентабельність капіталу, рентабельність ресурсів та рентабельність галузей економіки.

Оцінка рентабельності дозволяє скласти характеристику основних показників рентабельності та зробити загальні висновки в цілому по підприємству. Також, для оцінки ефективності основної діяльності підприємства харчової промисловості існують інші показники рентабельності, такі як рентабельність основних засобів, рентабельність витрат, рентабельність матеріальних витрат, рентабельність трудових витрат, рентабельність праці, рентабельність позикового капіталу, рентабельність інвестиційного капіталу.

Різноманітність показників рентабельності обумовлює пошук нових шляхів її підвищення. Так, деякі автори пропонують для більш ефективної та повної оцінки рентабельності діяльності підприємства використовувати метод розширення або подовження факторної моделі, а саме, кожний з початкових показників розкладається у факторну систему з різним ступенем деталізації, що задає можливість виявити і оцінити внутрішньогосподарські резерви [3, с. 212].

Наприклад, рентабельність активів підприємства знаходиться в прямій залежності від рентабельності продажу і оборотності активів. Сенс в тому, що дана факторна модель прямо указує шляхи підвищення рентабельності: при низькому рівні рентабельності продажу необхідно прагнути до прискорення обороту активів.

Так, А.А. Садеков і А.В. Коструба [9, с. 15–16] виділяють декілька підходів щодо визначення показників рентабельності. З одного боку, досить широко використовується традиційна методика оцінки рентабельності підприємства на основі зіставлення різних показників прибутку до обсягу продажу і витрат підприємства. Тимчасом, використання як показника ефективності за цього підходу порушує ресурсний підхід до побудови показників рентабельності. Тому автори пропонують інший показник рентабельності, в якому використовується капітал і власні кошти. Однак така оцінка містить низку умовностей, тому що підприємство може займатися не тільки основною діяльністю, а й іншими видами діяльності, які приносять йому прибуток і вимагають відповідної оцінки.

При цьому, наприклад, Р.П. Валевиц [10, с. 45] об'єднує систему коефіцієнтів рентабельності в наступні три класи: що розраховуються на основі прибутку, що розраховуються для оцінки віддачі виробничих активів і що розраховуються на основі потоків наявних коштів.

При проведенні розрахунку рентабельності можуть використовуватися різні види прибутку підприємства: валовий прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від операційної діяльності; прибуток від інших видів діяльності (фінансової, інвестиційної); чистий прибуток [1, с. 166; 2, с. 172; 3, с. 209]. Ми згодні з авторами, що для розрахунку рентабельності діяльності підприємства необхідно використовувати саме чистий прибуток, який є чистим результатом діяльності промислового підприємства.

Проведене дослідження підтверджує, що для оцінки економічної ефективності діяльності підприємств як харчової, та й виноробної промисловості в сучасних умовах необхідно використовувати аналіз рентабельності діяльності підприємств. Даний показник розраховують співвідношенням чистого прибутку від усіх видів діяльності до витрат діяльності підприємства за певний період. На нашу думку, для оцінки ефективності діяльності підприємств виноробної промисловості необхідно проводити не тільки аналіз рентабельності діяльності підприємства у цілому, так й окремих видів його діяльності, а потім проводити факторний аналіз рентабельності за допомогою показників другого та третього порядку, тому що, як показав аналіз фінансових результатів діяльності промислових підприємств, прибуткова операційна діяльність покривається збитком від інших видів діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

## Аналіз складу, динаміки та структури фінансових результатів діяльності ЗАТ «Одесавинпром»

Показники	Роки							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Фінансовий результат від основної операційної діяльності	4627	2464,0	4213,0	-3152,0	2433,0	-951,0	-18,0	12148,0
1.1. Відхилення до попереднього року:								
- тис. грн.	x	-2163,0	1749,0	-7365,0	5585,0	-3384,0	933,0	12166,0
- %	x	-46,7	71,0	-174,8	-177,2	-139,1	-98,1	-67588,9
2. Результати від іншої операційної діяльності	-2319	-293,0	-2996,0	8250,0	5069,0	8126,0	13367,0	6915,0
2.1. Відхилення до попереднього року:								
- тис. грн.	x	2026,0	-2703,0	11246,0	-3181,0	3057,0	5241,0	-6452,0
- %	x	-87,4	922,5	-375,4	-38,6	60,3	64,5	-48,3
3. Фінансовий результат від операційної діяльності	2308	2171,0	1217,0	5098,0	7502,0	7175,0	13349,0	19063,0
3.1. Відхилення до попереднього року:								
- тис. грн.	x	-137,0	-954,0	3881,0	2404,0	-327,0	6174,0	5714,0
- %	x	-5,9	-43,9	318,9	47,2	-4,4	86,0	42,8
4. Фінансовий результат від інвестиційної та фінансової діяльності	-599	-289,0	-476,0	-2032,0	-4007,0	-4902,0	-5550,0	-9519,0
4.1. Відхилення до попереднього року:								
- тис. грн.	x	310,0	-187,0	-1556,0	-1975,0	-895,0	-648,0	-3969,0
- %	x	-51,8	64,7	326,9	97,2	22,3	13,2	71,5
5. Фінансовий результат інших доходів та витрат	-19	-113,0	-54,0	-198,0	-25820,0	-52,0	-26,0	2955,0
5.1. Відхилення до попереднього року:								
- тис. грн.	x	-94,0	59,0	-144,0	-25622,0	25768,0	26,0	2981,0
- %	x	494,7	-52,2	266,7	12940,4	-99,8	-50,0	-11465,4
6. Фінансовий результат від звичайної діяльності	1690	1769,0	687,0	2868,0	-22325,0	2221,0	7773,0	12499,0
6.1. Відхилення до попереднього року:								
- тис. грн.	x	79,0	-1082,0	2181,0	-25193,0	24546,0	5552,0	4726,0
- %	x	4,7	-61,2	317,5	-878,4	-109,9	250,0	60,8

\* Розраховано автором на підставі даних [11]

Основна операційна діяльність складається з різних напрямів. Так, виробництво продукції виноробними підприємствами структурується у виробництво шампанського, вермутів, тихих та ігристих вин тощо, виробництво та реалізація яких залежно від впливу різних факторів та за різними періодами може бути як прибутковою, так і збитковою. Тому, необхідним є факторний аналіз рентабельності виробництва.

Такий підхід дозволяє комплексно оцінити економічну ефективність діяльності підприємств не тільки виноробної та харчової промисловості, але й інших галузей промисловості.

**Висновки.** З огляду на вищезазначене можна зробити висновок, що економічній науковій та практичній літературі питання економічної ефективності діяльності підприємства є дискусійним. Одним з показників оцінювання економічної ефективності діяльності промислового підприємства є показники рентабельності.

На даний момент не існує єдиного загальноприйнятого методу обчислення рентабельності, а також системи показників рентабельності, яка б враховувала специфічні особливості діяльності підприємств, в тому числі підприємств не тільки харчової, так і виноробної промисловості, але й підприємств інших галузей промисловості.

Доречно відмітити, що за останній час в науковій економічній та практичній літературі з'явилися публікації із запропонованими комплексними підходами розрахунку рентабельності, а також його факторного аналізу її розрахунку. Як показало дослідження, з'являються й нові концепції, методи й моделі виміру ефективності діяльності підприємств. Однак, більшість авторів пропонують оцінювати тільки основну операційну діяльність підприємства не звертаючи уваги на інші види діяльності промислових підприємств.

На нашу думку, при розрахунку показника рентабельності діяльності підприємства необхідно використовувати саме чистий прибуток та оцінювати ефективність діяльності не тільки основної операційної діяльності, але враховувати й інші види його діяльності. Наступним етапом аналізу ефективності діяльності підприємства є факторний аналіз рентабельності окремих його видів та оцінка показників третього та четвертого порядку.

### Література

1. Економічний аналіз (практикум) : [навч. посіб.] / [Антонюк О.П., Ступницька Т.М., Куприна Н.М., Подгорна І.Є.]. – Львів : «Магнолія 2006», 2010. – 320 с.
2. Осипов П.В. Интегральный производственный потенциал пищевой промышленности / Осипов П.В. – Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2004. – 289 с.
3. Організація і методика економічного аналізу : [навч. посіб.] / [ Косова Т. Д., Сухарев П. М., Ващенко Л. О. та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
4. Куприна Н.М. Кругооборот оборотного капитала и факторы, на него влияющие / Н.М. Куприна, О.С. Павлова // Аграрний вісник Причорномор'я. – Сімферополь : Межвузовский центр «Крым», 2008. – № 126. – С. 51–53.
5. Ступницька Т.М. Підвищення ефективності використання основного капіталу підприємств харчової промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Т.М. Ступницька. – Одеса, 2007. – 18 с.
6. Осипов В.И. Экономика предприятия : [учебник] / Осипов В.И. – Одеса : «Маяк», 2005. – 720 с.
7. Куприна Н.М. Оценка влияния факторов на изменение рентабельности оборотного капитала / Н.М. Куприна // Экономика: проблемы теории та практики. – Дніпропетровськ, 2007. – Вип. 228. – Т. 2. – С. 368–373.
8. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / Поддєрьогін А.М. – [5-е вид., перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с.
9. Садеков А.А. Регулирование рентабельности в торговом предприятии : [монографія] / А.А. Садеков, А.В. Коструба. – Донецк : ДонГУЭТ, 2000. – 101 с.
10. Валеви́ч Р.П. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие / Р.В. Валеви́ч, Г.А. Давыдова. – Мн.: Выш. шк., 1996. – 367 с.
11. Фінансова та статистична звітність ЗАТ «Одесавинпром» за 2004–2011 роки.

Надійшла 29.08.2012; рецензент: д. е. н. Глушков В. Є.

## ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

*У статті розкривається зміст теоретичного поняття «інтелектуальний капітал» шляхом представлення його структури, запропоновано виділяти його ресурсну і потенційну здатність до реалізації наявних інтелектуальних ресурсів, відображено підхід до елементної оцінки складових (підсистем) інтелектуального капіталу підприємства (людського, організаційного, інтерфейсного капіталів), що дозволяє оцінювати окремо їх частини, визначені підрозділи, відповідальні за стан і розвиток елементів інтелектуального капіталу підприємства.*

*The article exposes the contents of the theoretical concept of «intellectual capital» by representing its structure is proposed to allocate its resource potential and ability to implement existing intellectual resources, see approach to the evaluation of elemental components (subsystems) intellectual capital (human, organization, front-end capital) that allows to estimate their parts separately specified units responsible for the state and development of intellectual capital elements of the enterprise.*

*Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, структурний капітал, інтерфейсний капітал, фінансова стійкість, ефективність діяльності компанії.*

### Вступ

Кінець ХХ ст. був ознаменований інформаційною революцією та закладанням основ інформаційного суспільства, в якому інформація і знання стають головними засобами і предметом суспільного виробництва. Вони також є обмежуючим фактором розвитку і заміщають працю як джерело доданої вартості. Інформація і знання (інтелектуальний капітал) все більше визначають конкурентоспроможність як окремих підприємств, так і національних економік. Здатність до створення, використання та збільшення інтелектуального капіталу – це фундамент, на який спираються економічна міць країни, добробут і якість життя її народу [1].

В умовах переходу до інформаційної економіки істотне значення для успішності, конкурентоспроможності компанії мають специфічні знання, носіями яких є співробітники компанії, ефективні механізми управління, збору і обробки даних, взаємини з клієнтами, інвесторами, постачальниками та іншими контрагентами. У зв'язку з цим все більш суттєвими стають питання ефективного формування та управління цими ресурсами. Теорія інтелектуального капіталу як ключового фактора розвитку компанії має широке поширення, однак механізми і ступені впливу інтелектуальних ресурсів на ефективність діяльності компанії поки не визначені однозначно.

Поняття і структура інтелектуального капіталу, методологія оцінки.

На сьогодні не існує однозначного визначення інтелектуального капіталу, яким володіє компанія. Ряд дослідників визначають інтелектуальний капітал через його властивості, здатність впливати на формування стратегічної позиції компанії, її довгострокового зростання та інші характеристики. Однак найбільш інформативним є визначення інтелектуального капіталу через розкриття його структурних елементів, їх параметрів і взаємозв'язків [2]. Виділяються і аналізуються три основні складові інтелектуального капіталу: людський, структурний і клієнтський капітал. Під людським капіталом розуміється здатність працівників компанії пропонувати нестандартні рішення, їх досвід, знання, навички, приналежність корпоративній культурі. Оцінка людського капіталу проводиться за допомогою аналізу накопичених інвестицій в освіту, науку, здоров'я, забезпечення безпеки та певного рівня життя співробітників. Структурний, або організаційний, капітал включає в себе методи і структуру взаємозв'язків, що забезпечують ефективну взаємодію співробітників всередині компанії, а також із зовнішніми контрагентами в процесі здійснення своєї діяльності. Організаційний капітал включає системи управління, бази даних, торговельні марки, авторські права, культуру організації та інше. Під клієнтським, або споживчим, капіталом розуміється система стійких зв'язків і відносин з клієнтами та споживачами. Він включає в себе ділову репутацію, контракти та угоди з клієнтами і партнерами, бренд та інше.

Однак згадана структура розглядає переважно лише одну сторону інтелектуального капіталу – ресурсну, що є лише потенціалом, і практично залишає без уваги другу сторону – можливість і здатність ефективно його реалізувати. Ця сторона видається важливішою і істотною. Дійсно, розглядаючи формально інтелектуальний капітал вітчизняних підприємств та економіки в цілому, легко помітити, що він все ще досить високий, але ступінь розвитку економіки набагато нижчий, ніж у країнах з аналогічним рівнем інтелектуального капіталу [3]. Тобто високий потенціал (ресурсна сторона) інтелектуального капіталу – це ще не все, необхідно мати можливість і здатність його активно реалізувати, які, в свою чергу, потребують правильної оцінки.

З урахуванням викладеного ми побудували розгалужену структуру інтелектуального капіталу підприємства. Природно, у таблиці 1 наведена номенклатура елементів. Але графічна організація матеріалу досить повно відображає характер елементів виділених частин інтелектуального капіталу. Поділ останнього на дві частини – ресурсну і потенційну – дозволяє точніше аналізувати і оцінювати його рівень, знаходити «вузькі місця», обґрунтовано розробляти ті чи інші заходи стосовно конкретних ринкових умов.

Людський, організаційний, споживчий капітали слід розглядати як підсистеми інтелектуального капіталу, що постійно взаємодіють один з одним. При цьому можливий прояв синергетичного ефекту як підсилюючого, так і такого, що послабляє його характер. Практика показує, що ефективність реалізації інтелектуального капіталу підприємства багато в чому визначається станом його організаційної складової. Існуючі реалії становлення та розвитку постіндустріальної (інформаційної) економіки та подальше посилення ролі інноваційних факторів ініціюють створення принципово нових форм організації праці, які докорінно міняють його характер і систему управління, забезпечують небачену раніше ступінь свободи і гнучкість поведінки працівників. Зазначимо, що ці нові організаційні структури виникають і використовуються на ринках і в галузях з високим рівнем конкуренції, коли втриматися на плаву, а тим більше розвиватися, можна тільки шляхом постійного пошуку нових сфер, впровадження нових способів реалізації потенціалу підприємства (в першу чергу інтелектуального), а саме за допомогою інновацій. У даному випадку самі обставини змушують власників і керівництво підприємств вдаватися до реформ, ділитися повноваженнями, надавати свободу творчості персоналу. Підприємство, керівництво якого намагається зберегти непорушні бюрократичні структури управління, в кінці-кінців буде витіснено з ринку конкурентами.

Таблиця 1

## Структура інтелектуального капіталу підприємства

Людський (особистісний) капітал		Організаційний (структурний) капітал		Споживчий (інтерфейсний) капітал	
Ресурси	Потенціал	Ресурси	Потенціал	Ресурси	Потенціал
Знання	Здатність вийти за межі наявних знань і досвіду	Патенти	Свобода творчості від будь-яких обмежень	Зв'язки з ЕК	Налагоджена система комунікацій з ЕК
Навики	Прагнення до самореалізації та визнання	Ліцензії	Попит на інновації та інноваторів		
Досвід	Націленість на результат	Ноу-хау	Правова захищеність авторських прав		Вмотивованість ЕК
Ноу-хау	Результативність праці	Програми	Розвинена інфраструктура ринку інтелектуального капіталу	Інформація про ЕК	
Творчі здібності	Здатність до тривалої мобілізації та зосередженості	Товарні знаки	Висока оплата результатів праці		Врахування інтересів ЕК
Креативний спосіб мислення	Неперервне самонавчання і самовдосконалення	Промислові зразки	Участь інноваторів в прибутку		
Критичне ставлення до авторитетів	Здатність до прогнозування в умовах невизначеності	Інформаційне забезпечення	Толерантне ставлення колег і суспільства	Історія відносин з ЕК	Орієнтація на довгострокове партнерство з ЕК
Моральні цінності	Відчуття попиту на знання, досвід і інше	Технічне забезпечення	Вдячність колег і керівництва		
Культура	Творчо-активний вік більшості персоналу	Програмне забезпечення	Сприйняття несподіваних, нетривіальних рішень		Високий імідж торгової марки
	Бажання і здатність передати знання, навички, досвід та інше учням і колегам	Організаційна структура	Сприятливі умови праці та відпочинку	Торгова марка (бренд)	
		Корпоративна культура			Управління торговою маркою
		Система мотивації творчої праці			Брендинг

Інтерфейсний (він же – споживчий) капітал є для нас відносно новим поняттям, але ніхто не стане заперечувати твердження, що налагоджена система взаємозв'язків і взаємодій підприємства з економічними

контрагентами різко підвищує шанси на успіх у конкуренції, і навпаки. Формування і зміцнення такої системи будуть тим успішніше, чим повніше будуть збігатися інтереси всіх сторін. Отже, потрібно постійно відстежувати ступінь відповідності цих інтересів і оперативно усувати проблеми, що виникають при їхній розбіжності.

Інтелектуальний капітал комерційного підприємства переважно реалізується шляхом просування на ринок нових або вдосконалених товарів (виробів, послуг), які краще відповідають інтересам споживачів та інших економічних контрагентів, ніж товари конкурентів; впровадження більш ефективних технологій виробництва продукції, використання більш раціональних методів управління на всіх стадіях виробництва і реалізації продукції. У кінцевому рахунку все зводиться до товарів, які задовольняють новим, більш ефективним, способом існуючі або ж потенційні (приховані) потреби (нерідко їх цілеспрямовано формують), тобто мова йде про інноваційні товари. Практика показує, що в розвинених країнах 70–85% (а іноді і більше) приросту ВВП забезпечується завдяки інноваціям (в Україні – 7–10%) [4]. Тому для України, якщо вона має прагнення на рівних правах увійти до спільноти цивілізованих країн світу, альтернативи інноваційному шляху немає.

Для оцінки інтелектуального капіталу найчастіше користуються чотирма групами методів. До них відносяться:

- 1) методи прямого вимірювання;
- 2) методи оцінки ринкової капіталізації;
- 3) методи оцінки віддачі активів;
- 4) методи бальної оцінки.

Оскільки оцінка в 1-й і 4-й групах методів виконується від окремого до загального, а в 2-й і 3-й – від загального до приватного, то саме 2-а і 3-я групи більш прийнятні для оцінки інтелектуального капіталу підприємства в цілому (наприклад, при операціях купівлі-продажу). Відповідно, 1-я і 4-я групи методів більш придатні для аналізу ефективності структури інтелектуального капіталу та його окремих елементів. Звідси випливає, що методи 2-й і 3-ї груп дають можливість оцінювати ресурсну і потенційну складові інтелектуального капіталу в комплексі, а методи 1-й і 4-ї груп в принципі теж дозволяють це робити, але до теперішнього часу потенційної складової практично не приділялося належну увагу.

Проаналізувавши та узагальнивши літературні джерела [5, 6–14] та досвід господарювання, ми виділили найприйнятніші з відомих підходів і сформулювали власні пропозиції щодо оцінки інтелектуального капіталу підприємства за елементами зазначених складових. Розглядати їх будемо окремо по людському, організаційного, інтерфейсного капіталу.

#### 1. Людський капітал

Рівень інтелекту працівників, як правило, оцінюється показником IQ (індивідуальним та середнім – по підрозділу або організації). Знання, навички, досвід персоналу можна оцінити кількісними показниками рівня освіти, кваліфікації, виробничого стажу (загального та відповідно до профілю діяльності підприємства) і т.п. Для їх оцінки доцільно використовувати також якісні показники, наприклад, досвід роботи в іноземній фірмі, досвід виготовлення продукції на експорт, проходження курсів підвищення кваліфікації. Наявність творчих здібностей, креативний спосіб мислення, критичне ставлення до авторитетів можна оцінити показниками раціоналізаторської і винахідницької активності, які характеризують схильність до генерування нових знань. Досить важко оцінити кількісно моральні цінності і культуру праці, вони підлягають в основному укрупненій оцінці через показники частки браку в роботі, наявності претензій і позовів з боку споживачів, оптимальності трудових дій і т.п. Непрямим чином їх можна якісно оцінити такими показниками, як поведінка на роботі і в побуті, обов'язковість у стосунках з колегами і діловими партнерами, організація робочого місця і т.п. Перераховані показники характеризують головним чином ресурсну частину людського капіталу, їх доцільно порівнювати з аналогічними показниками лідерів ринку або галузі.

Можливість реалізації людського капіталу можна укрупнено оцінити показниками індивідуальної результативності та якості праці представників тієї чи іншої категорії, ступеня відповідності їх знань і умінь вимогам ринку (напрямок і величина вектора освіти та самоосвіти), вікової структури і пр.

#### 2. Організаційний капітал

Добротна конструкторська, технологічна, експлуатаційна, ремонтна та інша документація, якою володіє підприємство, свідчить про високий рівень організаційного капіталу, особливо якщо це стосується сучасної конкурентоспроможної продукції, що має попит на ринку. Для оцінки можуть бути використані як кількісні показники, що визначаються найчастіше непрямим методом (наприклад, рівень прогресивності конструкцій і технологій, рівень ремонтпридатності, технологічності виготовлення, економічності експлуатації), так і якісні, що встановлюють рівень якості документації методом експертної оцінки. Коефіцієнт прогресивності конструкцій і технологій можна визначати як частку, відповідно, конструктивних (технічних) та технологічних рішень на рівні найсучасніших у галузі чи на ринку зразків у їх загальній кількості.

Права власності на патенти, промислові зразки, ноу-хау, товарні знаки і т.п. свідчать про високий рівень організаційного капіталу і ступеня його правової захищеності. Тут також доцільно використовувати



вартісну оцінку: витратний метод, метод доходів (звільнення від роялті), метод аналогій, визначення ринкової вартості.

Рівень оснащення сучасними засобами комунікації та зв'язку можна оцінити шляхом порівняння з кращими підприємствами та організаціями на ринку або в галузі. Рівень інформаційного, програмного, технічного забезпечення систем підтримки прийняття рішень доцільно визначати за допомогою коефіцієнтів їх прогресивності, оновлюваності і т.п. Крім того, доцільно порівнювати техніко-економічні параметри програм, комп'ютерної техніки, баз інформаційних даних і знань з кращими зразками або тими, які використовуються лідерами ринку (галузі).

Рівень використання (потенційна складова) інформаційних систем і технологій доцільно оцінювати відомими показниками рівня автоматизації та механізації робіт (проектних, виробничих, управлінських, допоміжних) на всіх стадіях процесу розробки, виробництва і просування продукції. Його можна визначати шляхом порівняння з показниками підприємств-лідерів, а непрямым чином - також за допомогою показників продуктивності праці (кожного з підрозділів або підприємства в цілому), інформатизації процесів проектування, виробництва, реалізації продукції та управління.

З урахуванням зростання ролі інформації і знань як джерела і засобів соціально-економічного розвитку, окремо розглянемо показники інформаційного оснащення. Забезпеченість економічною інформацією, необхідної для прийняття обґрунтованих, економічно ефективних рішень, можна оцінювати, використовуючи авторський підхід:

$$P_{\text{ІІ}} = \frac{I_{\text{об}}}{I_{\text{р.об}}} \quad (1)$$

$$P_{\text{Ір}} = \frac{I_{\text{р}}}{I_{\text{р.об}}} \quad (2)$$

де  $P_{\text{ІІ}}$  – похибка пошуку;

$I_{\text{об}}$  – загальний обсяг виданої інформації;

$I_{\text{р.об}}$  – обсяг релевантної інформації в загальній її сукупності;

$P_{\text{Ір}}$  – повнота пошуку;

$I_{\text{р}}$  – обсяг виданої релевантної інформації.

Величини  $I_{\text{р.об}}$ ,  $I_{\text{р}}$ ,  $I_{\text{об}}$  можуть вимірюватися кількістю документів чи в стандартних одиницях (байт, кбайт, Мбайт, Гбайт і т.п.).

Як впливає з формул (1), (2), ефективність пошуку тим вища, чим вища повнота пошуку ( $P_{\text{Ір}}$ ) і менше похибка пошуку ( $P_{\text{ІІ}}$ ).

Для оцінки інформаційного оснащення рекомендується використовувати такі показники:

- Коефіцієнт повноти інформації ( $K_{\text{ІІ}}$ ), який розраховується як відношення обсягу наявної інформації до загального обсягу інформації, необхідної для прийняття обґрунтованого рішення;
- Коефіцієнт точності інформації ( $K_{\text{Ір}}$ ), який розраховується як відношення обсягу релевантної інформації до загального обсягу наявної інформації;
- Коефіцієнт суперечливості інформації ( $K_{\text{Ір}}$ ), який розраховується як відношення кількості наявних незалежних свідчень на користь прийняття рішення до загальної кількості незалежних свідчень.

Перераховані одиничні показники пропонується інтегрувати:

$$K_{\text{І}} = K_{\text{ІІ}} \cdot K_{\text{Ір}} \cdot K_{\text{Ір}} \quad (3)$$

Оцінити рівень інформаційної оснащення в залежності від розрахованого значення інтегрального показника ( $K_{\text{І}}$ ) якщо, скористатись шкалою, яка показана на рис. 1.

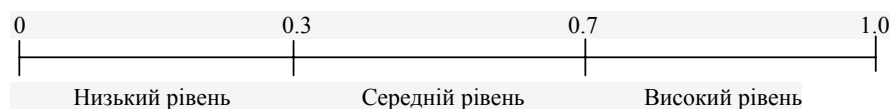


Рис. 1. Рівні інформаційного оснащення систем прийняття рішень

Укрупнену оцінку рівня організаційної структури управління підприємством можна отримати шляхом побудови матриці аналізу і розподілу функцій, прав і обов'язків між підрозділами підприємства. Результати аналізу служать підставою для виявлення «вузьких місць», ліквідації паралелізму в роботі, оптимізації системи управління, перерозподілу прав і обов'язків між співробітниками підрозділів. Оцінюючи адекватність організаційної структури цілям і завданням управління, вимогам ринку, треба також брати до уваги результати аналізу нових організаційних форм підприємств і організацій.

Оцінювати потенційну складову організаційної структури можна показниками швидкості реагування на збурення у зовнішньому та внутрішньому середовищі, оперативності та якості управлінських рішень, спрямованих на використання і розвиток ринкових можливостей, на протидію ринковим загрозам.

Соціально-психологічний клімат у колективі підприємства і його структурних підрозділів, корпоративна культура часто у вирішальній мірі визначають шанси на успіх реалізації потенціалу підприємства й істотно його підвищують. Для їх оцінки використовують методи соціології та психології.

В цілому можливість реалізувати організаційний капітал підприємства (інформація про запити споживачів, права на патенти, на технічну документацію та ін.) безпосередньо характеризується часткою наукомістких виробів, послуг, технологій в їх загальній кількості, яка свідчить також про високий рівень інтелектуального капіталу взагалі. Їхні характеристики необхідно порівнювати з характеристиками кращих відповідних товарів на ринку.

### 3. Інтерфейсний капітал

Наявність стійких налагоджених зв'язків з економічними контрагентами підприємства, з контактними аудиторіями свідчить про високий рівень інтерфейсного капіталу і здатності до його реалізації. Для оцінки інтерфейсного капіталу можна використовувати як якісні (тривалість контактів, ступінь зацікавленості контрагентів у співпраці, умови останнього та інше), так і кількісні показники, зокрема, частку продукції, яка реалізується постійним споживачам, частку одержуваного від цього прибутку і т.п. Особливо важливі наявність добре налагодженої і перевіреної часом мережі збуту і системи товароруху.

Імідж і репутація підприємства в середовищі споживачів та партнерів мають самостійну ринкову цінність і не лише значною мірою впливають на ефективність його ринкової діяльності, а й самі залежать від неї. Оцінити імідж і ділову репутацію можна досить об'єктивно, наприклад, шляхом опитувань споживачів, ділових партнерів або ж витратою часу й коштів на укладання договорів з контрагентами, на просування продукції, зокрема стимулювання попиту, в порівнянні з основними конкурентами. Аналогічним чином можна оцінити торгову марку (бренд).

Відзначимо, що, згідно з даними Британського інституту захисту торгових знаків, за період з 1980 по 2000 рр. у Великобританії і США ставлення балансової вартості компаній до їх ринкової вартості зменшилася в 5 разів. Так, в Англії лише близько 30% ринкової вартості компаній відображається у балансі, все інше відноситься на нематеріальні активи, основу яких складають торгова марка і бренд. Зокрема, для «Брітш Петролеум» це відношення становить 29: 71, для «Coca-Cola» – 4: 96.

Комплексно оцінити інтелектуальний капітал підприємства ( $Q_k$ ) можна за допомогою відомого методу відхилень. Кількісні показники оцінюються безпосередньо, а якісні попередньо переводяться в бальні оцінки.

Розрахункова формула має такий вигляд:

$$Q_k = \sum_{i=1}^n (1 - \sigma_i) \cdot B_i \quad (4)$$

де  $n$  – кількість показників;

$i$  – порядковий номер показника;

$\sigma_i$  – відносна оцінка  $i$ -го показника (у порівнянні з еталоном);

$B_i$  – вагомість  $i$ -го показника.

При цьому:

$\sigma_i = \frac{Q_i}{Q_{\max}}$  якщо максимальне значення показника є кращим;

$\sigma_i = \frac{Q_{\min}}{Q_i}$  якщо мінімальне значення показника є кращим;

тут  $Q_i$  – оцінка  $i$ -го показника підприємства, що аналізується;

$Q_{\max}$ ,  $Q_{\min}$  – максимальне і мінімальне значення  $i$ -го показника по всіх порівнюваних підприємствах.

Вагомість показників визначають експертним методом. Відповідно до формули (4) кращим є менше значення інтегрального показника (в ідеалі  $Q_k = 0$ ).

Головна проблема при цьому – вибір еталона (бази) для порівняння. Таким може бути найкраще значення показника серед всіх підприємств на ринку. Доцільно оцінювати за формулою (4) окремо ресурсну і потенційну частини інтелектуального капіталу. Це дозволить визначити інтелектуальну оснащеність підприємства і здатність до її реалізації, намітити конкретні заходи, спрямовані на розвиток інтелектуального капіталу.

Для перевірки запропонованого методичного підходу на практиці розрахуємо оцінку рівня інтелектуального капіталу трьох виробничих одиниць Сумської області: науково-виробничого підприємства ТОВ «Турбомаш», яке займається модернізацією насосного і компресорного устаткування; ТОВ «Горобина», яке виготовляє лікєро-горілчану продукцію; АТЗТ «Сумський фарфоровий завод». Оцінка проводилася окремо за показниками людського, організаційного, інтерфейсного капіталів. Зокрема, враховувалося таке:

1. Людський капітал (окремо за категоріями ІТП, робітники, менеджери) – рівень освіти відповідно до профілю підприємства, стаж роботи за профілем, досвід роботи над експортною продукцією, ступінь відновлення професійних знань, раціоналізаторська активність, винахідницька активність, індивідуальна результативність праці; плинність кадрів, вікова структура персоналу, частка працівників-наставників. Індивідуальна результативність оцінювалася по відношенню до основних конкурентів (випуск продукції у гривнях на одного працівника), а інші показники – як частка працівників підприємства, що аналізується, які мають відповідну освіту, стаж роботи, пройшли перепідготовку або підвищили кваліфікацію і т.п.

2. Організаційний капітал – враховувалися дві групи показників:

а) наявність прав власності на патенти, ліцензії, ноу-хау, товарні знаки, промислові зразки, інформаційне забезпечення (див. формули (1–3)), програмне забезпечення; ці показники оцінювалися в порівнянні з основними конкурентами;

б) рівні прогресивності та рівні технологічності конструкторської та технологічної документації (окремо), рівні сертифікації продукції, технологій і виробництв (окремо за якістю і екологічністю), рівні автоматизації та механізації робіт (з проектування, виробництва, управління), рівень наукомістких технологій і продукції. Показники групи б) визначалися як частка, відповідно, сучасних конструкторських і технологічних рішень в їх загальній кількості, сертифікованої продукції – загалом її кількості і т.п.

3. Інтерфейсний капітал – враховувалися частка постійних клієнтів, обсяг реалізованої ним продукції і розмір прибутку від цього, правова захищеність торгової марки, її імідж (методом опитувань споживачів), стійкість контактів з постачальниками, посередниками, інвесторами, кредитно-фінансовими установами та інше.

Вагомість показників визначалася експертним методом. До експертної роботи залучалися представники персоналу, економічних контрагентів підприємства та споживачів. З метою збереження комерційної таємниці фактичні дані, що характеризують діяльність підприємств, а також оцінки за окремими показниками автором не наводяться.

Узагальнені оцінки капіталів-підсистем (людського, організаційного, інтерфейсного) названих підприємств виконувалися за формулою (4). Для наочності отримані оцінки переведені в зворотні (максимальна оцінка – 1, мінімальна – 0). Як видно з таблиці 2, найвищий рівень людського капіталу має «Турбомаш», що цілком логічно, то як це науково-виробниче підприємство спеціалізується на унікальних інжинірингових розробках та виготовленні наукомісткої продукції, але індивідуальними замовленнями; найвищий рівень його організаційного капіталу також пояснюється специфікою діяльності, пов'язаної з виконанням різнопланових замовлень. У той же час інші два підприємства мають значно більш високий рівень інтерфейсного капіталу, оскільки вони випускають стандартну продукцію, успіхи їх діяльності значною мірою залежать від налагодженості і стійкості контактів з діловими партнерами.

Порівняння інтегральних оцінок інтелектуального капіталу всіх трьох підприємств було б некоректним, адже вони представляють різні галузі, а відповідно, вагомості (значимості) їх підсистем різні.

Таблиця 2

#### Оцінки складових інтелектуального капіталу підприємств

Назва підприємства	Капітал		
	Людський	Організаційний	Інтерфейсний
ООО «Горобина».....	0,381	0,675	0,873
АТЗТ«Сумський фарфоровий завод».....	0,356	0,641	0,899
ООО «Турбомаш».....	0,666	0,707	0,691

Здійснена оцінка (хоча і по кілька скороченим переліком показників) підтвердила коректність методичних підходів.

#### Висновки

В умовах інформаційної економіки інтелектуальний капітал компанії набуває все більшого значення і вплив на діяльність компанії, її фінансову стійкість і динаміку розвитку. Результати проведеного аналізу підтвердили, що ефективність використання людського потенціалу компанії істотно впливає на результати фінансової діяльності компанії, а також на стійкість компанії до зовнішніх впливів і сприйняття її ринком. При цьому вплив на дані параметри ефективності використання людського капіталу компанії є більш істотним, ніж структурного капіталу. Також ступінь взаємозв'язку показників не є жорстким, визначальними є абсолютні значення рентабельності і продуктивності. Це відбувається шляхом створення ефективного внутрішнього середовища компанії, формування конкурентної позиції, створення потенціалу майбутнього зростання, що дозволяє компанії успішно долати зовнішні шоківі впливи і в умовах макроекономічної нестабільності не тільки уникнути збитків, але і поліпшити результати своєї діяльності.

## Література

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Брукинг Э. – Пер. с англ. – СПб., 2001. – С. 288.
2. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Леонтьев Б.Б. – М., «Акционер», 2002. – 200 с.
3. Кириченко В. Защита и передача прав на объекты интеллектуальной собственности при их коммерциализации / Кириченко В. – 2004. – № 12. – С. 3–7.
4. Климов, С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. - СПб.: ИВЭСЭП: Знание, 2002. - 199 с.
5. Sbeiby K. E. (2010) “Methods for measuring intangible assets” : <http://sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>
6. Мельник Л.Г. Экономика информации и информационные системы предприятия : [учебное пособие] / Мельник Л.Г., Ильяшенко С.Н., Касьяненко В.А. – Сумы, «Университетская книга», 2004. – 400 с.
7. Джамай Е.В., Бендиков М.А. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения. «Менеджмент в России и за рубежом» / Е.В. Джамай, М.А. Бендиков. – № 4. – 2001.
8. Иванюк И.А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах [Электронный ресурс] / Иванюк И.А. – Режим доступа : <http://publish.cis2000.ru>.
9. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России / В.Л. Макаров // «Вестник РАН», № 5. – Т. 73.
10. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К., 2007.
11. Науково-технічний потенціал України: структура, динаміка, ефективність (1991–1998). – К., Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки імені Г. Доброва НАН України, 1998. – 46 с.
12. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : [навч. посібник.] / Ілляшенко С.М. – К., Вид. дім «Княгиня Ольга». – Суми, 2005. – Вид. 2. – 324 с.
13. Брукинг Э.У. Интеллектуальный капитал, Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку / Э.У. Брукинг, А.Н. Козырев ; за ред. С. Ілляшенка. – Суми, «Університетська книга», 2006. – 728 с.
14. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці / За ред. С. Ілляшенка. – Суми, «Університетська книга», 2005. – 582 с.

Надійшла 12.09.2012; рецензент: д. ф.-м. н. Ляшенко І. М.

УДК 338:658

С. Р. СТЕЦІВ

Національний університет «Львівська політехніка»

## ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ТА ЗАРУБІЖНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Проаналізовано стан управління змінами та інноваційної активності на сучасному етапі розвитку вітчизняних підприємств. Встановлено тенденції розвитку ринкового середовища та визначено їх вплив на діяльність підприємств різних галузей. Здійснено порівняння особливостей впровадження та управління змінами на вітчизняних та зарубіжних підприємствах.*

*The state of change management and innovative activity at the present stage of development of domestic enterprises is analyzed. Development trends of the market environment are established and determined their impact on enterprises of different industries. The comparison of change management peculiarities and the practice of introduction of changes at domestic and foreign enterprises are made.*

*Ключові слова: інноваційна активність, управління змінами, зміни, успішність впровадження змін.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Незважаючи, що позитивну тенденцію збільшення кількості підприємств та організацій в Україні, збільшується число збиткових підприємств. Так, протягом 2005 – 2010 років зростають збитки підприємств, погіршуються фінансово-економічні показники та погіршується значення показника рентабельності операційної діяльності [1, с. 67–70]. Причини збитковості діяльності підприємств: неадаптованість до умов зовнішнього середовища, невміння підприємств реалізувати свій потенціал та конкурентні переваги, невідповідність організаційної структури підприємства особливостям діяльності та ринку, невміння визначати споживчі потреби та перспективні ринки, низька інноваційна активність підприємств та ін. Така ситуація свідчить про актуальність питання вдосконалення управління змінами на вітчизняних підприємствах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Глибокі дослідження практики впровадження змін проводяться зарубіжними науковцями [2–5]. Дослідження вітчизняних науковців особливостей управління змінами на підприємствах переважно спрямовані на узагальнення основних тенденцій в управлінні змінами та розроблення рекомендацій на основі аналізування зарубіжних практик [6–8]. Використання зарубіжного

досвіду впровадження змін не завжди є дієвим в умовах функціонування українських підприємств. Для можливості його використання на підприємствах України слід провести порівняння наявних особливостей управління змінами на вітчизняних та зарубіжних підприємствах з метою встановлення основних проблем, які виникають для вітчизняних підприємств в процесі впровадження змін. Серед основних науковців, що займалися вивченням даного питання – Воронков Д. К., Гусева О. Ю. та ін. [9, 10].

Цілі статті: охарактеризувати проблеми управління змінами на вітчизняних підприємствах; провести порівняльну характеристику особливостей управління змінами на вітчизняних та зарубіжних підприємствах; встановити мету впровадження змін на вітчизняних та зарубіжних підприємствах.

Результати дослідження. Зауважимо, що при потужному інноваційному потенціалі вітчизняних підприємств їх інноваційна активність є досить низькою. З 2000 по 2006 рр. вітчизняними підприємствами не здійснювались наукові дослідження, а усі витрати були спрямовані на підготовку підприємств до впровадження інновацій. Проаналізуємо детальніше інноваційну активність промислових підприємств України (табл. 1).

Незважаючи на поступове збільшення кількості впроваджених нових та сучасних технологічних процесів, спостерігаємо зниження питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації. Це свідчить про неефективне використання застосовуваних технологій, слабо сформовану систему маркетингових досліджень, неправильне визначення потреб споживачів, відсутність взаємоузгодження інтересів підприємства та зацікавлених груп, необхідність перегляду основних та допоміжних бізнес-процесів та ін.

Таблиця 1

**Інноваційна активність промислових підприємств України \***

Рік	Питома вага підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність, % **	Сума витрат на інноваційну діяльність, млн грн.
2000	18,0	1760,1
2001	16,5	1979,4
2002	18,0	3018,3
2003	15,1	3059,8
2004	13,7	4534,6
2005	11,9	5751,6
2006	11,2	6160,0
2007	14,2	10850,9
2008	13,0	11994,2
2009	12,8	7949,9
2010	13,8	8045,5
2011	16,8	14333,9

\* сформовано на основі [1, с. 323–325].

\*\* відсотків від загальної кількості промислових підприємств

Іншими важливими причинами низької інноваційності підприємств України є незадовільна система мотивування працівників, звідси – опір змінам, а також низький фінансовий потенціал підприємств до впровадження інновацій як виду змін, неготовність працівників до змін та їх не усвідомлення необхідності змін. На рис. 1 наведено основні виклики ринкового середовища як чинники впливу на діяльність підприємств та стимули до впровадження змін [3].

Нині ринки збуту підприємств не є стабільними, тому для функціонування та розвитку підприємств у сучасному ринковому середовищі, що є динамічним та конкурентним, необхідно проводити та ефективно управляти безперервними змінами на підприємстві. Завдяки змінам підприємство зможе вчасно адаптуватись до зовнішнього середовища з врахуванням сучасних тенденцій розвитку інформаційних технологій. З метою запобігання виникнення таких ситуацій, повинна відбутись переорієнтація цілей змін від покращення фінансово-економічних показників діяльності, що переважає сьогодні, до зміцнення конкурентних переваг підприємства та організаційної культури, спрямованої на підвищення творчої активності працівників.

За результатами досліджень вітчизняних науковців, стверджуємо, що 90% українських підприємств впроваджували технологічні зміни, 50% впроваджували зміни в організаційній структурі та лише 40% підприємств практикували кадрові зміни, 60% підприємств вносили незначні зміни в бізнес-процеси [10, с.96]. Зазначимо, що вітчизняні підприємства впроваджують зміни переважно у кризові періоди, коли

перед підприємством стоїть вибір: змінюватись або припиняти діяльність.

Позитивними зрушеннями в управлінні змінами на вітчизняних підприємствах є їх спрямованість на розвиток вміння оперативного реагування на зовнішні виклики, підвищення знань працівників, що відображає розуміння даними підприємствами основних тенденцій у світовій економіці.



Рис. 1. Тенденції розвитку ринкового середовища та їх вплив на діяльність підприємств різних галузей

Сьогодні інтелектуальний ресурс є ключовим на підприємстві, проте його розвитку приділяється зовсім незначна увага на вітчизняних підприємствах. Скорочуються програми підвищення кваліфікації працівників, професійного навчання у зв'язку з небажанням керівництва витратити на це час та кошти. Це відображається на загальному кваліфікаційному рівні працівників, що, в свою чергу, веде до погіршення показників діяльності підприємства. Зміни в управлінні персоналом відбуваються переважно на підприємствах, які мають значну частку іноземного капіталу [11].

Як свідчить дослідження науковців [3], проведене у формі опитування 166 зарубіжних підприємств різних галузей діяльності, залучення працівників до процесу управління змінами позначається на успішності змін (рис. 2). Респондентами було обрано підприємства, де впроваджені зміни охарактеризовано як надзвичайно успішні.

Найбільш широко застосовуваною тактикою залучення працівників в зарубіжних компаніях до управління змінами є забезпечення їх постійної участі та створення ефективного зворотного зв'язку. З рисунку бачимо, що дієвість кожної з тактик мобілізації працівників є значною, що пов'язано із підсилюючим ефектом від одночасного використання декількох тактик залучення працівників до управління змінами.

Одним з найважливіших факторів впливу на управління персоналом, лояльність працівників, взаємовідносини в колективі, продуктивність праці, плинність кадрів та ін. є сформована корпоративна культура та цінності на підприємстві. Як показують дослідження [10, с. 97] необхідність впровадження змін в організаційній культурі та структурі усвідомлюють лише 20% опитаних вітчизняних підприємств. Аналогічна ситуація спостерігається щодо практики застосування делегування повноважень та рівня залучення персоналу до змін.

На основі проведених опитувань щодо важливості корпоративної культури на підприємстві [12] отримано наступні результати:

55% українських управлінців вважають необхідним формування корпоративної культури на підприємстві;

40% вітчизняних управлінців практикують формування корпоративної культури на основі застосування зарубіжних технологій;

35% управлінців лише констатують потребу у формуванні корпоративної культури;

25% керівників вважають корпоративну культуру непотрібною.

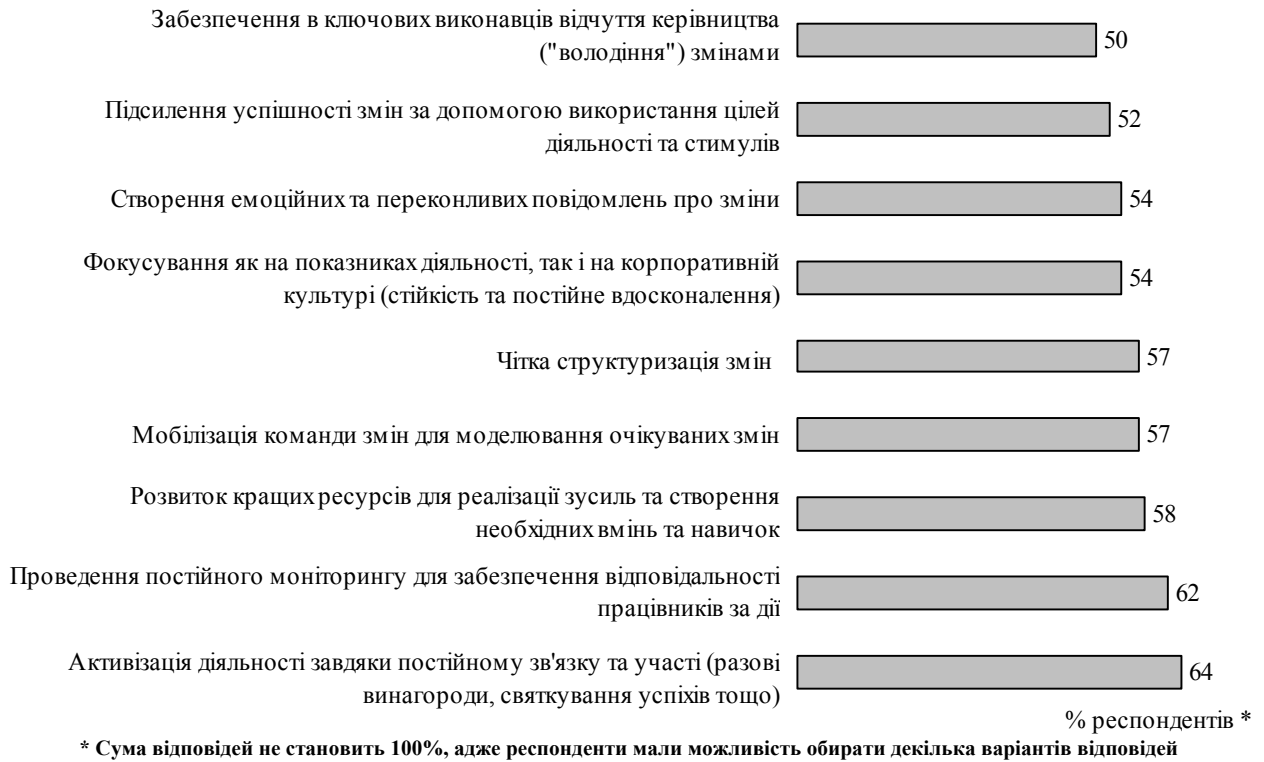


Рис. 2. Тактики залучення персоналу, які сприяли успішності проведенню змін на зарубіжних підприємствах

Аналізування результативності впроваджених змін дає змогу стверджувати, що тільки 20% вітчизняних підприємств досягли очікуваного результату, ще на 40% підприємств зафіксовано незначні покращення [10, с.96]. Важливо відзначити, що лише 8% зарубіжних підприємств були повністю успішними в управлінні змінами, а саме: зміни створювали цінність для власників та менеджерів, були впроваджені в заплановані терміни та повністю реалізували встановлені цілі та завдання.

На рис. 3 наведені результати опитування щодо успішності впроваджених змін на зарубіжних підприємствах різних галузей [4].

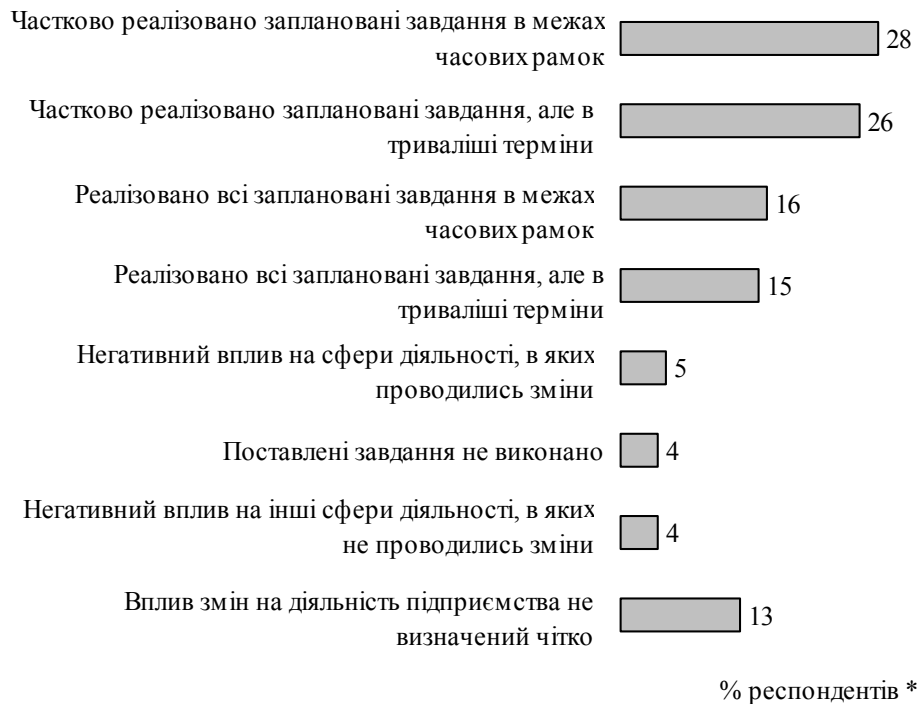


Рис. 3. Успішність впроваджених змін на зарубіжних підприємствах різних галузей

Підсумуємо особливості управління змінами на вітчизняних та зарубіжних підприємствах шляхом здійснення порівняльної характеристики (рис. 4).

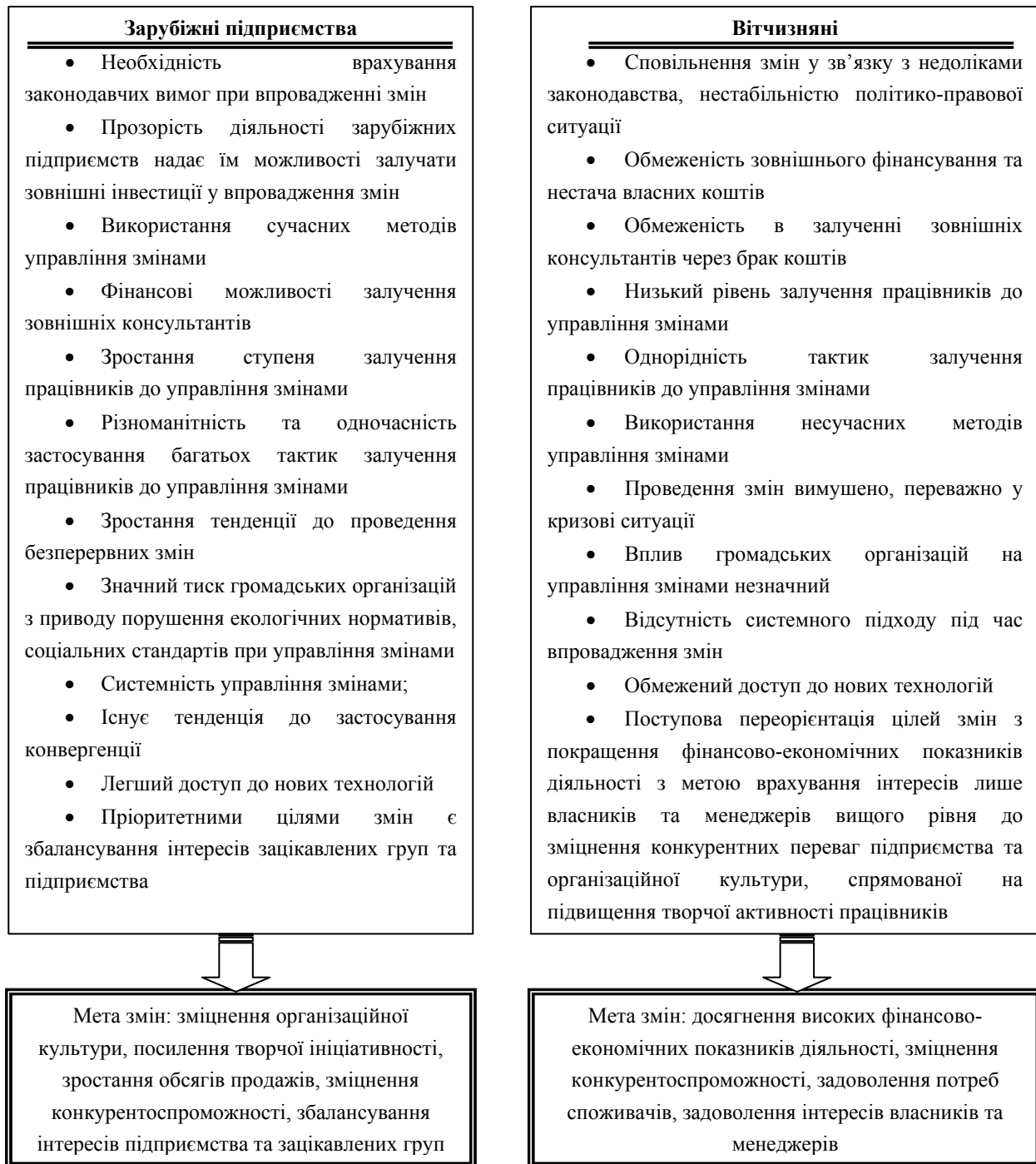


Рис. 4. Порівняння перспектив впровадження та стану управління змінами на вітчизняних та зарубіжних підприємствах та їх впливу на формування мети змін

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Проведена порівняльна характеристика дає змогу встановити основні проблеми, які виникають на вітчизняних підприємствах під час управління змінами.

Отже, перед вітчизняними підприємствами стоїть вирішення таких завдань щодо управління змінами: інтенсифікація залучення менеджерів різних рівнів до управління змінами, застосування та комбінація різноманітних тактик мобілізації персоналу з метою зміцнення діючих сил та зменшення сил опору, застосування сучасних методів управління змінами відповідно до стадії ЖЦП на основі аналізу зарубіжних практик, максимально точне ідентифікування необхідних змін, скорочення тривалості впровадження змін, формування міцної корпоративної культури з врахування особливостей менталітету



українського народу, підвищення готовності працівників та управлінців до змін тощо. Подальші дослідження слід спрямувати на удосконалення управління змінами на вітчизняних підприємствах в процесі їх життєвого циклу з врахуванням зарубіжної практики.

### Література

1. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с.
2. Широкова Г.В. Управление изменениями в российских компаниях: учебник / Широкова Г.В. – СПб. : Издат. дом С.-петерб. гос. Ун-та, 2006. – 480 с.
3. The organizational challenges of global trends: A McKinsey Global Survey Results [Електронний ресурс] // The McKinsey Quarterly, December 2007. – Доступний з: [https://www.mckinseyquarterly.com/The\\_organizational\\_challenges\\_of\\_global\\_trends\\_A\\_McKinsey\\_Global\\_Survey\\_2091](https://www.mckinseyquarterly.com/The_organizational_challenges_of_global_trends_A_McKinsey_Global_Survey_2091)
4. Taking organizational redesigns from plan to practice: A McKinsey Global Survey Results [Електронний ресурс] // The McKinsey Quarterly, December 2010. – Доступний з: [https://www.mckinseyquarterly.com/Taking\\_organizational\\_redesigns\\_from\\_plan\\_to\\_practice\\_McKinsey\\_Global\\_Survey\\_results\\_2721](https://www.mckinseyquarterly.com/Taking_organizational_redesigns_from_plan_to_practice_McKinsey_Global_Survey_results_2721)
5. Creating organizational transformations: A McKinsey Global Survey Results [Електронний ресурс] // The McKinsey Quarterly, August 2008. – Доступний з: [https://www.mckinseyquarterly.com/Creating\\_organizational\\_transformations\\_McKinsey\\_Global\\_Survey\\_results\\_2195](https://www.mckinseyquarterly.com/Creating_organizational_transformations_McKinsey_Global_Survey_results_2195)
6. Мороз О.С. Управління змінами на рівні компанії в період економічної кризи / О.С. Мороз // Науково-виробничий журнал «Держава та регіони».Серія: Економіка та підприємництво, 2010. – № 3. – С. 107–113.
7. Сокирник І.В. Сутність та інструменти розробки системи стратегічних змін / І.В. Сокирник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 135–141.
8. Тарасюк Г.М. Управління змінами в системі управління підприємством / Г.М. Тарасюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – № 2 (52). – С. 287–291.
9. Воронков Д.К. Управління стратегічними змінами щодо інноваційного розвитку підприємства / Д. К. Воронков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 7–11.
10. Гусева О.Ю. Проблеми управління стратегічними змінами на вітчизняних підприємствах / О.Ю. Гусева // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму, 2012. – № 1 (5). – Т. 2. – С. 92–100.
11. Лисак В.Ю. Особливості формування і розвитку людського капіталу підприємств харчової промисловості / В.Ю. Лисак // Наукові праці НУХТ, 2011. – № 40. – С. 66–70.
12. Савчук Л. Розвиток корпоративної культури в Україні / Л. Савчук, А Бурлакова // Персонал: журнал інтелектуальної еліти, 2005. – № 5. – С. 86–90.

Надійшла 12.09.2012; рецензент: д. е. н. Подольчак Н. Ю.

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 331.5«71»:69

В. В. ДРУЖИНІНА, О. М. ЗАЛУНІНА

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

### ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ РИНКУ ПРАЦІ В БУДІВНИЦТВІ

*У статті обґрунтовано дослідження особливостей ринку праці через призму його формування як економічного механізму, що стикається з необхідністю визначення деяких параметрів, яким він буде відповідати. Надано кількісні та якісні оцінки функцій ринку праці на базі статистичних даних будівництва.*

*The article deals with the study of features of labour-market through the its formation prism as an economic mechanism which faces the necessity of determination of some required parameters. The quantitative and qualitative assessment of labour-market functions has been given on the base of statistical data of the construction field.*

*Ключові слова: ринок праці, функції, параметри, ознаки, властивості.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі економічних перетворень в Україні постійно зростає і якісно трансформується роль людських ресурсів. Від того, якого рівня розвитку досягне сукупний трудовий потенціал суспільства, залежатиме можливість реалізації передумов економічного зростання, які сьогодні формуються у країні.

Людина включається до економічного життя суспільства, і є при цьому носієм сукупності трудових знань, навиків, умінь і досвіду. Вона є суб'єктом ринку, ефективне функціонування якого можливе лише за умов збалансованості попиту і пропозиції робочої сили за кількісними і якісними параметрами. Оскільки така збалансованість не виникає автоматично, в результаті самоналаштування ринку праці, виникає об'єктивна потреба у державній дії щодо динаміки основних елементів ринку праці. Характерні для України істотні регіональні відмінності у протіканні соціально-економічних процесів вимагають обов'язкового обліку особливостей розвитку ринків праці, зокрема в будівельній сфері, в якій спостерігаються негативні явища: приток іноземних робітників низької кваліфікації, погіршення ринку праці, зростання безробіття, підвищення плинності кадрів. Нові умови господарської практики, недостатність вивчення проблеми ринку праці в будівництві зумовлюють актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання становлення і розвитку ринку праці і зайнятості населення в Україні є на даний момент предметом різностороннього дослідження. Розгляду закономірностей ринку праці і зайнятості присвячені роботи В. М. Василенка, С. С. Гринкевич, О. І. Іляш, Дж. Кейнса, А. М. Колена, А. Е. Котляра, К. Маркса, Ю. Г. Одегова, В. М. Петюха, А. І. Рофе, Г. Г. Руденко, П. Самуельсона, А. Сміта та ін. Проблеми зайнятості населення в будівництві досліджуються в роботах В. А. Грюнштама, І. К. Комарова, Ю. Е. Паку, Ю. П. Панібратова, Б. А. Сошенко, Л. М. Чистова та ін.

**Мета роботи.** Метою даного дослідження є науково-теоретичне обґрунтування основних особливостей ринку праці будівельного виробництва на основі вдосконалення відносин у сфері галузевого ринку праці, а також за рахунок заходів щодо поліпшення структури зайнятості в будівництві.

**Матеріал і результати дослідження.** Ринок праці впливає на розвиток господарства, діє в певних напрямках; проявляється в різноманітних формах і виконує різні функції. О.І. Іляш, С.С. Гринкевич до функцій ринку праці відносять: суспільний поділ праці — передбачає розмежування роботодавців і найманих працівників за професіями, спеціальностями та між галузями й регіонами; інформаційну — базується на забезпеченні учасників купівлі-продажу товару "робоча сила" інформацією щодо умов найму, рівня заробітної плати, якості робочої сили; посередницьку — встановлює взаємозв'язок між роботодавцями і найманими працівниками для задоволення взаємних інтересів та потреб щодо вигідних умов купівлі-продажу робочої сили; ціноутворювальну — забезпечує рівновагу між попитом та пропозицією робочої сили відповідно до чинного закону вартості; стимулюючу — передбачає стимулювання найманих працівників з метою підвищення якості робочої сили та її конкурентоспроможності на ринку праці; регулюючу — впливає на формування пропорцій суспільного виробництва, розвиток регіонів, забезпечуючи при цьому територіальну та професійну мобільність робочої сили; оздоровчу — сприяє підвищенню мотивації праці для збереження якісних характеристик суб'єктів ринку; соціальну — забезпечує можливість добору складнішої, високооплачуваної, престижної роботи залежно від розвитку особистих здібностей і ділових якостей, професійної майстерності кадрів; розміщення — визначає місце робочої сили відповідно до попиту; чим досконаліша система ринку праці, тим виразнішою є функція розміщення; селективну — полягає у виборі робочої сили відповідно до попиту та пропозиції, враховуючи професійно-кваліфікаційні характеристики робочої сили; найбільш суттєво ця функція виявляється на мікроекономічному рівні; розподільчу — пов'язана з розподілом доходів робітників, виходячи із співвідношення попиту та пропозиції на ринку праці; алокативну — передбачає розміщення робочої сили на принципах найбільш доцільного її використання; координаційну — характеризує координацію праці з метою досягнення найвищих кінцевих результатів; дистрибутивну — передбачає формування ціни праці з позицій її конкретного внеску в кінцеві

результати роботи підприємства [4]. При цьому розділяють ці функції на основні (суспільного поділу праці, інформаційна, посередницька, ціноутворювальна, стимулююча, регулююча, оздоровча, соціальні) та додаткові (інші за переліком).

О. А. Грішнова, А. М. Колот, В. М. Петюх вважають, що процес розвитку ринку праці забезпечують такі функції: розподільна, регулятивна, інформаційна, посередницька, стимулювальна, оздоровча. Список цих функцій у своїх працях вони доповнюють відтворювальною функцією, яка характеризує відшкодування зусиль, затрачених у процесі створення трудових послуг [3, 6, 9].

А. І. Рофе, Б. Г. Збишко, В. В. Ішин виділяють наступні функції ринку праці: організація зустрічі продавців і покупців праці, тобто прояв попиту і пропозиції; забезпечення конкурентного середовища усередині кожної із сторін ринкової взаємодії; встановлення рівноважних ставок заробітної плати; сприяння вирішенню питань зайнятості населення; здійснення соціальної підтримки безробітних [11].

Кількісні і якісні оцінки кожної з вказаних функцій дозволяє визначити характер функціонування ринку праці і з'ясувати, наскільки ринок забезпечує ефективне використання робочої сили, розташованої у масштабах окремо взятої території і конкретного виду економічної діяльності [2]. У якості арени дії ринку праці обрана Полтавська область, а у якості виду економічної діяльності – будівництво. Сьогодні будівельна галузь у Полтавському регіоні розвивається досить динамічно. Так, за 2011 р. підприємствами області було виконано будівельних робіт на суму 3303,9 млн грн., що на 2,5% більше у порівнянні з 2010 р. У 2011 р. у порівнянні з 2010 р. на 0,8% наростили обсяги будівництва підприємства, що займалися будівництвом будівель та споруд (частка яких у загальному обсязі становила 64,1%). Підприємства, які займалися установами інженерного устаткування будівель та споруд, збільшили обсяги будівництва на 48,1%. Разом з тим на 6,6% знизили обсяги будівництва підприємства, які займалися підготовкою будівельних ділянок. А це значить, що проблема дефіциту робочої сили у сфері будівництва існує як і раніше [12].

На практиці результатом прояву вартісної функції виступає розмір заробітної платні. Прояв попиту і пропозиції в системі суспільних відносин позначається на процесі працевлаштування і звільнення працівників. Показники, що характеризують функції ринку праці Полтавської області наведені у табл. 1.

За аналізований період часу (2008–2010 рр.) середньомісячна номінальна заробітна плата (табл. 1) зростає у 2010 р. у порівнянні з 2009 р. на 22,36% за рахунок зростання мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму населення. Така тенденція свідчить про те, що номінальна середньомісячна заробітна плата працівників будівництва забезпечує вартісну оцінку робочої сили, яка направлена на реалізацію основних функцій ринку праці.

За період 2008–2010 рр. працевлаштування не зайнятих трудовою діяльністю у 2010 р. у порівнянні з 2009 р. зростає на 20,33%, а звільнення працівників зменшується на 23,76%. Таке співвідношення інтерпретується як збереження праценадлишкової ситуації на ринку праці Полтавської області у сфері будівництва.

Таблиця 1

**Показники, що характеризують ринок праці Полтавської області (на прикладі будівельної сфери)\*)**

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Абсолютні відхилення, од. вим.		Відносні відхилення, %	
				2010/2009	2009/2008	2010/2009	2009/2008
				1. Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	2155	2156	2638
1. Потреба підприємств у працівниках (вакантні посади), осіб	49	40	46	6	-9	15,00	-18,37
2. Працевлаштування не зайнятих трудовою діяльністю, осіб	1632	974	1172	198	-658	20,33	-40,32
3. Звільнення працівників, осіб	174	543	414	-129	369	-23,76	212,07
4. Кількість зайнятого населення, осіб	29800	23900	23900	0	-5900	0,00	-19,80
5. Коефіцієнт обігу робочої сили, %	50,76	55,85	58,29	2,44	5,09	-	-
6. Кількість найманих працівників, осіб	14951	12805	13517	712	-2146	5,56	-14,35

\*) складено за даними [10, 12]

Функція конкуренції виявляється в чисельності зайнятих з необхідними професійно-кваліфікаційними характеристиками. Розподіл працівників за рівнем освіти, зокрема повної вищої освіти,

вказує на те, що за 2009–2010 рр. спостерігається тенденція до зростання їх частки у загальній чисельності штатних працівників (з 19,8% у 2009 р. до 23,7% у 2010 р.).

Посткризовий період змушував деяких працедавців вдаватися до підвищення кваліфікації своїх найманих працівників. Результати аналізу даних показують те, що за період 2009–2010 рр. збільшується кількість працівників, які підвищили кваліфікацію на 25,8% (1827 осіб у 2010 р. по відношенню до 1452 осіб у 2009 р.). Крім того, працедавці використовували ще один із заходів забезпечення кваліфікованою робочою силою сферу будівництва – підготовку кваліфікованих кадрів. Питома вага підготовки кваліфікованих кадрів збільшилась з 2,2% у 2009 р. до 3,8% у 2010 р. Таким чином, конкурентна функція ринку праці в будівельній сфері частково забезпечувалася як з боку власника робочої сили, так і з боку працедавця, що спонукало до деяких зрушень щодо використання робочої сили.

Проявом функції зміни праці стає рух робочої сили у пошуках найбільш відповідних умов роботи. Кількісним показником, який оцінює дану ситуацію, виступає коефіцієнт обігу робочої сили на ринку праці у будівництві (табл. 1). За період, що аналізується коефіцієнт обігу робочої сили коливається від 50% до 58%. Збільшення коефіцієнту обумовлено зменшенням кількості найманих працівників (характеристика функції пропорційності). Такий рух зумовлений скороченням кількості робочих місць у будівельній галузі (з 255 у 2006р. до 46 у 2010 р.). При цьому скорочення торкнулося як менеджерів і інженерів, так і робочих, зайнятих в цій галузі. Причиною цього послугувало припинення роботи над багатьма проектами у даній сфері.

У цей час у порівнянні з минулим роком ситуація майже не змінилася. Як і раніше фахівці і робітники будівельної індустрії вимушені шукати роботу, а кількість запропонованих вакансій значно нижче ніж пропозиція робочої сили. Крім того більшість запропонованих вакансій неприваблива. Кількість цікавих пропозицій роботи на будівельному ринку мінімальна.

Суть ринку праці як механізму розкрита за допомогою функцій, але однією з найважливіших функцій, на нашу думку, є розподільна функція, оскільки вона здатна показати соціально-економічні явища, що відбуваються на ринку праці і впливає на формування ринкового середовища, яке залежить від параметрів місцевого ринку праці: форм (структури), властивостей, ознак, характеристик і т.д.

Розглянемо кожен параметр окремо. Ринок праці як система характеризується внутрішньою змінною – структурою, основними елементами якої є суб'єкти управління ринком праці; об'єкти управління ринком праці; економічний механізм ринку праці; специфічні юридичні норми ринку праці; якісні показники ринку праці; інфраструктура ринку праці.

Держава як суб'єкт управління ринковими відносинами представлена національними, регіональними, місцевими органами влади, участю в управлінні компаніями, з часткою державної власності. Як суб'єкт управління вона виконує наступні функції:

- створює умови для розвитку ринкових відносин, забезпечує повну зайнятість шляхом стимулювання створення робочих місць у всіх секторах економіки;
- розробляє законодавчу базу у сфері трудових відносин;
- здійснює захист всіх суб'єктів ринку праці;
- проводить економічне регулювання ринку праці тощо.

До об'єктів управління ринком праці відносяться найняті робітники — громадяни, що не мають засобів виробництва і живуть за рахунок продажу своїх здібностей до праці — робочої сили. В умовах ринку праці вони здатні пристосовуватися, адаптуватися до умов ринку праці, зміни організаційно-правової форми підприємств, на яких працюють, шукати роботу в інших сегментах ринку, проходити допідготовку (перепідготовку), шукати економічно вигідні умови праці, організувати власну справу, переходити в категорію працедавців. Найнятий робітник має нагоду вигідніше продати свою робочу силу, відповідно до придбаної кваліфікації, а також здатний вести конкурентну боротьбу за конкретне робоче місце.

Характер попиту на робочу силу, його залежність від величини попиту на готові товари і послуги означає, що при визначенні потреби у відповідній категорії працівників необхідно враховувати:

- продуктивність праці, або трудомісткість продукції;
- ринкову вартість, або ціну продукції, що виробляється;
- рівень кваліфікації працівників;
- рівень організації виробництва.

Економічний механізм ринку праці розглядають через інтереси працівника і працедавця при визначенні ціни праці і умов його функціонування [7].

Інфраструктура ринку праці включає державні і недержавні заклади сприяння зайнятості, кадрові служби підприємств і фірм, суспільні організації і фонди, нормативно-правове середовище, які забезпечують взаємодію між попитом і пропозицією роботи. До функцій інфраструктури ринку праці відносяться: регулювання взаємостосунків між працедавцями і працівниками щодо оплати праці, її умов, вирішення соціально-трудова конфліктів; захист колективних інтересів обох сторін (наприклад, профспілок, спілок підприємців, об'єднань працівників з обмеженою конкурентоспроможністю та ін.) і державного посередництва з питань соціального партнерства; посередництво між працівником і працедавцем, сприяння їх контактам і взаємодії, допомога у набиранні і обиранні працівників і виборі місця

роботи, у складанні трудового контракту та інш. Основну частину цієї роботи виконують недержавні підприємства, попит на послуги яких зростає пропорційно розвитку і диференціації ринку роботи.

Ожегов С. І. під «ознакою» взагалі розуміє показник, знак, прикмету, за якими можна дізнатися, визначити що-небудь [8]. Тому ознаки ринку праці будуть наведені у табл. 2.

Таблиця 2

## Характеристика ознак ринку праці

Ознака	Характеристики
Співвідношення вартості і кількості праці	Співвідношення заробітної плати і кількість праці визначається розвитком науково-технічного прогресу, змінами продуктивності праці і кваліфікації працівників. У результаті настає дисбаланс, засоби для пом'якшення якого — споживацький кредит, споживацька ідеологія, створення споживацького ("середнього") класу
Конкуренція	Спостерігається конкуренція між працівниками, працедавцями, працівниками і працедавцями
Мобільність робочої сили	Спостерігається готовність населення до змін посади, професії, у кар'єрному зростанні, місця роботи і проживання, способу життя
Ухвалення рішення працівниками про найм	Найм визначається факторами зарплати і умовами праці
Вхід на ринок	Вільний
Сегментація ринку	Сегментація ринку на первинний і вторинний, ринки окремих професій, особливих категорій працівників тощо
Баланс узгодженості відносин працівника і працедавця	Баланс узгодженості відносин працівника і працедавців визначається умовами ринку
Збалансованість робочих місць	Як правило, носить довгостроковий характер через професійно-кваліфікаційні диспропорції
Гнучкість	Зміни основних (попит та пропозиція праці, вартість і ціна робочої сили) та додаткових умов (ринок житла, ринок фінансів, ринок капіталу) ринку праці породжують стимулювання трудової активності населення, гнучкі форми найму на роботу, гнучкий режим роботи, нестандартні форми зайнятості

Щодо визначення властивостей ринку праці вчені мають різні погляди. Калінкіна С. Ю. [5] до властивостей ринку праці відносить:

1) Цілісність — ринок праці реагує на дію навколишнього середовища, еволюціонує під її дією, але при цьому зберігає якісну визначеність і властивості, що відрізняють його від інших систем; не елементи ринку праці складають ціле, а, навпаки, ціле породжує при своєму розчленовуванні елементи системи.

2) Нескінченність — неможливість його повного пізнання і всестороннього уявлення кінцевою безліччю описів. Ринок праці — це надзвичайно складне утворення, що має безліч якісних і кількісних характеристик. І це дійсно так. Що стосується сфери будівництва, перспективи ринку праці оцінюються вкрай обережно. Передбачаються тенденції до невеликого зростання заробітної плати і пропозицій роботи, існуючі передумови до пошавлення ринку праці у будівництві не спостерігаються, але істотного зростання безробіття у поточному році теж не передбачається.

Підбір персоналу в будівельних компаніях сьогодні проходить неактивно, взагалі відсутні вакансії будівельних компаній. Працедавці минулого року, з метою уникнення зайвих витрат, не набирали нових співробітників або скорочували старих. Працівники побоювалися потрапити під скорочення, але і йти з колишньої роботи не поспішали, оскільки не бачили цікавих пропозицій роботи на ринку праці.

Але найпесимістичніші прогнози не виправдалися. До кінця минулого року ситуація на ринку праці почала стабілізуватися. Спостерігалось деяке пошавлення. Тепер працівники і працедавці чекають поліпшення ситуації, але істотних поліпшень поки не відбувається. Та і прогнози на майбутній рік, хоча і не зовсім безрадісні, не дуже надихають.

3) Цілеспрямованість — ринок праці має цілі свого розвитку і рухається у напрямку цих цілей. Метою розвитку ринку праці є реалізація його суті — досягнення збалансованості всіх його параметрів.

4) збільшення його внутрішнього різноманіття. Штучне обмеження різноманіття веде до застою у розвитку ринку праці і, врешті решт, до його деградації. Для кожного етапу розвитку соціально-економічних і інших систем (наприклад, біологічних) існує рівень необхідного різноманіття, який забезпечує подальший розвиток системи.

Цей список властивостей ринку праці Алаєв Е.Б. доповнює автономністю (прагненням до внутрішньої впорядкованості і самостійності у функціонуванні) і стійкістю (збереження або заповнення окремих елементів системи) [1].

Перераховані властивості ринку праці необхідно додати такими властивостями, як прозорість — властивість ринку праці, коли внутрішні зв'язки і деяка інформація доступні зовнішнім по відношенню до об'єкту суб'єктам, просвічування трудових відносин у сфері безпеки; адаптованість — дія пристосування ринку праці до виникнення змін у законодавчій практиці країни, у критеріях конкурентоспроможного середовища; у критеріях еволюції регіональної і галузевої економіки; чутливість — реакція ринку на, як ми вважаємо, певні дії незлічених організацій (тобто, учасників ринку), різного юридичного статусу і розмір за капіталом, на результати професійних рішень менеджменту таких організацій; на бізнес репутацію і професійні здібності персоналу організацій. Дуже хочеться підкреслити те, що чутливість ринку праці залежить від соціальної спрямованості рішень, що схвалюються менеджментом організації, від відповідності таких рішень діючому законодавству, від професійного аргументування і етики, сталих при ухваленні рішень в управлінні. Міграція — як двигун перерозподілу трудових ресурсів на ринку у напрямі найзручніших критеріїв праці персоналу організацій. Маршрути пересування з однієї організації до іншої, з однієї галузі до іншої, між регіонами, між районами населеного пункту тощо. Можливо і те, що для кожного фахівця або менеджера міграція може продовжуватися протягом часу, коли він також влаштовується на роботу або стає безробітним в пошуку роботи.

**Висновки.** Таким чином, визначено, що до особливостей ринку праці слід віднести наступне: купівля праці роботодавцем означає, що він набуває права певний час використовувати працю вільної людини і стає власником результатів праці, оскільки остання проявляється лише у результатах; контакти між продавцями та покупцями короткі та знеособлені; система трудового законодавства, державна служба зайнятості, профспілки регламентують діяльність агентів ринку праці; негрошові аспекти умов, до яких належать умови праці, перспективи професійного зростання, мікроклімат у колективі тощо.

Обґрунтовано, що особливості ринку праці реалізуються через основні функції, які дозволяють визначити незбалансований характер функціонування і визначити, наскільки він забезпечить ефективне використання робочої сили. Кожна функція отримала кількісне та якісне вираження, що дає можливість стверджувати про узгодженість інтересів учасників соціально-економічних відносин. Визначено, що в умовах конкуренції підприємства прагнуть до оптимізації складу і чисельності працівників. Працівники, в свою чергу, матимуть можливість пошуку роботи за найвигіднішими умовами. Проте все це може бути реалізовано тільки при створенні достовірно конкурентного середовища на основі приватизації, при відміні реєстрації, що перешкоджає вільному пересуванню робочої сили, при створенні ринку житла і дієвої системи сприяння найму.

### Література

1. Алаєв Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Алаєв Э.Б. – М. : Мысль, 1983. – 350 с.
2. Василенко В.Н. Региональный рынок труда: особенности функционирования : [монография] / В.Н. Василенко, М.В. Жилина. – Донецк : Юго-восток, 2010. – 223 с.
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [підручник] / Грішнова О.А. – К. : Знання, 2009. – 390 с.
4. Іляш О.І. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [навч. посіб.]. / О.І. Іляш, С.С. Гринкевич. – К. : Знання, 2010. – 476 с. + компакт-диск.
5. Калинкина С.Ю. Управление рынком труда: методологический аспект / С.Ю. Калинкина // Вестник Челябинского университета. Экономика, социология, социальная работа. – 1999. – № 1(1). – С. 33–37.
6. Колот А.М. Економіка праці та соціально-економічні відносини : [підручник] / Колот А.М., Грішнова О.А., Герасименко О.О. та ін. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
7. Меликьян Г.Г. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Г.Г. Меликьян, Р.П. Колосова. – М. : МГУ, ЧеРо, 1996. – 623 с.
8. Ожегов С.И. Словарь русского языка: ок. 57000 слов / Ожегов С.И. – М. : Рус. яз., 1983. – 816 с.
9. Петюх В.М. Ринок праці та зайнятість населення : [навч. пос.] / Петюх В.М. – К. : МАУП, 1997. – 120 с.
10. Праця Полтавщини у 2010 році: статистичний збірник / Головне управління статистики у Полтавській області, відділ статистики праці; за ред. Л. В. Калашник. – Полтава, 2011. – 183 с.
11. Рофе А.И. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда : [учеб. пособие] / Рофе А.И., Збышко Б.Г., Ишин В.В. – М. : Издательство «МИК», 1997. – 160 с.
12. Статистичний щорічник Полтавської області за 2009 рік / Держкомстат України; за ред. Т.Л. Бугайченко. – Полтава, 2010.

Надійшла 14.09.2012; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

**ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ В СПЕЦІАЛІСТАХ З ВИЩОЮ ОСВІТОЮ В УКРАЇНІ**

*Висвітлені проблеми визначення потреби у спеціалістах з вищою освітою в Україні, питання підготовки спеціалістів з вищою освітою в сучасних умовах. Особливу увагу було наголошено на відсутності дієвого механізму визначення потреби в спеціалістах з вищою освітою, заснованої на сучасній системі (державного) прогнозування та стратегічного планування, побудованої на єдиних концептуальних засадах.*

*Problems of Visvitleni viznachennya consumers have spetsialistah s vischoyu osvitoyu in Ukraini, nutrition pidgotovki spetsialistiv s vischoyu osvitoyu in suchasnihi minds. Especially uwagi Bulo nagolosheno on vidсутnist dievogo mehanizmu viznachennya potrebi v spetsialistah z vischoyu osvitoju, zasnovanoi on suchasniy sistemі (sovereign) prognosuvannya that strategichnogo planuvannya, pobudovanoi on edinih conceptual ambushes.*

*Ключові слова: вища освіта, спеціалісти з вищою освітою, ринок освітніх послуг, ринок праці, вищі навчальні заклади, держзамовлення, працевлаштування.*

**Вступ**

Структурне реформування економіки, викликане її переходом до ринкового механізму регулювання, спричинило певні негативні зміни на ринку праці України, що через зниження промислового потенціалу країни, скорочення виробництва, структурну диспропорцію і розбалансованість економічних зв'язків знаходять своє відображення в існуючій незайнятості населення, наявності безробіття, прихованої зайнятості та інших негативних тенденцій. Разом з тим тільки наявність висококваліфікованих кадрів, здатних грамотно і чітко формулювати задачі й знаходити способи їхнього вирішення може сприяти більш швидкому подоланню економічної кризи в країні, зростанню її економічного потенціалу.

В цих умовах визначення потреби та перспективної чисельності спеціалістів з вищою освітою на ринку праці України має особливу актуальність для оцінки трудових резервів вищої кваліфікації в країні, розвитку її продуктивних сил і забезпечення зайнятості.

Необхідно знати, яка кількість спеціалістів з вищою освітою і якої кваліфікації буде на ринку праці України для того, щоб забезпечувати, по-перше, потреби матеріальної і нематеріальної сфер виробництва необхідними фахівцями, а, по-друге, зайнятість підготовлених спеціалістів з вищою освітою відповідно до отриманого фаху й кваліфікації.

Особливу актуальність також набуває і питання гнучкого реагування системи підготовки фахівців на вимоги, що змінюються, і потреби ринку праці в Україні, а також проблеми регіонального забезпечення спеціалістів як одного з головних чинників ефективного розвитку галузей економіки в країні.

**Постановка завдання**

Значний внесок у вирішення питань функціонування ринку праці в країні, без якого неможливо в даний час розробити проблему забезпечення потреб галузей економіки в кадрах спеціалістів з вищою освітою, внесли такі відомі вітчизняні вчені, як І.К. Бондар [1], С.І. Бандур, Д.П. Богиня, В.С. Васильченко [3], В.М. Данюк, Г.А. Дмитренко, Е.М. Лібанова, В.В. Онікієнко, М.В. Шаленко, В.М. Шамота та інші. Питання, пов'язані з формуванням ринку праці спеціалістів з вищою освітою та розвитком вищої школи в країні, висвітлювали такі вчені, як Н.Ю. Бутенко, О.А. Грішнова [3, 4], М.І. Долішній, С.М. Злупко, В.С. Козак, В.І. Куценко, В.М. Новіков, А.І. Селезньов, А.Г. Янковий та інші [2, 3, 4].

Питаннями забезпечення потреб економіки у спеціалістах з вищою освітою за часи існування СРСР займалися такі вчені, як Д.І. Валентей, А.С. Головачов, С.І. Гусятинер, Є.М. Жильцов, А.П. Іванов, В.Г. Ляляєв, І.А. Лясников, В.М. Маневич, Е.Р. Саруханов, В.В. Томілов, Г.І. Ушаков, А.С. Шуруєв, Д.І. Чупрунов та інші [2, 4, 6, 8, 9].

Важливе теоретичне та практичне значення вказаних проблем та відмінності щодо їх вирішення в сучасних умовах зумовили необхідність проведення цього наукового дослідження.

Метою написання даної статті є дослідження з визначення потреби економіки країни у спеціалістах з вищою освітою, що може бути корисним при оцінці рівня зайнятості та безробіття в країні, плануванні розвитку робочих місць.

**Результати дослідження**

Протягом останніх багатьох десятиріч ми спостерігаємо в Україні дисбаланс на ринку праці стосовно потреби та пропозиції фахівців різного рівня кваліфікації.

Головною причиною такого дисбалансу, на нашу думку, насамперед стало те, що на сьогодні немає дієвого механізму визначення потреби в спеціалістах з вищою освітою, тобто спостерігається повна відсутність сучасної системи (державного) прогнозування та стратегічного планування, побудованої на єдиних концептуальних засадах.

З одного боку, здається проблеми й немає. Скільки може готувати спеціалістів вищий навчальний заклад – стільки нехай і готує. Особливо зацікавлені у такому вирішенні цього питання викладачі ВНЗ, хоча б тому, що від кількості студентів залежить навчальне навантаження викладача, а це їх робочі місця та заробітна плата.

Але це суб'єктивна позиція людини, що не думає про завтрашній день. У чому ж проблема, якою переймаються науковці, економісти та інші фахівці останнім часом все більше і більше?

Для підготовки фахівця з повною вищою освітою потрібно п'ять-шість років. Отже, щоб встановити конкретні обсяги прийому для підготовки фахівців за конкретними спеціальностями, слід мати у поточному році потребу в таких фахівцях як мінімум на шість років вперед, чого зараз немає.

Прогнозування та планування ринку праці — це складна економіко-математична задача класу задач стратегічного планування, яка потребує серйозного наукового опрацювання, досконалого математичного апарату, що враховує сотні змінних з великою невизначеністю, бездоганної статистичної бази тощо.

За радянських часів, цю місію виконував Московський НДІ вищої школи, декілька потужних наукових лабораторій, зокрема на економічному факультеті МДУ ім. Ломоносова, група в Ленінграді, Києві тощо.

Постає два основних питання:

1) хто сьогодні забезпечить наукове супроводження стратегічного прогнозування та планування ринку праці та ринку підготовки спеціалістів з вищою освітою, чиї розробки були б сприйняті владою та були ухвалені до застосування;

2) і як правильно розрахувати потребу в спеціалістах з вищою освітою, врахувавши цілу низку факторів на регіональному рівні.

Щодо першого питання, можна було б звернути увагу на результати наукових досліджень науковців України. Останнім часом питання визначення потреби спеціалістів з вищою освітою висвітлюється у великій кількості наукових праць, проводяться за даною тематикою круглі столи, семінари та наукові конференції. За основу можна взяти результати дисертаційних робіт, яких останнім часом за даною тематикою захищається достатня кількість. Але, на нашу думку, всі ці наукові розробки поки що залишаються лише на папері.

Можна доручити визначати потребу міністерствам і відомствам, які відповідають за реалізацію конкретної державної політики, і зафіксувати її слід у відповідному стратегічному плані (на 5–10 років). Основою визначення потреби мають стати прогнози розвитку України на 15–25 років. При цьому необхідно враховувати прогнози:

- демографічного розвитку,
- науково-технічного розвитку,
- стану довкілля,
- стану здоров'я населення,
- освітнього потенціалу,
- економічного розвитку тощо

Щодо питання визначення потреби у спеціалістах з вищою освітою, то ці прогнози повинні виступати як спеціальні наукові дослідження державних академії наук, що затверджуються на відповідному державному рівні.

Ми знаємо, що контингент студентів ВНЗ формується з частки, що навчається за держзамовленням та тих, хто отримує вищу освіту на контрактній основі.

Постає питання наскільки сьогодні держзамовлення відображає реальні потреби держави у спеціалістах того чи іншого профілю?

Очевидно, що не відображає. Остання вступна кампанія 2011 року показала, що формування проектних показників державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою здійснюється переважно на підставі даних вищих навчальних закладів щодо обсягів їх підготовки за минулі роки без урахування потреб ринку праці, без вивчення потреб державного сектора народного господарства та даних служби зайнятості [10].

Формально загальні правові та економічні засади формування держзамовлення регулюються постановою Кабінету міністрів України від 29.02.1996 р. «Про порядок формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх виконанням», а також щорічними постановами уряду, якими затверджуються обсяги державного замовлення на відповідний рік та обсяги фінансування.

Вони формуються у доволі складний спосіб: ВНЗ направляють до міністерства показники кількості студентів, яких ВНЗ спроможний (частіше – хотів би) навчати, далі кожне міністерство – державний замовник на підставі «підправлених» ним же запитів університетів направляє до Міністерства економічного розвитку і торгівлі пропозиції про бажані для нього показники. Насамкінець після виходу урядової постанови та всіляких коригувань відомство видає наказ про затвердження обсягів державного замовлення кожному конкретному ВНЗ. Практика такого механізму показала, що у 2011 році певна кількість ВНЗ не виконала запрошений ними ж план набору студентів на навчання за держзамовленням.

Мотиви наданих міністерству показників вищими навчальними закладами очевидні – збереження робочих місць для своїх працівників та обсягів фінансування. Проте в загальнодержавному вимірі така практика не виправдана. Вона призводить до того, що формування державного замовлення фактично не враховує інституційних перетворень в економіці країни.



Про це свідчать дані Державної служби зайнятості. Так, серед незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості у 2011 році майже половину становила молодь, зокрема: близько 40% – це випускники вищих навчальних закладів [11].

Що стосується динаміки запитів ринку праці, то протягом багатьох років (до кризового періоду) кількість вільних робочих місць практично відповідає чисельності осіб, які шукали роботу. При цьому спостерігався значний дефіцит кваліфікованої робочої сили.

Як і раніше, залишається значний попит на спеціалістів вищого рівня, топ-менеджерів, а також економістів, лікарів, інженерів, спеціалістів сфери інформаційних технологій з відповідним досвідом роботи та високим рівнем кваліфікації.

Що ми спостерігаємо? Згідно зі статистичними даними, наприклад, економісти користуються попитом, але в останні роки мова постійно йде про перенасичення ринку даними фахівцями.

Тобто виникає багато запитань щодо якості зібраної інформації стосовно потреби в спеціалістах. На сьогодні фіксується тільки кількісна потреба у фахівцях, а методів централізованого збору інформації про якість цієї потреби (тобто кваліфікаційних вимог, набору знань, умінь і навичок для конкретних посад) немає.

Справа в тому, що люди, які обіймають одну й ту саму посаду, можуть виявитися різними фахівцями із різним досвідом роботи (що є перевагою при прийнятті на роботу), навичками та ін., і водночас декілька різних за назвою посади можуть передбачати однакові функції.

Але підприємства не дають повної інформації про себе, і рівень вимог до фахівців сьогодні зовсім інший. Тобто треба міняти методи збору та аналізу інформації. Зібрати достовірну інформацію і спрогнозувати кількісну та якісну потребу економіки у фахівцях наявними методами практично неможливо.

Те, що цей механізм недосконалий, розуміють і у владних структурах. Так, у «Програмі економічних реформ України на 2010–2014 рр.» окреслено таке завдання: «розробка методичних засад прогнозування потреби у фахівцях на ринку праці, прийняття порядку формування й розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, робочих кадрів з урахуванням потреб ринку праці й контролю за його виконанням». Однак йдеться тільки про розробку методики прогнозування, а коли з'явиться налагоджений порядок (чи механізм) формування й розміщення держзамовлення не відомо.

#### Висновки

На сьогоднішній день механізми визначення потреби у фахівцях з вищою освітою та формування державного замовлення на їх підготовку ще й досі залишаються законодавчо не врегульованими.

Так можливо державні структури не зможуть радикально змінити методи збору та аналізу інформації?

Як показує західний досвід, там давно й успішно для регулювання зайнятості, збору інформації, моніторингу та прогнозування ситуації на ринку праці залучаються недержавні організації.

Останні півроку головним і болючим питанням для ВНЗ України стало ліцензування підготовки фахівців. Особливо це стосується підготовки магістрів, тому що у майбутньому на нас очікує перехід на дворівневу систему навчання.

Ліцензування підготовки фахівців на сьогоднішній день передбачає визначення ліцензованого обсягу підготовки студентів залежно від кількості висококваліфікованих науково-педагогічних кадрів у ВНЗ. Дана методика, на нашу думку, аж ніяк не передбачає залежність ліцензованого обсягу від зібраної інформації щодо потреб на ринку праці фахівців певних галузей знань.

Припустимо, що всі ВНЗ України будуть відповідати цим вимогам та отримають ліцензію на підготовку фахівців. У цьому разі може статися так, що кількість фахівців, яку вони підготують буде у декілька разів перевищувати їхню потребу на ринку праці. У цьому випадку можливий тільки один вихід – штучне регулювання міністерством кількості наданих ВНЗ ліцензій, а саме відмовою у наданні ліцензії, аргументувавши це вже набраною кількістю майбутніх фахівців, що начебто перебиває потреби ринку праці, тобто за принципом «хто перший встигне». Або навпаки, неотримання ліцензії на підготовку фахівців через невідповідність новим вимогам певною часткою ВНЗ може призвести у майбутньому до дефіциту фахівців певних спеціальностей.

Сучасним реформаторам треба розуміти, що результат впровадження нових програм, проектів та взагалі будь-яких змін суспільство відчуває на собі тільки через деякий час. Будемо дуже сподіватися, що останні зміни у сфері освіти, у тому числі і питання щодо визначення необхідної кількості фахівців з вищою освітою, не призведуть до глобальних негативних явищ в економіці країни.

#### Література

1. Антошкіна Л. Вища освіта в системі суспільних інтересів / Антошкіна Л.І., за ред. І.К. Бондар. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2008. – 284 с.
2. Бріт О. Методичні підходи до визначення обсягів підготовки фахівців з вищою освітою / О.В. Бріт // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 4 (45). – С. 123–129.
3. Управління трудовим потенціалом / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.

4. Григор'єва О.В. Потреба у спеціалістах з вищою освітою в умовах формування ринку праці в Україні: дис. ... канд. екон. наук : 08.09.01 / НАН України; Інститут економіки. – К., 2003.
5. Данилишин Б. Інноваційна модель економічного розвитку: роль вищої освіти / Б.М. Данилишин, В.І. Куценко // Вісник НАН України. – 2005. – № 9. – С. 26–35.
6. Левченко О. Методичні засади прогнозування потреби у кваліфікованих кадрах на регіональному ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua>.
7. Сафонова В. Удосконалення фінансово–економічного механізму функціонування закладів вищої освіти в Україні / В.Є. Сафонова // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2 (11). – С. 23–26.
8. Семенюк С. Оцінка діючої методики прогнозування кон'юнктури ринку освітніх послуг / С.Б. Семенюк // Матеріали другої всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Соціум. Наука. Культура». – К., 2007. – С. 45–47.
9. Семенюк С. Кон'юнктура ринку освітніх послуг та шляхи її оптимізації / Семенюк С.Б. – Тернопіль, 2008. – 64 с.
10. [http://dt.ua/EDUCATION/strashenna\\_taemnitsya\\_derzhzamovlennya-87981.html](http://dt.ua/EDUCATION/strashenna_taemnitsya_derzhzamovlennya-87981.html).
11. Ринок праці [Електронний ресурс] / Державний Комітет Статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла 14.09.2012; рецензент: д. е. н. Птащенко Л. О.

УДК [331.103.15:331.108]:334.716

А. В. СТЕПАНОВА

Одесская национальная академия пищевых технологий

## ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: АКТУАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

*В статье проанализированы существующие методики оценки деятельности персонала предприятий, в том числе квалиметрический подход. Предложен квалиметрический инструментарий для оценки деятельности как управленческого, так и производственного персонала промышленного предприятия.*

*Existing methodology to the assessing staff performance including qualimetric approach where analyzed in this article. Qualimetric toolbox for assessment of activity of managerial and production personnel of industrial enterprise was presented.*

*Ключевые слова: персонал, оценка персонала, квалиметрия, квалиметрический инструментарий, рентабельность, рентабельность персонала.*

**Введение.** В современных рыночных условиях эффективность и конкурентоспособность деятельности промышленных предприятий зависит от множества факторов: маркетинговой политики, финансовой политики, функционирования современного оборудования и наличия новейших технологий, качества поставляемого сырья, человеческих ресурсов и т.д. Деятельность персонала является одним из ключевых факторов, который определяет эффективности деятельности предприятия.

Социальная ориентированность деятельности предприятия требует от руководителей уделять особое внимание работникам, формированию положительно благоприятной атмосферы в трудовом коллективе, созданию продуктивной системы материального и морального поощрения, что достаточно трудно реализовать без соответствующего механизма управления персоналом предприятия, налаженной системы контроля.

Вопросами оценки персонала занимались многие отечественные и зарубежные ученые, такие как Нагимова З.А., Десслер Г., Брайан Е., Егоршин А.П., Виноградский Н.Д., Колот А.М., Н.И. Кабушкин, Бондаренко Г.А., Кибинов Я., Гафарова Д.Б., Петюх В.М. и др., однако проблема объективной оценки деятельности управленческого и производственного персонала остается малоизученной и требует разработки новых подходов к методике их оценки.

Основной задачей оценки деятельности персонала является повышение производительности труда, улучшение социального климата в коллективе, повышение заинтересованности персонала в труде, в результате повышения уровня заработной платы, премий, поощрений и т.д., что, в конечном счете, отразится на эффективности и конкурентоспособности деятельности предприятия в целом.

**Постановка задачи.** Целью данного исследования является изучение современных методик оценки деятельности персонала промышленных предприятий, в частности квалиметрического подхода, а также разработка квалиметрического инструментария для оценки труда управленческого и производственного персонала промышленного предприятия.

**Результаты исследования.** Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от заинтересованности персонала в труде. Основным стимулом для повышения мотивации персонала к труду являются материальные поощрения, премии и т.д. Однако, перед руководством остро встает вопрос, как произвести распределение премиального фонда таким образом, чтобы каждый работник получил достойную оплату в соответствии с выполняемой им работой – при этом руководители часто используют оценку

деятельности персонала.

Под оценкой персонала Нагимова З.А. [1] предполагает целенаправленный процесс установления соответствия количественных и качественных профессиональных характеристик персонала требованиям должности (рабочего места), подразделения и организации в целом.

Система оценки персонала – это набор нескольких инструментальных систем, связанных с основными функциями управления персоналом: подбор и расстановка персонала, мотивация, компенсации и льготы, обучение и развитие, работа с кадровым резервом, контроль и принятие кадровых решений [2]. Оценка подразумевает наличие критериев оценки и шкалы оценки. Как показал анализ литературы, выделяют следующие виды оценки персонала:

- оценку компетенций (знаний, умений, навыков, ценностей, личностных особенностей);
- оценку результативности (достижение целей, бизнес-результатов, KPI).

К основным методам оценки компетенции авторы [2, 3] чаще всего относят тестирование, интервьюирование и деловые игры. Чаще всего психологические особенности личности испытуемого анализируются на стадии подбора персонала. Знания, умения и навыки исследуются при обучении персонала, основными методиками, применяемыми при этом, являются тестирование и интервьюирование.

Оценка эффективности (результативности) труда характеризуется тесной связью с процессом контроля и управления на предприятии. Основными направлениями анализа эффективности труда являются качественные, количественные и комбинированные характеристики.

К качественным методикам сегодня многие авторы [3, 4] относят следующие: метод 360°, основанный на всестороннем оценивании работников как со стороны руководства, коллег, подчиненных и т.д.; оценка по KPI (ключевым показателям эффективности) система показателей, с помощью которой работодатели оценивают своих сотрудников, показатели работы каждого отдельного сотрудника привязывая к общим KPI всей компании (таким, как прибыль, рентабельность или капитализация); матричный метод (самый распространенный метод) предполагает сравнение качеств конкретного человека с идеальными характеристиками для занимаемой должности.

Основными количественным методикам являются ранговый метод, который заключается в составлении несколькими руководителями рейтинга сотрудников, их сверке, принятия решений об эффективности деятельности и функционирования; метод бальной оценки – метод суммирования баллов за каждое достижение персонала; свободная бальная оценка – бальная оценка каждого качества работника экспертами для формирования общего рейтинга.

Все перечисленные качественные и количественные методики оценки персонала имеют свои преимущества, однако, по нашему мнению, имеют и ряд недостатков. Так, метод 360°, ранговый метод – оценивают только компетенции, а не достижения сотрудника; метод KPI – из-за слишком большого количества KPI в общем бонусе доля каждого из них мала, слишком большой вес одного из показателей ведет к перекосам в работе, реально недостижимые KPI демотивируют работу сотрудников.

Многие авторы [1–3] наиболее объективным методом оценки персонала называют комбинированные методы, как совокупность качественных и количественных методик, которые позволяют провести анализ персонала по всем составляющим аспектам: личностные качества, профессиональные качества, способность работать в коллективе, уровень мотивации и т.д. Каждая из предложенных характеристик оценивается по определенной шкале, а затем выводится средний показатель, который сравнивается с «идеальным», что позволяет наиболее объективно провести оценку персонала.

Отдельное место в оценке персонала занимает аттестация, в результате такого вида оценивания руководители получают сведения о том, соответствует ли работник занимаемой должности. Работников оценивают только по параметрам эффективности деятельности, поэтому, как правило, это процедура систематической формализованной оценки деятельности согласно заданным критериям. Оцениваются преимущественно соблюдение корпоративных стандартов деятельности, производственное поведение, использование работником собственных компетенций, однако такой подход несколько однобок, т.к. не учитывает параметры занимаемой должности: сложность, периодичность выполнения, масштабность и т.д.

Комплексная оценка деятельности персонала должна учитывать всю многоаспектность его труда, при этом следует учитывать особенности труда управленческого и производственного персонала. Для этого, по нашему мнению, необходимо использовать квалиметрический подход, сущность которого заключается в том, чтобы разложить какое-либо сложное явление на составляющие его элементы, каждый из которых имеет своей удельный вес.

Квалиметрия [5], как научное направление, ориентированное на количественную оценку качества любых объектов, представляет особый интерес при анализе характеристик и деятельности персонала, т.к. дает возможность оценить персонал по разным критериям: уровень сложности выполняемых работ, полезность, эффективность и т.д. Основными компонентами квалиметрического подхода являются: метод экспертных оценок, методы математической статистики и математическое моделирование.

Вопросами квалиметрической оценки персонала занимались Чупир О.М., Дмитренко Г.А., Горчакова Е.Н., Поклонский Ф.Е. и др., однако единого подхода к квалиметрической оценке персонала промышленного предприятия не существует, что подтверждает актуальность исследуемой проблемы.

Так, Дмитренко Г.А. [4] в своей работе предлагает универсальную квалиметрическую модель оценки сложности труда специалистов, подразумевая, что подобный подход применим как для руководителей, так и рабочих. Автором предложена модель оценки сложности труда, основанная на следующих факторах: степень специализации, степень самостоятельности выполнения, степень ответственности, степень новизны работы, степень творчества. Следует отметить, что подобный подход носит универсальный характер, в связи с этим, многие факторы, характерные для промышленного производства, автором не учитываются, что требует исследования проблемы оценки сложности труда персонала промышленного предприятия и усовершенствования данной методики.

Чупир О.М. [6] в своих публикациях уделяет особое внимание оценке сложности труда именно управленческого персонала. За основу автор берет также методику Дмитренко Г.А., однако приспосабливает ее к оценке сложности труда управленческого персонала строительной организации, предлагая учитывать также масштабы руководства. Среди факторов оценки сложности труда автор выделяет следующие: уровень творчества, уровень новизны, уровень инновационности, уровень самостоятельности выполнения, уровень специализации. Основными факторами оценки масштабов руководства Чупир О.М. выделил: уровень руководства, подразумевая занимаемую должность; количество подчиненных и уровень ответственности. Таким образом, данный подход предлагает комплексную оценку деятельности управленческого персонала с учетом факторов сложности труда и масштабов руководства.

Исследование показало, что применения одной квалиметрической методики к оценке персонала недостаточно, поэтому, по нашему мнению, существует необходимость ввести понятие квалиметрический инструментарий оценки персонала. По нашему мнению, под квалиметрическим инструментарием оценки персонала подразумевается набор количественных методик для качественной оценки управленческого и производственного персонала, на основе использования методов экспертных оценок, экономического и статистического анализа, и математического моделирования.

Как показывает исследование литературы, на современных промышленных предприятиях остро стоит вопрос оценки персонала, однако единого выработанного подхода в современных условиях не существует. Мы предлагаем создать квалиметрический инструментарий оценки отдельно управленческого и производственного персонала. Основными направлениями, по которым предлагается оценивать персонал – это сложность труда, масштабность, полезность труда и эффективность (результативность) (рис. 1). Факторы оценивания для управленческого и производственного персонала по каждому направлению будут значительно отличаться, в частности, в зависимости от специфики выполняемых работ, что позволит нам наиболее объективно провести оценку персонала.



Рис. 1. Структура квалиметрического подхода к оценке труда персонала

Особое внимание следует уделить анализу ключевых факторов оценки эффективности труда персонала. Рентабельность персонала отражает результативность деятельности персонала, причем особое значение имеет ее факторный анализ.

По нашему мнению, факторный анализ рентабельности необходимо проводить с использованием показателей: рентабельность продукции, затраты на 1 гривну реализованной продукции, коэффициент «отдачи» персонала и затраты на «содержание» одного работника.

Как показывает анализ работ ученых и практиков, к затратам на содержание персонала, согласно рекомендациям Международной конференции статистиков по труду [7], относят: оплату производственных работ; премии и денежные вознаграждения; выплаты, касающиеся неотработанного оплаченного времени; стоимость предоставляемого жилья рабочим, оплачиваемого работодателем; стоимость пищи и другие выплаты в натуральной форме; расходы работодателя на социальное обеспечение. Многие авторы [7, 8] в состав затрат на содержание персонала включают прямую заработную плату и оклады, оплату неотработанного времени, премиальные и денежные вознаграждения, стоимость жилья для работников, выплаты в натуральной форме, затраты работодателя на социальное обеспечение, стоимость профессионального обучения, стоимость культурно-бытового обслуживания, налоги на труд.

По нашему мнению, в затраты на содержание персонала целесообразно включать фонд оплаты труда, начисления на фонд оплаты труда, а также расходы на повышение квалификации, переквалификацию, обучение персонала и т.п. Такой подход к оценке персонала позволяет повысить эффективность его использования и контроля, уровень мотивации, и существенно влияет на эффективность деятельности всего промышленного предприятия.

**Выводы.** Оценка персонала является важнейшей составляющей процесса управления, на основе которой принимаются основные кадровые и управленческие решения, поэтому руководству предприятия необходимо уделять особое внимание системе оценки и поощрения персонала. Эффективность и конкурентоспособность деятельности предприятия напрямую зависит от моральной и материальной заинтересованности персонала, уровня социальной защищенности, мотивированности персонала к труду, социального климата внутри коллектива, а также от правильно подобранной методики оценки труда, что непосредственно отражается на качестве и эффективности работы персонала и деятельности предприятия в целом. Эффективность оценки труда должна оцениваться по ее действенности, а именно, если будет прослеживаться четкая связь между оценкой и результатами труда: ростом заработной платы, уровня мотивации и отдачей сотрудников предприятия. Разработка методики распределения премиального фонда по результатам оценки труда персонала представляет особый интерес и определяет направление дальнейшего исследования.

### Литература

1. Нагимова З.А. Управление персоналом на предприятиях гостиничного бизнеса / Нагимова З.А. – СПб. : «ПИТЕР». – 2004. – 144 с.
2. Гафарова Д.Б. Оценка персонала в гостиничном бизнесе / Д.Б. Гафарова // Проблемы материальной культуры. Экономические науки. – 2008. – № 161. – С. 20–21.
3. Ковчур Е.В. Исследование сущности, структуры и целей деловой оценки персонала / О.М. Ковчур // Управління розвитком. – № 1 (122). – 2012. – С. 156–158.
4. Дмитренко Г.А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организаций [учеб. пособие] / Дмитренко Г.А. – [2-е изд.] – К.: МАУП. – 2002. – 192 с.
5. Горчакова Е.Н. Качество, результативность, эффективность, квалитативность: терминологические аспекты / Е.Н. Горчакова, Ф.Е. Поклонский // Економіка промисловості. – 2009. – № 44. – С. 26–34.
6. Чупир О.М. Кваліметрична оцінка діяльності управлінського персоналу будівельної організації / О.М. Чупир // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 321–325.
7. Дейнека А.В. Современные тенденции в управлении персоналом [уч. пособие] / А.В. Дейнека, Б.М. Жуков. – М. : «Академия Естествознания». – 2009. – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.rae.ru/monographs/53>
8. Маслов Е.В. Управление персоналом в предприятия : [учеб. пособие] / Маслов Е.В. – М. : ИНФРА-М. – 1998. – 312 с.

Надійшла 29.08.2012; рецензент: д. е. н. Глушков В. Є.

## ПРОЦЕДУРА АНАЛІЗУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Розглянуто окремі звітні показники діяльності підприємств промислового сектору Харківської області. Розроблено та запропоновано економетричну модель функціонування системи аудиту персоналу на промисловому підприємстві.*

*Several specific reporting companies' performance of the industrial sector of the Kharkiv region. Developed and proposed an econometric model of the system audit staff at the industrial enterprise.*

*Ключові слова: аудит персоналу, система аудиту персоналу, регресійні моделі, dummy-змінні, якісні показники, кількісні показники.*

Згруповані звітні показники роботи підприємств не в повній мірі відображають ефективність роботи служби управління персоналом, прибутковість підприємств є нестабільною, виникає проблема вибору адекватних показників, які можуть використовуватись суб'єктами аудиту персоналу для оцінки ефективності діяльності підприємства, і таким чином, характеризувати стан окремих об'єктів аудиту персоналу, їх використання в інтересах тих чи інших зацікавлених в діяльності підприємства осіб. Результати проведеного дослідження дозволяють в узагальненому вигляді представити процедуру аналізу функціонування системи аудиту персоналу за допомогою побудови регресійних моделей з *dummy*-змінними, за допомогою яких досліджують вплив якісних та кількісних економічних факторів на результативні показники виробничо-господарської діяльності підприємства.

Метою статті є науковий і практичний інтерес до досліджень впливу якісних та кількісних показників на результативні показники діяльності підприємства, використовуючи при цьому регресійні моделі з *dummy*-змінними.

Серед вчених, які внесли значний науковий доробок в розвиток теоретичного підґрунтя процедури аналізу функціонування системи аудиту персоналу варто виділити: Барвінський А.Ф. [6], Буркинський Б.В. [1], Зверяков М.І. [1], Ковальов А.І. [1], Кічор В.П. [6], Лондар С.Л. [5], Никифорова В.Г. [1], Тимошук М.Р. [6], Фещур Р.В. [3] та багато інших.

Зазвичай в моделях вплив якісного фактору виражається фіктивною змінною, яка визначає два протилежні стани якісного фактору. Наприклад, «фактор діє» і «фактор не діє». В цьому випадку фіктивна змінна може виражатись в двоїстій формі:

$$D = \begin{cases} 0, & \text{фактор діє,} \\ 1, & \text{фактор не діє.} \end{cases} \quad (1)$$

Тобто  $D = 0$ , якщо закон діє на підприємстві,  $D = 1$ , якщо закон не діє на даному підприємстві. Змінна  $D$  називається *dummy*-змінною, а регресійні моделі, які містять лише якісні пояснюючі змінні, є *ANOVA*-моделлями (моделлями дисперсійного аналізу). Особливістю якісних змінних є те, що вони класифікують інформацію за моделлю на декілька підгруп (категорій), що базуються на атрибутивних ознаках і окремо працюють з кожною підгрупою.

Модель парної регресії з *dummy*-змінною має вигляд:

$$y = \beta + \gamma D. \quad (2)$$

При цьому коефіцієнт  $\beta$  визначає середнє початкове значення, коли закон не діє. Коефіцієнт  $\gamma$  показує, на яку величину відрізняється середнє початкове значення при дії чи не дії закону.

Під час проведення дослідження було проведено підрахунок зазначеної моделі на досліджуваних підприємствах. Вихідні дані для побудови економетричних моделей представлена у додатку К. При цьому значення якісного фактору – впровадження на підприємстві законодавчих нормативів – дорівнює  $D = 1$  і  $D = 0$ , якщо на підприємстві не впроваджені відповідні законодавчі нормативи.

За допомогою статистичного пакету Statgraphics Plus V5.1 International Professional були побудовані парні й множинні регресійні моделі з *dummy*-змінними. Розроблені моделі перевірені на статистичну якість на основі таких критеріїв: значення коефіцієнта детермінації ( $R^2$ ), статистика Фішера ( $F$ ) та статистика Дарбіна-Уотсона ( $DW$ ). За статистикою Дарбіна-Уотсона перевірено залишки на наявність значимих автокореляцій між послідовними спостереженнями в тому порядку, в якому вони слідує у масиві даних. Якщо  $P$ -value більше ніж 0,05, то слідє висновок, що серійні автокореляції відсутні. Значимість коефіцієнтів регресії в моделі підтверджувала  $t$  – статистика Стьюдента.

Аналіз показників діяльності підприємства дозволив виявити, що на господарську діяльність

одночасно діють і кількісні фактори, і якісні. Якісними факторами вважаються законодавчі норми та нормативи, які впроваджені на підприємстві.

На підприємствах машинобудівного комплексу Харківської області [2; 4] встановлено як витрати на оплату праці на підприємстві змінюються через зміну в законодавстві України, збільшення фонду оплати праці, збільшення чисельності персоналу; як відрахування на соціальні заходи змінюються від змін в законодавстві України, збільшення фонду оплати праці, збільшення чисельності персоналу, як дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн змінюється від збільшення кількості замовників (укладання договорів), зменшення собівартості продукції, конкурентоспроможності товару (послуг), як чистий прибуток (збиток), тис. грн. змінюється від збільшення обсягів виробництва, змін в законодавстві (про прибуток), збільшення витрат на соціальні заходи, як середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб змінюється від змін в системі управління персоналом, зниження витрат на оплату праці, збільшення обсягів виробництва, як фонд оплати праці, тис. грн., змінюється від змін в продуктивності праці, змін нормативного законодавства, фонду робочого часу.

На зазначених підприємствах також встановлено як кредиторська заборгованість з оплати праці, тис. грн. змінюється залежно від змін в нормативному законодавстві, зниження платоспроможності підприємства, збільшення прибутку підприємства, як кредиторська заборгованість з бюджетом, тис. грн. змінюється від змін в нормативному законодавстві, платоспроможності підприємства, збільшення прибутку підприємства, як кредиторська заборгованість зі страхування, тис. грн. змінюється від змін в нормативному законодавстві, платоспроможності підприємства, збільшення прибутку підприємства, як залежність дебіторської заборгованості з бюджетом, тис. грн. змінюється від змін в нормативному законодавстві, невиконанням обов'язків (додаток К).

За допомогою зазначених якісних та кількісних показників були обчислено ряд моделей:

Парні економетричні моделі залежності витрат на оплату праці ( $y_1$ ) від змін в законодавстві України (законодавству про бюджет) ( $x_{11}$ ), та відповідно впровадження цих змін на підприємствах, що досліджувались – збільшення фонду оплати праці ( $x_{12}$ ), збільшення чисельності персоналу ( $x_{13}$ ):

$$y_1 = 27868,2 + 5884,9x_{11}, t_0 = 2,38, t_1 = 0,41, F = 0,17, R^2 = 0,49, DW = 0,666;$$

$$y_1 = 21110,2 + 25635,2x_{12}, t_0 = 2,51, t_1 = 1,97, F = 3,88, R^2 = 0,1024, DW = 0,71;$$

$$y_1 = 29025,9 + 33187,8x_{13}, t_0 = 4,22, t_1 = 1,39, F = 1,94, R^2 = 0,054, DW = 0,946.$$

Перша модель має низький рівень статистичної якості, але її слід залишити. Друга та третя побудовані моделі мають відносну статистичну якість, хоча критерій Дарбіна-Уотсона свідчить про наявність серійних автокореляцій. Незважаючи на те, що коефіцієнт детермінації не високий, але вважається для моделі з одним фактором цього достатньо.

Отже, середні витрати на оплату праці без врахування змін в законодавстві України складають на підприємстві 27868,2 грн, вони зростуть на 5884,9 грн, якщо цей закон буде врахований. Аналогічно, середні витрати на оплату праці без впровадження змін – збільшення фонду оплати праці на підприємстві складають 21110,2 грн, вони зростуть на 25635,2 грн, якщо на підприємстві буде впроваджена зміна – фонд оплати праці буде збільшений. Й середні витрати на оплату праці без врахування збільшення чисельності персоналу складають на підприємстві 29025,9 грн, вони зростуть на 33187,8 грн при впровадженні зміни на підприємстві – збільшення чисельності персоналу. Так інтерпретуються параметри всіх решти парних регресійних моделей з *dummy*-змінними.

Парні моделі залежності відрахувань на соціальні заходи ( $y_2$ ) від змін в законодавстві України (збільшення відрахувань) ( $x_{21}$ ), збільшення фонду оплати праці ( $x_{22}$ ), збільшення чисельності персоналу ( $x_{23}$ ):

$$y_2 = 10926,4 + 3638,54x_{21}, t_0 = 2,37, t_1 = 0,64, F = 0,41, R^2 = 0,0121, DW = 0,741;$$

$$y_2 = 9565,72 + 9087,2x_{22}, t_0 = 2,85, t_1 = 1,745, F = 3,05, R^2 = 0,0822, DW = 0,817;$$

$$y_2 = 12118,0 + 14808,3x_{23}, t_0 = 4,49, t_1 = 1,58, F = 2,51, R^2 = 0,0686, DW = 1,05.$$

Перші дві моделі демонструють незначний вплив впроваджених змін на підприємствах, що досліджувались, про це свідчать значення коефіцієнту детермінації та й критерій Дарбіна-Уотсона свідчить про наявність серійних автокореляцій.

Парні моделі залежності доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн ( $y_3$ ) від збільшення кількості замовників (укладання договорів) ( $x_{31}$ ), зменшення собівартості продукції ( $x_{32}$ ), конкурентоспроможності товару (послуг) ( $x_{33}$ ) такі:

$$y_3 = 105529,0 + 177252,0x_{31},$$

$$t_0 = 2,08, t_1 = 2,47, F = 6,11, R^2 = 0,1524, DW = 1,04;$$

$$y_3 = 111046,0 + 249328,5x_{32},$$

$$t_0 = 2,72, t_1 = 3,528, F = 12,45, R^2 = 0,268, DW = 1,27;$$

$$y_3 = 16334,0 + 46232,4x_{33},$$

$$t_0 = 2,43, t_1 = 0,562, F = 0,32, R^2 = 0,0092, DW = 0,919.$$

Перші дві моделі підтверджують вплив впроваджених змін на дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на підприємствах. Хоча знову критерій Дарбіна-Уотсона свідчить про наявність серійних автокореляцій.

Парні моделі залежності чистого прибутку (збиток), тис. грн. ( $y_4$ ) від збільшення обсягів виробництва ( $x_{41}$ ), змін в законодавстві (про прибуток) ( $x_{42}$ ), збільшення витрат на соціальні заходи ( $x_{43}$ ) на підприємствах, що досліджувались мають вигляд:

$$y_4 = -9226,19 + 18547,9x_{41},$$

$$t_0 = -0,64, t_1 = 1,052, F = 1,11, R^2 = 0,0315, DW = 0,827;$$

$$y_4 = 568,28 + 7712,43x_{42},$$

$$t_0 = 0,055, t_1 = 0,432, F = 0,19, R^2 = 0,00545, DW = 0,783;$$

$$y_4 = -3674,44 + 17520,5x_{43},$$

$$t_0 = -0,345, t_1 = 1,027, F = 1,05, R^2 = 0,0301, DW = 0,866.$$

Таким чином, впроваджені зміни на підприємствах на впливають на зміну їх чистого прибутку (збиток), хоча такі висновки відносні, оскільки обчислені моделі мають низьку статистичну якість.

Парні моделі залежності середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу, осіб ( $y_5$ ) від впровадження змін в системі управління персоналом ( $x_{51}$ ), зниження витрат на оплату праці ( $x_{52}$ ), збільшення обсягів виробництва ( $x_{53}$ ) мають вигляд:

Залежність середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу, осіб ( $y_5$ ) від змін в системі управління персоналом ( $x_{51}$ ) неможливо побудувати;

$$y_5 = 1815,12 - 873,515x_{52},$$

$$t_0 = 5,2, t_1 = -1,32, F = 1,74, R^2 = 0,0486, DW = 0,611;$$

$$y_5 = 989,6 + 953,72x_{53},$$

$$t_0 = 2,10, t_1 = 1,58, F = 2,51, R^2 = 0,0686, DW = 0,756.$$

Дані моделі демонструють відсутність впливу впроваджених змін на середньооблікову чисельність штатних працівників облікового складу на підприємствах, що досліджувались.

Парні моделі залежності фонду оплати праці, тис. грн. ( $y_6$ ) від змін в продуктивності праці ( $x_{61}$ ), змін нормативного законодавства ( $x_{62}$ ), фонду робочого часу ( $x_{63}$ ) виглядають:

залежність фонду оплати праці, тис. грн. ( $y_6$ ) від змін в продуктивності праці ( $x_{61}$ ) неможливо побудувати;

$$y_6 = 2746882 + 6291,12x_{62},$$

$$t_0 = 2,39, t_1 = 0,447, F = 0,20, R^2 = 0,0059, DW = 0,68.$$

Залежність фонду оплати праці, тис. грн. ( $y_6$ ) від фонду робочого часу ( $x_{63}$ ) неможливо побудувати.

Другий блок моделей побудовано за рахунок дослідження результатів аудиторських висновків підприємств машинобудівного комплексу Харківської області.

Побудовані парні регресійні моделі з *dummy*-змінними дозволяють з різним рівнем статистичної ймовірності (деякі з великою, а деякі з малою) обчислити абсолютний вплив якісних факторів на результативні ознаки, коли ці фактори діють на підприємстві – це коефіцієнти регресії в моделях. На основі



значень абсолютного впливу факторів можна обчислити вплив дії факторів, коли вони присутні на підприємстві в порівнянні значень результатів, коли ці фактори відсутні. В табл. 1 наведені значення впливу кожного фактора у відсотках.

Таблиця 1

## Результати обчислення економетричної моделі

Результативний показник	Якісний фактор	Вплив якісного фактора на результативний показник в процентах
витрати на оплату праці ( $y_1$ )	зміни в законодавстві України ( $x_{11}$ )	Збільшення на 21,12%
	збільшення фонду оплати праці ( $x_{12}$ )	Збільшення на 121,4%
	збільшення чисельності персоналу ( $x_{13}$ )	Збільшення на 114,34%
відрахування на соціальні заходи ( $y_2$ )	зміни в законодавстві України ( $x_{21}$ )	Збільшення на 33,3%
	збільшення фонду оплати праці ( $x_{22}$ )	Збільшення на 94,99%
	збільшення чисельності персоналу ( $x_{23}$ )	Збільшення на 122,2%
дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ( $y_3$ )	збільшення кількості замовників ( $x_{31}$ )	Збільшення на 167,96%
	зменшення собівартості продукції ( $x_{32}$ )	Збільшення на 224,5%
	зниження конкурентоспроможності товару (послуг) ( $x_{33}$ )	Збільшення на 283%
чистий прибуток (збиток) ( $y_4$ )	збільшення обсягів виробництва ( $x_{41}$ )	Збільшення на 201,03%
	зміни в законодавстві ( $x_{42}$ )	Збільшення на 137,1%
	збільшення витрат на соціальні заходи ( $x_{43}$ )	Збільшення на 176,82%
середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу ( $y_5$ )	зниження витрат на оплату праці ( $x_{52}$ )	Зменшення на 48,12%
	збільшення обсягів виробництва ( $x_{53}$ )	Збільшення на 96,37%
фонд оплати праці ( $y_6$ )	зміни нормативного законодавства ( $x_{62}$ )	Збільшення на 0,23%
кредиторська заборгованість з оплати праці ( $z_1$ )	зміни в нормативному законодавстві ( $p_{11}$ )	Збільшення на 35%
	зниження платоспроможності підприємства ( $p_{12}$ )	Збільшення на 191,08%
	збільшення прибутку підприємства ( $p_{13}$ ):	Зменшення на 74,44%
кредиторська заборгованість з бюджетом ( $z_2$ )	зміни в нормативному законодавстві ( $p_{21}$ )	Збільшення на 117,15%
	платоспроможності підприємства ( $p_{22}$ )	Збільшення на 196,45%
	збільшення прибутку підприємства ( $p_{23}$ )	Зменшення на 70,07%
кредиторська заборгованість зі страхування ( $z_3$ )	зміни в нормативному законодавстві ( $p_{31}$ )	Збільшення на 15,68%
	платоспроможності підприємства ( $p_{32}$ )	Збільшення на 75,54%
	збільшення прибутку підприємства ( $p_{33}$ )	Зменшення на 71%
дебіторська заборгованість з бюджетом ( $z_4$ )	зміни в нормативному законодавстві ( $p_{41}$ )	Збільшення на 64,7%

Запропонована процедура аналізу факторів системи аудиту персоналу, яка на відміну від існуючих, ґрунтується на розробленій економетричній моделі залежності результатів діяльності підприємства від впливу кількісних факторів (обсяг виробництва, фонд оплати праці, чисельність персоналу) та якісних факторів (нормативне законодавство, конкурентоспроможність, кількість укладених договорів, платоспроможність) є основою для обґрунтування та ухвалення управлінських рішень щодо персоналу підприємства.

## Література

1. Вісник соціально-економічних досліджень / Одес. держ. екон. ун-т; Редкол.: проф. Зверяков М.І., проф. Буркинський Б.В., доц. Ковальов А.І., доц. Никифорова В.Г. та ін. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – Вип. 32. – 452 с.
2. Державна служба в цифрах: статистичні та аналітичні матеріали Голодержслужби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.guds.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=155859&cat\\_id=35390](http://www.guds.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=155859&cat_id=35390)

3. Економіко-математичне моделювання : [навчальний посібник] / Р.В. Фещур та ін. ; за ред. Р.В. Фещура. – Львів : «Бухгалтерський центр «Ажур», 2010. – 340 с.
4. [http // www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
5. Лондар С.Л. Економетрія засобами MSExcel : [навчальний посібник] / С.Л. Лондар, Р.В. Кюринець. – К. : Видавництво Європейського університету, 2004. – 242 с.
6. Статистика : [навчальний посібник] / Фещур Р.В., Кічор В.П., Барвінський А.Ф., Тимошук М.Р. ; За наук. ред. Р.В. Фещура. – 4-е вид., оновлене і доповнене. – Львів : «Бухгалтерський центр «Ажур», 2010. – 256 с.

Надійшла 29.08.2012; статтю представляє д. е. н. Назарова Г. В.

УДК 331.104

З. В. СМУТЧАК

Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету

## КОГНІТАРІАТ ЯК ПЕРСПЕКТИВА НОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ СПІЛЬНОТИ

*Розглянуто роль когнітаріату, особливості відносин роботодавців та найманих працівників в інформаційному суспільстві, перелічені чинники впливу на такі відносини. Проаналізовано умови, які будуть сприяти покращенню якості когнітаріату.*

*The role of cognitariatu is considered, features of relations of employers and hired workers in informative society, transferred factors of influence on such relations. Terms which will be instrumental in the improvement of quality of cognitariatu are analysed .*

*Ключові слова: когнітаріат, інтелектуалізація праці, чинники впливу, інновації.*

### Вступ

Ефективність економіки будь-якого суспільства, в першу чергу, визначається якістю наявних трудових ресурсів та способом їх включення у виробництво, адже основною продуктивною силою є люди з їхніми здібностями та можливостями. Якісне відтворення людських ресурсів, формування трудового потенціалу та раціональне його використання – все це залежить від управління людськими ресурсами на всіх рівнях. Відоме гасло „Кадри вирішують все” в умовах модернізації суспільства й ринкової економіки набуває неабиякого значення. Розвиток ринкових відносин та зростання економіки в Україні зумовлює активізацію діяльності підприємств та організацій, специфіку їх функціонування. Тому підприємствам для того, щоб вижити, необхідно правильно визначити свою стратегію та тактику поведінки і систематично проводити управління трудовим колективом.

### Постановка завдання

Метою статті є висвітлення результатів дослідження щодо вивчення ролі когнітаріату та особливостей відносин роботодавців та найманих працівників в новому інформаційному суспільстві.

### Результати дослідження

Специфіка дії мегаекономічних чинників впливу на соціально-трудова відносини безпосередньо пов'язана з розвитком інтеграційних процесів, зокрема: взаємозалежністю національних економік та їхнім взаємопроникненням; інтернаціоналізацією світової економіки під впливом міжнародного поділу праці; розширенням масштабів обміну та їхньою інтенсифікацією; зростанням інтенсивності регіональних інтеграційних процесів, що веде, з одного боку, до виникнення великих економічних просторів та вилучення відповідного ефекту за рахунок зростання масштабів виробництва, а з іншого – до сегментації світового ринку за рахунок розвитку інтелектуально-інформаційних складових, які отримують могутній поштовх внаслідок науково-технологічної революції, поступової зміни економічної основи сучасної цивілізації в напрямку пріоритету знань, людського капіталу, формування „економіки розуму”, „економіки думки”. Цим особливостям ще дано буде виявити себе в ближньому майбутньому, важко прогнозованому в термінах сучасних соціально-економічних відносин.

„Когнітаріат” – одна з нечітких на сьогодні перспектив нової соціальної спільноти, котра може виявити себе в новому для людства інформаційному суспільстві, для якої новими можуть стати й соціально-трудова відносини з іншими соціальними спільнотами.

На думку Е. Тоффлера, когнітаріат – інтелектуальний працівник, який володіє майстерністю та інформацією, які складають набір його духовних інструментів, що дозволить кваліфіковано та ефективно працювати з все більш складною і різноманітною інформацією [1].

За висловленням Д.Белла когнітаріат – інтелігенція та працівники, що зайняті виключно розумовою працею [2].

Представник когнітаріату сповна може організувати самостійне виробництво і збут в кооперації з іншими членами спільноти. Когнітарій не «прив'язаний» до місця виробництва, так його знаряддя праці – комп'ютер, а місце знаходження предмету праці втратило свою значущість при появі інформаційно-телекомунікаційних технологій.

В інформаційному суспільстві між творцями інформаційного продукту та їх власниками можливі партнерські відносини. Запорука динамічного розвитку суспільства – у створенні і розвитку партнерства. При цьому потрібно враховувати такі суттєві ознаки соціальної групи творців інформаційного продукту як висока освіта, мережева укоріненість, висока мобільність, переважно дискретна зайнятість. Наявність виокремлених ознак свідчить про те, що в зв'язку з невеликим періодом часу, що пройшов з початку зміни соціальної структури суспільства усвідомлення факту самостійності когнітаріату не враховується представниками вищих верств суспільства.

З часом в суспільстві змінюється характер як самого продукту, так і мереж його поширення. Вищі класи, під впливом соціальної групи власників інформаційного продукту, прикладають чимало зусиль для поширення на всю інтелектуальну власність (інформаційний, нематеріальний продукт) законів, що охороняють матеріальну власність. Але між уречевленим продуктом і продуктом інформаційним (нематеріальним) є значна різниця. Сьогодні інформаційний продукт є частиною (в деяких випадках і найбільшою частиною) уречевленого продукту, але самостійної суспільної цінності не має. Його цінність проявляється лише у випадку уречевлення, тобто створення певного матеріального продукту, здатного зацікавити споживачів. При поширенні інформації підвищується комунікаційна активність всередині мережевих спільнот і збільшується можливість контакту із споживачами, відбувається притік ресурсів, який можна використати для створення нових інформаційних продуктів.

Пасивні дії по відношенню до суспільства можна охарактеризувати як „внутрішню” еміграцію. Когнітаріат не знаходячи застосування своїм знанням в даній місцевості, в тому числі (перш за все) через антагоністичні протиріччя між своїми цінностями та цінностями суспільства може успішно працювати на суспільство іншої країни. При цьому не має великого значення місце фізичного перебування творця інформаційного продукту, важливо, що дане суспільство втрачає частину свого когнітивного суспільства. Велике значення має і справедлива оплата інтелектуальної праці, яка дозволяє задовольняти матеріальні потреби, і зацікавленість суспільства в результаті праці – інформаційному продукті.

Якщо держава не зможе налагодити партнерські відносини з когнітаріатом, не буде враховувати цінності творців інформаційного продукту, вона підлягає значним ризикам зниження свого рівня розвитку, аж до стагнації.

Парадоксальним є, що в такому випадку держава вимушена залучати спеціалістів із-за кордону, витрачаючи при цьому додаткові ресурси, а в окремих випадках придбаваючи інформаційні продукти зовні. В умовах інформаційного суспільства це призводить до скорочення комунікаційної активності всередині країни, розпаду локальних мережевих спільнот творців інформаційного продукту, а в перспективі – розмиття когнітаріату та різкому зниженню когнітивної діяльності на користь даної спільноти.

Ризик подібного розвитку можливий і в Україні. Сьогодні спостерігається орієнтація наукової та дослідницької діяльності на експортування інформаційного продукту, а не поширення на зовнішній та внутрішній ринок створеного на його основі матеріального продукту. В той же час в переважному стані опиняються власники інформаційного продукту та інформаційно-комунікаційних мереж, часто виконуючи лише допоміжну роль інвесторів. Якщо пасивні негативні явища можна подолати економічними та соціальними заходами з покращення умов для когнітивної праці, то активна протидія може призвести до політичної кризи в державі. Активна протидія когнітаріату виникає як відповідь на дію або бездіяльність влади у парируванні ризиків, пов'язаних із невідповідністю дій влади як об'єкта ціннісному сприйняттю когнітаріату.

Нова глобальна трансформація – становлення постіндустріального (інформаційного) суспільства – зі знаннями, інформацією й заснованою на них висококваліфікованою працею, як основним виробничим ресурсом, змушує і її приєднати до сукупності обговорюваних факторів. В умовах модернізації економіки під впливом упровадження досягнень науки й техніки об'єктивно ускладнюється трудовий процес, відбувається посилення взаємозалежності виробничих, техніко-технологічних, організаційних, управлінських та інших функцій праці; об'єднання підготовчих, допоміжних, основних, налагоджувальних, обслуговувальних і завершальних трудових операцій. Інтелектуалізація праці позначається на змісті праці, яка стає більш інтелектуально місткою, змінює у структурі зайнятості (зростання частки зайнятості у сфері послуг), зростанні „армії інформаційних працівників”, котрі працюють за межами підприємства, офісу (вдома), обробляючи різноманітну електронну інформацію, надаючи інтелектуальні послуги, створюючи інтелектуальний продукт тощо. Усе більше виявляють себе й тенденції скорочення робочого часу. Трудова частина біографії людини скорочується. Це відбувається за рахунок законодавчого й регламентованого колективними договорами його зменшення, подовження відпусток і перерв, роботи неповний робочий день, витрат часу на підвищення кваліфікації й професійну підготовку та т. ін., що постійно збільшуються. На початку формування індустріального суспільства робочий тиждень становив близько 72 годин; сьогодні в багатьох розвинених країнах тривалість робочого тижня вже менше 40 годин, а щорічна відпустка досягає 4–6 тижнів. За цих умов люди поступово відмовляються від філософії побудови кар'єри за принципом „одна робота на все життя”, самостійно формують „портфель робіт” і керують ним. Нині все більш поширеним явищем стає не просто періодична зміна робочого місця, а й зміна професії або набуття другої професії, зміна роду занять[3].

Позитивними рисами таких нововведень можна вважати наступні:

- зростання гнучкості праці, самостійності й мобільності працівників;
- реструктуризацію робочих місць;
- появу нестандартної зайнятості, поширення нових професій (інформаційного брокера, інфографіка, розробника моделей для комплексу маркетингових комунікацій тощо) і кваліфікацій (у консультативній сфері, плануванні та рекламі);
- надання можливості певним верствам населення (зокрема, жінкам, що мають малолітніх дітей) поєднувати роботу з виконанням обов'язків у сім'ї;
- можливість оцінювати роботу „на виході”, тобто за результатами з прив'язкою до них розмірів оплати праці.

Іншим позитивним моментом таких новацій є можливість оцінювати роботу за кінцевими результатами трудової діяльності.

В умовах нерівномірності економічного та соціального розвитку держав, різних темпів модернізації національних економік, світ зіткнувся з проблемою посилення напруги у соціально-трудових відносинах, передусім через безробіття, бідність, дискримінацію трудових прав. Так, за оцінками МОП: із загальної кількості безробітних в світі 86 млн осіб – це молодь у віці від 15 до 24 років; половина працівників у світі (близько 1,4 млрд.) є хронічно бідними, живуть у сім'ях, котрі існують менше ніж на 2 дол. США в день на людину; 12 млн людей по всьому світу стали жертвами примусової праці, серед яких 2,4 млн – жертви работоргівлі [3]. МОП визнає, що глобальна економіка не в змозі забезпечити роботою тих, хто виходить на ринок праці. Для цього необхідно протягом найближчих 10 років створювати щорічно близько 40 млн нових робочих місць [3].

Перспективи розв'язання цієї проблеми ми неодмінно пов'язуємо з подальшими поділом і кооперацією праці, розглядаючи їх як об'єктивних структуроутворюючих чинників модернізації економіки й удосконалення розвитку соціально-трудових відносин. Їхня роль конкретно виявляється у формуванні нових сфер і видів зайнятості, у формуванні галузей, професій і спеціальностей, які визначають місце кожного працівника в процесі праці, його функції, обов'язки, вимоги до якості праці й робочої сили.

Ступінь поділу й кооперації праці визначають, у свою чергу, ступінь складності елементного складу й різноманіття взаємозв'язків у системі соціально-трудових відносин. До складових цього чинника впливу на формування й розвиток соціально-трудових відносин відносимо: розвиток комплексної механізації та автоматизації виробництва, розширення сфери застосування комп'ютерів; зростання частки працівників інтелектуально-інформаційної праці; швидка зміна ступеня затребуваності різних категорій працівників; одночасний розвиток стандартизації та індивідуалізації праці; значення вільного часу у відтворенні робочої сили для всебічного розвитку особистості й безперервного підвищення кваліфікації; перетворення творчої праці у вищу самоцінність для людини; ускладнення й підвищення суспільної значущості праці керівників; кардинальна реструктуризація методів і форм використання трудового потенціалу з урахуванням подальшої інтелектуалізації та інформатизації праці; зміна цінності інтелектуального продукту, його суспільної корисності [3].

В будь-якій країні (в тому числі і в Україні) нововведення взагалі та інновації зокрема ініціюються і виконуються людьми, які за своїм освітнім рівнем, за світоглядом відносяться до найбільш творчої частини населення (когнітаріату). Або, використовуючи близьке поняття, людський капітал як сукупність спеціалістів, які за своєю освітою і підготовкою здатні працювати в науці і сфері високих технологій. А в соціології під людським капіталом зазвичай розуміють сукупність таких якостей, як здатність до прийняття самостійних рішень, комунікативність, організаторські здібності, підприємницький азарт – і все це в умовах жорсткої конкуренції. Варто зазначити, що погіршення зазначеного вище положення проявляється в погіршенні кількісного і якісного стану когнітаріату. Саме від погіршення кількісного стану когнітаріату залежить успіх інноваційного розвитку країни.

Представляється очевидним, що однією з найважливіших умов для переходу вітчизняної економіки на інноваційні рейки є створення таких заходів, при яких когнітаріат нашої країни (тобто та частина нашого суспільства, яка по своїх біологічних, соціальних і інтелектуальних якостях здатна генерувати інновації в різних сферах нашого життя) міг би в максимальній мірі проявити свої творчі здібності в створенні корисних нововведень. Але чи можливо у нас в країні створення таких умов? Або, інакше кажучи, чи можливо створити таку ситуацію, щоб наш когнітаріат відповідав умовам інноваційної економіки?

„Покращення якості когнітаріату” визначає сукупність певних умов. На нашу думку такими умовами (стосовно інновацій) можуть бути покращення умов роботи та покращення кваліфікації працівників (рис. 1).

Негативним для України чинником є загальне для всіх країн-донорів (до яких Україна теж відноситься) явище: непропорційне зростання питомої ваги двох категорій учених – тих, хто учить і тих, хто вчиться, на тлі вимивання кадрів найбільш продуктивних учених (у віці 28–43 років), які і здатні працювати, але в інших, сприятливіших для науки країнах. Щоб нейтралізувати шкідливі для України наслідки цієї обставини потрібно створити систему, що робить роботу на батьківщині для цієї категорії дослідників переважною, ніж під час стажування або постійної роботи за кордоном.

Як справедливо відзначає П. Друкер: „Робота в організації, система цінностей якої неприйнятна для даної людини або прийнятна лише частково, прирікає цю людину на незадоволення і низьку якість роботи” [4].

Якщо інновації виникають в країні не з англійською мовою, то про них повинно бути повідомлено у виданнях на англійському – інакше світова громадськість про них нічого не знає. Тому паралельних (поряд з українськими) видань повинно бути значно більше, ніж зараз.

Сьогодні спостерігається тенденція публікувати нові наукові досягнення у всесвітній мережі (Інтернет-просторі) без попередньої публікації на паперовому носії, щоб закріпити за собою права на свою інтелектуальну власність.

У сучасній науці все більшого значення набувають нетрадиційні дослідницькі технології, засновані на використанні експертного методу.

Для інновацій (особливо для технологічних інновацій) вирішальне значення мають так звані „високі технології” або близькі їм „критичні технології”. Тому, кадри для майбутніх технологічних інновацій повинні готуватися саме по високотехнологічних спеціальностях.

В Україні, що пережила за останніх 20 років надзвичайно складні соціальні, економічні і політичні трансформації, науково-технічна політика починає формуватися лише на коротко- і середньостроковий період. Хоча, з точки зору стратегічного менеджменту, обов'язково потрібно враховувати і довгострокові потреби і довгострокові ситуації, що складаються в економіці країни.

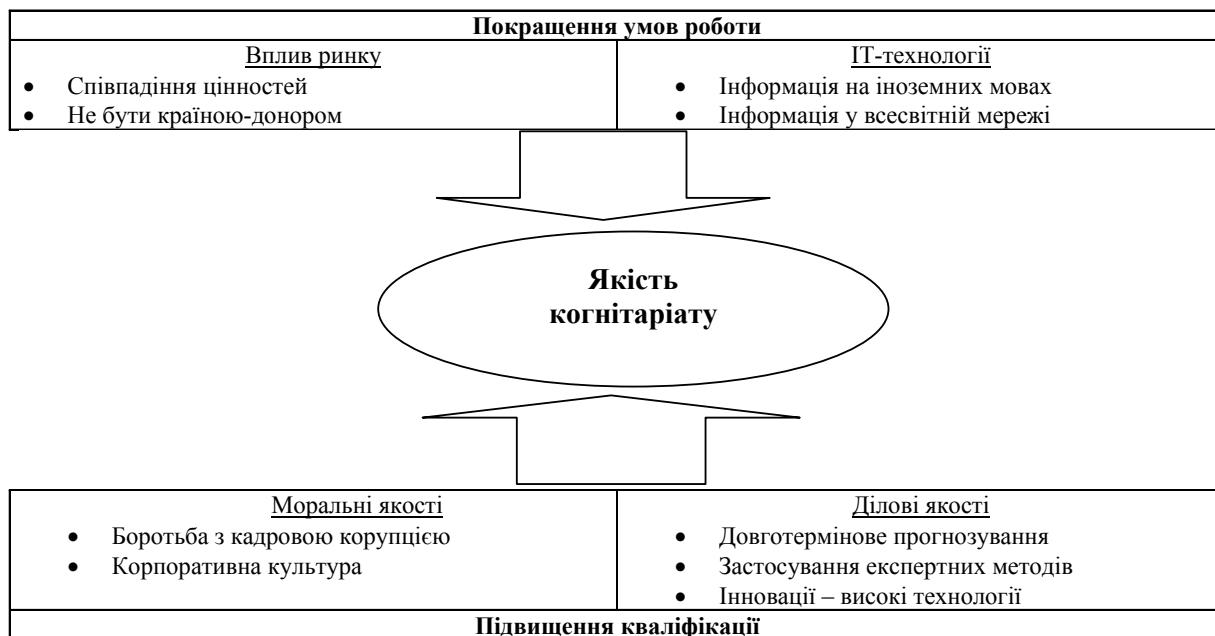


Рис. 1. Якість когнітаріату та властивості, що її характеризують

Також важливим елементом наукової продуктивності ученого є дотримання ним норм корпоративної етики. Оскільки саме корпоративна культура підприємства справляє вплив на працівників при введенні та соціалізації їх в організації, вона має діяти і в напрямку спрямування їх на розвиток, на професійне навчання, підвищення якості своєї робочої сили.

Вимагає вивчення і обліку таких чинників, як умови ринку, що негативно вплинули на різке зниження суспільного статусу і матеріального рівня життя учених, на продуктивність їх праці. Без проведення такого аналізу (і прийняття по його результатах необхідних заходів, що коректують) не можна сподіватися на скільки-небудь помітне поліпшення якості вітчизняного когнітаріата.

Світова практика показує, що виникнення і розвиток мережі Інтернет сприяє створенню у сфері інформаційних технологій (ІТ) маси середніх і малих інноваційних підприємств, набагато ефективніших (у інноваційному сенсі), ніж державні структури або великі приватні корпоративні підприємства. Це ризиковий бізнес – такий, що навіть крах багато таких фірм не призводить до помітних економічних потрясінь, тоді як їх успіх часто розганяє нову хвилю економічного розвитку.

#### Висновок

Роль держави, перш за все інститутів влади і управління в знаходженні можливості задоволення цінності когнітаріату, створення нових умов для когнітивної діяльності і залучення цієї соціальної групи до розвитку суспільства є дуже високою. Прийнявши це за мету можна створити передумови для динамічного, стабільно високого рівня розвитку держави. Відкидати когнітаріат, сприймати творців інформаційного продукту лише як виробників послуг, значить приректи суспільство на стагнацію і розпаданя.

**Література**

1. Тоффлер Э. Метаморфозы власти [Электронный ресурс] / Тоффлер Э. – Режим доступа : Powershift: Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century, 1990. — М. : АСТ, 2004. — 672 с.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Белл Д. – Москва : Академия, 1999.
3. Соціально-трудові відносини: проблеми гармонізації : [колективна монографія] / М.В. Семикіна, З.В. Смутчак, С.Р. Пасека, Ю.Д. Петров / За ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград : „КОД”, 2012. – 300 с.
4. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в 21 в. / Друкер П.Ф. – М. : Диалектика, 2004.

Надійшла 16.09.2012; рецензент: д. е. н. Комарова О. А.

## ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657.4

Н. І. ПЕТРЕНКО

Житомирський державний технологічний університет

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО  
ОБЛІКУ ПАСИВІВ

*Досліджено стадії життєвого циклу підприємства, проаналізовано поведінку пасивів на кожній стадії, визначено особливості синтетичного обліку власного капіталу та зобов'язань на стадіях життєвого циклу підприємства, встановлено напрями удосконалення бухгалтерського обліку.*

*Stages of enterprise's life cycle have been researched; behavior of liabilities at each stage has been analyzed; peculiarities of synthetic accounting for owners' equity and liabilities at the stages of enterprise's life cycle have been determined; directions of improving accounting have been defined.*

*Ключові слова: життєвий цикл підприємства, пасив, власний капітал, зобов'язання.*

**Постановка проблеми.** В економічному та повсякденному житті кожне явище підпорядковується циклічним законам. Не виключенням є й підприємство, яке незалежно від форми власності, сфери та обсягів діяльності проходить ряд послідовних етапів, з моменту свого створення й до моменту завершення своєї діяльності. Дана сукупність етапів формує його життєвий цикл. Будь-яке явище на підприємстві має також циклічний характер, який пов'язаний зі стадіями життєвого циклу підприємства, на якому це явище має місце. Для провадження успішної та прибуткової діяльності підприємству необхідно мати певні активи, які будуть використовуватися ним у процесі своєї діяльності. Кожні активи мають свої джерела утворення якими є власний капітал та зобов'язання, що формують собою пасиви підприємства. Пасиви, в процесі життєдіяльності підприємства, також проходять ряд послідовних стадій, які формують собою життєвий цикл пасивів. Врахування теоретичних та практичних процесів циклічного розвитку пасивів підприємства, а також факторів, які впливають на їх поведінку дозволить підвищити рівень управління зобов'язаннями на підприємстві, та раціонального використання власних джерел фінансування підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам життєвого циклу підприємства присвятили свої роботи такі вчені, як Т.Ю. Базаров, І.А. Бланк, Л.А. Брагін, С.О. Гуткевич, А.П. Градов, Т.П. Данько, Г.Н. Климко, С.В. Корягіна, О.В. Коваленко, Д.Є. Козенков, О.Є. Кузьмін, Б.І. Кузін, О.Г. Мельник, Ж.В. Поплавська та інші. У своїх працях науковці значну увагу приділяють основним стадіям життєвого циклу підприємства, та основним процесам, які відбуваються на кожній з них. Проте аналізуючи економічну літературу нами було з'ясовано, що нерозкритим є питання життєвого циклу пасивів задля ефективного управління ними.

Мета дослідження полягає у розробці основних стадій життєвого циклу пасивів підприємства, аналізі поведінки пасивів на кожній з даних стадій, та визначення особливостей синтетичного та аналітичного обліку власного капіталу та зобов'язань на основних стадіях життєвого циклу пасивів підприємства.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** В момент створення підприємство вже ступає на початкову стадію свого життєвого циклу, кожна подія в житті підприємства прямо пропорційно впливає на результати його діяльності та має своє відображення в життєвому циклі. У праці Г.Н. Климко життєвий цикл підприємства трактується як шлях, який проходить господарюючий суб'єкт з моменту його реєстрації як юридичної особи (придбання всієї атрибутики юридичної особи) до моменту його ліквідації [1, с. 197]. Корягіна С.В. визначає життєвий цикл підприємства як сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку еволюції підприємства, після якого його цінності і напрями діяльності можуть принципово змінюватися [2, с. 6]. Дещо по іншому трактує життєвий цикл підприємства І.А. Бланк, наголошуючи, що під ним слід розуміти загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі (з новим складом власників і менеджерів, з принципово новою продукцією, технологією тощо) [3, с. 674].

Різні автори виділяють різну кількість етапів життєвого циклу підприємства (таблиця 1). Найбільш поширеним є підхід, який передбачає чотири основні етапи життєвого циклу, такого підходу дотримуються вчені: О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник [4], Л.А. Брагін, Т.П. Данько [7], Б. Коласс [8]. Наприклад Б. Коласс [8] першу стадію життєвого циклу пропонує назвати дитинством, під час якої підприємство несе збитки, а темпи росту обороту є досить низькі; наступною стадією є юність, на якій підприємство починає отримувати перші прибутки та зростає оборот; третя стадія – зрілість характеризується досягненням підприємства максимального рівня прибутку, проте темпи росту обороту сповільнюються; і завершальною є стадія старості, на якій у підприємства спадає рівень прибутків і його оборот [8, с. 30].

Дещо іншими є підходи таких вчених, як А.П. Градов, Б.І. Кузін [5], Т.Ю. Базаров [6], І.А. Бланк [3], С.В. Корягіна [2], С.О. Гуткевич [9], Г.Н. Климко [1], на їх думку є необхідним деталізувати основні етапи життєвого циклу підприємства, саме тому, дані автори пропонують поділяти життєвий цикл на п'ять, шість

або сім стадій, тим самим деталізуючи основні чотири етапи.

Таблиця 1

Автор	Стадії життєвого циклу
Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. [4, с. 37]	1. Зародження. 2. Зростання. 3. "Пік діяльності". 4. Спад
Градов А.П., Кузін Б.І. [5, с. 54]	1. Зародження. 2. Прискорення росту. 3. Зрілість. 4. Уповільнення росту. 5. Спад
Базаров Т.Ю. [6]	1. Формування. 2. Організація. 3. Інтенсивне зростання. 4. Стабільність. 5. Криза
Бланк І.А. [3, с. 674]	1. Народження. 2. Дитинство. 3. Юність. 4. Рання зрілість. 5. Кінцева зрілість. 6. Старіння
Брагін Л.А., Данько Т.П. [7, с. 64]	1. Становлення. 2. Розширення. 3. Стабілізація. 4. Затухання
Коласс Б. [8, с. 30]	1. Дитинство. 2. Юність. 3. Зрілість. 4. Старість
Корягіна С.В. [2, с. 3]	1. Створення. 2. Ріст. 3. Зрілість. 4. Занепад. 5. "Паразитична" зрілість
Гуткевич С.О. [9, с. 10]	1. Фаза організації (створення підприємства). 2. Фаза становлення. 3. Етапи прискорення. 4. Етап уповільнення зростання фірми. 5. Етап стійкості (зрілості). 6. Етап спаду. 7. Вмирання підприємства
Климко Г.Н. [1, с. 197]	1. Створення. 2. Розвиток. 3. Криза. 4. Санація (оздоровлення). 5. Банкрутство. 6. Ліквідація

Більшу кількість стадій життєвого циклу підприємства пропонує С.О. Гуткевич [9] та поділяє життєвий цикл на фази. Першою фазою є фаза організації, на якій підприємство займається діяльністю пов'язаною зі створенням, та є збитковим в даний період часу. Наступна фаза – становлення, на даній стадії підприємство може досягти точки беззбитковості, оскільки витрати на закупівлю усіх необхідних активів для діяльності підприємства урівнюються з доходами від провадження діяльності. Третя фаза – прискорення характеризується достатньо інтенсивним зростанням активності підприємства; відсутністю або малою кількістю конкурентів. Як правило, на даній стадії керівництво фірми нарощує виробничий потенціал підприємства, збільшує об'єм виробництва і, як наслідок, об'єм реалізації. Після фази прискорення, настає фаза уповільнення зростання фірми – темпи приросту доходів падають, проте зростання доходів спостерігається. Можливості підприємства підходять до своєї межі, темпи розвитку і збільшення компанії сповільнюються. Фаза стійкості, яка є наступною на цій фазі свого розвитку підприємство досягає вершини успіху. Спостерігається стабільність надходження доходів. Загальний стан фірми стабілізується. Шоста фаза – фаза спаду характеризується різким зниженням обсягу одержуваного прибутку, спадом ділової активності підприємства. Останньою є фаза вмирання підприємства – фірма починає зазнавати прямі збитки від своєї діяльності. На цьому етапі зазвичай починають процедуру неспроможності (банкрутства) підприємства [9, с. 10].

Проаналізувавши наведену вище інформацію, можна зробити висновок, що на сьогодні відсутня єдність підходів щодо кількості стадій життєвого циклу підприємства та їх змісту, саме тому, нами запропоновано взяти за основу стадії життєвого циклу підприємства, які, на нашу думку, максимально точно відображають стан підприємства впродовж здійснення ним господарської діяльності, які впливають на структуру джерел фінансування активів, і які слід враховувати при управлінні власним капіталом та зобов'язаннями:

1. Стадія зародження (створення) – стадія, на якій підприємство тільки починає вести господарську діяльність, характеризується заснуванням підприємства, визначенням основного виду діяльності, формуванням статутного капіталу, та внесенням засновниками їхніх часток відповідно до статуту підприємства. На даній стадії здійснюється підготовча господарська діяльність: підприємство займається питаннями, пов'язаними зі створенням, реєстрацією підприємства, закупівлею сировини, матеріалів, обладнання, устаткування та інших виробничих потужностей необхідних для здійснення основного виду діяльності. Таким чином на даному етапі підприємству притаманна не прибуткова, а збиткова робота.

2. Стадія зростання (становлення) – дана стадія характеризується початком здійснення підприємством своєї виробничо-господарської діяльності, заради якої підприємство було створене. Витрати на матеріали, які були понесені починають окупатися за рахунок доходів. Підприємство ще не приносить прибутків, але вже не несе збитків. Таким чином підприємство досягає точки беззбитковості.

3. Стадія стабілізації (пік діяльності) – підприємство впевнено займає свої позиції серед конкурентів. Починають мати місце прибутки, оскільки збільшуються обсяги виробництва і разом з тим збільшуються обсяги реалізації продукції. На даній стадії підприємство впевнено себе почуває на ринку, та має вигідне становище серед конкурентів. Також може мати місце максимальний рівень прибутків протягом усього життєвого циклу.

4. Стадія спаду (занепад) – на даному етапі спостерігається зменшення обсягів реалізації, та



відповідно зниження рівня прибутку. Посилюється конкуренція, тим самим стає складніше отримати стабільні позиції на ринку. Саме тому дана стадія вважається завершальною у життєвому циклі підприємства, і зазвичай закінчується його банкрутством.

Таблиця 2

## Життєвий цикл підприємства в системі обліку пасивів

Стадія життєвого циклу	Пасив		
	Власний капітал	Довгострокові зобов'язання	Поточні зобов'язання
Зародження (створення)	Формування статутного капіталу (рахунок 40 "Статутний капітал", 46 "Неоплачений капітал") – засновники вносять частки відповідно до статуту підприємства, тим самим формуючи початковий капітал для здійснення діяльності. Якщо мова йде про акціонерне товариство, то має місце емісія акцій на суму рівну розміру статутного капіталу. На даному етапі підприємству притаманна неприбуткова (збиткова) робота, дані збитки будуть відобразитися на рахунку 442 "Непокріті збитки", у зв'язку з чим ще відсутня виплата дивідендів	Отримання довгострокових кредитів (рахунок 50 "Довгострокові позики" з відповідними субрахунками) – підприємство може взяти кредит для розвитку бізнесу, проте можливі перешкоди, оскільки підприємство нове і не має достатньої репутації для отримання кредиту на вигідних умовах, тут будуть відігравати велику роль внески засновників, в якості застави для кредиту.	Отримання короткострокових кредитів – має місце тоді коли мова йде про незначні суми грошових коштів, які можна отримати без застави. Кредити такого типу, на даний проміжок часу є одним з основних джерел фінансування малого та середнього бізнесу. Короткострокові кредити відображаються на рахунку 60 "Короткострокові позики" з відповідними субрахунками. Може зростати обсяг кредиторської заборгованості, оскільки підприємство купує основні засоби, нематеріальні активи, запаси для подальшої діяльності
Зростання (становлення)	Підприємство може оголосити про збільшення або зменшення статутного капіталу, тим самим отримати нові надходження або погасити заборгованість перед засновниками. Акціонерне товариство збільшує акціонерний капітал шляхом додаткової емісії акцій або зменшує його шляхом анулювання вже випущених акцій. Отриманий прибуток від діяльності підприємства як правило не виплачується засновникам у вигляді дивідендів, а рефінансується в підприємство для збільшення обсягів виробництва. Має місце створення резервного капіталу (рахунок 43), створюються забезпечення майбутніх витрат і платежів (рахунок 47), наприклад, на відпустки працівників.	Якщо підприємство вже отримало довгостроковий кредит на початковому етапі діяльності, на даній стадії, наступає час виплати відсотків, які відображаються на рахунку 684 "Розрахунки за нарахованими відсотками". Якщо підприємство попередньо не займало кредитні кошти, на даній стадії є ймовірність того, що підприємству будуть необхідні кредитні кошти для збільшення обсягів своєї діяльності, саме тому можливе отримання довгострокової позики (рахунок 50 "Довгострокові позики" з відповідними субрахунками), оскільки умови кредитування можуть бути вигіднішими ніж при отриманні короткострокових кредитів	Підприємство починає відносини з найманими працівниками, відповідно виникає заборгованість з оплати праці рахунок 66 "Розрахунки з оплати праці". Згідно Закону України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" кожен роботодавець зобов'язаний сплачувати до Пенсійного фонду чітко встановлений відсоток від заробітної плати на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – дана заборгованість буде відобразитися на рахунку 65 "Розрахунки за страхування" з відповідними субрахунками. Підприємство починає здійснювати безпосередню ту діяльність, заради якої воно було створене, тому починають виникати відносини з постачальниками, відповідно виникає кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги (63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками") та поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів (681 "Розрахунки за авансами одержаними"). В процесі здійснення операцій з постачальниками виникає заборгованість за податками і платежами (641 "Розрахунки за податками", 643 "Податкові зобов'язання" 644 "Податковий кредит")
Стабілізація	На даному етапі підприємство стає прибутковим, і зазвичай досягає максимального рівня прибутку за весь період життєвого циклу. В бухгалтерському обліку сума даного прибутку, в кінці звітного періоду відноситься на рахунок 441 "Прибуток нерозподілений". Має місце виплата дивідендів акціонерам та засновникам підприємства відповідно до статуту. Може виникати додатковий капітал у зв'язку з дооцінкою необоротних активів (рахунок 423 "Дооцінка активів")	Завершується термін користування довгостроковими кредитами, отриманих на стадіях зародження та стабілізації, основна їх частина переводиться з довгострокового кредиту до поточних зобов'язань (Дт 501 "Довгострокові кредити банків у національній валюті" Кт 601 "Короткострокові кредити банків у національній валюті"), та погашається (Кт 311 "Поточні рахунки в національній валюті". Банки зацікавлені у видачі довгострокових кредитів саме підприємствам, що знаходяться на цій стадії	Підприємство має велику кількість поточних зобов'язань, оскільки воно веде свою діяльність вже достатню кількість часу і налагодило весь механізм функціонування, тобто це означає, що підприємство має стабільні відносини з постачальниками з приводу закупівлі сировини та матеріалів (63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"), найманими працівниками з приводу виплати заробітної плати (66 "Розрахунки з оплати праці"), з державою з приводу сплати податків та інших обов'язкових платежів. (641 "Розрахунки за податками", 643 "Податкові зобов'язання" 644 "Податковий кредит")
Спад	Зменшується обсяг прибутку у зв'язку із втратою конкурентоспроможності підприємства на ринку. На даному етапі життєвого циклу підприємство може завершувати свою діяльність, саме тому необхідно розподілити частки статутного капіталу між власниками, дана заборгованість перед власниками відображається на рахунку 672 "Розрахунки за іншими виплатами". Потрібно також погасити заборгованість перед кредиторами та позичальниками. Якщо мова йде про акціонерне товариство, підприємству слід викупити (рахунок 451 "Вилучені акції") та анулювати усі випущені ними акції. Якщо підприємство банкрутує, то на рахунку 442 "Непокріті збитки" можна побачити постійне зростання збитків, відсоткове співвідношення власного капіталу до зобов'язань (власного капіталу не вистачає для погашення заборгованостей)	На стадії занепаду (банкрутства) підприємство проходить процедуру ліквідації, усе майно підприємства стає реалізаційними засобами, саме тому підприємство погашає свою довгострокову заборгованість за допомогою реалізації свого майна	У зв'язку із втратою конкурентоспроможності підприємства на ринку комерційні банки намагаються не надавати кредитів. Поточні зобов'язання зазвичай стають основною причиною банкрутства підприємства, оскільки на даній стадії обсяги реалізації спадають, проте заборгованість підприємства залишається на тому самому рівні, у підприємства стає все дедалі менше можливостей розрахуватися за своїми зобов'язаннями

Таким чином, зважаючи на те, що діяльність підприємства має циклічний характер, можна зробити висновок, що всі явища та процеси, які відбуваються на підприємстві, також підпорядковуються законам

циклічності. Не виключенням є й власний капітал та зобов'язання, що формують собою пасиви підприємства. Поведінка пасивів на основних стадіях життєвого циклу є безпосередньо залежною від цих стадій, тобто на кожній стадії життєвого циклу підприємство, відповідно буде мати місце стадія життєвого циклу пасивів. У таблиці 2 зображено життєвий цикл пасивів створений на основі життєвого циклу підприємства.

Отже, проаналізувавши інформацію, наведену в таблиці 2, можна зробити висновок, що життєвий цикл пасивів підприємства допомагає зрозуміти природу власного капіталу та зобов'язань, охарактеризувати їх поведінку на різних стадіях життєвого циклу підприємства, а також визначити основні синтетичні та аналітичні рахунки, необхідні для обліку пасивів на кожній за стадій життєвого циклу підприємства. На кожній стадії життєвого розвитку підприємства по-різному превалюють обсяги джерел утворення активів.

Так, якщо на стадії зародження, як правило, власний капітал займає більшу питому вагу, а поточних зобов'язань практично немає і на цій стадії в бухгалтерському обліку поки застосовується значно менше аналітичних розрізів облікової інформації, то на стадії зростання та стабілізації таке співвідношення змінюється, у зв'язку з довірою до підприємства зростають зобов'язання перед постачальниками, працівниками, державою, хоча вони як правило своєчасно погашаються. Для того, щоб мати своєчасну та достовірну інформацію управлінський персонал вимагає від бухгалтерського обліку набагато більше аналітичних розрізів інформації, що зумовлено строками погашення поточної заборгованості.

На стадії спаду діяльності підприємства можливо декілька варіантів розгорнення подій. Перший, якщо підприємство досягло поставленої мети і засновники підприємства здійснюють добровільну його ліквідацію. Тоді підприємство самостійно визначає черговість та форми задоволення заборгованості та претензій кредиторів, а потім розподіляється частка власного капіталу між власниками. Другий варіант, якщо підприємство визнано банкрутом, черговість задоволення претензій кредиторів визначається законодавством про банкрутство. Існують інші варіанти, такі як перетворення, поглинання тощо, але обмежений обсяг статті не дає можливим розкрити дані питання, що може бути перспективою подальших досліджень.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, життєвий цикл пасивів підприємства це період часу, впродовж якого пасиви проходять усі стадії життєвого циклу підприємства, та змінюють свою поведінку в залежності від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Життєвий цикл пасивів є відображенням поведінки власного капіталу та зобов'язань на чотирьох основних етапах життєвого циклу підприємства, який дозволяє провести детальний аналіз складових власного капіталу та довгострокових і короткострокових зобов'язань, з метою забезпечення належного ведення бухгалтерського обліку, та уникнення кризових ситуацій на початкових етапах життєвого циклу. Модель життєвого циклу пасивів може служити важливим і ефективним інструментом, для полегшення ведення бухгалтерського обліку зобов'язань та власного капіталу. Тому подальшим дослідженням проблеми життєвого циклу пасивів є: визначення законів та закономірностей бухгалтерського обліку пасивів, дослідження інформаційних потреб користувачів в обліковій інформації на кожній стадії розвитку підприємства та відповідно удосконалення рахунків синтетичного й аналітичного обліку власного капіталу та зобов'язань, первинних документів та звітності з урахуванням кожної стадії життєвого циклу.

### Література

1. Климко Г.Н. Основы экономической теории: политэкономический аспект : [учебник] / Климко Г.Н. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – К. : Знання-Прес, 2001. – 646 с.
2. Корягіна С.В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук. / Корягіна С.В. – Львів : Вид-во НУ “Львівська Політехніка”, 2004. – 21 с.
3. Бланк И.А. Управление активами / Бланк И.А. – К. : Ника-Центр, 2000. – 720 с.
4. Кузьмін О.Є. Основы менеджменту : [підручник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.
5. Градов А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.
6. Базаров Т.Ю. Управление персоналом / Базаров Т.Ю. – М. : Мастерство, 2002. – 224 с.
7. Брагин Л.А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация / Под общ. ред. Л.А. Брагина, Т.П. Данько. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 560 с.
8. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Пер. с франц. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
9. Гуткевич С.О. Внутрішній економічний механізм підприємства : [навч. посіб.] / Гуткевич С.О., Корінько М.Д., Сазонов Ю.М. та ін. / за ред. проф. С.О. Гуткевич. – Донецьк. : Вид-во СПД Купріянов В.С., 2011 – 362 с.

Надійшла 16.09.2012; рецензент: д. е. н. Бутинець Ф. Ф.

## ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ ЗАГАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

*У статті розглянуто теоретичні та методичні засади обліку доходів і видатків загального фонду бюджетних установ. Уточнено категорійний апарат в контексті визначень доходів, видатків і кошторису бюджетної установи. Доповнено перелік доходів загального фонду та деталізовано інформаційні облікові потоки за напрямком доходів і видатків бюджетної установи.*

*Theoretical and methodical principles of accounting of incomes and charges of budgetary establishments are considered in the article. A categoriyinyi vehicle is specified in the context of determinations of profits, charges and estimate of budgetary establishment. The list of profits of general fund and gone into detail informative registration streams is complemented after direction of profits and charges of budgetary establishment.*

*Ключові слова: видатки, доходи, кошторис, загальний фонд, спеціальний фонд, касові, фактичні видатки, поточні, капітальні видатки.*

### Вступ

Бухгалтерський облік та звітність в бюджетних установах забезпечують відображення усіх операцій, пов'язаних з виконанням кошторису доходів і видатків бюджету, кошторисів спеціальних коштів та узагальнення даних обліку і звітності, що необхідно для оперативного управління, аналізу, контролю за цільовим використанням коштів на підставі кошторису, виявлення позапланових і незаконних витрат. З цією метою ведеться облік асигнувань і витрат бюджетних коштів; надходжень і витрат спеціальних (позабюджетних) коштів; дебіторської та кредиторської заборгованості за статтями видатків бюджетної установи.

### Постановка завдання

Методика обліку доходів та видатків бюджетних установ досліджувалася у працях вітчизняних вчених, таких як: В.Т. Александров, О.І. Ворона, П.К. Германчук, П.Й. Атмас, Ф.Ф. Бугинець, С.Л. Береза, І.В. Жиглей, Н.М. Малюга, О.В. Олійник, П.К. Германчук, П.Г. Петрашко, О.І. Ворона, І.Г. Голіков, Р.Т. Джога, С.В. Свірко, Н.М. Сідельник, Л.В. Дікань, Н.М. Зорій, Т.В. Конєва, В.І. Крисюк, М.М. Каленський, О.В. Юрченко, Ю.Д. Маляревський, В.О. Матвеева, Т.Г. Мельник, Л. Панкевич, М. Зварич, Р. Бойко, Л. Личенко, В.І. Самборський, А.А. Грищенко, С.В. Свірко, В.В. Сопко, І.Т. Ткаченко, М.С. Таврова, Л.В. Черничук та інші.

Об'єктивна необхідність поглиблення теоретичних досліджень і методологічних розробок, спрямованих на вдосконалення практики бухгалтерського обліку доходів і видатків бюджетних установ як основних об'єктів бухгалтерського обліку, на підставі яких визначається результат фінансової діяльності установи, визначає актуальність обраної теми дослідження.

Метою наукової статті є дослідження теоретичних та методичних засад обліку доходів та видатків загального фонду бюджетної установи, що обумовлює вирішення таких завдань: уточнити перелік доходів загального фонду бюджетної установи; уточнити категорійний апарат в контексті визначень видатків, поточних і капітальних видатків, кошторису бюджетної установи; деталізувати облікові інформаційні потоки за напрямком "Доходи загального фонду" та "Видатки загального фонду" бюджетної установи.

### Результати дослідження

Бюджетні установи – це суб'єкти господарювання, діяльність яких є неприбутковою і фінансується за рахунок бюджетних та позабюджетних коштів. Діяльність бюджетних установ не носить комерційного характеру (т.б. без створення прибутків), а пов'язана з наданням послуг у сфері освіти, науки, медицини, культури, мистецтва, державного управління тощо [4, с. 3].

Бюджетні установи не наділяються оборотними коштами. Їх фінансовий стан визначається своєчасністю та повнотою надходження асигнувань з відповідних бюджетів [5, с. 23].

Асигнування з державного і місцевого бюджетів становлять доходи загального фонду бюджетної установи, а позабюджетні надходження – доходи спеціального фонду.

Загальний фонд бюджетної установи – це кошти державного або місцевого бюджету, що використовуються установою для покриття видатків, передбачених кошторисом.

Спеціальний фонд бюджетної установи – це позабюджетні надходження, що використовуються установою для покриття видатків, передбачених кошторисом установи.

Слід зауважити, що у складі доходів загального фонду обліковуються не лише кошти, отримані з державного або місцевого бюджетів, а й операції з оприбуткування активів, виявлених як надлишок в процесі інвентаризації, одержаних в результаті ліквідації основних засобів, а також виручка з реалізації активів, придбаних раніше за бюджетні кошти тощо.

Види доходів загального фонду бюджетної установи доповнено і подано на рис. 1.

Облік доходів бюджетної установи ведеться як на бухгалтерських рахунках, так в системі

первинних документів, синтетичних і аналітичних облікових реєстрів. Для обліку доходів традиційно використовуються рахунки класу 7 “Доходи” Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, зокрема рахунок 70 “Доходи загального фонду”, який ведеться в розрізі наступних субрахунків: 701 “Асигнування з державного бюджету на видатки установи та інші заходи”, 702 “Асигнування з місцевого бюджету на видатки установи та інші заходи”. За кредитом даних субрахунків здійснюється облік одержаного бюджетного фінансування, а за кредитом – їх списання в кінці бюджетного року на результат виконання кошторису загального фонду бюджетної установи.

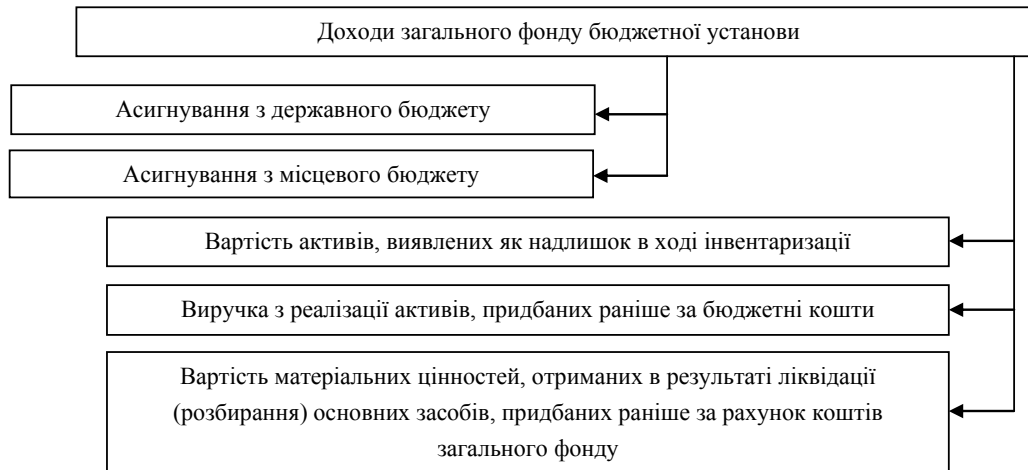


Рис. 1. Доходи загального фонду бюджетної установи [власна розробка]

Аналітичний і синтетичний облік доходів загального фонду бюджетної установи здійснюються за допомогою таких облікових реєстрів [2, с. 56–57]:

1) Реєстри аналітичного обліку:

– “Картка (книга) аналітичного обліку отриманих асигнувань” ведеться з кожного коду функціональної класифікації та у розрізі кодів економічної класифікації видатків. Картка відкривається на рік. У ній записуються кошторисні призначення, їх зміни протягом року та фактичні надходження коштів від вищого органу. Записи в картку здійснюються на підставі виписок Державної казначейської служби (установи банку) з реєстраційних, особових (поточних) рахунків, відкритих в органах Державної казначейської служби (установах банків). Карточка використовується для оперативного контролю отриманих асигнувань та складання звітності.

– “Картка (книга) аналітичного обліку асигнувань, перерахованих підвідомчим установам” ведеться у розрізі кодів економічної класифікації видатків тими установами, які перераховують асигнування розпорядникам коштів нижчого (2-го або 3-го рівня). Книга відкривається на рік у розрізі підвідомчих установ і кодів функціональної класифікації видатків. Записи здійснюються на підставі виписок Державної казначейської служби (установи банку) про перераховані кошти. Використовується для контролю за виконанням кошторису та при прийманні звітності підвідомчих установ про використання асигнувань.

2) реєстри синтетичного обліку:

– Меморіальний ордер №2 “Накопичувальна відомість руху коштів загального фонду в органах Державного казначейства України (установах банку)” типової форми №381 (бюджет). Накопичувальна відомість складається окремо з кожного реєстраційного (поточного) рахунка, застосовуючи для них додаткову нумерацію (№ 2–1, № 2–2 та ін.). Записи до меморіального ордеру здійснюються на підставі щоденних виписок з реєстраційних (поточних) рахунків та доданих до них первинних документів (платіжних доручень тощо). У кінці місяця підсумки меморіального ордеру переносять до книги Журнал-головна у розрізі кореспондуючих рахунків [7, с. 64].

Схему руху облікової інформації за напрямком “Доходи загального фонду” надано на рис. 2.

Видатки бюджетних установ, які вони здійснюють у процесі надання нематеріальних послуг, за економічним змістом відрізняються від витрат підприємств та організацій небюджетної сфери. Під видатками розуміють державні платежі, які не підлягають поверненню, тобто такі платежі, які не створюють і не компенсують фінансові вимоги.

Видатки – один з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Вони є основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу з метою виявлення внутрішніх резервів [1, с. 235].

Отже, видатки – це кошти, використані бюджетною установою за цільовим призначенням відповідно до затвердженого кошторису.

Видатки, здійснювані за рахунок загального фонду бюджету, називаються видатками загального

фонду, а здійснювані за рахунок спеціального фонду – видатками спеціального фонду. Обидва види видатків суворо плануються в кошторисі, а бухгалтерський облік цих видатків ведеться роздільно на окремих рахунках. Видатки на утримання бюджетних установ є одним з основних напрямків видатків бюджету.



Рис. 2. Загальна схема руху облікової інформації за напрямком “Доходи загального фонду” [власна розробка]

Залежно від етапу руху бюджетних коштів видатки поділяють на касові (виплати, здійснені з поточних і казначейських рахунків установи) і фактичні (дійсні, кінцеві видатки установи). За відомчою класифікацією розрізняють видатки на освіту, науку, культуру, мистецтво, охорона здоров'я та ін. [8, с. 301].

У кошторисі та фінансовій звітності бюджетної установи видатки відображені за економічною класифікацією (поточні, капітальні, нерозподілені, кредитування за вирахуванням погашення).

Найпитомішу вагу у загальному обсязі видатків бюджетної установи займають поточні видатки. На нашу думку, поточні видатки – це видатки установи, пов'язані з придбанням матеріальних цінностей (виробничих запасів, матеріалів і продуктів харчування, малоцінних швидкозношуваних оборотних активів), послуг та робіт (комунальних, транспортних, ремонтних та ін.), дослідження і розробки, а також видатки за розрахунками з працівниками (з оплати праці, за відрядження, за соціальними трансферами) тощо.

В складі поточних видатків установи обліковують:

- видатки на заробітну плату та нарахування на неї;
- видатки на придбання матеріалів, інвентарю, медикаментів, продуктів харчування та ін.;
- видатки на відрядження;
- видатки на здійснення комунальних платежів;
- видатки на оплату інших послуг (крім комунальних);
- видатки на дослідження і розробки та інші поточні видатки, передбачені кошторисом бюджетної установи.

Капітальні видатки – це видатки бюджетної установи, пов'язані із здійсненням капітальних інвестицій в придбання (виготовлення, будівництво) основних засобів (нематеріальних активів), їх капітальний ремонт, реставрацію та інше оновлення тощо.

До капітальних видатків бюджетної установи традиційно відносять:

- видатки на придбання обладнання і предметів довгострокового користування;
- видатки на капітальне будівництво та капітальний ремонт основних засобів;
- видатки на реконструкцію житлового фонду, інших об'єктів, пам'яток культури, історії та архітектури.

Видатки бюджету на утримання бюджетних установ не завжди збігаються з видатками самих установ. Так, розмір грошових коштів, перерахованих постачальникам за матеріали, характеризує суму видатків бюджету, але для установи – це зміна складу активів (грошові кошти на рахунках – матеріали на складі) без реальних видатків коштів. Виходячи з двоїстості характеру видатків бюджетних установ вони поділяються на касові і фактичні [2, с. 62]. Касовими видатками вважаються всі виплати, здійснені з поточних чи реєстраційних рахунків як готівкою, так і шляхом безготівкових перерахувань. Повернення

грошових коштів на рахунки призводить до відновлення, тобто зменшення касових видатків.

Основним завданням обліку касових видатків є забезпечення контролю за цільовим витрачанням бюджетних коштів відповідно до кошторисних асигнувань.

Облік касових видатків бюджетної установи ведеться на рахунку 32 “Рахунки в казначействі” у розрізі відповідних субрахунків. За дебетом цього рахунку відображаються суми грошових коштів, які були отримані у вигляді фінансування, а за кредитом – використання вказаних грошових коштів та повернення плати [36].

Фактичні видатки – це дійсні, кінцеві видатки установи, оформлені відповідними документами, разом із видатками за неоплаченими рахунками кредитів [2, с. 64]. Ці видатки відображають фактичне виконання норм, затверджених кошторисом, вони є показником кінцевого виконання кошторису установи, тому в разі виконання планового обсягу робіт вони мають відповідати сумам асигнувань за кошторисом.

Облік фактичних видатків здійснюється на рахунках класу 8 “Витрати”. Зокрема для обліку видатків загального фонду використовується рахунок 80 “Видатки із загального фонду” в розрізі наступних субрахунків: 801 “Видатки з державного бюджету на утримання установи та інші заходи”, 802 “Видатки з місцевого бюджету на утримання установи та інші заходи”. За дебетом даних рахунків відображають суми фактичних видатків, проведених упродовж року за рахунок коштів загального фонду бюджетної установи, за кредитом – наприкінці року списання сум фактичних видатків на результат виконання кошторису.

Аналітичний облік касових видатків в ведеться у «Картці аналітичного обліку касових видатків», фактичних видатків – у спеціальній “Картці аналітичного обліку фактичних видатків” типових форм, затверджених Державним казначейством України одночасно з формою картки обліку касових видатків (06.10.2000 р., наказ № 100). Картки складаються у розрізі кодів економічної класифікації видатків.

Загальна схема руху облікової інформації щодо обліку видатків загального фонду установи наведена на рис. 3.



Рис. 3. Загальна схема руху облікової інформації за напрямком “Видатки загального фонду” бюджетної установи [власна розробка]

Установи, які утримуються за рахунок коштів бюджетів, для забезпечення своєї діяльності і виконання покладених на них функцій, складають кошторис доходів і видатків, що є важливим інструментом управління і формування фінансової політики бюджетної установи, як планування так і контролю [3, с. 108].

Кошторис бюджетної установи – це основний фінансовий план, в основі якого закладена раціональна структура видатків установи відповідно до джерел їх фінансування: бюджетних та позабюджетних коштів.

Розробка кошторису здійснюється керівником установи, а затвердження – вищими розпорядниками бюджетних коштів.

Розробка кошторису бюджетної установи спрямована на вирішення двох основних завдань:

– визначення обсягу доходів і видатків, що пов'язані з діяльністю окремих структурних одиниць і підрозділів установи;

– забезпечення покриття видатків фінансовими ресурсами з різних джерел [6, с. 18].

Кошторис передбачає дохідну і видаткову частину. У дохідній частині кошторису зазначаються планові асигнування із загального фонду бюджету й обсяги надходжень зі спеціального фонду, які передбачається спрямувати на покриття відповідних видатків бюджетної установи.

У видатковій частині проекту кошторису визначається загальна сума видатків бюджетної установи за кодами економічної класифікації, а також розподілом видатків, які планується здійснити за рахунок бюджетних асигнувань і видатків які планується здійснити за рахунок коштів спеціального фонду [8, с. 280].

Саме на підставі кошторису визначаються об'єм, цільове надходження і використання коштів, виділених із бюджету (позабюджетних фондів) на утримання бюджетної установи на протязі року.

Результат виконання кошторису установи визначається в кінці бюджетного року шляхом списання і порівняння всіх одержаних доходів та проведених видатків. Крім того на збільшення (зменшення) фінансового результату діяльності бюджетної установи впливають вартість списаних матеріалів при недостачі, сума списаної протягом звітного року дебіторської і кредиторської заборгованості, а також результат переоцінок матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що склався за звітний рік тощо. Дефіцит бюджетних коштів визначає негативний результат (перевитрату коштів або наявність кредиторської заборгованості за статтями видатків загального фонду), а профіцит – позитивний результат виконання кошторису, т.б. економію бюджетних коштів тощо.

#### Висновок

Підсумовуючи результати проведеного дослідження можна стверджувати, що ефективність управління діяльністю бюджетної установи значною мірою залежить від своєчасності, повноти та достовірності облікової інформації про доходи, видатки та результати виконання кошторису тощо. Для цього необхідно постійно удосконалювати існуючу методику обліку доходів і видатків як загального, так і спеціального фондів бюджетних установ, шляхом розробки науково-практичних рекомендацій за даними ділянками у різних сферах бюджетної діяльності, а саме у закладах освіти, культури, мистецтва, охорони здоров'я, державних службах та фондах, органах місцевого самоврядування та ін.; запровадження в бюджетну сферу національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, що, в свою чергу, обумовлює напрямки подальших наукових досліджень.

#### Література

1. Александров В.Т. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах. Державне замовлення та державні закупівлі / Александров В.Т., Ворона О.І., Германчук П.К. – К. : НВП “АВТ”, 2004. – 593 с.
2. Атмас П.Й. Облік у бюджетних установах : [навчальний посібник] / Атмас П.Й. – [4-е видання]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 414 с.
3. Ватуля І. Облік у бюджетних установах / Ватуля І., Ватуля М., Левченко М. – Львів : В-во ЦУЛ, 2009. – 222 с.
4. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік в бюджетних установах : [навч. посіб.] / Джога Р.Т. – Київ : КНЕУ, 2005. – 250 с.
5. Лемішевський В.І. Бюджетні установи: бухгалтерський облік, оподаткування та звітність : [навчальний посібник] / В.І. Лемішевський, А.М. Дідик. – Львів : Бухгалтерський центр «Ажур», 2009. – 912 с.
6. Сопко В.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навчальний посібник] / В.В. Сопко. – Київ : Центр учбової літератури, 2006. – 160 с.
7. Черничук Л.В. Облік у бюджетних установах : [навчальний посібник] / Черничук Л.В. – Чернівці : Книги-XXI, 2007. – 396 с.
8. Шара Є.Ю. Бухгалтерський облік в бюджетних установах і організаціях : [навчальний посібник] / Є.Ю. Шара. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.

Надійшла 29.08.2012; рецензент: д. е. н. Ковалюк О. М.

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.016.7

О. Є. КУЗЬМІН, Р. С. КОСЦИК  
Національний університет «Львівська політехніка»

### ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ФОРМ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ

*У статті розглянуто переваги та недоліки форм комерціалізації інновацій, що описані в науковій літературі. На основі літературних джерел, статистичних даних та власних досліджень виокремлено переваги і недоліки форм комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств. Запропоновано загальну їх характеристику відповідно до цілей та можливостей підприємства.*

*The article reviews advantages and disadvantages of innovations commercialization forms that are described in the literature. Based on the literature, statistics and own researches the advantages and disadvantages of industrial enterprises innovative products commercialization forms are distinguished. Their general description was proposed in accordance with the purposes and possibilities of the enterprise.*

*Ключові слова: комерціалізація, інноваційна продукція, форми комерціалізації, переваги, недоліки.*

#### Вступ

Для успішного виведення інновацій на ринок необхідно забезпечити якісний процес комерціалізації. Для цього слід обрати оптимальну форму комерціалізації інноваційної продукції. Проте, той фактор, що кожне підприємство має свої певні цілі та обмежені можливості, свідчить про те, що для правильного обрання форми необхідно чітко знати всі їх переваги та недоліки. Саме чітке знання позитивних та негативних сторін служить для оптимального вибору способу комерціалізації інноваційної продукції відповідно до цілей, потреб та можливостей підприємства з метою отримання максимально позитивного результату у своїй діяльності.

#### Аналіз останніх наукових досліджень

Переваги та недоліки форм комерціалізації інтелектуальної власності та технологій достатньо висвітлені у науковій літературі. Проте, вимагають більш ретельного вивчення переваги та недоліки форм комерціалізації саме інноваційної продукції промислових підприємств.

Одними з авторів, які досліджують характеристику форм комерціалізації, є Л.Л. Антонюк, М.Г. Білопольський, Л.А. Гнучих, М.Н. Дудкіна, А.І. Деренговський, О.Є. Кузьмін, Н.П. Мешко, А.М. Поручник, П.В. Робота, В.Г. Садков, В.С. Савчук, Н.А. Слободянюк, О.В. Старкова, Л.О. Цибульська, М.О. Цибинога та інші.

Більшість авторів схильні до думки, що оптимальною формою комерціалізації інновацій можна вважати їхнє використання на власному підприємстві або створення підприємством власного дочірнього підприємства [1, с. 42; 2, с. 47]. Можна зауважити, що ці форми доцільніше вважати методами комерціалізації і об'єднати їх у таку форму, як комерціалізація, що здійснюється самостійно підприємством, виробляє інноваційну продукцію. Ця форма приносить максимальний прибуток для підприємства, оскільки воно є єдиним представником продукції на ринку, і оптимізацію власної діяльності в разі, якщо продукція використовується для вдосконалення внутрішньоорганізаційних процесів (виробничих, технологічних, управлінських тощо).

М.О. Цибинога та інші науковці у праці «Організаційний механізм процедури комерціалізації інновацій» відзначають важливість «інноваційних посередників». Автори пояснюють їх значення тим, що вони оптимізують роботу інноваційних циклів за рахунок зменшення трансакційних витрат та раціоналізації витрат між суб'єктами господарювання. Основними функціями інноваційних посередників є допомога у юридичних процедурах комерціалізації (оформлення прав власності, оформлення та супровід договорів купівлі-продажу інтелектуальної власності тощо), пошук інвестицій під нові інноваційні проекти, дослідження ринку інновацій тощо. Автори зазначають, що при аналізуванні закордонних інноваційних посередників виявлено підвищення ефективності процесів комерціалізації інновацій у 3–5 разів [3, с. 275]. Проте, слід врахувати, що підприємству необхідно буде оплатити послуги інноваційного посередника, які, в свою чергу, можуть бути невиправдано високими. При виборі форми комерціалізації необхідно чітко зважити та поррахувати витрати на комерціалізацію власними силами та залучення посередника і обрати оптимальну.

Л.Л. Антонюк та інші зазначають, що на думку фахівців, найбільш провідною формою комерціалізації інновацій з метою їх інтернаціоналізації є злиття підприємств. Автори зауважують, що для досягнення міжнародної конкурентоспроможності на ринку технологій підприємству необхідно володіти великою кількістю патентів [4, с. 262]. Спільні підприємства – це один з оптимальних способів виходу на міжнародні ринки та комерціалізації інновацій, проте, варто зауважити, що в таких випадках прибуток від діяльності, контроль та повноваження розподіляються між співвласниками, а це може бути джерелом конфліктів.



На основі вищенаведеного, можна зробити висновок, що серед авторів немає однозначності та існують розбіжності стосовно оптимальних способів комерціалізації інновацій. Кожна форма має свої переваги та недоліки відповідно до цілей та можливостей підприємства.

#### Мета роботи

Ціллю статті є аналізування переваг та недоліків форм комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств.

#### Викладення основного матеріалу дослідження

Згідно статистичних даних, у 2010 р. частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, становила 11,5 % відповідно до загальної кількості обстежених (10,7 % у 2009 р.), 5,8 % освоювали виробництво інноваційної продукції (5,6 % у 2009 р.) [8, с. 166]. У свою чергу кількість промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію у 2010 р., становила 964 одиниць, з них 270 продавали продукцію, що є новою для ринку, 812 – продукцію, що є новою лише для підприємства та 343 підприємства, які реалізовували інноваційну продукцію за кордон [8, с. 170]. Частка промислових підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію впродовж трьох років, становила 9,9 % у 2006–2008 рр. відповідно до загальної кількості обстежених та 10,6 % у 2008–2010 рр. [8, с. 168]. Ці цифри свідчать про позитивну динаміку зростання впровадження та реалізації інноваційної продукції на промислових підприємствах та про активізацію процесів їх комерціалізації.

Згідно статистичних даних, розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості виглядає наступним чином (табл. 1) [9, с. 324].

Таблиця 1

#### Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості

Джерела фінансування	Роки									
	2000 р.		2005 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	млн грн.	% до загального обсягу	млн грн.	% до загального обсягу	млн грн.	% до загального обсягу	млн грн.	% до загального обсягу	млн грн.	% до загального обсягу
Державний бюджет	7,7	0,4	28,1	0,5	336,9	2,8	127,0	1,6	87,0	1,1
Місцеві бюджети	1,8	0,1	14,9	0,3	15,8	0,1	7,4	0,1	5,7	0,1
Кошти вітчизняних інвесторів	49,4	2,8	79,6	1,4	169,5	1,4	31,0	0,4	31,0	0,4
Кошти інвесторів іноземних держав	133,1	7,6	157,9	2,7	115,4	1,0	1512,9	19,0	2411,4	30,0
Власні кошти	1399,3	79,6	5045,4	87,7	7264,0	60,6	5169,4	65,0	4775,2	59,4
Інші джерела	165,8	9,5	425,7	7,4	4092,6	34,1	1102,2	13,9	735,2	9,0
Всього	1757,1	100,0	5751,6	100,0	11994,2	100,0	7949,9	100,0	8045,5	100,0

\* Джерело: Статистичний щорічник України за 2010 рік

Як видно з наведеної вище таблиці найбільшу частину у фінансуванні інновацій займають власні кошти підприємств. Це свідчить про те, що найоптимальнішим способом комерціалізації є комерціалізація інновацій власними силами підприємства для використання на підприємстві з метою оптимізації відповідних процесів діяльності, або для продажу інноваційної продукції.

Згідно з статистичними даними щодо обсягу наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій та витрат на їх виконання (рис. 1, 2), можна стверджувати, що спостерігається динаміка збільшення обсягу робіт, як наслідок – витрат. Це свідчить про розуміння і усвідомлення важливості провадження інноваційної діяльності та, відповідно, комерціалізації інновацій.

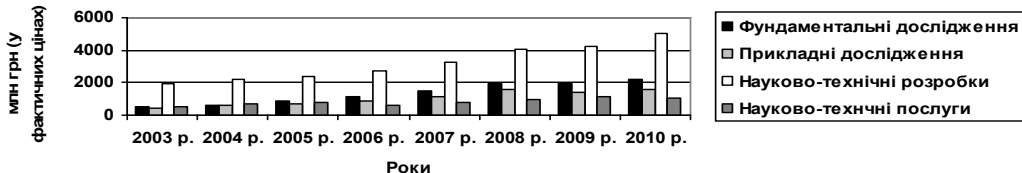


Рис. 1. Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій, за видами [8, с. 162]

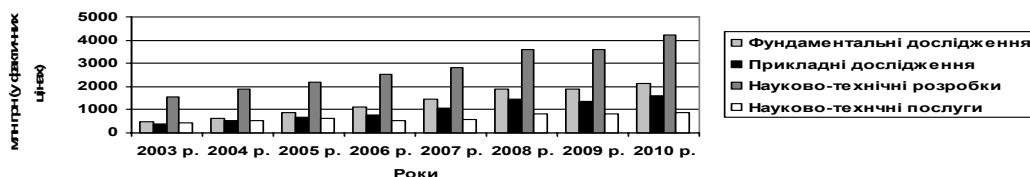


Рис. 2. Витрати організацій на виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт за видами [9, с. 321]

Як видно з рис. 1 та 2, обсяг та витрати на виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт за видами з кожним роком зростає. Це свідчить не лише про збільшення впровадження та використання інновацій, але і про збільшення підприємств, що самостійно здійснюють процес їх комерціалізації.

Проте, щоб успішно здійснити комерціалізацію інноваційної продукції відповідно до своїх цілей та можливостей, необхідно обрати оптимальну форму. На основі опрацьованих літературних джерел та проведених досліджень, можна виокремити наступні форми комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств: комерціалізація, що здійснюється самостійно підприємством, що виробляє інноваційну продукцію (за рахунок власних ресурсів, за рахунок залучених ресурсів), комерціалізація, що здійснюється за допомогою підприємства-комерціалізатора та комбінована форма.

Переваги та недоліки форм комерціалізації інноваційної продукції наведено у табл. 2.

Таблиця 2

### Переваги і недоліки форм комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств

Ознаки характеристик	Форми комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств					
	Самостійно підприємством, що виготовляє інноваційну продукцію		За допомогою підприємства-комерціалізатора		Комбінована форма	
	Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
1. Рівень прибутковості	- Максимальний рівень прибутковості	- Необхідність витрат на всі ресурси	- Високий рівень прибутковості	- Необхідність оплати послуг комерціалізатора	- Високий рівень прибутковості	- Необхідність оплати послуг комерціалізатора
2. Рівень ризику	- Набуття досвіду, що сприяє майбутньому спрощенню здійснення комерціалізації	- Максимальний рівень ризику; - обов'язковість правильного здійснення комерціалізації	- За ризик несе відповідальність підприємство-комерціалізатор	- Ризик неможливості втілення чіткого знання кінцевого результату та рішень	- Диверсифікація ризиків між виробником і комерціалізатором	- За певну частку ризику відповідальність несе виробник
3. Рівень монополізму	- Максимальний, адже підприємство є єдиним представником інноваційної продукції	- Складність втримання монопольних позицій	- Максимальний, оскільки підприємство є єдиним представником інноваційної продукції	- Втрачається конфіденційність технології виробництва інноваційної продукції	- Максимальний, адже підприємство є єдиним представником інноваційної продукції	- Втрачається конфіденційність технології виробництва інноваційної продукції
4. Необхідність ресурсного забезпечення (фінансові, трудові, матеріальні, інформаційні ресурси тощо)	- Цільове використання ресурсів	- Всі ресурси повинні забезпечити саме підприємство-виробник; - у разі невдачі відбувається велика втрата ресурсів	- Ресурси необхідні для здійснення комерціалізації забезпечує зовнішнє підприємство-комерціалізатор	- Дорога вартість послуг комерціалізатора	- Забезпечення ресурсами, необхідними для комерціалізації, розподіляється між підприємством-комерціалізатором та виробником	- При невдачі відбувається втрата ресурсів
5. Розширення ринків збуту, частки ринку	- Чітке знання цільового ринку	- Можливість невдачі при виході на ринок	- Вихід на ринки збуту забезпечує підприємство-комерціалізатор	- Можливість обрання комерціалізатором неправильних (не цільових) ринків	- Ринки збуту розширюються відповідно до можливостей двох сторін	- Можливість невдачі при виході на ринок; - можливість обрання комерціалізатором неправильних (не цільових) ринків
6. Розподіл повноважень та контролю	- Контроль та усі повноваження знаходяться в межах підприємства-розробника	- Складність у чіткому виконанні контролювання; - можливість неправильних делегувань повноважень	- Частковий контроль за виконанням процесу комерціалізації знаходиться у виробника	- Контроль та повноваження у процесі здійснення комерціалізації закріплюються за комерціалізатором	- Контроль та повноваження у процесі здійснення комерціалізації закріплюються за обома підприємствами, в подальшому переходять до розробника	- Часткова втрата контролю за проведенням комерціалізації з боку виробника
7. Розподіл відповідальності	- Гнучкість у діях; - можливість прийняття кінцевого рішення	- Всю відповідальність несе розробник; - Можливість неправильних розподілів центрів відповідальності	- Відповідальність несе зовнішній комерціалізатор	- Нemoжливoсть втілення чіткого знання кінцевого результату та рішень	- Відповідальність розподіляється між двома підприємствами	- Частина відповідальності лежить на розробнику
8. Економія часу	- Набуття досвіду у сфері комерціалізації інновацій, і, як наслідок, наступні рази втілення цього процесу стають менш часозатратними	- На кожен етап комерціалізації підприємство витрачає власний час	- Затрати часу з боку розробника незначні	- Частково витрачається час на необхідну допомогу комерціалізатору, що стосується певних аспектів продукції	- Затрати часу не максимальні	- Часткові затрати часу на комерціалізацію з боку виробника
9. Максимальний вплив факторів зовнішнього середовища	- Набуття досвіду щодо долавання впливу зовнішніх факторів, що сприяє майбутньому спрощенню здійснення комерціалізації	- Всі фактори мають максимальний вплив на процес комерціалізації	- Основний вплив здійснюється на підприємство-комерціалізатор, а не виробник	- Всі фактори мають значний вплив на процес комерціалізації	- Вплив факторів розподіляється між двома підприємствами	- Частковий вплив факторів зовнішнього середовища на виробника

\* Примітка: доповнено та розроблено автором на основі [1–7] та власних досліджень

Як видно з табл. 2, переваги та недоліки форм комерціалізації залежать від цілей та можливостей підприємства. Основними критеріями, за допомогою яких підприємство визначає для себе найбільш оптимальний спосіб комерціалізації є рівень прибутковості, тобто те, яку економічну вигоду принесе підприємству цей чи інший механізм комерціалізації. Проте, не менш важливим критерієм є рівень ризику у здійсненні процесу комерціалізації, який стосується можливих ризиків при його плануванні (збір необхідної інформації, дослідження ринку тощо), організуванні (оформлення правового статусу, формуванні ціни продукції, здійсненні маркетингової програми тощо) та інші можливі ризики. Іншим критерієм є рівень монополізму та розширення ринків збуту. При бажанні підприємства залишатись монополістом ринку, йому необхідно власними силами розширювати свої ринки збуту, в протилежному випадку існує ризик втрати конфіденційності. Ще одним критерієм при визначенні переваг і недоліків форм комерціалізації інноваційної продукції є необхідність ресурсного забезпечення, адже при здійсненні комерціалізації власними силами підприємству необхідно самостійно забезпечувати всі необхідні для цього ресурси, а це передбачає велику кількість витрат. Важливими критеріями також є розподіл повноважень, контролю, відповідальності та інші. У випадку комбінованої форми комерціалізації контроль та повноваження розподіляються між підприємствами відповідно до умов договору, що, у свою чергу, може бути джерелом конфліктів. Проте, необхідно врахувати, що відповідальність теж розподіляється. Це є позитивною стороною цієї форми.

### Висновки

У статті проаналізовано наукову літературу за проблемами переваг та недоліків механізмів комерціалізації інновацій. На основі літературних джерел та власних досліджень охарактеризовано переваги та недоліки форм комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств відповідно до таких критеріїв, як прибутковість, рівень ризику, рівень монополізму, розширення ринків збуту, необхідність ресурсного забезпечення, розподіл повноважень і контролю, розподіл відповідальності та інші. В майбутніх дослідженнях необхідно здійснити чіткий опис етапів процесу комерціалізації відповідно до обраної форми.

### Література

1. Мешко Н.П. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності у сфері міжнародного науково-технічного обміну / Н.П. Мешко, П.В. Робота // Економічний простір. – 2008. – №12/1. – С. 40–46.
2. Садков В.Г. Анализ форм коммерциализации рыночно успешных инноваций XX века / В.Г. Садков, А.И. Деренговский // Инновации. – 2007. – № 10 (108). – С. 46–48.
3. Цибинога М.О. Організаційний механізм процедури комерціалізації інновацій / М.О. Цибинога, О.В. Старкова, Л.А. Гнучих // Системи обробки інформації. – 2011. – № 2 (92). – С. 273–276.
4. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с. – ISBN 966-574-514-X.
5. Білопольський М.Г. Шляхи комерціалізації нематеріальних активів на інноваційних підприємствах в сучасних умовах / М.Г. Білопольський, Л.О. Цибульська // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2009. – С. 53–56.
6. Слободянюк Н.А. Варианты коммерциализации интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов предприятия / Н.А. Слободянюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9(111). – С. 159–166.
7. Дудкина М.Н. Модель выбора формы коммерциализации интеллектуальной собственности наукоёмких предприятий на основе цветных сетей Петри / М.Н. Дудкина // Организатор производства. – 2008. – № 4. – С. 45–49.
8. Україна у цифрах 2010. Статистичний збірник / за ред. О.Г. Осауленка. – Київ, 2011. – 252 с. ISBN 978-966-2224-11-5.
9. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с. ISBN 978-966-2224-15-3.

Надійшла 29.08.2012; рецензент: д. е. н. Мельник О. Г.

## ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

*Досліджено та проаналізовано сутність понять «венчурне підприємництво» й «венчурний капітал», а також згрупувано основні принципи, джерела і форми венчурного фінансування. Наведено особливості, можливості та загрози венчурного фінансування інвестиційних проектів. Запропоновано шляхи оптимізації венчурного фінансування інвестиційних проектів.*

*The nature of concepts of «venture business» and «venture capital» was investigated and analyzed as well as the principles, sources and forms of the venture capital were grouped. The peculiarities, opportunities and threats of the venture capital of the investment projects were shown. The optimization ways of the venture capital of the investment projects were proposed.*

*Ключові слова: інвестиційний проект, венчурне підприємництво, венчурне фінансування.*

**Постановка проблеми.** Розвиток та стабілізація національної економіки, активізація інвестиційного ринку, успішне реалізування інвестиційних проектів зумовлюють необхідність пошуку та диверсифікації інвестиційних ресурсів. Оскільки реалізація інвестиційних проектів передбачає використання власних (прибуток, амортизаційні відрахування, емісія цінних паперів) чи залучених (банківські кредити, комерційні кредити, бюджетне фінансування, податкові пільги та кредити) коштів, котрі в умовах сьогодення є певним чином обмеженими, зростає актуальність пошуку нових джерел фінансування та диверсифікації інвестиційних ресурсів. Одним з перспективних джерел фінансування вітчизняних інвестиційних проектів є венчурне фінансування. Проте, вітчизняна практика венчурного фінансування характеризується певними негативними ознаками та тенденціями впровадження, що зумовлює актуальність дослідження особливостей венчурного підприємництва в Україні та формування рекомендацій щодо підвищення ефективності венчурного фінансування вітчизняних інвестиційних проектів в сучасних умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретично-методологічні засади реалізування інвестиційних проектів та функціонування венчурного підприємництва, джерел і форм венчурного фінансування досліджували багато українських та зарубіжних вчених, зокрема: Пересада А.А., Поручник А.М., Йохна М.А., Антонюк Л.Л., Редіна Н.І., Пікуліна Н.Ю., Дука А.А., Стадник В.В., Лепейко Т.І., Коюда В.О., Лукашов С.В., Краснокутська Н.В. тощо. Особливості венчурного фінансування в науковій літературі досліджено на основі закордонного досвіду та практики застосування, однак реалії сьогодення зумовлюють необхідність адаптації даних особливостей до умов вітчизняного інвестиційного ринку та формування реального механізму венчурного підприємництва.

**Постановка цілей.** На підставі актуальності теми й за результатами аналізу різноманітних наукових джерел, що розкривають сутність венчурного підприємництва, принципів, джерел та форм венчурного фінансування інвестиційних проектів слід визначити наступні цілі:

- дослідити та проаналізувати сутність понять: «венчурне підприємництво» й «венчурний капітал», а також згрупувати основні принципи, джерела і форми венчурного фінансування;
- ідентифікувати основні особливості венчурного підприємництва та сформувати шляхи оптимізації венчурного фінансування інвестиційних проектів в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** Одним з пріоритетних напрямів активізації інвестиційного ринку України та диверсифікації інвестиційних ресурсів для реалізування інвестиційних проектів є розвиток венчурного підприємництва.

Поняття «венчурний» походить від англійського слова «venture», що перекладається як ризикований. Теоретично-прикладні дослідження свідчать про значні розбіжності наукових поглядів щодо тлумачення сутності поняття «венчурного підприємництва», зокрема виокремлюють: венчурне підприємництво – це діяльність, спрямована на здійснення «ризикованих» проектів, інноваційного характеру, з метою одержання прибутку. Здійснюється через створення спочатку невеликої наукоємної фірми з наступним перетворенням її в закрити або відкриту корпорацію, яка дозволяє засновникам придбати великий пакет акцій [1].

Венчурне підприємництво – це ризикована діяльність, у процесі якої створюється і впроваджується у виробництво нові технології, товари, послуги. Це поєднання двох видів підприємництва: фінансового та інноваційного [2].

Венчурне підприємництво – комерційна діяльність науково-технічних організацій, що спеціалізується на створенні та впровадженні у виробництво нових видів продукції, нової техніки і технології, використовуючи венчурний капітал. Для венчурних підприємств характерні відносна свобода досліджень, спрощена організаційна структура і безпосередній зв'язок між науковими дослідженнями та практичною реалізацією їх результатів [3].

Венчурне підприємництво – це особливий вид підприємництва в інноваційній сфері, яке, згідно з

вимогами закону суспільного поділу праці, спрямоване на задоволення потреб людей шляхом створення і впровадження у виробництво нових технологій, товарів, послуг та просування їх на ринок з метою отримання прибутку і надприбутку як винагороди за ризик [4].

На основі наведених визначень сутності поняття «венчурного підприємництва» доцільно запропонувати наступне тлумачення: венчурне підприємництво – це особливий вид діяльності, спрямований на реалізування інноваційно-інвестиційних проєктів з метою отримання певних економічних вигод, що зумовлює необхідність визначення виду, цілей, способу реалізації, етапів, джерел фінансування, методів та критеріїв оцінювання ефективності й ступеня ризикованості майбутнього проєкту.

Найважливішим недоліком для функціонування венчурного підприємництва в Україні є його не достатньо чітке нормативно-правове визначення та відсутність реального механізму регулювання даних процесів. Зокрема, доцільно виокремити наступні законодавчі акти у сфері функціонування венчурного підприємництва: проєкт Закону України «Про венчурні фонди інноваційного розвитку»; проєкт Закону України «Про венчурні інвестиційні компанії»; Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 15.03.2001 № 2299-III. В Україні венчурні фонди представлені у формі інститутів спільного інвестування (ІСІ), із наданими їм особливими повноваженнями та податковими пільгами у порівнянні з іншими типами ІСІ. ІСІ здійснюють діяльність щодо об'єднання грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 15.03.2001 № 2299-III представляє венчурні фонди у порівнянні з іншими видами ІСІ як найбільш ризикові для інвесторів, підґрунтям цього є відсутність жорстких законодавчих вимог щодо складу і структури активів цих фондів та операцій з ними, які характерні для інших ІСІ.

Підвищена ризикованість венчурних фондів не впливає на управлінські рішення інвесторів, оскільки компенсується широкими інвестиційними можливостями таких фондів, ефективне використання яких може принести інвесторам більші прибутки, ніж при інвестуванні через не венчурні ІСІ. Венчурні фонди на відміну від інших ІСІ мають право надавати позики емітентам, частка у корпоративних правах яких входить до складу активів таких венчурних фондів; можуть мати активи, що повністю складаються з корпоративних прав та цінних паперів, що недопущені до торгів на фондовій біржі або торговельно-інформаційній системі, або з цінних паперів, які не отримали рейтингової оцінки відповідно до закону.

В Україні венчурні фонди можуть бути корпоративними та пайовими. Корпоративні венчурні фонди мають права юридичної особи і створюються у формі публічних акціонерних товариств, що проводять виключно діяльність із спільного інвестування. Пайові венчурні фонди не є юридичними особами та являють собою активи, що належать інвесторам на праві спільної часткової власності і перебувають в управлінні компанії з управління активами, обліковуються останньою окремо від результатів її господарської діяльності.

Таким чином, венчурне підприємництво є потужним інструментом інвестиційного ринку України, а венчурні фонди вирізняються серед інших ІСІ найбільш широкими інвестиційними можливостями, ефективне управління якими у поєднанні зі встановленими законодавством податковими пільгами може виявитися доволі прибутковим як для їхніх інвесторів, так і компаній, що здійснюють управління їхніми активами.

В Україні функціонування венчурного підприємництва реалізовується через венчурні фірми – це здебільшого малі підприємства в прогресивних у технологічному відношенні галузях економіки, які спеціалізуються у сферах наукових досліджень, розробок, створення і впровадження інновацій, організація яких пов'язана з підвищеним ризиком [2].

Суттєвими перевагами у діяльності венчурних фірм зокрема є:

- вузька спеціалізація наукових пошуків або розробка невеликого кола технічних ідей;
- концентрація фінансових і матеріально-технічних ресурсів за обраним напрямом дослідження;
- високий рівень мотивації праці кваліфікованих спеціалістів;
- гнучкість і мобільність з урахуванням ринкової кон'юнктури; можливість швидкої переорієнтації та інші напрями;
- відсутність бюрократизму в управлінні, мобільність організаційної структури;
- швидка комерційна реалізація ідей, технології, винаходу;
- цикл «наука – виробництво» скорочується до мінімуму.

Роль венчурного підприємництва зводиться не тільки до підвищення науково-технічного рівня виробництва, а й до їхнього впливу на динамічність усього господарського комплексу. Венчурні фірми є генераторами нових ідей, на онові яких відбуваються великі науково-технічні прориви [5].

При реалізуванні інвестиційних проєктів за допомогою венчурних фондів особливу увагу слід приділяти аналізу венчурного капіталу та механізму венчурного фінансування. В науковій літературі існують різноманітні підходи щодо тлумачення сутності понять «венчурного капіталу» та «венчурного фінансування», зокрема: венчурний капітал – капітал, що використовується для фінансування науково-технічних розробок і винаходів. Принципова відмінність венчурного капіталу від традиційного кредитування в тому, що його переважно інвестують в ідею, проєкт з підвищеним рівнем ризику. Інтерес

інвестора задовольняється придбанням прав на всі новації, як запатентовані, так і безпатентні (ноу-хау), та отриманням прибутку від реалізації науково-технічних розробок. Кошти для венчурного (ризикового) фінансування акумулюються фінансовими та банківськими інститутами [3].

Венчурний капітал – якісно новий спосіб інвестування коштів великих компаній, банків, страхових, пенсійних та інших фондів в акції малих інноваційних фірм, що мають значний потенціал зростання і реалізують інноваційні проекти з високим рівнем ризику [6].

Венчурний капітал (ризикове інвестування) впроваджується з метою швидкої окупності залучених коштів. Венчурний капітал створюється шляхом випуску нових акцій та їх розповсюдження у нових сферах діяльності. Інвестиції здійснюються, як правило, через придбання частки акцій венчурного підприємства (венчурна), або надання йому позички, в тому числі з правом її конверсії у майбутньому в акції. Механізм залучення венчурного капіталу нагадує створення незалежної компанії, яка акумулює кошти інших інвесторів та створює фонд венчурного капіталу. Головна форма доходу на венчурний капітал – це засновницький прибуток, що розподіляється між партнерами через деякий період часу (звичайно 3–5 років), коли акції венчурна почнуть котируватися на ринку [7].

Категорія венчурного капіталу відображає систему відносин між суб'єктами венчурного підприємництва, що забезпечує акумуляцію вільних коштів і вкладення їх у інноваційні проекти з метою дослідження, освоєння і комерціалізації нововведень [2].

Венчурне фінансування – форма фінансування капіталу з підвищеним ризиком, за якої кредит надається не під проценти, а під певну частку приросту капіталу чи під частку акціонерного капіталу майбутнього підприємства [3].

Венчурне фінансування здійснюється на принципах дольової участі, а засоби фірм венчурного капіталу функціонують як акціонерний капітал. Важливим моментом, що визначає природу венчурного капіталу є безпосередня участь венчурних інвесторів в управлінні ризиковими проектами та в прийнятті найважливіших для інноваційних фірм рішень.

В Україні венчурний капітал представлений двома секторами: формальним, венчурні фонди, і неформальним, приватні інвестори. Діяльність та обсяги інвестицій неформального сектора оцінити складно, оскільки такі інвестори уникають публічності, проте наявність в Україні їх об'єднання – Української асоціації приватних інвесторів передбачає, що підприємства, які реалізують високодохідні та ризиковані інвестиційні проекти можуть розглядати їх в якості потенційних інвесторів.

Аналіз світової практики за сферами спрямування венчурного фінансування інвестиційних проектів свідчить про наступні особливості: виробництво товарів народного споживання – 18,3 %; виробництво промислової продукції – 18,4%; зв'язок, комп'ютери, електроніка – 15,5 %; фінансові послуги – 6,3 %. При цьому практика вітчизняного венчурного фінансування інвестиційних проектів не характеризується інноваційними підходами, диверсифікацією активів та зосереджена у наступних галузях: будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробка сільськогосподарської продукції, страхування, інформатизація. Недоліком венчурного фінансування вітчизняних інвестиційних проектів є також відсутність диверсифікації форм інвестування, оскільки в переважній більшості використовується інвестиційний кредит – від вкладень в спеціально випущені під проект облігації до прямого інвестиційного кредитування через венчурні фонди.

На основі проведеного аналізу наукових підходів щодо тлумачення сутності венчурного капіталу, джерел та форм фінансування, наведено узагальнену оцінку особливостей венчурного підприємництва в Україні (рис. 1).

Таким чином, доцільно сформулювати наступні шляхи оптимізації венчурного фінансування інвестиційних проектів:

- удосконалення на загальнодержавному та регіональному рівнях нормативно-правової бази венчурного підприємництва;
- активізація небанківських фінансово-кредитних установ (страхових компаній, недержавних пенсійних фондів тощо);
- надання державних гарантій банківським установам, що здійснюють фінансування інвестиційних проектів;
- створення та підтримка економічних умов та стимулів розвитку венчурного підприємництва за допомогою розвитку системи держзамовлень, вдосконалення планування та прогнозування науково-технічного розвитку, ефективних фінансово-кредитних інструментів;
- конкретизація форм, методів та механізмів венчурного інвестування у рамках створення державно-приватних фондів;
- приведення національних стандартів у відповідність з міжнародними;
- створення державного венчурного фонду та розроблення Концепції розвитку венчурного фінансування;
- врегулювання системи захисту інтелектуальної власності;
- створення системи коучинг-центрів з венчурного менеджменту;
- сприяння іноземним венчурним компаніям при створенні спільно із вітчизняними інвесторами венчурних фондів (50/50%);

- популяризація венчурного фінансування інвестиційних проектів у сфері малого бізнесу;
- розвиток інформаційного середовища, що дозволяє малим інноваційним підприємствам і інвесторам знаходити один одного, а також стимулювати коопераційні зв'язки між малими й великими підприємствами;

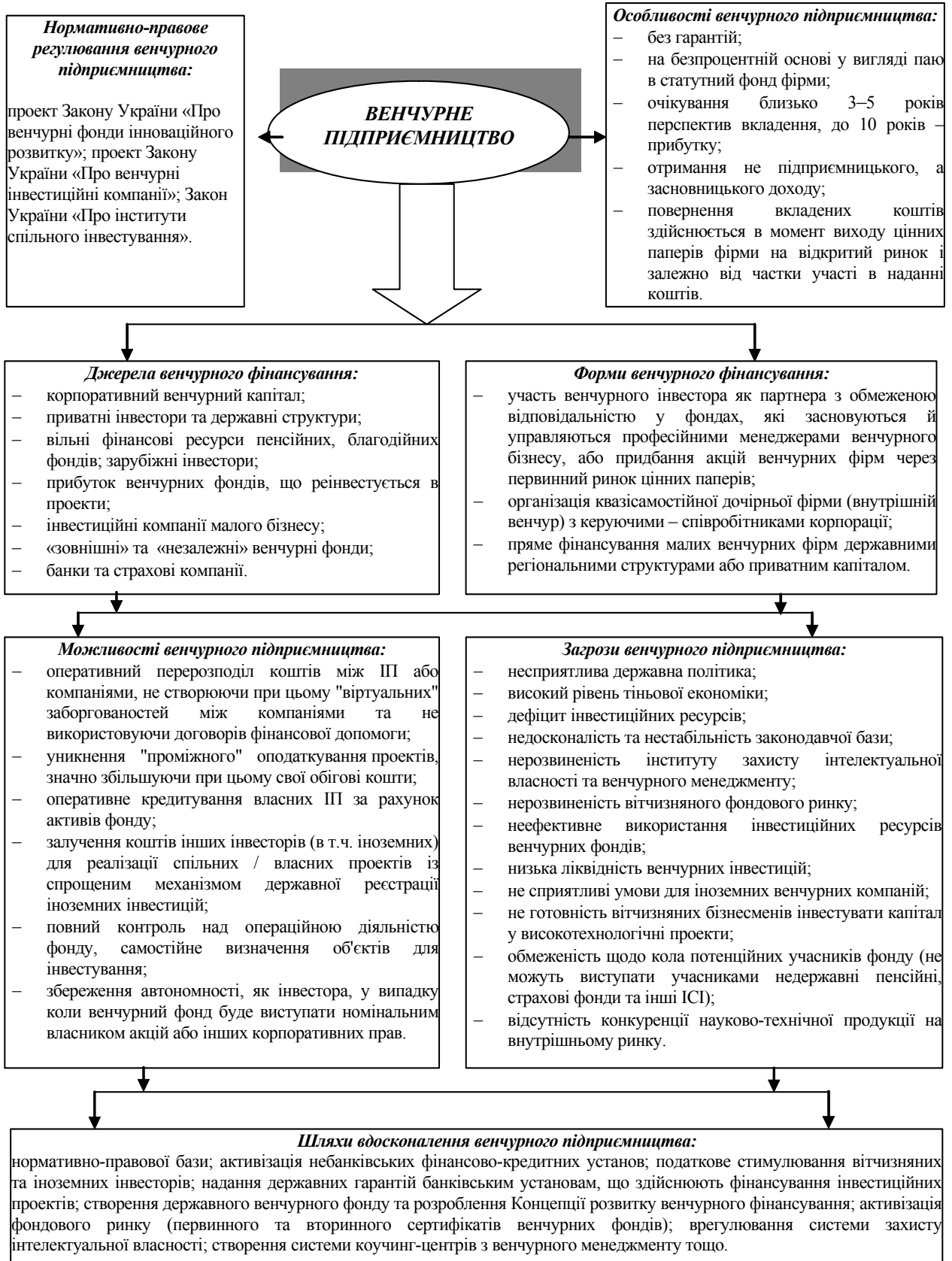


Рис. 1. Особливості венчурного підприємництва в Україні

- прозорість відносно оподаткування доходів і приросту капіталу з метою запобігання подвійного оподаткування, а також фінансові стимули для інвесторів у формі податкових пільг і державних гарантій під кредити й інвестиції для малих підприємств, заснованих на прогресивних технологіях;
- активізація вторинного фондового ринку з метою забезпечення ліквідності інвестицій у венчурний капітал.

Аналіз динаміки розвитку венчурного підприємництва в Україні свідчить про прискорені темпи зростання їх кількості та рівня капіталізації, при цьому більшість з вітчизняних венчурних фондів не виконує своїх економічних функцій, а виступає лише як інструмент фінансово-промислових груп з перерозподілу грошових потоків й оптимізації оподаткування. Незважаючи на наведені недоліки та загрози, існують значні перспективи розвитку венчурних фондів в Україні, за умов пом'якшення стримуючих чинників та проведенні виваженої державної політики у даній сфері.

**Висновки.** Венчурне фінансування є інтегрованою формою фінансування інвестиційних проектів, що включає не лише фінансовий капітал, а й інтелектуальний. Дослідження сутності венчурного фінансування зумовлює виокремлення важливої особливості, а саме, активізації та підвищення ефективності інноваційної діяльності у сфері реалізування інвестиційних проектів із високим рівнем ризику та прибутковістю.

В сучасних умовах підприємства, що реалізують інвестиційні проекти в інноваційній сфері можуть розглядати венчурні фонди в якості потенційного інвестора. При цьому найбільш ефективними формами організації венчурного фінансування можуть бути: пряме інвестування інвестиційних проектів – максимізує ризики та прибутковість; спільне інвестування інвестиційних проектів – мінімізує ризики за прибутковість рахунок диверсифікації на учасників; участь в незалежних венчурних фондах.

Отже, венчурне фінансування інвестиційних проектів – це реальний механізм інноваційного розвитку національної економіки. Для вирішення фундаментальних проблем венчурного підприємництва необхідна активна державна політика, спрямована на створення сприятливих умов та інфраструктури для реалізування інноваційно-інвестиційних проектів.

**Перспективи подальших досліджень.** Досліджені та проаналізовані особливості венчурного підприємництва, джерела і форми венчурного фінансування будуть покладені в основу майбутніх наукових досліджень щодо напрямів вдосконалення оптимальної структури фінансування та реалізування інвестиційних проектів.

#### Література

1. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / Пересада А.А. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
2. Поручник А.М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні : [монографія] / А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2000. – 172 с.
3. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – [2-е видання, виправлене та доповнене]. – Львів : Видавництво «Центр Європи», 1997. – 576 с.
4. Редіна Н.І. Венчурний капітал у ринковій економіці : [монографія] / Н.І. Редіна, Н.Ю. Пікуліна. – Дніпропетровськ, ДДФА, 2005. – 124 с.
5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посібник] / Краснокутська Н.В. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
6. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посібник] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с.
7. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : [навч. посібник 2-е вид.] / А.П. Дука – К. : Каравела, 2008. – 432 с.

Надійшла 16.09.2012; рецензент: д. е. н. Матюхін В. О.



## ІНВЕСТИЦІЇ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

*Розглянуто зарубіжний та вітчизняний досвід формування та ефективного використання інтелектуального капіталу. Визначено структурні елементи і на цій основі запропоновано заходи щодо його ефективного функціонування як основного чинника подальшого інноваційного розвитку.*

*There have been considered foreign and domestic experience of forming and using effectively the intellectual capital. Determined the structural elements and on this ground it has been suggested actions on its effective functioning as a main factor of further innovational development.*

*Ключові слова: інтелектуальний капітал, інвестиції, інновації, знання, конкурентоспроможність.*

### Вступ

Перехід до постіндустріального етапу в соціально-економічному розвитку суспільства характеризується тим, що в розвинених країнах пріоритетними напрямками інвестиційної діяльності стають інтелектуальні активи, які в силу суспільної необхідності з метою створення суспільних благ виступають у формі капіталу. Витісняючи на другорядні позиції інші ресурси підприємств, інтелектуальний капітал стає вирішальним фактором розвитку в умовах переходу сучасного суспільства до інформаційної економіки, де значно зростає якість життя населення, а всі сектори економіки перетворюються в наукоємні. Прогрес у технологіях переробки інформації, системах телекомунікацій, фінансових технологіях буде стимулювати подальшу глобалізацію економіки, формувати єдиний світовий ринок товарів, послуг, капіталу і праці.

Отже, передові фірми у всіх сферах бізнесу основну ставку на перемогу в конкурентній боротьбі роблять саме на інтелектуальний капітал, вважаючи його запорукою своїх успіхів у створенні високоприбуткової інноваційної продукції на світових товарних ринках. Аналіз досліджень і публікацій останніх років свідчить про те, що питанням інтелектуального капіталу приділяється значна увага як вітчизняних так і зарубіжних вчених, таких як Г. Беккер, Е. Брукінг, С. Вінер, П. Дракер, Я. Мінцер, П. Ромер, Т. Стюарт, Л.Туроу, М. Кастельс, Фішер, В. Геєць, О. Амосов, О. Грішнова, А. Гриценко, Б. Данілішін, Є. Лібанова, Л. Федулова, Г. Швиданенко, В. Новіков, А. Чухна та ін.

Об'єднуючи все різноманіття уявлень, можна побачити, що первинним джерелом є розумова людська діяльність тобто інтелектуальний ресурс.

У свою чергу Б.Санто відзначає закономірність у розгляді «інновації як інтелектуальної діяльності» [1]. З цього випливає, що, використовуючи термін «інновації» в загальноприйнятому сенсі, економісти мають на увазі інтелектуальний капітал, під яким розуміють «накопичені корисні знання», що використовуються для виробництва більш цінного майна. «Розум стає майном» (Т. Стюарт) [2].

Попереджали дослідження інтелектуального капіталу публікації, присвячені людському капіталу, які вплинули на подальшу розробку цієї проблематики. Але більшість наукових робіт присвячено тому що «інтелектуальний капітал», за змістом значно ширше поняття, ніж «людський капітал» і містить в собі окремі характеристики останнього. Але такий підхід не зменшує значення «людського капіталу», який створює і формує «інтелектуальний капітал» [3].

### Відділення невирішених раніше частин загальної проблеми

На теоретичному рівні, поки не обрано узгоджених підходів до змісту інтелектуального капіталу та інновацій. Економісти-теоретики і практики бізнесу по-різному трактують ці терміни, що ускладнює налагодити взаємне розуміння між економічною наукою та господарською практикою.

Разом з тим, залишається поза увагою проблема інвестицій в інтелектуальний капітал, як одна з найбільш ефективних форм капітальних вкладень в інноваційні активи. В результаті можна свідчити, що ця сфера як в країні в цілому, так і в регіонах не представляє єдину систему.

### Постановка завдання

Метою статті є соціально-економічне обґрунтування теоретичного походу до вивчення ролі інвестицій в інтелектуальний капітал як чинника сталого інноваційного розвитку підприємств України.

### Викладу основного матеріалу дослідження

В сучасному світі знання є інформацією, яка має практичну цінність і використовується для отримання конкретних результатів, які проявляються в людині на благо економіки та суспільства. На думку П. Дракера [4], знання стали головним, а не просто одним з видів ресурсів, вони створюють нові рушійні сили соціального та економічного розвитку.

Інновації втілені в підприємстві, головна функція якого полягає в зміні виробничого процесу за рахунок використання різних здібностей і винаходів для випуску нових або старих (за новими технологіями) товарів.

За типом інновації діляться на наступні групи: речові і соціальні. Існують і інші підходи до їх класифікації, але ці є визначальними.

До речових нововведень відносять не тільки продукти але й сировину, матеріали, техніку, технології тощо.

Найбільший інтерес представляють соціальні інновації, так як на сьогоднішній день процеси перетворення очевидні саме в соціальних інноваціях, до яких відносяться управлінські, організаційні, економічні та педагогічні (в системі освіти). Більший дохід приносять ті інновації, в основі яких лежать нові знання, частка яких достатня висока. Іншими словами інтелектуальний капітал має не менший а більший ефект в інноваційній практиці промислових підприємств. Але, з іншого боку, реалізація таких нововведень характеризується високим ступенем ризику і непередбачуваності. Оскільки нововведення, засновані на знаннях, відрізняються від інших, в першу чергу, відсотком невдач, передбачуваністю, рівнем вимог до людей в організації, тривалістю часу протікання так як раніше ніж ідея буде використана для винаходу, може пройти тривалий час, а винахід може бути використано не одразу, а при появі попиту на нього тощо.

З іншого боку незважаючи на ризиковий характер, інтелектуальні інвестиції можуть дати найбільший дохід і соціальний ефект, коли в разі їх реалізації створюються нові технології, продукти, виникають ноу-хау та ін.

Інноваційна активність тісно пов'язана з інвестиційним процесом, інтенсивність якого відображає зусилля, що спрямовані на сприйняття і використання нововведень. Отже, про інноваційну активності свідчить також показник інвестицій в нові машини і обладнання. Але відокремити ці відомості від даних, що характеризують інвестиції в машини та обладнання, які йдуть на заміщення точно таких же елементів основного капіталу, не представляється можливим.

В галузі сучасного глобального середовища з'явилися нові тенденції, які почали істотно впливати на розвиток національних інвестиційних процесів. Серед таких тенденцій найбільш важливою є концентрація інвестиційних потоків на основних напрямках світового технологічного розвитку та зростання інноваційного характеру капіталу, який обумовлює трансформацію структури інвестицій шляхом зростання частини вкладень в інтелектуальні цінності. Таким чином з особливою гостротою та активністю стає питання про нову структуру інвестиційного процесу, яка включає не дві - фінансову і виробничу, а ще й третю інноваційну сферу, де в останній об'єктом інвестування виступає інтелектуальний капітал (рис. 1).

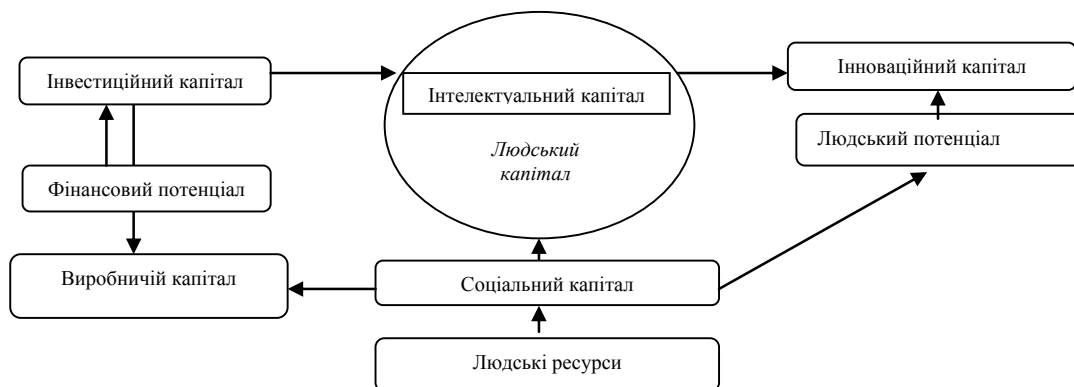


Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу

Структура інтелектуального капіталу свідчить про безперервність відтворення інновацій, що дозволяє сучасним підприємствам закріплювати свої позиції, підвищувати конкурентоспроможність саме за рахунок активного використання інтелектуального капіталу, який, у свою чергу, стає джерелом нарощування соціального капіталу. Таким чином капіталізація творчих здібностей, до відтворення інновацій, а потім і до зростання соціальної цінності самої інноваційної фірми, розвивається і збагачується завдяки категорії «інтелектуальний капітал».

Інтелектуальний капітал як об'єкт інвестування має ряд особливостей, що відрізняє його від інших об'єктів.

Інвестиції дають можливість збагатити досвід, знання економічного, технічного характеру затребуваність яких, в свою чергу, забезпечує значні переваги на всіх рівнях-країни, регіону, підприємства.

Для України яка не належить до провідних інноваційних країн, поліпшення технологій є особливо важливим чинником підвищення продуктивності та конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Як відомо, відкриття та господарське застосування нового знання сприяють формуванню інтелектуального капіталу країни. Таким чином ефективність використання наявних в Україні факторів виробництва залежить від якості державної політики стимулювання НДДКР.

В Україні тривалий час обговорюються питання, пов'язані з модернізацією вітчизняної науки і розвитком законодавчої бази з прав на інтелектуальну власність. У 2010–2011 рр. за складовою "захист прав інтелектуальної власності" індексу глобальної конкурентоспроможності Україна посіла 118-е місце серед 141-ї країни світу [5]. Тим самим іноземні інвестори, які мають досвід роботи в Україні, викладають

стурбованість таким станом прав інтелектуальної власності. Ця стурбованість утримує їх від використання більш сучасного обладнання і процесів, а також від партнерства з місцевими інвесторами.

Як свідчить накопичений світовий досвід, інтелектуальний капітал відноситься до нових, більш складних форм капіталу, що володіє великим потенціалом соціально-економічної активності, виступаючим вектором розвитку будь-якої економіки. Йому притаманна більш висока ступінь розвитку в порівнянні з вже відомими функціональними формами капіталу, що проявляється в стійкому рівні інноваційного розвитку тих країн, де активно формується і використовується інтелектуальний капітал, де нові знання та високі технології є основою конкурентоспроможності товарів, послуг, фірм, всієї економічної системи в цілому.

Досвід Японії що займає верхні межі рейтингу свідчить про колосальні успіхи в сфері високих технологій на базі державної підтримки та фінансування освіти. В основі успіху яких лежать зростаючі інвестиції в інтелектуальний капітал. При введенні нових виробничих потужностей необхідним є перенавчання персоналу, нова техніка дає більш якісну продукцію, змінюючи структуру споживання, підвищується продуктивність праці.

Люди по-іншому ставляться до свого робочого місця, маючи на увазі конкуренцію на ринку праці, зростає зацікавленість в саморозвитку, підвищенні кваліфікації, тобто збільшується інтелектуальний капітал. Поняття «інтелектуальний капітал», використовується менеджерами при управлінні персоналом і нематеріальними активами, при створенні сприятливого образу фірми з метою залучення інвестицій і при оцінці бізнесу, заснованого на знаннях, з метою його купівлі або продажу. Інтелектуальний капітал підвищує ринкову вартість підприємства і в істотному ступені залежить від кількості наявних у фірми патентів, обсягу вкладень в НДДКР, ставлення до персоналу, ефективності структури управління, та інших аналогічних чинників [6].

Світовий досвід підтверджує ефективність інноваційної моделі розвитку на основі використання результатів інтелектуальної діяльності. Основне суспільне багатство розвинутих країн – це нова інтелектуальна еліта: науковці, підприємці, менеджери, фінансисти, висококваліфіковані інженери та інші фахівці, зайняті у сфері високих технологій, розповсюдження інформації та нових знань. Саме вони формують середній клас, який є основою соціальної стабільності і рушієм прогресу.

#### **Висновки й перспективи подальших розробок**

В результаті проведеного дослідження можна свідчити про те, що найважливішою причиною низького рівня використання інновацій в інвестиційному процесі є відсутність їх зв'язку з приватним сектором і відсутність належних державних стимулів у системі суспільного відтворення. Поганий інвестиційний клімат і слабкий захист прав інтелектуальної власності роблять не вигідними інвестиції в ризиковані науково-дослідні роботи.

В той же час грамотне використання знань може послужити суттєвою конкурентною перевагою для української економіки в глобальному економічному розвитку, оскільки якісна інституційна база була закладена в попередньому періоді. Сьогодні від держави потрібна підтримка на макроекономічному рівні і відповідна підтримка для ефективного використання попередніх напрацювань.

Для підвищення ролі інтелектуального капіталу в Україні необхідно перш за все:

- підвищити конкурентоспроможність Української економіки, за рахунок розвитку підприємницьких структур, що генерують нові знання і активно розвивають творчі здібності людини;
- визначити, в яких організаціях і галузях виробництва найбільше вигідно інвестувати нарощування інтелектуального капіталу;
- переорієнтувати стратегії інвестиційного менеджменту на розробку та впровадження у виробничий процес нових інформаційно - комунікативних технологій, формування та розвиток інтелектуального капіталу;
- знизити інвестиційні та виробничі ризики за рахунок захисту прав інтелектуальної власності;
- сформувати національну інноваційну систему за допомогою потужного науково-технологічного комплексу;

Таким чином, грамотне використання запропонованих заходів дозволить зміцнити конкурентні переваги та посилити позиції України в умовах інноваційної економіки.

#### **Література**

1. Санто Б. Сила инновационного саморазвития / Б. Санто // Инновации. – 2004. – № 2. – С. 6.
2. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. New York: Currency Doubleday, 1997, p. 67
3. Пархоменко О.В. Роль интеллектуального капитала в инновационной деятельности / О.В. Пархоменко // I международная научно-практическая конференция «Роль и значение интеллектуальной собственности в инновационном развитии экономики» Хмельницкий, 2009. – С. 127–130.
4. Дракер П. Посткапиталистическое общество / П. Дракер // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология ; под редакцией В.Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. С. 89–126.
5. Центр гуманитарных технологий // Индекс глобальной конкурентоспособности — информация об

исследования. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>

6. Гнилитская Е.В. Инновации и интеллектуальный капитал в современной экономике: теоретические подходы // Креативная экономика. – 2008. – № 7. – С. 81–89.

Надійшла 18.09.2012; рецензент: д. е. н. Соколи І. І.

УДК 334.735 : 336.531.2 (477)

О. В. ЯРЕМЕНКО

Вищий навчальний заклад Укоопспілки Полтавський університет економіки і торгівлі

## ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДО ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ ЗА РАХУНОК СПІВПРАЦІ З АВСТРІЙСЬКИМ КООПЕРАТИВНИМ СОЮЗОМ

*У статті обґрунтовано напрями оптимізації фінансово-економічної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації на основі іноземного інвестування. Внесено пропозиції щодо поглиблення міжнародної інтеграції за рахунок співпраці з Кооперативним Союзом Австрії ім. Шульце-Делітцша (Konsum), з забезпеченням інвестиційними ресурсами, що позитивно сприятиме на інвестиційний клімат кооперативного сектору.*

*A justification for directions optimizing the financial and economic activities and increase the competitiveness of the consumer cooperation enterprises on the basis of foreign investment. Made proposals on deepening international integration through collaboration with the Cooperative Union of Austria named. Schulze-Delittscha (Konsum), providing investment resources that contribute positively to the investment climate of the cooperative sector.*

*Ключові слова: Австрійське банківське об'єднання – Raiffeisenbank, іноземні інвестиції, Кооперативний союз Австрії, кредит.*

### Вступ

На сучасному етапі розвитку споживча кооперація є провідним кооперативним сектором економіки України і перебуває, як все народне господарство, у стані глибоких фінансово-економічних перетворень. Причин повільного розвитку є багато, але останнім часом вирішальний внесок у загострення економічних проблем кооперації зробила світова економічна криза, яка носить глобальний та системний характер. При різноманітні складних економічних процесів і взаємовідносин між підприємствами, фінансовими інститутами, державними на внутрішньому і зовнішньому ринках гострою проблемою підприємств споживчої кооперації є ефективне інвестування капіталу з метою його збільшення.

На сьогоднішній день іноземні інвестиції є провідником сучасних технологій виробництва та управління, своєрідною «перепусткою» на світові ринки товарів та капіталів, дозволяючи при цьому компенсувати дефіцит національних грошових потоків. Саме залучення іноземного капіталу та використання зарубіжного досвіду для потреб підприємств споживчої кооперації стає індикатором міжнародної привабливості кооперації, показником якості інвестиційного середовища для інвесторів та конкурентоспроможності на міжнародному ринку капіталів.

### Постановка завдання

**Аналіз останніх досліджень.** Проблема залучення інвестицій в економіку України, включаючи кооперативний сектор і поліпшення її інвестиційного клімату, перебуває в центрі уваги вітчизняних і зарубіжних учених-дослідників, про що свідчать наукові праці, видані останніми роками: С.В. Бабенко, І.І. Вініченко, В.М. Геєць, В.В. Зіновчук, О.К. Малютін, С.Р. Семів, Г.П. Скляр, Н.Ю. Федирішин, Я. Шестаков та багато інших [2; 3; 5; 7]. В даних працях проаналізовано механізм державного регулювання інвестування в Україні, проблеми підвищення інвестиційної активності, а також досліджено особливості іноземного інвестування та аспекти поліпшення інвестиційного клімату кооперативного сектору на засадах міжнародного співробітництва. Водночас проблеми пріоритетної спрямованості політики для позитивного інвестиційного забезпечення з боку зарубіжної кооперації надзвичайно різноманітні й багатопланові, тому вимагають додаткового дослідження і пошуку шляхів розв'язання для загальної системи споживчої кооперації України.

Метою статті є обґрунтування стратегічних напрямів оптимізації фінансово-економічної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації України на основі іноземного інвестування та поглиблення міжнародного досвіду Кооперативного Союзу Австрії ім. Шульце-Делітцша (Konsum) в сучасних умовах господарювання.

Для досягнення поставленої мети виникає потреба у дослідженні ланцюга таких завдань:

- визначення пріоритетів іноземного інвестування, які б забезпечили найбільш високий рівень його ефективності в економічній діяльності кооперативного сектору;
- розробка науково-обґрунтованого для практичного використання механізму залучення іноземних інвестицій за рахунок співпраці з Австрійським кооперативним Союзом (Konsum);
- аналіз зарубіжного досвіду кооперативних підприємств та організацій Австрії щодо налагодження економічних зв'язків, побудованих на основі інвестиційної діяльності кооперативного сектору.

### Результати дослідження

Надходження інвестицій в економіку підприємницьких структур України, зокрема в систему споживчих товариств та організацій, є фактором однозначно позитивним. Проте, поряд з науковими й практичними потребами в інвестиційному забезпеченні треба враховувати макроекономічні особливості розвитку інвестиційної сфери в кооперативному секторі. До факторів, що гальмують розвиток інвестиційного процесу й відповідно виконання державних програм економічного перетворення України, відносяться вкрай обмежені можливості внутрішніх джерел фінансових ресурсів більшості кооперативних підприємств й організацій й „побоювання іноземних інвесторів щодо капітальних вкладень” [3]. Незважаючи на призупинення падіння виробництва в кооперативному секторі залишаються неефективними система податкового тиску на товаровиробника й недосконала амортизаційна політика, що призводить до зниження зростання обсягів прибутку й амортизаційних відрахувань, які є джерелом власних інвестиційних ресурсів кооперативних підприємств та організацій.

Враховуючи зазначені перешкоди, внутрішні інвестиції виглядають набагато привабливіше, ніж зовнішні, адже вони не обтяжені тими багатьма проблемами і незручностями, що пов'язані з експансією західного капіталу. Але факт залишається фактом: сьогодні в Україні (як і в більшості постсоціалістичних країн) спроможність акумулювання внутрішніх інвестиційних ресурсів є значно нижчою, ніж у країнах Західної Європи чи США. Отже, ми виходимо з наявних можливостей, які теж мають немало позитивів.

Суб'єкти господарської діяльності в країні не зацікавлені в нагромадженні ресурсів з подальшим вкладенням їх у виробничу й науково-технічну сфери, оскільки в цих сферах вкладення мають низьку прибутковість на загальному тлі гострого дефіциту у підприємств вільних оборотних коштів. Переваги іноземного інвестування для підприємств споживчої кооперації проявляються в наступному: створення додаткових та збереження існуючих робочих місць; активізація підприємницької діяльності; залучення сучасних технологій і „ноу-хау”; активізація міжнародної кооперації та інтеграції в межах ЄС [6].

Для налагодження довгострокового фінансування для Укоопспілки вважаємо доцільним залучення фінансових ресурсів передусім від інвесторів з кооперативних спілок зарубіжних країн, а саме Кооперативного об'єднання Австрії. Впровадження такої форми фінансування, як показав надзвичайно позитивний досвід кооперативних спілок країн Центральної і Східної Європи, вирішуються можливі проблеми, пов'язані із статусом суб'єктів з кооперативною формою власності.

Виходячи з успішної практики, вважаємо що співпраця споживчої кооперації України з Австрійським Кооперативним союзом ім. Шульце-Делітца (Konsum) надала б фінансову перспективу на майбутнє, оскільки відіграла вагомий роль у процесах трансформації та інвестиційного забезпечення іноземним капіталом кооперативних систем в країнах Центральної та Східної Європи. Зокрема це стосується співпраці у сфері фінансування виробничої і торгівельної сфер, надання лізингових та консалтингових послуг, трансформації кооперативних банківських систем Чехії, Словаччини, Угорщини, Польщі та Словенії і сприяння їх вступу в Міжнародне об'єднання народних банків (СІВР) [2], яке відіграло вагомий роль у трансформації кооперативів та кооперативних банківських систем цих країн.

Оскільки Кооперативний союз Австрії виступає як регіональний периферійний центр інтеграції, то можливий високий ступінь зацікавленості виходу на нові ринки та у розвитку економічних зв'язків з підприємствами споживчої кооперації України. Слід зазначити, що господарський комплекс України, включаючи підприємства споживчої кооперації, мають ряд об'єктивних передумов, котрі являються привабливими і можливість збільшити капітал іноземних інвесторів: один з найбільших ринків в Європі, який характеризується великим, з точки зору природних і людських ресурсів, потенціалом; значний ринок з незадоволеним попитом на товари та послуги; високий рівень освіти населення та кваліфікації персоналу, вигідне транспортно-географічне положення, тобто має доступ до стратегічних ринків ЄС, Росії та Середнього Сходу; порівняно легкий доступ до сировинних ресурсів та інше. За напрямом економічного співробітництва на взаємовигідній основі між споживчою кооперацією України та кооперативними спілками Австрії, саме реалізація інвестиційних програм цільового спрямування забезпечить розвиток інвестиційного клімату в нових економічних умовах.

Підприємствам споживчої кооперації України доречно перейняти досвід Австрійського Кооперативного союзу щодо застосування механізмів державного регулювання кооперативної політики інвестування. Це, перш за все, зміни у законодавстві Австрії [1]: податкові пільги (передбачено звільнення кооперативів від оподаткування на перші 10 років діяльності), матеріальна допомога, яку надає федеральний уряд. Впровадження прямого державного управління кооперацією забезпечує не лише розвиток, а й виступає ініціатором створення і ліквідації кооперативів, призначає керівників, встановлює їм та службовцям зарплату, виділяє фінансові ресурси, контролює їх використання.

Так, на прикладі, австрійського впровадження в товариства і організації споживчої кооперації України для ефективності інвестиційних проектів необхідно розробити механізм проведення їх державної експертизи, що дасть можливість визначити потребу у фінансових ресурсах, передбачити відповідні статті у місцевих бюджетах та створити систему пільгової їх підтримки. Так, для стимулювання інвестиційного забезпечення підприємств споживчої кооперації слід реалізувати ряд заходів на загальнодержавному рівні, а саме внести на розгляд Верховної Ради і Кабінету Міністрів України питання щодо змін в законодавчі акти про кооперацію та розробки пільгової системи оподаткування.

Корисним є досвід Австрійського Кооперативного союзу у вирішенні проблем пов'язаних з незначними обсягами прямих іноземних інвестицій і спільних довгострокових проєктів, який першочергово потрібно перейняти до підприємств споживчої кооперації. Найбільшого поширення в Кооперативному союзі Австрії набула кредитна форма фінансування, яка передбачає надання державних і муніципальних кредитів, які носять, як правило, пільговий характер, позик кооперативних (менше комерційних) банків, деколи короткотермінових кредитів членам кооперативів [2]. Слід наголосити, що у країнах Західної Європи не набула поширення акціонерна й інші подібні форми фінансування, оскільки залучення стороннього капіталу часто передбачає втрату податкових та інших пільг зі сторони держави, які не поширюються на підприємства з акціонерною формою власності.

Слабкість і неконкурентоспроможність кооперативних банківських систем України обумовлює зростання значення іноземних інвестицій як важливого джерела фінансування українського кооперативного сектора. Як показала адекватна практика країн Східної Європи (Чехії, Словаччини, Угорщини, Польщі та Словенії), залучення іноземних вкладів Австрійського банківського об'єднання – Raiffeisenbank та перейняття досвіду суттєво вплинуть на національний розвиток кооперативного банківського сектору, його фінансування та міжнародну співпрацю підприємств споживчої кооперації України.

Особливе місце у фінансово-кредитній системі Австрійських кооперативних банків займають «Програма інвестиційного стимулювання» та «Загальна програма аграрних кредитів» на основі пільгового кредитування. В Австрії не встановлюється фіксована ставка на пільговий інвестиційний кредит, а він диференційований залежно від виду кредиту за двома рівнями компенсаційних доплат – 50 і 36% діючої відсоткової ставки банка-кредитора. Строк надання інвестиційного кредиту – 10 років; при закупівлі засобів механізації – 6 років [1].

Ключовим моментом для перспективної співпраці підприємств споживчої кооперації України є співробітництво з Європейським об'єднанням споживчих кооперативів Єврокооп (EuroCoop), спектром роботи є захист інтересів своїх пайовиків та споживачів, лобіювання та просування ідей й інтересів споживчої кооперації на загальноєвропейському рівні. Можливими напрямками співпраці підприємств споживчої кооперації України з цією організацією можуть стати пошук ділових партнерів серед кооперативних підприємств з 19 європейських споживчих спілок для реалізації спільних інвестиційних та зовнішньоторговельних проєктів, отримання доступу до програм технічної допомоги Європейського Союзу.

#### Висновок

В умовах активізації інвестиційного забезпечення підприємств споживчої кооперації України доцільним є залучення фінансових ресурсів передусім від інвесторів Австрійського кооперативного Союзу ім. Шульце-Делітцша (Konsum). За такої форми фінансування, відображено позитивний досвід співпраці кооперативних спілок країн Центральної і Східної Європи, де вирішуються проблеми, пов'язані зі статусом суб'єктів з кооперативною формою власності. Для закріплення конкурентоспроможності кооперативного сектору, міжнародна економічна інтеграція Укоопспілки та міжнародне кооперативне співробітництво з Австрійськими кооперативними інституціями забезпечить подолання дефіциту в інвестиційних активах.

Таким чином, для залучення іноземних інвестицій в кооперативний сектор необхідно встановити рівень довіри інвесторів до партнерів та органів державного управління щодо умов інвестиційної діяльності, активніше пропонувати кооперативний господарський комплекс як об'єкт інвестиційної активності на зарубіжних ринках капіталів і, як наслідок, підвищення темпів зростання обсягів іноземних інвестицій.

**Перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** На основі проведеного дослідження є розробка стратегії для активізації міжнародного кооперативного співробітництва у контексті інвестиційного забезпечення. Цей напрям є особливо актуальним та перспективним з точки зору необхідності впровадження в підприємства споживчої кооперації України інвестиційних проєктів для розвитку кооперативної моделі в умовах глобалізації.

#### Література

1. Дейнека О.І. Фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств / О.І. Дейнека // Вісник університету водного господарства та природокористування. – 2010. – № 2 (50). – С. 30–35.
2. Гончарук Я.А. Досвід Австрійської Республіки у контексті формування стратегії й тактики міжнародної інтеграції України / Я.А. Гончарук, А.І. Мокій, С.Р. Семів // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 3–13.
3. Левицький Р.Й. Комплексний механізм залучення іноземних інвестицій / Р.Й. Левицький // Стратегія економічного розвитку України: Збірник наукових праць – Вип. 2021. – К. – 2007. – С.131–137.
4. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 27–34.
5. Семів С.Р. Перспективи поглиблення міжнародної інтеграції та участі споживчої кооперації України у міжнародному кооперативному русі / С.Р.Семів // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів. – 2009. – Вип.30. – 127–132 с.
6. Ситник І.В. Сучасний інвестиційний клімат України та напрями його поліпшення / І.В. Ситник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Вип. № 4. – Т. 2. – С. 103–106.

7. Шестакова Я. Механізм державного регулювання інвестування в Україні. Наскільки він досконалий? / Я. Шестакова // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – № 6. – С. 13–20.

Надійшла 18.09.2012; рецензент: д. е. н. Рогоза М. Є.

УДК 336.76

Б. Є. ГРАБОВЕЦЬКИЙ, В. В. ЗЯНЬКО  
Вінницький національний технічний університет

## ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЇ ЗРОСТАННЯ КІЛЬКОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ: АНАЛІЗ І ПРОГНОЗУВАННЯ

*У статті складено прогноз розвитку венчурних і невенчурних інвестиційних фондів в Україні до 2016 року; проаналізовано і оцінено результати прогнозування; побудовано кореляційну модель взаємозв'язку досліджених показників.*

*In the article has been compiled the forecast of venture and non-venture investment funds in Ukraine to 2016. Also there have been analyzed and evaluated the results of forecasting; correlation model of the relationship of the investigated parameters was constructed.*

*Ключові слова: венчурний інвестиційний фонд, метод екстраполяції тенденції, невенчурний інвестиційний фонд, трендовий метод прогнозування, степеневі-експоненціальна модель.*

**Актуальність проблеми.** У період трансформації економіки обсяг інвестицій, здійснених іноземними та вітчизняними інвесторами, є основним підґрунтям і каталізатором інноваційного економічного розвитку будь-якої країни. Україна ж, з огляду на її внутрішній ринок, наявність порівняно кваліфікованої й водночас дешевої праці, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси та існування хоч і не надто розвиненої інноваційної інфраструктури, потенційно має всі можливості стати провідною країною за залученням прямих та портфельних іноземних інвестицій для підтримки розвитку новаторських технологічних компаній. Однією з форм такого фінансування останніх є розвиток інституту венчурних інвестицій. А тому економічний аналіз і прогнозування розвитку інвестиційних фондів, зокрема венчурних, виявлення специфіки формування венчурних та невенчурних інвестицій та перспектив їх розвитку в Україні, є актуальним і має наукову та практичну цінність.

**Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій.** Нині найпоширенішими методами економічного аналізу та прогнозування є методи екстраполяції тенденції економічної ситуації. Теоретико-методологічні аспекти екстраполяції тенденції розглядаються в наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, зокрема, І. В. Бестужева, А. П. Ермілова, К. Д. Льюїса, Г. С. Кильдешева, Ю. П. Лукашина, А. А. Френкеля, Е. М. Четиркіна, В. М. Геєця та ін. У них досліджено сутність різних методів екстраполяції тенденції, здійснено їх систематизацію та обґрунтовано необхідність та сфери використання, проте недостатньо уваги приділено вибору найоптимальнішого методу для визначення, оцінювання та прогнозування факторів впливу на ефективність інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Мета статті – дослідити тенденції зростання кількості інвестиційних фондів в Україні, пов'язавши теоретико-методологічні положення з практичними потребами управління, та запропонувати авторську методику вибору оптимального рівняння, яка найкращим чином описує тенденцію досліджуваного нами процесу – розвитку венчурних і не венчурних інвестиційних фондів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Однією із найсуттєвіших умов успішної реалізації інноваційного проекту, ефективного використання інвестицій на інновації є високий рівень процесу управління на всіх стадіях створення інновації: від ідеї до виходу на ринок.

Основою управлінської діяльності є процес прийняття рішень. На думку Дж. Мартіно, прийняття рішення – це вибір одного курсу дій із сукупності, які можуть бути здійснені [1].

Ефективність прийнятого рішення багато в чому залежить від інформації, якою володіє особа, що приймає рішення. Враховуючи, що рішення приймаються на перспективу, близьку або віддалену, інформаційною базою управлінських рішень при розробці інновацій є результати науково-технічного і економічного прогнозування.

Науково-технічне (технологічне) прогнозування забезпечує інформацією про можливості науки і техніки щодо створення інновацій у певний момент часу, про нові технології тощо.

Із сукупності методів прогнозування в наших дослідженнях застосовуються методи екстраполяції тенденції.

Екстраполяція тенденції — метод прогнозування, який ґрунтується на припущенні, що тенденції і закономірності, котрі склалися у минулому («передісторії»), будуть незмінно або з невеликими відхиленнями діяти у прогнозованому періоді. Методи екстраполяції тенденції таким чином ґрунтуються на інерційності економічних процесів (явищ).

Нижче наведені результати дослідження (аналіз і прогнозування) динаміки зміни інвестиційних фондів в Україні за окремими видами.

У якості методичних прийомів екстраполяції тенденції використані аналітичні характеристики

динамічних рядів та часовий тренд.

Аналітичні характеристики динамічних рядів.

Аналіз рівнів динамічного ряду в «передісторії» здійснюється на основі таких статистичних (аналітичних) характеристик:

– абсолютний приріст:

базисний

$$\Delta y = y_i - y_0 ; \quad (1)$$

ланцюговий

$$\Delta y = y_i - y_{i-1} ; \quad (2)$$

середній

$$\Delta \bar{y} = \frac{y_n - y_0}{n - 1} ; \quad (3)$$

– темп росту:

базисний

$$T_p = \frac{y_i}{y_0} \times 100 ; \quad (4)$$

ланцюговий

$$T_p = \frac{y_i}{y_{i-1}} \times 100 ; \quad (5)$$

середній

$$\bar{T}_p = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}} \times 100 ; \quad (6)$$

де  $y_i$  — значення рівня в умовному  $i$ -му періоді;  $y_n$ ,  $y_0$  — значення рівня відповідно в кінці і на початку динамічного ряду;  $n$  — кількість рівнів динамічного ряду.

У табл. 1 наведені результати розрахунків аналітичних характеристик динамічного ряду для досліджуваних показників згідно з формулами (1) – (6) та за даними 2007–2011 рр.

Аналіз динаміки кількості інвестиційних фондів свідчить, що за останнє п'ятиріччя лише у кризовому 2008 році спостерігається скорочення кількості інвестиційних фондів. Без врахування 2008 року базисний темп зростання більш-менш рівномірний.

Водночас, скорочення кількості інвестиційних фондів у 2008 році негативно впливає на якість рівнянь, які описують тенденцію змін зазначеного показника, що буде проілюстровано у подальших дослідженнях.

Також треба відзначити, що впродовж останніх п'яти років (з 2007 по 2011) кількість венчурних фондів в Україні збільшилась на 27,2 %, а кількість невенчурних фондів зросла на 45,7 %. Тобто невенчурні фонди розвиваються майже у 1,7 рази інтенсивніше за венчурні, що говорить про те, що для розвитку венчурних фондів в Україні необхідно створювати сприятливіші умови.

Для екстраполяції тенденції серед статистичних характеристик динамічного ряду використовуються переважно середній абсолютний приріст (3) та середній темп росту (6).

Екстраполяцію на основі середнього абсолютного приросту ( $\Delta \bar{y}$ ) доцільно здійснювати лише у тому випадку, коли загальна тенденція розвитку явища (процесу, об'єкта) у часі є лінійною або абсолютний приріст зберігається відносно постійним у рядах динаміки.

Прогнозне значення у такому випадку обчислюється за формулою:

$$\hat{y}_{n+m} = y_n + \Delta \bar{y} \times T , \quad (7)$$

де  $y_n$  — рівень ряду, прийнятий за базу (зазвичай, за базисний приймається останній рівень динамічного



ряду);  $\Delta\bar{y}$  — середній абсолютний приріст (розраховується за формулою (3));  $T$  — період випередження ( $T = 1; 2; 3; \dots; T$ ).

Таблиця 1

Аналіз динаміки кількості інвестиційних фондів в Україні за видами на основі даних за 2007–2011 рр.\*

Роки	Венчурні фонди				
	Фактичні дані, шт.	Абсолютний приріст		Темп росту, %	
		Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий
2007	650	—	—	100,0	—
2008	457	-193	-193	70,3	70,3
2009	681	31	224	104,8	149,0
2010	740	90	59	113,8	108,7
2011	827	177	87	127,2	111,8
Середнє значення		44		106,2	
Роки	Невенчурні фонди				
	Фактичні дані, шт.	Абсолютний приріст		Темп росту, %	
		Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий
2007	184	—	—	100,0	—
2008	120	-64	-64	65,2	65,2
2009	207	23	87	112,5	172,5
2010	245	61	38	133,2	118,4
2011	268	84	23	145,7	109,4
Середнє значення		21		109,9	
Роки	венчурні та невенчурні фонди разом				
	Фактичні дані, шт.	Абсолютний приріст		Темп росту, %	
		Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий
2007	834	—	—	100,0	—
2008	577	-257	-257	69,2	69,2
2009	888	54	311	106,5	154,0
2010	985	151	97	118,1	110,9
2011	1095	261	110	131,3	111,2
Середнє значення		65		107,0	

\* – Розраховано за даними Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Прогнозування на основі середнього темпу (коефіцієнта) росту доцільне за умови, коли загальна тенденція зміни рівнів динамічного ряду описується геометричною прогресією або показниковою (експоненціальною) кривою.

Прогнозування на основі середнього коефіцієнта росту здійснюється за такою формулою:

$$\hat{y}_{n+m} = y_n \times \bar{K}_p^T, \quad (8)$$

де  $\bar{K}_p$  — середній коефіцієнт росту, ( $\bar{K}_p = \bar{T}_p \div 100$ ).

У табл. 2 наведені результати прогнозування кількості інвестиційних фондів на основі статистичних характеристик динамічного ряду.

Таблиця 2

Прогноз кількості в Україні інвестиційних фондів різних видів на 2012-2016 рр. \*

Роки	Види інвестиційних фондів (шт.)					
	Венчурні		Невенчурні		Разом	
	$\hat{y}_{n+T} = y_n + \Delta\bar{y} \times T$	$\hat{y}_{n+T} = y_n \times \bar{K}_p^T$	$\hat{y}_{n+T} = y_n + \Delta\bar{y} \times T$	$\hat{y}_{n+T} = y_n \times \bar{K}_p^T$	$\hat{y}_{n+T} = y_n + \Delta\bar{y} \times T$	$\hat{y}_{n+T} = y_n \times \bar{K}_p^T$
2012	871	878	289	295	1160	1173
2013	915	933	310	324	1225	1257
2014	959	991	331	356	1290	1347
2015	1003	1052	352	391	1355	1443
2016	1047	1117	373	430	1420	1547

\* – Розраховано за даними Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Як і слід було очікувати, прогнозні значення на основі середнього коефіцієнта росту вищі у порівнянні з отриманими величинами на основі середнього абсолютного приросту. Так, з 2012 по 2016 роки

кількість венчурних інвестиційних фондів за прогнозом, здійсненого на основі середнього абсолютного приросту, зростає на 20,21 % (з 871 до 1047), а за прогнозом, здійсненого на основі середнього коефіцієнта росту – на 27,22 %. (з 878 до 1117). За цей же період кількість невенчурних інвестиційних фондів за прогнозом, здійсненого на основі середнього абсолютного приросту, зростає на 29,07 % (з 289 до 373), а за прогнозом, здійсненого на основі середнього коефіцієнта росту – на 45,76 %. (з 295 до 430). Це пояснюється природою зазначених показників, про що зазначалося вище. Але, як бачимо з табл. 2, до 2016 року зберігатиметься тенденція випереджаючого зростання в Україні невенчурних фондів порівняно з венчурними: за прогнозом, здійсненого на основі середнього абсолютного приросту на 8,86 %, а за прогнозом, здійсненого на основі середнього коефіцієнта росту – на 18,54 %.

Кінцевий висновок буде зроблений після порівняння результатів прогнозування, отриманих за іншими методами.

Часовий тренд. Тренд, який звично називають часовим, відображає тенденцію змін явища (об'єкта, процесу) впродовж часу.

Трендова модель у загальному вигляді відображається таким рівнянням:

$$y = f(t) + \bar{\varepsilon}, \quad (9)$$

де  $y$  — досліджуваний показник;  $f(t)$  — детермінована не випадкова компонента явища;  $\bar{\varepsilon}$  — стохастична компонента явища, яка включає сезонну, циклічну і випадкову частини ряду динаміки;  $t$  — це послідовний натуральний ряд чисел, який відповідає кожному рівню динамічного ряду.

Тренд описує фактичну усереднену для «передісторії» тенденцію досліджуваного явища (процесу, об'єкта) у часі, його зовнішні прояви.

Результат при цьому пов'язується виключно з плином часу.

Припускається, що через умовний фактор ( $t$ ) можна виразити вплив основних факторів, або іншими словами, хоча час не є механізмом прояву тенденцій і закономірностей, однак він ніби акумулює дії основних факторів і відображає їх у рівнянні тренда. Реальний механізм впливу на значення рівнів динамічного ряду у неявному вигляді не враховується [2].

Аналітичне вирівнювання тренда — це досить поширений метод прогнозування. Разом з тим, екстраполяція тренда може бути застосована лише у тому випадку, коли розвиток явища достатньо добре описується побудованим рівнянням і умови, які визначають тенденцію розвитку у минулому, не зазнають значних змін у майбутньому. При дотриманні цих умов екстраполяція здійснюється шляхом підстановки у рівняння тренда незалежної змінної  $t$ , яка відповідає величині горизонту прогнозування:

$$\hat{y}_{n+t} = f(t_{n+T}) \quad (10)$$

Одним із найважливіших та найвідповідальніших етапів екстраполяції тренда є вибір оптимального рівняння, яке найкращим чином описує тенденцію розвитку досліджуваного процесу (явища, об'єкта). Про актуальність розв'язування зазначеної проблеми свідчить та увага, яка приділяється їй дослідниками, і точка зору яких розглянута і узагальнена у роботах [2; 3].

Запропонована авторами статті методика передбачає двостадійний вибір виду рівняння.

На першій стадії в результаті аналізу сутності досліджуваного процесу (явища, об'єкта), попередніх досліджень, графічного зображення рівнів динамічного ряду відбирається лише клас рівнянь.

На другій стадії шляхом розрахунку та зіставлення графічних зображень і статистичних характеристик відбирається вид рівняння.

У результаті проведених процедур, передбачених на першій стадії, в подальших дослідженнях нами використані такі рівняння (моделі):

лінійне

$$\hat{y} = a_0 + a_1 t; \quad (11)$$

квадратичне

$$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2; \quad (12)$$

показникове

$$\hat{y} = a_0 a_1^t a_2^t; \quad (13)$$

степеневе-експоненціальне

$$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t} . \quad (14)$$

У табл. 3 наведені характеристики рівнянь (11-14), фактичні та розрахункові (вирівняні) значення досліджуваних показників за 2007-2011 рр.

Таблиця 3

**Статистичні характеристики рівнянь, фактичні і розрахункові дані побудованих моделей за 2007–2011 рр. \***

Роки	Фактичні дані	Розраховані на підставі рівнянь дані, $r, \eta; \bar{\varepsilon}$			
		$y = a_0 + a_1 t$ $r = 0,733$ ; $\bar{\varepsilon} = 10,98\%$	$y = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$ $\eta = 0,828$ $\bar{\varepsilon} = 10,41\%$	$y = a_0 a_1^t a_2^{t^2}$ $\eta = 0,804$ ; $\bar{\varepsilon} = 11,41\%$	$y = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$ $\eta = 0,853$ ; $\bar{\varepsilon} = 9,58\%$
<b>Венчурні інвестиційні фонди</b>					
2007	650	544	600	593	620
2008	457	607	579	572	543
2009	681	671	615	605	592
2010	740	735	706	694	705
2011	827	798	855	871	882
<b>Невенчурні інвестиційні фонди</b>					
		$r = 0,805$ ; $\bar{\varepsilon} = 14,80\%$	$\eta = 0,856$ ; $\bar{\varepsilon} = 14,48\%$	$\eta = 0,821$ ; $\bar{\varepsilon} = 16,06\%$	$\eta = 0,849$ ; $\bar{\varepsilon} = 13,99\%$
2007	184	146	164	162	172
2008	120	176	167	163	152
2009	207	205	187	180	174
2010	245	235	225	218	221
2011	268	264	271	291	297
<b>Разом</b>					
		$r = 0,756$ ; $\bar{\varepsilon} = 11,80\%$	$\eta = 0,837$ ; $\bar{\varepsilon} = 11,30\%$	$\eta = 0,810$ ; $\bar{\varepsilon} = 12,44\%$	$\eta = 0,854$ ; $\bar{\varepsilon} = 10,56\%$
2007	834	690	764	755	792
2008	577	783	746	735	695
2009	888	876	802	785	766
2010	9485	970	931	912	926
2011	1095	1062	1126	1161	1179

\* – Розраховано за даними Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Тут  $r$  — парний лінійний коефіцієнт кореляції;  $\eta$  — парне кореляційне відношення;  $\bar{\varepsilon}$  — середня помилка апроксимації;  $r, \eta$  — характеризують тісноту зв'язку показників, що входять у склад рівняння;  $\bar{\varepsilon}$  — характеризує середнє відносне відхилення між фактичними та розрахунковими на підставі рівняння значеннями досліджуваного показника.

У цілому слід зазначити, що згідно значень статистичних характеристик ( $r, \eta, \bar{\varepsilon}$ ), наведенні рівняння часового тренда досить прийнятно описують тенденцію змін інвестиційних фондів. Про це свідчать рівні коефіцієнтів парної лінійної кореляції ( $r$ ), кореляційних відношень ( $\eta$ ), а також середньої помилки апроксимації ( $\bar{\varepsilon}$ ).

Водночас, як це зазначалось вище, негативно вплинуло на рівень статистичних характеристик досліджуваних рівнянь падіння величини показників у 2008 р.

Згідно з формальними правилами, для прогнозування досліджуваного показника обирається модель з кращими статистичними характеристиками. Такою є степенєво-експоненціальна модель, у якій мінімальний рівень середньої помилки апроксимації та переважно максимальне значення показників, що характеризують тісноту зв'язку між досліджуваними показниками ( $r, \eta$ ).

Однак, порівнюючи значення статистичних характеристик всіх моделей, можна помітити, що значних відмінностей між ними не спостерігається.

Тому доцільно порівняти результати прогнозування на основі всіх наведених 4-х моделей (табл. 4) та на основі статистичних характеристик динамічних рядів (табл. 2).

Вище зазначалось, що побудовані моделі приблизно однаково задовольняють встановленим вимогам. У такому випадку перевагу рекомендують надати простішим аналітичним виразам (моделям) [4].

Дійсно, найприйнятніші результати прогнозування отримані в результаті реалізації лінійного рівняння та на основі статистичних характеристик динамічного ряду, хоча якість складних рівнянь дещо краща.

Варто зауважити, що методика прогнозування на основі статистичних характеристик динамічного ряду, результати якого наведенні в табл. 2 та табл. 4, має суттєві недоліки: рівень середнього абсолютного приросту та середнього темпу зростання визначається лише значеннями крайніх рівнів ряду.

Результати прогнозування числа інвестиційних фондів в Україні на 2012–2016 рр. \*

Роки	Результати прогнозування на основі:					
	Моделей				Статистичних характеристик	
	$\hat{y} = a_0 + a_1 t$	$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$	$\hat{y} = a_0 a_1^t a_2^{t^2}$	$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$	$\hat{y} = y_n + \Delta \bar{y} \times T$	$\hat{y}_{n+T} = y_n \times \bar{K}_p^T$
1	2	3	4	5	6	7
<b>Венчурні</b>						
2012	862	1060	1193	1138	871	878
2013	926	1321	1784	1500	915	933
2014	990	1638	2909	2009	959	991
2015	1053	2013	5170	2723	1003	1052
2016	1117	2243	10057	3726	1047	1117
<b>Невенчурні</b>						
2013	322	447	685	953	310	324
2014	351	557	1211	865	331	356
2015	381	684	2350	1278	352	391
2016	410	830	5011	1909	373	430
<b>Разом</b>						
2012	1155	1415	1619	1553	1160	1173
2013	1248	1768	2469	2453	1225	1257
2014	1341	2195	4120	2874	1290	1347
2015	1434	2697	7520	4001	1355	1443
2016	1527	3073	15068	5635	1420	1547

\* – Розраховано за даними Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Проміжні рівні ряду ніяк не впливають на значення статистичних характеристик. Звідси, будь-яке коливання крайніх значень динамічного ряду суттєво впливає на результати прогнозування.

Щоб усунути цей недолік рекомендується замість фактичних значень крайніх рівнів динамічного ряду використовувати розрахункові значення, отримані на основі побудованих моделей (табл. 3). Розрахункові дані формуються так, що кожен рівень певним чином впливає на інші рівні та сам зазнає впливу від решти рівнів.

У табл. 5 наведені результати прогнозування, отримані на основі використання статистичних характеристик динамічного ряду (7; 8) та розрахованих (вирівняних) значеннях рівнів ряду ( $\hat{y}$ ) за моделями (11) – (14).

Таблиця 5

Результати прогнозування, отримані на основі розрахункових даних динамічного ряду ( $\hat{y}$ ) \*

Роки	$\hat{y} = a_0 + a_1 t$		$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$		$\hat{y} = a_0 a_1^t a_2^{t^2}$		$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$	
	$\hat{y} = \hat{y}_n + \Delta \bar{y} \times T$	$\hat{y} = \hat{y}_n \times \bar{K}_p^T$	$\hat{y} = \hat{y}_n + \Delta \bar{y} \times T$	$\hat{y} = \hat{y}_n \times \bar{K}_p^T$	$\hat{y} = \hat{y}_n + \Delta \bar{y} \times T$	$\hat{y} = \hat{y}_n \times \bar{K}_p^T$	$\hat{y} = \hat{y}_n + \Delta \bar{y} \times T$	$\hat{y} = \hat{y}_n \times \bar{K}_p^T$
	<b>Венчурні інвестиційні фонди</b>							
2012	861	878	919	935	940	959	947	963
2013	925	966	983	1021	1010	1056	1013	1052
2014	988	1062	1047	1116	1079	1162	1078	1149
2015	1052	1168	1111	1220	1149	1280	1144	1254
2016	1115	1285	1175	1334	1218	1409	1209	1370
<b>Невенчурні інвестиційні фонди</b>								
2012	293	306	298	307	323	337	328	340
2013	323	355	325	348	355	390	359	390
2014	352	412	352	394	387	452	390	447
2015	382	478	379	447	419	523	421	512
2016	411	554	406	506	451	606	452	587
<b>Разом</b>								
2012	1155	1183	1229	1254	1263	1293	1274	1301
2013	1248	1318	1322	1385	1365	1441	1371	1436
2014	1341	1468	1415	1529	1467	1605	1467	1585
2015	1434	1636	1508	1688	1569	1788	1564	1750
2016	1527	1822	1601	1864	1671	1992	1660	1932

\* – Розраховано за даними Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Вирівнювання рівнів ряду на основі використаних моделей сприяло зближенню значень прогнозованих показників. Принаймні, значних відхилень, як це мало місце при реалізації моделей на основі первинних звітних даних (табл. 4), не спостерігається.

**Висновки.** У процесі прогнозування органам управління слід надати альтернативні варіанти прогнозів, кращий із яких може бути відібраний експертним шляхом. Надання ж дослідниками лише одного варіанту прогнозу позбавляє керівництво фірми можливості розробити альтернативні варіанти поточного та стратегічного планів, що практикується у передових компаніях світу [5; 6].

При використанні результатів прогнозування в управлінні виробництвом варто звернути увагу на цікаво висловлену думку: цінність прогнозу визначається не тільки його достовірністю, але й його корисністю для спеціаліста при прийнятті вірних і своєчасних рішень [1].

Із динаміки показників венчурних інвестиційних фондів в Україні можна зробити висновок, що їх кількість має стійку тенденцію до збільшення, яка збережеться і надалі, про що свідчить побудований нами прогноз на 2012-2016 роки. Разом з тим, бажаним є пришвидшення цієї тенденції, що можливо за умов пом'якшення стримуючих чинників та сприяння розвитку венчурних фондів з боку держави. Також українському уряду необхідно приділяти більше уваги тому, щоб вітчизняні венчурні фонди виконували притаманні саме їм економічні функції, а не виступали інструментом фінансово-промислових груп з перерозподілу грошових потоків та оптимізації оподаткування, як це спостерігається з більшістю функціонуючих венчурних фондів у нашій країні.

### Література

1. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование / Мартино Дж. – [Пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1977. – 591 с.
2. Грабовецкий Б.С. Теоретико-методологические основы анализа и прогнозирования тенденции изменений технико-экономических показателей в системе АПК : [монография] / Грабовецкий Б.С. – Винница, ВНТУ, 2011. – 184 с.
3. Грабовецкий Б.Е. О выборе вида уравнения / Б.Е. Грабовецкий, Т.А. Спирина // Вестник статистики. – 1976. – № 2. – С. 50–53.
4. Рабочая книга по прогнозированию / Редкол. : И.В. Бестужев – Лада (отв. ред.). – М. : Мысль, 1982. – 430 с.
5. Ермилов А.П. Макроэкономическое прогнозирование в США / Ермилов А.П. – Новосибирск, 1987. – 270 с.
6. Марита А. «Сделано в Японии». История фирмы «Сони» / Марита А. – М. : Прогресс, 1990. –

Надійшла 29.08.2012; статтю представляє д. е. н. Зянько В. В.

УДК 330.341.1

Е. С. МЯСНИКОВА

Херсонский национальный технический университет

## ПОНЯТИЕ, ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ, ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПАРКОВ

*В данной статье объясняется понятие "технологический парк", рассмотрены цели его создания с точки зрения государства и инвесторов. Так же рассмотрены ключевые преимущества и слабые стороны технологических парков. Предлагаются основные компоненты инновационной структуры для достижения максимального эффекта.*

*This article explains the concept of the technological park, the targets in terms of the state and investors are review. It is also considered key strengths and weaknesses of the technology parks. Proposed the main components of the innovation structure in order to achieve maximum effect.*

*Ключевые слова: технологический парк, инновационная деятельность, преимущества и недостатки технологических парков.*

**Постановка проблемы.** Успешная инновационная деятельность в научно-технических и промышленных секторах экономики Украины на переходном этапе её развития является одним из главных факторов, влияющих на возможность становления нашей страны в ряд наиболее развитых в экономическом и социальном планах мировых держав. К сожалению, в постсоветский период инновационная деятельность и создание необходимой для неё инфраструктуры в стране по ряду причин не была столь результативной, чтобы серьёзно повлиять на темпы роста экономики в целом и её промышленных секторов, в частности [2]. Создание технологических парков является наилучшим выходом из сложившейся ситуации. Однако, перед этим, следует выяснить целесообразность организации такой инновационной структуры.

**Анализ последних публикаций и исследований.** Проведенный анализ последних публикаций показал, что вопрос создания и функционирования технопарков является достаточно актуальным в научных работах таких ученых, как О. Панов, С.А. Ерохин, И.В. Романець, А.Л. Гуменюк и др.

**Выделение ранее нерешенных частей общей проблемы.** Научно-теоретические и практические аспекты проблемы определения конкретных преимуществ и недостатков технологических парков отображены в публикациях отечественных и иностранных авторов, т.к. каждый технологический парк имеет свои собственные сильные и слабые стороны, которые в большинстве своем зависят напрямую от области специализации технопарка.

Целью этой работы является выделение общих параметров преимуществ и недостатков, которые в равной степени подошли бы всем инновационным структурам под названием технопарк.

**Изложение основного материала.** Важным аспектом стимулирования инновационной деятельности является поиск и создание оптимальных форм организации научно-технического процесса и соответствующей инфраструктуры. К ним относятся инкубаторы малого бизнеса, инновационно-технологические центры, инновационно-промышленные комплексы, технопарки, технополисы. С точки зрения спектра оказываемых услуг названные структуры во многом пересекаются и даже дублируют друг друга. Однако существуют и серьезные различия между ними, определяемые их членским составом, структурой, размерами, видами и объемом выполняемых работ и другими параметрами. Не вдаваясь в подробный анализ сходства и различий многообразия структур для проведения инновационной деятельности, скажем, что для реализации всего спектра мероприятий с участием промышленных предприятий (в частности, машиностроительных) наиболее приемлемым видом структуры можно принять технопарк.

Под технопарком (научно-технологическим парком) будем понимать юридическое лицо, имеющее научно-производственный территориальный комплекс [1]. Главная задача комплекса состоит в формировании максимально благоприятной среды для объединения и эффективного использования интеллектуального, технического, организационного и финансового потенциалов входящих в технопарк участников (физических и юридических лиц) для развития наукоёмких инновационных фирм-клиентов.

Создание и деятельность технопарков необходимо рассматривать как инструмент для решения конкретных задач:

- внедрение наукоёмкой продукции и высокотехнологичных производств;
- сокращение жизненного цикла: научная разработка – внедрение – производство;
- выполнение функций бизнес-инкубаторов для субъектов малого предпринимательства;
- рациональное использование производственных мощностей и незагруженных площадей, создание новых рабочих мест для крупных промышленных предприятий, научных и проектных институтов, имеющих серьезные проблемы в своей деятельности.

Технопарк – изолированная территория для сосредоточения талантливых специалистов из лица ученых, инженеров (преимущественно молодых) и организаций для усиленной творческой работы с инновационной составляющей по определенной направленности. К организациям можно отнести научно-исследовательские институты, профильные учебные заведения, объекты индустрии, профильные деловые центры и выставочные площадки, транспортную и жилищную инфраструктуру. Такие изолированные территории предназначены для концентрации исследований и разработок по определенной проблематике и внедрения полученных результатов в жизнь, для значительного повышения вклада в научно-техническое развитие государства.

Деятельность технопарков имеет определенный смысл, поскольку на рынке выживают до 70–80% компаний, прошедших через технопарк. Тогда как до 75% «старт-апов» вне технопарков “погибают” в первые полтора года своего существования.

Цели создания, с точки зрения государства:

- привлечение прямых иностранных инвестиций, передовых технологий хотя бы на ограниченную часть территории страны;
- создание новых рабочих мест для высококвалифицированного персонала;
- развитие экспортной базы;
- импортозамещение;
- апробация новых методов менеджмента и организации труда.

Цели создания, с точки зрения инвесторов:

- освоение новых рынков сбыта;
- приближение производства к потребителю;
- минимизация затрат, связанная с отсутствием экспортных и импортных таможенных пошлин;
- доступ к инфраструктуре;
- снижение влияния бюрократии.

Ключевые преимущества технопарков:

- повышение инновационности и конкурентоспособности производства в сфере информационно-коммуникационных технологий;
- удержание квалифицированных специалистов в компаниях за счет создания им необходимых производственных и социально-бытовых условий;
- эффективное использование существующего интеллектуального потенциала;

- создание условий для притока в страну квалифицированных специалистов из “ближнего зарубежья”;
- развитие малых предприятий за счет предоставления им на льготных условиях необходимой инфраструктуры для организации своей деятельности;
- создание эффективных управленческих механизмов;
- привлечение иностранных инвестиций в отрасль;
- широкий ассортимент предлагаемых услуг резидентам;
- постоянное развитие;
- уникальность и конкурентоспособность предлагаемых услуг;
- тесное сотрудничество с резидентами в реализации бизнес-процессов;
- возможность передачи навыков, технологий, продуктов, активов и людских ресурсов;
- хороший доступ к финансированию, что связано с перенесением имиджа технопарка на них что способствует установлению контактов с банками и венчурными инвесторами, а также с заказчиками и поставщиками;
- консультации по комплексам вопросов;
- гибкость предложения площадей в случае роста фирмы.

Для достижения максимального эффекта помимо инструментов экономического стимулирования технопарк должен включать в себя следующие компоненты инновационной инфраструктуры:

- тесное взаимодействие с вузами и другими центрами “генерации идей” и подготовки высококлассных по международным меркам специалистов;
- взаимодействие с промышленными компаниями – будущими заказчиками инновационной продукции;
- доступ к современным средствам связи;
- наличие достаточного количества помещений и зданий, предоставляемых на льготных условиях аренды;
- развитая жилищная и транспортная инфраструктура;
- предоставление сопутствующих аудиторских, бухгалтерских, маркетинговых, юридических услуг на льготных условиях, эффективная защита авторских прав разработчиков;
- наличие команды профессионалов-управленцев в сфере инновационного менеджмента.

Преимущество технопарков в развитии экономики региона акцентируется на помощи предпринимателям на этапах становления, после чего «эстафета» переходит к их последователям.

К слабым сторонам технопарков можно отнести следующее [3]:

- непоследовательность государства в доведении задуманного до конца;
- дефицит необходимого количества профессиональных управляющих, особенно со стороны госслужащих;
- недостаточность материальных средств для выведения проекта парка до запланированного уровня по масштабам инновационной активности;
- отвлечение организаторов от основных задач построения парка и излишнее внимание на создание инфраструктуры;
- сохранение возможностей ухода от налогов резидентов технопарков;
- зачастую отсутствие системного подхода со стороны профильных ведомств по реализации проектов технопарков;
- ситуация с занятостью изменяется незначительно – фирмы слишком малы;
- при наступлении экономического спада технопарку будет трудно привлечь новых клиентов.

Технопарк – инициатива именно регионального, стратегического и долговременного плана. Там, где эта инициатива реализуется успешно, действительно происходит структурная перестройка промышленности, создаются новые рабочие места, формируется престижный имидж территории. Там, где к этой инициативе подходят формально, технопарки вырождаются в различные самостоятельные коммерческие структуры.

### Выводы

1. Рассмотрено понятие технологического парка как одного из самых целесообразных инновационных структур, выделены сильные и слабые стороны, общие для всех технопарков.
2. Создание и деятельность технологических парков следует рассматривать как инструмент для решения конкретных задач, а именно формирования максимально благоприятной среды для объединения и эффективного использования интеллектуального, технического, организационного и финансового потенциалов входящих в технопарк участников.
3. В целях создания технологических парков происходит абсолютно естественная интеграция интересов государства и бизнеса.

### Литература

1. Панов О. Технопарки: управленческий барьер [Электронный ресурс] / О. Панов // Бизнес Журнал

Online. – 2011. – Режим доступу : <http://www.business-magazine.ru/voronej/articles/pub341550>

2. Управління інноваційною діяльністю в економіці України : [монографія] / За наук. ред. С.А. Єрохіна. – К. : Національна академія управління, 2008. – 475 с.

3. Романець І.В. Організаційні механізми створення та функціонування технопарків в Україні та світі [Електронний ресурс] / І.В. Романець, А.Л. Гуменюк. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.

Надійшла 29.08.2012; рецензент: д. е. н. Шарко М. В.

УДК 338.24:330.111.62

І. А. БРИЖАНЬ

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

## ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНОГО ФАКТОРУ

*У статті проаналізований сучасний стан національної інноваційної системи та особливості розвитку інноваційної діяльності на Україні. На основі дослідження інноваційної політики та тенденцій розвитку країн великої вісімки запропонований комплекс заходів, що направлені на попередження деградації інноваційної сфери та покращення якості економічного зростання України.*

*The article analyzes the current state of the national innovation system and the features of innovative activity development in Ukraine. Based on research of innovation policy and trends of the development the Group of Eight countries it is proposed the measures aimed at preventing degradation of the innovation sector and improving the quality of economic growth in Ukraine.*

*Ключові слова: економічне зростання, конкурентоспроможність, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інноваційна політика.*

### Вступ

Проблеми економічного зростання та розвитку займають центральне місце в макроекономічних дослідженнях зарубіжних і вітчизняних вчених. В умовах глобалізації та виходу економіки на постіндустріальний рівень розвиток інновацій перетворюється на найважливіший фактор якісного економічного зростання, науково-технічного та суспільного прогресу. Якість управління інноваційними процесами стає визначальним фактором конкурентоспроможності національної економіки, а інноваційний шлях розвитку є єдино можливим варіантом, який забезпечує успіх.

Положення України в міжнародному вимірі конкурентоздатності, рівень розвитку і особливо ефективність функціонування національної інноваційної системи є недостатніми для забезпечення сталого розвитку української економіки і, як наслідок, європейських стандартів життя громадян України. Головна проблема полягає в тому, що результативність, якість функціонування і структура креативної частини національної інноваційної системи (сектори досліджень і розробок, освіти, винахідництва) не повною мірою відповідають потенційним потребам інтенсивного розвитку економіки країни.

Аналіз сучасного стану науково-дослідного сектору України показує, що за рівнем інноваційної діяльності, виробництва високотехнологічної продукції, фінансування науки та розвитку інфраструктури для інноваційного підприємництва Україна відстає від провідних країн. За індексом використання наукових досягнень і знань в економіці, який визначається Всесвітнім банком, її випереджають не тільки розвинені країни Заходу, а й більшість країн Центральної Європи та Росія. Така ситуація пояснюється тим, що в Україні до сих пір не приділяється належна увага інноваціям. Відповідно до типології М. Портера на Україні спостерігається економічне зростання, засноване на ресурсах і інвестиціях, а не на інноваціях. Тому перед Україною стоїть завдання підвищити якість економічного зростання, стати країною, що забезпечує таке зростання не тільки за рахунок сировинних галузей, а й за рахунок наукоємних факторів, сформувати економіку інноваційного типу, зробити інновації ключовим фактором економічного зростання. Це обумовлює необхідність подальших досліджень категорії «інновації» як одного із факторів економічного зростання і актуальність обраної теми.

Якщо орієнтуватися на доступні літературні джерела, то дослідження економічного зростання починають відлік з початку XIX століття, коли ця проблема була позначена Ж. Б. Сеєм, і отримала свій подальший розвиток як самостійний науковий напрям. Серед сучасних зарубіжних досліджень макроекономічного розвитку необхідно відзначити роботи Р. Нельсона, С. Уінтера, які детально розглянули і розробили взаємне позиціонування ортодоксального та еволюційного підходів в економіці [1]. У колективній роботі російських економістів під редакцією Т. Чечелевої [2] проведено аналіз соціально-економічного розвитку Росії і ряду інших країн. Детальний аналіз трансформації понять «економічне зростання» і «економічний розвиток» проведено в роботах Л. Корнійчук [3]. Дослідження сутності економічного зростання, його показників, типів і факторів знайшло відображення у монографії О. Бакаєва, В. Гриценко та ін. [4]. Проте актуальність цього питання лише примножується з часом. Процеси глобалізації, технологічний прогрес, соціальна та культурна інтеграція створили не лише нові умови



існування та діяльності всього суспільства, але і водночас породили проблеми та перешкоди, подолання яких є першочерговим завданням, а для цього необхідно створити сприятливі умови для економічного розвитку України.

#### Постановка завдання

Метою даної роботи є дослідження інноваційного фактору економічного розвитку та пошук раціональних шляхів і рішень, спрямованих на забезпечення сталого економічного розвитку України на основі аналізу інноваційної політики та тенденцій розвитку розвинутих країн світу.

#### Результати дослідження

В даний час в Україні продовжує зберігатися непроста економічна ситуація, що характеризується подальшим погіршенням показників конкурентоспроможності української економіки, яка змушена долати наслідки світової фінансової кризи. За розрахунками Всесвітнього економічного форуму в 2011–2012 роках Україна займала 82-е місце у світовому рейтингу конкурентоспроможності серед 142 країн [5], що стосується інновацій, то країна знаходиться на 62 місці. В Україні з 1991 року через непослідовність у проведенні науково-технологічної та інноваційної політики та її низьку ефективність закріплюються тенденції до технологічного відставання від розвинених країн світу [6]. Значення показників, що характеризують основні сторони інноваційної діяльності України, знизилися в 4–15 разів у порівнянні з 90-ми роками, а саме [7]:

- в 14,3 рази зменшилися темпи освоєння нових видів техніки;
- в 4 рази (з 60% до 16,2%) знизилася частка інноваційно активних підприємств (в Росії їх частка становить 10%, в Польщі – 16%, в країнах ЄС – в середньому 60%);
- наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок нижче світового рівня;
- кількість впроваджених технологічних нововведень зменшилася за роки незалежності приблизно вдвічі, причому тільки 2% з них відповідають світовому рівню.

Для вирішення проблем інноваційного розвитку велику роль грає вітчизняна наука, тяжкий стан якої багатьом відомий. Україна, як й інші пострадянські країни, завжди мала і має сьогодні високий промисловий та науково-дослідний потенціал, який представлений 1255 науковими організаціями [6]. Однак, незважаючи на це, існує величезний розрив між науково-технологічним потенціалом і загальною продуктивністю української економіки, який є наслідком слабкої інноваційної системи. Україна за останні роки в значній мірі втратила свій інноваційний потенціал [8]:

- в 3,3 рази знизилася чисельність працівників в інноваційній сфері (в США і Західній Європі зросла в 2 рази, в Південно-східній Азії – в 4 рази);
- в 3,5 рази знизилася кількість дослідників в галузі технічних наук; в той же час в 5,6 рази збільшилася їх кількість в політичних науках, у 3,5 – в юридичних.

Основними проблемами української науки є: скорочення чисельності науковців; погіршення матеріально-технічної бази науково-дослідних робіт; зниження ефективності науково-дослідних робіт; падіння престижу наукової діяльності та деградація професійної самосвідомості українських учених. Такі обставини пояснюються принципами ведення ринкової економіки. Про це переконливо свідчить той факт, що фінансову підтримку отримують в переважній більшості випадків ті напрями наукових досліджень у будь-якій сфері природничих і суспільних наук, які забезпечують високий ступінь прибутковості. Практично не здійснюється серйозне фінансування фундаментальних досліджень, які не мають в силу зрозумілих причин великих гарантій отримання результатів і не є економічно доцільними, якщо виходити суто з ринкових позицій.

Також, слід зазначити, що законодавча база інноваційного розвитку України знаходиться до сих пір в стадії становлення. Розробляються нові закони проти масового порушення авторських прав зарубіжних виробників програмного забезпечення, проти піратства в галузі виробництва багатьох видів технічно складної продукції, стимулювання інноваційної діяльності, вдосконалення науково-технічних розробок. Взагалі, нормативно-правова база, що регулює інноваційну діяльність, представлена 80 законами, більше 600 підзаконними актами Кабінету Міністрів, 1000 нормативних актів міністерств і відомств. Така кількість не забезпечує якість, тому законодавче регулювання інноваційної діяльності на Україні є суперечливим і нестабільним. В подальшому необхідно більш активно вирішувати проблеми, пов'язані з інтелектуальною власністю, так як без цього не вдасться ліквідувати спільне науково-технічне відставання, сформувати економічні основи зацікавленості окремих винахідників, новаторів, компаній, що створюють інноваційні продукти.

На державному рівні вже робляться спроби впровадження комплексної економічної програми реформування української економіки. Мова йде про відродження на основі зваженого перегрупування наявних матеріальних ресурсів та фінансових потоків з орієнтацією їх на пріоритетний розвиток реального сектора. Але в майбутньому необхідно передбачати використання більш широких можливостей для підвищення ступеня матеріалізації науково-технічних досягнень (інноваційний фактор).

Інноваційний фактор економічного розвитку в теорії розглядається як важливий елемент механізму динамічного розвитку як постіндустріального, так і інформаційного суспільства. Реалізація інноваційного

фактору вимагає вирішення комплексу поставлених завдань. Враховуючи цю обставину, а також основне значення прискорення науково-технічного прогресу для економічного розвитку України необхідно, перше за все, вдосконалити систему управління та координації науки з використанням досвіду більш розвинених країн. Зокрема, доцільним є створення державного органу, функцією якого було б розвиток науки і техніки. Такі установи є у багатьох, в тому числі і передових країнах, а стимулювання науково-технічного прогресу та подальший розвиток науки і техніки являється найважливішою частиною економічної політики найбільш розвинених країн.

Зміна структури і функцій органів виконавчої влади є важливим елементом реформ, що проводяться в країнах Великої вісімки (G-8). З точки зору використання зарубіжного досвіду в українській практиці в цій галузі слід було б більш детально розглянути практику формування, організацію роботи та структуру функцій інноваційних департаментів (міністерств) Великобританії, включаючи, інститут головних наукових радників уряду і департаментів. Так, наявність в структурі керівництва Департаменту з інновацій, університетів і професійної освіти та Департаменту з питань бізнесу, підприємств та нормативної реформи членів парламенту створює більш збалансовану систему органів виконавчої та законодавчої влади в області інноваційного розвитку.

В останні десятиліття тенденції розвитку інноваційної політики та національних інноваційних систем країн G-8 зазнають значних змін. Це пов'язано не тільки з глобальною фінансово економічною кризою, що вимагає економічних реформ, але і з тим, що на початку XXI ст. спостерігаються перші ознаки нової науково-технологічної та промислової революції, пов'язаної з появою новітніх технологій, таких як нано-, біо-, інформаційно-комунікаційні та когнітивні технології, які отримали назву NBIC-технологій. В цілому цей етап розвитку світової цивілізації в роботах окремих зарубіжних вчених і аналітичних центрів (Rand Corporation, Національний науковий фонд США NSF, наукові доповіді ЄС та інші) називають NBIC-революцією. Характерна її риса – конвергенція і поява синергетичних ефектів NBIC-технологій, що здійснюють прямий або непрямий вплив на розвиток промислового виробництва, освіти, економіку, торгівлю, соціум, культуру, фізіологічний і когнітивний потенціал людини, а в кінцевому підсумку – і на цивілізацію в цілому.

Якщо до недавнього часу інноваційна політика країн великої вісімки, таких як Канада, Великобританія, Німеччина, Італія, Японія, базувалася виключно на ідеї побудови інноваційної економіки, то в зв'язку з результатами аналізу сучасних тенденцій розвитку високих технологій і глобалізації інноваційного розвитку поступово почав використовуватися більше комплексний, міждисциплінарний, міжвідомчий підхід. Він вибудовується на необхідності координації цілей і завдань інноваційного розвитку державного і приватного секторів, науки і промисловості, а також побудови не просто інноваційної економіки, а фактично нового, інноваційного суспільства, інноваційної цивілізації XXI ст. Все це в тій чи іншій мірі знаходить своє відображення в інноваційній політиці і стратегічних документах урядів Великобританії, Італії, Канади, Німеччини та Японії.

Дослідження інноваційної політики країн G-8 показує чітку тенденцію з формування державно-приватних партнерств в області інновацій, що знаходить своє відображення в системах управління на рівні органів виконавчої влади США, країн Європи та Японії. Особливо ця тенденція помітна на прикладі розвитку систем державно-приватного фінансування інноваційної діяльності, які у все більшій мірі структуруються в рамках інноваційного ланцюжка «освіта–наука–технології–промисловість». В результаті з'являються цілі комплекси фондів, створених з метою фінансування різних етапів інноваційної діяльності.

Проведений аналіз реформ в Канаді, Великобританії, Італії в останні три-п'ять років, що охопив організаційну структуру та управління національними інноваційними системами, показує, що уряди цих країн шукають найбільш ефективні методи організації і стимулювання інноваційної діяльності, прагнучи зайняти провідне становище на світових ринках інноваційної продукції та послуг XXI ст. [9]. В рамках національної інноваційної політики та розробки відповідних стратегічних документів у цих країнах активно розвиваються інтеграція та взаємна координація загальнонаціональних пріоритетів, цілей і завдань в системному ланцюжку «освіта–наука–технології–промисловість», що є необхідною умовою реалізації інноваційної політики зазначених держав. В контексті розробки інноваційної стратегії для України могли б представляти інтерес відповідні міждисциплінарні стратегії, розроблені, наприклад, у Німеччині, Великобританії, ОЕСР та Японії. До їх числа можна віднести Стратегію високих технологій Німеччини (High-Tech-Strategie für Deutschland), Стратегію розробки та застосування технологій майбутнього – Zukunftstechnologien (біотехнології, нанотехнології, ІКТ та ін), японську інноваційну стратегію до 2025 р., а також європейську Програму конкурентоспроможності та інновацій (Competitiveness and Innovation Programme) на 2007–2013 рр., англійську Рамкову програму з науки і інвестицій в інноваційній сфері (Science and Innovation Investment Framework 2004–2014), Інноваційну стратегію ОЕСР (OECD Innovation Strategy 2008) та ін. Найважливіший елемент цих інноваційних стратегій – охоплення широкого спектра соціальних, науково-технологічних, економічних, політичних, освітніх, культурних та інших аспектів, пов'язаних з розвитком інноваційної діяльності, що практично не використовується в українській практиці підготовки таких стратегій. Фактично стратегії націлюють на зародження в майбутньому інноваційної цивілізації XXI ст. В стратегіях Німеччини, наприклад, визначено в якості генеральної мети формування

«нової культури інновацій», яка повинна охоплювати всі сфери життя суспільства, а рівень розвитку інноваційної економіки та її конкурентоспроможність розглядаються як найважливіші критерії ефективності державної політики в цілому. Фактично цивілізаційний аспект інноваційного розвитку присутній і в інноваційній стратегії Японії до 2025 р., передбачаючи, зокрема, зміну культури традиційного японського суспільства.

Як показує світовий досвід, основний напрямок сучасної міжнародної конкурентної боротьби базується на інноваційних науково-технічних досягненнях, які здатні прискорити динамічні характеристики реалізованих конкурентних переваг. Нові технології і забезпечуване ними зростання ефективності виробництва дозволяють добиватися умов міжнародної, національної та галузевої конкурентоспроможності виробництва товарів і послуг, що відповідають вимогам світових ринків при одночасному підвищенні реальних доходів населення. Сьогодні завдання держави полягає в стимулюванні прискорення національного науково-технологічного розвитку і, інноваційної активності приватного сектора. Процеси глобалізації світової економіки істотно впливають на структуру і зміст інноваційних процесів, а також рівень конкурентоспроможності країни. У сформованих транснаціональних умовах формується нова парадигма інноваційної діяльності на міжнародному рівні, яка характеризується активною взаємодією ринкових відносин та особливостями реалізованих технологічних процесів, наявністю багатьох наукових центрів, розташованих в різних географічних районах, зростанням мобільності капіталу. При розгляді проблем, пов'язаних з подальшим підвищенням конкурентоспроможності, необхідно враховувати: посилення глобальної конкуренції; прискорення темпів технологічного оновлення; глобалізацію інвестиційних процесів; рівень кваліфікації робочої сили; глобалізацію попиту; глобалізацію дослідницької діяльності.

Як показує досвід США інноваційний фактор має суттєвий вплив на економічний розвиток регіонів, причому останній знаходиться в безпосередній залежності від складної системи взаємопов'язаних факторів, серед яких територіальне розташування і висококваліфікований персонал відіграють важливу роль. Одночасно необхідно зазначити, що ні галузева структура, ні наявність нових високотехнологічних галузей не визначають в повній мірі економічне зростання регіону. Аналіз показує, що найбільш динамічний розвиток отримують ті регіони, де сформувалися так звані промислові або інноваційні кластери – комплекси підприємств (промислових компаній, дослідницьких центрів, наукових установ), органи державного управління, профспілок, громадських організацій тощо на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком [10]. Ці комплекси виступають альтернативою секторальному (галузевою) підходу.

Високу конкурентоспроможність і стабільне економічне зростання, насамперед, визначають фактори, що стимулюють поширення нових технологій, характер і структура взаємодії науки, освіти, фінансування, державної політики та промисловості. Найбільш життєздатні кластери інноваційної активності формуються на основі диверсифікації міжсекторальних (міжгалузевих) зв'язків. Різноманітність різних джерел технологічних знань і зв'язків полегшує комбінування факторів виробництва і стає передумовою будь-якої інновації. Територіальні промислові кластери мають надзвичайно важливе значення для розвитку підприємництва.

### Висновки

Таким чином, проведений аналіз ресурсного потенціалу інноваційної сфери та стану його використання в Україні дозволяє зробити висновок про досить складне становище у цій сфері народного господарства, яке буде стримувати конкурентоспроможність країни і подальше зростання економіки. Однак, всі зазначені вище недоліки і проблеми не повинні (за умови підвищення ефективності управління країною) призвести до деградації інноваційної сфери. Для цього, пропонується здійснити наступні заходи:

- доопрацювати і прийняти розширену, комплексну стратегію інноваційного розвитку народного господарства економіки в контексті формування інноваційної цивілізації XXI ст., досягти її реалізації в повному обсязі, широко використовуючи для цієї мети інструменти і механізми державного регулювання;
- упорядкувати державні цільові інноваційні програми;
- забезпечити в повному обсязі фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, які передбачені в державній інноваційній програмі;
- провести реконструкцію і технічне переозброєння наукоємного виробництва, розширити випуск високоефективної і конкурентоспроможної продукції;
- здійснити інвентаризацію національних науково-технічних заділів, проектів, ліцензій, патентів, відкриттів, винаходів і т.п., провівши їх ранжування за значимістю, новизною, готовністю і сферами застосування, оцінкою економічної ефективності;
- розробити механізм стимулювання малого бізнесу для участі в інноваційній діяльності;
- провести інвентаризацію та оцінку ефективності матеріально-технічної бази інноваційної сфери;
- розробити заходи щодо подальшого розвитку конкурентного середовища в інноваційній сфері.

Реалізація розглянутих напрямів активізації інноваційної діяльності дозволить подолати технологічне відставання України від розвинених країн, покращити якість економічного зростання і, як наслідок, забезпечити конкурентоспроможність економіки країни, розвиток високотехнологічних галузей промисловості, підвищити якість робочої сили.

Література

1. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М. : Финстатинформ, 2000. – 474 с.
2. Эффективный экономический рост: теория и практика : [учебное пособие для студентов экономических вузов] / Под ред. Т.В. Чечелевой. – М. : Изд-во «Экзамен», 2003. – 320 с.
3. Корнийчук Л. Экономический рост и устойчивое развитие / Л. Корнийчук // Экономика Украины. – 2008. – № 3. – С. 84–91.
4. Бакаев О.О. Економіко-математичні моделі економічного зростання / Бакаев О.О. – К. : Наукова думка, 2005. – 190 с.
5. Ukraine: Competitiveness, Trust and Confidence /Launch of The Ukraine Competitiveness Report 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.feg.org.ua/docs/Ukraine\\_Competitiveness\\_Report\\_2011\\_WEF.pdf](http://www.feg.org.ua/docs/Ukraine_Competitiveness_Report_2011_WEF.pdf)
6. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : Постанова Верховної Ради України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Доповідь члена Громадської ради Мазура О.А. «Технологічні парки України стан та проблеми. Інноваційна Україна». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://in.ukrproject.gov.ua/files/content/mazur\\_techpark1131.pdf](http://in.ukrproject.gov.ua/files/content/mazur_techpark1131.pdf).
9. Киселев В.Н. Инновационная политика и национальные инновационные системы Канады, Великобритании, Италии, Германии и Японии / Киселев В.Н., Рубвальтер Д.А., Руденский О.В. – ЦИСН. Информационно-аналитический бюллетень. – 2009. – № 6.
10. Коваленко Н.М. Теоретичні підходи зарубіжних та українських учених до визначення поняття «кластер» / Н.М. Коваленко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1 (5). – С. 11–19.

Надійшла 30.08.2012; рецензент: д. е. н. Кузняк Б. Я.

## ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 388.26

О. Я. ПРЯДКО, Г. Г. ЦЕГЕЛИК

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОД ПОСЛІДОВНИХ ПОСТУПОК ДЛЯ РОЗВ'ЯЗУВАННЯ  
ДВОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ЗАДАЧІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

*Розглядається двокритеріальна задача банківського кредитування, за якою одночасно треба максимізувати прибуток від кредитування і мінімізувати кредитний ризик. Для розв'язування задачі використано метод динамічного програмування та метод послідовних поступок.*

*The two-criterion problem of bank lending is considered. The income of the bank and the value of credit risk are taken as an optimality criteria. Use dynamic programming and the method of successive concessions for its solution is proposed.*

*Ключові слова: прибуток банку, кредитний ризик, метод динамічного програмування, метод послідовних поступок.*

**Вступ.** Аналіз наукових досліджень, що стосуються розвитку банківської системи, свідчить про те, що вітчизняні науковці все більше уваги приділяють вивченню різносторонніх проблем функціонування банківської системи. Підвищення інтересу до оцінки кредитного ризику пов'язане зі зростанням обсягів кредитних портфелів банків, зниженням рентабельності в банківській сфері, що спонукає банки приймати на себе високі кредитні ризики. Усе це обумовило актуальність вдосконалення існуючих і впровадження нових методик оцінок та управління кредитним ризиком. Банківська система в кожній країні виступає як механізм балансування, який регулює проведення грошово-кредитної політики, зміни в економічній політиці, запобігає кризам. В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні одним з основних макроекономічних завдань кредитування банками є отримання максимального прибутку при мінімальних витратах.

Розглянемо використання методу динамічного програмування та методу послідовних поступок для розв'язання двокритеріальної задачі оптимізації банківського кредитування. За критерії оптимальності приймемо величину ризику та прибуток банку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Застосування методу динамічного програмування для розв'язування різних задач економіки, техніки тощо знайшло своє відображення як в роботах Р. Беллмана та його учнів [1-3], так і в працях багатьох інших зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема Г. Вагнера, О. С. Вентцель, Ю. П. Зайченка, І. Л. Каліхмана, Х. Таха, Дж. Хедлі та ін. [4-7]. У працях [8-11] метод динамічного програмування використано для розв'язування таких задач, як визначення найкоротших відстаней в транспортній мережі, оптимальний розподіл завдань серед комп'ютерів обчислювальної мережі, оптимальне розміщення підприємств в окремих регіонах, оптимальний розподіл кредитів банку з мінімальною величиною ризику, оптимальний розподіл інвестиційних коштів банку для фінансування проектів та інші.

**Постановка завдання.** Метою цього дослідження є розробка методу для розв'язання двокритеріальної задачі банківського кредитування, що дає можливість знайти такий компромісний розподіл кредитних коштів банку між позичальниками, за якого банк отримує «максимальний» прибуток при «мініальному» ризику.

**Виклад основного матеріалу.** Нехай  $m$  – кількість грошових одиниць коштів, виділених банком для кредитування;  $n$  – кількість позичальників;  $C_i(x_i)$  і  $r_i(x_i)$  – відповідно величина прибутку і величина ризику від надання кредиту  $i$ -му позичальнику в розмірі  $x_i$  одиниць коштів. Задача полягає в такому розподілі кредитних коштів між позичальниками, за якого досягається максимальний прибуток і мінімальний ризик.

Тоді математична модель задачі матиме вигляд:

$$F = \sum_{i=1}^n C_i(x_i) \rightarrow \max, \quad R = \sum_{i=1}^n r_i(x_i) \rightarrow \min$$

за умов

$$\sum_{i=1}^n x_i = m,$$

Зрозуміло, що одночасно забезпечити максимальний прибуток і мінімальний ризик неможливо. Тому будемо шукати компромісний розв'язок, який забезпечує певний прибуток з невеликим ризиком.

Розв'язування задачі складається з трьох етапів:

*I етап* – за допомогою методу динамічного програмування шукаємо максимальний прибуток [10];

*II етап* – за допомогою методу динамічного програмування шукаємо мінімальний ризик [11];

*III етап* – використовуючи модифікацію методу послідовних поступок [12], шукаємо такий компромісний розподіл кредитних коштів банку між позичальниками, за якого банк отримує певний прибуток з певним ризиком.

**Приклад.** Припустимо, що банк планує розподілити сім одиниць коштів між трьома позичальниками. Нехай  $C_i(x_j)$  і  $r_i(x_j)$ ,  $i=1, 2, 3$ , є відповідно прибутком і величиною ризику від кредитування  $x_j = j$ ,  $j = 0, 1, \dots, 7$  грошових одиниць коштів  $i$ -му позичальнику  $P_i$ . Треба так розподілити кошти між трьома позичальниками, щоб отримати певний прибуток з невеликим ризиком. Задачу розв'яжемо на основі даних з табл. 1, 2.

Таблиця 1

Прибуток	$x_j$								
	0	1	2	3	4	5	6	7	
$C_1(x_j)$	0	15	30	45	50	55	60	70	
$C_2(x_j)$	0	18	20	30	35	65	70	85	
$C_3(x_j)$	0	10	25	35	45	60	75	90	

Таблиця 2

Ризик	$x_j$								
	0	1	2	3	4	5	6	7	
$r_1(x_j)$	0	4	5	8	9	10	11	12	
$r_2(x_j)$	0	2	3	6	7	8	9	10	
$r_3(x_j)$	0	1	2	3	6	7	8	9	

Знайдемо спочатку максимальний прибуток від кредитування семи грошових одиниць коштів між трьома позичальниками.

Процес розв'язування задачі розіб'ємо на три кроки. Позначимо через  $Z_i(x_j)$  та  $Z_i^*(x_j)$ ,  $i=1, 2, 3$ , відповідно прибуток та максимальний прибуток від кредитування  $x_j = j$ ,  $j = 0, 1, \dots, 7$  грошових одиниць коштів першим  $i$  позичальникам. На першому кроці визначимо максимальний прибуток від кредитування  $x_j = j$ ,  $j = 0, 1, \dots, 7$ , грошових одиниць коштів першому позичальнику  $P_1$ . На другому кроці визначимо максимальний прибуток від кредитування  $x_j = j$ ,  $j = 0, 1, \dots, 7$ , грошових одиниць коштів між двома позичальниками  $P_1$  і  $P_2$ . І на третьому кроці визначимо максимальний прибуток від кредитування трьох позичальників  $P_1, P_2, P_3$ .

На першому кроці маємо

$$Z_1(x_j) = C_1(x_j), \quad Z_1^*(x_j) = C_1(x_j), \quad j = 0, 1, \dots, 7,$$

де  $C_i(0) = 0$ ,  $i = 1, 2, 3$ .

На другому кроці обчислюємо  $Z_2(x_j)$  і  $Z_2^*(x_j)$  для  $j = 0, 1, \dots, 7$ . Результати обчислень  $Z_2(x_j)$  занесемо в табл. 3.

Таблиця 3

Результати обчислень $Z_2(x_j)$				
$x_j$	$k$	$C_2(k)$	$Z_1^*(x_j - k)$	$Z_2(x_j)$
0	0	0	0	0*
1	1	18	0	18*
	0	0	15	15

2	2	20	0	20
	1	18	15	
	0	0	30	33*
3				30
	3	30	0	30
	2	20	15	35
	1	18	30	
	0	0	45	48*
4				45
	4	35	0	35
	3	30	15	45
	2	20	30	50
	1	18	45	
5	0	0	50	63*
				50
	5	65	0	65
	4	35	15	50
	3	30	30	60
6	2	20	45	65
	1	18	50	
	0	0	55	68*
				55
	6	70	0	70
	5	65	15	70
	4	35	30	65
7	3	30	45	
	2	20	50	75*
	1	18	55	70
	0	0	60	73
				60
	7	85	0	85
	6	70	15	85
7	5	65	30	
	4	35	45	
	3	30	50	
	2	20	55	
	1	18	60	95*
	0	0	70	80
				80
				75
			78	
			70	

Із табл. 3 бачимо, що  $Z_2^*(0) = 0$ ,  $Z_2^*(1) = 18$ ,  $Z_2^*(2) = 33$ ,  $Z_2^*(3) = 48$ ,  $Z_2^*(4) = 63$ ,  $Z_2^*(5) = 68$ ,  $Z_2^*(6) = 75$ ,  $Z_2^*(7) = 95$ .

На третьому кроці обчислюємо  $Z_3(7)$  і  $Z_3^*(7)$ . Результати обчислень  $Z_3(7)$  занесемо в табл. 4.

Таблиця 4

Результати обчислень  $Z_3(7)$ 

$x_j$	$k$	$C_3(k)$	$Z_2^*(x_j - k)$	$Z_3(x_j)$
7	7	90	0	90
	6	75	18	94
	5	60	33	93
	4	45	48	93
	3	35	63	98*
	2	25	68	93
	1	10	75	85
	0	0	95	95

Із табл. 4 бачимо, що  $Z_3^*(7) = 98$ .

Оптимальний план розподілу семи грошових одиниць коштів серед трьох позичальників визначається так. Оскільки  $Z_3^*(7) = 98$  і досягається для  $k = 3$ , то третьому позичальнику потрібно надати три грошові одиниці коштів. Далі розподіляємо чотири грошові одиниці коштів між першими двома позичальниками. Із табл. 3 при  $x_j = 4$  маємо  $Z_2^*(4) = 63$  і досягається для  $k = 1$ . Це означає, що одну грошову одиницю коштів треба надати другому позичальнику. Тому першому позичальнику треба надати три грошові одиниці коштів. Максимальний прибуток від кредитування трьох позичальників становить  $Z_3^*(7) = 98$  одиниць при розподілі (3, 1, 3).

Тепер знайдемо мінімальний ризик від кредитування семи грошових одиниць коштів між трьома позичальниками. Задачу розв'яжемо на основі даних з табл. 2.

Позначимо  $F_i(x_j)$  та  $F_i^*(x_j)$ ,  $i = 1, 2, 3$  – відповідно ризик та мінімальний ризик від кредитування  $x_j = j$ ,  $j = 0, 1, \dots, 7$  грошових одиниць коштів першим  $i$  позичальником. Процес розв'язування задачі розіб'ємо на три кроки. На першому кроці визначимо мінімальний ризик від кредитування  $x_j = j$ ,  $j = 0, 1, \dots, 7$  грошових одиниць коштів першому позичальнику  $P_1$ . На другому кроці визначимо мінімальний ризик від кредитування  $x_j = j$ ,  $j = 0, 1, \dots, 7$  грошових одиниць коштів між двома позичальниками  $P_1$  і  $P_2$ . І на третьому кроці визначимо мінімальний ризик від кредитування трьох позичальників  $P_1, P_2, P_3$ .

На першому кроці маємо

$$F_1(x_j) = r_1(x_j), \quad F_1^*(x_j) = r_1(x_j), \quad j = 0, 1, \dots, 7,$$

де  $r_i(0) = 0$ ,  $i = 1, 2, 3$ .

На другому кроці обчислюємо  $F_2(x_j)$  і  $F_2^*(x_j)$  для  $j = 0, 1, \dots, 7$ . Результати обчислень  $F_2(x_j)$  занесемо в табл. 5.

Із табл. 5 бачимо, що  $F_2^*(0) = 0$ ,  $F_2^*(1) = 2$ ,  $F_2^*(2) = 3$ ,  $F_2^*(3) = 6$ ,  $F_2^*(4) = 7$ ,  $F_2^*(5) = 8$ ,  $F_2^*(6) = 9$ ,  $F_2^*(7) = 10$ .

Таблиця 5

Результати обчислень  $F_2(x_j)$ 

$x_j$	$k$	$r_2(k)$	$F_1^*(x_j - k)$	$F_2(x_j)$
0	0	0	0	0*
1	1	2	0	2*
	0	0	4	
				4



2	2 1 0	3 2 0	0 4 5	3*  6 5
3	3 2 1 0	6 3 2 0	0 4 5 8	6*  7 7 8
4	4 3 2 1 0	7 6 3 2 0	0 4 5 8 9	7*  10 8 10 9
5	5 4 3 2 1 0	8 7 6 3 2 0	0 4 5 8 9 10	8*  11 11 11 11 10
6	6 5 4 3 2 1 0	9 8 7 6 3 2 0	0 4 5 8 9 10 11	9*  12 12 14 12 12 11
7	7 6 5 4 3 2 1 0	10 9 8 7 6 3 2 0	0 4 5 8 9 10 11 12	10*  13 13 15 15 13 13 12

На третьому кроці обчислюємо  $F_3(7)$  і  $F_3^*(7)$ . Результати обчислень  $F_3(7)$  занесемо в табл. 6.

Із табл. 6 бачимо, що  $F_3^*(7) = 9$ .

Оптимальний план розподілу семи грошових одиниць коштів серед трьох позичальників визначається так. Оскільки  $F_3^*(7) = 9$  і досягається для  $k = 5$ , то третьому позичальнику потрібно надати п'ять грошових одиниць коштів. Далі розподіляємо дві грошові одиниці коштів між першими двома позичальниками. Із табл. 5 при  $x_j = 2$  маємо  $F_2^*(2) = 3$  і досягається для  $k = 2$ . Це означає, що дві грошові одиниці коштів треба надати другому позичальнику. Тому першому позичальнику не треба давати кредиту. Мінімальний ризик від кредитування трьох позичальників становить  $F_3^*(7) = 9$  одиниць при розподілі  $(0, 2, 5)$ .

Таблиця 6

Результати обчислень  $F_3(7)$ 

$x_j$	$k$	$r_3(k)$	$F_2^*(x_j - k)$	$F_3(x_j)$
7	7	12	0	12
	6	11	2	13
	5	6	3	9*
	4	5	6	
	3	4	7	
	2	3	8	
	1	2	9	
	0	0	10	11
				11
				11
				11
			10	

І на третьому етапі знайдемо такий компромісний розподіл кредитних коштів банку між позичальниками, за якого банк отримує певний прибуток з певним ризиком.

Максимальний прибуток від кредитування трьох позичальників становить  $Z_3^*(7) = 98$  при розподілі  $(3, 1, 3)$ . Тепер обчислимо ризик для цього розподілу. Із табл. 2, просумувавши ризики в залежності від кількості грошових одиниць коштів, що планується надати кожному позичальнику згідно розподілу, отримаємо  $R = 8 + 2 + 3 = 13$ .

Зробимо поступку  $q_1 = 3$ , тобто зменшимо прибуток на три одиниці. Тепер прибуток становитиме 95 одиниць при розподілі  $(2, 5, 0)$ , кредитний ризик якого становить 13 одиниць.

Зробимо поступку  $q_2 = 4$ . Тоді прибуток становитиме 94 одиниці при розподілі  $(0, 1, 6)$ , кредитний ризик якого дорівнює 10 одиниць. На цьому можна було б зупинитись.

Отже, зменшивши прибуток на чотири одиниці, дістаємо розподіл  $(0, 1, 6)$ , кредитний ризик від якого збільшується всього на одиницю.

Зазначимо, що можна аналізувати і інші поступки стосовно прибутку, а також поступки стосовно ризику.

**Висновки.** Використовуючи метод динамічного програмування та метод послідовних поступок, можемо змоделювати і оптимізувати низку процесів в економіці України, зокрема в банківській сфері. Розв'язання приведеної двокритеріальної задачі, в якій за критерії оптимальності береться величина ризику та прибуток банку, складається з трьох етапів. На першому та другому етапах, використовуючи метод динамічного програмування, знаходимо, відповідно, максимальний прибуток та мінімальний ризик від розподілу кредитних коштів банку між позичальниками. На третьому етапі, використовуючи метод послідовних поступок, знаходимо компромісний розподіл кредитних коштів, за якого одержується певний прибуток з ризиком, що незначно відрізняється від мінімального.

### Література

1. Беллман Р. Динамическое программирование / Р. Беллман. – М. : Изд-во иностранной литературы, 1960. – 400 с.
2. Беллман Р. Динамическое программирование и современная теория управления / Р. Беллман, Р. Калаба. – М. : Наука, 1969. – 118 с.

3. Беллман Р. Прикладные задачи динамического программирования / Р. Беллман, С. Дрейфус. – М. : Наука, 1965. – 458 с.
4. Вагнер Г. Основы исследования операций / Г. Вагнер. – М. : Мир, 1973. – 488 с.
5. Вентцель Е. С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология / Е. С. Вентцель. – М. : Дрофа, 2004. – 206 с.
6. Зайченко Ю. П. Дослідження операцій : [навч. посібн. для студ. ВНЗ] / Ю. П. Зайченко. – [4-е вид., перероб. і доп.]. – К. : ЗАТ «ВПОЛ», 2000. – 688 с.
7. Калихман И. Л., Войтенко М. А. Динамическое программирование в примерах и задачах : [учебн. пособие] / И. Л. Калихман, М. А. Войтенко. – М. : Высш. шк., 1979. – 125 с.
8. Квик М. Я. Задача про оптимальне розміщення підприємств та методи її розв'язування / М. Я. Квик, Г. Г. Цегелик // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2009. – № 17. – С. 244–253.
9. Цегелик Г. Г. Використання математичних методів і моделей для дослідження економічних процесів / Г. Г. Цегелик // Сучасні інформаційні технології в економіці, менеджменті та освіті : матер. Всеукр. наук.-практ. конф. – Львів, 2010. – С. 15–22.
10. Прядко О. Я. Використання методу динамічного програмування для розв'язування задачі оптимального розподілу інвестиційних коштів банку для фінансування проектів / О. Я. Прядко, Г. Г. Цегелик // Вісник Львів. ун-ту, Серія екон. – 2009. – Вип. 41. – С.56–60.
11. Прядко О. Я. Задача розподілу кредитних коштів банку з мінімальною величиною ризику / О. Я. Прядко, Г. Г. Цегелик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4. – Т.4. – С.123–126.
12. Волошин О. Ф. Моделі та методи прийняття рішень : [навчальний посібник] / О. Ф. Волошин, С. О. Машенко. – К. : Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2006. – 336 с.

Надійшла 30.08.2012; статтю представляє д. ф.-м. н. Цегелик Г. Г.

УДК 336.76:338.124.4

Ю. О. РАДЕЛИЦЬКИЙ

Львівський національний університет ім. І. Франка

## СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА В КОНТЕКСТІ ІНЕРЦІЙНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

*У статті обґрунтовується доцільність розгляду сучасної економічної кризи з позиції інерційності економічних процесів, зокрема інерційності фінансових ринків. Показано, що інерційність є однією з ключових причин іпотечної кризи в США, що проявилася в недостатньому врахуванні інерційності ринків фінансового капіталу регулюючими органами; в інерційності прийняття рішень учасниками фінансового ринку, що виразилася в неадекватному врахуванні кредитних ризиків на основі сек'юритизації, та спровокованої дерегулюванням і лібералізацією ринку капіталів.*

*In the article the feasibility of consideration of current economic crisis from a position of inertia of economic processes, including inertia of financial markets. It is shown that inertia is one of the key reasons for mortgage crisis in the USA showed an inadequate account of inertia of financial capital markets regulators, inertia in decision-making of members of financial market, expressed in inadequate account of credit risk based on securitization, and provoked by deregulation and liberalization of capital markets.*

*Ключові слова: інерційність, світова економічна криза, фінансовий ринок, відсоток, сек'юритизація, валютний курс.*

### Вступ

Економічне піднесення в світовому господарстві, що розпочалось на початку ХХІ ст. проходило в умовах поглиблення лібералізації міжнародних ринків капіталу і підкріплювалось значними міжнародними фінансовими потоками. Циклічна фаза росту завершилась у 2008 році глобальною фінансово-економічною кризою, спричинила появу кількох конкретних викликів, які потребують від світової спільноти пошуку адекватних відповідей як на національному, так і на глобальному рівнях. І тому цілком зрозуміло, що саме динаміка, глибина та економічні наслідки глобальної кризи визначають поточний порядок денний політиків, урядовців та експертів. На практиці це означає, що сьогодні в центрі всіх дискусій так чи інакше знаходиться кризова проблематика, тоді як державна економічна політика спрямовується на подолання кризи та відновлення економічної активності.

Проблеми становлення та розвитку фінансових ринків в Україні та за кордоном були проаналізовані в працях вітчизняних і зарубіжних науковців: М. Астраханцева, Л. Григор'єва, Б. Данилишина, Ф. Журавки, Дж. Міллера, О. Мозгового, С. Радзімовської, Ю. Уманців та багатьох інших вчених. У працях досліджені основні проблеми виникнення кризи, вдосконалення правових засад регулювання фінансового ринку, ризику інвестиційної діяльності та перспектива їх мінімізації тощо. Але на сьогодні наслідки світової кризи фінансових ринків не мінімізовані. Отже, зазначена проблематика потребує подальших наукових пошуків для її вирішення.

### Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування доцільності розгляду сучасної економічної кризи з позиції інерційності економічних процесів, зокрема інерційності ринків фінансового капіталу.

### Результати дослідження

Будучи об'єктивною характеристикою економічних процесів, інерційність дозволяє виявити і пояснити багато закономірностей економічної динаміки, що набуває особливого значення в період нестабільності. Інерційність полягає в запізнюванні, немиттєвості реакції системи (об'єкта впливу), на силу впливу. При цьому, як зазначає В. Л. Сідніна, інерційність виявляється суперечливо: з одного боку, сприяє стійкості економічної системи, зберігаючи певні господарські форми та напрями їх розвитку, а з другого – перешкоджає становленню нових елементів і характеристик руху [1]. Інерційність зумовлює характеристики як стійкості, так і мінливості, оскільки проявляється через збереження існуючих характеристик руху і через перешкоджання складанню нових відносин і характеристик економіки.

У сучасних умовах особливо значимим і продуктивним видається дослідження інерційності ринків фінансового капіталу, що проявляється через стійкість і повільну мінливість таких основних параметрів функціонування ринку: напрямів та інтенсивності руху фінансового капіталу; інституційного складу суб'єктів ринку і способів ринкових взаємодій між ними. З одного боку, це інерційність самих відносин між учасниками ринку, яка виявляється через динаміку комунікаційних взаємодій між різними групами суб'єктів ринку, але в основному між постачальниками і споживачами фінансових ресурсів. З іншого боку, це інерційність в русі потоків капіталу, що проявляється в напрямках, обсягах та каналах руху капіталу. Очевидно, що зазначені аспекти тісно взаємопов'язані і часто взаємообумовлюють один одного.

Причини, що зумовлюють інерційний характер динаміки ринків фінансового капіталу, можна поділити на загальні, властиві ринку фінансового капіталу як економічній системі, і специфічні, зумовлені інституційно-функціональними особливостями даного ринку: значними масштабами, складністю структури, домінантністю по відношенню до реального сектору економіки, інерційністю складових інститутів, соціально-психологічними чинниками.

У даний час світова економічна криза 2007–2009 рр. активно обговорюється у вітчизняній економічній науці. Не вдаючись в огляд наявних позицій, зауважимо, що багато в чому поточна світова економічна криза обумовлена інерційністю ринків фінансового капіталу, що проявилось в наступних аспектах.

1. Недостатнє врахування інерційності ринків фінансового капіталу регулюючими органами, зокрема Федеральною резервною системою США.

Інерційність дозволяє пояснити наявність тимчасових лагів – розривів в часі між двома або кількома подіями в економіці, що знаходяться в причинно-наслідковому зв'язку. Вимога врахування тимчасових лагів є традиційною при проведенні регулюючих дій непрямого, ринкового характеру.

У цьому зв'язку видається спірною доцільність різкого зниження облікової ставки ФРС в 2001–2002 рр. (з 6 до 0,75%), здійснена з метою стимулювання економіки США і запобігання рецесії, що почалася в 2000 році (табл. 1). Наступне за цим різке зниження ставок відсотків комерційних банків стало однією з ключових причин буму, що розпочався на іпотечному ринку, і який, як показав подальший розвиток подій, був надмірним та в результаті спровокував перегрів американської економіки в 2005–2006 рр.

Таблиця 1

**Ставки рефінансування в окремих розвинених країнах в 2000–2007 рр.  
(на кінець року, відсотків) [2, 3]**

Країна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Італія*	5,75	4,25	3,75	3,00	3,00	3,25	4,50	5,00
Канада	6,00	2,50	3,00	3,00	2,75	3,50	4,50	4,50
Німеччина*	5,75	4,25	3,75	3,00	3,00	3,25	4,50	5,00
Росія	25,0	25,0	21,0	16,0	13,0	12,0	11,0	10,0
США	6,00	1,33	0,75	2,00	3,15	5,16	6,25	4,83
Україна	27,0	12,5	7,0	7,0	9,0	9,5	8,5	8,0
Японія	0,50	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,40	0,75

У цьому зв'язку доречно навести коментар А. Смирнова: «Позичальники стали брати кредити з плаваючою ставкою, яка на той момент здавалася невисокою. Зростання економіки США в 2005–2006 рр. склало близько 3,2%. Але економіка «перегрілася» і Грінспен став поступово підвищувати ставку з 1% в середині 2004 р. до 5,25% до літа 2006 р. Наскільки ефективними були ці маніпуляції з процентними ставками? Проблема в тому, що існує значний лаг між зниженням ставки і наочним ефектом» [4].

Таким чином, істотне підвищення облікової ставки в 2005–2006 рр. також можна вважати дискусійним. Іпотечні кредити носять довгостроковий характер і передбачають плаваючу ставку відсотку, підвищення якої значно збільшує розмір щомісячного платежу і часто призводить до нездатності позичальника обслуговувати кредит. У цій ситуації банки змушені припиняти кредитні відносини, вилучати об'єкт застави – нерухомість і реалізовувати її на ринку для забезпечення повернення кредиту. Однак реалізація застав поступово стає складною внаслідок падіння попиту на ринку нерухомості, що, в свою

чергу, знову ж таки є результатом підвищення ставок – попит на іпотечні кредити, а відповідно, на нерухомість скорочується. У той же час пропозиція нерухомості залишається великою внаслідок будівельного буму, який знову ж таки був спровокований низькими ставками в 2001–2004 рр. Тому стрімке падіння цін на нерухомість стає закономірним і стає причиною колосальних збитків банків (табл. 2).

Таблиця 2

**Найбільші втрати банків в результаті іпотечної кризи у США в 2006–2007 рр. [5]**

Банк	Країна	Обсяг списань, млрд дол.	Фінансовий результат, млрд дол.	
			2007 р.	2006 р.
Citigroup	США	40,7	3,6	21,5
UBS	Швейцарія	38,0	-4,0	10,5
Merrill Lynch	США	31,7	-7,8	7,5
HSBC	Британія	15,6	24,2	22,1
Morgan Stanly	США	12,6	3,2	7,5
Royal Bank of Scotland	Британія	12,0	19,3	17,9
JP Morgan Chase	США	9,7	15,4	14,4
Deutsche Bank	Німеччина	7,5	9,6	8,1
Wachovia	США	7,3	0,05	2,3
Credit Adricole	Франція	6,6	9,6	6,8
Разом 10 банків		182	85	119

Як видно, процес набуває деструктивного спіралевидного характеру розвитку, що й спровокувало кризу на одному з найважливіших сегментів ринку капіталу – іпотечному ринку. Про масштаби кризових явищ у світових фінансах свідчать багатомільярдні збитки і списання активів провідних західних кредитних інститутів, провальне падіння фондових індексів і зниження ліквідності на міжнародних ринках капіталу. На нашу думку, врахування чинника інерційності і більш плавне зниження облікової ставки ФРС могли б запобігти як іпотечно-будівельному буму в найбільшій економіці світу, так і наступною за цим кризою або принаймні пом'якшити його наслідки.

2. Інерційність прийняття рішень учасниками фінансового ринку, спровокована дерегулюванням і лібералізацією ринку капіталів, яка проявилася в неадекватному врахуванні кредитних ризиків на основі сек'юритизації.

Впевнене зростання ринку субстандартного кредитування в США, що спостерігалось перед кризою, було забезпечене широким розповсюдженням забезпечених боргових зобов'язань. Банки та фінансові компанії, що займаються видачею кредитів, за допомогою компаній спеціального призначення сек'юритизували активи з прогнозованими потоками грошових коштів за ними. У зв'язку з тим що дані пакети склалися з активів з різним рівнем ризику, інвестори оцінювали загальні ризики таких випусків нижче, навіть незважаючи на присутність в них високоризикових активів.

Поширеною формою сек'юритизації стало використання інвестиційних фондів, що інвестують в структуровані папери, які купували активи з певними грошовими потоками, а також структуровані облігації, що вже торгуються, і випускали під їх забезпечення короткострокові комерційні папери кількома траншами з різним рівнем надійності. При цьому близько 20% всього ринку забезпечених комерційних паперів припадало на папери, забезпечення за якими були іпотечні активи [6].

Саме завдяки сек'юритизації стали можливими «низькоякісні кредити» – велика кількість різновидів іпотечних кредитів, які передбачають більш низькі в порівнянні зі стандартними вимогами до потенційних позичальників, а також не мають заданих обмежень щодо максимальної суми кредиту [7]. Мова насамперед йде про гібридні кредити зі змінною ставкою відсотку, які з'явилися протягом останнього десятиліття і передбачають поєднання плаваючої і фіксованої ставки відсотку, що поділяються певним початковим періодом, наприклад 3 роками. Для потенційного позичальника подібні позики є привабливими внаслідок низької ставки відсотка, що зберігається протягом початкового терміну, після чого відбувається її заміна на плаваючу ставку.

На основі низькоякісних іпотечних кредитів випускалися цінні папери, які траншувалися відповідно до вимог інвесторів щодо ризику і прибутковості. Старші транші отримували платежі в першу чергу, молодші – після погашення старших. Молодші транші зазвичай купували хедж-фонди.

Зростання сек'юритизації призвело до величезного зростання частки позикових коштів (співвідношення позикових і власних коштів в угодах із сек'юритизації становило 1:15) [6]. Такий механізм працював до того часу, поки цінні папери були ліквідними і цілком забезпеченими. Однак збитки за низькоякісними кредитами стали перевищувати очікування, і ціни на іпотечні цінні папери стали знижуватися. Скидання цінних паперів інвесторами посилювало знижувальну тенденцію фінансових ринків.

Подальше розчарування інвесторів в рейтингових агентствах було пов'язано з запізнілим зниженням

рейтингів цінних паперів, забезпечених низькоякісними кредитами, що також відображає інерційність у прийнятті рішень. Підсумки кризи показали, що значна небезпека полягає у використанні історичних статистичних даних, які внаслідок відносної молодості низькоякісних кредитів не є достатньою підставою для побудови адекватних прогнозів. Певною мірою тут можна говорити про причини інституційного характеру – інституційну інерційність, тобто стійкість норм поведінки, незважаючи на зміну зовнішнього середовища, яка повинна впливати на зміну поведінки.

#### Висновки

Отже, в контексті проблематики інерційності можна зробити наступний висновок: в умовах глобалізації додаткове ослаблення регулювання фінансового сектору при раптовому розширенні використання нових фінансових інструментів є фактором посилення динаміки процесів, що веде до посилення інтенсивності інерційності ринку фінансового капіталу.

Суть проблеми полягає в нездатності інститутів і ринків адекватно оцінювати сукупність ризиків. Виявилось, що вони можуть відстежувати лише часткові ризики, але системних загроз не бачать. Втрата довіри до регуляторів та фінансової влади збільшує ризики панічного поведінки домашніх господарств і фірм, втечі від тих чи інших валют, посилює загрозу натиску на банки, тобто посилює проблеми. Тим самим різко знижується ефективність дій регуляторів і закріплюється загальна втрата довіри. Дійсно, саме загальна тенденція до дерегулювання і лібералізації фінансового сектора сприяла появі системних ризиків, які стали очевидними лише в процесі кризи. Велика частина небанківського фінансового сектору (хедж-фонди, інвестиційні банки, фонди прямих інвестицій) знаходиться за межами традиційного регулювання або регулюється значно слабше. Нові складні фінансові інструменти (CDS, CDO тощо), які бурхливо розвивалися протягом останніх років, не проходили ще тесту «на кризову стійкість». Фінансова система розвинених країн в цілому стала значно більшою мірою покладатися на короткострокові пасиви для фінансування довгострокових активів. В основі цих уявлень лежав досвід функціонування в умовах тривалого періоду «дешевих грошей» і ліквідних короткострокових кредитних ринків, тобто сам процес прийняття рішень набув інерційного характеру.

#### Література

1. Сиднина В.Л. Формы проявления инерционности в социально-экономической системе / В.Л. Сиднина // Вестник ОГУ. – 2002. – № 2. – С. 150
2. «Группа восьми» в цифрах. 2009: стат. сб. / Росстат. М., 2009. С. 92.
3. Журавка Ф.О. Валютно-курсовая політика Національного банку України в умовах трансформаційної економіки : [монографія] / Журавка Ф.О. – Суми : ТОВ «КВК «Ділові перспективи»; УАБС НБУ, 2007. – 70 с.
4. Смирнов А. Ипотечный кризис в США: причины и следствия / А. Смирнов // Российский бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rb.ru>.
5. Плисецкий Д.Е. Банки в условиях нестабильности мировых финансовых рынков / Д.Е. Плисецкий // Банковское дело. – 2008. – № 6. – С. 17.
6. Казаков А. Американский кризис subprime кредитов и его влияние на российский рынок / А. Казаков, С. Кадук // Ипотечное кредитование и секьюритизация [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rusipoteka.ru>.
7. Астраханцева М. Секьюритизация по-американски или с какими иллюзиями нам придется расстаться? / М.Астраханцева, М.Лещинский // Ипотечное кредитование и секьюритизация. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rusipoteka.ru>.
8. Уманців Ю.М. Глобальні фінансові виклики: світовий досвід та українські реалії / Ю.М. Уманців // Фінанси України. – 2009. – № 3.

Надійшла 18.09.2012; рецензент: д. е. н. Михасюк І. Р.

## МУЛЬТИАСПЕКТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ІПОТЕЧНИХ ПРОДУКТІВ: КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ

*Розглянуто спектр іпотечних продуктів, які поширені в зарубіжній банківській практиці на предмет визначення характерних інноваційних ознак щодо структурних параметрів продукту, визначені особливості імплементації інновацій в умовах посткризових тенденцій національних економік.*

*The range of mortgage products, popular in foreign banking, are investigated in the article. The characteristic innovational features of product structural parameters are determined and peculiarities of innovations implementation under the condition of post crisis tendencies of national economics are mentioned.*

*Ключові слова: фінансові інновації, іпотечний кредит, інноваційний іпотечний продукт.*

### Вступ

Головною причиною світової фінансової кризи визнано інноваційні процеси з підвищеним ступенем ризику в фінансовій сфері, а саме розвиток механізму сек'юритизації та розширення сектору іпотечного кредитування. Іпотечний кредит визнано ефективним механізмом перетворення приватних заощаджень в інвестиції, цільовою формою фінансування реального сектору економіки, фактором відновлення та зростання економіки після спаду та депресії за рахунок його здатності до утворення мультиплікаційного ефекту, подолання соціальної нестабільності. Отже, іпотечний кредит як фінансова інновація має дихотомічну природу функцій, його потенціал впливає на макроекономічну динаміку з урахуванням циклічності процесів економічного розвитку. Все це визначає актуальність дослідження проблем розвитку іпотечного кредитування як способу подолання кризи.

Аналізу окремих аспектів теоретико-методологічних засад іпотечного кредитування, розвитку інфраструктури іпотечного ринку та його регулювання, впливу світової економічної кризи на іпотечне кредитування та ролі іпотеки в подоланні кризових явищ присвячені роботи Г. Белоглазової, Д. Джонсона, Е. Дж. Долана, Л. Ільїної, Н. Косарева, О. Лаврушина, М. Левіна, Р. Страйка, Дж. Ф. Сінкі, В. Усоскіна, А. Фельдмана, Дж. Фрідмана, Дж. Шермана та ін. Значну науково-практичну значимість в дослідженнях вітчизняного ринку іпотечного кредитування мають роботи вчених: Александрової М. О., Базилевича В. Д., Свтуха О. О., Кірсєва О. І., Лагутіна В. Д., Любуна О. С., Міщенко В. І., Погорельцевої Н. П., Пурій Г. М. та ін. Поряд з цим слід відмітити, що проблеми якісного оновлення іпотечного кредитування в посткризовий період не є ще предметом системного вивчення.

### Постановка завдання

Мета статті полягає в дослідженні спектру інноваційних іпотечних продуктів на основі зарубіжної практики, систематизації світового досвіду підтримки іпотечного кредитування в рамках антикризових програм, означенні напрямів якісного зрушення для відновлення вітчизняного іпотечного ринку.

### Результати дослідження

Сучасна історія розвитку іпотеки за участю банків пов'язана з ХХ століттям, коли визначились місце та значення банків на світовому фінансовому ринку та сформувалась інфраструктура міжнародного та національних іпотечних ринків, були розроблені стратегії та тактики взаємодії учасників ринку, створені фінансові іпотечні технології й інструменти. Компаративний аналіз інновацій в іпотеці розвинутих країн світу за період 2004–2006 рр. надано в табл. 1. Цей перелік щорічно розширюється завдяки інноваційним розробкам для національних іпотечних ринків.

Так, Національний конкурс банківської справи та фінансів Австралії (AB + F Awards, 2011 р.) визначив переможцями в номінації «Інноваційний іпотечний продукт»:

– Commonwealth Bank – продукт «No Fee Variable Rate Home Loan», який враховуючи жорстку конкуренцію розроблено для залучення клієнтів від Національного банку Австралії (NBA). Перевагами нового продукту «No Fee» є досить низька змінна швидкість і відсоток за кредитом дорівнюють 6,1% проти 7,67% і 7,24% NBA відповідно, кредит може становити 95% від вартості нерухомості при відсутності різноманітних щомісячних зборів [1].

– U-Bank – продукт UhomeLoan, який надає можливість клієнтам контролювати витрати за іпотечним кредитом або процесі рефінансування. Цей продукт також визнано кращим на конкурсі інновацій в банківській справі BAI-Finacle'2011 (США).

– Bankwest – продукт Rate Cutter Home Loan, який надає знижку 0,4% річних від ставки стандартної змінної швидкості, а потім додатково по 0,1% щорічно протягом чотирьох років, тобто загальна знижка становить 0,8% на вісь термін кредиту, що залишився. Економія може спрямовуватись на погашення відсотків за кредитом. Відсутня щомісячна абонентська плата, доступно 100% зміщення об'єкту [2].

Для кредитування населення з низькими доходами банк Кенії – Kenya's Equity Bank у співробітництві з металургійною компанією прокатних станів Mabati (MRM) запропонував свій новий іпотечний продукт (мікроіпотека) для найманих працівників, які будують житло з використання конструкцій MRM [4].

## Інноваційні іпотечні продукти розвинутих країн світу періоду 2004–2006 рр.

Країна	Інновація
США	кредит з постійним відсотком; іпотечний кредит з сумою погашення, що змінюється
Німеччина	новий пфанбриф (pfandbriefe) – тип облігації, що забезпечені довгостроковими активами, законне анулювання комісії/пені за дострокове погашення іпотеки
Франція	іпотека з сумою погашення, що змінюється; продовження строків іпотеки
Великобританія	іпотека з гнучким графіком платежів; регульована іпотека (заощадження й іпотека зберігаються на одних/зв'язаних рахунках з зарахуванням заощаджень на баланс іпотечного рахунку); базова ставка регулятора
Канада	короткострокова іпотека, коли період дії фіксованої відсоткової ставки скорочено з п'яти років до одного року; пропуск платежу та своєчасна пролонгація строку іпотеки з гнучким графіком платежів
Австралія	гнучка іпотека – позичальник може змінювати суму регулярних платежів в окремі періоди (сплата додаткових сум на рахунок погашення); розподіл кредиту на два субрахунки (допоміжні рахунки); депозитні облігації; іпотечний кредит, який за розміром або іншими параметрами не відповідає стандартам, встановленим правилами національних іпотечних організацій; нові провайдери іпотечного кредиту, включаючи ініціатора та брокерів
Данія	кредити з регульованим відсотком: відсоткова ставка встановлюється на рівномірні періоди через продаж облігацій; іпотека з верхньою межею відсоткової ставки; Bolig-X кредити: відсотки регулюються кожні 6 міс. по відношенню до 10-денного середнього курсу CIBOR; кредити з періодичною сплатою тільки відсотків (кредит, за яким до закінчення його терміну сплачуються тільки відсотки, а основна сума погашається в кінці терміну одним платежем)
Фінляндія	збільшення строку іпотеки; надання державної гарантії по іпотечі
Ірландія	збільшення строку іпотеки
Нідерланди	ощадна або капітальна іпотека: частину виплат покривають відсотки, а інша частина йде на фіксовані відсотки ощадного рахунку; кредити з періодичною виплатою тільки відсотків

Джерело: сформовано на підставі опрацювання [3].

Аналізуючи різноманітні іпотечні продукти можна бачити пошуки нових підходів у комбінації параметрів структури продукту, зокрема відсоткової ставки (фіксована, плаваюча, регульована, зі стійким відсотком), терміну кредиту, коефіцієнту LTV (кредит до вартості застави) для оцінки ризику, розмір першого внеску, метод погашення платежу.

Так, інновацією вважається запровадження більш ніж тридцять років тому в іпотечну практику плаваючої відсоткової ставки. На сьогодні банки розширили свої програми продуктами з плаваючою відсотковою ставкою, розмір якої прив'язаний до динаміки ставки рефінансування центральних банків або до індикаторів LIBOR і EURIBOR (по кредитах у доларах і євро). Величина відсоткової ставки за кредитом переглядається один раз у півріччя або у квартал за вибором позичальника. Подібні кредити представлені в продуктових лінійках іноземних, а також більш ніж 50% вітчизняних банків.

Ще один продукт, що набуває поступового поширення, – кредит з комбінованою ставкою. В 2012 році банк Barclays увів продукт «Future Fix» як поєднання гнучкості трекара базової ставки з безпекою фіксованої ставки. Новий продукт до 70% кредиту від вартості (LTV) на п'ятирічний термін пропонує низький відсоток у перші два роки та фіксовану ставку в подальші. Впродовж перших двох років, іпотечний трекаер – базова ставка плюс 2,99%, а потім на три роки – за фіксованою ставкою 4,29%. Російські банки розглядають комбіновану ставку в першій частині терміну (від одного року до десяти) як фіксовану за невисокими відсотками, а надалі – як плаваючу, тобто прив'язану до одного з індексів.

На зменшення терміну кредитування орієнтовано інший продукт Barclays банку «Offset mortgages» – іпотека із взаємозаліком, що пов'язаний з присутнім у клієнта поточним або ощадним рахунком [5]. Практику розрахунку процентної ставки за іпотечним кредитом відносно розміру залишку коштів на ощадному рахунку клієнта мають Citibank, HSBC і Standard Chartered. Великий залишок на ощадному рахунку дає можливість зменшити процентну ставку, яка розраховується щодня, виходячи з чистої суми кредиту. Банк Chase (США) пропонує повернути 1% від запланованого щомісячного боргу, якщо клієнти відповідають певним вимогам нового продукту «1% mortgages Cash Back». Банк платитиме клієнтам 1% від



їх загального річного платежу за кредитом на кожну річницю дати кредиту, якщо виплати виконуються автоматично і в повному обсязі з розрахункового рахунку Chase. Щорічний платіж може бути застосований для погашення іпотечного кредиту або клієнти можуть вважати за краще отримувати готівку [6].

Найглибші зміни на іпотечному ринку пов'язані зі здатністю іпотечних емітентів збирати та обробляти інформацію. Впровадження технологічних інновацій значно скоротило витрати іпотечного процесу, дозволило встановлювати кредитну якість позичальників, інформаційний обмін із кредитними бюро, страховиками, компаніями з нерухомості та ін., впровадити нові канали комунікацій з клієнтами, покращити організаційно-управлінські процеси та якість прийняття рішень, що в цілому сприяло підвищенню продуктивності іпотечної галузі. Так, система RemoteLender від Torrington Savings Bank (США), повнофункціональна система прийняття рішень відносно іпотечних і споживчих кредитів на основі технології правил, забезпечує «єдине введення даних» і «обов'язкові поля» під час подання заявки позичальником, автоматизоване потокове внесення інформації, доступ до всіх інтерфейсів, зокрема кредитних звітів, іпотечного страхування, автоматизованої системи андеррайтинга тощо. Система може працювати в пакетному та/або в режимі онлайн [7].

Спеціально для фахівців із продажу іпотечних кредитів компанія програмного забезпечення Cogent Road (США) запустила нову CRM-систему «Graviti» на основі даних, що збираються за допомогою простих «інтерв'ю-майстрів». Система має різноманітні інструменти та дозволяє скласти порівняльні таблиці для різних варіантів кредиту на базі даних, які отримані з різних джерел інформації (електронна пошта, Інтернет, сайти, Facebook, Twitter тощо). Інтерактивні панелі дозволяють проводити анкетування клієнтів через електронну пошту або веб-форму для надання чи уточнення інформації. Для відстеження потенційних клієнтів запропоновано різноманітні інтерактивні діаграми, графіки та звіти. Додатковий майстер цін дозволяє проводити порівняння варіантів кредиту для обговорення з клієнтом і вибору найбільш зручного [8]. Означені вище системи визнані переможцями конкурсу іпотечних технологій «Mortgage Technology Awards'2010».

Значною перемогою для іпотечної галузі вважається система LoanSifter Banker – Індекс відсоткової ставки, яка в режимі реального часу відслідковує індекси іпотечних ставок, що забезпечує реальне уявлення про розмір плати за кредит позичальниками. Система є результатом вивчення традиційних показників ставки за іпотечними кредитами та усунення їх недоліків. Вона забезпечує повний інструментарій для іпотечних кредиторів, позичальників, журналістів та ін. для розуміння поточних витрат на отримання іпотечного кредиту, поточної цінової кон'юнктури та загального клімату ставок за іпотечними кредитами, а також тенденцій на ринку іпотечного кредитування [9]. Система стала переможцем конкурсу «Lending Innovation Awards'2011».

Для залучення потенційних клієнтів і встановлення зв'язку з іпотечними брокерами Bank of America впровадив технологію відеокіосків «Home Ownership Centers» (Центри з придбання нерухомості). Це велетенський кіоск із 20"x40" рідкокристалічним дисплеєм Samsung із вбудованим сенсорним екраном. Кожен кіоск налагоджений на місцевий ринок, а також підключений до центральної бази національних даних у реальному часі (зображення, карти, ставки за іпотечними кредитами, місцеві співробітники банківського кредиту та місцевих агентів з нерухомості). У режимі реального часу кіоск надає доступ до бази даних послуг у вигляді широкоформатних, цифрових інтерактивних вивісок [10]. Ця інновація відноситься до іпотечного кредитування, але більш свідчить про використання сучасних технологій в маркетингових стратегіях просування іпотечного продукту.

До організаційних інновацій з акцентом на лояльність можна віднести інновацію іпотечного банку Third Federal Savings&Loan (Клівленд, США), що має назву «Mortgage Passport» (іпотечний паспорт). Сутність іпотечного паспорта – після реєстрації клієнту надсилається картка-паспорт для особистої ідентифікації, що надає йому право отримати іпотечний кредит або засоби для рефінансування позик за скороченою процедурою та гарантованим прийняттям позитивного рішення. Тобто процедуру оцінки кредитоспроможності позичальник проходить тільки один раз, коли отримує перший іпотечний кредит. Призупинення дії картки-паспорту настає у випадку банкрутства клієнта. Це дозволяє встановлювати довготривалі взаємини з клієнтом [11].

2011 р. характеризувався повільними темпами оздоровлення ринку, залишаючи деяку невизначеність на іпотечних євроринках. При цьому необхідно відмітити прискорення прийняття регулюючих директив до кредитних договорів за іпотекою (Credit Agreements Relating to Residential Property, CARRP), нових вимог до капіталу (CRD IV), що спрямовані на зміцнення європейської економіки та стабільності фінансового сектору. За необхідне постало завдання забезпечити баланс щодо виконання прийнятих регулюючих норм і продовження підйому іпотечного ринку. Картина відтворення іпотечного євроринку є достатньо неоднозначна. Позитивний розвиток спостерігається в групі національних ринків, зокрема Швеції, Франції, Бельгії та Австрії, інші, такі як Ірландія, країни Балтії, Греція, Угорщина та Іспанія, поки ще не мають помітних позитивних зрушень у відновлення іпотечних ринків. У рамках антикризових програм країн світу державна підтримка іпотечного кредитування була реалізована заходами грошової та фіскальної політики, а саме регулюванням відсоткових ставок (зниження або фіксація з тимчасовим обмеженням), реструктуризацією саб-прайм і прайм іпотеки, що субсидується коштом держави, податковими пільгами та стимулами (зниження в 2009 р. податків на працю в країнах G20 на 10,3% від

усього фіскального пакету, податків на споживання – 10,5%), програмами лояльності, що саме підтверджують зміни в структурних параметрах інноваційних іпотечних кредитів кризового та посткризового періодів. У рамках антикризових заходів щодо підтримки споживчого попиту в США здійснено покупку іпотечних цінних паперів на \$200 млрд у Freddie Mae, Fannie Mac, Federal Home Loan Banks, запровадження програми доступного житла (МНА), створення агентства фінансового захисту споживачів (CFPA). У Великобританії для підтримки іпотечних позичальників знизили ставки за іпотекою та дозволили перенести до 70% виплат на строк до двох років. Угорщина надала кредити на покриття частини щомісячних виплат за іпотекою протягом двох років [12]. Такі заходи стали найбільш ефективними та сприяли відновленню довіри і, як наслідок, розвитку економіки.

Не в найкращій ситуації знаходяться іпотечні ринки Росії та країн СНД, де під час кризи значно зросла вартість іпотечних кредитів і багатьма банками іпотечні програми були призупинені. Для відновлення ринку вживаються деякі ініціативи, результати яких вже частково можна спостерігати на іпотечних ринках країн СНД, але більшість з них знаходиться на етапі проектів 2012 року.

Так, своєрідним кроком детенізації доходів можна вважати проект-акцію Ощадбанку Росії в рамках продукту «Придбання готового житла» – надання іпотечних кредитів позичальникам, які не можуть підтвердити свою платоспроможність. Потенційний клієнт протягом півроку повинен вносити кошти на відкритий депозитний рахунок, розмір яких стане вирішальним при прийнятті рішення щодо надання кредиту. Таким чином планується збільшення іпотечного портфелю на 10–15%. У 2012 р. АІЖК (Агентство з іпотечного житлового кредитування, Росія) пропонує новий продукт «Лояльна іпотека» зі зменшенням щомісячних платежів на 45-60% декілька разів за час виплати кредиту без збільшення суми щомісячного платежу. Мінімальний термін платіжних канікул – 6 місяців, максимальний – один рік. За прогнозом у 2012 р. передбачається видача близько 700 тис іпотечних кредитів на суму до 1 трлн руб. [13]. Із практики банків фактично зник іпотечний продукт без первинного внеску. Але в Росії все більше поширюється використання в якості останнього материнський капітал. Так, Ощадбанк Росії пропонує новий кредитний продукт «Іпотека плюс материнський капітал» у рамках програми «Придбання готового житла» та АІЖК – продукт «Материнський капітал». Зокрема, в Росії в 2011 р. на погашення іпотечних і житлових кредитів було спрямовано 110 млрд руб. із ресурсів материнського капіталу. Для того, щоб антикризова програма іпотечного ринку була максимально ефективною АІЖК пропонує наступні пріоритети: допомога позичальникам (спрямування додаткових засобів); допомога позичальникам, які не відповідають соціальним критеріям (пропозиція щодо страхування на предмет втрати роботи або опціон на право реструктуризації кредиту); підтримка житлового будівництва (програми стимулювання кредитування будівництва та придбання житла); забезпечення ліквідності іпотечних активів (операції з цінними паперами). Означені заходи розглядаються як випереджаючі на предмет можливої кризи в майбутньому [14].

Щодо України, за даними Європейської іпотечної асоціації в 2011 р. іпотечний борг України становив €8,778 млн із щорічним приростом (-11,4%), іпотечний борг по відношенню до ВВП – 8,5%, на душу населення – €0,19 тис [15]. На початок 2012 р. за даними УНІА спостерігалось скорочення іпотечного портфелю українських банків на 3,2% та кількості банків, що надають іпотеку до 45 проти 90 у до кризовий період, частка реструктуризованих кредитів складає 11,7% від загальної кількості наданих кредитів [16]. Проблемна ситуація на вітчизняному іпотечному ринку склалася внаслідок недосконалості законодавства, недостатнього розвитку інфраструктури, відсутності довгострокових джерел кредитування, невирішеність питання обігу заставних інструментів, невідпрацьованості іпотечних технологій та методик оцінки платоспроможності позичальника та застав. Тому високі темпи докризового іпотечного кредитування супроводжувалися високими ризиками, що і зумовило високу вартість іпотечних кредитів. Висока активність банків на ринку іпотечного кредитування не підкріплювалася відповідним удосконаленням внутрішньобанківських систем моніторингу і управління ризиками, кредитна політика банків на ринку іпотечного кредитування формувалася стихійно, без необхідного опрацювання та методичного забезпечення.

На доступність іпотеки спрямовані дії українського уряду в частині відновлення житлового кредитування. Це стосується зокрема прийняття поправок до ЗУ «Про іпотечні облигації» [17]. Дотепер банки проводили незначні розміщення, так у 2007 р. «Укргазбанк» продав іпотечні облигації на 50 млн грн, у 2008 р. – банк «Хрещатик» на 70 млн грн. До випуску іпотечних облигацій в 2012 р. готовий «Ощадбанк» за обсягом до 500 млн грн при загальному портфелі 2–3 млрд іпотечних кредитів. Державна іпотечна установа в 2008 р. випустила та вже погасила 3-річні іпотечні облигації на 200 млн грн, у 2012 р. планує випуск корпоративних облигацій на 1 млрд грн та іпотечних облигацій на 500 млн грн. У той же час Агентство з рефінансування житлових кредитів (АРЖК) декларує про щоквартальний випуск іпотечних облигацій починаючи з III кварталу 2012 р. Загальний обсяг емісії таких цінних паперів за підсумками 2012 р. планується в розмірі близько 1 млрд грн., у 2013 р. – 4 млрд грн., у 2014 р. – 7 млрд грн. Серед перешкод щодо прийняття й ефективного використання цього інструменту поряд із безумовно його позитивними рисами та достатності нормативної бази слід відмітити технологічні труднощі, необхідність формування значного пулу житлових кредитів не менш ніж на 500 млн грн, а також низький попит. Тому регулятор розглядає варіанти стимулювання попиту учасників ринку на ці цінні папери, в т.ч. через надання можливості зарахування їх до обов'язкових резервів (за аналогією до ОВДП, випущених для фінансування

підготовки до Євро-2012). Отже, в даному інструменті закладено потенціал здешевлення іпотечного кредитування, подальшого реформування в сфері накопичувального пенсійного та страхового забезпечення.

### Висновок

Криза означила перехід національних іпотечних ринків на етап якісного формування, що підтверджують сегментація клієнтської бази, регіональна кластеризація, зростання професіоналізму банківських фахівців. На шляху формування та реалізації стратегії розвитку вітчизняної іпотечної системи досвід зарубіжних країн щодо впровадження інноваційних іпотечних продуктів і технологій та ефективної антикризової політики іпотечного кредитування є актуальним. Подальші якісні зрушення потребують визначення напрямів удосконалення діяльності вітчизняних банків із відповідною нормативно-правовою оцінкою та підтримкою.

1. Розвиток і структурованість іпотечних продуктів. Попередній огляд інноваційних іпотечних продуктів дає широке поле дії для вітчизняних фахівців. Новації можуть торкатись програм перехресного кредитування спільно з агентствами нерухомості, продовження терміну кредитування на час відтворення кредитоспроможності позичальника, сегментація іпотечних продуктів за соціальними групами, структурованих продуктів на основі поточних, ощадних і спеціальних іпотечних рахунків тощо.

2. Розробка комплексу заходів щодо створення бази постійних клієнтів, розширення для них програм лояльності та пільгового кредитування – розширення спеціальних іпотечних програм.

3. Формування довгострокових джерел фінансування – залучення коштів населення через систему заощаджень, державних і недержавних пенсійних фондів, комерційних установ, а також випуск іпотечних цінних паперів із формуванням якісних характеристик, зокрема шляхом включення додаткових гарантійних механізмів, які компенсують ризикові чинники для інвесторів.

4. Формування та розвиток вітчизняного ринку іпотечних цінних паперів. На підставі всебічного компаративного аналізу зарубіжних моделей організації ринку іпотечних цінних паперів необхідно виявити основні тенденції та сформулювати рекомендації щодо управління ризиками, пов'язаними з іпотечними цінними паперами, та запровадження інноваційних інструментів комплексної оцінки кредитних ризиків, удосконалення системи розкриття інформації, норм і правил рейтингової оцінки іпотечних цінних паперів та їх емітентів. Наукового підґрунтя потребує вирішення проблеми сек'юритизації іпотечних активів з розробкою адекватної моделі, що враховує наявний потенціал короткострокових боргових зобов'язань, забезпечує збалансованість фінансових потоків і стійкість до основних факторів ризику. Особливої уваги заслуговує розробка комплексу заходів спрямованих на розвиток інституціональної інфраструктури, серед яких створення іпотечних страхових компаній та запровадження страхових програм для підвищення інвестиційної привабливості іпотечних цінних паперів.

5. Розробка програм фінансування житлового будівництва (спільні проекти, програми стимулювання кредитування будівництва житла) та розширення співпраці з будівельними компаніями для мінімізації ризиків.

### Література

1. No Fee Variable Rate Home Investment Home Loans [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.commbank.com.au/personal/home-loans/no-fee-variable-rate/rates-fees/>
2. Rate Cutter Home Loan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bankwest.com.au>
3. Financial Innovation and European Housing and Mortgage Markets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://194.61.178.65/publications/Documents/events/ccbs\\_cew2008/paper\\_miles.pdf](http://194.61.178.65/publications/Documents/events/ccbs_cew2008/paper_miles.pdf)
4. Kenya's Equity Bank launches innovative new mortgage product [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.howwemadeitinafrica.com/kenyas-equity-bank-launches-innovative-new-mortgage-product/13263/>
5. Barclays Offers 'Future Fix' Mortgage [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.themortgagebroker.co.uk/barclays-offers-future-fix-mortgage/>
6. 1% mortgages Cash Back [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.chase.com/online/Home-Lending/mortgages.htm>
7. REMOTELENDER™ LOAN ORIGINATION SYSTEM [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.specializeddata.com/remotelender\\_loan\\_originationssystem.html](http://www.specializeddata.com/remotelender_loan_originationssystem.html)
8. Cogent Road's Mortgage Specific CRM / Lead Distribution Software [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.cogentroad.com/2012/02/23/cogent-roads-mortgage-specific-crm-lead-distribution-software/>
9. LoanSifter [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.LoanSifter.com](http://www.LoanSifter.com)
10. Bank of America HomeOwnership Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.intomotion.com/go/bofa/>
11. Your Passport to a Lifetime of Mortgage Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.thirdfederal.com/home>
12. Антикризис: обзор программ стимулирования национальных экономик в различных странах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.crisis-strategy.ru/content/view/430/171/>
13. Агенція по житловому іпотечному кредитуванню, Росія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ahml.ru/>

14. Развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации / [Н.Б. Косарева, А.Б. Копейкин, Н.Н. Рогожина та ін.]. – М.: Издательство «Дело» РАНХ, 2010. – 256 с.
15. European mortgage federation, annual report activities 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hb.betterregulation.com/external/EMF%20Annual%20Report%20-%20Activities%202011.pdf>
16. Аналитический отчет о рынке ипотечных кредитов для физических лиц в банках Украины за 2011 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobankir.com.ua>
17. Про іпотечні облігації (зі змінами від 07.07.2011 р.) : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://meget.kiev.ua/zakon/zakon-ob-ipotechnih-obligatsiyah/>

Надійшла 18.09.2012; рецензент: д. е. н. Лапко О. О.

УДК 657.422.1:519.87

Л. Г. КЕМАРСЬКА

Дніпродзержинський державний технічний університет

## АНАЛІЗ І МОДЕЛЮВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті запропоновано показники аналізу грошових потоків підприємства, що ґрунтуються на порівнянні абсолютних величин вхідних і вихідних грошових потоків підприємства, а також темпів їх росту; розроблено модель грошових потоків, що ґрунтується на визначенні вхідних і вихідних грошових потоків, необхідних для забезпечення виконання оптимальної виробничої програми, дозволяє обґрунтувати необхідність залучення кредитних ресурсів та провести їх відбір.*

*The indexes of analysis of money streams of enterprise, that are base on comparison of absolute values of input and initial money streams of enterprise, and also rates of their height; model of money streams, that is base on determination of input and initial money streams necessary for providing of implementation of the optimal productive program, allows to ground the necessity of bringing in of credit resources and conduct their selection are offered in the article.*

*Ключові слова: вхідний грошовий потік, вихідний грошовий потік, чистий грошовий потік, аналіз грошових потоків, модель грошових потоків, кредитування.*

У нинішній час вітчизняні підприємства працюють в умовах погіршення платіжної дисципліни, зростання заборгованості та подовження періоду її погашення. Як наслідок порушення платіжної дисципліни – зростання поточної дебіторської та кредиторської заборгованості, погіршення показників платоспроможності і фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Особливу актуальність у таких умовах господарювання набуває аналіз і моделювання грошових потоків суб'єктів господарської діяльності. Відповідно до актуальності даного питання вітчизняні та зарубіжні науковці проводять дослідження питань формування, руху, аналізу та моделювання грошових потоків підприємства. Серед останніх досліджень варто виділити праці, авторами яких є Т. Ковальчук, І. Скворцов, С. Надточій, Л. Гриценко та інші [1–6]. Враховуючи вагомий доробок сучасних науковців з питань аналізу і моделювання грошових потоків підприємства, ряд питань залишається недостатньо розкритим, зокрема, питання визначення грошових потоків підприємства на основі оптимальної виробничої програми та обґрунтування доцільності залучення кредитних ресурсів.

Метою написання статті є розробка моделі, призначеної для розрахунку грошових потоків підприємства при виконанні виробничої програми та визначення необхідності залучення кредитних ресурсів та їх обсягів, а також удосконалення системи показників аналізу грошових потоків.

Аналізу руху грошових потоків приділяється значна увага на будь-якому підприємстві. Основними напрямками аналізу грошових потоків є [3, 4, 7]:

- аналіз обсягу і динаміки вхідних і вихідних грошових потоків;
- аналіз структури вхідних і вихідних грошових потоків;
- аналіз динаміки чистих грошових потоків;
- аналіз оберненості грошових коштів;
- аналіз грошових потоків за видами діяльності підприємства.

Поряд з розрахунком існуючих показників, на наш погляд, при аналізі грошових потоків підприємства доцільно додати наступні:

- 1) коефіцієнт чистого грошового потоку;
- 2) темп росту вхідних грошових потоків;
- 3) показник росту грошових потоків підприємства.

При розрахунку вище вказаних показників до складу вхідних грошових потоків підприємства не включаються вихідні грошові потоки, пов'язані з розподілом прибутку, а також вхідні грошові потоки, пов'язані зі внесками учасників (акціонерів) до статутного капіталу.

Доцільність застосування коефіцієнта чистого грошового потоку при аналізі грошових потоків підприємства обумовлюється тим, що підприємство у своїй діяльності намагається забезпечити перевищення вхідних грошових потоків над вихідними. Коефіцієнт чистих грошових потоків розраховується за наступною формулою:

$$K_{\text{чГП}} = \frac{\text{ГП}_{\text{вх}}}{\text{ГП}_{\text{вих}}}, \quad (1)$$

де  $K_{\text{чГП}}$  – коефіцієнт чистого грошового потоку;

$\text{ГП}_{\text{вх}}$  – загальний вхідний грошовий потік підприємства за період аналізу;

$\text{ГП}_{\text{вих}}$  – загальний вихідний грошовий потік підприємства за період аналізу.

Особливе значення має аналіз коефіцієнта чистого грошового потоку у динаміці. Для підприємства є бажаним зростання показника. Визначення нормативу коефіцієнта чистого грошового потоку ґрунтується на рівні бажаної чистої рентабельності підприємства або на рівні середньої рентабельності в галузі.

Розрахунок темпу росту вхідних грошових потоків обумовлено необхідністю постійного зростання вхідних грошових потоків підприємства. Мінімальний рівень зростання вхідних грошових потоків прирівнюється до рівня інфляції за період аналізу, що обумовлюється вимогами звичайного відтворення виробництва. Темп росту вхідних грошових потоків розраховується за формулою:

$$\text{Тр}_{\text{вх}} = \frac{\text{ГП}_{\text{вх1}}}{\text{ГП}_{\text{вх0}}}, \quad (2)$$

де  $\text{Тр}_{\text{вх}}$  – темп росту вхідних грошових потоків підприємства;

$\text{ГП}_{\text{вх1}}$  – загальний вхідний грошовий потік за звітний період;

$\text{ГП}_{\text{вх0}}$  – загальний вхідний грошовий потік за базисний період.

Зазвичай для підприємства за звітний період обирається місяць (квартал), а за базисний – попередній місяць (квартал). Для підприємств із чітко або помірно вираженим сезонним виробництвом за базисний період обирається аналогічний період попереднього року.

Варто зауважити, що розрахунок показника темпу росту вхідних грошових потоків підприємства не дає остаточну оцінку руху грошових потоків підприємства, оскільки не враховує вихідні грошові потоки. Оскільки ріст вхідних грошових потоків має відбуватися темпами більшими, ніж ріст вихідних грошових потоків, то особливу актуальність набуває розрахунок показника росту грошових потоків, який визначається за формулою:

$$P_{\text{ГП}} = \frac{\text{ГП}_{\text{вх1}}}{\text{ГП}_{\text{вх0}}} \cdot \frac{\text{ГП}_{\text{вих1}}}{\text{ГП}_{\text{вих0}}}, \quad (3)$$

де  $P_{\text{ГП}}$  – показник росту грошових потоків підприємства;

$\text{ГП}_{\text{вих1}}$  – загальний вихідний грошовий потік за звітний період;

$\text{ГП}_{\text{вих0}}$  – загальний вихідний грошовий потік за базисний період.

Нормативне значення показника росту грошових потоків підприємства більше одиниці. Чим більше значення даного показника перевищує 1, тим більшими темпами зростає вхідний грошовий потік у порівнянні із зростанням вихідного грошового потоку (або меншими темпами зменшується вхідний грошовий потік у порівнянні зі зменшенням вихідного грошового потоку).

При побудованні моделі грошових потоків промислового підприємства в її основу покладено економіко-математичне моделювання підтримки прийняття рішень. Враховуючи, що господарська діяльність суб'єкта розглядається як покроковий процес (розбитий на періоди), а вибір управління на кожному кроці залежить від стану системи до цього кроку та не має впливу на попередні кроки, вважаємо за доцільне будувати модель грошових потоків з елементами динамічного програмування.

Здійснювати моделювання грошових потоків доцільно терміном від одного до трьох років з розбивкою на більш короткі часові проміжки. В якості таких часових проміжків пропонується обрати календарний місяць (період  $t$ ). Початковий стан підприємства описується як  $S_0$  та характеризується місячними показниками виручки, маржинального доходу та прибутку (збитку), наявних на початок моделювання грошових коштів та простроченої заборгованості (дебіторської і кредиторської), коефіцієнтом покриття та чистою рентабельністю підприємства. Кінцевий стан підприємства описується як  $S_k$  і являє собою бажаний стан підприємства на момент завершення моделювання та втілює в собі отримані результати. Стан підприємства між початком та завершенням моделювання описується як  $S_t$  ( $t=1;k$ ). Таким чином,  $k$  – кількість місяців моделювання грошових потоків. Кожному  $t$ -му періоду відповідає управління, що характеризується обраною тактикою діяльності підприємства і позначається  $X_t$ . Задачею моделювання грошових потоків є визначення таких допустимих заходів, що перетворює систему із фактичного стану  $S_0$  в бажаний стан  $S_k$ , при якому виконуються всі поставлені умови і обмеження. Бажаний стан підприємства на

момент завершення моделювання  $S_k$  визначається виходячи із стратегії підприємства.

Модель грошових потоків ґрунтується на розрахунку щомісячних вхідних та вихідних грошових потоків промислового підприємства, а також на встановленні достатності наявних коштів для забезпечення виготовлення продукції в запланованих обсягах. У разі, якщо власних коштів недостатньо, то проводиться відбір кредитних ресурсів за видами та терміном кредитування з урахуванням відсоткової ставки, обмежень по кредитуванню та витрат на оформлення кредитного ресурсу. Основна вимога при відборі – мінімізація сукупних виплат по кредиту впродовж періоду кредитування. Крім того обов'язково вводиться обмеження на максимальну суму сукупних кредитних ресурсів у певному періоді.

Модель грошових потоків промислового підприємства складається з двох підмоделей, задачами яких є:

1) визначення вхідних і вихідних грошових потоків підприємства за умови виконання оптимальної виробничої програми;

2) визначення такого обсягу кредитних ресурсів, який би забезпечував реалізацію оптимальної виробничої програми за умов мінімальних виплат впродовж періоду кредитування.

Застосовуючи модель на промислових підприємствах, що перебувають у фінансовій скруті, мають прострочені борги або при плануванні антикризових чи санаційних заходів, можна отримати додаткові результати моделювання, а саме:

- визначення термінів виведення підприємства з кризи;
- складання графіків погашення боргів.

Якщо стратегія розвитку підприємства передбачає декілька можливих варіантів, то оптимальна виробнича програма розраховується для кожної альтернативи окремо з метою подальшого порівняння отриманих результатів і вибору найбільш прийняттого варіанту.

На рис. 1 відображено структурно-логічну схему моделювання грошових потоків підприємства.

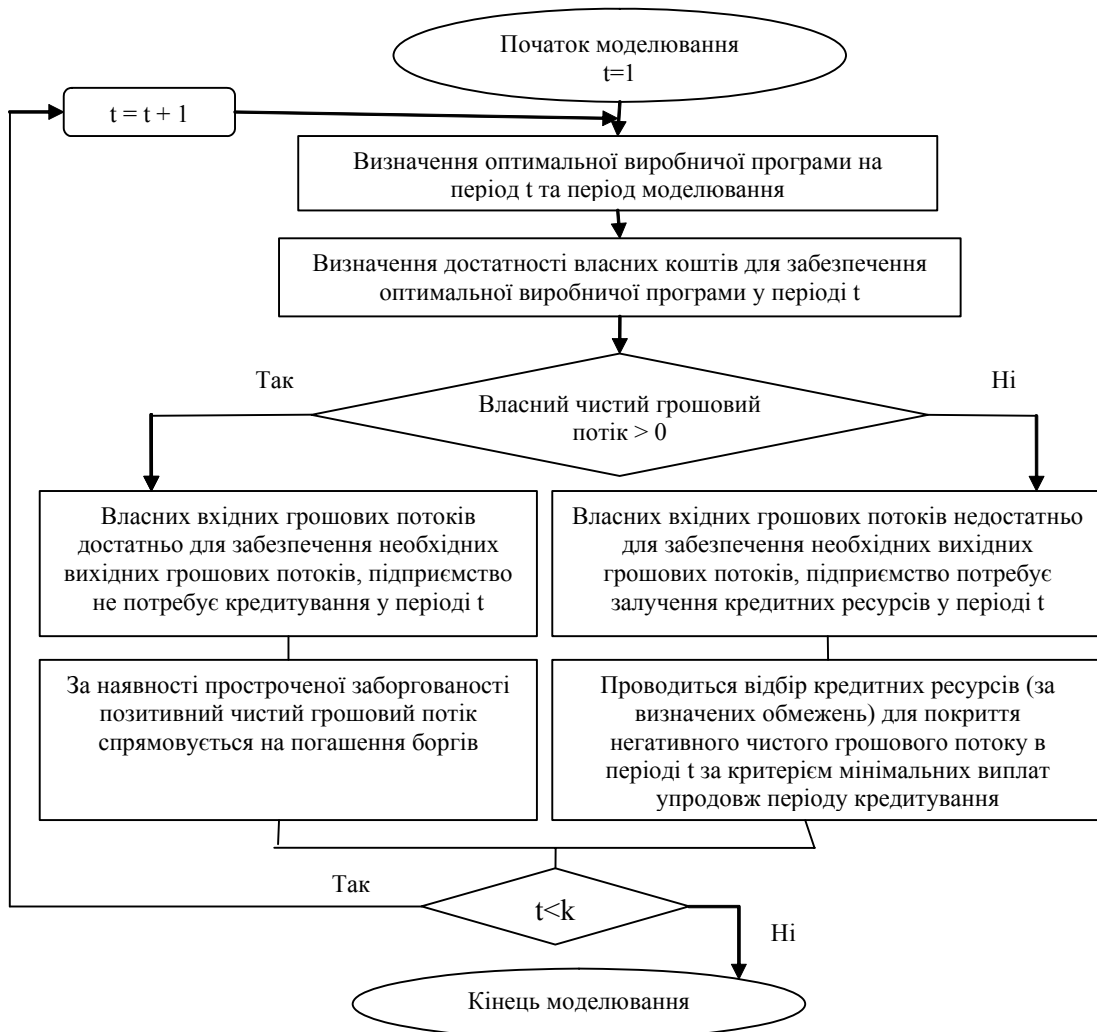


Рис. 1. Схема моделювання грошових потоків промислового підприємства

Модель визначення оптимальної виробничої програми для промислового підприємства докладно

викладено в [8]. Виробнича програма може бути визнана оптимальною та придатною до впровадження лише у випадку, коли її виконання може бути фінансово забезпеченим. Тобто імовірна ситуація, коли виявляється неможливим за умови дотримання встановлених обмежень забезпечити фінансування випуску продукції в асортименті та обсязі, що були визначені в межах оптимальної виробничої програми для підприємства. Наприклад, при використанні надбудови «Пошук рішення» MS Excel це ситуація «Пошук не може знайти підходящого рішення». У такому разі має переглядатись або виробнича програма, або обмеження моделі.

Для того, щоб побудувати економіко-математичну модель грошових потоків підприємства, введемо необхідні позначення.

Відомі величини:

$n$  – кількість видів продукції виробництва;

$j$  – номер окремого виду продукції ( $j = 1; n$ );

$m$  – кількість видів виробничих ресурсів;

$i$  – номер окремого виду виробничих ресурсів ( $i = 1; m$ );

$a_{ijt}$  – нормативні витрати  $i$ -го виробничого ресурсу на виготовлення  $j$ -го виду продукції в період  $t$ ;

$c_{jt}$  – змінна частина собівартості одиниці  $j$ -ї продукції без урахування вартості спожитих

виробничих ресурсів за період  $t$ ;

$f$  – кількість альтернативних видів кредитних ресурсів;

$\alpha$  – номер окремого виду кредитних ресурсів ( $\alpha = 1; f$ );

$K_{\alpha}^{\max}$  – максимальна сума кредитного ресурсу  $\alpha$ ;

$CWK_{\alpha}$  – одноразові витрати, пов'язані з оформленням кредитної позики  $\alpha$ ;

$I_{\alpha t}$  – відсоткова процентна плата за користування кредитним ресурсом  $\alpha$  за період  $t$ , %;

$CV_{\text{ext}}$  – вхідний грошовий потік від реалізації заходів термінового покращення платоспроможності підприємства в період  $t$ ;

$CV_{\text{int}}$  – інший вхідний грошовий потік за період  $t$ ;

$I_t$  – інвестиційні платежі підприємства в періоді  $t$ ;

$A_t$  – сума амортизаційних відрахувань за період  $t$ ;

$F_t$  – сума непрямих витрат підприємства за період  $t$ ;

$CW_{\text{int}}$  – інші вихідні грошові потоки за період  $t$ ;

$K_{\max}$  – максимальна сума заборгованості по кредитах, отриманих за період моделювання;

$x_{jt}$  – обсяг виробництва та реалізації  $j$ -ї продукції за період  $t$ ;

$CV_{\text{int}}$  – обсяг закупівлі виробничих ресурсів  $i$ -го виду за період  $t$ ;

$CV_{\text{int}}$  – обсяг реалізації надлишку виробничих ресурсів  $i$ -го виду за період  $t$ ;

Величини  $x_{jt}$ ,  $v_{it}$ ,  $w_{it}$  розраховуються при визначенні оптимальної виробничої програми підприємства згідно [8].

Невідомі величини:

$CF$  – сумарний чистий грошовий потік підприємства за період моделювання;

$CF_t$  – чистий грошовий потік підприємства за період  $t$ ;

$CV_t$  – вхідний грошовий потік за період  $t$ ;

$CW_t$  – вихідний грошовий потік за період  $t$ ;

$K_{\alpha t}$  – величина залученого кредитного ресурсу  $\alpha$  в період  $t$ ;

$W_{\alpha}$  – виплати по кредитному ресурсу  $\alpha$  за весь період кредитування;

$W_{I\alpha}$  – витрати на сплату відсотків за кредитний ресурс  $\alpha$ , здійснені за весь період кредитування;

$W_{I\alpha t}$  – витрати на сплату відсотків за кредитний ресурс  $\alpha$ , здійснені за період  $t$ ;

$CW_{kt}$  – виплати у періоді  $t$  на оформлення та обслуговування кредитів;

$CW_{\text{аноч}}$ ,  $CW_{\alpha t}$  – вартість оформлення кредитного ресурсу  $\alpha$  в період отримання та в періоді  $t$

відповідно;

$W_{\text{осна}}$  – сума отриманого кредиту  $\alpha$ ;

$W_{\text{оснат}}$  – сума погашення основного боргу по кредиту  $\alpha$  в періоді  $t$ ;

$W^{\text{поч}}$  – виплати за весь період кредитування по всіх кредитах, отриманих в періоді  $t_{\text{поч}}$ ;

$W$  – загальні виплати по кредитуванню впродовж періоду моделювання.

Некеровані параметри:

$p_{jt}$  – ринкова ціна  $j$ -ї продукції в періоді  $t$ ;

$q_{it}$  – ринкова ціна  $i$ -го виду виробничого ресурсу в періоді  $t$ .

Залежності між параметрами матимуть вигляд:

1. Грошовий потік за період моделювання складе:

$$CF = \sum_{t=1}^k CF_t \rightarrow \max \quad (4)$$

2. Чистий грошовий потік за період  $t$  визначається:

$$CF_t = CV_t - CW_t \quad (5)$$

3. Вводиться обмеження за величиною чистого грошового потоку за період  $t$ :

$$CF_t \geq 0 \quad (6)$$

4. Розмір залученого кредитного ресурсу повинен відповідати заздалегідь визначеним межам:

$$0 \leq K_{at} \leq K_a^{\max} \quad (7)$$

5. Щомісячний вхідний грошовий потік складається із: виручки від реалізації виготовленої продукції, виручки від реалізації надлишків виробничих запасів; коштів, отриманих від впровадження заходів термінового покращення платоспроможності підприємства; отриманих кредитних ресурсів; інших вхідних грошових потоків (8):

$$CV_t = \sum_{j=1}^n x_{jt} * p_{jt} + CV_{extt} + \sum_{i=1}^m w_{it} * q_{it} + CV_{intt} + \sum_{a=1}^f K_{at} \quad (8)$$

До заходів термінового покращення платоспроможності підприємства відносяться:

- внески акціонерів або учасників;
- продаж необоротних активів, що не використовуються підприємством у виробництві;
- реалізація лишків запасів сировини, матеріалів, розпродаж готової продукції, що не має збуту, зі знижками;
- зменшення дебіторської заборгованості шляхом звернення до суду або дострокового погашення зі знижками, облік векселів;
- переведення поточного боргу у довгостроковий, списання частини кредиторської заборгованості;
- інші заходи.

Щомісячний вихідний грошовий потік формується із: платежів, що формують змінну собівартість продукції; постійних витрат промислового підприємства (за мінусом амортизаційних відрахувань); коштів, спрямованих на поповнення виробничих запасів; інвестиційних платежів; виплат по оформленню та обслуговуванню кредитів; інших вихідних грошових потоків (9):

$$CW_t = \sum_{j=1}^n x_{jt} * \left( \sum_{i=1}^m a_{ijt} * q_{it} + c_{jt} \right) + F_t - A_t + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (v_{it} - a_{ijt} * x_{jt}) * q_{it} + In_t + CW_{kt} + CW_{intt} \quad (9)$$

6. Загальні виплати по кредитуванню ресурсом  $\alpha$  за період кредитування розраховуються:

$$\begin{cases} W_{\alpha} = CWK_{\alpha\text{пощ}} + W_{\alpha} + W_{\text{осна}}, & CWK_{\alpha\text{пощ}} = CWK_{\alpha}, K_{\alpha} > 0 \\ W_{\alpha} = 0, & CWK_{\alpha\text{пощ}} = 0, K_{\alpha} = 0 \end{cases} \quad (10)$$

Сума сплачених відсотків за кредитний ресурс  $\alpha$  впродовж періоду кредитування розраховується:

$$W_{\alpha} = \sum_{t=t_{\text{поч}}}^{t_{\text{кін}}} W_{\alpha t}, \quad (11)$$



де  $t_{\text{поч}}$ ,  $t_{\text{кін}}$  – відповідно періоди отримання і погашення кредитного ресурсу.

В базовій моделі закладено принцип щомісячного погашення основної суми кредиту рівними частинами, починаючи з періоду  $t_{\text{поч}+1}$  до  $t_{\text{кін}}$  включно. Тоді сума повернення кредиту  $\alpha$  в періоді  $t$  розраховується:

$$W_{\text{оснат}} = \sum_{t=t_{\text{поч}+1}}^{t_{\text{кін}}} K_{\alpha} / (t_{\text{кін}} - t_{\text{поч}}), \quad t = [t_{\text{поч}+1}; t_{\text{кін}}] \quad (12)$$

$$W_{\text{осна}} = \sum_{t=t_{\text{поч}+1}}^{t_{\text{кін}}} W_{\text{оснат}} = K_{\alpha} \quad (13)$$

Відповідно, сума сплачених відсотків за користування кредитним ресурсом  $\alpha$ , отриманого в періоді  $t_{\text{поч}}$ , в періоді  $t$  складатиме:

$$W_{\text{лат}} = \left( K_{\alpha t_{\text{поч}}} - \frac{K_{\alpha t_{\text{поч}}}}{t_{\text{кін}} - t_{\text{поч}}} * (t - t_{\text{поч}+1}) \right) * \frac{I_{\alpha t}}{100\%}, \quad t = [t_{\text{поч}+1}; t_{\text{кін}}] \quad (14)$$

7. Обмеження максимальної суми заборгованості по кредитах, отриманих у періоді моделювання, виражається:

$$\left( \sum_{\alpha=1}^f \sum_{t=1}^{t-1} K_{\alpha t} - \sum_{\alpha=1}^f \sum_{t=1}^{t-1} W_{\text{осна}} \right) + \sum_{\alpha=1}^f K_{\alpha t} - \sum_{\alpha=1}^f W_{\text{осна}} \leq K_{\text{max}} \quad (15)$$

8. Виплати за період  $t$  по обслуговуванню всіх кредитів розраховуються:

$$CW_{\text{kt}} = \sum_{\alpha=1}^f CWK_{\alpha t} + \sum_{\alpha=1}^f (W_{\text{лат}} + W_{\text{оснат}}), \quad t = [t_{\text{поч}}; t_{\text{кін}}] \quad (16)$$

9. По всіх кредитних ресурсах, отриманих в період  $t_{\text{поч}}$ , виплати за весь період кредитування складатимуть:

$$W^{t_{\text{поч}}} = \sum_{\alpha=1}^f \left( CWK_{\alpha t_{\text{поч}}} + K_{\alpha t_{\text{поч}}} + \sum_{t=t_{\text{поч}+1}}^{t_{\text{кін}}} \left[ \left( K_{\alpha t_{\text{поч}}} - \frac{K_{\alpha t_{\text{поч}}}}{t_{\text{кін}} - t_{\text{поч}}} * (t - t_{\text{поч}+1}) \right) * \frac{I_{\alpha t}}{100\%} \right] \right) \rightarrow \min \quad (17)$$

Тоді загальні виплати по кредитуванню впродовж періоду моделювання становитимуть:

$$W = \sum_{t_{\text{поч}}=1}^k W^{t_{\text{поч}}} \rightarrow \min \quad (18)$$

Застосування наведеної моделі слугуватиме не лише для визначення оптимального асортименту та обсягів продукції, але й для обґрунтування використання певних видів та обсягів кредитних ресурсів, необхідних для забезпечення оптимального рівня виробництва.

Модель передбачає поточне кредитування підприємства з метою фінансування виробничої діяльності згідно запланованих заходів. У разі наявності простроченої кредиторської заборгованості її погашення здійснюється за рахунок отриманого позитивного чистого грошового потоку в певному місяці. Тобто, якщо за результатами планування на певний календарний місяць чистий грошовий потік набуває від'ємного значення, то застосування визначеної за допомогою моделі кредитної політики забезпечить виконання оптимальної виробничої програми і отримання максимального маржинального доходу. В разі, якщо чистий грошовий потік без залучення кредитних ресурсів у розрахунковому періоді має додатне значення, то ця сума спрямовується на повернення прострочених боргів. Таким чином, додатковим результатом використання запропонованої моделі можна вважати складання графіку повернення боргів кредиторам.

Отже, запропоновані в статті показники аналізу грошових потоків дозволять порівняти абсолютні значення вхідних та вихідних грошових потоків підприємства, а також темпи їх зростання; моделювання грошових потоків згідно розробленої в статті моделі забезпечить не лише розрахунок вхідних і вихідних

грошових потоків за складовими, але надасть економічне обґрунтування прийняття рішення щодо кредитування підприємства протягом періоду моделювання та дозволить визначити графік погашення прострочених боргів. Таким чином, застосування запропонованих показників аналізу та використання моделі грошових потоків дозволить суттєво розширити інструментарій управління грошовими потоками на підприємстві.

Подальшими розвідками у даному напрямку вбачаються дослідження особливостей формування вхідних і вихідних грошових потоків промислового підприємства.

### Література

1. Ковальчук Т. Актуалізація висновків теорії грошового обігу в контексті глобальної фінансової кризи / Т. Ковальчук, Є. Іванов, С. Іванов // Економіка України. – 2010. – № 10. – С. 15–23.
2. Скворцов І. Методи моделювання грошових потоків / І. Скворцов, О. Загорецька, Х. Горбова // Актуальні проблеми економіки : науково-економічний журнал. – 2011. – № 11. – С. 321–328.
3. Гриценко Л.Л. Контролінг грошових потоків підприємств / Л. Гриценко, І. Боярко, Р. Роєнко // Актуальні проблеми економіки : науково-економічний журнал. – 2010. – № 3. – С. 148–154.
4. Надточій С.І. Аналіз грошових потоків підприємства як механізм визначення ефективності інвестиційних проектів / С.І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наукових праць. – 2009. – № 10. – С. 131–134.
5. Надточій С.І. Прогнозування та планування грошових потоків підприємства як складові елементи системи управління ними / С.І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наукових праць. – 2006. – № 11. – С. 60–64.
6. Заворотний Р. Моделирование поступлений и затрат строительных предприятий / Р. Заворотний // Актуальні проблеми економіки : науково-економічний журнал. – 2010. – № 11. – С. 234–239.
7. Циган Р.М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання / Р.М. Циган // Актуальні проблеми економіки : науково-економічний журнал. – 2010. – № 4. – С. 150–155.
8. Кемарська Л.Г. Моделювання планування санації / Л.Г. Кемарська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 1. – С. 161–170.

Надійшла 30.08.2012; статтю представляє к. е. н. Маляр Н. І.

УДК 336.14 : 352

Н. Г. ПІГУЛЬ, І. М. БОЯРКО, О. В. ЛЮТА

Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»

## ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

*В статті розглянуто і узагальнено особливості формування доходів місцевих бюджетів у європейських країнах. Детально охарактеризовано кожне з джерел акумулювання фінансових ресурсів місцевих органів влади. Враховуючи зарубіжний досвід авторами запропоновані шляхи удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні.*

*In the paper the revenues of local budgets formation in European countries is investigated. The authors described each of the sources of financial resources accumulating of local authorities. On the base of foreign experience the ways of improving of the revenues formation of local budgets in Ukraine are suggested.*

*Ключові слова: доходи місцевих бюджетів, податкові надходження, неподаткові надходження, європейський досвід.*

### Вступ

Організаційне оформлення інституту місцевого самоврядування і визначення кола завдань місцевої влади у зарубіжних країнах відбулося наприкінці XIX ст. Специфічною ознакою розвитку європейських країн в XXI столітті є зростання ролі місцевих бюджетів, які виступають важливою складовою фінансової системи будь-якої країни, оскільки забезпечують вирішення соціально-економічних потреб на місцевому рівні. Останнє десятиріччя характеризується розширенням функцій та завдань, що покладаються на органи місцевого самоврядування, успішне вирішення яких неможливе без економічної основи складовим елементом якої є доходи місцевих бюджетів, що виступають надійною та стабільною основою фінансової бази місцевої влади.

### Аналіз останніх досліджень

Значний внесок у вивченні світового досвіду формування доходів місцевих бюджетів зробили такі науковці, як О. Василик, О. Кириленко, О. Сунцова, С. Большенко, Н. Никифорова та інші. Проте, незважаючи на вагомий внесок наявних наукових праць з проблем формування муніципальних доходів у європейських країнах, потребують подальшого дослідження питання можливостей імплементації зарубіжного досвіду в українську практику.

**Постановка завдання**

Метою статті є розгляд, узагальнення особливостей формування доходів місцевих бюджетів у європейських країнах та обґрунтування на основі зарубіжного досвіду шляхів удосконалення акумулювання фінансових ресурсів у місцеві бюджети в Україні.

**Результати дослідження**

Вирішення питань формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів залежить від порядку розподілу доходів між різними рівнями бюджетної системи.

У світовій практиці використовуються три основні способи розмежування бюджетних доходів:

- розподіл податків та інших доходів між бюджетами різних рівнів;
- розщеплення надходжень від податків шляхом закріплення за кожним рівнем бюджетної системи конкретних часток податку в межах єдиної ставки оподаткування;
- установа територіальних надбавок до загальнодержавних податків.

Застосування того чи іншого способу розмежування доходів залежить від засад побудови бюджетної системи, які, в свою чергу, визначаються державним устроєм країни. В умовах бюджетного унітаризму, як правило, використовуються другий і третій з зазначених вище способів розмежування доходів всередині бюджетної системи [2].

В умовах бюджетного унітаризму основні принципи організації міжбюджетних відносин визначаються центральною владою. При цьому центральна влада проводить політику вирівнювання регіональних фінансових дисбалансів через надання міжбюджетних трансфертів та встановлення надбавок до загальнодержавних податків.

Бюджетний федералізм передбачає чіткий розподіл доходів між бюджетом федерації, бюджетами членів федерації та місцевими бюджетами. Встановлення власних податків місцевими органами влади є характерною ознакою бюджетного федералізму.

Слід зазначити, що в європейських країнах, навіть при унітарному бюджетному устрої все більшого поширення набувають принципи бюджетного федералізму.

В цілому у різних європейських країнах процес формування доходів місцевих бюджетів має свої особливості. Аналіз ролі місцевих бюджетів в економіці європейських держав свідчить про те, що частка доходів у ВВП країн становить в середньому 13,6 %, що відображено в таблиці 1 (табл. 1).

Рівень перерозподілу ВВП через місцеві бюджети свідчить про стан децентралізації управління фінансовими ресурсами в країнах. Привертає увагу той факт, що в країнах Західної Європи, рівень перерозподілу ВВП через місцеві бюджети значно різниться. Так, в Данії він становить майже 1/3 ВВП, а в Хорватії лише 3,8 % [3].

Таблиця 1

**Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП в європейських країнах, %**

Країна	Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП
Чехія	8,4
Угорщина	12,1
Латвія	10,8
Польща	12,4
Хорватія	3,8
Данія	32,0
Франція	10,9
Італія	11,7
Великобританія	10,9
Середнє значення	13,6

Отже чим більша частка доходів місцевих бюджетів у ВВП, тим вищий рівень децентралізації в країні. Децентралізація забезпечує більш ефективно надання локальних послуг, оскільки на рівні місцевої влади витрати будуть меншими за рахунок скорочення адміністративних витрат та витрат на поточний контроль.

На сьогоднішній день існують чотири основних джерела фінансових надходжень до бюджетів місцевої влади, а саме: податкові надходження, неподаткові надходження, субсидії та позики.

Питома вага існуючих джерел фінансування місцевої влади у європейських країнах наведена в таблиці 2.

До місцевих податків в зарубіжних країнах, як правило, відносять майнові, місцеві прибуткові, промислові, податки на професію, а також податки, які відображають політику місцевих органів влади (екологічні, на полювання, на собак і т.п.) [2]. Узагальнення місцевих податків в країнах Європи представлено в таблиці 3.

Таблиця 2

**Структура джерел фінансування місцевої влади у європейських країнах, % [4]**

Країна	Місцеві податки	Неподаткові надходження	Трансферти	Позики	Інші
Австрія	15	19	35	8	23
Бельгія	32	5	40	13	10
Великобританія	11	6	77	0	6
Данія	51	22	24	2	1
Іспанія	31	16	37	10	6
Італія	18	11	38	9	24
Німеччина	19	16	45	9	11
Норвегія	42	16	33	7	2
Фінляндія	34	11	31	3	21
Франція	36	2	26	10	26
Швейцарія	46	24	18	3	9
Швеція	61	8	19	1	11

Вагомий внесок у дохідну частину бюджетів європейських країн здійснює податок на майно. Частка цього податку у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів досить різна і становить у Великобританії, наприклад, – 99,5 % , у Франції та Іспанії – близько 30–40 %. Привертає увагу той факт, що у більшості європейських країн запровадження зазначеного податку є обов'язковим, оскільки власність є найважливішою базою оподаткування. Основною проблемою адміністрування даного податку є справедлива оцінка майна та відсутність прямого зв'язку між вартістю майна і доходами, що отримує його власник.

Як свідчить практика розвинутих країн, використання податків на майно при формуванні дохідної частини місцевих бюджетів має як позитивні, так і негативні риси, що відображені в таблиці 4 [1]. Податки на доходи фізичних осіб, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості капіталу в структурі податкових надходжень місцевих бюджетів європейських країн займають значну частину. У країнах Північної Європи, де найвищі показники життєвого рівня і, відповідно, високі податки, у формуванні доходів місцевих бюджетів велику роль відіграють муніципальні прибуткові податки: в Швеції в середньому за їх рахунок формується близько 70% сукупних доходів місцевих бюджетів, у Данії – понад 40%, у Норвегії – більше ніж 35% [2].

Таблиця 3

**Місцеві податки в країнах Європи**

Країна	Податки				
	на нерухомість	на доходи фізичних осіб	на торгівлю	на домогосподарства	на компанії
Австрія	обов'язковий		обов'язковий		обов'язковий
Бельгія	необов'язковий	необов'язковий	необов'язковий	необов'язковий	необов'язковий
Великобританія	не обов'язковий				
Данія	обов'язковий	обов'язковий			
Іспанія	обов'язковий		обов'язковий		обов'язковий
Італія	обов'язковий		обов'язковий		обов'язковий
Норвегія	не обов'язковий	обов'язковий			
Фінляндія	обов'язковий	обов'язковий			необов'язковий
Франція	необов'язковий			необов'язковий	необов'язковий
Швейцарія		необов'язковий			
Швеція		обов'язковий			

Аналізуючи неподаткові надходження в європейських країнах, слід відмітити, що вони включають адміністративні штрафи, збори, доходи від підприємницької діяльності й муніципальної власності, доходи від надання платних послуг.

Частка неподаткових надходжень в сукупних доходах місцевих бюджетів європейських країн, їх склад та структура можуть значно відрізнятися. Так найменша частка неподаткових надходжень характерна для Франції – 2 %, а найвища – для Швейцарії – 24 %.

З розвитком ринкової інфраструктури зростають доходи від підприємницької діяльності та власності у неподаткових надходженнях місцевих бюджетів і у більшості постсоціалістичних країн. Обсяг цього виду неподаткових надходжень становить понад 40 % у Польщі, Чехії та Словенії, до 20 % – у Болгарії, Словаччині, Угорщині та близько 10 % – у Латвії та Румунії.

**Позитивні та негативні риси податків на майно в європейських країнах**

Позитивні риси	Негативні риси
Відповідність засадам справедливого оподаткування	Складність в адмініструванні
Зручність для застосування на місцевому рівні	Відсутність ефективних і простих методик оцінки вартості майна
Не зменшення податкової бази загальнодержавних податків та зборів	Непопулярність серед населення
Стабільність надходжень	Недостатня кваліфікація кадрів щодо оцінки майна
Сприяння більш ефективному використанню майна	

Частка адміністративних зборів та платежів, доходів від некомерційного та супутнього продажу, надходжень від штрафів і санкцій у структурі неподаткових надходжень бюджетів місцевих урядів Данії, Франції та Іспанії становить понад 60 %, у Великобританії – понад 40, у Швеції – понад 10% [1].

За останні роки збільшилася роль такого джерела неподаткових надходжень як доходи від надання платних послуг – за водопостачання, каналізацію, прибирання сміття – місцевою владою. Так у Норвегії переважають надходження за водопостачання, каналізацію, утримання дітей у дитячих садках. В Італії – шкільний збір, за використання державних земельних ділянок, місцеві ліцензійні збори, у Швеції – за енерго- та водопостачання, використання відходів.

Дані проведеного аналізу свідчать про те, що важливу роль у формуванні доходів місцевих бюджетів відіграють державні трансферти. При цьому слід відмітити, що їх обсяги та цілі в різних країнах різняться між собою. Найбільша частка трансфертів в структурі джерел фінансування місцевої влади спостерігається у Великобританії – 77 %, а найменша – у Швейцарії – 18 %. На сьогоднішній день виділяють два основні типи трансфертів: умовні та безумовні. Умовні субсидії мають цільовий характер і спрямовуються для фінансування чітко визначених видатків. Безумовні субсидії надаються без жодних обмежень на використання коштів. Основним призначенням таких субсидій є вирівнювання фіскальних можливостей різних місцевих органів виконавчої влади з метою забезпечення постачання гарантованого мінімального рівня суспільних послуг.

Позики є традиційно важливим джерелом фінансування видатків місцевої влади, зокрема, в сфері капіталовкладень, що пов'язані зі створенням активів тривалого користування. Існують наступні основні джерела муніципальних запозичень: кредити комерційних та державних банків, випуск цінних паперів. Рішення муніципальної влади про одержання позики ухвалюється на підставі оцінки її спроможності обслуговувати цей борг. Якщо інвестиційний проект не передбачає одержання прибутку, погашення боргу здійснюється із доходів місцевого бюджету. Відсоткові ставки за кредитами, що походять з ринку капіталу істотно залежать від прогнозованої платоспроможності відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Основною перевагою випуску місцевих облігацій є гнучкість і здатність у короткий термін залучити необхідний обсяг фінансових ресурсів. Залучення позикових коштів на умовах поворотності, строковості, платності дозволяють місцевим органам влади забезпечити ефективне фінансування інвестиційних витрат.

До інших джерел фінансування місцевої влади відносять надходження передбачені законодавством відповідних європейських країн.

**Висновки**

На основі дослідження особливостей формування доходів місцевих бюджетів в європейських країнах пропонується впровадження наступних змін у практику акумулювання надходжень до регіональних бюджетів з метою підвищення фінансової автономії місцевих органів влади, а саме: збільшення фіскальної ролі місцевих податків та зборів, зміщення акценту з оподаткування доходів на оподаткування майна, зростання неподаткових надходжень, що пов'язані з діяльністю муніципальної влади, розширення практики застосування муніципальних запозичень.

Впровадження в Україні складових системи формування доходів місцевих бюджетів, апробованих у практиці країн-членів Європейського Союзу, надасть можливість забезпечити оптимізацію бюджетних відносин з урахуванням специфічних потреб фінансування соціально-економічного розвитку територіально-адміністративних одиниць та успіш трансформаційних перетворень в економіці країни.

**Література**

1. Большенко С.Ф. Особливості формування місцевих бюджетів в європейських країнах [Електронний ресурс] / С.Ф. Большенко, Н.И. Никифорова. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp1/TPtEV/2009\\_6/6\\_2009/3\\_Bolchenko\\_dr.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp1/TPtEV/2009_6/6_2009/3_Bolchenko_dr.pdf).
2. Кириленко О.П. Місцеві фінанси : [навч. посібник] / О.П. Кириленко. – Тернопіль : Астон, 2004. – 192 с. – ISBN 966-308-080-9.
3. Тулай О.І. Зарубіжний досвід функціонування місцевих бюджетів та можливість його імплементації у вітчизняну практику [Електронний ресурс] / О.І. Тулай. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/121/knp121\\_93-97.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/121/knp121_93-97.pdf)

4. Council of Europe. Local and regional democracy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.coe.int/t/dgap/localdemocracy/WCD/FL\\_Local\\_Regional\\_en.asp#](http://www.coe.int/t/dgap/localdemocracy/WCD/FL_Local_Regional_en.asp#)

Надійшла 30.08.2012; рецензент: д. е. н. Леонов С. В.

УДК 330.142.26:330.663:658.153

І. В. ЧАНТУРІЯ

Європейський університет, м. Умань

## ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, СКЛАД ТА СТРУКТУРА

*Статтю присвячено дослідженню економічної сутності, складу та структури оборотного капіталу хлібопекарських підприємств. Розглянуто та систематизовано основні підходи до визначення сутності і змісту оборотного капіталу. Запропоновано власне визначення оборотного капіталу хлібопекарських підприємств.*

*The article is devoted to research of economic essence, composition and structure of turnover capital of bakeries enterprises. The main approaches to definition of essence and content of turnover capital are considered and systematized. Proposed their own definition of turnover capital of bakeries enterprises.*

*Ключові слова: капітал, кругообіг, оборотний капітал, хлібопекарські підприємства.*

### Вступ

В сучасних умовах господарювання основною метою управління хлібопекарських підприємств є не просто забезпечення їх безперебійної роботи, а передусім – організація ефективної системи формування та використання оборотного капіталу. Так, вихідним моментом у формуванні обґрунтованих, раціональних управлінських рішень на підприємстві є глибоке розуміння поняття «оборотний капітал». Натомість, недостатнє розуміння сутності та ролі цього елемента в розвитку хлібопекарських підприємств, на нашу думку, є однією з основних причин незадовільного їх фінансового стану. Разом з тим, як свідчить досвід, існує деякий відрив наукової теорії від існуючої практики, що обумовлене як трансформаційним станом нашої економіки, так і її посткризовістю.

Проблема визначення сутності та структури поняття «оборотний капітал» завжди викликала значну увагу та особливого значення вона набула в сучасних посткризових умовах трансформаційної економіки нашої країни. Цікавість провідних вчених-економістів обумовлена передусім тим, що обсяги, склад та структура оборотного капіталу підприємства є основою забезпечення виживання, збереження та розширення його діяльності.

Разом з тим, існує ряд теоретичних та практичних проблем, які досі залишаються невирішеними. Зокрема, понятійно-категоріальний апарат наукової літератури, нормативних документів та практики характеризується неоднозначністю, а іноді і суперечностями.

### Постановка завдання

Метою статті є спроба розглянути, проаналізувати та сформулювати практично-обґрунтовані підходи до визначення сутності, складу та структури оборотного капіталу хлібопекарських підприємств.

### Результати дослідження

Для вітчизняної економічної теорії термін «оборотний капітал» є відносно новим. Натомість, як у нормативно-правових, так і господарській практиці частіше фігурують терміни «обігові кошти», «оборотні активи» «оборотні фонди» тощо.

В англійській літературі, як зазначають Л. Г. Мельник та О. І. Карінцева, під терміном «оборотний капітал» вживаються терміни «циркульований», «обіговий», «працюючий», «робочий» капітал [34]. В цілому, зарубіжна економічна література не вдається в подробиці визначення природи оборотного капіталу, натомість значна їх увага націлена на механізм управління, зокрема формування та ефективність його використання.

Історія виникнення поняття «оборотний капітал» дуже давня і пов'язана з іменем торговця-коробейника Янкі, який займався перепродажем різних товарів. Так, віз і кінь були його власним фіксованим активом, тоді як товари фінансувались за рахунок позикових коштів. Ці кошти і називали оборотним капіталом. Вони, з однієї сторони, забезпечували прибуток коробейника, а з іншої – повернення боргів. Фактично, повернення торговця додому та закупівля нового товару означали початок нового циклу – обороту [8, с. 734].

Вихідним моментом у розумінні сутності «оборотного капіталу» є поєднання двох економічних категорій – «капітал» та «оборотність».

Термін «капітал» (лат. capitalis – «головний») англійського походження, що з'явився у вітчизняному словниковому обігу, як зазначають М. Г. Грещак, В. М. Колот та А. П. Наливайко, внаслідок переходу українських підприємств на якісно новий рівень, зокрема міжнародну арену, та в буквальному розумінні означає головну суму коштів необхідних для започаткування господарської діяльності [9, с. 100].

В історичній площині розкриття сутності поняття «капітал» займалися представники різних шкіл

та течій, що обумовлює різноманітність поглядів сучасних вчених-економістів щодо осмислення сутності даного поняття. Перші спроби дати наукове тлумачення капіталу були здійснені ще в Стародавній Греції. Так, найвідоміший мислитель античності Арістотель увів поняття «хремастика» (хрема – майно, володіння) – мистецтво вкладення та нагромадження капіталу. Оскільки в античному світі промисловий капітал був відсутній, то торгівельний та лихварський капітали стали прототипом безмежного накопичення багатства [49, с. 22–23]. Поступове вдосконалення економічного мислення Середньовіччя сприяло виникненню нових підходів до визначення поняття «капітал». Так, Ібн Сіном були сформульовані дев'ять факторів життя, серед яких були зазначені такі людські здібності та капітальні блага: земля, розумова діяльність, повітря, вогонь тощо [3, с. 10]. Як відображення інтересів торгівельної буржуазії в період первісного нагромадження капіталу, в результаті великих географічних відкриттів XV–XVI ст. в епоху пізнього Середньовіччя в останній третині XV ст. в Європі з'являється меркантилізм (італ. «mercante» – торговець, купець) [36, с. 34]. Представники цієї течії (Т. Ман, А. Монкретьєн, Г. Скаруффі) перенесли об'єкт дослідження теорії капіталу у сферу обігу, де основним джерелом багатства були гроші. Меркантилістське тлумачення сутності капіталу (гроші – основне багатство) збереглося майже до кінця XIX ст. [3, с. 10]. В другій половині XVII ст. на зміну меркантилізму приходить класична політична економія. Її засновники (У. Петі, П. Буагільбер) започаткували теорію трудової вартості, що набула подальшого розвитку в працях фізіократів (Ф. Кене, А. Р.-Ж. Тюрго). Найбільшими її досягненнями стали роботи А. Сміта та Д. Рікардо, що визначили капітал, як накопичені запаси засоби виробництва, що приносять дохід [3, 36]. У XVIII ст. у Франції аналогом класичної політичної економії стає школа фізіократів (грец. «phisis» – природа, «kratos» – влада), основним досягненням якої є переміщення капіталу зі сфери обігу у сферу виробництва [36, с. 36]. Розвиток капіталізму та поява нових виробничих відносин дістали свого подальшого аналізу в марксистському економічному вченні. Його основоположник К. Маркс у своїй фундаментальній праці «Капітал» дослідив процес кругообігу капіталу та зміну його форм [31]. В останній третині XIX ст. в економічній теорії розвинувся новий напрям – неокласицизм. Його представники піддавши критиці роботи як класиків так і капіталістів, висунули свій підхід щодо капіталу з огляду на умови вільної конкуренції господарювання підприємств [36]. В середині XIX ст. і в 70-ті роки розвиток неокласичної економічної теорії привів до виникнення нового напрямку – маржиналізму (фр. «marginal» – граничний), що був представлений англо-американською (кембриджська та американська), лозанською (математичною) та австралійською школами [3]. Кембриджська економічна школа була сформована англійським економістом А. Маршаллом, який визначив капітал як один із факторів виробництва, та отримала своє продовження в австралійській школі маржиналізму. Зокрема, її представник Е. Бем-Беварк зазначив, що капітал є результат заощадження та виробництва. Математичні підходи при дослідженні сутності капіталу отримали своє втілення у лозанській школі та працях її представників – Л. Вальраса, В. Парето та інших. Наступним етапом дослідження сутності капіталу були праці відомого англійського економіста Дж. Кенса, який визначив капітал як багатство здатне приносити доходи. В 20–30-х рр. XX ст. виникає інституціоналізм (з лат. «institution» – звичай, повчання), згідно з яким фактором економічного зростання є не капітал, а людська творчість (наука, винаходи, професійна майстерність). Синтез інституціоналізму та неокласицизму дістав своє відображення у роботах Й. Шумпетера, який трактував капітал як фонд купівельної сили, за рахунок якого можна придбати засоби виробництва [49]. Подальше дослідження сутності капіталу дістало своє відображення у різних формах капіталу, зокрема оборотного.

Таким чином, в економічній літературі існує велика кількість підходів щодо трактування сутності категорії «капітал», а значить – не менша кількість трактувань «оборотного капіталу».

Сучасна вітчизняна економічна теорія і практика виділяють такі підходи щодо визначення сутності поняття «оборотний капітал»:

- 1) засіб виробництва – згідно з цим підходом вчені-економісти [16, 22, 27, 34, 39, 45] розглядають оборотний капітал як актив, сукупність майнових цінностей, формування і використання яких обумовлене одним операційним циклом;
- 2) грошові ресурси – згідно з цим підходом вітчизняні економісти [10, 11, 25, 27, 32, 35, 41–44, 47, 49,] визначають оборотний капітал як джерело формування оборотних активів чи оборотних коштів;
- 3) авансована вартість – згідно з цим підходом ряд вчених [1, 6, 17–19, 30, 37] трактують оборотний капітал як вартість, яка не витрачається і не споживається, а авансується по завершенню кожного кругообігу;
- 4) інвестовані засоби – згідно з цим підходом науковці [2, 8, 12] тлумачать оборотний капітал як вкладення коштів у різні елементи оборотного капіталу;
- 5) як джерело і результат операційної діяльності – згідно з цим підходом деякі вчені [28, 48] визначають оборотний капітал як сукупність майнових цінностей та джерел їх формування.

Таким чином, найбільш прийнятним щодо сутності оборотного капіталу є п'ятий варіант, що розкриває його матеріально-вартісну природу.

Разом з тим, хибність поглядів щодо сутності поняття «оборотний капітал» як матеріально-речової чи вартісної категорії обумовлює його ототожнення з такими поняттями як «оборотні активи» та «оборотні кошти». Так, термін «активи» латинського походження і означає «діяльний, діючий», як наслідок – актив – діючий ресурс. Звідси складові елементи оборотних активів: запаси, векселі одержані, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та інші оборотні активи. Тоді як до складу

оборотного капіталу входять ще й витрати майбутніх періодів (до одного року). Що ж стосується оборотних коштів, то вони, на відміну від оборотного капіталу, не включають такий його елемент, як поточні фінансові інвестиції.

Порівняльна характеристика складових оборотного капіталу, оборотних активів і оборотних коштів надана у таблиці 1 [13, 46].

Таблиця 1

**Склад оборотних коштів, оборотних активів та оборотного капіталу**

Основні елементи	Оборотні активи, оборотні кошти, оборотний капітал		
1. Витрати майбутніх періодів	Оборотний капітал	Оборотні кошти	Оборотні активи
2. Виробничі запаси			
3. Незавершене виробництво			
4. Готова продукція			
5. Товари			
6. Грошові кошти та їх еквіваленти			
7. Дебіторська заборгованість			
8. Векселі одержані			
9. Поточні фінансові інвестиції			

Таким чином, не дивлячись на те, що дані поняття характеризують одні й ті ж об'єкти, проте поняття «оборотний капітал» значно ширше ніж поняття «оборотні активи» та «оборотні кошти». При цьому, існує деяка розбіжність між роллю оборотних коштів та оборотних активів: оборотні активи в процесі виробництва втрачаючи свою первісну форму споживаються та повністю переносять свою вартість та вартість виготовленого продукту, тоді як оборотні кошти – не витрачаються і не споживаються, а повертаються після кожного циклу кругообігу.

Оборотність, як домінуюча ознака оборотного капіталу, характеризує здатність капіталу перебувати у постійному русі. Ідея кругообігу капіталу була розроблена французьким економістом Ф. Кене [49] та отримала подальшого розвитку у формулі руху капіталу К. Маркса [31]:  $G - T - G + g$ , де гроші використовуються для додаткового залучення капіталу, отримання прибутку.

Рух оборотного капіталу в межах одного операційного циклу відображає процес відтворення самозростаючої вартості підприємства в результаті придбання, виробництва та реалізації продукції. Операційний цикл підприємства з моменту купівлі виробничих запасів до моменту відвантаження виготовленої продукції становить виробничий цикл, тоді як проміжок часу між початком оплати за поставлені виробничі запаси та початком появи грошових коштів за реалізовану готову продукцію – фінансовий цикл [7].

Традиційно економічна література [9, 15, 20, 21, 24, 26, 34, 36] виділяє три стадії кругообігу оборотного капіталу:

1) грошова стадія – передбачає авансування оборотного капіталу на придбання виробничих запасів, необхідних для виготовлення продукту; в результаті цієї стадії грошові кошти на хлібопекарських підприємствах приймають форму запасів у вигляді матеріалів та сировини, що необхідна для випічки хлібопродуктів (борошно, сіль, цукор, дріжджі, рослинна олія тощо);

2) виробнича стадія – перетворення виробничих запасів за допомогою основних засобів та робочої сили на готову продукцію; в результаті авансована у виробничі запаси вартість повністю переноситься на вартість хлібопекарських виробів, тому після кожного виробничого циклу є необхідність у їх поновленні;

3) товарна стадія – реалізація виготовленого продукту, отримання грошових коштів. Реалізувавши хлібопродукти підприємство отримує кошти у вигляді доходу (виручки) від реалізації, частина яких йде на відшкодування авансованого оборотного капіталу, а інша – на накопичення і розширення виробництва. При цьому, ціль функціонування капіталу буде досягнуто за умови, що отримані грошові кошти перевищать вкладену суму, і чим менше часу оборотний капітал перебуває в певній формі, тим вища його ефективність.

Разом з тим, існують певні особливості різних стадій кругообігу оборотного капіталу хлібопекарських підприємств. На практиці, як правило, авансована вартість на певній стадії може не тільки затримуватись, але й випадати зі схеми кругообігу [20, с. 23]. Наприклад: закуплені запаси борошна, солі чи цукру можуть виявитись зайвими чи тимчасово не потрібними (проте, через певний час можуть бути включеними в кругообіг); частина виробленої хлібопекарської продукції виявилась нереалізованою або гроші за продукцію надійдуть пізніше, тоді авансова вартість не зможе найближчим часом прийняти грошову форму.

Таким чином, третя стадія кругообігу закінчуючись перетворюється на першу і таким чином здійснюється постійний рух оборотного капіталу, що є основою безперервного обороту.

Безперервність процесу кругообігу виникає в результаті єдності різних складових оборотного капіталу. Як зазначає Примак Т.О., склад оборотного капіталу розкриває зв'язок окремих елементів його



сукупної вартості наступним чином: одні оборотні виробничі фонди є джерелом формування інших (фондів обігу), які у свою чергу, забезпечують існування перших [38, с. 49]. Поняття оборотні фонди та фонди обігу увійшли до вітчизняного понятійно-категоріального апарату за радянських часів як аналог поняття «оборотний капітал». Так, оборотні виробничі фонди забезпечують безперервність процесу виробництва, а фонди обігу – процеси придбання та реалізації.

Співвідношення різних складових оборотного капіталу у загальній його вартості становить структуру оборотного капіталу. Структура оборотного капіталу підприємства обумовлена, передусім, особливостями організації виробничого процесу. Це пояснює значну матеріаломісткість хлібопекарської промисловості. Для порівняння: вугільна промисловість, яка потребує значних підготовчих витрат (планування розробок, розвідувальні роботи, облаштування шахт тощо), характеризується великою питомою вагою витрат майбутніх періодів; у машинобудуванні та металообробці значну питому вагу займає незавершене виробництво, що обумовлене тривалістю виготовлення продукції [5].

Як зазначає А. А. Душило, співвідношення тривалості виробничого та фінансового циклів обумовлене специфікою роботи підприємства [23, с. 432]. Розмір оборотного капіталу хлібопекарського підприємства обумовлений у сфері виробництва – тривалістю виробничої сфери (рівнем техніки, досконалістю технології, організації праці), у сфері обігу – умовами та рівнем організації систем постачання і збуту (місцезнаходженням постачальників і споживачів, системою розрахунків) [5]. В умовах планової економіки тривалість та питома вага оборотного капіталу виробничої сфери становила 65–70% всього часу кругообігу. Тоді як в сучасних умовах, коли функціонування підприємства здійснюється на основі самофінансування, самокупності, конкуренції, попиту та пропозиції, близько 50% часу кругообігу оборотного капіталу займає сфера обігу [24, 26]. На практиці відволікання оборотного капіталу у дебіторську заборгованість не просто зменшує обсяги виробництва продукції та можливості його розвитку, а, передусім, переносить значну його частину в невиробничу сферу, як результат – затримка руху коштів, уповільнення оборотності капіталу, що обумовлює необхідність у додатковому залученні капіталу [26]. Додаткове залучення капіталу призводить до збільшення собівартості хлібопекарської продукції, підвищення цін, зниження рівня конкурентоспроможності, зростання взаємної заборгованості та неплатежів, погіршення фінансового стану підприємства [15, с. 308].

З огляду на те, що частина авансованої вартості в елементи оборотного капіталу хлібопекарських підприємств повертається з запізненням або не повертається взагалі, рух оборотного капіталу з оборотного трансформується в прямолінійний. Тож, дебіторська заборгованість, по суті, створює «дірку» що спричиняє витік капіталу з виробничого циклу у фінансовий та обумовлює незавершеність кругообігу. При цьому, зростання інтервалу між моментом відвантаження хлібопекарської продукції та моментом надходження за неї виручки збільшує можливість появи незавершеного кругообігу, тобто порушення відтворювального процесу [23, с. 80].

Таким чином, досліджуючи двоїстість природи оборотного капіталу хлібопекарських підприємств в процесі кругообігу необхідно врахувати такі аспекти [25, 40]:

1) політекономічний аспект – полягає у вивченні оборотного капіталу хлібопекарського підприємства, як фактора виробництва, що визначає можливості зростання його результатів господарювання та виробничі відносини, що виникають в процесі його господарської діяльності; і філософський аспект, що визначає капітал як абсолютну форму багатства;

2) бухгалтерський аспект – природа оборотного капіталу визначається через механізм формування матеріальної форми його елементів (виробничий аспект) та відповідне їх відображення у структурі балансу, з точки зору розподілу прав власності на них між власниками, кредиторами та хлібопекарським підприємством (юридичний аспект);

3) з позицій фінансового менеджменту розуміння сутності оборотного капіталу обумовлюється, з однієї сторони, фінансовим аспектом, що безпосередньо пов'язаний з формуванням умов залучення та розміщення оборотного капіталу, а з іншої – управлінським аспектом, що полягає у визначенні ефективності використання оборотного капіталу хлібопекарського підприємства.

### Висновок

На підставі проведеного дослідження та узагальнення наукових підходів автором було визначено оборотний капітал хлібопекарських підприємств як матеріально-вартісну категорію, що являє собою, з однієї сторони, сукупність оборотних активів та поточних фінансових інвестицій, що обслуговують операційну діяльність з метою досягнення достатнього рівня прибутковості, а з іншої – сукупність різних джерел їх фінансування, що забезпечують безперервність господарювання хлібопекарського підприємства.

Левову частку в структурі оборотного капіталу хлібопекарських підприємств займають запаси та дебіторська заборгованість. При цьому, зростання обсягів запасів пояснюється виробничими потребами, тоді як зростання обсягів дебіторської заборгованості свідчить про погіршення платіжно-розрахункової дисципліни на підприємствах.

Дослідження сутності, складу та структури оборотного капіталу є основою розробки та формування ефективної системи управління на хлібопекарських підприємствах, фінансовий стан яких протягом останніх років характеризується негативними тенденціями. Разом з тим, розробка та реалізація такої системи потребує визначення особливостей формування оборотного капіталу хлібопекарських підприємств з різних джерел, що знайде своє відображення в подальших дослідженнях.

## Література

1. Авраменко О.В. Управління формуванням оборотного капіталу промислового підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.02 / О.В. Авраменко ; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2000. – 19 с.
2. Балдинюк А.Г. Управління фінансуванням оборотних активів торговельних підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.07.05 / А. Г. Балдинюк ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2005. – 21 с.
3. Баліцька В.В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети / В.В. Каліцька // Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2007. – 480 с.
4. Безкровна Г.Д. Формування та використання оборотного капіталу підприємств в умовах ринкової економіки : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Г.Д. Безкровна ; Н.-д. фінанс. ін-т при М-ві фінансів України. – К., 2008. – 20 с.
5. Берехтіна Л.О. Економічна сутність оборотного капіталу підприємства / Л.О. Берехтіна // Бізнес навігатор. – 2009. – №1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua).
6. Бетехтіна Л.О. Формування і управління оборотним капіталом на підприємствах хлібопродуктів : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Л.О. Бетехтіна ; Півден. філ. Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України "Крим. агротехнол. ун-т". – Сімф., 2010. – 20 с.
7. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента : в. 2. т. / И. А. Бланк. – 3-е изд. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2007. – Т.1. – 624 с.
8. Брігхем С. Основы финансового менеджмента / Брігхем С. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
9. Економіка підприємства : [підручник] / М. Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко та ін. ; за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 528 с.
10. Гусева О.Ю. Стратегія управління оборотним капіталом торговельних підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.07.05 / О.Ю. Гусева // Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2004. – 20 с.
11. Демчук Л.А. Формування та ефективне використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Л. А. Демчук; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2001. – 19 с.
12. Дропа Я.Б. Організація управління оборотним капіталом промислових підприємств України : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.02.03 / Я.Б. Дропа ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2006. – 20 с.
13. Дубровська Є.В. Дослідження теоретичних основ щодо сутності поняття «оборотні кошти» / Є.В. Дубровська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 128–132.
14. Душило А.А. Оптимізація структури оборотного капіталу підприємства / А.А. Душило // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 4. – С. 431–435.
15. Душило А.А. Особливості процесу формування й використання оборотних коштів / А.А. Душило // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 2. – С. 306–311.
16. Єропутова О.О. Методи планування і регулювання оборотного капіталу на машинобудівних підприємствах : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / О.О. Єропутова ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2010. – 20 с.
17. Івасишин О.І. Оцінка і прогнозування ефективності використання оборотного капіталу підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / О.І. Іванишин ; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельниц., 2006. – 17 с.
18. Калабухова С.В. Аналіз і управління оборотним капіталом підприємства (на матеріалах сервісних підприємств агропромислового комплексу Івано-Франківської області) : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.04 / С.В. Калабухова ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 1999. – 16 с.
19. Калініна О.М. Бюджетування як метод управління оборотним капіталом промислового підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / О.М. Калініна ; Харківський національний економічний ун-т. – Х., 2007. – 21 с.
20. Камінська Т.Г. Відображення кругообігу капіталу на рахунках бухгалтерського обліку / Т.Г. Камінська // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 4. – С. 22–27.
21. Кириллова О.В. Специфічні особливості кругообігу оборотних засобів у виноградарських господарствах / О.В. Кириллова // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2006. – № 4. – С. 176–182.
22. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
23. Колодяжна К.А. Управління оборотними коштами і їхня роль в діяльності торговельних підприємств / К.А. Колодяжна // Торгівля і ринок України. – 2009. – № 28 (2). – С. 76–81.
24. Косолапова М. Методология определения эффективности кругооборота капитала / М. Косолапова, В. Свободин // АПК: экономика, управление. – 2007. – №12. – С. 20–23.
25. Кравченко Т.В. Аналіз соціально-економічної ефективності формування та використання оборотного капіталу в управлінні підприємством : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / Т.В. Кравченко ; Житомир. держ. технолог. ун-т. – Житомир, 2010. – 21 с.
26. Куприна Н.М. Кругооборот оборотного капитала и факторы, на него влияющие / Н.М. Куприна,

О.С. Павлова // Культура народів Причорномор'я. Серія «Економіческие науки». – 2008. – № 126. – С. 51–53.

27. Купріна Н.М. Удосконалення механізму управління оборотним капіталом в харчовій промисловості : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.07.01 / Н.М. Купріна; Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. – О., 2006. – 19 с.

28. Лиса О.В. Управління оборотним капіталом промислових підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / О.В. Лиса ; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2010. – 20 с.

29. Лиса О.В. Управління оборотними коштами підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.04.01 / О. В. Лиса ; Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. – Д., 2006. – 20 с.

30. Маргасова В.Г. Управління оборотним капіталом та оцінка його впливу на фінансовий стан підприємств (на базі харчової промисловості Чернігівського регіону) : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.04.01 / В.Г. Маргасова ; Нац. акад. держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2005. – 19 с.

31. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / Маркс К. – М. : Политиздат. – 1978. – Т.1. – 907 с.

32. Марусяк Н.Л. Оборотний капітал промислового підприємства: формування і використання : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Н. Л. Марусяк; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2008. – 20 с.

33. Матвієнко М.І. Еволюція поглядів на сутність процесу капіталізації / М. І. Матвієнко // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2008. – Вип. 20 (2). – С. 18–30.

34. Мельник Л.Г. Економіка підприємства: Конспект лекцій : [навч. посіб.] / Л.Г. Мельник, О.І. Карінцева. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 412 с.

35. Момот Т.В. Формування механізму управління оборотним капіталом підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі) : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.07.03 / Т.В. Момот ; Харк. держ. акад. міськ. госп-ва. – Х., 1999. – 19 с.

36. Мочерний С.В. Основи економічної теорії / С. В. Мочерний, С. А. Єрохін, Л. О. Каніщенко та ін.; За ред. С. В. Мочерного: Посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2003. – 472 с.

37. Пархоменко О.П. Формування та використання оборотного капіталу промислових підприємств в умовах ринку : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / О.П. Пархоменко ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2011. – 18 с.

38. Примак Т.О. Економіка підприємництва : [навч. посіб.] / Т.О. Примак. – 2-ге вид., стер. – К. : Вікар, 2002. – 176 с.

39. Рєхачева А.М. Облік в управлінні оборотним капіталом торговельного підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / А. М. Рєхачева; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2006. – 24 с.

40. Семенов Г.А. Дослідження економічної сутності оборотних засобів у сучасних умовах господарювання підприємств / Г.А. Семенов, А.В. Бугай // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №5. – С. 272–275.

41. Соляник Л.Г. Управління оборотними активами та джерелами їх фінансування на промисловому підприємстві : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.04.01 / Л. Г. Соляник; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2006. – 20 с.

42. Сорока Р.С. Формування та ефективність використання оборотного капіталу торговельних підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.07.05 / Р. С. Сорока; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. – Л., 2005. – 20 с.

43. Стахова Н.П. Управління оборотним капіталом в економіці України : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.03 / Н.П. Стахова; НАН України. Ін-т економіки і прогнозування. – К., 2011. – 20 с.

44. Суков Г.С. Бухгалтерський облік і контроль виробничого споживання оборотних активів: організація та методика : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / Г.С. Суков ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2008. – 21 с.

45. Ткаченко С.О. Управління оборотним капіталом торгової організації : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.04.01 / С.О. Ткаченко ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. – Х., 2005. – 16 с.

46. Федоренко І.М. Критичний огляд наукових підходів щодо визначення економічної сутності оборотних активів / І.М. Федоренко, А.І. Каталенець // Науковий вісник НГУ. – 2010. – № 5. – С. 122–125.

47. Фролов В.І. Формування системи управління оборотними коштами аграрних підприємств як капіталом : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / В.І. Фролов ; Тавр. нац. ун-т ім. В.І.Вернадського. – Сімф., 2003. – 21 с.

48. Швидка О.П. Управління оборотним капіталом підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України) : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / О.П. Швидка ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана". – К., 2009. – 20 с.

49. Юхименко П.І. Історія економічних учень : [навч. посіб.] / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко – 2-ге вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2001. – 514 с.

Надійшла 30.08.2012; статтю представляє к. е. н. Лисенко Н. О.

## ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ РОЗРАХУНКУ ЦИКЛУ ОБОРОТУ ГОТІВКИ (CASH CONVERSION CYCLE) ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОТОЧНИХ ФІНАНСОВИХ ПОТРЕБ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто й узагальнено різні підходи у зарубіжних вчених до визначення сутності поняття "цикл обороту готівки", яке є близьким до вітчизняного фінансового терміну "поточні фінансові потреби", на основі чого визначено зв'язок циклу обороту готівки з прибутковістю та ліквідністю машинобудівних підприємств.*

*The different approaches in foreign economic literature to determining the nature of the term "cash-to-cash cycle", which is close to the domestic financial term "current financial needs", are considered and summarized, and relationship between cash-to-cash cycle and profitability and liquidity of engineering companies are defined.*

*Ключові слова: поточні фінансові потреби підприємства, цикл обороту готівки, розрив готівки.*

### Вступ

Поточні фінансові потреби та політика управління ними важливі з метою забезпечення безперервності та ефективності поточної діяльності підприємства, підтримки його ліквідності та платоспроможності. Необхідність побудови системи управління поточними фінансовими потребами пов'язана з вирішенням наступних завдань:

- дослідження економічної сутності поточних фінансових потреб (ПФП) та споріднених з ними понять,

- уточнення їх оцінки,

- удосконалення існуючої методики обліку поточних фінансових потреб та їх фінансування,

- здійснення аналізу і внутрішнього контролю спеціальним структурним підрозділом підприємства.

Постановка таких завдань зумовлює, передусім, необхідність з'ясування сутності терміну "поточні фінансові потреби підприємства".

### Постановка завдання

У зарубіжній економічній літературі відсутнє поняття "поточні фінансові потреби підприємства", але зустрічається близьке до нього поняття "cash conversion cycle" (ССС), або "cash to cash", тобто "цикл обороту готівки", або "цикл обороту грошових коштів". Але закордонні вчені та практики вимірюють лише тривалість циклу обороту готівки (далі – СССР) в днях на основі середньорічних показників, не надаючи йому грошового виміру. Більшість зарубіжних авторів пропонують оцінити вплив компонентів СССР на прибутковість підприємства і на цьому зупиняються. Тому необхідним є пошук такого способу управління СССР, який дозволив би підвищити прибутковість підприємства.

### Результати дослідження

Проведений аналіз визначень сутності поняття "цикл обороту готівки" ("cash conversion cycle", "cash gap", "cash-to-cash time") у зарубіжній економічній літературі, тотожних поняттю "поточні фінансові потреби підприємства" в часовому вимірі у вітчизняних науковців свідчить про відсутність тлумачення його авторами у грошовому вимірі. Різні підходи закордонних науковців до визначення сутності "циклу обороту готівки" дають змогу виділити кілька груп авторів (табл. 1).

До першої групи авторів можна віднести тих, хто розглядає цикл обороту готівки у тісному зв'язку з операційним циклом підприємства.

Галлінгер Г. [1, с. 22–23] вважає, що цикл обороту готівки (ССС) визначає кількість днів, протягом яких операційний цикл потребує значної (дорогої) фінансової підтримки.

Інтернет-джерело "finance-lib.com/financial-term-cash-cycle" [2] визначає грошовий цикл як період часу між виплатою грошей та їх отриманням. В управлінні чистим оборотним капіталом грошовий цикл може розглядатися як операційний цикл за мінусом кредиторської заборгованості.

До другої групи авторів можна віднести тих, хто розглядає цикл обороту готівки як кількість днів між оплатою запасів та отриманням платежів від покупців.

Стюарт Г. [3, с. 38–45] стверджує, що цикл обороту готівки (ССС) є комплексним показником, що відображає середню за рік кількість днів, потрібну для перетворення долара, інвестованого у сировину, на долар, отриманий від споживачів.

Мосс і Стайн [4, с. 25–38] визначають цикл обороту готівки (ССС) як кількість днів між оплатою та отриманням платежів. Цикл обороту готівки, на їх думку, вимірює проміжок часу між оплатою за придбані запаси та отриманням платежів від споживачів (покупців).

Боди З. та Мертон Р. [5, с. 89] вводять поняття періоду обороту готівки (ССТ) та визначають його як кількість днів між датою, коли фірма має почати сплачувати гроші своїм постачальникам, та датою, коли вона почне отримувати гроші від своїх покупців (споживачів).

Джордан Р. [6, с. 643] використовує поняття циклу готівки (СС) для відображення кількості днів, що проходять до того як отримано гроші від продажу, визначені від моменту, коли реально сплачено за запаси.

Елджеллі А. [7, с. 48–61] використовує поняття розриву готівки (CG) для вимірювання довжини періоду між реальними грошовими витратами на виробничі ресурси та реальним отриманням грошей від продажу продукції чи послуг.

Бхутто та інші [8, с. 45–64] стверджують, що є два базових способи покращити управління робочим капіталом фірми: перший засновано на концепції балансу та вивченні поточних активів та поточних зобов'язань, другий пов'язаний з концепцією управління робочим капіталом з точки зору циклу обороту готівки. На їх думку, цикл обороту готівки вимірює кількість днів між реальними грошовими витратами на придбання сировини та реальним надходженням коштів від продажу продукції чи послуг. Автори також вводять нові поняття політики інвестування робочого капіталу (Working capital investment policy – INV) та політики фінансування робочого капіталу фірми (Working capital financing policy – FIN): Показник інвестиційної політики = Поточні активи / Всього активи; Показник фінансової політики = Поточні пасиви / Всього активи.

Оджека С. [9, с. 10–19] в роботі, присвяченій зв'язку між кредитною політикою фірми та її ліквідністю, вважає, як і інші, що цикл обороту готівки (ССС) можна використовувати як динамічний вимірник періоду часу, який фірма витрачає на діяльність від моменту відпливу коштів до моменту припливу коштів.

Вихаякумар А. [10, 156–175], досліджуючи питання управління прибутковістю та ліквідністю компанії, зауважує, що вимірником динаміки часу, який потрібен фірмі для роботи між моментом відтоку грошей до моменту припливу грошей, може бути показник циклу обороту готівки (ССС). Він вважає, що поточна ліквідність пов'язана з притоком та відтоком грошей під час придбання матеріалів, виробництва, продажу. Оскільки поточна ліквідність є функцією циклу обороту готівки, вона буде більш доречною для оцінки ефективності управління робочим капіталом за допомогою циклу обороту готівки, ніж традиційні показники ліквідності. Автор вважає цикл обороту готівки вичерпним показником робочого капіталу, оскільки він відображає період часу між витратами на придбання сировини та отриманням грошей за готову продукцію. Він додає, що трьома різними компонентами циклу обороту готівки (дебіторська заборгованість, запаси та кредиторська заборгованість) можна управляти різними способами з метою підвищення прибутковості. Оптимальний рівень запасів має прямий вплив на прибутковість, оскільки він вивільнятиме ресурси робочого капіталу, які, у свою чергу, будуть інвестовані або збільшать запаси для задоволення підвищення попиту на продукцію. Так само кредитна політика та відстрочка платежів постачальниками мають вплив на прибутковість. Чим менший СССР, тим ефективніше компанія управляє своїми грошовими потоками.

Якщо звернутися до ресурсів Інтернет, зокрема Вікіпедії [11], то можна побачити таке визначення сутності циклу обороту готівки: "ССС визначає, як довго фірма буде позбавлена грошей, якщо вона підвищить свої інвестиції у ресурси для розширення продажів". Це джерело [11] пояснює, що СССР є мірою ризику ліквідності, спричиненого зростанням фірми. Проте, скорочення СССР створює новий ризик: навіть, якщо фірма досягне негативного значення СССР, збираючи платежі від дебіторів раніше, ніж сплачуючи кредиторам, політика суворих зборів платежів та недбалих виплат не завжди буде життєздатною. Термін "ССС" визначає проміжок часу між витрачанням та отриманням грошей. Проте, СССР неможливо прямо отримати за даними грошових потоків, оскільки на СССР також впливають інвестиційна та фінансова діяльність підприємства.

Інтернет-джерело "referenceforbusiness/Cash-Conversion-Cycle [12] визначає сутність циклу обороту готівки як тривалість періоду між платежами для придбання матеріалів та отриманням платежів від покупців. Для малих підприємств пропонується [12] визначити СССР за допомогою чотирьох факторів: кількості днів, що потрібні покупцям для оплати; тривалості періоду виробництва продукції; тривалості періоду, коли готова продукція знаходиться на складі перед продажем; кількості днів для оплати постачальникам.

Інтернет-джерело [2], яке вже згадувалося вище, надає такі визначення: "Грошовий цикл – це проміжок часу між придбанням матеріалів та збором дебіторської заборгованості від продажу виробів, які виробляються з цих матеріалів"; "Цикл конверсії готівки є проміжком часу між купівлею фірмою виробничих запасів та отриманням грошових коштів від дебіторської заборгованості", або "Цикл конверсії готівки є періодом між оплатою матеріалів та отриманням платежів за продану продукцію"; "Грошовий оборот є кількістю грошових циклів протягом одного року".

Інтернет-джерело [13] говорить про те, що час перетворення готівки на готівку - це час, необхідний для того, щоб гроші повернутися у компанію після того, як були витрачені на сировину. Зазвичай компанія придбає запаси в кредит, через що виникає кредиторська заборгованість. Потім компанія продає продукцію в кредит, через що утворюється дебіторська заборгованість. Тому грошові кошти будуть відсутні, поки компанія не виплатить кредиторську заборгованість та не отримає дебіторську заборгованість. Таким чином, цикл конверсії готівки вимірює час між витрачанням та отриманням грошових коштів. Час перетворення готівки на готівку - це один з основних показників того, наскільки ефективно компанія управляє фінансовими потоками з постачальниками (кредиторська заборгованість) і клієнтами (дебіторська заборгованість). Час перетворення готівки на готівку визначає, яка ліквідність необхідна компанії. Компанія,

яка виробляє і продає товар, має цикл обороту готівки, що складається з чотирьох етапів: 1) придбання сировини і виробництво товарів, інвестування в запаси; 2) продаж товару, збільшення обсягу продажів; 3) розширення кредитування, створення кредиторської заборгованості; збір дебіторської заборгованості, створення грошових коштів. Слід зауважити, що не всі автори виокремлюють другий з названих етапів. Чим більше цикл обороту готівки, тим більше оборотних коштів необхідно (по відношенню до поточних зобов'язань), оскільки цикл обороту готівки потребує більше часу, щоб конвертувати запаси й дебіторську заборгованість в готівку. Іншими словами, чим довше цикл обороту готівки, тим більше чистого оборотного капіталу потрібно. Ще одним фактором є те, що покупки можуть бути зроблені в кредит. Не сплачуючи за покупки відразу (з використанням товарного кредиту), компанія знижує свої потреби в ліквідності. В той же час, кредит, який компанія надає своїм клієнтам, збільшує цикл обороту готівки, оскільки дебіторам може бути потрібно більше часу для оплати за продукцію.

До третьої групи авторів можна віднести тих, які наводять формулу розрахунку циклу обороту готівки як кількості днів з моменту продажу (дебіторська заборгованість) та днів, коли гроші вкладено у запаси, за мінусом днів оплати постачальникам (кредиторська заборгованість).

Кіоун та інші [14, с. 109] застосовують поняття циклу обороту готівки (ССС) для відображення кількості днів з моменту продажу (дебіторська заборгованість) та днів, коли гроші було вкладено у запаси, за мінусом днів кредиторської заборгованості.

Деякі автори (Ланкастер та інші, Шилинг та Соінен [15, с. 27–38, 16, с. 4–8, 17, с. 53–58]) надають лише формулу розрахунку циклу обороту готівки (ССС), не вдаючись до деталізації кожної її складової.

Деякі зарубіжні науковці (Хоффман і Белін, Фарріс і Хатчинсон, Соінен, Жозе та інші, Хак І. та інші, Алі Уяр [18, с. 5–11, 19, с. 83–91, 17, с. 53–58, 20, с. 33–46, 21, с. 45–64, 22, с. 186–193]) поєднують у своїх працях управління робочим капіталом з управлінням циклом перетворення готівки (С2С) та стверджують, що робочий капітал та цикл перетворення готівки є важливими індикаторами для викриття дефіциту у ланцюгу поставок продукції; а цикл перетворення готівки є ключовим чинником оптимізації робочого капіталу. Автори стверджують, що існує негативна кореляція між циклом обороту готівки та вартістю компанії: 25-відсоткове зниження циклу обороту готівки за рік приводить до підвищення вартості підприємства на 7,5%. В ході емпіричних досліджень автори доводять існування зв'язку між скороченням ССС та зростанням теперішньої вартості чистого грошового потоку, створеного активами. Ці автори виокремлюють три субцикли в циклі обороту готівки: придбання-оплата, реалізація, вимога оплати. Як і інші автори, Хоффман та Белін [18] дають формулу розрахунку циклу обороту готівки у днях.

Вихаякумар А. [10, с. 156–175], досліджуючи питання управління прибутковістю та ліквідністю компанії, зауважує, що вимірником динаміки часу, який потрібен фірмі для роботи між моментом відтоку грошей до моменту припливу грошей, може бути показник циклу обороту готівки (ССС). Він вважає, що поточна ліквідність пов'язана із притоком та відтоком грошей під час придбання матеріалів, виробництва, продажу. Оскільки поточна ліквідність є функцією циклу обороту готівки, вона буде більш доречною для оцінки ефективності управління робочим капіталом за допомогою циклу обороту готівки, ніж традиційні показники ліквідності. Автор вважає цикл обороту готівки вичерпним показником робочого капіталу, оскільки він відображає період часу між витратами на придбання сировини та отриманням грошей за готову продукцію. Він додає, що трьома різними компонентами циклу обороту готівки (дебіторська заборгованість, запаси та кредиторська заборгованість) можна управляти різними способами з метою підвищення прибутковості. Оптимальний рівень запасів має прямий вплив на прибутковість, оскільки він вивільнятиме ресурси робочого капіталу, які, у свою чергу, будуть інвестовані у бізнес-цикл, або збільшать рівень запасів для задоволення підвищення попиту на продукцію. Так само кредитна політика та відстрочка платежів постачальниками мають вплив на прибутковість. Автор підтримує думку, що в літературі дуже рідко цикл обороту готівки використовується для характеристики ліквідності.

Грос-Руйкен П., Вагнер С. та Ли В. [23, с. 16–33] у роботі, присвяченій дослідженню підвищення ефективності роботи фірми за допомогою управління ланцюгом поставок, стверджує, що цикл обороту готівки (ССС) розраховується як сума днів дебіторської заборгованості, днів, коли гроші знаходяться у запасах, за мінусом днів відстрочки по платежах постачальникам. Автори відзначають, що показник ССС є більш зручним для вимірювання ефективності діяльності, ніж показники поточної та швидкої ліквідності, оскільки є не статичним показником, а динамічним. Автори зазначають, що на величину ССС впливають не тільки внутрішні фактори, а й зовнішні: взаємовигідні умови договорів, проникнення на ринок та рівень конкуренції. На відміну від багатьох інших вчених, що досліджували сутність ССС, ці автори детально розглядають складові розрахунку ССС, а саме складові дебіторської, кредиторської заборгованості та різні показники запасів.

Хак І., Сохайл М., Заман Х., Алам З. [21, с. 45–64] у роботі, присвяченій аналізу взаємозв'язку між управлінням робочим капіталом та прибутковістю, використовують показник циклу обороту готівки, що дорівнює сумі періоду обороту запасів та дебіторської заборгованості за мінусом кредиторської заборгованості, як складову політики управління робочим капіталом.

Як динамічний погляд на розрахунок циклу грошей, пов'язаного з грошовими припливами та

відпливами фірми, CCC був вперше запропонований Гітманом Л. [24, с. 79–88]: цикл обороту готівки, відомий як розрив готівки, це період перетворення запасів плюс період дебіторської заборгованості мінус період кредиторської заборгованості. Ну думку автора, цикл конверсії готівки, або касовий розрив, це кількість днів, необхідних підприємству від дати, коли виробничі запаси придбані для виготовлення продукції, до дати отримання грошових коштів від продажу готової продукції.

Гітман визначає цикл конверсії готівки як період переробки виробничих запасів плюс період дебіторської заборгованості, за мінусом кредиторської заборгованості. Якщо фірма збільшує продажі, вона потребує більше запасів і дебіторської заборгованості. Цей період треба профінансувати, і збільшення кредиторської заборгованості, як правило, недостатньо для такого фінансування.

Бирли Дж., Інтернет-джерело [25] зазначає, що коротший цикл обороту готівки вважається позитивним показником діяльності фірми, але це не завжди так. Можна досягти мінімального, чи навіть негативного значення циклу неприйнятними засобами. Можна скоротити тривалість циклу, чинячи тиск на постачальників заради відстрочки платежів. Для підприємств, які мають довший термін створення вартості, і цикл обороту готівки, відповідно має бути довшим. Тенденція зміни циклу важливіша, ніж його значення в одній точці. По-друге, якщо потрібно оцінити значення циклу у певний момент, необхідно звернути увагу на типові цикли обороту готівки у тій самій галузі. Існують альтернативи використанню собівартості при обчисленні циклу обороту готівки. Можна використовувати середньорічну вартість матеріалів замість собівартості. Але обидва варіанти мають вади. Собівартість збільшує кредиторську заборгованість перед постачальниками, оскільки включає витрати на товари та послуги. З іншого боку, річна вартість матеріалів зменшує кредиторську заборгованість, не включаючи витрати на постійні послуги (персонал, комунальні послуги). Таким чином, кожен з показників дає певні викривлення, які крім того залежать від галузі. Ідеальним було б розділення кредиторської заборгованості, наприклад, вилучення платежів працівникам для розрахунку зовнішньої кредиторської заборгованості. У показника собівартості є переваги, оскільки вона дозволяє порівняти цикл обороту готівки різних компаній і галузей. Крім того, собівартість є у фінансовій звітності, а вартість матеріалів, як складова собівартості, не завжди представлена у фінансових звітах.

До четвертої групи авторів можна віднести тих, хто не надає власного визначення сутності поняття циклу обороту готівки, але використовує його для оцінки ефективності управління оборотним капіталом підприємства.

Рут Баномьон [26, с. 29–34] вважає, що показник циклу обороту готівки (CCC) є важливим фінансовим показником, оскільки він відображає операційні зміни у фінансових даних та може бути розрахований на основі інформації з фінансових звітів. Автор стверджує, що визначення розміру циклу обороту готівки є важливим як з точки зору обліку, так і з точки зору управління ланцюгом поставок підприємства. Для цілей бухгалтерського обліку CCC використовується для виміру ліквідності та оцінки вартості компанії. Для управління ланцюгом поставок продукції підприємства він важливий з точки зору процесу переробки сировини та матеріалів у готову продукцію. Підприємства мають використовувати CCC для оцінки змін оборотного капіталу (circulating capital) та моніторингу й контролю над його компонентами.

Жозе М., Ланкастер С. та Стівенс Дж. [20, с. 33–46] вважають, що цикл обороту готівки – це динамічний вимірник для управління поточною ліквідністю, оскільки він поєднує дані балансу та звіту про фінансові результати для створення виміру з урахуванням часу.

Оволабі С., Обіакор Р. та Окуен А. [27, с. 11–28], проводячи дослідження кореляційного зв'язку між ліквідністю та прибутковістю підприємства, стверджують, що існує взаємозв'язок між циклом обороту готівки (CCC) та мінімальною необхідною ліквідністю, оскільки якщо цикл подовжується, необхідна ліквідність теж має збільшуватися, та навпаки. Автори доводять існування прямого зв'язку між циклом обороту готівки та коефіцієнтами поточної та швидкої ліквідності, та зворотного із прибутковістю фірми.

Назир М.С., Афза Т. [28, с. 19–30] у роботі, присвяченій впливу агресивної політики управління робочим капіталом, використовують цикл обороту готівки як результат управління робочим капіталом: чим коротше CCC, тим агресивніше управління робочим капіталом та прибутковіша фірма. Автори поглиблюють поняття агресивної політики інвестування (чим менший показник, тим агресивніша політика) та поняття агресивної політики фінансування (чим вищий показник, тим агресивніша політика).

Ван Хорн й Ваховиц [29], визначаючи агресивну політику управління робочим капіталом, звертаються до поняття поточних активів та поточних пасивів, не приділяючи певної уваги показнику циклу обороту готівки. На думку авторів, фірма може прийняти агресивну політику управління оборотним капіталом з низьким рівнем оборотних коштів у відсотках від сукупних активів, або з високим рівнем поточних зобов'язань відносно до сукупних зобов'язань. Надмірно високий рівень поточних активів може негативно вплинути на рентабельність фірми, в той час як низький рівень оборотних коштів може призвести до зниження рівня ліквідності і нестачі матеріалів, в результаті чого виникнуть труднощі із забезпеченням виробничої діяльності.

Бое Дж. [30, с. 27–32] у роботі, присвяченій управлінню розривами готівки (cash gap), відзначає, що розрив готівки фірми необхідно фінансувати, й таке фінансування коштує зниження грошового потоку.

Нобани Х., Абдуллатіф М., Алхайяр М. [31] вивчають взаємозв'язок між циклом обороту готівки та прибутковістю фірми, та роблять висновок, що існує прямиий негативний зв'язок між довжиною циклу обороту готівки та прибутковістю в усіх галузях економіки за виключенням компаній, що надають послуги.

**Узагальнення підходів до трактування категорії «цикл обороту готівки»  
у зарубіжній економічній літературі**

Група авторів	Автори	Характеристика сутності поняття «цикл обороту готівки» з точки зору зазначених авторів
1) автори, які розглядають цикл обороту готівки у тісному зв'язку з операційним циклом підприємства	Галлінгер Г. [1]	Cash conversion cycle – цикл обороту готівки – визначає кількість днів, протягом яких операційний цикл потребує значної фінансової підтримки
	Інтернет-джерело [2]	Cash cycle – грошовий цикл – це період часу між виплатою грошей та їх отриманням. В управлінні чистим оборотним капіталом розглядається як операційний цикл за мінусом кредиторської заборгованості
2) автори, які розглядають цикл обороту готівки як кількість днів між оплатою запасів та отриманням платежів від покупців	Стюарт Г. [3]	Cash conversion cycle – комплексний показник, що відображає середню за рік кількість днів, потрібну для перетворення долара, інвестованого у сировину, на долар, отриманий від споживачів
	Мосс та Стайн [4]	Cash conversion cycle – кількість днів між оплатою та отриманням платежів. Вимірює проміжок часу між оплатою за придбані запаси та отриманням платежів від споживачів (покупців)
	Боди З. та Мертон Р. [5]	Cash cycle time – період обороту готівки – кількість днів між датою, коли фірма має почати сплачувати гроші своїм постачальникам, та датою, коли вона почне отримувати гроші від своїх покупців (споживачів)
	Джордан Р. [6]	Cash cycle – грошовий цикл – відображає кількість днів, що проходять перед тим, як ми отримуємо гроші від продажу, визначені від моменту, коли ми реально сплатили за запаси
	Елджеллі А. [7]	Cash gap – розрив готівки – вимірює довжину періоду між реальними грошовими витратами на виробничі ресурси та реальним отриманням грошей від продажу продукції чи послуг
	Бхутто та інші [8]	Cash conversion cycle – вимірює кількість днів між реальними грошовими витратами на придбання сировини та реальним надходженням коштів від продажу продукції чи послуг
	Оджека С. [9]	Cash conversion cycle – використовується як динамічний вимірник періоду часу, який фірма витрачає на діяльність від моменту відпливу коштів до моменту припливу коштів
	Вихаякумар А. [10]	Cash conversion cycle – вичерпний показник робочого капіталу, оскільки він відображає період часу між витратами на придбання сировини та отриманням грошей за готову продукцію
	Вікіпедія, Cash Conversion Cycle (CCC), [11]	Cash conversion cycle - це проміжок часу між витратами та отриманням грошей
	Інтернет-джерело [12]	Cash conversion cycle – тривалість періоду між платежами для придбання матеріалів та отриманням платежів від покупців
	Інтернет-джерело [2]	Cash conversion cycle – період між оплатою матеріалів та отриманням платежів за продану продукцію
	Інтернет-джерело [13]	Cash-to-Cash Cycle Time – час перетворення готівки на готівку – це час, необхідний для того, щоб гроші повернулися у компанію після того, як були витрачені на сировину
3 - автори, які наводять формулу розрахунку циклу обороту готівки як кількості днів з моменту продажу (дебіторська заборгованість) та днів, коли гроші вкладено у запаси, за мінусом днів оплати постачальникам (кредиторська заборгованість)	Кіоун та інші [14]	Cash conversion cycle – кількість днів з моменту продажу та днів, коли гроші було вкладено у запаси, за мінусом днів кредиторської заборгованості. Цикл обороту готівки = Дні неоплачених продажів + Дні зберігання запасів - Дні затримки платежів постачальникам, де Дні неоплачених продажів = Рахунки до отримання / (Обсяг продажів / 365); Дні зберігання запасів = Запаси / (Вартість проданих товарів / 365); Дні затримки платежів постачальникам = Рахунки до сплати / (Вартість проданих товарів / 365)
	Ланкастер та інші [15]	
	Вихаякумар А. [10]	
	Шилінг [16]	
	Хоффман і Белін [18]	
	Фарріс і Хатчинсон [19]	
	Соїнен [17]	
	Жозе та інші [20]	
	Хак І. та інші [21]	
	Алі Уяр [22]	
Грос-Руйкен П., Вагнер С. та Ли В. [23]	цикл обороту готівки вимірюється у днях та розраховується як сума днів дебіторської заборгованості, днів, коли гроші знаходяться у запасах, за мінусом днів відстрочки за платежними постачальниками	
Гітман Л. [24]		
Бирли Дж. [25]		
4 - автори, які не надають власного визначення сутності поняття циклу обороту готівки, але використовують його для оцінки ефективності управління оборотним капіталом підприємства	Рут Баномьон [26]	Цикл обороту готівки (CCC) відображає операційні зміни у фінансових даних; використовується для виміру ліквідності, оцінки вартості компанії, оцінки змін оборотного капіталу (circulating capital) та моніторингу й контролю над його компонентами
	Хоффман і Белін [18]	управління робочим капіталом поєднано з управлінням циклом перетворення готівки (C2C); робочий капітал та цикл перетворення готівки є важливими індикаторами для викриття дефіциту у ланцюгу поставок продукції; C2C є ключовим чинником оптимізації робочого капіталу
	Фарріс і Хатчинсон [19]	
	Соїнен [17]	
	Жозе та інші [20]	
	Хак І. та інші [21]	
Алі Уяр [22]		
	Жозе М., Ланкастер С. та Стівенс Дж. [20]	ССС – динамічний вимірник для управління поточною ліквідністю, він поєднує дані звіту про фінансові результати та балансу з урахуванням часу
	Оволабі С., Обіакор Р. та Окуен А. [27]	існує взаємозв'язок між циклом обороту готівки (ССС) та мінімальною необхідною ліквідністю, оскільки якщо цикл подовжується, необхідна ліквідність теж має збільшуватися, та навпаки; існує зворотній зв'язок з прибутковістю фірми
	Назир М.С., Афза Т. [28]	цикл обороту готівки відображає результат управління робочим капіталом: чим коротше СССР, тим агресивніше управління робочим капіталом та прибутковіша фірма
	Ван Хорн й Ваховиц [29]	визначаючи агресивну політику управління робочим капіталом, звертаються до поняття поточних активів та поточних пасивів, не приділяючи певної уваги показнику циклу обороту готівки
	Бое Дж. [30]	розрив готівки фірми необхідно фінансувати, й таке фінансування коштує зниження грошового потоку
	Нобани Х., Абдуллатіф М., Алхайяр М. [31]	існує прямий негативний зв'язок між довжиною циклу обороту готівки та прибутковістю в усіх галузях за виключенням компаній, що надають послуги
	Уеслі С., Рендалл М., Фарріс Т. [32]	цикл обороту готівки може бути використаний як критерій для оцінки ланцюга поставок за допомогою аналізу внутрішньої політики платежів та підвищення ефективності співпраці з постачальниками
	Хатчинсон, Фарріс та Андерс [33]	тривалість СССР може відрізнятися для підприємств різних галузей; необхідно встановити промислові критерії для СССР, щоб фірми змогли оцінити своє становище та запобігти проблемам з ліквідністю



Уеслі С., Рендалл М., Фаррис Т. [32] доводять, що цикл обороту готівки може бути використаний як критерій для оцінки ланцюга поставок за допомогою аналізу внутрішньої політики платежів та підвищення ефективності співпраці з постачальниками.

Хатчинсон, Фарріс та Андерс [33, с. 42-47] проводять аналіз циклу обороту готівки для невеликих приватних фірм, а потім доводять, що він є корисним і для великих підприємств з метою пошуку можливостей для подальшого розвитку. Вони доводять, що тривалість циклу обороту готівки (ССС) може відрізнятися для підприємств різних галузей. Тому правильним є зіставлення специфіки фірми з галуззю, в якій вона працює. Необхідно встановити промислові критерії для циклу обороту готівки, щоб фірми змогли оцінити своє становище та запобігти проблемам з ліквідністю.

Проведений аналіз визначень сутності поняття "цикл обороту готівки" ("cash conversion cycle", "cash gap", "cash-to-cash time") зарубіжними науковцями, тотожних поняттю "поточні фінансові потреби підприємства" в часовому вимірі у вітчизняних науковців, свідчить про відсутність тлумачення та оцінки його авторами у грошовому вимірі. Критичний аналіз праць зарубіжних економістів показав, що цикл обороту готівки є ключовим чинником оптимізації робочого капіталу. Компонентами циклу обороту готівки (дебіторська заборгованість, запаси та кредиторська заборгованість) можна управляти різними способами з метою підвищення прибутковості. Оптимальний рівень запасів має пряму вплив на прибутковість, оскільки він дає змогу вивільнити ресурси робочого капіталу, які, у свою чергу, зможуть, наприклад, збільшити рівень запасів для задоволення підвищення попиту на продукцію. Так само кредитна політика щодо дебіторів, а особливо відстрочка платежів постачальниками мають вплив на прибутковість підприємства. Оцінюючи величину СССР, необхідно врахувати вплив не тільки внутрішніх факторів, а й зовнішніх, наприклад, умови договорів, ступінь проникнення на ринок та рівень конкуренції. Можна зробити висновок, що існує взаємозв'язок між циклом обороту готівки (ССС) та мінімальною необхідною ліквідністю, оскільки якщо цикл подовжується, необхідна ліквідність теж має збільшуватися, та навпаки. Крім того, існує зворотній зв'язок із прибутковістю підприємства. Але показник СССР є більш зручним для вимірювання ефективності діяльності підприємства, ніж показники поточної та швидкої ліквідності, оскільки на відміну від них, є не статичним показником, а динамічним.

#### Висновок

Поточні фінансові потреби (ПФП або СССР) є поточною потребою підприємства у власних та позикових коштах для фінансування поточної діяльності. Поточні фінансові потреби є керованими та підлягають визначенню (розрахунку), регулюванню, плануванню та контролю з боку фінансових служб підприємства. Тому управління ПФП – це процес розподілу та руху ресурсів підприємства із заздалегідь визначеною метою, за завчасно розробленим планом та з неперервним контролем результатів діяльності. Визначивши сутність ПФП у вітчизняній економічній літературі та СССР у зарубіжних джерелах, подальші дослідження доцільно проводити у таких напрямках. По ситуаціях, пов'язаних з операційним аналізом та розрахунком грошових потоків при управлінні робочим капіталом, спробувати створити імітаційну модель, аби не прораховувати кожен ситуацію окремо. Визначити певне коло машинобудівних підприємств, які котирують акції та облігації, оскільки у закордонній практиці, на відміну від вітчизняної, фінансування передбачає не тільки кредит, а ще й випуск та первинне розміщення акцій та облігацій. Крім того, більшість розрахунків у зарубіжній економічній літературі оснований на даних фондових бірж. Далі оцінити СССР для різних видів машинобудування. Враховуючи зарубіжний досвід, провести оцінку впливу агресивної та консервативної політики управління СССР, а також інвестиційної та фінансової політики управління СССР на ефективність діяльності підприємства.

#### Література

1. Gallinger G. The current and quick ratios: do they stand up to scrutiny? Drop the current ratio - pick up the C2C // *Business Credit*, 1997, Vol. 99, No. 5, pp. 22–23.
2. Cash cycle [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finance-lib.com/financial-term-cash-cycle.html>.
3. Stewart G., Supply Chain performance benchmarking study reveals keys to supply chain excellence // *Logistics Information Management*, 1995, Vol. 8, No. 2, pp. 38–45.
4. Moss J.D. & Stine B. Cash conversion cycle and firm size: a study of retail firms // *Managerial Finance*, 1993, Vol. 19, No. 1, pp. 25–38.
5. Bodie Z. and Merton R.C. *Finance, International Edition*, Prentice-Hall, New Jersey, 2000, p.89.
6. Jordan R.W. *Fundamentals of Corporate Finance*, 6th ed., McGraw-Hill Companies, Boston, 2003, p. 643.
7. Eljelly A.M.A. Liquidity-profitability tradeoff: an empirical investigation in an emerging market // *International Journal of Commerce & Management*, 2004, Vol. 14 No. 2, pp. 48–61, p. 50.
8. Niaz Ahmed Bhutto, Ghulam Abbas, Mujeeb-ur-Rehman and Syed Mir.M. Shah. Relationship of Cash Conversion Cycle with Firm Size, Working Capital Approaches and Firm's Profitability: A Case of Pakistani Industries // *Pakistani journal of eng. technol. science*. 2011, Vol.1, No. 2, pp. 45–64.

9. Ojeka Stephen A. Credit policy and its effect on liquidity: a study of selected manufacturing companies in Nigeria // *The Journal of Commerce*, 2010, Vol. 3, No. 3, Hailey College of Commerce, University of the Punjab, Pakistan, pp. 10-19.
10. Vijayakumar A. Management of Corporate Liquidity and Profitability: An Empirical study // *International Journal of Marketing and Technology*. Volume 1, Issue 6, November 2011, pp. 156-175. <http://www.ijmra.us>.
11. Cash Conversion Cycle (CCC). [Електронний ресурс]. Режим доступу - From Wikipedia, the free encyclopedia. <http://dictionary.sensagent.com/cash+conversion+cycle/en-en/>.
12. Cash Conversion Cycle (CCC). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.referenceforbusiness.com/small/Bo-Co/Cash-Conversion-Cycle.html>.
13. Cash to Cash Cycle Time. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wiki.sdn.sap.com/wiki/display/KPI/Cash+to+Cash+Cycle+Time+%28C2C%29>.
14. Keown A.J., Martin J.D., Petty J.W. and Scott D.F. *Foundations of Finance*, 4th ed., Pearson Education, New Jersey, 2003, p.109.
15. Lancaster C., Stevens J.L. & Jennings J.A. Corporate liquidity and the significance of earnings versus cash flow // *Journal of Applied Business Research*, 1998, Vol. 14, No. 4, pp. 27-38.
16. Schilling G. Working capital's role in maintaining corporate liquidity // *TMA Journal*, 1996, Vol. 16, No. 5, pp. 4-8.
17. Soenen L.A. Cash conversion cycle and corporate liquidity // *Journal of Cash Management*, 1993, Vol. 16, No 4, pp. 53-58.
18. Hofmann F. and Belin O. *Supply Chain Finance Solutions* // *SpringerBriefs in Business*, DOI: 10.1007/978-3-642-17566-4\_2 // Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2011. - pp. 5-11.
19. Farris M.T. II, Hutchison P.D. Measuring cash-to-cash performance // *International Journal Logistic Management*, 2003, 14(2), pp. 83-91.
20. Jose M.L., Lancaster C., Stevens J.L. Corporate returns and cash conversion cycles // *Journal of Economics and Finance*, 1996, 20(1), pp. 33-46.
21. Ikram ul Haq, Muhammad Sohail, Khalid Zaman, Zaheer Alam. The Relationship between Working Capital Management and Profitability: A Case Study of Cement Industry in Pakistan // *Mediterranean Journal of Social Sciences* Vol.2, No.2, May 2011, pp. 45-64.
22. Ali Uyar. The Relationship of Cash Conversion Cycle with Firm Size and Profitability: An Empirical Investigation in Turkey // *International Research Journal of Finance and Economics*. 2009, Issue 24, pp. 186-193. <http://www.eurojournals.com/finance.htm>.
23. Große-Ruyken Pan Teo, Wagner Stephan M., Lee Wen-Fong. Improving firm performance through value-driven supply chain management: a cash conversion cycle approach // pp. 16-33. [Електронний ресурс]. Режим доступу : [http://www.scm.ethz.ch/publications/Practitioner\\_publications/Grosse-Ruyken\\_etal\\_2008\\_Improving\\_firm\\_performance\\_through\\_value-driven\\_SCM.pdf](http://www.scm.ethz.ch/publications/Practitioner_publications/Grosse-Ruyken_etal_2008_Improving_firm_performance_through_value-driven_SCM.pdf).
24. Gitman L.J. Estimating corporate liquidity requirements: a simplified approach. *The Financial Review*, 1974, pp. 79-88.
25. Bierley Jacob J. Inventory turnover // Hope, ME: Vital Enterprises, 2006. [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://www.vitalentusa.com/learn/turnover.php>. Published February 2008, Revised December 2008. [http://www.vitalentusa.com/learn/cash\\_to\\_cash.php](http://www.vitalentusa.com/learn/cash_to_cash.php).
26. Banomyong Ruth. Measuring the Cash Conversion Cycle in an International Supply Chain // *Annual Logistics Research Network (LRN) Conference Proceeding 2005*, Plymouth, UK, 7-9.09.2005, pp. 29-34.
27. Owolabi S.A., Obiakor R.T., Okwu A.T. Investigating Liquidity-Profitability Relationship in Business Organizations: A Study of Selected Quoted Companies in Nigeria // *British Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, September 2011, Vol. 1 (2), pp. 11-28.
28. Mian Sajid Nazir, Talat Afza. Impact of Aggressive Working Capital Management Policy on Firms' Profitability // *The IUP Journal of Applied Finance*, Vol. 15, No. 8, 2009, pp. 19-30.
29. Van Horne J.C.&Wachowicz J.M. *Fundamentals of Financial Management*, 11th ed., PrenticeHallInc, 2004.
30. Boer G. Managing the cash gap // *Journal of Accountancy*, October, 1999, pp. 27-32.
31. Haitham Nobanee, Modar Abdullatif, Maryam AlHajjar. Cash conversion cycle and firm's performance of Japanese firms // [Електронний ресурс]. Режим доступу : Emerald Group Publishing Limited, <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1954033&show=pdf&>.
32. Wesley S. Randall M. Theodore Farris II. Utilizing cash-to-cash to benchmark company performance // [Електронний ресурс]. Режим доступу : Emerald Group Publishing Limited, <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1798822&show=pdf&>.
33. Hutchison P.D., Farris II M.T. and Anders S.B. Cash-to-cash analysis and management // *The CPA Journal*, 2007, Vol. 77 No. 8, pp. 42-47.

Надійшла 02.09.2012; рецензент: д. е. н. Зборовська О. М.

**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.  
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

УДК 005.21:330.341.1(477.73)

Н. Є. ТЕРЬОШКІНА, О. Д. ПЛЮСНІНА

Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова, м. Миколаїв

**СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МИКОЛАЇВСЬКОГО РЕГІОНУ:  
СТАН ТА НАПРЯМКИ ПОБУДОВИ**

*Розглянуто сутність інноваційної стратегії регіону. Проаналізовано стан та основні проблеми інноваційного розвитку Миколаївського регіону. Запропоновано напрямки покращення інноваційної діяльності. Обґрунтовано необхідність розробки інноваційної стратегії досліджуваного регіону та розроблено основні етапи її формування.*

*The article examines the essence of innovation strategy of the region. The state and problems of innovative development of the Mykolayiv region are analyzed. Directions for improving of innovative activity are suggested. The necessity of developing innovative strategy for the region under study is justified and it is developed the main stages of its formation.*

*Ключові слова: інноваційна стратегія регіону, Миколаївський регіон, інноваційний розвиток.*

**Вступ.** В епоху високих технологій і заснованій на інноваціях економіки основним напрямком ефективного використання природних ресурсів і розвитку конкурентної переваги є стимулювання і впровадження регіональних інноваційних стратегій. Формування конкурентоздатних регіональних інноваційних стратегій є важливою передумовою активізації процесу інтеграції національної економіки до глобального інноваційного простору.

Але сформоване положення в сфері інноваційної діяльності не забезпечує технологічного прориву і, відповідно, кардинального прискорення економічного розвитку як України, так і її регіонів. Зазначені проблеми загострюються у зв'язку з відсутністю стратегічного вектора інноваційної діяльності, недостатньою пропрацьованістю інноваційних проектів, неефективним контролем і моніторингом їх реалізації, недостатком висококваліфікованих фахівців в інноваційній сфері.

Успіх інноваційної діяльності залежить від скоординованості дій різних її учасників, включаючи органи влади різного рівня. Прорив в інноваційній сфері повинний бути забезпечений не стільки масштабним вкладенням коштів до інноваційного сектору, скільки можливостями державних органів влади відігравати активну роль в інноваційному процесі.

**Аналіз літературних джерел за темою дослідження.** Проблемам визначення інноваційних стратегій присвячені роботи Ансоффа І., Аньшина В.М., Дагаєва О.О., Завліна П.М., Ільєнкової С.Д., Норманна Р., Ренмана Е., Палкіної М.В., Піканова М.І., Федулової Л.І., Шумпетера Й. та ін.

Однак, не дивлячись на щорічне зростання кількості досліджень, присвячених питанням стратегічного інноваційного розвитку, ця проблема залишається невирішеною. Особливої актуальності вона набуває в рамках окремого регіону, коли необхідним є врахування його специфіки, інноваційного потенціалу і перспективних можливостей подальшого економічного зростання.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування сутності, аналіз сучасного стану та напрямків вдосконалення стратегічного інноваційного розвитку за даними окремого регіону, а саме Миколаївської області.

**Результати дослідження.** Аналіз наукової літератури показує, що, не дивлячись на її значну кількість як у зарубіжних, так і у вітчизняних авторів, на цей час не існує однозначного трактування сутності інноваційної стратегії регіону.

Так, Палкіна М.В. зазначає, що інноваційну стратегію регіону можна визначити як невід'ємну частину механізму управління інноваційним розвитком регіону, що включає цілеспрямовану діяльність суб'єктів керуючої підсистеми регіональної інноваційної системи з вироблення, оцінки і вибору пріоритетних напрямків, методів і інструментів інноваційного розвитку регіону [1].

Піканов М.І. розглядає це поняття у відповідності з наведеними принципами [2] та зазначає, що під інноваційною стратегією регіону розуміється комплекс довгострокових цілей, обумовлених об'єктивними потребами регіонального розвитку, а також діяльність регіональних органів влади з вироблення пріоритетних напрямків інноваційного розвитку регіону і механізмів, що забезпечують їх реалізацію.

Якщо звернутися до українських авторів, то, наприклад, Чуб Д.В. під регіональною інноваційною стратегією розуміє науково-обґрунтовану траєкторію перспективного розвитку регіону з реальними цілями, конкретними завданнями та дієвими засобами їх досягнення, з пріоритетом інновацій [3]. У свою чергу Ковальська В.В. та Махомет Ю.В. вважають, що стратегія інноваційного розвитку регіону являє собою узгоджену сукупність дій управлінського характеру, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності регіону за рахунок ефективного використання його інноваційно-інвестиційного потенціалу [4].

На наш погляд, під інноваційною стратегією регіону слід розуміти сукупність цілей, задач, методів їх досягнення, спрямованих на посилення конкурентоздатності території в довгостроковому періоді шляхом впливу на інноваційні фактори її економічного зростання. Однією з визначальних умов виявлення

конкурентних переваг і пріоритетних напрямків розвитку є активізація партнерства між всіма учасниками реалізації інноваційної стратегії (місцевою адміністрацією, населенням, наукою і бізнесом). Регіональна інноваційна стратегія повинна мати на меті створення дієвої інноваційної системи регіону з якісним інноваційним менеджментом.

Всі українські регіони за критерієм існування інноваційних програм та стратегій можна поділити на дві основні групи [5, с. 245]:

1) регіони з окремими стратегіями (програмами) підтримки інноваційної та науково-технічної діяльності (наприклад, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Рівненська, Чернігівська області);

2) регіони, де підтримка інноваційної та науково-технічної діяльності інтегрована в стратегії соціально-економічного розвитку (решта областей).

Миколаївська область відноситься до тієї багаточисельної групи регіонів України, де підтримка інноваційної та науково-технічної діяльності не оформлена в окремий документ, а інтегрована в загальну стратегію соціально-економічного розвитку області. Тобто на цей час, не сумніваючись в беззаперечно великій актуальності і значущості інноваційної стратегії, Миколаївська область не має такої.

У "Стратегії економічного та соціального розвитку Миколаївської області на період до 2015 року" затвердженій рішенням обласної ради від 30.10.2007 р. №2 (зі змінами від 28.12.2011 р. №2) основними напрямками подальшого довгострокового розвитку інноваційної діяльності зазначаються такі напрямки, як [6]:

1. Освоєння нових технологій виробництва енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії.

2. Освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, суднобудування.

3. Освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій.

4. Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу.

5. Широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища.

6. Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Як бачимо, зміст інноваційних напрямків довгострокового розвитку Миколаївського регіону носить загальний, декларативний характер. Найважливішим його недоліком є те, що він не є стратегією у конкретному змісті цього слова: він не дає проєкції того майбутнього, яке ним формується, також не дає логіки реалізації цієї проєкції майбутнього, а тому бачиться як один з засобів стимуляції функціонуючих механізмів. Це говорить у першу чергу про те, що місцеві органи самоврядування, які і були відповідальними розроблювачами цієї стратегії, не мають чітких наукових уявлень як про регіональне стратегічне управління, так і про механізми, що дозволяють формувати й реалізовувати інноваційні стратегії.

Також, не дивлячись на заявлені стратегічні заходи, які перелічено вище, та на те, що протягом 2000-2010 р. простежувалося збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності в промисловості Миколаївського регіону в 5 разів з 103082,8 тис. грн. у 2000 р. до 519146,5 тис. грн у 2010 р., кількості промислових підприємств, які займаються інноваційною діяльністю з 65 у 2000 р. до 71 у 2010 р., з табл. 1 можна побачити, що у загальній кількості промислових підприємств питома вага інноваційно-активних у 2010 р. становила 16,6% (у 2000 р. – 31,4%).

При цьому у 2010 р. фінансування інноваційної діяльності здійснюється переважно за рахунок власних коштів підприємств (99,4% від загального обсягу фінансування інноваційної діяльності), для порівняння у 2000 р. лише 74,0% фінансування було здійснено за власні кошти підприємств. У 2010 р. в порівнянні з 2000 р. зовсім зникли такі джерела фінансування інноваційної діяльності, як іноземні інвестиції, позабюджетні кошти, значно зменшилися (в 63 рази) відсоток фінансування за рахунок кредитів (з 19,1% у 2000 р. до 0,3% у 2010 р.). Кількість промислових підприємств, що створювали та впроваджували інновації у 2010 р. в порівнянні з 2000 р. скоротилася на 9 підприємств (з 48 до 39 відповідно). Освоєння виробництва інноваційних видів продукції у 2010 р. в порівнянні з 2000 р. скоротилося більше ніж в 17 разів (з 713 найменувань до 43), нових видів техніки в 2,4 разу (з 36 найменувань до 15), матеріалів (виробів або продуктів) в 26 разів (з 677 найменувань до 26) [7].

Причинами низької інноваційної активності Миколаївського регіону є:

- неефективне залучення в регіон коштів на користь інноваційного розвитку;

- низька конкурентоспроможність продукції підприємств на зовнішньому ринку;

- висока ресурсозалежність та енергоємність виробництва;

- технічна відсталість та застарілість основних фондів підприємств, які не відповідають сучасним вимогам виробництва.

- недостатнє фінансування цільових регіональних і державних програм;

- висока вартість кредитних ресурсів, що часто тягне за собою небажання власників підприємств вкладати кошти в наукоємне обладнання та технології;

- відсутність правового забезпечення регіональної інноваційної політики;
- незбалансованість розвитку науки, освіти та підприємництва в регіоні;
- відсутність ефективного попиту на інновації зі сторони підприємств, що пов'язано зі значними витратами виробництва на нововведення і, як наслідок, високим ризиком;
- нерозвинутість інноваційної інфраструктури.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика показників інноваційної діяльності Миколаївського регіону в 2000 та 2010 роках, побудовано за даними [7]**

Показник	2000 р.		2010 р.	
	усього	% від загальної кількості	усього	% від загальної кількості
Кількість інноваційно-активних підприємств	65	31,4	71	16,6
1) у тому числі за напрямками				
дослідження і розробки	12	5,8	6	1,4
придбання нових технологій <sup>1</sup>	3	1,4	6	1,4
з них придбання права власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензії на використання зазначених об'єктів	3	1,4	2	0,5
придбання машин, обладнання та установок, інших основних засобів виробництва <sup>2</sup>	21	10,1	–	–
маркетинг, реклама <sup>3</sup>	22	10,6	47	11,0
інші роботи	15	7,2	14	3,3
2) у тому числі виконували інноваційні роботи за рахунок коштів				
власних	41	19,8	52	12,1
державного бюджету	1	0,5	1	0,2
місцевих бюджетів	–	–	1	0,2
позабюджетних фондів	1	0,5	1	0,2
кредитів	4	1,9	4	0,9
інвесторів	1	0,5	–	–
інших джерел	1	0,5	–	–

<sup>1</sup> З 2007 р. – придбання інших зовнішніх знань.

<sup>2</sup> З 2007 р. – придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.

<sup>3</sup> З 2007 р. – показник віднесено до інших витрат.

Природно, можна стверджувати, що на такі значні зниження багатьох основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств Миколаївського регіону вплинули наслідки світової фінансово-економічної кризи. Але, якщо більш детально розглянути статистичні матеріали по кожному року, то зменшення інноваційних показників стабільно простежується впродовж усіх 10 аналізованих років з незначними коливаннями вниз або вверх. Тобто криза не є головним чинником зниження інноваційної активності в промисловості Миколаївського регіону. На що вона дійсно вплинула, так це на зниження фінансування інноваційної діяльності підприємств за рахунок кредитних ресурсів.

Навпаки, світова фінансово-економічна криза та необхідність подолання її серйозних соціально-економічних наслідків підвищили значимість і актуальність розробки саме інноваційної стратегії. Інноваційна стратегія окремого регіону стає загальною рамкою й основою для розробки нових підходів до регулювання в окремих галузях економіки (зайнятості, освіти, природокористуванні і т.д.). Розробка і реалізація інноваційної стратегії тісно пов'язані з низкою інших інноваційних інструментів економічного регулювання. До числа таких можна віднести стратегію соціально-економічного розвитку, антикризову стратегію та ін.

Для подолання цих проблем та активізації подальшого стратегічного інноваційного розвитку регіону у «Програмі економічного та соціального розвитку Миколаївської області на 2011–2014» передбачено такі заходи [8]:

1. Створення на основі існуючої системи науково-технічної та економічної інформації системи

інформаційно-консультаційної підтримки інноваційної діяльності. Зокрема впровадження освітніх програм з підприємницької діяльності для суб'єктів підприємницької діяльності та широких верств населення; запровадження системи консультаційних послуг для підприємців шляхом проведення «круглих столів», нарад, «гарячих ліній», виїзних консультацій, куштових семінарів, забезпечення роботи обласного «Єдиного консультативного центру»; створення бази даних інвестиційних проектів інноваційного характеру та їх представлення потенційним інвесторам.

2. Створення та функціонування у вищих навчальних закладах області цілісної системи інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності. Зокрема передбачається створення на базі Національного університету кораблебудування ім. адмірала Макарова регіонального парку інноваційних технологій на кошти самого університету та обласного бюджету.

3. Створення системи підготовки кадрів для реалізації інноваційного процесу (організація та проведення семінарів, «круглих столів», навчальних курсів з питань науково-технічної та інноваційної діяльності, інтелектуальної власності, трансферу технологій для підвищення кваліфікації керівних інженерно-технічних працівників; співробітників адміністративних органів).

Фінансування цих заходів пропонується здійснювати за рахунок обласного та місцевого бюджетів Миколаївської області.

Але, як вже зазначалося, ці заходи не є достатніми для подолання труднощів в підвищенні рівня інноваційної активності Миколаївщини. Наприклад, нічого не сказано про можливість пільгового кредитування, оподаткування та матеріально-технічного забезпечення інноваційних програм, що є одними із найефективніших засобів мотивації підприємців до оновлення виробничої бази та застосування інноваційних технологій. Також не розглянуто питання поєднання науки та промисловості.

Ще одним напрямом для посилення інноваційного потенціалу регіону має бути створення в ньому венчурних фондів, бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, регіональних інноваційних кластерів. Основною задачею таких центрів є підтримка бізнесменів, що працюють у сфері інновацій, і інноваційних фірм, що розвиваються. При цьому ставиться мета виростити нові інноваційні фірми або перелаштовувати вже наявні таким чином, щоб вони вже розглядалися як частина процесу промислового планування.

Створення окремої програми інноваційного розвитку Миколаївської області також повинно стати пріоритетом інноваційної політики регіону. При її розробці повинні бути:

- залучені всі учасники регіональної інноваційної системи;
- враховані всі проблеми регіону, їх наслідки та ризики впровадження певних заходів;
- визначені фінансові та інші ресурси, які потрібні для реалізації інноваційної стратегії;
- встановлено суб'єктів, які безпосередньо будуть реалізовувати стратегічні цілі;
- визначено специфіку, послідовність контролю реалізації розробленої інноваційної стратегії.

Іншими заходами активізації інноваційного розвитку регіону може бути також підвищення якості трудових ресурсів, адже багато дослідників вважає саме кадровий потенціал основою забезпечення регіону інноваціями. Окремими шляхами поліпшення кадрового потенціалу є, наприклад, створення студентських бізнес-інкубаторів, забезпечення комфортних та екологічних умов проживання та праці людей, вирішення окремих соціальних та суспільних проблем, підвищення розміру оплати праці та впровадження контролю за своєчасністю виплат, підвищення відповідальності працівників за якість кінцевого продукту їх діяльності, розвиток інфраструктури підготовки та перепідготовки кадрів за пріоритетними напрямками економіки.

Дві інші проблеми, з якими стикаються регіони при реалізації інноваційних ініціатив, є нецільове та неефективне витрачання бюджетних коштів та опір підприємців, які не готові до впровадження інноваційних технологій на своєму виробництві. Вирішення першої проблеми полягає у запровадженні жорсткої системи контролю та звітності за витрачанням бюджетних коштів. Проблема ж відсутності попиту на інновації зі сторони підприємців можна вирішити шляхом пропаганди інноваційного шляху оздоровлення як регіону в цілому, так і окремих підприємств, реклами позитивного досвіду інноваційних підприємств. Основними мотивами суб'єктів господарювання для створення інновацій мають бути:

- підвищення конкурентоспроможності своєї продукції;
- створення позитивного іміджу на ринку;
- освоєння нових ринків збуту;
- зниження ресурсоемності виробництва.

Ризик здійснення інноваційної діяльності для підприємств можна знизити шляхом купівлі новітніх технологій, передових технічних досягнень, придбання права власності на високоякісні вироби, що довели свою ефективність. Це дозволить зменшити витрати на проведення власних досліджень та підвищити конкурентоспроможність продукції.

Що стосується специфіки формування інноваційної стратегії Миколаївської області, то треба запропонувати наступні етапи та послідовність її розробки (рис. 1).

На першому етапі розробки інноваційної стратегії необхідно зробити стратегічний аналіз екзогенних та ендогенних чинників, показників ефективності інноваційного процесу за ряд років, що дозволить виявити проблемні місця в регіональному інноваційному процесі; виявити сильні і слабкі сторони, можливості та загрози функціонування інноваційного процесу регіону.

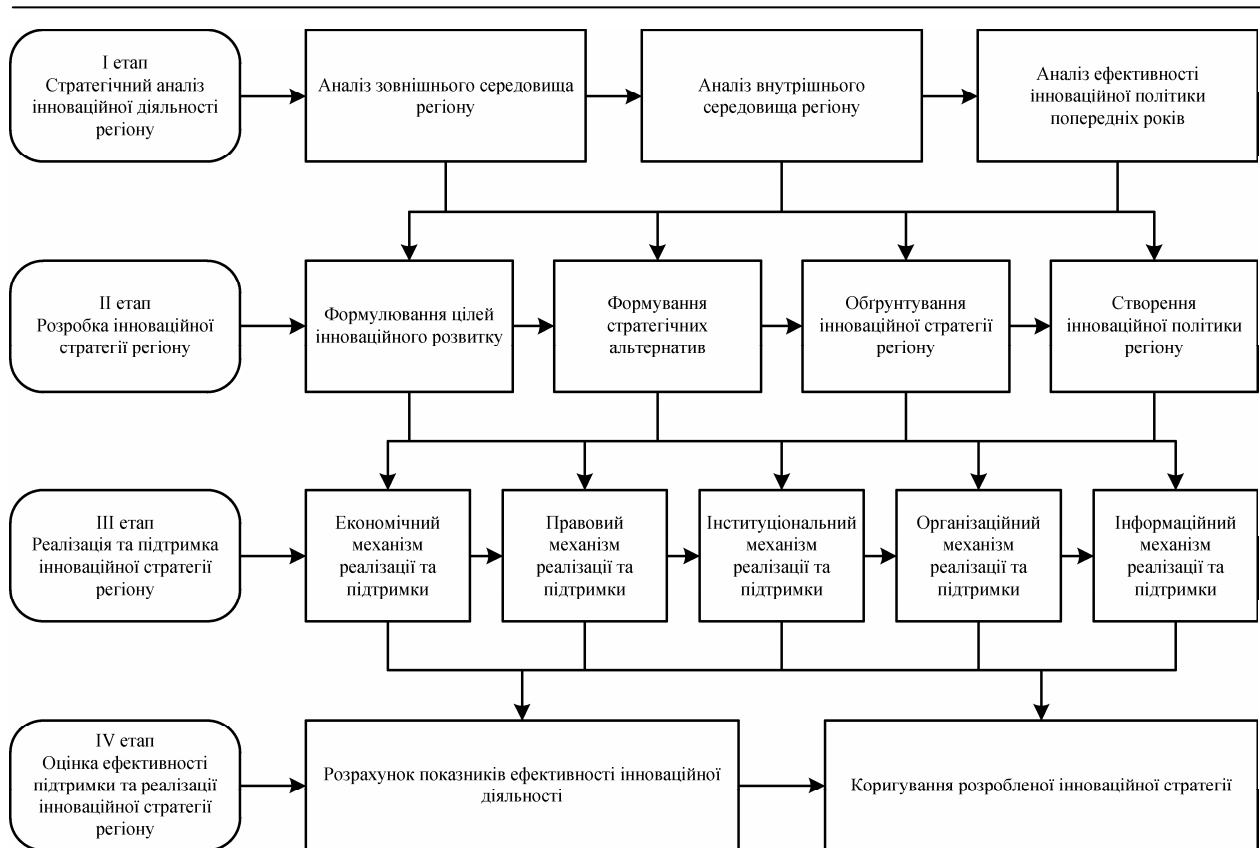


Рис. 1. Етапи та послідовність розробки та реалізації інноваційної стратегії Миколаївського регіону. (побудовано авторами)

На другому етапі необхідно визначити пріоритетні напрямки інноваційної стратегії.

На третьому етапі визначаються специфічні механізми реалізації та способи регіональної підтримки інноваційної діяльності.

На четвертому етапі необхідно здійснити оцінку ефективності інноваційної стратегії. Для цього застосовуються відповідні показники ефективності, а також методики оцінки впливу цільової інноваційної стратегії (програми) на інноваційні й економічні показники регіональних економічних систем.

**Висновок.** Миколаївському регіону вкрай необхідно прийняти інноваційний шлях розвитку і виробити відповідну інноваційну стратегію, що включає науковий аналіз соціально-економічної ситуації, генеральну мету – стійкий розвиток території на основі використання поновлюваного науково-технічного і кадрового потенціалу. Інноваційна стратегія регіону повинна бути спрямована на створення підприємницького середовища зі значною часткою інновацій у технологіях, управлінні та ін., підвищення конкурентоздатності великих промислових підприємств (особливо суднобудівних), підтримку малого і середнього інноваційного бізнесу, підвищення рівня життя населення за рахунок збільшення загального обсягу дохідної і видаткової частин бюджету, створення нових робочих місць, поліпшення навколишнього середовища і рівня сервісного обслуговування. Виконання сформульованих стратегічних цілей дозволяє регіону розв'язати задачі по забезпеченню істотного росту валового продукту, підвищити інвестиційну привабливість, створити умови для розвитку існуючих і залучення нових великих компаній, створювати нові сектори економіки в сфері малого і середнього інноваційного бізнесу, сформувати кластери інноваційних підприємств, забезпечити інтеграцію науки, влади і бізнесу шляхом їх участі у єдиній інноваційній системі, заснованій на комерціалізації знань і науково-технічних досягнень.

Перспективами подальших наукових пошуків у цьому напрямку може бути розробка та обґрунтування відповідних механізмів реалізації інноваційної стратегії у досліджуваному регіоні.

## Література

1. Палкина М.В. Инновационная стратегия региона / М.В. Палкина // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. Сер. Экономика – Тамбов, 2009. – Вып. №8 (22).
2. Пиканов М.И. Формирование стратегии инновационного развития регионов / М.И. Пиканов // Экономические науки. – 2011. – № 4. – С. 58–62.
3. Чуб Д.В. Структура і логіка побудови регіональної інноваційної стратегії / Д.В. Чуб // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 1 (5). – С. 159–163.
4. Ковальська Л.Л. Розробка та реалізація стратегії інноваційного розвитку регіону як напрям

підвищення його конкурентоспроможності / Л.Л. Ковальська, Ю.В. Махомет // Економічні науки, серія «Регіональна економіка» – Луцьк, 2009. – № 6 (21).

5. Терьошкіна Н.С. Оцінка стану механізмів управління інноваційними стратегіями регіонів / Терьошкіна Н.С. // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: матеріали V Міжнародного бізнес-форуму. – К. : КНТЕУ, 2012. – С. 245–246.

6. Стратегія економічного та соціального розвитку Миколаївської області на період до 2015 року затверджена рішенням обласної ради від 30.10.2007 р. №2 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://economy-mk.gov.ua/social-economics-development>.

7. Інноваційна діяльність у Миколаївській області у 2010 році: Статистичний збірник / За ред. О.Г. Ковалюк. – Миколаїв : Головне управління статистики у Миколаївській області, 2011. – 103 с.

8. Програма економічного і соціального розвитку Миколаївської області на 2011–2014 роки "Миколаївщина-2014", затверджена рішенням обласної ради від 25 березня 2011 року №3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.oblrada.mk.ua/index.php?option=com\\_docman&task=cat\\_view&gid=191&Itemid=407](http://www.oblrada.mk.ua/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=191&Itemid=407).

Надійшла 02.09.2012; рецензент: д. е. н. Парсяк В. Н.

УДК 339.13.

Р. В. КРИГАН

Львівська комерційна академія, м. Львів

## ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

*У статті проведено аналітичне дослідження економічної ефективності підприємств роздрібною торгівлі в умовах фінансової кризи. Виявлено причини низької ефективності роздрібною торгівлі у Західному регіоні України.*

*This article provides an analytical study of the economic performance of retailers in financial crisis. The reasons for poor performance of retail trade in Western Ukraine.*

*Ключові слова: роздрібна торгівля, товарооборотність, фондовіддача, фінансова незалежність, ліквідність.*

**Вступ.** Актуальним питанням сьогодення є виявлення причин, що спричинили стрімке зниження ефективності роздрібною торгівлі у період фінансової кризи. Роздрібна торгівля є галуззю, що ланцюгово передає, переносить та відображає стан економіки, процеси грошового обігу, якість державного стимулювання та регулювання економіки країни.

Метою статті є аналіз економічної ефективності та пошук чинників зниження ділової активності підприємств роздрібною торгівлі Західного Регіону України.

**Огляд літературних джерел.** Питання аналізу та оцінки економічної ефективності роздрібною торгівлі України з різним ступенем деталізації висвітлено у працях вітчизняних науковців: І. О. Бланка, Б. В. Гриніва, О.О. Бакунова, А. А. Мазаракі, В. С. Марцина, Г.М. Тарасюка, Т. В. Футало тощо. Незважаючи на численні наукові розробки науковців з даної проблематики, недостатньо деталізованими залишаються деякі аспекти методичного інструментарію діагностики економічної ефективності роздрібною торгівлі регіонального рівня, внутрішньо економічні чинники фінансової кризи у роздрібній торгівлі.

**Виклад основного матеріалу.** Результати торговельної діяльності роздрібних підприємств формуються під впливом ефективності формування та управління їхнього товарообороту. Показниками, що найбільш об'єктивно з економічної сторони відображають ефективність торговельної діяльності, згідно з методичними рекомендаціями з аналізу і оцінки фінансового стану [1], є рентабельність з обороту реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), фондовіддача активів, коефіцієнт поточної ліквідності. Крім цього, відображенням економічних та зокрема комерційних процесів є показник товарооборотності, тривалості обігу дебіторської заборгованості [2]. Рентабельність з обороту реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) розраховано за 2006–2010 роки та зазначено у таблиці 1.

Вище розглянуті тенденції, однозначно, засвідчили різний рівень ефективності діяльності роздрібних торговельних підприємств Західного регіону і сприяли формуванню подальших напрямів дослідження.

Рентабельність обороту визначально залежить від тенденцій товарообороту підприємств та операційного прибутку за мінусом сплачених відсотків. Для виявлення впливу зміни цих складових на тенденції показника здійснено аналіз їх динаміки (табл. 2).

Зазначена у табл. 2. інформація засвідчує негативні тенденції двох компонентів показника рентабельності обороту продукції. Все ж необхідно врахувати значущу роль у збитковій діяльності торговельних підприємств операційного прибутку, темп зниження якого у розпал кризових явищ був надзвичайно високим та зберігав мінусове значення.

Рациональність здійснених капіталовкладень та якість налагодженості управлінських процесів



характеризують показник фондівдачі активів. Тенденції цього показника підприємств роздрібної торгівлі відображено у табл. 3.

Таблиця 1

**Рентабельність обороту реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2006–2010 рр., %**

Область	Станом на 31.12. року					Відхилення (+;-)			
	2006	2007	2008	2009	2010	2007 до 2006	2008 до 2007	2009 до 2008	2010 до 2009
Волинська	0,83	0,18	x	x	x	-0,65	x	x	x
Закарпатська	1,43	3,57	3,45	5,65	5,74	2,15	-0,13	2,21	0,09
Івано-Франківська	x	x	x	0,27	0,62	x	x	x	0,35
Львівська	0,27	x	x	0,49	0,42	x	x	x	-0,08
Тернопільська	1,33	1,12	x	x	x	-0,22	x	x	x
Чернівецька	2,00	2,00	1,82	2,14	2,04	0,00	-0,18	0,32	-0,10
В цілому Україна	1,18	1,28	0,32	0,23	1,14	0,11	-0,96	-0,09	0,92

x – показник економічно недоцільно розраховувати.

Джерело: За даними Держкомстату України.

Таблиця 2

**Темп приросту (зниження) операційного прибутку (за мінусом фінансових витрат) і чистого доходу роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2007–2010 рр., %**

Область	Станом на 31.12. року							
	2007		2008		2009		2010	
	Операційний прибуток	Чистий дохід	Операційний прибуток	Чистий дохід	Операційний прибуток	Чистий дохід	Операційний прибуток	Чистий дохід
Волинська	-67,2	48,2	-1 606,4	39,5	-31,8	-20,8	-52,1	9,9
Закарпатська	222,8	28,8	10,6	14,7	16,0	-29,3	27,1	25,2
Івано-Франківська	150,8	32,0	1 404,3	28,7	-104,6	-12,2	155,5	9,8
Львівська	-271,3	28,6	351,7	18,8	-135,0	-1,8	27,4	51,6
Тернопільська	32,7	58,2	-153,6	20,4	71,6	56,6	-24,1	45,1
Чернівецька	15,3	15,2	15,4	26,8	-20,5	-32,3	-24,1	-20,3
В цілому Україна	47,8	35,4	-66,9	32,7	-27,5	2,4	570,4	33,1

Таблиця 3

**Фондовіддача активів роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2006–2010 рр., грн.**

Область	Станом на 31.12. року				Ланцюговий темп приросту, %		
	2007	2008	2009	2010	2008 до 2007	2009 до 2008	2010 до 2009
Волинська	3,28	3,20	2,41	2,53	-2,49	-24,73	5,00
Закарпатська	5,50	6,50	4,39	4,35	18,27	-32,46	-0,97
Івано-Франківська	0,59	0,57	0,84	3,17	-2,77	47,69	275,11
Львівська	2,72	2,14	2,37	4,95	-21,42	10,48	109,23
Тернопільська	5,23	4,10	4,40	5,45	-21,58	7,42	23,81
Чернівецька	3,79	3,96	2,19	2,12	4,56	-44,61	-3,17
В цілому Україна	3,23	2,98	2,64	3,17	-7,62	-11,47	20,04

Згідно з рис. 1 середня фондівдача активів роздрібних торговельних підприємств за 2006–2010 рр. відзначалась найвищим рівнем – 3,8 грн, та найнижчим – 2,8 грн.

Парш ніж констатувати позитивні зрушення динаміки показника фондівдачі необхідно виявити, під дією яких факторів вони проявились.

Формуванню кінцевої відповіді на це питання сприятиме аналіз показників товарооборотності, оборотності товарів дебіторської заборгованості. Динаміку товарооборотності наведено у таблиці 4.

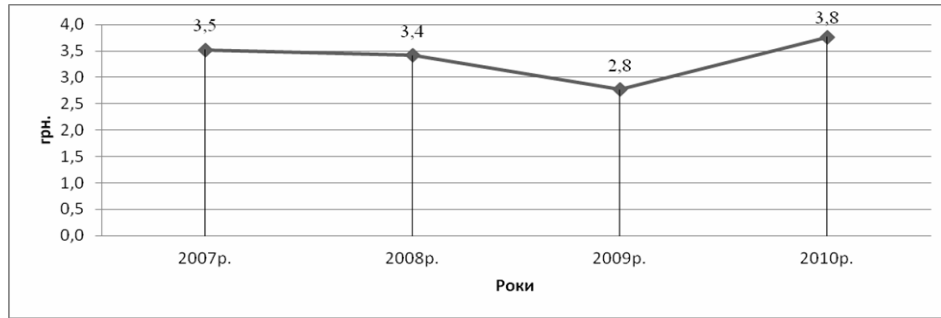


Рис. 1. Середні значення фондовіддачі активів роздрібних торговельних підприємств Західного регіону за 2006–2010 рр.

Таблиця 4

**Товарооборотності роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2007–2010 рр., днях**

Область	Станом на 31.12 року				Темп приросту, %		
	2007	2008	2009	2010	2008 до 2007	2009 до 2008	2010 до 2009
Волинська	24,8	23,1	30,7	29,7	-6,8	32,7	-3,2
Закарпатська	24,0	21,1	32,8	33,6	-12,2	55,6	2,4
Івано-Франківська	25,6	20,0	31,4	38,5	-22,0	57,3	22,7
Львівська	27,3	29,8	33,6	27,9	9,3	12,8	-17,0
Тернопільська	15,4	16,8	17,2	17,9	9,4	2,4	3,9
Чернівецька	28,1	27,8	35,0	31,4	-1,0	26,0	-10,2
В цілому Україна	32,1	33,5	40,4	36,2	4,3	20,6	-10,4

Найшвидше відбувався роздрібний товарообіг торговельних підприємств Західного регіону України у 2008 році (за середнім значенням товарооборотності регіону) (рис. 2). У 2009 році відзначено найдовший термін середнього товарообігу роздрібних торговельних підприємств аналізованого регіону зі значенням 30,1 дня, що на 7 днів, або 23,3 % триваліше за найнижчий рівень цього показника (23,1 дня – 2008 рік).

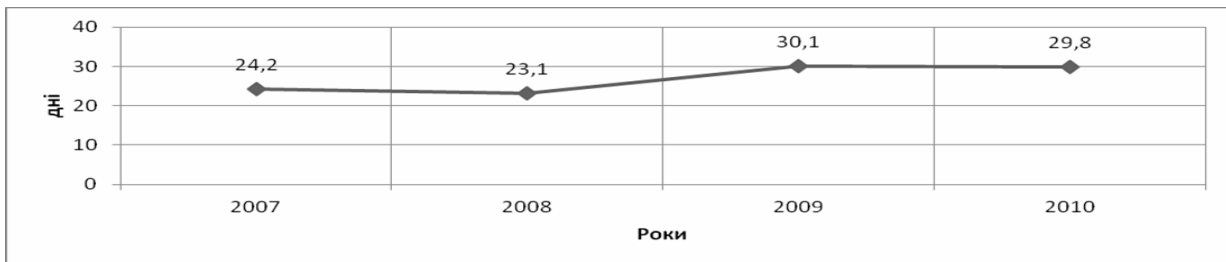


Рис. 2. Середня тривалість товарообігу роздрібних торговельних підприємств Західного регіону за 2007–2010 рр.

Відповідно до результатів дослідження оборотності товарів роздрібних торговельних підприємств (таблиця 5) значення цього показника за 2007–2010 роки характеризувалось змінами, що є аналогічними за тенденцією значень розглянутого вище показника товарооборотності.

Таблиця 5

**Оборотність товарів роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2007–2010 рр., оборот**

Область	Станом на 31.12 року				Темп приросту, % (ланцюговий)		
	2007	2008	2009	2010	2008 до 2007	2009 до 2008	2010 до 2009
Волинська	14,5	15,6	11,7	12,1	7,3	-24,6	3,3
Закарпатська	15,0	17,1	11,0	10,7	13,9	-35,7	-2,3
Івано-Франківська	14,1	18,0	11,5	9,3	28,2	-36,4	-18,5
Львівська	13,2	12,1	10,7	12,9	-8,5	-11,4	20,5
Тернопільська	23,4	21,4	20,9	20,2	-8,6	-2,3	-3,7
Чернівецька	12,8	13,0	10,3	11,5	1,0	-20,6	11,4
В цілому Україна	11,2	10,7	8,9	9,9	-4,1	-17,1	11,6

Динаміка середнього значення оборотності товарів роздрібних підприємств Західного регіону проілюстрована рисунком 3.

Тенденція середнього значення показника, відображена на рис. 3, засвідчує найвищий ступінь обігу товарів торговельних підприємств досліджуваного регіону у 2008 році (16,2 оборотів), а також і найвищий рівень цього показника у 2009 році (12,7 оборота).

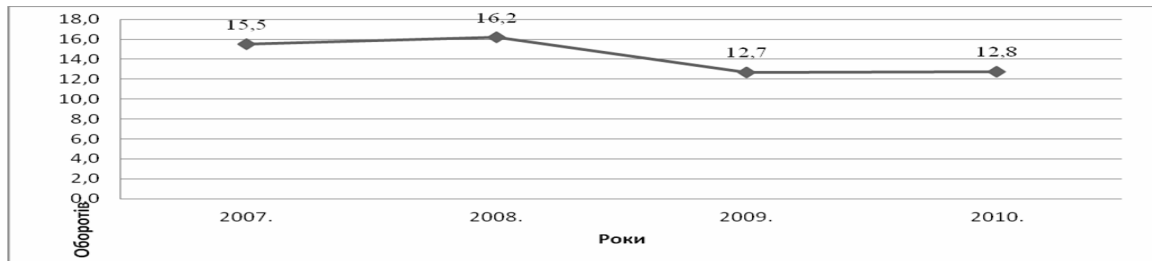


Рис. 3. Середні значення оборотності товарів роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2007–2010 рр.

Оборотність дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги представлена у таблиці 6.

Таблиця 6

**Оборотність дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2007–2010 рр., оборот**

Область	За станом на 31.12 року				Ланцюговий темп приросту, %		
	2007	2008	2009	2010	2008 до 2007	2009 до 2008	2010 до 2009
Волинська	40,5	40,3	24,5	27,3	-0,3	-39,2	11,4
Закарпатська	66,2	62,8	38,3	35,7	-5,1	-39,1	-6,7
Івано-Франківська	17,2	19,3	34,1	24,3	12,3	76,6	-28,7
Львівська	30,1	35,6	45,2	57,7	18,3	27,1	27,7
Тернопільська	42,3	39,7	48,7	32,3	-6,2	22,8	-33,7
Чернівецька	68,0	92,7	92,1	165,7	36,3	-0,7	80,0
В цілому Україна	40,8	43,0	39,4	39,1	5,2	-8,4	-0,8

Зниження кількості оборотів дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги за один рік на 39 % з незадовільної сторони характеризує стан організації процесу моніторингу дебіторської заборгованості. Тривалість дебіторської заборгованості за товари роботи послуги відображено у таблиці 7.

Таблиця 7

**Тривалість дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2007–2010 рр., дні**

Область	Станом на 31.12 року				Ланцюговий темп приросту, %		
	2007	2008	2009	2010	2008 до 2007	2009 до 2008	2010 до 2009
Волинська	8,9	8,9	14,7	13,2	0,3	64,6	-10,3
Закарпатська	5,4	5,7	9,4	10,1	5,4	64,1	7,1
Івано-Франківська	20,9	18,6	10,6	14,8	-10,9	-43,4	40,3
Львівська	12,0	10,1	8,0	6,2	-15,4	-21,3	-21,7
Тернопільська	8,5	9,1	7,4	11,1	6,6	-18,6	50,8
Чернівецька	5,3	3,9	3,9	2,2	-26,6	0,7	-44,4
В цілому Україна	8,8	8,4	9,1	9,2	-4,9	9,1	0,8

Поточну ліквідність роздрібних торговельних підприємств Західного регіону відображено у таблиці 8.

Дані таблиці 8 засвідчують низький рівень поточної ліквідності підприємств роздрібною торгівлі за весь аналізований період. Виключенням є значення коефіцієнта підприємств Івано-Франківської області за 2006–2008 роки. Високий ступінь поточної ліквідності підприємств згаданої області у період 2006–2008 років вище обґрунтовано сповільненням обігу товарів та дебіторської заборгованості за товари, роботи послуги.

Таблиця 8

**Коефіцієнт поточної ліквідності роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2006–2010 рр.**

Область	Станом на 31.12 року					Економічно доцільне значення показника
	2006	2007	2008	2009	2010	
Волинська	1,0	1,2	0,9	0,8	0,8	1,5-2,5
Закарпатська	0,9	0,9	1,0	1,0	1,2	
Івано-Франківська	3,5	1,4	1,9	0,7	0,7	
Львівська	0,9	0,8	0,6	0,7	0,9	
Тернопільська	1,0	1,0	1,1	0,9	0,9	
Чернівецька	1,0	1,0	0,9	0,7	1,0	
В цілому Україна	1,1	1,1	1,0	0,9	0,9	

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом наведено у таблиці 9.

Таблиця 9

**Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2006–2010 рр.**

Область	Станом на 31.12 року					Економічно доцільне значення показника
	2006	2007	2008	2009	2010	
Волинська	0,0177	0,1839	-0,1028	-0,2480	-0,2219	≥ 0,5
Закарпатська	-0,0719	-0,0770	-0,0377	-0,0284	0,1366	
Івано-Франківська	0,7139	0,2902	0,4774	-0,4048	-0,3565	
Львівська	-0,0837	-0,2574	-0,7123	-0,3587	-0,1449	
Тернопільська	0,0170	0,0246	0,0535	-0,1488	-0,0595	
Чернівецька	0,0143	-0,0003	-0,1436	-0,5368	0,0261	
В цілому Україна	0,0829	0,0644	-0,0241	-0,1116	-0,0740	

Якість фінансового менеджменту, а також стан та коливання ефективності роздрібною торгівлі характеризує оптимальність формування пасивів підприємств, зокрема відведених у них частці власного капіталу. Безперечним моментом є те, що такі чинники, як дефіцит доступних, за вартістю, позикових коштів, висока залежність роздрібною торгівлі України від інфляційних процесів, експортно-імпоротної політики держави, споживчих можливостей споживачів, – повинні стимулювати накопичення власного капіталу, зумовлювати необхідність зміцнення фінансової стійкості підприємств. Для вивчення врахування цих стимулів проведено аналіз фінансової незалежності досліджуваних підприємств (табл. 10).

Таблиця 10

**Коефіцієнт фінансової незалежності роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2006–2010 рр.**

Область	Станом на 31.12 року					Економічно доцільне значення показника
	2006	2007	2008	2009	2010	
Волинська	0,17	0,13	-0,01	-0,10	0,03	≥ 0,5
Закарпатська	0,23	0,19	0,17	0,20	0,20	
Івано-Франківська	0,61	0,59	0,52	-0,16	-0,06	
Львівська	0,11	0,05	0,16	0,02	0,08	
Тернопільська	0,20	0,18	0,24	0,18	-0,12	
Чернівецька	0,40	0,24	0,21	0,55	0,32	
В цілому Україна	0,19	0,17	0,08	0,04	0,06	

Надзвичайно низький рівень значення коефіцієнта фінансової незалежності (табл. 10) у порівнянні із економічно доцільним значенням цього показника у роздрібних торговельних підприємств України в цілому та Західного регіону за весь аналізований період, та особливо у кризові 2008–2009 роки.

**Висновки.** Проведене аналітичне дослідження економічної ефективності роздрібною торгівлі Західного регіону дало можливість сформулювати такі підсумки:

Підприємства роздрібною торгівлі Західного регіону на сьогодні ще не подолали негативних економічних явищ, що досить відчутно проявились у кризовий період.

Ознаками зниження активності роздрібною торгівлі підприємств аналізованого регіону стали: значне збільшення тривалості товарообігу та дебіторської заборгованості, нерентабельність обороту реалізації продукції, зниження фондівіддачі активів.

Надзвичайно серйозним прорахунком, що багатосторонньо відобразився на ефективності роздрібною торгівлі стало нехтування необхідністю дотримуватись фінансової незалежності підприємства. Зазначений недолік спричинив:

- високу залежність роздрібною торгівель від зовнішніх чинників (взаємовідносин з кредиторами, коливань валютного курсу);
- низький рівень рентабельності обороту реалізації продукції;
- зростання тривалості товарообороту та оборотності дебіторської заборгованості, низький рівень ліквідності.

Подальшим етапом дослідження має стати розробка шляхів виведення роздрібних торговельних підприємств з кризового економічного і фінансового становища.

### Література

1. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств. Затв. ЦСТУ. від 28.07.2006. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>.
2. Сагалова Н.О. Система показників-індикаторів економічної діагностики діяльності торговельного підприємства / Н.О. Сагалова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 19–24.
3. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельного підприємства : [навчальний посібник] / Б.В.

Гринів. К., Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.

4. Матеріали Державного комітету статистика України [Електронний ресурс]. Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Надійшла 02.09.2012; рецензент: д. е. н. Футало Т. В.

УДК 332.142

М. С. ПАШКЕВИЧ

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ

## РЕГУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ЗМІСТ ТА БАЗОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

*У роботі удосконалено визначення поняття «сталий регіональний розвиток» на основі урахування сталості поведінки економічних суб'єктів регіональної системи. Здійснено порівняння сталого розвитку з точки зору концепцій самоорганізації та управління системами, а також комплексного підходу. Обґрунтовано інтегральний показник комплексного сталого регіонального розвитку. Визначено типи регіонального регулювання залежно від рівня поведінкової та структурної сталості регіональної системи.*

*The definition of "sustainable regional development" based on consideration of the behavioral sustainability of economic individuals in the regional system is improved. The comparison of sustainable development in terms of self-organization and system management concepts and on the basis of integrated approach is made. An indicator of integrated sustainable regional development is proved. Types of regulation depending on the level of behavioral and structural stability of the regional system are defined.*

*Ключові слова: регіональна економіка, сталий розвиток, механізми регулювання.*

### Вступ

Попри те, що ідеї сталого розвитку почали з'являтися ще у 60-х роках та згодом трансформувалися від екологічно до соціально орієнтованих, важливою проблемою у світі залишається здійснення переходу до практичного застосування основних принципів сталого розвитку. Особливо це торкається України. На нашу думку вказана загальносвітова проблема поглиблюється у нашій державі певними локальними проблемами, серед яких варто виділити наступні. Ресурсний тип розвитку економіки України вступає у протиріччя з принципами сталого розвитку і потребує радикальної зміни на інноваційний. Для налагодження інноваційної системи механізми регулювання повинні інтегрувати наукову та виробничо-інноваційну складову, що на практиці гальмується різноманітними чинниками. І найголовнішою перешкодою, на наш погляд, на шляху до сталого розвитку є низький рівень корпоративної партнерської культури спільного господарювання, що виражається у превалюванні індивідуальних інтересів над суспільними, суперечливий поведінці учасників економічної системи.

Таким чином, розв'язання актуальної проблеми ефективного регулювання регіонального розвитку шляхом з'ясування змісту та базових характеристик сталого типу розвитку з урахуванням особливостей перехідної економіки України є актуальним та своєчасним завданням.

Теоретико-методологічні основи сталого розвитку вивчали такі зарубіжні вчені, як Кейтс Р., Перріс Т., Лайзерович Е. [1, 2], Раскін П. [3], Вакернагель М. [4]. Саме у їх працях увагу приділено змісту та сутності поняття «сталий розвиток» у глобальному вимірі, досліджено основні індикатори, які відповідають певній трактовці цього поняття. Вченими піднімається питання про необхідність встановлення на світовому рівні єдиної методології визначення та розрахунку показників сталого розвитку, оскільки у протилежному випадку результати оцінювання неможливо буде зіставити та отримати фактичні дані щодо сталого розвитку територій.

Аналіз близько 12 різноманітних індексів сталого розвитку, запропонованих вченими у різних країнах [1, С. 7–8] показав, що основними процесами та явищами, які повинні бути сталими, у світі визначаються ті, що відносяться до екосистеми, біологічного різноманіття, зеленого простору тощо. У свою чергу, розвиватися повинні економічні продуктивні сили, соціально-етичні інститути, культура тощо.

Вчені Хамман Р., Акьют Н., Капеліус П. [5] розглядають сталий розвиток у контексті соціальної та екологічної відповідальності великого, середнього та малого бізнесу. Автори підкреслюють, що запровадження трансформаційних процесів на принципах сталості не буде ефективним, якщо відсутня платформа та механізми забезпечення внутрішнього соціального партнерства.

Проблеми сталого регіонального розвитку в Україні вирішували такі вчені, як С. Дорогунцов [6], М. Долішній [7], В. Трегобчук [8] та багато інших.

Поряд із зазначеним науковим доробком є певні аспекти теоретико-методологічного підґрунтя сталого розвитку, які в умовах економіки України потребують удосконалення. Так, на наш погляд, у тлумачення сталого регіонального розвитку необхідно ввести елементи інституційної теорії ірраціональної поведінки економічних суб'єктів. При цьому слід враховувати, що регіональна система потребує наявності достатньо сильного впливу регулюючого суб'єкту, для якого необхідно розробити інструментарій оцінки сталого розвитку та сценарії регулюючої політики.

### Постановка завдання

На основі вище зазначеного визначимо наступні завдання. Доповнимо існуюче визначення поняття «сталий регіональний розвиток» шляхом урахування рівня сталості поведінки економічних суб'єктів регіональної системи та збалансованості їх інтересів. Проаналізуємо параметричні характеристики, які притаманні сталому розвитку згідно з концепціями самоорганізації та управління системами, а також згідно з комплексними підходами. Обґрунтуємо показник комплексного сталого регіонального розвитку. Визначимо типи регіонального регулювання залежно від рівня поведінкової та структурної сталості регіональної системи.

### Результати дослідження

На основі вивчення особливостей існування вище зазначених проблем у регулюванні сталого розвитку регіонів України можна констатувати, що для цілей здійснення ефективного управління необхідно дещо уточнити зміст поняття «сталий регіональний розвиток» та зробити у ньому акценти, які можуть мати цінність для практичного використання в сучасних умовах. З урахуванням цього можна дати визначення поняттю «сталий регіональний розвиток», яке згідно з базовими принципами та структурними зв'язками у системі регіону зводиться до наступного. Сталий регіональний розвиток – це одноразові або постійні кількісні та якісні перетворення у елементах регіональної системи та їх усталених або спонтанно виникаючих комплексах від нижчого до вищого рівня у таких встановлених або умовних межах, при яких регіональна система залишається контрольованою та керованою або в змозі вчасно адаптуватися, щоб залишитися цілісною, згідно з раніше прийнятим або також адаптованим критерієм функціонування цієї регіональної системи.

Будь-який розвиток передбачає кількісні та якісні зміни, які стають явищем, якщо виникають один раз, або процесом, якщо ці зміни відбуваються на перманентній основі. При цьому характеристика розвитку, як виключно позитивних змін, на нашу думку, є спірною. По-перше, оцінки щодо позитивного або негативного характеру змін, що відбуваються у регіональній системі, мають певну долю суб'єктивізму та позбавлені часової зваженості. По-друге, доведений М. Кондратьєвим, Дж. Китчином, С. Кузнецем, С. Жугляром хвилеподібний характер змін в існуванні економічної системи дозволяє обґрунтувати, що слідом за негативними тенденціями у русі регіональної системи у часі та просторі, настане період підйому та позитивних тенденцій. Саме тому у запропонованому визначенні сталого регіонального розвитку, поняття «розвиток» характеризується будь-якими змінами у часовому просторі без ознаки щодо їх позитивного або негативного впливу на систему регіону.

За правилом, внутрішні зміни у регіональній системі виникають спочатку у її окремих елементах, а згодом поширюються на усю систему. Під елементами доцільно розуміти як окремих фізичних осіб, об'єктів живої природи, техносфери, так і їх об'єднань, якими виступають підприємства, організації, політичні партії, стихійно утворені тимчасові групи індивідів тощо. Наприклад, у різні історичні періоди зміни у світогляді однієї людини згодом призводили до соціально-економічних змін не тільки у певному регіоні, але й у країні в цілому. Нерідко ці зміни за своїми темпами відповідали революційним трансформаціям замість еволюційних. Своєчасно не зафіксовані зрушення у геотехнічній регіональній системі можуть призвести до техногенних катастроф, тобто не керованих змін, які, у свою чергу, призведуть до негативних тенденцій у розвитку регіону на даному часовому проміжку. Тому ідеальна модель сталого регіонального розвитку передбачає врахування змін, які відбуваються навіть на найнижчому рівні елементарних складових регіональної системи.

На наш погляд, особливу увагу в умовах високої швидкості трансформаційних процесів у глобальній економіці слід приділяти комплексам регіональних елементів, що виникають спонтанно. З огляду на те, що на теперішній час зв'язки між елементами регіональної системи носять не тривалий характер, процес спонтанної появи нових об'єднань та припинення існування старих носить постійний характер. З цього випливає, що важливим підґрунтям ефективних механізмів регулювання сталого регіонального розвитку є наявність інструментарію для моніторингу, оцінки та подальшого впливу саме на ту частину внутрішніх перетворень, які викликані внаслідок процесу постійної появи та зникнення тимчасових елементів з не тривалим життєвим циклом у регіональній системі.

Для того, щоб рух регіональної системи у часовому просторі шляхом постійних перетворень у її елементах міг бути ідентифікований як сталий, усі трансформації повинні відбуватися у встановлених або умовних межах. Під встановленими межами можна розуміти розраховані максимально та мінімально припустимі значення соціальних, екологічних, економічних, поведінкових та інших параметрів регіонального господарського комплексу. Умовні межі трансформацій у регіональній системі відрізняються від встановлених тим, що їх не можливо визначити кількісно. Шляхом експертних оцінок певних процесів та явищ у регіональній системі можна періодично визначати динаміку сили їх впливу на інші окремі процеси та явища, а також систему в цілому, з урахуванням ризиків, які несе у собі цей вплив. Таким чином, умовну межу неможливо ідентифікувати заздалегідь, вона визначається фактично та має певну долю суб'єктивізму. У цьому випадку регулювання сталого регіонального розвитку повинно ґрунтуватися на положення теорії ймовірностей та нечітких множин, які дозволяють приймати управлінські рішення в умовах невизначеності.

У концептуальній моделі регулювання сталого розвитку економіки регіону існуючі обмеження, які складаються з встановлених або умовних граничних значень параметрів процесів та явищ, фактично визначають ті межі, у яких розвиток регіональної системи шляхом різноманітних внутрішніх трансформацій може бути визнаний сталим.

Таким чином, у запропонованому визначенні сталого регіонального розвитку поняття «сталий» ототожнюється з поняттями «контрольований» та «керований». Тобто під «сталим» розуміється такий розвиток регіону, відносно якого можна своєчасно здійснювати моніторинг та чинити управлінський вплив на трансформаційні процеси. Якщо можливості впливати на ці процеси вичерпано, тобто наявні механізми та інструменти регіонального регулювання не прилаштовані для управління регіональною системою при параметрах, що вийшли за встановлені або умовні межі, можна стверджувати, що такий розвиток регіону припиняє бути сталим.

Отже, на відміну від існуючих, у запропонованому визначенні сталого регіонального розвитку передбачається наявність суб'єкту регіонального регулювання. Це опосередковано виражено у виділених характеристиках контрольованості та керованості регіональної системи з точки зору того органу, який здійснює тактичне та оперативне регулювання.

На сучасному етапі сталий регіональний розвиток визначається як здійснення господарської діяльності у межах природо-ресурсної ємності регіону без урахування суб'єктивного чинника. На нашу думку, дотримання природо-ресурсної ємності може виступати у якості обмеження внутрішніх регіональних перетворень або головним критерієм функціонування регіональної системи. Але сталими перетворення у регіональній системі можуть вважатися тоді, коли вони будуть контрольованими уповноваженим суб'єктом згідно цього обмеження або критерію.

Загальноприйняте визначення сталого регіонального розвитку без врахування регулюючого суб'єкта відповідає теорії самоорганізації. Між тим, регіональну систему, на нашу думку, не можна ідентифікувати як таку, що абсолютно самостійно організовується внаслідок наявності відповідних елементів, які ініціюють та штучно формують структуру регіональної системи та характер зв'язків між структурними складовими. Регіональну систему не зовсім вірно називати такою, що самоорганізується, через потужне поле законодавчих обмежень, які фактично регламентують усі системні конфігурації. У той же час, будь-яку систему можна назвати самоорганізованою, якщо вона «без специфічного зовнішнього впливу набуває певну просторову, часову та функціональну структуру. Під специфічним зовнішнім впливом розуміється такий вплив, який нав'язує системі структуру та правила функціонування. У випадку системи, що самоорганізується, зовнішній вплив має неспецифічний характер. Наприклад, рідина, що підігрівається знизу, рівномірно набуває в результаті самоорганізації макроструктуру, утворюючи шестикутні комірки [9, с. 422].

Разом з цим, в сучасних реаліях поряд із законодавчим полем існує поле процесів та явищ, які не заборонені нормативними актами або які знаходяться у «тіньовому» секторі. Не заборонені нормативними актами процеси та явища пов'язані з вище згадуваними спонтанними трансформаціями, новими змінами у регіональній системі, які неможливо було раніше передбачити та структурувати, і потрібний певний час, щоб їх дослідити та регламентувати. Наприклад, відносини з приводу електронної комерції та урядування можна віднести до змін у елементах регіональної системи, що виникли самостійно по відношенню до системи регіону, викликали спонтанні групування елементів, та передбачити їх достатньо довгий життєвий цикл. Саме у цей часовий проміжок між моментом фактичних змін, що відбулися у регіональній системі, та моментом їх фіксації, структурування, регламентації, розробки механізмів суб'єктом, який регулює регіональний розвиток, можна стверджувати про наявність самоорганізації у цій регіональній системі.

Таким чином, введення у визначення сталого регіонального розвитку суб'єктивного чинника дозволяє доповнити раніше існуюче тлумачення, яке базувалося на теорії самоорганізації систем, та обґрунтувати необхідність пошуку таких механізмів регулювання регіонального розвитку, які б обумовлювали найефективніше співвідношення між регіональними процесами та явищами, які трансформуються на принципах самоорганізації та які змінюються штучно шляхом впливу регулюючого суб'єкту. Однак, при цьому не повинен бути порушений загальний принцип сталості розвитку, коли зміни у регіональній системі в цілому повинні бути керованими, регульованими та максимально прогнозованими.

Важливою умовою сталого регіонального розвитку з урахуванням суб'єктивного чинника є те, що суб'єкт, який здійснює регулювання повинен бути зацікавлений у збереженні цілісності регіональної системи згідно попередньо визначеного критерію або зміненого критерію у ході розвитку регіональної системи. Навпаки, якщо регулюючий суб'єкт зацікавлений у порушенні цілісності системи, нехтуючи збалансованими інтересами інших груп економічних суб'єктів регіону, що призведе до фактичного знищення нинішнього формату регіональної системи, то трансформаційні процеси у регіоні неможливо назвати сталими.

З метою формування методологічних основ дослідження організаційно-економічних механізмів регулювання сталого регіонального розвитку необхідно визначити його принципові параметричні характеристики, які різняться залежно від обраного теоретичного підґрунтя табл. 1.

Дослідження сутності та основних ознак сталого регіонального розвитку дозволило обґрунтувати

головний критерій, відносно якого зміни у взаємопов'язаних елементах регіональної моделі повинні бути керовані та регульовані, щоб регіональний розвиток вважався сталим. Цей критерій є комплексним та містить у собі загальноприйнятну мету господарювання у межах природо-ресурсної ємності, а також запропоновану автором умову балансу інтересів груп економічних суб'єктів, що є учасниками регіональної системи:

$$I_{CSD} = f(I_{SS}; I_{BS}) = f((I_{EC}, I_E, I_S); (I_{BI}, I_{GI}, I_{PI})), \quad (1)$$

де  $I_{CSD}$  – комплексний критерій сталого регіонального розвитку;

$I_{SS}$  – індекс структурної сталості;

$I_{BS}$  – індекс поведінкової сталості;

$I_{EC}$  – індекс економічної сталості;

$I_E$  – індекс екологічної сталості;

$I_S$  – індекс соціальної сталості;

$I_{BI}$  – індекс сталості інтересів бізнесу;

$I_{GI}$  – індекс сталості інтересів влади;

$I_{PI}$  – індекс сталості інтересів населення регіональної громади.

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика сутності сталого регіонального розвитку

Ознака	Підходи		
	Теорія управління	Теорія самоорганізації	Комплексний підхід
Фактори змін у регіональній системі	Елементи регіональної системи та зв'язки між ними структуруються та утворюються штучно внаслідок специфічного зовнішнього впливу	Елементи регіональної системи самостійно утворюють структуру через опосередкований не специфічний зовнішній вплив	На початковій стадії розвитку частина елементів регіональної системи організовується самостійно, у подальшому - штучно
Регулюючий суб'єкт	Регулюючий суб'єкт наявний	Регулюючий суб'єкт відсутній	Регулюючий суб'єкт наявний
Поняття сталості розвитку	Сталість регіональних трансформацій визначається керованістю регіональної системи з боку регулюючого суб'єкта. Якщо поведінка системи виходить за межі наявних регулюючих механізмів, розвиток визнається не сталим	Сталість регіональних змін визначається цілісністю та відсутністю ризиків для існування регіональної системи у часі та просторі. Якщо внутрішні трансформації у системі призводять до порушення системних зв'язків та зникнення елементів, розвиток визнається не сталим	Сталість регіональних змін визначається керованістю регіональної системи регулюючим суб'єктом при умові, що останній зацікавлений у збереженні цілісності та життєздатності регіональної системи
Вектор змін	Зміни відбуваються «зверху до низу». Ініціаторами змін виступають регулюючі суб'єкти вищих щаблів регіональної системи. Недолік: необхідні зміни можуть не дістатися нижчих рівнів системи	Зміни відбуваються «знизу до верху». Ініціаторами змін виступають найнижчі та найменші структурні елементи системи. Недолік: ускладнений моніторинг таких змін; ризик невчасного реагування, що призведе до порушення цілісності системи	Зміни відбуваються «знизу та зверху». Ініціаторами змін виступають найнижчі та найвищі структурні елементи системи. Недолік: ускладнені механізми регулювання розвитку та постійно дискусійний баланс змін різних рівнів
Підхід до обґрунтування критерію сталого розвитку	Інституціональний, який передбачає оптимальне співвідношення інтересів та поведінки формальних та неформальних груп регулюючих суб'єктів	Енвайроментальний, який передбачає оптимальне співвідношення параметрів господарювання у межах природо-ресурсної ємності	Змішаний, який передбачає оптимальне співвідношення інтересів регулюючих суб'єктів та параметрів екологічної, економічної, соціальної підсистем регіону
Цілісність регіональної системи	Цілісність як умова сталого розвитку регіону	Цілісність не обов'язкова, оскільки розвиток передбачає радикальні трансформації	Цілісність як умова сталого розвитку регіону
Рациональність поведінки регіональної системи	Ірраціональна поведінка через можливі конфлікти інтересів учасників	Природна раціональність поведінки через відсутність суб'єктивного впливу	Ірраціональна поведінка спрямована на узгодження з природною раціональністю



Для визначення рівня сталості регіонального розвитку згідно концептуальної моделі регулювання сталого розвитку економіки регіону використаємо принципи методології вимірювання сталого розвитку, розробленої авторським колективом під керівництвом Згуровського М. [10, с. 11].

За цією методологією індекс структурної сталості регіональної системи,  $I_{SS}$ , який складається з індексів економічної, екологічної та соціальної сталості,  $(I_{EC}, I_E, I_S)$ , представлено у вигляді вектора у відповідній системі координат. При цьому норма вектора структурної сталості визначає фактичний рівень структурної сталості регіонального розвитку, а його просторове положення характеризує відносний рівень структурної сталості у порівнянні з ідеально гармонійним структурним розвитком. Графічно ідеально гармонійний структурний соціально-еколого-економічний розвиток у [10] представлено також вектором,  $I_{SS}^0$ , рівновіддаленим від координат  $I_{EC}, I_E, I_S$ .

В результаті того, що раніше було обґрунтовано зміст сталого регіонального розвитку, який складається не тільки зі сталого структурного розвитку економічної, соціальної та екологічної підсистем регіону, але й зі сталого розвитку інтересів та поведінки основних груп суб'єктів регіональної системи, методологічний підхід до визначення фактичного та відносного рівня сталості розвитку економіки регіону потребує доповнення шляхом введення додаткового індексу поведінкової сталості регіональної системи.

Спираючись на те, що гармонізовані інтереси та поведінка груп економічних суб'єктів – учасників процесів, що відбуваються у регіональній системі, у подальшому визначають рівень структурної соціально-еколого-економічної збалансованості, а відтак і загальний сталий розвиток регіону, необхідно врахувати індекс поведінкової сталості регіональної системи,  $I_{BS}$ . Цей індекс складається з індексів сталості інтересів та поведінки бізнесу, влади та населення регіональної громади  $(I_{BI}, I_{GI}, I_{PI})$ . Як і у попередньому випадку, його можна представити у вигляді вектора у відповідній системі координат на рис. 1.

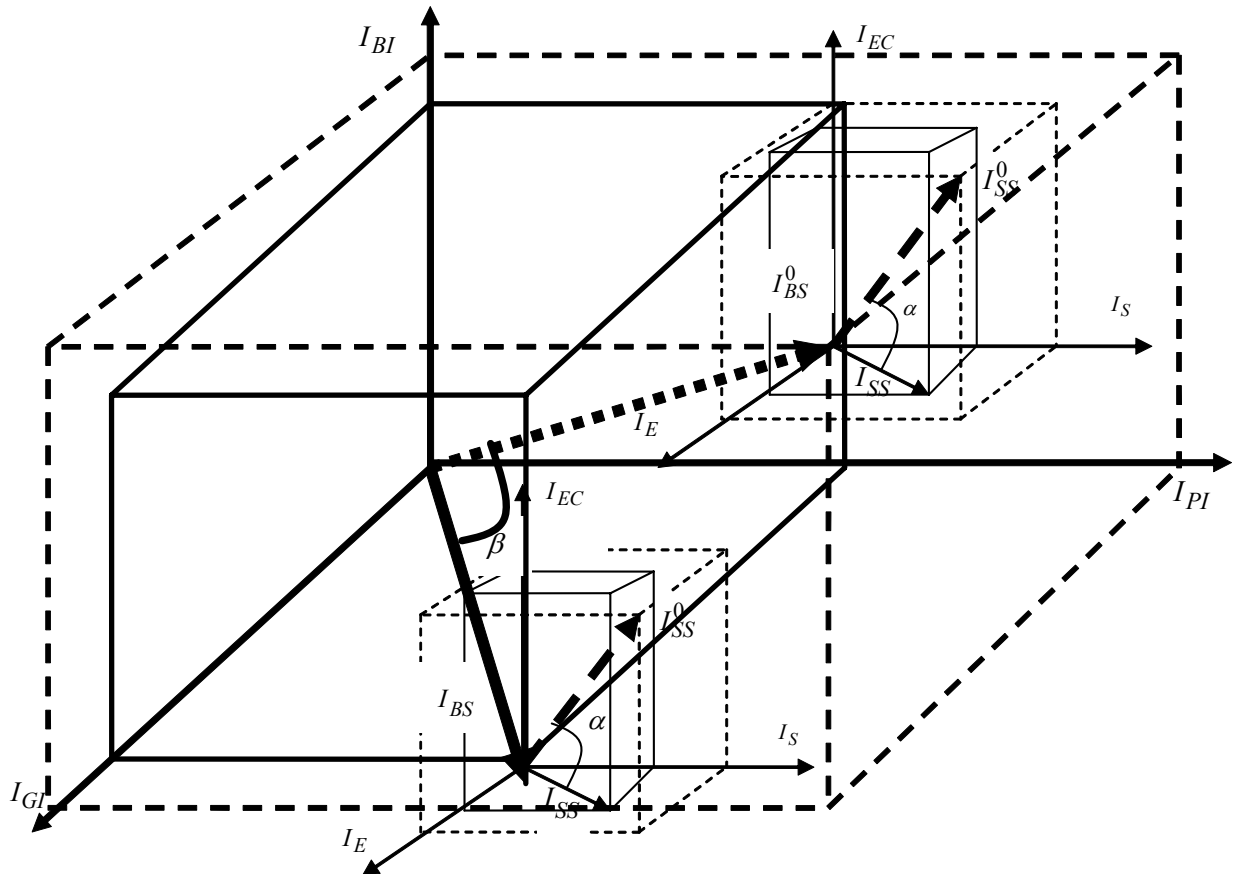


Рис. 1. Структурний та поведінковий виміри сталого регіонального розвитку

Норма вектора поведінкової сталості визначає фактичний рівень поведінкової сталості регіонального розвитку, що виражено у положенні системи координат вектора структурної сталості у системі координат поведінкової сталості.

Таким чином, просторове положення системи координат структурної сталості у системі координат поведінкової сталості характеризує відносний рівень поведінкової сталості у порівнянні з ідеально гармонійним поведінковим розвитком регіону. Графічно ідеально гармонійний поведінковий розвиток

бізнес-, владних та суспільних інтересів представлено також вектором,  $I_{BS}^0$ , рівновіддаленим від координат  $I_{BI}$ ,  $I_{GI}$ ,  $I_{PI}$ .

Графічне представлення рівня відносної поведінкової сталості розвитку регіону зводиться до значення кута  $\beta$  між фактичним,  $I_{SS}$ , та ідеальним,  $I_{SS}^0$ , вектором поведінкової сталості на рис. 1. У свою чергу, графічне представлення рівня відносної структурної сталості зводиться до величини кута  $\alpha$  між фактичним,  $I_{BS}$ , та ідеальним,  $I_{BS}^0$ , вектором структурної сталості.

На практиці на основі запропонованого теоретико-методологічного підходу до трактування сутності та параметричних характеристик сталого регіонального розвитку доцільно розробити програмний комплекс, за допомогою якого можливо здійснювати навігацію місця положення та руху регіональної господарської системи у просторових координатах структурної та поведінкової сталості. На основі отриманих даних у подальшому розроблятимуться ефективні механізми регулювання регіонального сталого розвитку.

Для визначення рівня загальної сталості регіонального розвитку з урахуванням його структурної та поведінкової сталості вважаємо за доцільне ґрунтуватися на методичному підході, наведеному у [10, с. 22]:

$$I_{CSD} = \arccos \frac{\left( \frac{I_{BI} + I_{GI} + I_{PI}}{\sqrt{3} \cdot \sqrt{(I_{BI})^2 + (I_{GI})^2 + (I_{PI})^2}} \right)}{\arccos\left(\frac{1}{\sqrt{3}}\right)}, \quad (2)$$

$$I_{BI} = \arccos \left( \frac{\left( \frac{I_{EC} + I_E + I_S}{\sqrt{3} \cdot \sqrt{(I_{EC})^2 + (I_E)^2 + (I_S)^2}} \right)}{\arccos\left(\frac{1}{\sqrt{3}}\right)} \right)_{BI}, \quad (3)$$

$$I_{GI} = \arccos \left( \frac{\left( \frac{I_{EC} + I_E + I_S}{\sqrt{3} \cdot \sqrt{(I_{EC})^2 + (I_E)^2 + (I_S)^2}} \right)}{\arccos\left(\frac{1}{\sqrt{3}}\right)} \right)_{GI}, \quad (4)$$

$$I_{PI} = \arccos \left( \frac{\left( \frac{I_{EC} + I_E + I_S}{\sqrt{3} \cdot \sqrt{(I_{EC})^2 + (I_E)^2 + (I_S)^2}} \right)}{\arccos\left(\frac{1}{\sqrt{3}}\right)} \right)_{PI}. \quad (5)$$

На основі проведених досліджень розроблено нову модель оцінки рівня структурно-поведінкової сталості регіонального розвитку (2–5), яка ґрунтується на моделі ступеня гармонізації сталого розвитку Згуровського М., враховує чинники структурної соціально-еколого-економічної сталості та поведінкової сталості. Науково обґрунтовано, що показник загальної сталості регіонального розвитку залежить на рівні стратегічного регулювання від базових параметрів сталості інтересів бізнесу, влади та місцевої громади, а на рівні тактичного регіонального регулювання – від базових параметрів сталості у економічній, соціальній та екологічній підсистемах регіону.

Узагальнюючи вищенаведене, можна зробити наступний висновок. Механізми регулювання сталого регіонального розвитку повинні містити механізми регулювання поведінкової сталості груп суб'єктів-учасників регіональної системи, а також механізми регулювання структурної сталості соціальної, екологічної, економічної підсистем регіону. Залежно від того, яким є структурно-поведінковий критерій регулювання сталого регіонального розвитку, доцільно комбінувати різні механізми стратегічного та оперативного управління змінами у регіоні табл. 2.

Залежно від того, який рівень сталості має регіональна система у площині поведінки суб'єктів господарювання та у структурній площині, запропоновано розрізняти агресивний, радикальний, поміркований та пасивний типи регулювання розвитку. Слід підкреслити, що виокремлення таких типів регулювання здійснено з токи зору регулюючого суб'єкту, яким у регіональній системі може виступати будь-який орган виконавчої влади або орган місцевого самоврядування.

Таким чином, головною функцією управління згідно запропонованого визначення змісту та

параметричних характеристик сталого розвитку регіону, є здійснення узгодження інтересів груп учасників, моніторинг відхилень у їх діях від встановлених домовленостей, а також вживання оперативних та дієвих заходів для забезпечення поведінки цих учасників у межах встановлених домовленостей.

Таблиця 2

## Механізми регулювання регіонального сталого розвитку

Рівень сталості регіонального розвитку	Графічна інтерпретація рівня сталості регіонального розвитку, див.рис.{1}	Тип регулювання розвитку	Механізми регулювання
Абсолютно не сталий: структурно не сталий, поведінково не сталий	Вектори $I_{SS}$ та $I_{BS}$	Агресивний	Механізми стратегічного та тактичного регулювання. До стратегічного регулювання відносяться механізми мотивування та погодження інтересів учасників, механізми контролю за їх дотриманням. До тактичного регулювання відносяться механізми реалізації погоджених інтересів учасників у економічній, соціальній та екологічній сферах
Структурно сталий, поведінково не сталий	Вектори $I_{SS}^0$ та $I_{BS}$	Радикальний	Механізми проміжного стратегічного регулювання змін в інтересах учасників
Поведінково сталий, структурно не сталий	Вектори $I_{BS}^0$ та $I_{SS}$	Помірко-ваний	Механізми проміжного тактичного регулювання змін у параметрах економічної, екологічної та соціальної підсистем регіону
Абсолютно сталий: структурно сталий, поведінково сталий	Вектори $I_{BS}^0$ та $I_{SS}^0$	Пасивний	Механізми підтримки системи у стані абсолютно сталого розвитку

Агресивний тип регулювання розвитку доцільно вживати у тому випадку, коли регіональна система характеризується абсолютною розбалансованістю – відсутні узгоджені дії учасників, внаслідок чого взаємодія структурних складових економічної, соціальної та екологічної підсистем також не збалансована.

Радикальний тип регулювання доцільно застосовувати у певний період розвитку, коли структурно регіональна система функціонує на попередніх принципах та домовленостях, але у поведінці економічних суб'єктів намічаються принципові трансформації, що природно викликає поведінковий дисбаланс у розвитку.

Поміркований тип регулювання спрямований на досягнення рівноваги у структурі регіональної системи після того, як досягнуто балансу інтересів учасників. У певний проміжок часу, коли регіональна система розвивається абсолютно стало, тобто дії економічних суб'єктів погоджено, а структура система налагоджена, регулюючим органам доцільно використовувати тактику не втручання, тобто пасивний тип регулювання регіонального розвитку.

## Висновок

Проведені дослідження дозволили зробити наступні висновки. Формування регіональної економічної політики та механізмів регулювання сталого розвитку у сучасних умовах потребує удосконаленого теоретичного підґрунтя. У першу чергу, проблема полягає у обмеженості існуючого тлумачення поняття «сталий розвиток», яке не враховує важливих суб'єктивних чинників. Тому у визначенні цього поняття необхідно ввести рівень сталості поведінки економічних суб'єктів регіональної системи та збалансованості їх інтересів. Аналіз параметричних характеристик, якими означається сталий розвиток згідно з концепціями самоорганізації та штучного управління системами, показав необхідність застосування комплексного підходу, що було виражено у відповідному інтегральному показникові комплексного сталого регіонального розвитку. Залежно від рівня поведінкової та структурної сталості регіональної системи було визначено типи регіонального регулювання: агресивний, радикальний, поміркований та пасивний. Перспективним напрямом подальших досліджень, на нашу думку, є формування цілісної концепції сталого регіонального розвитку з урахуванням отриманих наукових результатів.

## Література

1. Kates R. W. What is sustainable development? [Електронний ресурс] / Robert W. Kates, Thomas M. Parris, Anthony A. Leiserowitz // Environment: Science and Policy for Sustainable Development. – 2005. – V.47. – No. 3. – p. 8 21. – Режим доступу : <http://www.rpd-mohesr.com/uploads/custompages/WHAT%20IS%20SUSTAINABLE%20DEVELOPMENT.pdf>
2. Our Common Journey: A Transition Toward Sustainability : [monograph / U.S. National Research

Council, Policy Division, Board on Sustainable Development]. - Washington, DC: National Academy Press, 1999. – 150 p.

3. Raskin P., The Great Transition: The Promise and Lure of the Times Ahead [Електронний ресурс] / P. Raskin. – Boston, MA : Stockholm Environmental Institute, 2002. – 180 p. – Режим доступу : [http://www.tellus.org/seib/publications/Great\\_Transitions.pdf](http://www.tellus.org/seib/publications/Great_Transitions.pdf)

4. Wackernagel M., Tracking the Ecological Overshoot of the Human Economy / M. Wackernagel // Proceedings of the National Academy Science 99. – 2002. – No.14. – p. 9266–71

5. Hamann R., N. Acutt, and P. Kapelus, Responsibility vs. Accountability? Interpreting the World Summit on Sustainable Development for a Synthesis Model of Corporate Citizenship / R. Hamann, N. Acutt, and P. Kapelus, // Journal of Corporate Citizenship. – 2003. – No. 9. – p. 20–36.

6. Дорогунцов С. Сталий розвиток — цивілізаційний діалог природи і культури / С. Дорогунцов, О. Ральчук // Вісник НАН України. – 2001. – № 10. – С. 17 – 28.

7. Стан навколишнього середовища і його вплив на трудові ресурси Львівської області / [М.І. Долішній, В.М. Трегобчук, Г.Д. Гуцуляк та ін.]. – Чернівці : Прут, 1999. – 189 с.

8. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України [Електронний ресурс] / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2002-02/7.htm>

9. Найдыш В.М. Концепции современного естествознания [Електронний ресурс] / Найдыш В.М. – Режим доступу : <http://www.philsci.univ.kiev.ua/biblio/naydish-7.html>

10. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти : [моногр.] / Міжнар. рада з науки (ICSU) ; наук. кер. М.З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2010. – Ч. 2. – 368 с.

Надійшла 02.09.2012; рецензент: д. е. н. Швець В. Я.

## ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 519.85

В. І. ЛІСОВСЬКИЙ

Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Київ)

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ПАРАМЕТРІВ СКЛАДІВ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ

*Розроблено економіко-математичну модель визначення оптимальної ємності складу матеріально-технічних ресурсів за допомогою методів математичного програмування. Викладено методи пошуку оптимального за величиною сукупних витрат розміру страхового запасу на складі нижнього рівня ієрархічного складського комплексу.*

*The economical and mathematical model of determination of optimum capacity of material resources warehouse by means of mathematical programming methods is developed. The methods of search optimal size of insurance stock on storage of bottom level of hierarchical warehouse complex are explained.*

*Ключові слова: управління запасами, страховий запас, економіко-математична модель, оптимізація.*

**Постановка проблеми у загальному виді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями.** Забезпечення військових частин і з'єднань матеріально-технічними ресурсами (МТР) здійснюється, як правило, за схемою: центр – оперативне командування (ОК) – корпус, з'єднання – військова частина – підрозділ. Видача матеріальних ресурсів з оперативних складів за розрядками ОК може відбуватися безпосередньо частинам згідно із заявкам відповідних служб з'єднання.

Забезпечення арсеналів, складів, баз та інших установ центрального підпорядкування матеріальними ресурсами, призначеними їм згідно з таблицями і нормами, здійснюється ОК, на території яких вони дислоковані, нарівні з частинами (з'єднаннями), що входять до складу ОК.

Для безперебійного забезпечення матеріальними ресурсами в частинах і з'єднаннях створюються запаси поточного постачання озброєння, боеприпасів, пального, продовольства та інших матеріальних ресурсів, які зберігаються на спеціалізованих або універсальних складах.

Розміри запасів поточного постачання визначаються для з'єднань, а також військових частин, що не входять до складу з'єднань, командуючим військами ОК в межах загальних запасів, встановлених ОК; для військових частин, що входять до складу з'єднання, командиром з'єднання в межах загальних запасів, встановлених з'єднанню.

При визначенні розмірів запасів поточного постачання враховуються завдання, що виконуються, норми видатку, особливості розквартирування військ (фізико-географічні умови, віддаленість від складів, умови підвезення), наявність складської бази, можливості зберігання матеріальних ресурсів, економічні чинники.

Потреба військової частини (з'єднання) в матеріальних ресурсах визначається відповідно до чисельності особового складу, наявності озброєння і техніки, штатів і табелів до штатів, норм постачання (видачі), даних про наявність матеріальних ресурсів, планів бойової підготовки і річних господарських планів.

Матеріальні ресурси для забезпечення повсякденної потреби, створення, поповнення або оновлення встановлених запасів відпускаються військовим частинам (з'єднанням) на підставі планів забезпечення, що розробляються управліннями (відділами) ОК і квартирно-експлуатаційними частинами районів (гарнізонів).

Матеріальні ресурси, видаток яких нормами не передбачений або перевищив встановлені норми (аварія, стихійні лиха, недоброякісність тощо), а також необхідні для забезпечення організаційних заходів, не врахованих при плановому призначенні, відпускаються за розпорядженням відповідного управління (відділу) ОК за разовими обґрунтованими заявками військових частин (з'єднань).

Одна з найважливіших задач управління запасами пов'язана з визначенням оптимальної (з точки зору забезпечення досягнення екстремуму деякого економічного критерію) ємності складу для зберігання необхідного запасу матеріальних ресурсів (МР).

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Постачання і споживання МР відбувається в умовах випадкового попиту і випадкового поповнення запасів МР. Для забезпечення задоволення попиту за умови несвочасного поповнення використовується так званий страховий запас МР. У зв'язку з цим виникає задача визначення оптимального за деяким економічним критерієм обсягу наявного страхового запасу.

Економіко-математична модель визначення оптимальної ємності складу матеріально-технічних ресурсів. Розглянемо функціонування деякого гіпотетичного складу, на якому повинна міститися встановлена кількість МР у розмірі  $Q$  умовних одиниць. Це початковий рівень запасу МР, який повинен підтримуватися протягом скінченного планового періоду забезпечення  $T$ , що складається з декількох ( $n$ ) циклів, наприклад, діб. Ємність даного складу розрахована на зберігання певної кількості МР і складає  $B$  умовних одиниць.

Зі складу в кожному  $j$ -у циклі ( $j = 1, \dots, n$ ) забезпечення здійснюється видача (подача, збут) МР

споживачам у розмірі  $Q_j$  одиниць МР, за рахунок чого досягається умовний прибуток від використання однієї одиниці цієї кількості матеріальних ресурсів в розмірі  $P_j$  деяких грошових одиниць в  $j$ -у циклі. Для поповнення запасів МР на склад у цьому ж циклі забезпечення надходить партія МР в розмірі  $q_j$  одиниць вартістю у  $C_j$  грошових одиниць за одну одиницю МР з даної партії в  $j$ -у циклі. Вимагається при заданій ємності складу  $B$ , початковому (встановленому) рівні запасу  $Q$  і цінах  $P_j, C_j$  знайти такі величини надходження  $q_j$  і видачі  $Q_j$  МР у кожному циклі, при яких досягається сумарний максимальний прибуток від збуту цих МР за весь період планування  $T$ . При цьому протягом циклу здійснюються одна видача і одне надходження МР.

Очевидно, що розмір всієї видачі за  $i$  циклів забезпечення не може перевищувати загальної кількості МР (з урахуванням їхнього надходження), що містилася до початку цього ж періоду на складі:

$$\sum_{j=1}^i Q_j \leq Q \leq \sum_{j=1}^{i-1} q_j.$$

Очевидно, також, що остаточна кількість МР (з урахуванням їхнього надходження і видачі), що міститься в даний момент на складі, не повинна бути більшою його ємності, тобто

$$Q - \sum_{j=1}^i Q_j + \sum_{j=1}^i q_j \leq B.$$

Таким чином, екстремальна задача, що нами розглядається, в термінах лінійного програмування (ЛП) може бути записана наступним чином:

$$\max \left( \sum_{j=1}^n P_j Q_j - \sum_{j=1}^n C_j q_j \right) \quad (1)$$

при обмеженнях:

$$- \sum_{j=1}^{i-1} q_j + \sum_{j=1}^i Q_j \leq Q; \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^i q_j - \sum_{j=1}^i Q_j \leq B - Q; \quad (3)$$

$$q_j, Q_j \geq 0; j = 1, \dots, n. \quad (4)$$

Сформульована екстремальна задача розв'язується стандартним, так званим симплексним, методом, докладно розглянутим у відповідній літературі з математичного, зокрема, лінійного програмування [1, 2].

Використовувати цей метод особливо зручно при розрахунках на ЕОМ з урахуванням того, що коефіцієнти при невідомих,  $q_j, Q_j$ , як видно із наведених систем рівнянь, рівні 0 або 1.

Зазначимо, що кожній прямій задачі ЛП відповідає деяка інша задача ЛП, що називається двоїстою. Теорія двоїстості також розглянута в літературі з математичного програмування [3, 4], тому перейдемо безпосередньо до формулювання задачі ЛП, що буде двоїстою у відношенні до розглянутої вище у виразах (1) - (4) прямої задачі ЛП. Використовуючи відомий формальний підхід до формулювання двоїстої задачі ЛП [3], запишемо її умову в такому вигляді:

$$\min \left( \sum_{j=1}^n (B - Q) g_j + \sum_{j=1}^n Q \delta_j \right) \quad (5)$$

при обмеженнях:

$$- \sum_{j=1}^n g_j + \sum_{j=1}^n \delta_j \geq P_j; \quad (6)$$

$$\sum_{j=1}^n g_j - \sum_{j=1}^n \delta_j \geq C_i; \quad (7)$$

$$g_j, \delta_j \geq 0; j = 1, 2, \dots, i, \dots, n, \quad (8)$$

де  $g_j$  – величина витрат на утримання додаткового запасу матеріальних ресурсів протягом  $j$ -го циклу, зумовлених запланованим збільшенням ємності складу, розрахованого на  $Q$  одиниць МР, до величини, рівної  $B$ , в результаті чого на ньому додатково може розміститися  $(B - Q)$  одиниць МР. Стосовно першої (прямої) екстремальної задачі у виразах (1)–(4) це може призвести до підвищення умовних прибутків при реалізації додатково створеного запасу МР у розмірі  $(B - Q)$  одиниць. Стосовно другої (двоїстої) задачі – у виразах (5)–(8) – заплановане розширення ємності складу призведе до збільшення витрат у системі забезпечення МР. Ця ж величина ( $g_j$ ) може бути визначена як витрати за рахунок утримання ємності складу  $(B - Q)$ , що не використовується.

$\delta_j$  – величина витрат на утримання встановленого розміру  $Q$  запасу МР протягом  $j$ -го циклу забезпечення.

Очевидно, що розширення ємності складу можна здійснити тоді, коли на це можуть бути використані кошти, отримані від очікуваного прибутку в розмірі  $P_j$  за реалізовану партію МР у складі  $Q_j$  одиниць. Отже, можна записати наступну умову можливості розширення первісної ємності складу:

$$P_j \leq \sum_{j=1}^n \delta_j - \sum_{j=1}^n g_j. \quad (9)$$

Друга умова (у формі виразу (7)) пов'язана із величиною закупівельної ціни партії МР у розмірі  $q_j$  одиниць, що обмежена до початку якогось  $i$ -го циклу забезпечення наступним чином:

$$C_j \leq \sum_{j=1}^n g_j - \sum_{j=i+1}^n \delta_j. \quad (10)$$

Як бачимо, записані умови (9), (10) співпадають з обмеженнями в екстремальній двоїстій задачі (6), (7).

Таким чином, розглянуту двоїсту задачу ЛП у виразах (5)–(8) можна сформулювати так: при заданому режимі функціонування складу ( $q_j, Q_j$ ) ємністю  $B$  із запасом МР у розмірі  $Q$  одиниць, що містяться на ньому, визначити величини витрат  $g_j, \delta_j$  в  $j$ -у циклі, що мінімізують загальну величину витрат за весь період забезпечення  $T$ . Ця задача вирішується аналогічно першій, але з використанням подвійного симплекс-методу, спеціально розробленого для цього типу задач. Відзначимо, що якщо функції (1) або (2) нелінійні, то для розв'язування розглянутої задачі необхідно використовувати відповідні методи нелінійного програмування [5–7].

Економіко-математична модель визначення обсягу страхових запасів. Страхові запаси різноманітних матеріальних ресурсів створюються на базах ОК, на складах військових частин (з'єднань). Основними чинниками, що зумовлюють створення страхових запасів, є:

- відхилення від середньої частоти відвантаження;
- відхилення в обумовленому планами і рознарядками асортименті поставок;
- непередбачені перебої у постачанні й транспортуванні матеріальних ресурсів;
- нерівномірність випуску товарів постачальниками;
- стохастичний характер витрачання матеріальних ресурсів у частинах і з'єднаннях.

Розглянемо організацію системи забезпечення матеріальними ресурсами, при якій деякий матеріальний ресурс (запасні частини до обладнання, боєприпаси, продукти тощо), що забезпечує функціонування підсистеми нижнього рівня (військової частини, з'єднання), зберігається на центральному складі. Будемо розв'язувати задачу визначення раціонального обсягу страхового запасу матеріальних ресурсів в такій системі.

Підсистеми нижнього рівня споживають МР, що містяться на центральному складі, дискретними партіями, деякими умовними одиницями. Одноразово вони можуть використати одну одиницю ресурсу, після чого знов посилають запит в центральний склад за наступною порцією ресурсу. Час, необхідний на пошук і видачу цього ресурсу підсистемі нижнього рівня, порівняно великий, отже, підсистема може простоювати, що тягне за собою певні втрати.

Швидкість видачі ресурсу підсистемам нижнього рівня можна істотно збільшити, якщо зберігати його цілком або порівняно більшими частинами у сховищах нижнього рівня, що знаходяться у безпосередній близькості від місця споживання. В роботі [8] був визначений оптимальний розмір сховища

(складу) нижнього рівня, при якому досягається мінімум сумарних витрат від дефіциту матеріальних ресурсів в підсистемі нижнього рівня і збільшення ємності складів. Для випадків, коли дефіцит ресурсів в підсистемі нижнього рівня припустимий, наведені в роботі [8] розрахунки обсягу складів нижнього рівня можуть бути достатніми.

Припустимо, що підсистеми нижнього рівня не можуть довго очікувати обслуговування центральним складом, бо втрати навіть від тимчасового дефіциту ресурсів дуже великі, що особливо характерно для систем забезпечення військових частин озброєнням і боеприпасами. Уникнути дефіциту можна різноманітними способами. Найбільш очевидним з них є таке збільшення обсягу складу нижнього рівня, щоб в ньому змогла розміститися маса ресурсу, достатня для роботи підсистеми протягом тривалого інтервалу часу. Але такий варіант непридатний через високу вартість складів нижнього рівня і відсутність достатньо великих обсягів вільних ресурсів.

Необхідно використовувати більш гнучку стратегію забезпечення матеріальними засобами. Будемо вирішувати поставлену задачу запровадженням так званого страхового запасу. В якості математичного апарату дослідження використовується теорія масового обслуговування. Формалізуємо опис роботи розглянутої дворівневої системи управління запасами матеріальних ресурсів.

Кожна зона складу нижнього рівня, що відповідає певному типу ресурсу, розбивається на дві ділянки. Перша ділянка зони (робоча ділянка) рівна за обсягом  $m$  одиницям. Величина  $m$  визначається методом, викладеним в роботі [8] або іншим способом [11, 14]. Друга ділянка, обсяг якої позначимо  $S$ , є місцем зберігання страхового запасу ресурсу. Сумарний обсяг  $n$  зон складу нижнього рівня дорівнює  $n(m+S)$ , де  $n$  – кількість типів ресурсів (матеріальних засобів), що використовуються в системі постачання.

Заявка, що надійшла від тієї зони складу нижнього рівня, в якій вже витрачено  $m - 1$  одиниць ресурсу, вибирає останню одиницю ресурсу з робочої ділянки. Водночас з цим спрямовується запит на центральний склад для поповнення складу нижнього рівня.

Якщо центральний склад не зайнятий, він негайно приступає до обслуговування заявки, що надійшла. В іншому випадку заявка стає в чергу, і за час її чекання підсистема нижнього рівня витрачає страховий запас. Час чекання включає в себе і час транспортування отриманого обсягу матеріальних ресурсів до підсистеми нижнього рівня. Необхідно вибрати такий обсяг страхового запасу, щоби при мінімальній вартості зберігання він міг забезпечити безперебійну роботу підсистеми нижнього рівня з достатньо великою ймовірністю.

Загальне число заявок, що циркулюють в системі, скінчене і дорівнює кількості наявних типів ресурсів (матеріальних засобів). Отже, за цією рисою система, що аналізується, належить до класу замкнених систем масового обслуговування. Обмін ресурсами з центральним складом відбувається по одному каналу – система є одноканальною з очікуванням. Якщо центральний склад оснащений автоматизованим пристроєм навантаження/вивантаження (штабелером), логічно припустити, що закон розподілу часу обслуговування заявки центральним складом є рівномірним. Характеристики такого розподілу відомі: математичне сподівання  $M = \tau/2$ ; дисперсія  $D = \tau/12$ , де  $\tau$  – час одного повного проходу штабелера вздовж складу. Тоді інтенсивність обслуговування  $\mu = 2/\tau$ .

Ізольований потік заявок від однієї підсистеми нижнього рівня є найпростішим з параметром  $\lambda$ . Завантаження системи заявками із одного ізольованого потоку  $\rho = \lambda'/\mu = \lambda'\tau/2$ . Тоді, з урахуванням замкненості системи, інтенсивність сумарного вхідного потоку  $\lambda_k = (n - k)\lambda'$ ,  $\rho k = \lambda_k/\mu$ , де  $k$  – число заявок, які знаходяться на обслуговуванні в центральному складі або в черзі. Очевидно, що сумарний вхідний потік також є пуассонівським як сума декількох найпростіших потоків.

При будь-яких значеннях  $\lambda'$  і  $\mu$  в системі існує усталений режим, і можна легко визначити характеристики, що нас цікавлять [9].

Ймовірність відсутності заявок, що знаходяться на обслуговуванні або очікують обслуговування:

$$p_0 = \left[ \sum_{k=0}^n \frac{n!}{(n-k)!} \rho^k \right]^{-1}.$$

Ймовірність того, що в системі є точно  $k$  заявок:

$$p_k = [n!/(n-k)!] \rho^k p_0.$$

Середня кількість заявок в черзі:

$$r = n - ((1 + \rho)/\rho) (1 - p_0).$$



Середня кількість заявок в системі:

$$k' = n - (1 - p_0)/\rho.$$

Середній час чекання заявки в черзі:

$$w = \{n/(1 - p_0) - (1 + \rho)/\rho\}/\mu.$$

Середній час перебування заявки в системі:

$$u = \{n/(1 - p_0) - 1/\rho\}/\mu.$$

Число  $\lambda = (n - k) \lambda'$  є середньою інтенсивністю джерела заявок (підсистеми нижнього рівня) в умовах усталеного стаціонарного режиму функціонування системи забезпечення.

Для визначення шуканого страхового запасу заздалегідь знайдемо значення деяких допоміжних величин. Задаючись деякою ймовірністю  $P_1^*$ , знаходимо кількість заявок  $k^*$ , що перебувають в системі в довільний момент часу:

$$k^* = \inf \left( \sum_{j=0}^k p_k \geq P_1^* \right).$$

Ця умова означає, що із ймовірністю  $P_1^*$  в системі в будь-який момент буде перебувати не більше  $k^*$  заявок. Величина  $P_1^*$  вибирається залежно від вимог до надійності забезпечення системою безперебійного постачання військових частин матеріальними ресурсами критичного характеру. Після цього обчислюємо середній час перебування  $k^*$  заявок в системі:

$$T = k^* u = k^* (n/(1 - P_0) - 1/\rho)/\mu.$$

Отже, із ймовірністю  $P_1^*$  час перебування заявки в системі "склад нижнього рівня – центральний склад" не буде перевищувати  $T$ . Протягом часу  $T$  підсистема нижнього рівня буде функціонувати, використовуючи страховий запас. Враховуючи, що потік заявок в підсистему нижнього рівня є найпростішим, можна визначити із заданою як завгодно великою ймовірністю  $P_2^*$  максимальне число заявок, що надійде в підсистему нижнього рівня за час  $T$ . Це число і буде шуканим страховим запасом.

Середнє число заявок найпростішого потоку, що надійшли в систему за час  $T$ , дорівнює  $\lambda T$ . Ймовірність того, що за час  $T$  заявки надійдуть в систему точно  $x$  раз

$$\varphi(x, \lambda T) = e^{-\lambda T} (\lambda T)^x / x!,$$

а ймовірність того, що заявок надійде не більше, ніж  $x$ , тобто функція розподілу випадкової величини  $X$  при  $x$  цілому

$$P\{X < x\} = \sum_{j=0}^x \varphi(j, \lambda T).$$

Значення  $\Phi$  визначаються з таблиць [10]. Це значення  $S_{\text{опт}}$  знаходимо з виразу

$$S_{\text{опт}} = \inf \left[ \sum_{j=0}^x \varphi(j, \lambda, T) \geq P_2^* \right],$$

тобто із ймовірністю  $P_1^* \times P_2^*$  ми можемо стверджувати, що в підсистему нижнього рівня за час перебування заявки від неї на обслуговуванні центральним складом надійде таке число заявок, що не перевищить величини  $S_{\text{опт}}$ . У цьому випадку втрат через відсутність матеріальних засобів (ресурсів, комплектуючих) в підсистемах нижнього рівня (військових частинах) не буде.

Цікавий огляд робіт, присвячених визначенню величини страхових запасів матеріальних ресурсів у виробництві, наведений в роботі [11]. Розгляду цієї ж проблеми присвячені роботи [12–15].

**Висновки.** Як випливає з викладеного в цій статті матеріалу, розв'язання різних задач управління запасами ґрунтувалося на аналітичному методі моделювання функціонування різноманітних систем забезпечення МР. З цією метою використовувалось багато методів математичної теорії дослідження операцій, в тому числі математичне програмування, теорія масового обслуговування, що дозволило довести проведений аналіз розглянутих систем забезпечення МР до розрахункових формул.

Слід зазначити, що наведені способи розв'язання деяких задач управління запасами, в тому числі і стохастичних, можуть бути застосовані в умовах усталеного управління матеріально-технічним забезпеченням військ і потоками матеріальних засобів різноманітних видів. В іншому випадку, при відносно великому рівні впливу на параметри системи забезпечення МР безлічі дестабілізуючих її стійкість чинників, в основному випадкового характеру, для аналізу функціонування такої системи може бути використане імітаційне (статистичне) моделювання, принципи реалізації якого викладені в спеціальній літературі.

### Література

1. Карманов В.Г. Математическое программирование : [учеб. пособие] / Карманов В.Г. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Наука, 1986. – 286 с.
2. Солодовников А.С. Введение в линейную алгебру и линейное программирование / Солодовников А.С. – М.: Просвещение, 1966. – 184 с.
3. Зуховицкий С.И. Линейное и выпуклое программирование / С.И. Зуховицкий, Л.И. Авдеева. – М. : Наука, 1967. – 460 с.
4. Математичне програмування : [навч. посібник] / Т.Л. Романюк, Т.А. Терещенко, Г.В. Присенко, І.М. Городкова. – К. : ІЗМН, 1996. – 312 с.
5. Хедли Дж. Нелинейное и динамическое программирование / Хедли Дж. – М. : Мир, 1967. – 434 с.
6. Зайченко Ю.П. Исследование операций : [учеб. пособие] / Зайченко Ю.П. – [2-е изд., перераб. и доп.] К. : Вища школа, 1979. – 392 с.
7. Химмельблау Д. Прикладное нелинейное программирование / Химмельблау Д. – М. : Мир, 1975. – 434 с.
8. Константинов С.Н. Выбор оптимальной емкости склада нижнего уровня в системе управления запасами предприятия / С.Н. Константинов, Ю.Л. Пономаренко // Проблемы системного подхода в экономике. – К. : КМУГА, 1996. – С. 37–41.
9. Кофман А. Массовое обслуживание. Теория и приложения / А. Кофман, Р. Крюон. – М. : Мир, 1965.–302 с.
10. Овчаров Л.А. Прикладные задачи теории массового обслуживания / Овчаров Л.А. – М. : Машиностроение, 1969. – 324 с.
11. Олешко А.Я. К вопросу определения величины страховых запасов материальных ресурсов / А.Я. Олешко, Л.Н. Середа. – К. : 1972. – 20 с.
12. Фигурнов Э.А. Планирование складских поставок и централизация страховых запасов / Э.А. Фигурнов // Материально-техническое снабжение. – 1970. – № 6. – С. 34–42.
13. Ланге О. Оптимальные решения / Ланге О. – М. : Прогресс, 1967. – 434 с.
14. Иносов В.Л. Оптимальный страховой запас при большом числе потребителей / В.Л. Иносов, Н.В. Святская // Экономика и математические методы. – 1970. – Т. VI. – Вып. 1. – С. 59–64.
15. Иносов В.Л. Некоторые вопросы оптимального управления запасами / В.Л. Иносов, Н.В. Святская // Экономика и математические методы. – 1969. – Т.V. – Вып.1. – С. 33– 37.

Надійшла 02.09.2012; статтю представляє к. е. н. Бондаренко М. І.

## РЕЦИКЛІНГ ТЕХНІКИ ТА ОБЛАДНАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

*Проведено дослідження рециклінгу техніки та обладнання – процесу залучення техніки сільськогосподарського призначення виробленої та вживаної в США та країнах Європи для подальшого використання аграріями України після її відновлення на вітчизняних ремонтних підприємствах.*

*A study of recycling machinery and equipment – the process of bringing agricultural equipment manufactured and used in the U.S. and Europe for future farmers of Ukraine after its restoration at national repair companies*

*Ключові слова: рециклінг, ремонт, сільськогосподарське обладнання, зерно, зернові культури.*

**Вступ.** За останні роки в світі спостерігається зростання цін на основні види продуктів харчування, викликані такими факторами, як глобальні зміни погодних умов, зниження обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, зростання чисельності населення в світі, зміна структур посівних площ на користь культур для біодизеля.

Україна має великі потенційні можливості для підвищення виробництва, внутрішньої і міжнародної конкурентоспроможності власної продукції, особливо в такій галузі сільськогосподарського виробництва, як рослинництво.

Постановка завдання. Незважаючи на успіхи у вирощуванні високих врожаїв зернових культур, аграрний сектор зіткнувся із проблемою забезпеченості господарств сільськогосподарською технікою.

Порівняно з 1990 р. наявність тракторів у 2009 р. скоротилась у 2,7 разу, зернозбиральних комбайнів – 5,2, зернозбиральних комбайнів – 5,0, бурякозбиральних машин – 3,7, сівалок – у 2,9 разу. Наявна кількість енергетичних засобів та основних сільськогосподарських машин становить нині 50–65 % технологічної потреби. Близько 86 % техніки в господарствах експлуатується за межами амортизаційних строків. Через фізичне зношення і технічні несправності щорічно не використовується 25–35 % тракторів, комбайнів та інших сільськогосподарських машин. Нині майже на третині земель, де вирощується продукція галузі, ручна праця на обробітку землі становить 94,2 відсотки, а тваринницькі комплекси перестали існувати взагалі [1].

Вирішення проблеми забезпеченості сільського господарства технікою дозволить Україні реалізувати потенціальні можливості аграрного сектора та зайняти провідне місце в рейтингу світових імпортерів продуктів харчування.

Проблемам оптимальності терміну експлуатації обладнання, ефективності ремонту техніки, модернізації та оновлення виробничого апарату присвячені роботи відомих вчених: Акбердіна Р.З., Білоусько Я.К., Гальперина М.М., Власова Б.В., Колегаєва Р.Н., Консона А.С., Мартинишина Я.М., Павленко В., Петухова Р.М., Смирницького Е.К., Товстопят В.Л., Якобсона М.О. та інших. Втім, при загальному підході до вирішення проблем формування ресурсного потенціалу обладнання на стадії конструювання, його експлуатації, теорії та практики ремонтного обслуговування техніки, рециклінг техніки та обладнання як економічний феномен не знайшов фундаментального дослідження сучасною економічною наукою

Метою даної статті є вивчення процесу рециклінгу – залучення техніки сільськогосподарського призначення виробленої та вживаної в США та країнах Європи для подальшого використання аграріями України після її відновлення на вітчизняних ремонтних підприємствах.

Для досягнення поставленої мети слід розглянути наступні питання:

– дослідити феномен рециклінгу як логістичного процесу багаторазового використання ресурсів довкілля;

– вивчити наявні класифікації рециклінгу та надати власну класифікацію з урахуванням досліджень щодо рециклінгу техніки та обладнання;

– провести подальше дослідження теоретичних та методичних засад використання процесу рециклінгу техніки та обладнання;

– визначити часові границі використання процесу рециклінгу техніки та обладнання в Україні в умовах незабезпеченості аграріїв сільськогосподарською технікою та необхідності інноваційного розвитку галузі вітчизняного сільськогосподарського машинобудування.

**Результати дослідження.** Рециклінг машин та устаткування – нове явище в економіці, що виникло в останні десятиліття ХХ століття. На відміну від рециклінгу матеріалів, що припускає організацію безвідхідного чи маловідхідного виробництва і багаторазового використання залучених у виробничий кругообіг природних ресурсів, рециклінг техніки передбачає зміну самої ідеології створення, виробництва, експлуатації, а також обслуговування, ремонту і відновлення ресурсномісткої техніки, спрямованої на забезпечення можливості її використання протягом двох і більш "стандартних" життєвих циклів.

Рециклінг техніки (у широкому розумінні) – це сукупність процесів її створення, обслуговування і ремонту, що забезпечують можливість і здійснення повного відновлення всіх споживчих властивостей даної техніки відповідно до сучасних вимог після реалізації нею одного чи декількох "стандартних" життєвих циклів при якісно більш низькому рівні споживання матеріальних і енергетичних ресурсів протягом усього сукупного терміну служби техніки [6].

Не можна погодитися з автором в тому, що після відпрацювання машиною одного чи декількох "стандартних" життєвих циклів в машині залишається велика кількість не зношених комплектуючих деталей чи вузлів, які не будуть потребувати відновлення чи заміни ремонтними методами (що здешевить ремонт). Після відпрацювання машиною декількох ремонтних циклів, отримуємо набір зношених комплектуючих деталей з ресурсом близьким до нуля (граничний стан машини), які необхідно відновити в умовах ремонтно-механічного цеху чи закупити частину комплектуючих деталей у заводу-виробника і в умовах одиничного виробництва (ремонтно-механічного цеху) відновити машину. Ефективність одиничного виробництва завжди нижча від ефективності масового.

На цю закономірність у ремонтному виробництві звертає увагу і Акбердін Р.З. – капітальний ремонт (на одиницю корисного ефекту) дорожчий машин масового застосування, продуктивність праці висококваліфікованих робітників, зайнятих на його виконання, в 4–6 разів нижче, ніж у основних робітників [7]. Алогічним виступає шлях підвищення рівня надійності окремих деталей та вузлів, що супроводжується збільшенням витрат на його виготовлення, так як використовуються більш дорогі матеріали, вводяться додаткові технологічні процеси та контрольні операції. Втім, експлуатація більш надійного обладнання є дешевшою за рахунок зменшення втрат від простою в планових та непланових ремонтах та скорочення витрат на їх проведення. Таким чином, виникає необхідність установа таких норм надійності обладнання, які б забезпечили отримання максимальної величини ефекту на одиницю сумарних витрат в сфері виробництва та експлуатації обладнання.

Для оцінки рівня якості обладнання застосовуються наступні методи: диференціальний, комплексний та інтегральний. При диференціальному методі, позначаючи одиничні показники якості підконтрольної машини і її базової моделі (аналога) відповідно  $P_i^k$  й  $P_{ia}^k$  ( $i=1, 2, \dots, n$ ), визначають рівень якості безрозмірним (відносним) показником  $q_i^k = P_i^k / P_{ia}^k \geq 1$  (напр., для технічної продуктивності) або  $q_i^k = P_{ia}^k / P_i^k \geq 1$  (напр., для її питомої енергоємності). Інакше кажучи, обирають ту формулу, при якій збільшенню відносного показника відповідає поліпшення якості продукції. Якщо задано граничне значення  $i$ -го показника якості продукції  $P_{i,np}^k$ , то  $q_i^k = (P_i^k - P_{i,np}^k) / (P_{ia}^k - P_{i,np}^k)$ .

Коли значення відносних показників якості встаткування протилежно відхиляються від одиниці, застосовують комплексний метод, оцінюючи рівень якості встаткування узагальненим показником  $q_0^k$ , що ставиться до сукупності визначальних його властивостей:

$$q_0^k = \sum_{i=1}^n \varphi_i q_i^k,$$

де  $\varphi_i$  – коефіцієнт вагомості  $i$ -го показника;  $\sum_{i=1}^n \varphi_i = 1$

Можливо також використання середнього зваженого геометричного показника якості продукції  $q_0^k = \prod_{i=1}^n (q_i^k)^{\varphi_i}$ , якщо розходження між  $P_i^k$  і  $P_{ia}^k$  істотно.

Для визначення коефіцієнтів вагомості застосовують аналітичні й експертні методи. Аналітичні методи засновані на математичному моделюванні, що використовує співвідношення між конструктивно-технологічними показниками й накопиченими статистичними даними про технічну й економічну ефективність устаткування в процесі його експлуатації; зокрема, застосовують методи регресійних залежностей і метод еквівалентних співвідношень, що заснований на побудові наближених залежностей узагальненого показника якості (тобто показника, по якому визначають якість продукції (устаткування) від обраних одиничних (групових) показників якості для відповідних варіантів продукції. Шукані коефіцієнти вагомості  $\varphi_i$  визначаються як коефіцієнти регресії методом найменших квадратів. Експертний метод застосовують при неможливості або недоцільності (наприклад, недостатній кількості інформації) використання розрахункових методів. Стандарти регламентують процедуру формулювання мети експертної оцінки, прийоми формування робочої й експертної груп і правила опитування експертів, методи обробки значень експертних оцінок для визначення показників погодженості індивідуальних суджень і узагальненої думки експертної групи.

Інтегральний показник представляє відношення вираженого в натуральних одиницях (кг, т, м<sup>3</sup>, шт.) сумарні корисні ефекти від експлуатації устаткування  $\Pi_{\Sigma}$  до сумарних витрат – до одноразових капітальних

вкладень на створення встаткування ( $Z_c$ ) – і поточної (експлуатаційним) витратам ( $Z_s$ ) на весь термін служби (без обліку амортизаційних відрахувань на реновацію обладнання). При терміні служби устаткування більше одного року інтегральний показник  $\Pi_{\Sigma}^{im}$  ефект/руб. обчислюють за формулою:

$$\Pi_{\Sigma}^{im} = \Pi_{\Sigma} / (\varphi_c Z_c + Z_s),$$

де  $\varphi_c$  – поправочний коефіцієнт, що при нормативному коефіцієнті економічної ефективності  $E_n = 0,15$ , залежить від терміну служби обладнання  $T_{cl}$ ; при  $T_{cl} = 1; 5; 10; 15$  років значення  $\varphi_c = 1,0; 0,262; 0,174; 0,149$ ) [8].

Зниження корисного ефекту від експлуатації техніки впродовж зростання строку служби констатується в роботі [7].

Опісля кожного капітального ремонту погіршуються техніко-експлуатаційні та економічні показники відремонтованих машин. Наприклад, фізична довговічність (тривалість експлуатації обладнання до першого капітального ремонту чи між двома капітальними ремонтами) металорізальних верстатів скорочується на 10-15%, а їх продуктивність – на 5–10%. Капітальний ремонт (без модернізації) як елемент простого відтворення є найбільшим за обсягом ремонт, який усуває нормальний фізичний знос обладнання та забезпечує функціонування техніки протягом визначеного часу при економічно допустимих границях витрат. Таке визначення сутності капітального ремонту не орієнтує підприємства на виконання багаторазових неефективних ремонтів фізично та морально зношених машин.

Як видно із досліджень науковців [7, 8, 11, 12] ефективність використання обладнання в часі суттєво падає. Тобто настає момент, при якому витрати на проведення ремонтів перевищують корисний ефект від експлуатації відремонтованої техніки. З погляду на дану проблему теоретиків і практиків, ремонт є ефективним до того моменту, коли справна базова деталь (станина, рама, корпус, каркас, блок, кузов). Подальше проведення ремонтів машини є не ефективним.

Враховуючи ситуацію, що темпи науково-технічного прогресу в останні роки прискорились, слід враховувати при визначенні надійності обладнання і темпи його морального зносу. Ця проблема може частково компенсуватися модернізацією обладнання на прикінцевому етапі життєвого циклу машини. Однак в цілому це не вирішує проблему кардинально. Більш того, це виступає гальмом науково-технічного прогресу, псевдо інноваціями, які характеризуються незначними змінами порівняно з попереднім виробом, без зміни їх базової конструкції та структури. Ремонт та модернізації можуть виступати основними методами відтворення в період кризових явищ в економіці. Така ситуація склалася з переходом України до ринкового механізму господарювання в аграрному секторі.

Станом на кінець 2008 року в сільськогосподарських підприємствах України використовувалося 177,4 тис. тракторів, 39,1 тис. зернозбиральних комбайнів, сотні тисяч одиниць ґрунтообробної, посівної та іншої техніки. Причому кількість її з року в рік зменшується (табл. 1). Нині основними машинами сільське господарство забезпечене лише на 38-60%. Станом на той же період на 4,67 млн особистих селянських господарств припадало 158 тис. тракторів, 18 тис. зернозбиральних комбайнів і 31 тис. міні-тракторів та мотоблоків. Тобто, один трактор майже на 30 господарств й один зернозбиральний комбайн на більше, ніж 259 господарств. Крім того, на відміну від сільськогосподарських підприємств, на домогосподарства не поширюються пільги з придбання техніки в кредит чи через систему лізингу, не передбачена для них і часткова компенсація вартості за рахунок бюджетних коштів.

Таблиця 1

**Наявність основних видів техніки в сільськогосподарських підприємствах України на кінець року, тис. шт.**

Найменування техніки	Рік						2008 р. до 1991 р., %
	1991	1996	2000	2005	2007	2008	
Трактори	497,3	441,7	318,9	216,9	186,8	177,4	35,7
Комбайни: зернозбиральні	105,2	85,9	65,2	47,2	41	39,1	37,2
кукурудозбиральні	15,3	12	7,9	4,8	3,6	3,2	21
картоплезбиральні	9,6	6,8	3,6	1,9	1,5	1,4	14,6
бурякозбиральні	19,8	18,3	13,0	8,5	6,6	5,8	29,3

Джерело: Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2008 рік

Аналіз наявної в сільськогосподарських підприємствах техніки показує, що майже 90% становлять технічні засоби, розроблені ще в колишньому СРСР, близько 7% – машини, які освоєні в Україні останніми роками, решта припадає на імпорту техніку, значну частку якої становлять машини вторинного ринку [9].

Вітчизняне машинобудування для аграрної сфери на нинішніх його потужностях неспроможне забезпечити таких обсягів виробництва техніки. Потенційна виробнича потужність тракторного й сільськогосподарського машинобудування України обмежується виробництвом техніки на суму 6,0–6,5 млрд. грн. Зі слів міністра аграрної політики та продовольства України М. Присяжнюка машинобудівні підприємства здатні виробити протягом року 300 зернозбиральних комбайнів та біля 5 тис. тракторів, що не може забезпечити потреби аграріїв. Часткове покриття дефіциту високотехнологічної техніки та обладнання, яке не виробляється в Україні, забезпечується шляхом імпорту [10].

Завезену на територію України із США чи країн Європи уживану техніку відновлюють на спеціалізованих ремонтних підприємствах з подальшим продажем аграрним господарствам. Відновлена техніка, чи так звані вторинні технічні засоби, користуються попитом у вітчизняних аграріїв з наступних причин:

- вартість вторинних технічних засобів нижча від аналогічних вітчизняних зразків техніки;
- незважаючи на статус вторинних технічних засобів, відновлене імпортне обладнання має вищі по відношенню до вітчизняних зразків техніко-експлуатаційні характеристики: продуктивність, надійність, довговічність, ремонтпридатність, багатофункціональність, інноваційну новизну, і, відповідно, більш корисний результат при менших витратах на одиницю роботи.

За словами керівників сільгоспідприємств, один імпортний трактор, комбайн, сівалка виконують роботу, з якою може впоратися кілька одиниць аналогічної вітчизняної техніки. Такі агрегати й механізми сприяють підвищенню продуктивності праці у 10-20 разів, не кажучи про якість виконання робіт, збереження енергоресурсів, а відтак і зниження собівартості виробленої продукції. Безумовно, зарубіжні машини значно кращі від вітчизняних за багатьма техніко-економічними показниками. Зокрема, вони уможливають при обробі ґрунту та сівбі зменшити понад 7 разів витрати палива, у 10 разів затрати праці й більше, як у 2 рази прямі експлуатаційні витрати [ 2].

З переміщенням на територію України із країн-виробників з вищим інноваційним потенціалом, подібне обладнання незважаючи на фізичний знос, має вищу інноваційну привабливість. Складається парадоксальна ситуація: вітчизняне машинобудування виробляє морально застаріле обладнання по відношенню до завезеного, яке після проведення відновлювальних робіт володіє вищою конкурентоспроможністю, як за ціновим так і за якісним параметрами.

Цінові параметри конкурентоспроможності залежать від залишкового ресурсу вузлів та окремих деталей зношеної техніки, які формують залишкову вартість обладнання, вартості переміщення обладнання на територію України, вартості відновлювальних робіт обладнання, маркетингових витрат щодо просування відновленої техніки на ринок та її післяпродажного сервісу.

Важливу роль при визначенні залишкового ресурсу відіграє первинна якість обладнання. Якість обладнання формують такі взаємозалежні й одночасно діючі фактори:

- а)  $I_i$  – інженерні, зумовлюючі техніко-економічну прогресивність конструктивно-функціональних рішень обладнання, що випускається;
- б)  $V_j$  – виробничі, залежні від технічного рівня й стану застосовуваної при виготовленні техніки й технології, методів і засобів контролю й випробувань;
- в)  $M_{Tk}$  – матеріально-технічні, що характеризують відповідність експлуатаційно-технічним вимогам сортаменту і якості конструкційних матеріалів і комплектуючих виробів;
- г)  $PK_m$ , – професійно-кваліфікаційні, обумовлені рівнем праці виконавців, ступенем дотримання принципів наукової організації праці й стану технологічної дисципліни;
- д)  $TE_n$  – техніко-економічні, об'єктивно оцінюючі досконалість організації виробництва, витрати на розробку, виготовлення й експлуатацію виробів, а також витрати на одиницю корисного ефекту в умовах їхньої експлуатації.

Номенклатура показників якості промислової продукції стосовно до певних умов її створення або застосування включає:

- 1) показники призначення, що характеризують функціональну й технічну ефективність і конструктивну досконалість;
- 2) показники надійності, що оцінюють властивості безвідмовності, довговічності, ремонтпридатності та придатності до зберігання;
- 3) показники технологічності, використовувані для оцінки витрат матеріалів, засобів праці й часу при технологічній підготовці виробництва, виготовленні, технічному обслуговуванні й ремонті;
- 4) показники стандартизації, що характеризують насиченість продукції стандартними, уніфікованими й оригінальними частинами;
- 5) показники ергономічної системи «людина–техніка», що враховують комплекс гігієнічних, антропометричних, фізіологічних і психологічних властивостей людини, що проявляються в виробничих умовах;
- 6) естетичні показники, що оцінюють інформаційну виразність і раціональність форми, цілісність композиції й досконалість виробничого виконання продукції;
- 7) патентно-правові показники, що вказують ступінь відновлення технічних рішень, використаних у

продукції, їхній патентний захист, а також можливість безперешкодної реалізації продукції усередині країни й за рубежом;

8) екологічні показники, що оцінюють рівень впливу на навколишнє середовище при експлуатації;

9) показники безпеки, що характеризують безпеку обслуговуючого персоналу при експлуатації обладнання.

Рівень якості вітчизняної техніки ( $K$ ) у співвідношенні до імпоротної визначається корисністю вітчизняної техніки до корисності імпоротної техніки. Із досліджень можна зробити висновок, що рівень якості вітчизняної техніки  $K_{em} < 1$ , відповідно рівень якості імпоротної техніки  $K_{im} > 1$ . Враховуючи, що якість виступає інтегральним результатом дії означених взаємозалежних факторів  $K = f\{I_i, V_j, MTK, PKm, TEn\}$ , рівні аналогічних факторів задіяних у розробці та виробництві вітчизняної техніки нижчі від рівнів факторів, які задіяні при розробці та виробництві імпоротної техніки.

Процес відновлення на ремонтних підприємствах України фізично зношеної імпоротної техніки включає комплекс дій з відновлення зношених деталей в умовах РП та закупівлю технологічно складних комплектуючих деталей та вузлів у фірм-виробників з послідувочою збіркою та налагодженням техніки. Тут ми маємо справу із комбінованим методом між фірмовим ремонтом та ремонтом в загальному понятті. Якість ремонту названим методом залежить від рівня задіяних факторів:  $\{I_i, V_j, MTK, PKm, TEn\}$ . Таким чином, ремонтні підприємства змушені піднімати рівень факторів до рівня зарубіжних, що виступає передумовою інноваційного прориву в вітчизняному машинобудуванні. При цьому слід зазначити, що використання відновленого фізично та морально зношеного обладнання за межами амортизаційних строків не виступає рециклінгом техніки та обладнання.

**Висновки.** До рециклінгу техніки та обладнання слід відносити процеси використання відновлених фізично зношених але морально не застарілих машин. Базові деталі повинні конструюватися із запасом надійності на декілька ремонтних циклів, повертатися на заводи виготовлювачі чи спеціалізовані ремонтні заводи, де оснащатися робочими вузлами нового інноваційного покоління.

Процес використання відновленої на спеціалізованих ремонтних підприємствах уживаної техніки завезеної із США та країн Європи можна віднести до рециклінгу із наступних причин:

- відновлювальна техніка є морально не застарілою;
- при відновленні техніки використовуються фірмові запасні частини та застосовуються технології відновлення наближені до фірмових;
- при відновленні зберігаються базові деталі;
- відновлена техніка експлуатується новим власником.
- відновлення імпоротної техніки дає можливість вітчизняним машинобудівникам працювати із технікою нових інноваційних поколінь, при цьому підвищувати рівень власної технічної бази, професійний рівень кадрового складу підприємств.

### Література

1. Білоусько Я.К. Тенденції і перспективи техніко-технологічного переоснащення сільського господарства / [Електронний ресурс] / Я.К. Білоусько, В.Л. Товстопят. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem-Biol/Agroin/20>
2. Межгосударственный стандарт ГОСТ 30772 – 2001 «Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Термины и определения». Дата введения 2002-07-01.
3. Караван Ю.В. Термічний рециклінг синтетичних матеріалів / Ю.В. Караван, М.С. Ташак.
4. Рильков В.О. Рециклінг продукції машинобудування: економічна оцінка ефективності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 / НАН України. ППРЕД – Одеса, 2002.
5. Акбердин Р.З. Экономическая эффективность восстановления оборудования и резервы ее повышения / Акбердин Р.З. – М. : Машиностроение, 1980. – 184 с.
6. Вайнберг А.А. Надежность оборудования по хранению и переработке зерна : [учеб. пособие] / Вайнберг А.А. – К. : Вища шк.. Головное узд-во, 1986– 408 с.
7. Білоусько Я.К. Стратегічні напрями розвитку ринку сільськогосподарської техніки в Україні / Я.К. Білоусько В.Л. Товстопят // Економіка АПК. – 2011. – № 1.
8. Колегаев Р.Н. Определение сроков службы машин / Колегаев Р.Н. – М. : Экономиздат, 1963. – 227 с.
9. Петухов Р.М. Методика экономической оценки износа сроков службы машин / Петухов Р.М. – М. : Экономика, 1965. – 167 с.

Надійшла 03.09.2012; рецензент: д. е. н. Павлов О. І.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ РЫНКА ХЛАДАГЕНТОВ**

*В статье представлены основные тенденции рынка хладагентов Украины. Определен инструмент прогнозирования тенденций развития отечественного рынка хладагентов, в том числе широко употребляемого хладагента R22. Построены модель динамики и 4 модели взаимосвязей, которые описывают изменения объемов импорта R22 на основе данных с 2003 по 2009 год. На базе подобранных моделей спрогнозированы изменения объемов импорта R22 на 2010–2014 года.*

*The paper presents the main trends in the market of refrigerants Ukraine. Forecasting tool is defined trends of the domestic market of refrigerants including R22. We construct a model of the dynamics and 4 models of relationships that describe the changes in imports R22, based on data from 2003 to 2009. On the basis of the selected models predicted changes in imports of R22 for 2010 - 2014.*

*Ключевые слова: холодильный агент, модели динамики, модели взаимосвязи, прогнозирование, экстраполяция.*

**Введение**

Холодильный агент определяется как рабочее вещество холодильной машины, например, в паровых компрессионных машинах – хладоны, аммиак и т. д.; в абсорбционных – водные растворы аммиака и бромида лития; в парожеткорных – водяной пар и т. д. [1]. Согласно работе [2] хладагент – жидкий химический состав в холодильных машинах, способствующий охлаждению. Холодильный агент (хладагент) является рабочим телом холодильной машины, изменяющим в различных частях холодильного контура свое агрегатное состояние. При переходе из жидкого состояния в газообразное, который осуществляется в испарителе, хладагент отбирает тепло у окружающей среды в силу эндотермического характера процесса испарения, вырабатывая тем самым холод. Затем отобранное тепло удаляется из холодильной машины в результате последующей конденсации хладагента в конденсаторе и передается другой среде, причем процесс перехода хладагента из газообразного состояния в жидкое носит экзотермический характер.

В качестве первого хладагента использовалась вода, поскольку с 1755 г. она служила “для получения фригорий (отрицательных калорий)” в лабораторной установке, которую создал Вильям Гюлен. Позднее, в 1834 г., Якоб Перкинс изготовил компрессионную машину, работавшую на диэтиловом эфире, а в 1844 г Джон Горри – машину со сжатием и расширением воздуха. В конце 1920-х годов Томас Мидглей открыл новое фторуглеродное семейство хладагентов, которое обладало оптимальными свойствами. В 1931 году фирма Дюпон представила на рынке новую торговую марку хладагентов – фреон и начала коммерческое производство фреона 11 и 12 (R11 и R12). В 1936 году фирма Дюпон начала производство другого хладагента фреона 22 (R22). С этими открытиями холодильная промышленность получила “зеленый цвет” массовому выпуску разнообразной холодильной техники и индустриальные страны приступили к широкомасштабному производству всех видов холодильников и установок для кондиционирования воздуха. Эти соединения стали применяться также в других областях, например, для производства аэрозолей и ленопластов [3].

Существует три типа фторуглеродных хладагентов [4]:

**СFC (ХФУ) хлорфторуглероды.** Обладают высоким потенциалом истощения озона. Хладагенты этого типа включают: R11, R12, R13, R113, R500, R502 и R503.

**HCFC (ГХФУ) гидрохлорфторуглероды.** Композиции этого типа содержат атомы водорода; это приводит к более короткому времени существования этих хладагентов в атмосфере по сравнению с ХФУ. Как результат ГХФУ оказывают гораздо меньшее влияние на истощение озонового слоя. Многие продукты, предлагаемые сейчас в качестве альтернативных для замены ХФУ, содержат в своем составе ГХФУ, например, R22.

**HFC (ГФУ) гидрофторуглероды.** ГФУ не содержат хлора, а содержат только водород и фтор. Они не разрушают озоновый слой и имеют короткий период жизни в атмосфере. ГФУ считаются долгосрочными альтернативными заменителями ХФУ и ГХФУ для большинства холодильных систем. Например, R134a или R404a.

Как следует из ряда публикаций [5–7], выбор хладагента в холодильной технике является одной из ключевых проблем, так как применяя более совершенные рабочие вещества, можно достичь значительной экономии в затратах энергии на единицу производимого холода.

После преодоления “озонового кризиса” конца XX века потепление климата, по-видимому, станет основной глобальной экологической проблемой XXI века, порожденной деятельностью человека [8]. Производители хладагентов не скрывают [9] что новые, продвигаемые сегодня на рынок хладагенты играют роль переходных, им на смену придут другие, возможно чуть лучше, но никто не гарантирует, что они надолго задержатся в холодильной промышленности.

**Постановка задачи**

Украина не входит в число стран-производителей хладагентов. Вместе с тем, широкое внедрение за



последние годы целой гаммы как традиционных, так и принципиально новых холодильных агентов диктует необходимость проведения качественных и количественных оценок рынка этой продукции, прогнозирования тенденций изменения параметров этого рынка на перспективу. Целью данной статьи является общая оценка основных характеристик рынка хладагентов и вариантное прогнозирование важного сегмента этого рынка – хладагента R22, который за последние годы получил достаточное распространение.

### Результаты исследования

Состояние рынков, производителей хладагентов за последние годы можно оценить как рынок покупателя, характеризующийся:

- 1) превышением предложения над спросом по хладагентам;
- 2) сильной зависимостью от конъюнктуры мировых рынков и цен в связи с высокой долей экспорта в продажах;
- 3) появлением на рынках новых альтернативных замещающих товаров, которые ограничивают сбыт традиционных продуктов;
- 4) введением протекционистских мер, в частности заградительных пошлин на экспортируемые в ЕС фторопласты;
- 5) высокой конкуренцией в результате активных инвестиций мировых лидеров фторорганических производств в новое строительство и расширение предприятий в Китае, Южной Корее, Тайване, что фактически приводит к переделу мирового рынка фторопластов, хладагентов и технических газов.

Развитие холодильной техники в настоящее время находится под влиянием трех определяемых экологическими проблемами взаимосвязанных факторов:

- требования Монреальского протокола о прекращении потребления веществ, разрушающих озоновый слой (в первую очередь широко распространенного хладагента R12) и о временном и количественном ограничении применения веществ переходной группы, имеющих малый потенциал разрушения озонового слоя [10];
- требования Киотского протокола к “Рамочной конвенции ООН об изменении климата” о регулировании эмиссии парниковых газов (веществ, имеющих высокий потенциал глобального потепления – GWP), к которым относятся широко применяемый хладагент R134a и многие другие вещества, используемые в холодильной технике [11];
- традиционные требования к повышению энергоэффективности всех видов холодильной техники, что обусловлено растущей конкуренцией на отечественном рынке и положениями определенных законов “Об энергоэффективности” и требованиями стандартов об обязательном определении и информировании потребителей о классе энергоэффективности холодильных установок.

Анализируя наиболее известные, разработанные в различной степени в нашей стране и за рубежом, хладагенты – заменители R12, R22, R502 и других, можно убедиться, что у каждого из них имеются уязвимые места с точки зрения выполнения перечисленных требований. Поэтому в перспективе все они могут оказаться объектами разного рода экологического регулирования, которое в конечном итоге сведется к запретам их производства и потребления.

Факторы, которые могут негативно повлиять на производство хладагентов:

1. Развивающийся мировой финансовый кризис приводит к рецессии в отрасли промышленности (химическая, автомобильная, строительство, металлургия), которые традиционно являются потребителями R125 и R227, что, безусловно, приводит к снижению объемов продаж.
2. Проведение Китаем демпинговой ценовой политики по хладагентам, может негативно отразиться на объемах продаж этой группы товаров.
3. Поэтапное сокращение потребления R22 в Украине в рамках действия Монреальского Протокола может ограничить сбыт этой марки хладагента на внутреннем рынке.
4. Увеличение тарифов на энергоносители и высокие цены на сырье (плавиковый шпат, хлороформ).

Хладагент R22 или смесевые переходные агенты с его участием – это хорошо исследованные хладагенты, удовлетворяющие практически всем требованиям, кроме одного: Монреальский протокол требует вывода R22 к 2030 году (европейские страны, взявшие на себя повышенные обязательства, избавятся от него еще раньше). Если холодильные заводы не могут рассматривать хладагенты, содержащие R22, как вариант, рассчитанный на долгую перспективу, то для потребителей холодильное оборудование с этим хладагентом опасности не представляет (даже самый лучший агрегат вряд ли доживет до 2030 года). Несмотря на некоторую опасность, что R22 будет выведен из производства намного раньше намеченного срока, этот хладагент, так же как и двухкомпонентные азеотропные (близкие по свойствам к моноеществу) смеси с его участием, остаются одними из лучших заменителей R12 с точки зрения цены и удобства.

Для прогнозирования тенденций развития отечественного рынка хладагентов, в том числе R22, использован такой метод как экстраполяция. Данный метод прогнозирования заключается в приложении определенной для базисного периода тенденции развития экономического процесса к прогнозируемому периоду, он основывается на сохранении в будущем сложившихся условий развития процесса.

При использовании этого метода необходимо иметь информацию об устойчивости тенденций развития объекта за срок, в 2–3 раза превышающий срок прогнозирования. Длительная тенденция изменения экономических показателей называется трендом. Последовательность действий при

экстраполировании:

- четкое определение задачи, выдвижение гипотез о возможном развитии прогнозируемого объекта, рассмотрение факторов, стимулирующих или препятствующих развитию данного объекта, определение необходимой экстраполяции и ее допустимой дальности;

- выбор системы параметров, унификация различных единиц измерения, относящихся к каждому параметру в отдельности;

- сбор и систематизация данных, проверка их однородности и сопоставимости;

- выявление тенденций или симптомов изменения изучаемых величин в ходе статистического анализа и непосредственной экстраполяции данных.

В НТК статистических исследований построены модель динамики (1) и 4 модели взаимосвязей (2), (4), (6), (8), которые описывают изменения объемов импорта R22 на основе данных с 2003 по 2009 год. Для прогнозирования изменения объемов импорта R22 на 2010 – 2014 года построены дополнительные модели динамики (3), (5), (7) и (9).

#### Модель 1

Изменения объемов импорта R22 описывается уравнением:

$$R22 = -213767,5 + 106,95 \cdot T, \quad (1)$$

где  $R22$  – импорт хладагента, т;

$T$  – временной параметр (2003 – 2009 гг.).

В соответствии с моделью импорт R22 в Украине с каждым годом возрастает в среднем на 106,95 тон.

#### Модель 2

Как показало исследование, импорт R22 зависит от средней цены реализации компрессоров для холодильного оборудования:

$$R22 = -2393,95 + 51,54 \cdot P1, \quad (2)$$

где  $P1$  – средняя цена реализации компрессоров для холодильного оборудования в ЕС, евро.

Таким образом, если средняя цена реализации компрессоров для холодильного оборудования увеличивается на 1 евро, то импорт R22 возрастает на 51,54 т.

Средней цены реализации компрессоров для холодильного оборудования представляет модель динамики:

$$P1 = -3444,39 + 1,75 \cdot T. \quad (3)$$

Построенная модель показывает, что с каждым годом цена реализации компрессоров для холодильного оборудования возрастает в среднем на 1,75 евро. По модели сначала были вычислены прогнозные значения средней цены реализации компрессоров и на этом основании построены прогнозы импорта R22.

#### Модель 3

Кроме этого импорт R22 зависит также от средней цены реализации морозильных шкафов вертикального типа. Модель зависимости имеет вид:

$$R22 = -1195,84 + 8,51 \cdot P2, \quad (4)$$

где  $P2$  – средняя цена реализации морозильных шкафов вертикального типа в ЕС, евро.

То есть с ростом цены реализации морозильных шкафов вертикального типа на 1 евро, импорт R22 возрастает на 8,51 т. В свою очередь, динамика роста средней цены реализации морозильных шкафов вертикального типа описывается следующей моделью:

$$P2 = -22680,15 + 11,42 \cdot T. \quad (5)$$

Если тенденция сохранится в будущем, то есть цена будет расти в среднем на 11,4 евро в год.

#### Модель 4

Импорт R22 в Украине связан также с макропоказателями экономики. Например, его зависимость от фонда заработной платы описывается моделью:

$$R22 = 317,6 + 0,0021 \cdot ZARPLAT, \quad (6)$$

где  $ZARPLAT$  – фонд заработной платы в Украине, млн. грн.

Соответственно, если фонд заработной платы в Украине возрастает на 1 млн грн, то импорт R22 будет возрастать на 2,1 кг.

Динамика фонда заработной платы в Украине представлена моделью:

$$ZARPLAT = -95674682,57 + 47803,64 \cdot T. \quad (7)$$

То есть с каждым годом фонд заработной платы в Украине увеличивается на 47 млрд грн.

**Модель 5**

Зависимость импорта R22 от выпуска по торговле и общественному питанию описывается моделью:

$$R22 = 358,79 + 0,003 \cdot TORG, \quad (8)$$

где *TORG* – выпуск по торговле и общественному питанию, млн. грн.

То есть при росте выпуска по торговле и общественному питанию на 1 млн грн., импорт R22 возрастает на 3 кг.

Модель роста выпуска по торговле и общественному питанию, в свою очередь, описывается уравнением:

$$TORG = -48486800,11 + 24236,62 \cdot T. \quad (9)$$

Можно сделать вывод, что выпуск растет в среднем на 24,2 млрд грн в год.

Характеристики основных показателей качества построенных моделей представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Основные показатели качества моделей**

№ модели	Достоверность модели, %	Статистика Дарбина-Уотсона	t- статистика	F-статистика
1	92	2,178	0,000	0,000
2	77	2,251	0,001	0,001
3	81	2,242	0,006	0,006
4	80	2,279	0,007	0,007
5	91	1,936	0,001	0,001
6	80	1,950	0,007	0,007
7	97	1,996	0,000	0,000
8	75	2,012	0,011	0,011
9	78	2,281	0,004	0,004
Среднее значение	83,444	2,125	0,004	0,004

Таким образом, все подобранные модели является адекватными, надежными и имеют высокую степень достоверности.

Если тенденции по построенным моделям сохраняются, то потребление R22 в Украине, прогнозируется на уровнях, отраженными на рис. 1.

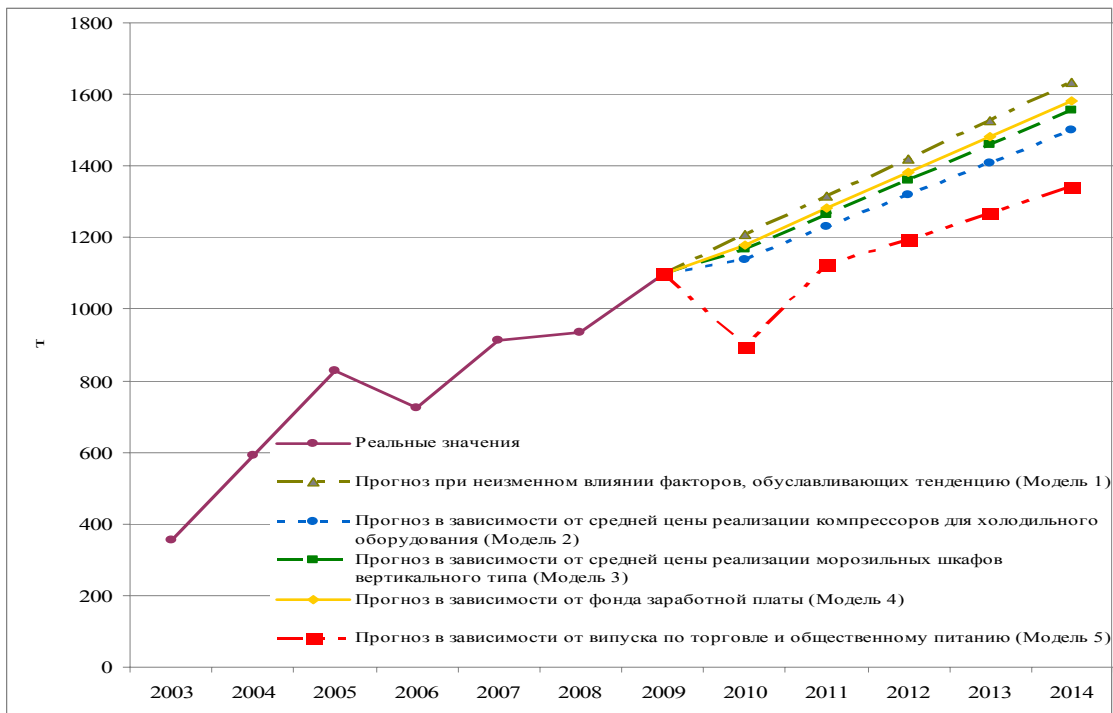


Рис. 1. Вариантные прогнозы импорта R22 в Украине в 2010–2014 гг., т

Вместе с тем, для прогнозирования тенденций относительно импорта хладагента R22 следует учитывать действие Монреальского протокола о прекращении потребления веществ, разрушающих озоновый слой. Для хладагента R22 в Европе определены несколько этапов вытеснения:

- 1) 2004 г. – запрет производства оборудования, использующего R22;
- 2) 2010 г. – запрет производства R22;
- 3) 2015 г. – запрет использования R22 для сервисных работ в Европе.

С учетом продолжающегося ввоза в Украину техники, использующей ГХФУ (холодильное оборудование, кондиционеры, вспенивающие устройства), ограничение ввоза этих веществ (в том числе, R22) с 2010 года представляется неизбежным, но серьезные структурные изменения начнутся лишь с 2015 года.

### Выводы

**Хладагент R22** все еще используется как хладагент в некоторых неинверторных системах кондиционирования бытового и промышленного применения. Холодильное оборудование работающее на R22 считается морально устаревшим и его производство и эксплуатация во всем мире сокращается. Но в нашей стране этот продукт все еще продается, а так же находится в эксплуатации большое количество холодильного оборудования, использующее R22 в качестве хладагента, поэтому этот фреон все еще востребован на рынке холодильного оборудования.

В связи с этим в данной статье были проведены практические расчеты, верификация и прогнозирование по экономико-статистическим моделям динамики импорта R22. В данном случае речь идет о моделях двух классов – моделях динамики и моделях взаимосвязей. Все построенные модели является адекватными, так как все их параметры значимы (значения  $t$ - и  $F$ -статистик близки к нулю). Средняя достоверность моделей составляет 83,444%. Значение статистики Дарбина-Уотсона в построенных уравнениях близко к двум, что свидетельствует об отсутствии автокорреляции остатков и о надежности моделей.

В результате моделирования определили, что за период с 2003 по 2009 год импорт R22 в Украине с каждым годом возрастает в среднем на 106, 95 тонн. Вместе с тем следует отметить, что сначала 2010 года на территории Украины вступили в силу некоторые положения Монреальского протокола по сокращению потребления веществ разрушающих озоновый слой. В связи с этим, импорт фреона R22 и ряда других озоноразрушающих веществ на территорию Украины значительно сокращен, что привело на фоне не снижающегося спроса к значительному повышению цен на данный вид хладагента. Соответственно, стоимость хладагента, увеличившаяся в 2010 году втрое, будет и дальше возрастать.

В дальнейшем необходимо проверить достоверность результатов построения прогнозных значений, а также построить модели для остальных холодильных агентов.

### Литература

1. Большая Советская Энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bse.sci-lib.com/>
2. Словарь Ушакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ushdict.narod.ru/>
3. Цветков О.Б. Холодильные агенты: XX век и великая холодильная революция / О.Б. Цветков // Холодильная техника. – 2000. – № 1. – С. 7–9.
4. Хладагенты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.ingenium-company.ru/catalog/rashod\\_mat/hladageni/](http://www.ingenium-company.ru/catalog/rashod_mat/hladageni/)
5. Железний В.П. Работа холодильных установок / В.П. Железний, О.Я. Хлиева, Н.П. Биковець // Холод. – 2004. – № 3. – С. 22–25.
6. Афонский В.Л. Основные аспекты комплексного подхода к расширению применения аммиачного оборудования в холодильной промышленности / В.Л. Афонский // Холодильная техника. – 2001. – № 7. – С. 13–15.
7. Перелыптейн И.И. Термодинамические и теплофизические свойства рабочих веществ холодильных машин и тепловых насосов / И.И. Перелыптейн, Е.Б. Парушин. – М. : Легкая и пищевая промышленность, 1984. – 232 с.
8. Энергетические установки и окружающая среда / [В.А. Маляренко, Г.Б. Варламов, Г.Н. Любчик и др.]. – Харьков : ХГАГХ, 2002. – 398 с.
9. Калинь И.М. Условия эффективного применения диоксида углерода в качестве рабочего вещества тепловых насосов / И.М. Калинь, В.А. Васютин, С.Б. Пустовалов // Холодильная техника. – 2003. – № 7. – С. 8–12.
10. Монреальский протокол по веществам, разрушающим озоновый слой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/pdf/montreal.pdf](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/montreal.pdf)
11. Киотский протокол к рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/kprus.pdf>

Надійшла 03.09.2012; рецензент: д. е. н. Кулинич Р. О.

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Проводиться аналіз ефективності фінансового забезпечення наукових досліджень та інновацій в Україні. Виявляються основні тенденції та недоліки фінансового забезпечення наукових досліджень та інновацій. Запропоновані напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення наукових досліджень та інновацій в Україні.*

*The analysis of efficiency of the financial providing of scientific researches and innovations is conducted in Ukraine. Basic tendencies and lacks of the financial providing of scientific researches and innovations appear. Directions of increase of efficiency of the financial providing of scientific researches and innovations are offered in Ukraine.*

*Ключові слова: наука, наукові дослідження, інновації, фінансування, джерела фінансування, фінансове забезпечення, ефективність, державна підтримка.*

**Постановка проблеми.** Розвиток національної науки впливає на конкурентоспроможність країни, посилює здатність країн виробляти високотехнологічну продукцію на основі наявних ресурсів та сучасної бази наукових знань. Науковий потенціал країни і здатність до його реалізації детермінують інноваційно-інвестиційний розвиток економічної системи. В умовах економіки знань виграє той, хто вмiло їх використовує і перетворює у доходи. У світі дедалі підсилюється увага до науки. Фінансування наукових досліджень і вищої освіти розглядається як інвестиції у знання – вирішальний фактор у забезпеченні економічного прогресу, активізації професійної творчості, поліпшенні життєвих стандартів.

Проте Україна не змогла адекватно відреагувати на історичний виклик саме нової економіки – економіки знань, в якій основний акцент робиться на людські ресурси, ключовою характеристикою яких є їх інтелектуальний потенціал.

**Аналіз останніх публікацій та досліджень.** Проблеми ефективності фінансового забезпечення наукових досліджень та інновацій висвітлено в працях вітчизняних науковців: Л. Федулової, В. Гейця, Т. Боголіба, П. Ковалишина, О. Глушко, О. Яфінович, О. Юркевич, А. Кузнецової та інших, а також зарубіжних: І. Кузнецова, Е. Ідрісова, І. Попкова, Б. Картиньського, А. Кандиби, А. Джахангірова, Є. Оглобина, В. Грушко, М. Малика, С. Шолудченка, И. Дежина, Б. Салтикова, Б. Твісса, Б. Санто, В. Хартмана, Р. Солоу, Є. Тофлера та інших.

Мета статті – провести аналіз ефективності фінансового забезпечення наукових досліджень та інновацій в Україні в сучасних ринкових умовах.

**Обґрунтування отриманих наукових результатів.** У 1990 році в Україні було зосереджено 6,5 % світового науково-технічного потенціалу при кількості населення, що становила лише 0,1% від світової. Хоча цей потенціал за роки незалежності суттєво зменшився (за оцінками НАНУ, у 2,3–3 рази), Україна й дотепер залишається інтелектуально потужною країною – за даними ЮНЕСКО, за рівнем розвиненості інтелектуального капіталу країна посідає 23-є місце у світі (Фінляндія – 1, США – 13, Росія – 27) [1].

А за версією Forbes четверте місце в списку найгірших економік світу дісталось Україні. Forbes наголошує, що ця країна, багата на мінеральні ресурси і родючу землю, могла би бути лідером за економічними показниками в Європі, однак на ділі ВВП на душу населення не досягає навіть показників Сербії та Болгарії. Річна інфляція в Україні становить близько 10%, а ВВП країни в 2009 році скоротився на 15%. Видання нагадує, що за даними Департаменту США, Україна не розвивається через корупцію, погане державне управління і слабку судову систему[2].

Таке становище Української економіки цілком закономірне і пов'язане, зокрема, з тим, що механізми підтримки інновацій неефективні, а в останні п'ять років державна підтримка інноваційної сфери взагалі практично згорнута. Однак саме інновації роблять вітчизняну економіку та вітчизняну продукцію конкурентоспроможними на світовому ринку.

Підвищення ефективності фінансового забезпечення наукових досліджень та інновацій дасть можливість суттєво поліпшити продуктивність виробництва та конкурентоспроможність України.

У стратегії економічного і соціального розвитку України збереження і розвиток наукового потенціалу було проголошено провідним чинником економічної політики держави [3]. Вирішення цього завдання визначається, перш за все, фінансуванням наукових досліджень і розробок. Загальний рівень фінансування науки вважається однією з ключових характеристик інноваційності країни, її готовності до побудови суспільства, що базується на знаннях [4]. Саме тому, поставивши перед собою мету побудувати в Європі конкурентоспроможну економіку і суспільство, що базується на знаннях, у прийнятій на Лісабонському саміті в 2000 році стратегії Європейське Співтовариство визнало необхідним довести витрати на наукові дослідження і розробки до 3% ВВП.

Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, знижується. В 1991 році цих організацій було 1 344, на кінець 2011 року їх залишилось 1 255, це найнижча кількість за досліджуваний період. Найвища кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки в Україні, була в 1998 році.

За методологією Держкомстату чисельність науковців – це чисельність наукових та інженерно-технічних працівників, які професійно займаються науковими дослідженнями і розробками і безпосередньо беруть участь у створенні нових знань, а також спеціалістів, які виконують технічні та допоміжні функції, пов'язані з проведенням наукових досліджень і розробок (до них включаються дослідники і техніки) [5]. Чисельність науковців постійно знижується з 295 010 осіб в 1991 році до 84 969 осіб в 2011 році.

Чисельність докторів наук в економіці України має чітко виражену тенденцію до збільшення. Так в 1991 році їх чисельність становила 8 133 особи, а в 2011 році їх вже нараховувалось 14 895 осіб. Чисельність кандидатів наук в економіці України має аналогічну до попередньої тенденцію. Так, кількість кандидатів наук збільшилась з 57 610 осіб в 1995 році до 84 979 осіб в 2011 році.

Отже, підсумовуючи вище зазначене, можна стверджувати, що зростає диспропорція між практичними напрямками наукової діяльності та зростаючою кількістю осіб, які мають наукові ступені кандидатів та докторів наук. Логічно, щоб зростання кількості осіб, які отримали науковий ступінь, втілювалось в зростанні організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, та чисельності науковців. Проте маємо абсолютно протилежні тренди.

Законодавчо визначено, що бюджетні витрати на цивільні наукові дослідження в Україні мають становити не менше 1,7% ВВП [6]. Однак, на практиці обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні на порядок нижчий.

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт за 1996–2011 роки у фактичних цінах постійно збільшувався. Так в 1996 році їх обсяг склав 1 111,7 млн грн, а в 2011 році вони склали 10 349,9 млн грн.

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі відповідних робіт склали розробки, вони також постійно збільшувались, з 606,9 млн грн в 1996 році, що становило 54,59%, до 5 037,0 млн грн в 2010 році, що становило 51,05%. Проте в 2011 році відбулося незначне зниження до 4 985,9 млн.грн., що на 51,1 млн грн менше ніж в 2010 році, а питома вага розробок в 2011 році в загальному обсязі відповідних робіт становила 48,17 %.

За науковими розробками за обсягом слідує фундаментальні дослідження. Так в 1996 році вони становили 140,6 млн грн (або 12,65%), а в 2011 році вони зросли до рівня 2 205,8 тис грн (або 21,31%).

Прикладні дослідження та науково-технічні послуги мають найменшу питому вагу в загальному обсязі виконаних наукових та науково-технічних робіт за 1996–2011 роки. Так в 1996 році вони відповідно становили 28,93% (321,6 млн грн) та 3,83% (42,6 млн грн), в 2011 році – 18,04% (1 866,7 млн грн) та 12,48% (1 291,5 млн грн).

Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП постійно знижується; так в 1996 році вона становила 1,36 %, а 2011 році – лише 0,79 %.

Можна відмітити негативну різницю направленості (трендів) – зростання обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт за 1996–2011 роки у фактичних цінах, та зниження питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП. Тобто обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт значно менший від необхідного рівня, або значно поступається темпам приросту ВВП. А значить обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт за 1996–2011 роки, на жаль, не став впливовим фактором збільшення ВВП України.

За досягнутих нині обсягів фінансування наукових досліджень (орієнтовно 0,86% ВВП за рахунок коштів з усіх джерел та 0,36% ВВП за рахунок коштів державного бюджету) та практичного ігнорування при цьому витрат, необхідних для здійснення інноваційного циклу, наука значною мірою виступає як затратна галузь економіки і не в змозі здійснювати своєї природної функції відтворення матеріально-технічної бази вітчизняного виробництва [7, с. 6].

Українська економіка потребує термінового впровадження ефективних механізмів підтримки інновацій від етапу зародження нової ідеї до етапу практичного впровадження та організації серійного промислового випуску новітньої продукції. На сьогодні прискіпливо виваляють валового продукту в першій десятці розвинутих країн світу на 75–80% визначається інноваційною складовою економіки, побудованою на унікальних технологіях. На світовому ринку високотехнологічної продукції їх частка постійно зростає і становить майже 80%, тоді як частка України стабільно знижується і становить лише 0,1% [7, с. 6].

Загальна сума витрат на інноваційну діяльність змінювалася нерівномірно. Зокрема вони зростали з 2000 по 2008 роки, з 1 760,1 млн грн до 11 994,2 млн грн відповідно. А під впливом світової фінансової кризи в 2009 році відбулося різке зниження цих витрат до рівня 7 949,90 млн грн, або на 33,72%. Не дивлячись на те, що в 2010 році вони зросли до рівня 8 045,5 млн грн, вони залишились меншими від рівня 2007 року. В 2011 році загальна сума витрат на інноваційну діяльність зросла до максимального рівня 14 333,9 млн грн.

У витратах на інноваційну діяльність найбільшу питому вагу займало (в 2011 році 73,18%) придбання машин обладнання та програмного забезпечення, а зміна цих затрат відбувалася аналогічно зміні загальної величини затрат на інноваційну діяльність. В 2000 році на це було затрачено 1 074,5 млн грн, до 2008 року вони зростали (7 664,8 млн грн). А в 2009 році відбулося зниження цього типу затрат до 4 974,7 млн грн (або на 35,1%), в 2011 році вони зросли до найвищого рівня 10 489,1 млн грн (більше рівня 2008 року).

Негативним фактором ділової активності підприємств України є зниження питомої ваги

підприємств, що займалися інноваціями. Так в 2000 році таких підприємств було 18,0 %, 2011 році їх було лише 16,2 %, найменша питома вага цих підприємств була в 2006 році – 11,2%.

Український експорт формується переважно за рахунок сировинних галузей. Наукоємність промислового виробництва в Україні, яка наприкінці 90-х років складала біля 3%, зараз не перевищує 1%, що у десятки разів менше рівня високорозвинених країн [7, с. 6].

Приріст валового внутрішнього продукту в розвинених державах на понад 70 % досягається за рахунок інноваційних факторів, використання патентів та «ноу-хау» в найсучасніших технологіях. В Україні цей показник складає менше 1%, незважаючи на те, що кількість вищих навчальних закладів та наукових установ у рази більша за показник у європейських країнах. Непослідовність у проведенні державної політики у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності та недостатня підтримка державою процесу впровадження, у першу чергу в Україні, результатів діяльності у науково-технічній та інноваційній сферах перетворюють Україну в державу, яка експортує сировину або продукцію з незначною часткою доданої вартості та своїми людськими ресурсами бере участь в інноваційному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності інших країн [7, с. 6].

З огляду на джерела фінансування затрат на інноваційну діяльність слід зазначити, що основним таким джерелом протягом досліджуваного періоду є власні кошти. Так, в 2000 році на інноваційну діяльність власних коштів витрачалося 1 399,3 млн грн, що становило 79,6%, максимальна величина таких коштів була в 2007 році – 7 999,6 млн грн (73,7%), в 2011 році фінансування з власних джерел склало 7 585,6 млн грн, а їх питома вага знизилась до рівня 52,9%.

З інших джерел інноваційна діяльність фінансувалася в 2000 році на 217,0 млн грн, або 12,3%, в 2008 році максимальний розмір за досліджуваний період склав 4 277,9 млн грн (35,7%), в 2011 році це фінансування становило 6 542,2 млн грн, або 45,6 %.

Державний бюджет профінансував інноваційну діяльність в 2000 році на 7,7 млн грн, або 0,4 %, максимальна величина фінансування була в 2008 році – 336,9 млн грн, або 2,8%, а 2011 році – 149,2 млн грн (1,0%).

Фінансування інноваційної діяльності іноземними інвесторами в 2000 році склало 133,1 млн грн, або 7,6 %, максимальна його величина була в 2010 році 2 411,4 млн грн, або 30,0%, а в 2011 році його обсяги суттєво знизилась до рівня 56,9 млн грн, або 0,4 %.

Отже, підприємства України здійснюють інноваційну діяльність в значній мірі за рахунок власних коштів, участь держави через фінансування коштами державного бюджету незадовільна.

Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, змінювалася нерівномірно. Так в 2000 році вона становила 14,8%, найнижча питома вага цих підприємств була в 2005 році 8,2%, а 2011 році вона зросла до 12,8 %, тобто менше 2000 року.

Впровадження нових технологічних процесів змінювалося нерівномірно. В 2000 році таких процесів було впроваджено 1 403, в 2005 році – 1 808, і найбільше процесів було впроваджено в 2011 році – 2 510. В т.ч. маловідходних, ресурсозберігаючих процесів в 2000 році було запроваджено 430, в 2005 році – 690, найбільше їх було впроваджено в 2009 році – 753, а в 2010 та 2011 роках цих процесів впроваджено 479 та 517 відповідно.

Освоєння виробництва інноваційних видів продукції має чітко виражену тенденцію до зниження. В 2000 році було освоєно 15 323 виробництв, до 2003 року (22 847) продовжувалося зростання таких виробництв, але потім відбулося різке падіння виробництва інноваційних видів продукції, в 2011 році лише 3 238. З них нові види техніки вироблялися практично на одному і тому ж рівні, так в 2000 році 631 найменування, найбільше в 2007 році 881, а 2011 році найбільше 897 нових видів.

Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової має тенденцію до зниження, так в 2001 році вона складала 6,8%, найбільша питома вага була в 2001 році 7%, а в 2010 та 2011 роках цей показник мав найгірше значення 3,8%.

Отже, враховуючи зниження питомої ваги підприємств, що займалися інноваціями, та підприємств, що впроваджували інновації, рівень впровадження нових технологічних процесів в т.ч. маловідходних та ресурсозберігаючих можна вважати незадовільним. Надзвичайно негативними сигналами є падіння кількості освоєння виробництва інноваційних видів продукції та зниження питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової. Все свідчить про негативні тенденції динаміки впровадження інновацій на промислових підприємствах, які в подальшому вплинуть на зниження конкурентоздатності української економіки.

Непослідовність у проведенні державної політики у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності та недостатня підтримка державою процесу впровадження, у першу чергу в Україні, результатів діяльності у науково-технічній та інноваційній сферах перетворюють Україну в державу, яка експортує сировину або продукцію з незначною часткою доданої вартості та своїми людськими ресурсами бере участь в інноваційному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності інших країн. Таке становище Української економіки цілком закономірне і пов'язане, зокрема, з тим, що механізми підтримки інновацій неефективні, а в останні п'ять років державна підтримка інноваційної сфери взагалі практично згорнута. Однак саме інновації роблять вітчизняну економіку та вітчизняну продукцію конкурентоспроможними на світовому ринку [7, с. 7; 8].

**Висновки.** Отже, були виявлені наступні суттєві недоліки при дослідженні ефективності фінансового

забезпечення наукових досліджень та інновацій в Україні у фінансовому вимірі.

- Україна має неефективну економіку, це підтверджують міжнародні рейтинги, експорт має сировинну орієнтацію, а одна з головних причин цього – неефективна політика держави в сфері наукових досліджень та інновацій.

- При збільшенні осіб, які мають наукову ступінь, це не втілюється в збільшення організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, та чисельності науковців, які цим займаються. Більше того ці тренди протилежні. Тобто зростає диспропорція між практичними напрямками наукової діяльності та зростаючою кількістю осіб, які мають наукові ступені кандидатів та докторів наук.

- При зростанні обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт за 1996–2011 роки у фактичних цінах, відбувається зниження питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, на жаль, значно менший від необхідного рівня, або значно поступається темпам приросту ВВП.

- Зростання обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт за 1996–2011 роки, на жаль, не став впливовим фактором збільшення ВВП України.

- Інноваційна активність підприємств залишається досить низькою. При зростанні витрат на інноваційну діяльність, негативним фактором ділової активності підприємств України є зниження питомої ваги підприємств, що займалися інноваціями. Має місце падіння кількості освоєння виробництва інноваційних видів продукції та зниження питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової.

- Українські корпорації є досить пасивними в питаннях фінансування НДДКР, а їх потенціал активізації наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності і стимулювання впровадження результатів цієї діяльності в економіку України досить значний. Необхідно створити такі умови, щоб було вигідно вкладати кошти саме в НДДКР України, а не в економіку Кіпру, чи інших офшорних зон.

На нашу думку, в питаннях активізації інноваційних процесів серйозна роль повинна відводитися регіонам, зокрема організації інноваційної інфраструктури органами виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

### Література

1. Національна комісія у справах ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://HYPERLINK \"http://www.unesco.org.ua/\"unesco.org.ua](http://HYPERLINK \).
2. «Форбс» американський фінансово-економічний [Електронний ресурс] . – Режим доступу : [http://HYPERLINK \"http://www.forbes.com/\"forbes.com](http://HYPERLINK \).
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / [Г.О. Андрощук, І.Б. Жилиєв, Б.Г. Чижевський та ін.]. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
4. Рациональне фінансування науки як передумова розбудови знаннєвого суспільства в Україні [Маліцький Б.А. Попович О.С., Соловійов В.П. та ін.]. – К. : Фенікс, 2004. – 31 с.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
6. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки : Закон України від 11 липня 2001 р., № 2623-III (зі змінами і доповненнями).
7. Інформаційно-аналітичний звіт про діяльність Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації у 2010 році [Електронний ресурс] / Державний комітет України з питань науки, інновацій та інформатизації. – Режим доступу : <http://dknii.gov.ua/index.php/2010-09-14-09-33-59/2010-09-14-09-36-42>.
8. Інформаційно-аналітичний звіт про діяльність Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації у 2011 році [Електронний ресурс] / Державний комітет України з питань науки, інновацій та інформатизації. – Режим доступу : <http://dknii.gov.ua/index.php/2010-09-14-09-33-59/2010-09-14-09-36-42>.

Надійшла 04.09.2012; рецензент: д. е. н. Ткаченко Н. В.



**ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВИХОДУ СОНЯШНИКОВОЇ  
ОЛІЇ В ОЛІЙНО-ЖИРОВІЙ ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ**

*Побудовано рівняння залежності виходу олії соняшнику від факторів, що визначають його рівень. Оцінено абсолютний вплив відібраних факторів на рівень результативного показника.*

*Equalization of dependence of exit of oil of sunflower is built from factors that determine her level. Absolute influence of the selected factors is appraised on the level of effective index.*

*Ключові слова: олійність, вихід олії, кореляція, регресія, коефіцієнт кореляції, коефіцієнт регресії, модель, факторний аналіз, адекватність рівняння.*

**Вступ.** Україна має значний потенціал в сфері переробки соняшнику. Потреби переробної галузі є визначальним чинником у формуванні обсягів виробництва олійних культур в сільськогосподарських підприємствах, що обумовлює підвищення їх врожайності, стимулює застосування нових високопродуктивних сортів олійних культур для збільшення рівня олійності насіння. За підсумками 2010 року олійно-жировими підприємствами України було перероблено 7,12 млн т олійного насіння, 94,5 % з якого становив соняшник.

Більша частина насіння соняшнику на переробку надходить за давальницькими схемами. Лише окремі, часто невеликі, підприємства самостійно здійснюють постачальницько-збутову діяльність та розпоряджаються готовою продукцією. Основними підприємствами-споживачами олійних культур в Україні є "Комбінат Каргілл", Пологівський ОЕЗ, Дніпропетровський ОЕЗ, "Кіровоградолія" тощо. У 2010 році частка підприємств з рівнем переробки понад 200 тис. т склала 68,6 %, а менше 200 тис. т – 31,4 %.

Вихід соняшникової олії з одиниці переробленої сировини – один з найважливіших показників, який багато в чому визначає результати виробничо-господарської діяльності як окремого підприємства, так і галузі в цілому. З огляду на це життя актуалізує необхідність, по-перше, визначити й оцінити фактори, які впливають на рівень виходу соняшникової олії, і, по-друге, використати для досліджень сучасний методичний інструментарій. Вихід олії обумовлений дією різних факторів – кількісних і якісних, основних і другорядних.

На нашу думку, вихід олії залежить насамперед від олійності соняшникового насіння та тривалості виробничого сезону.

Через особливості сировини (насіння олійних культур) тривалість виробничого сезону меншою мірою впливає на вихід готової продукції у порівнянні з бурякоцукровим виробництвом [2; 3]. Разом з тим варто звернути увагу на те, що олійно-жирова промисловість – це галузь первинної переробки сировини – насіння олійних культур, яке в процесі зберігання поступово втрачає свої технологічні властивості, в т.ч. вміст корисного компоненту. Тому ключовим фактором для виходу олії є олійність насіння.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка впливу найважливіших факторів на вихід олії як один з самих суттєвих показників діяльності підприємств олієжирової промисловості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний вклад в розвиток теорії і практики використання кореляційно-регресивних методів в економічних дослідженнях зробили Вишнев С.М. [1], Галуза С. Г. [8], Крастий О. П. [5], Найденов В. С. [8], Немчинов В. С. [6], Френкель А. А. [7], Хайкин В. П. [8], Чупров А. А. [9] та інші. Практично відсутні наукові праці, в яких наведена сучасна методика оцінки виходу продукції з одиниці переробленої сировини в олієжировій промисловості, що підтверджує актуальність дослідження.

**Результати дослідження.** При проведенні досліджень обрано два напрямки оцінки впливу факторів на рівень виходу олії. Перший напрямок орієнтований на модель, яка характеризує залежність виходу олії від олійності насіння та тривалості виробничого сезону; другий напрямок орієнтований на оцінку залежності виходу олії лише від олійності насіння. Таким чином у дослідженні передбачається використання двофакторної (багатофакторної) та однофакторної (парної) моделей. Зазначені вище моделі можуть бути подані в такому вигляді:

$$y = f(x_1; \delta_2); \quad (1)$$

$$y = f(x_1); \quad (2)$$

де  $y$  – вихід олії, %;

$x_1$  – олійність соняшникового насіння, %;

$x_2$  – тривалість виробничого сезону, діб.

Залежності (1; 2) можуть бути описані різними видами рівнянь.

Для залежності (1) доцільно використати лінійне рівняння (3):

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 \quad (3)$$

Це пояснюється тим, що лінійне рівняння дозволяє широко використати його параметри для проведення факторного аналізу, що буде проілюстровано далі. Що ж стосується парного рівняння, то спектр його видів більш широкий у порівнянні з багатофакторним. У наших дослідженнях використані такі види парних рівнянь:

$$y = a_0 + a_1x_1 \text{ – лінійне;} \quad (4)$$

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_1^2 \text{ – квадратичне;} \quad (5)$$

$$y = a_0a_1^{x_1}a_2^{x_1^2} \text{ – показникове;} \quad (6)$$

$$y = a_0x_1^{a_1} \ell^{a_2x_1} \text{ – степенєво-експоненціальне.} \quad (7)$$

Як апарат дослідження використані методи кореляції і регресії. Результатом реалізації зазначеного апарату є визначення параметрів рівняння ( $a_0, a_1, a_2$ ) та системи статистичних характеристик. Завдання дослідження, проведеного за даними олійно-жирової промисловості України за останні 15 років, полягає у тому, щоб з наведених вищих рівнянь (3–6) відібрати найбільш прийнятне, тобто таке, яке має найкращі статистичні характеристики, що врешті-решт дозволить провести об'єктивний факторний аналіз.

Серед статистичних характеристик, у першу чергу, слід звернути увагу на коефіцієнти, які характеризують тісноту зв'язку досліджуваного показника (вихід олії) з факторами (фактором), що визначають його рівень. Нижче наведені показники, які характеризують тісноту зв'язку в наших дослідженнях, а також дозволяють оцінити модель:

– для парного лінійного рівняння – парний лінійний коефіцієнт кореляції:

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\left[ n \sum x^2 - (\sum x)^2 \right] \left[ n \sum y^2 - (\sum y)^2 \right]}; \quad (8)$$

– для багатофакторного (множинного лінійного рівняння – багатофакторний (множинний) лінійний коефіцієнт кореляції ( $R$ );

– для нелінійних рівнянь (5, 6, 7) – парне кореляційне відношення ( $\eta$ );

Останні дві характеристики оцінюються за однаковою формулою:

$$R(\eta) = \sqrt{1 - \frac{\sum (y - \hat{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2}}, \quad (9)$$

де  $\hat{y}$  – розрахований на основі відбраного рівняння значення показника;

$\bar{y}$  – середнє фактичне значення досліджуваного показника.

Рівняння вважається прийнятним, якщо  $r, R, \eta \geq 0,7$ . Чим вище значення зазначених коефіцієнтів, тим адекватніше відібране рівняння описує досліджуваний процес. Водночас для оцінки моделі використовується середнє відхилення між фактичними і розрахованими на основі побудованого рівняння даними:

абсолютне:

$$\Delta \bar{y}_{abc} = \frac{\sum |y - \hat{y}|}{n}, \quad (10)$$

відносне (середня помилка апроксимації, %):

$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{y - \hat{y}}{y} \right| \cdot 100. \quad (11)$$

Вважається, що відносне відхилення повинно бути менше 10 % ( $\Delta y_{відн.}(\bar{\varepsilon}) \leq 10\%$ ), оскільки лише за таких умов побудоване рівняння є статистично адекватним.

В табл. 1 наведені параметри ( $a_0, a_1, a_2$ ) і статистичні характеристики ( $R, r, \eta; \Delta \bar{y}_{\text{абс.}}, \Delta \bar{y}_{\text{відн.}}$ ) всіх рівнянь (3–7).

Таблиця 1

## Параметри і статистичні характеристики побудованих рівнянь

Параметри і характеристики рівнянь	Рівняння				
	$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2$	$y = a_0 + a_1 x_1$	$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_1^2$	$y = a_0 a_1^{x_1} a_2^{x_1^2}$	$y = a_0 x_1^{a_1} \ell^{a_2 x_1}$
$a_0$	14,580	8,026	-274,901	0,022	–
$a_1$	0,666	0,789	13,312	1,374	13,371
$a_2$	-0,005	–	-0,139	0,997	-0,278
Коефіцієнт кореляції (кореляційне відношення) ( $R, r, \eta$ )	0,8959	0,8017	0,8091	0,8093	0,8091
Середнє відхилення між фактичними і розрахованими значеннями: а) абсолютне $\Delta \bar{y}_{\text{абс.}}$	0,277	0,388	0,378	0,379	0,379
б) відносне $\Delta \bar{y}_{\text{відн.}}(\bar{\varepsilon})$	0,630	0,884	0,861	0,862	0,863

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що статистичні характеристики всіх рівнянь відповідають встановленим межах; все ж найкращим чином досліджуваний процес описує двофакторне рівняння (3). Тому подальші дослідження будуть здійснювати лише на основі використання зазначеного рівняння.

Коефіцієнти при невідомих ( $a_i$ ) у лінійних рівняннях – це коефіцієнти регресії. Коефіцієнти регресії показують, на скільки одиниць зміниться досліджуваний показник ( $y$ ) при зміні певного фактора на одну одиницю за фіксованого значення решти факторів.

Однак, перш ніж перейти до конкретного аналізу звернемо увагу на знаки при коефіцієнтах регресії, тобто на скільки вони відповідають природі взаємозв'язків між кожним фактором ( $x_i$ ) і досліджуваним показником ( $y$ ). Дійсно, при зростанні олійності насіння соняшнику з інших рівних умов вихід олії повинен збільшуватися, тому спереду повинен стояти знак „+”. Навпаки, при зростанні виробничого сезону вихід олії буде знижуватися, тому знак „-” цілком обгрунтований. Відповідність знаків при невідомих природі взаємозв'язків між фактором ( $x_i$ ) та результативним показником ( $y$ ) свідчить про логічну адекватність рівняння, яке на рівні зі статистичною адекватністю, про що відзначалось раніше, надає можливість використати рівняння для подальших досліджень [4].

Згідно з параметрами рівняння (3) (табл. 1) зростання олійності насіння соняшнику на 1 % підвищує вихід олії приблизно на 0,68 % і, навпаки, зростання тривалості виробничого сезону на одну добу призводить до зниження виходу олії на 0,005 % олії.

Оскільки, два із трьох показників оцінюються у відсотках, це дещо звужує можливості використання інших параметрів, наприклад, коефіцієнта еластичності, який характеризує відносні (%) взаємозалежності між взаємопов'язаними показниками.

Водночас наявні параметри дозволяють оцінити, в якій мірі включені у рівняння (3) фактори вплинули на зміну виходу олії при порівнянні його за 15 останніх років, скориставшись для цього залежністю:

$$\Delta y_{x_i} = a_i (x_{in} - x_{i0}), \quad (12)$$

де  $\Delta y_{x_i}$  – величина зміни абсолютного приросту виходу олії під впливом  $i$ -го фактора;

$a_i$  – коефіцієнт регресії  $i$ -го фактора;

$x_{in}$ ,  $x_{i0}$  – величина  $i$ -го фактора відповідно у останньому ( $n$ ) і першому (0) роках досліджуваного періоду.

Загальна зміна виходу олії за досліджуваний період становить:

$$\Delta y = y_n - y_0 = 42,93 - 44,21 = -1,28 \%, \text{ в тому числі:}$$

а) олійності насіння

$$\Delta y_{x_1} = a_1 (x_{1,n} - x_{1,0}) = 0,681(44,97 - 45,49) = -0,35 \%;$$

б) тривалості виробничого сезону

$$\Delta y_{x_2} = a_2 (x_{2,n} - x_{2,0}) = -0,005(315,0 - 133,3) = -0,93 \%.$$

Перевіримо результати проведеного факторного аналізу:

$$\Delta y = \Delta y_{x_1} + \Delta y_{x_2} = (-0,35) + (-0,93) = -1,28 \%, \text{ отже розрахунки вірні, оскільки сума змін виходу}$$

олії під впливом окремих факторів ( $x_1$ ;  $x_2$ ) дорівнює загальній зміні. Варто зазначити, що для виходу олії використані розрахункові дані на основі рівняння (3).

Як видно із результатів проведеного факторного аналізу на зниження виходу олії переважно вплинуло зростання тривалості виробничого сезону – на 0,93 %. У той час як зниження олійності соняшнику сприяло зниженню виходу олії всього на 0,35 %. Тобто, майже втричі менше у порівнянні зі значним зростанням тривалості сезону.

Економіко-статистична модель, побудована на даних динамічного ряду, крім аналітичних можливостей повинна мати також і прогностичну значущість. Необхідність побудови прогнозів пояснюється передбачувальною складовою системи управління, яка особливо важлива в сучасних реальних умовах. Актуальність використання прогнозів в управлінні обумовлює необхідність мати впевненість щодо його достовірності і точності. Однак про точність прогнозу можна зробити кінцеві висновки лише після завершення строку, на який він був складений. Щоб мати відносну впевненість про можливість використання побудованої моделі для складання прогнозу і його точність у межах допустимих помилок, використовується прийом, який отримав назву „прогноз екс-пост”.

**Висновок.** Логічно і статистично адекватні рівняння, побудовані у олійно-жировій промисловості, можуть стати ефективним знаряддям аналізу впливу факторів на досліджуваний показник, а звідси і пошук резервів виробництва побудови прогнозів, які потрібні при складанні поточних та стратегічних планів.

### Література

1. Вишневі С.М. Економічні параметри / Вишневі С.М. – М. : Наука, 1968. – 190 с.
2. Грабовецький Б.Е. Методика расчета потерь сахара в зависимости от длительности производства / Б.Е. Грабовецкий, В.В. Дмитраш, Т.С. Школьников // Сахарная промышленность. – 1972. – № 9. – С. 45–47.
3. Грабовецький Б.Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом : [монографія] / Грабовецький Б.Є. – Вінниця : Універсам, 2006. – 137 с.
4. Грабовецький Б.Е. Об оценке адекватности уравнения регрессии / Б.Е. Грабовецкий // Вестник статистики. – 1976. – № 5. – С. 53–57.
5. Крастинь О.П. Применение регрессионного анализа в исследованиях экономики сельского хозяйства / Крастинь О.П. – Рига : Зинатне, 1976. – 250 с.
6. Немчинов В.С. Избранные произведения / Немчинов В.С. – М. : Наука, 1976. – Т2. – 472 с.
7. Френкель А.А. Прогнозирование производительности труда: методы и модели / Френкель А.А. – [2-е изд., доп. и перераб.]. – М. : ЗАО Экономика, 2007. – 221 с.
8. Хайкин В.П. Корреляция и статистическое моделирование в экономических расчетах / Хайкин В.П., Найденов В.С., Галуза С.Г. – М. : Экономика, 1964. – 214 с.
9. Чупров А.А. Основные проблемы теории корреляции / Чупров А.А. – М. : ГосСтатИздат, 1960. – 275 с.

Надійшла 04.09.2012; рецензент: д. е. н. Зянько В. В.

**ПРИЧИНИ ТА ФАКТОРИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ КРИЗИ У XXI СТОЛІТТІ**

*У статті показана актуальність проблеми продовольчого забезпечення, надано визначення продовольчої кризи, сформульовані основні ознаки та особливості продовольчої проблеми 21 століття, розкрито основні її фактори та причини виникнення. Проаналізована ситуація в Україні та надано ряд пропозицій щодо її зміни.*

*The urgency of food supply problem is shown at the article. The definition of food crises is made. Formulated the main signs and features of food problem at 21 century, opened its major factors and the emergence reasons. Author had analyzed situation in Ukraine and made proposals on its change.*

*Ключові слова: продовольча криза, голод, ринок продовольства, індекс цін на продовольчі продукти, тенденції, суспільство споживання.*

**Постановка проблеми.** У наш час питання граничного розвитку земної цивілізації пов'язують з проблемою продовольчого забезпечення, яка загострювалася та набувала драматичного характеру на різних стадіях історичного шляху: в епохи війн, революцій, неврожаїв, природних катаклізмів. Так на сучасному етапі розвитку людства однією з найгостріших проблем і постала продовольча. Науково доведено, що крах одних держав і зліт інших в переважній більшості випадків пов'язані не зі зміною правлячих режимів, війнами та природними катаклізмами, а зі зміною суспільних цінностей, суспільної свідомості, що стає передумовою економічного зростання. З високою часткою ймовірності можна стверджувати, що ті зміни, які протягом останнього десятиліття відбуваються в суспільній свідомості, є катастрофічними як для світової спільноти, так і конкретно для України. Продовольча криза у сучасних умовах загострюється, що знаходить відображення у різкому стрибку цін на продукти харчування та розширенні масштабів голоду в усьому світі, що відбувається в умовах достатку продуктів харчування, ми маємо не проблему виробництва, а проблему раціональної організації розподілу продовольства, яка склалася в умовах всеохоплюючого панування суспільства споживання.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Проблема продовольчої кризи, шляхів подолання наслідків кризових явищ на ринку продуктів харчування є об'єктом аналізу таких вітчизняних та зарубіжних вчених: Б. Пасхавера [9], В.І. Власова, О.І. Гойчук, П.Т. Саблука [12], П. Гайдутського, А.І. Алтухова [8], Е. Ковальова, І.Г. Ушачева [6] та інших.

У роботі також знайшли своє відображення й ряд аналітичних та статистичних матеріалів, основними джерелами яких є звіти ООН, СОТ, Світового Банку, FAO і т.д.

Мета статті – визначити зміст, причини та фактори продовольчої кризи.

**Виклад основного матеріалу.** Демографічний бум в другій половині ХХ століття примножив населення Землі більше ніж вчетверо (1900 р. – 1,6 млрд, 1960 р. – 3 млрд, 1974 р. – 4 млрд, 1999 р. – 6 млрд [1], а на сьогодні – 7,065 млрд [2]), що дало поштовх до пошуку нових джерел для забезпечення необхідного рівня життя та сприяло подальшому зростанню чисельності населення. Проте до цих пір виробництво продовольства на Землі зростало швидше чисельності людей, що дозволяло збільшувати кількість продуктів харчування на душу населення. При цьому технологічні зрушення в аграрній економіці дозволяли не тільки збільшувати виробництво, але й знижувати його витрати, таким чином понижуючи ціни на сільськогосподарські товари.

На початку ХХІ століття ситуація почала змінюватися: зростання виробництва почало поступово сповільнюватися, як і зниження собівартості та ціни одиниці продукції; почала зростати екологічна ціна товарів, що знайшло своє вираження у зростанні незворотності дії сільського господарства і галузей, з ним пов'язаних, на навколишнє середовище та здоров'я людей, і дедалі більшому антропогенному підриві загальних умов самого землеробства. Світ постав перед світовою загрозою продовольчої кризи.

За визначенням Економічного енциклопедичного словника, «продовольча криза – це одна із глобальних проблем людства, яка полягає в масовому голоді та недоїданні значної частини населення у планетарному масштабі, передусім у слаборозвинених країнах світу» [3, с. 189].

Основними ознаками продовольчої кризи є:

1) відсутність коштів для придбання необхідної для забезпечення нормальної працездатності кількості продовольства;

2) відсутність можливості придбати продовольство для забезпечення мінімальної життєвої активності;

3) кожна третя людина до п'ятирічного віку не може набрати нормальної ваги;

4) люди потерпають від різних хвороб через споживання їжі, що не містить кількох життєво важливих вітамінів тощо [4, с. 3].

Особливість сьогоднішньої глобальної продовольчої ситуації полягає у її суперечливому характері, який виражається у існуванні продовольчої проблеми за наявності аграрних технологій для того, щоб нарощувати кількість та об'єм продовольства для її вирішення.

Суть світової продовольчої проблеми простежується у протиріччі розподілу споживання продовольства і потребами оптимального відтворення життєдіяльності кожного члена суспільства і всього суспільства в цілому через споживання продуктів харчування. Її економічний аспект складається у побудові, розвитку та забезпеченні нормального функціонування матеріальної бази для виробництва необхідної кількості продуктів харчування відповідно до постійно зростаючих потреб [5].

Загострення світової продовольчої ситуації, що переростає в продовольчу кризу, є результатом впливу безлічі різноманітних чинників – економічних, політичних, соціальних, як довготривалих, так і короткострокових.

Рішення продовольчої проблеми пов'язане не тільки зі збільшенням виробництва продуктів харчування, але й з розробкою стратегій раціонального використання продовольчих ресурсів, в основі яких має лежати розуміння якісних і кількісних аспектів потреби людини в харчуванні. Недостатнє і неповноцінне харчування значної частини населення планети має великий вплив на біологічні та соціальні аспекти відтворення всього людства, його життєвий тонус, продуктивність праці тощо.

На сьогодні розв'язанням продовольчої проблеми займаються науковці, політичні діячі, міждержавні офіційні і громадські організації та установи ООН, у тому числі ФАО (Організація з продовольства і сільського господарства), створена вже в 1945 році в рамках ООН.

До цієї справи долучилися і впливові банки: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), регіональні банки розвитку, спеціальний фонд ОПЕК (Організація країн-експортерів нафти), які фінансують численні проекти підйому сільського господарства в країнах, що розвиваються.

В цілому, в світі ресурсів продовольства достатньо для забезпечення задовільного харчування людства. Проте виробництво продовольства не забезпечує потребу в ньому. Голодування і недоїдання майже 1/5 населення планети є основним соціальним змістом продовольчої кризи.

Також на продовольчу ситуацію в світі впливають фізико-географічні умови і розміщення населення; розвиток світового транспорту та світова торгівля, в тому числі торгівля зерном та інші. До того ж, серед факторів необхідно відзначити економічну відсталість більшості держав, що виражається в низькому рівні розвитку продуктивних сил сільського господарства, в його вузькій аграрно-сировинній спеціалізації, бідності і малої купівельної спроможності основної маси населення. Сьогодні пріоритетну увагу в сільському господарстві країн, що розвиваються приділяють експортним технічним культурам, а виробництво продуктів харчування залишається на рівні традиційних напівнатуральних селянських господарств.

Слабка матеріально-технічна база сільського господарства, залежність від погоди, недостатнє застосування органічних і мінеральних добрив, відсутність засобів хімічного захисту рослин, труднощі заходів по зрошенню і меліорації земель – все це породжує і низьку продуктивність праці в більшості країн, що розвиваються.

Продовольча проблема тісно переплітається з іншими проблемами, багато з яких також набувають глобального характеру. Вони виявляються з різним ступенем гостроти в різних регіонах. До них можна віднести: витрати на військові потреби, які відволікають величезні кошти від сільського господарства; зростаючу зовнішню фінансову заборгованість країн, що розвиваються (на початок 1990-х років перевищила 1 трильйон доларів); енергетичний фактор; додамо до всього перерахованого і військові конфлікти.

Зупинимось докладніше на розгляді найбільш важливих причин, що спричинили глобальну продовольчу проблему:

1. Збереження високого рівня та волатильності цін, адже 2 млрд найбіднішого населення планети витрачають від 50 до 70 % своїх доходів на харчування [6]. За даними Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН (ФАО), за останнє десятиліття світові ціни на продовольчі продукти зросли більше ніж удвічі. Як бачимо на рис.1 зростання світових цін на продовольство спостерігається у 2011 та у 2012 році, причому у 2011 році воно досягло найбільшого значення у 227,6 %. Для порівняння під час кризи 2008 року індекс цін мав значення 199,8 %. Простежується постійна тенденція зросту цін на основні продовольчі продукти. Бачимо, що у грудні 2011 р. загальний індекс цін на продовольчі продукти становив 231,3 % (на цукор – 420,2 %, масла і жири – 279,4 %, зернові – 244,8 %, молоко – 221,3 %, м'ясо – 166,8 %), то у грудні 2012 р. він мав значення 212,8 %, при цьому індекс цін на цукор становив 398,4 %, масла і жири – 263,0 %, зернові – 237,6 %, молоко – 208,4 %, м'ясо – 142,2 % (рис. 2) [7].

Тобто у 2012 році спостерігаємо деяку нормалізацію ситуації порівняно з 2011, але це тільки на фоні 2011 року.

2. Зростання цін на нафту та енергоносії. Нафтопродукти є важливим складовим ресурсом для сільськогосподарського виробництва, а високі ціни на енергоносії крім того стимулюють попит на використання альтернативних видів, тобто біопалива.

3. Збільшення посівних площ під культури, які використовуються для виробництва біопалива. За даними Міжнародного дослідницького інституту продовольчої політики (International Food Policy), біопаливо спричиняє зростання цін на продукти від 25 до 33%. Це означає, що ціни на продовольчі продукти прив'язані до вартості нафти – чим дорожче нафта, тим вигідніше виробляти біопаливо замість продуктів харчування.

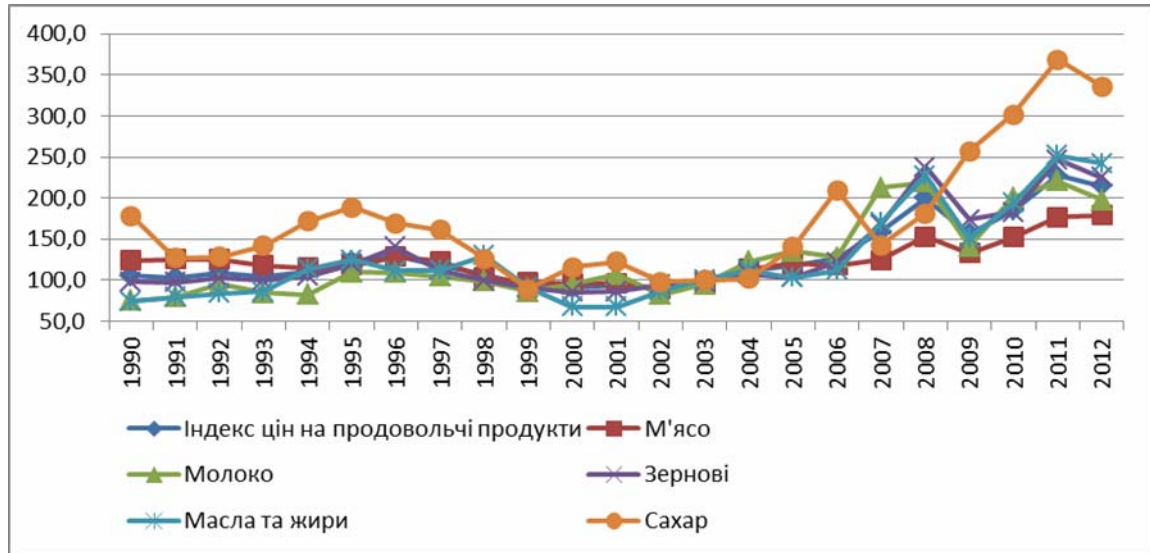


Рис. 1. Динаміка індексу цін на продовольчі ресурси у світі (2002–2004 рр. = 100%)

4. Бурхливий розвиток економік Китаю, Індії, Латинської Америки, Африки зумовив різке збільшення кількості платоспроможних споживачів, а це приблизно 50 % населення планети.

5. Глобальні природні катаклізми, погіршення стану природного середовища. Зростаючий викид газів в атмосферу викликає парниковий ефект, що, в свою чергу, призводить до повеней, опустелювання родючих земель і погодних катаклізмів, що завдає колосальної шкоди врожаю. Щорічні втрати продуктивних і пасовищних земель в світі складає 13 млн га, понад 60% ґрунтів знаходяться в різному ступені деградації, 40% ріллі потребує рекультивациі. Таким чином, площа сільськогосподарських угідь буде і далі зменшуватиметься, якщо не вжити відповідних конструктивних заходів із застосування останніх досягнень НТП та раціонального використання земель [8, с. 147–148].

6. Збільшення чисельності населення планети. Широко поширена думка, що продовольча проблема викликана в першу чергу «демографічним вибухом» в країнах, що розвиваються і недоліком продовольчих ресурсів. Відродився навіть інтерес до обговорення ідей англійського священика Мальтуса, який звернув увагу на важливість прямої залежності між виробництвом продовольства і чисельністю населення. На сьогодні в біомі Мальтуса чисельник збільшується швидше від знаменника та водночас примножуються песимістичні прогнози загострення світової продовольчої ситуації. Сучасні економічні ситуації модифікують формулу бінома. Коли бідність – причина голоду, то в чисельнику бінома стоїть динаміка душевого доходу, в знаменнику - динаміка продовольчих цін [9, с. 88]. Виходячи з нової формули розрахуємо значення бінома (табл. 1).

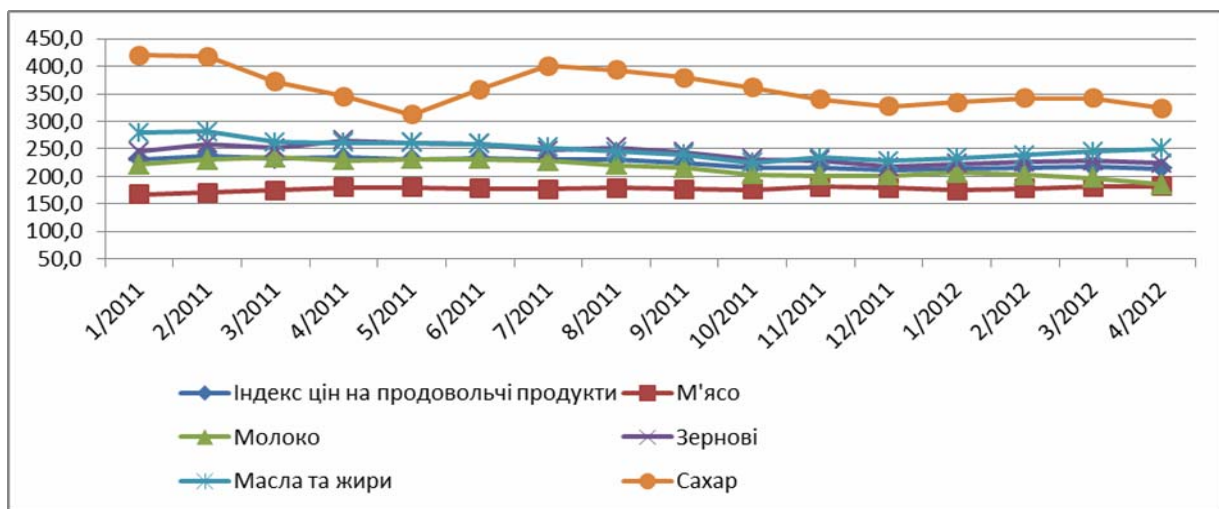


Рис. 2. Динаміка індексу цін на продовольчі ресурси у світі у 2012 р.

Значення розрахунків та динаміка (показано на рис. 3) відображає продовольчу ситуацію у світі, показуючи недостатній рівень забезпеченості продовольством при неможливості четвертої частини населення знайти кошти для того, щоб забезпечити себе продуктами харчування.

Значення бінома Мальтуса (2002–2004 г. = 100%)

Показник	11990	11992	11994	11996	11998	22000	22002	22004	22006	22008	22010
Динаміка ВВП на душу населення	770,46	776,48	80,80	888,56	885,17	888,62	889,51	1110,49	1126,61	1152,67	1153,67
Динаміка продовольчих цін	1105,44	1108,48	1110,56	1129,13	1107,09	990,36	889,87	1112,42	1126,65	1199,81	1185,30
Значення біному	00,67	00,70	00,73	00,69	00,80	00,98	11,00	00,98	11,00	00,76	00,83

\*Джерело: розраховано автором за [7,10]

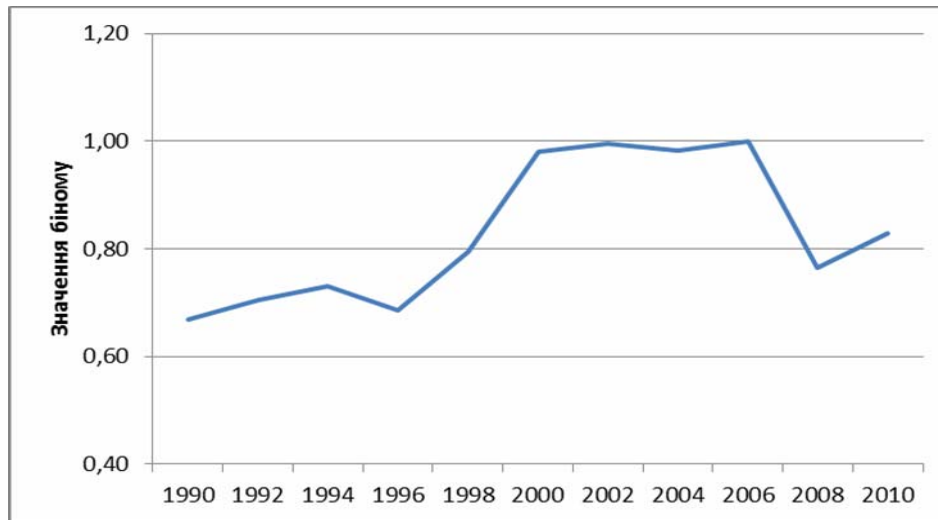


Рис. 3. Динаміка показника бінома Мальтуса

7. Висока інтенсивність використання природних ресурсів та зростаюча нестача водних ресурсів.

8. Загальносвітова агроінфляція та криза на світовому ринку. Структурні диспропорції в економіці та ситуація системної боргової кризи не сприяють вирішенню продовольчої проблеми.

9. Процес лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством. Лібералізація торгівлі – процес, звичайно, прогресивний, однак його потрібно розглядати стосовно етапу розвитку економіки конкретного країни та в межах доцільності використання, які визнаються рівнем забезпеченості продовольчої незалежності країни [6, с. 110].

10. Деструктивно-спекулятивна поведінка торгових агентів на світовому ринку продовольства. При торгівлі на ф'ючерсному ринку контракти на купівлю-продаж стали свого роду «деривативами», якими можна було торгувати, не залежно від реальної торгівлі продовольством. Якщо у 1998 р. спекулятивне фінансове інвестування в аграрний сектор економіки становило близько 25%, зараз вона становить більше 75% [11].

На сьогоднішній день велику популярність має запровадження у сільськогосподарське виробництво досягнень генної інженерії. Мова йде про застосування генетично модифікованих організмів (ГМО), зокрема рослин (ГМР). Їх економічна низька собівартість, гарантована вища продуктивність та зростання прибутку дуже привабливі. Та випадковий характер вбудови трансгенів спричиняє найбільшу наукову невизначеність та потенційні ризики, які важко спрогнозувати.

Для України світова продовольча криза має суперечливі наслідки. З одного боку, це шанс використати аграрний потенціал держави, адже агроекологічний потенціал урожайності в Україні, за даними ФАО, становить 6,2 т/га, а фактичний середній збір урожаю – 2,5 т/га, це найбільший у світі потенціал. А з іншого боку – небезпека соціальних наслідків у результаті постійного зростання цін на продовольства в умовах низьких доходів населення. Аналіз цінової ситуації на продовольчі товари в Україні вказує на збіг вітчизняних та світових цінових тенденції. Головною відмінною рисою ситуації на Україні є те, що аграрний ринок України не може самостійно реагувати на зміни у зовнішньому ринковому середовищі. Відсутність необхідних реформ, посилення диспаритету цін для сільгоспвиробників, практично відсутнє кредитування аграрного сектору, все це є сьогоднішніми реаліями, що не сприяють розкриттю аграрного потенціалу країни.

Розуміння важливості забезпечення населення достатньою кількістю продовольства є причиною виділення в економічно розвинених країнах значних сум на підтримку сільського господарства. Для України науково обгрунтований і збалансований розвиток сільського господарства є досить витратним при її обмежених можливостях, що виливається в серйозну проблему. Тому для поліпшення ситуації в сільському господарстві паралельно зі збільшенням допомоги в її абсолютному вираженні необхідно кардинально перебудувати систему регулювання. В її основі повинні бути не доплати при дискримінаційних умовах



роботи, а принцип рівновеликої по національному господарству норми прибутку на авансований капітал з обов'язковим урахуванням землі як основного ресурсу [7].

Сьогодні Україна імпортує продовольчі продукти в значних обсягах, причому часто низької якості. Відбувається комерціалізація землі шляхом зосередження великих масивів земель сільськогосподарського призначення в окремих юридичних і фізичних осіб, створення надвеликих агрохолдингів. В результаті нерационального та неефективного використання землі орендарями за відсутності дієвого державного регулювання відбувається монокультуризація землеробства, деградація угідь, порушення науково обґрунтованих систем ведення сільського господарства. Тому потрібно розвивати механізми організації продовольчих ринків, які вже давно використовуються на Заході: необхідні інститути (оптова та роздрібна торгівля, система зберігання, переробки транспортування, зв'язку та інші.); стабілізаційні зв'язки між виробниками та споживачами, довгострокові відношення; розвинута ринкова інфраструктура, яка дає можливість доступу населення до продуктів харчування. При цьому потрібен достатній рівень державної підтримки та наявність діючої сприятливої для розвитку законодавчої бази.

Україна має найбільший в світі агроекологічний потенціал, при реалізації якого вона може збільшити виробництво тільки одного зерна понад 100 млн т та нагодувати понад 300 млн осіб [13, с. 132], але для цього необхідно вжити дійових заходів щодо:

- оптимізації аграрних реформ господарювання;
- раціонального використання існуючого та розширення машинно-тракторного парку;
- створення належних умов для зберігання сільськогосподарської продукції;
- зміни у соціальній сфері села;
- структурної перебудови аграрної сфери;
- збільшення рівня державної підтримки, адже, як свідчить світовий досвід, що сільське господарство без державної підтримки розвиватися не зможе.

Та чи не першочерговим завданням задля вирішення нинішньої ситуації є зміна суспільної свідомості. Адже нетривалий період української незалежності являє собою один з таких критичних моментів, коли суспільна свідомість зазнає найрадикальніші зміни, які вивели українське суспільство на «вершину» його розвитку. Суспільство споживання, яке являє собою єдину психологічну масу, яка живе в світі ілюзій, де істина досягається не критичним аналізом дійсності, а шляхом перегляду телевізора, читання газет, перегляду глянцевого журналу [14]. Суспільство споживання несе Україні дві головні загрози: економічну і духовну.

У першому випадку йде мова про надмірне споживання при гіпертрофованій структурі національного виробництва, яке стало одним з головних чинників стрімкої деградації національної економічної системи, а духовна деградація, у другому випадку, на корені знищує саму можливість формування української нації як самобутньої соціально-економічної, культурно-політичної та духовної спільності.

### Висновки

1. Продовольча криза – це одна із глобальних проблем людства, яка полягає в масовому голоді та недоїданні значної частини населення у планетарному масштабі, передусім у слаборозвинених країнах світу, нерациональному використанні ресурсної бази.

2. Сьогоднішня глобальна продовольча криза розгортається в умовах достатку продуктів та має всеохоплюючий характер, стосуючись всіх країн світу. Вона є наслідком проблеми розподілу продовольства, знаходиться у взаємозв'язку з демографічною, енергетичною, екологічною, сировинною проблемами та її не можливо вирішити ізольованими зусиллями окремих держав, бо вона має зв'язок з факторами, які не вписуються у границі власне сільського господарства, аграрної політики та аграрних відносин між країнами.

3. Причинами, що збільшують кризу на ринку продовольства, є спекуляція сировиною та самими продуктами харчування, а також важка залежність від нафти, притаманна нинішньої моделі виробництва і розподілу продовольства. Зростання цін на нафту негайно призводить до підвищення цін на основні продукти харчування.

4. Ситуація в Україні ускладнюється такими процесами, як неефективність економічної політики, низька продуктивність сільського господарства в силу технологічної відсталості та низької матеріальної забезпеченості вітчизняних підприємств, відсутність ефективної системи державного втручання в ринкові процеси аграрного сектора, спекулятивний характер утворення ціни і розподілу прибутку (виробники продукції отримують прибутки тільки 20% від роздрібною ціни).

5. Зміст подолання продовольчої кризи полягає у побудові, розвитку та забезпеченні нормального функціонування матеріальної бази для виробництва необхідної кількості продуктів харчування відповідно до постійно зростаючих потреб населення та її раціонального розподілу.

### Література

1. Максаковский. В. Динамика численности населения мира / В.П. Максаковский // География. – 2001. – № 13. – С. 3–4.

2. Численность населения. Демографическая политика, население городов и агломераций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.popul.ru/>
3. Економічний енциклопедичний словник : в 2 т. / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – Т. 2 – 568 с.
4. Полунсєв Ю. Світова продовольча криза: глобальний голод чи конкурентна перевага для України?! / Ю.В. Полунсєв // Економіка АПК. – 2011. – № 16. – С. 2–5.
5. Кононов Д. Мировой продовольственный кризис: причины и возможные последствия / Д. Кононов // Политематический сетевой электронный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар : КубГАУ, 2011. – №08(72). С. 227 – 237. – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2011/08/pdf/19.pdf>
6. Ушачев И. Обеспечение продовольственной безопасности в контексте глобального партнерства / И.Г. Ушачев // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 107–112.
7. Положение с продовольствием в мире. Индекс продовольственных цен ФАО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/foodpricesindex/ru/>
8. Алтухов А. Мировой продовольственный кризис: причины возникновения и проблемы преодоления / А. И. Алтухов // Экономика АПК. – 2010. – № 6. – С. 145–154.
9. Пасхавер Б. Біном Мальтуса / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2010. – № 6. – С. 79–88.
10. Мир: социально-экономическая характеристика / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://be5.biz/ekonomika2/002/world.htm>
11. Vivas E. Food crisis: causes, consequences and alternatives / E. Vivas // International viewpoint [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.internationalviewpoint.org/spip.php?article1774>
12. Саблук П. Світові проблеми забезпечення людства продовольством та місце України у їх вирішенні / П.Т. Саблук // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 3. – С. 9–19.
13. Кондратюк О. Розвиток сільського господарства України в умовах продовольчої кризи / О.І. Кондратюк // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 128–132.
14. Кендюхов А. Общество потребления как национальная трагедия Украины / П. Кендюхов // Зеркало недели [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://zn.ua/POLITICS/obschestvo\\_potrebleniya\\_kak\\_natsionalnaya\\_tragediya\\_ukrainy-73290.html](http://zn.ua/POLITICS/obschestvo_potrebleniya_kak_natsionalnaya_tragediya_ukrainy-73290.html)

Надійшла 04.09.2012; рецензент: д. е. н. Тютюнникова С. В.

УДК 332.2: 338.242

О. В. БЕСТАНЧУК

Тернопільський національний економічний університет

## ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТУ ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

*У статті розглянуто законодавчо-нормативні основи становлення інституту приватної власності на землі сільськогосподарського призначення в Україні, розкрито сутність поняття «власність на землю» та обґрунтовано необхідність дотримання принципу умовності її реалізації.*

*In article legislative-normative bases of becoming of a private property institution on the ground of agricultural purpose in Ukraine are considered, the essence of concept "landed property" is opened and is proved necessity of observance of a principle of reserve of its realization.*

*Ключові слова: власність на землю, інститут приватної власності, обмін правами на земельну ділянку.*

**Постановка проблеми.** Оскільки в юридично-правовому сенсі існування приватної власності на землю сьогодні є незаперечним фактом, то набуває актуальності питання щодо становлення та розвитку інституту приватної власності на землю, одним з найважливіших аспектів якого є ринковий оборот земель сільськогосподарського призначення. В наукових та політичних колах з цього приводу триває дискусія, в межах якої висловлюються різні думки: одні висловлюють аргументи на користь вільного ринку землі без обмежень на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення (визначених п. 15 Розділу Х «Перехідних положень» Земельного кодексу України) [1], розглядаючи діючий мораторій як порушення прав громадян на вільне розпорядження своєю власністю, інші ж вважають заборону на продаж земель панацеєю від розкрадання зазначених категорій земель спекулянтами та перекупниками. Прихильники третьої думку відстоюють необхідність продовжити заборону на продаж земель до завершення економічної кризи, мотивуючи тим, що під час кризи ціни на сільськогосподарські землі будуть занижені, а їх купівля та ефективне використання будуть ускладнені умовами отримання кредитів [2, с. 13].

Все вище викладене вказує на те, що проблема становлення інституту приватної власності на землю сільськогосподарського призначення є складною і потребує виваженого наукового підходу до її вивчення та окреслення напрямів подальшого його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** За роки реформування земельних відносин в Україні питання становлення приватної форми власності на землю не втратило своєї актуальності, будучи предметом наукового дослідження багатьох вітчизняних вчених, в різних аспектах знайшло висвітлення у працях Ю. Д. Білика, А. С. Даниленка, Д. С. Добряка, М. В. Зубця, В. Я. Месель-Веселяка, І. Р. Михасюка, Л. Я. Новаковського, П. Т. Саблука, А. М. Третяка, М. М. Федорова [3–7] та багатьох інших. Новим поштовхом до вивчення окреслених питань виявились напрацювання зарубіжних та вітчизняних вчених [8–15], які підійшли до вирішення назрілих проблем у сфері земельних відносин з позицій інституціональної теорії прав власності. Необхідність векторизації подальшого розвитку інституту приватної власності на землю сільськогосподарського призначення в Україні обумовила потребу в узагальненні різних поглядів та підходів до розуміння сутності приватної власності на землю, її інституціонального оформлення в ринкових умовах.

**Постановка завдання.** Метою статті є висвітлення законодавчо-нормативних основ становлення приватної форми власності на землю в Україні, розкриття сутності поняття «власність на землю» та обґрунтування необхідності дотримання принципу умовності її реалізації в процесі становлення та розвитку інституту приватної власності на землю в Україні, а також вироблення підходів до формування відповідних забезпечуючих механізмів реалізації права приватної власності щодо земельних ділянок сільськогосподарського призначення, визначених п. 15 Розділу X «Перехідних положень» Земельного кодексу України, на купівлю-продаж або іншим способом відчуження яких сьогодні накладено мораторій [1].

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Починаючи з 1991 року в економіці України відбуваються процеси, направлені на зміну інституціональних основ функціонування економіки в ринкових умовах. У цьому відношенні радикалізація відносин власності є визначальною особливістю становлення ринкової економічної системи в Україні. З цього приводу академік І. І. Лукінов сформулював тезу про те, що суспільно-економічний прогрес неможливий без прогресивних зрушень у системі відносин власності [16, с. 18]. Визначальне місце в їх реформуванні відводиться становленню інституту приватної власності на землю як серцевини аграрних реформ.

Початок формування концептуальних основ земельної реформи й приватизації земель був закладений Земельним кодексом Української РСР та постановою Верховної Ради Української РСР «Про порядок введення в дію Земельного кодексу Української РСР» [17], «Про земельну реформу» [18].

Істотними віхами у формуванні й удосконаленні законодавства у напрямку утвердження ринкових підходів у сфері реформування відносин власності на землю слід вважати Закони України «Про селянське (фермерське) господарство», «Про колективне сільськогосподарське підприємство», «Про форми власності на землю», Земельний кодекс України (березень 1992 р.), яким була запроваджена в Україні приватна власність на землю. Цим законодавчими документами визначалось, що у державній власності знаходяться всі землі України, за винятком переданих у колективну та приватну власність.

Важливі аспекти подальшого реформування земельних відносин знайшли відображення і в інших законодавчих актах, зокрема в Указах Президента України від 10 листопада 1994 р. «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» від 8 серпня 1995 року «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам та організаціям» та ін. [19]. Новий Земельний кодекс (2001р.) закріпив визначені Конституцією України форми власності: державну, комунальну та приватну. Внаслідок процесу демонополізації державної власності та становлення приватної власності на землю було проведено роздержавлення і приватизацію земель, шляхом передачі їх у колективну власність недержавним сільськогосподарським підприємствам, кооперативам, акціонерним товариствам та приватну – громадянам; здійснено грошову оцінку і паювання сільськогосподарських угідь, переданих у колективну власність підприємствам і організаціям, між членами цих підприємств та пенсіонерами з їх числа; створено на базі недержавних сільськогосподарських підприємств нові організаційно-правові структури ринкового типу на основі приватної власності на землю та майно [1].

Якщо в перші роки реформування суттєвих змін у формах власності на землю не відбулося, то з законодавчим визнанням повного права приватної власності на земельний пай, закріпленого Державним актом на право володіння, вони набули нового значення. Якщо на початку 1992 року весь земельний фонд України перебував у державній власності, то на кінець 1996 року її питома вага становила 60,2 %, колективної власності – 36,6 % і приватної – 3,2 %. На початку 2011 року у державній власності знаходилося 26,2 %, у приватній – 73,7 % і в колективній – 0,1 % [26, с. 26]. В результаті здійснення земельної реформи 6,8 млн громадян отримали сертифікати на право на земельний частку (пай), з них 99,2 % замінили їх на державні акти на право власності на земельну ділянку. В середньому по країні земельна частка (пай) становить чотири гектари і коливається від 1,1 в Івано-Франківській до 8,9 га у Луганській області [20, с. 21–22].

При цьому, у наукових, а радше – у політичних колах все частіше акцентується увага на тому, що недостатньо визнати приватну земельну власність, законодавчо закріпити потенційну можливість її існування. Головне – щоб люди усвідомили: власник землі має право використовувати її для ринкових цілей

і реалізувати свій інтерес у використанні її як засобу виробництва, об'єкта оренди і, зрештою, торгівлі [21]. Однак, належна реалізація цих інтересів, на нашу думку, можлива за умови врахування специфічних особливостей землі, представлених у таблиці 1.

Таблиця 1

**Специфічні властивості землі як об'єкту ринкових відносин [9, с. 28]**

№ п/п	Властивості	Характеристика
1.	Функції	Багатофункціональне значення, що передбачає екологічну, соціальну, економічну, політичну, локаційну та ін. функції
2.	Походження	Не відтворювальний, базовий ресурс всіх благ, існує незалежно від волі людей і не є продуктом людської праці
3.	Ступінь рухомості	Не піддається фізичному переміщенню, вільному переведенню з однієї галузі виробництва в іншу, з одного підприємства на інше
4.	Термін господарського використання	Необмежений
5.	Стан споживчої форми в процесі використання	Зберігається натуральна форма протягом усього періоду використання
6.	Кількість	Постійна, обмежена поверхнею земної суші
7.	Знос в процесі використання	На відміну від інших засобів виробництва при раціональному використанні не зношується, не руйнується, не втрачає своїх корисних властивостей
8.	Якість	Визначається унікальністю місцеположення та родючістю, яка може покращуватись в процесі раціонального її використання
9.	Взаємозамінність	Не може бути замінена жодним іншим ресурсом
10.	Оборотність на ринку	Окремі види земель обмежені або виключені з господарського обороту
11.	Формування споживчої вартості	Здійснюється під впливом природних факторів протягом тисячоліть, вкладенням праці та капіталу при розумному використанні не тільки не погіршується, але може поліпшуватися
12.	Особливий спосіб розпорядження	Землевпорядкувальні дії

Земля – це не тільки специфічний об'єкт нерухомості, стратегічний виробничий ресурс, місце розміщення об'єктів загальнодержавного та суспільного значення, але й основне національне багатство, що перебуває під особливою охороною держави, незалежно від того, чиєю власністю вона є [22]. Конституція України не тільки гарантує непорушність права приватної власності на землю, але й передбачає, що використання власності не може завдавати шкоди правам, свободам та гідності громадян, інтересам суспільства, погіршувати екологічну ситуацію і природні якості землі [22]. Тобто відповідно до чинного законодавства України, держава володіє незаперечним правом як наділяти власника земельної ділянки додатковими правами, так і обмежувати його існуючі права в інтересах суспільства, залишаючи при цьому незмінним його статус власника земельної ділянки. Це є абсолютно виправданим, адже ряд функцій, як, наприклад, створення, ліквідація чи обслуговування лісозахисних насаджень, меліоративних систем не можуть здійснюватись приватним власником земельної ділянки без додаткових прав, делегованих йому державою.

Варто зауважити, що в сучасному цивілізованому світі не існує абсолютного права власності, як повного необмеженого права розпорядження землею. Закони в усіх країнах передбачають обмеження прав власності на землю сільськогосподарського призначення, обумовлені інтересами суспільства, певними моральними, релігійними, екологічними, транспортними та іншими нормами [23].

Загальносвітова тенденція полягає в перегляді концепції земельного власника в напрямку скорочення його юридичної влади, залишаючи абсолютним право власності на продукти праці. Такий підхід знімає акценти з проблеми власності та переносить їх в площину прав та обов'язків землевласників та землекористувачів, що, на нашу думку, виступає гарантом соціальної стабільності в суспільстві. Принцип умовності приватної власності на землю визнаний та реалізується в усіх цивілізованих країнах світу.

Тоді, постає питання: наскільки є обґрунтованими аргументи на користь вільного ринку землі без обмежень на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення (визначених п. 15 Розділу X «Перехідних положень» ЗК України) та розгляд діючого мораторію як порушення прав громадян на вільне розпорядження своєю власністю? [2, с. 13].

Розгляд даного питання в зазначеному контексті вимагає глибшого розкриття поняття «власність на землю». Варто зауважити, що зусилля науковців з початку реалізації земельної реформи в Україні були зосереджені на розробленні теоретико-методологічних підходів до визначення змісту власності на землю, її форм, обґрунтування необхідності запровадження приватної власності на землю, формування ринку земель [3–7, 16]. Узагальнюючи наукові напрацювання, необхідно виділити два основних підходи до тлумачення поняття «власність»: з юридичної та економічної точок зору. Аналізуючи відмінності зазначених підходів,

Є. Кирилюк зауважує, що «правовий підхід фіксує перехід прав власності від одних суб'єктів до інших... Для економічного ж – проблема ефективності використання майна, що переходить від одного власника до іншого, є головною» [11, с. 82].

Так, Земельний Кодекс України, розділ III, ст.78, п.1 визначає право власності на землю, з юридичної точки зору, як «право володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками», а Конституція України, ст.41 гарантує, що кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю.

Економічна ж сутність відносин власності виявляється не тільки у привласненні засобів виробництва, але й результатів її господарського використання (продукції, отриманих доходів). З цього приводу А. Булатов зазначає, що сьогодні як ніколи очевидним є те, що економічні відносини привласнення визначають мотиви, логіку, економічні, соціальні й навіть політичні результати господарської поведінки людей, груп, регіонів, націй» [8, с. 76]. Тому, з економічної точки зору природно розглядати власність як категорію, що проявляється у відносинах між людьми з приводу привласнення умов виробництва та матеріальних благ (цінностей) фізичними, юридичними особами, державою та територіальною громадою» [3; 24], щодо земельної власності, то її можна визначити як сукупність відносин між людьми з приводу привласнення земель як продукту природи й засобу виробництва, а також привласнення того доходу, який одержують суб'єкти земельної власності внаслідок її господарського використання.

Взаємообумовленість цих двох підходів, яка полягає в тому, що право власності є юридичною оболонкою, формою економічної сутності власності, а остання, у свою чергу, породжує необхідну правову форму [11, с. 82] дозволяє прослідкувати смислову еволюцію поняття земельної власності з економічної точки зору через зміну її правової форми.

Загальноприйняте визначення права власності на землю, викладене в редакції Земельного Кодексу України, розділ III, ст.78, п.1, обумовлене правовою традицією, запозиченою з Римського права, в рамках якої право власності, як право конкретного суб'єкта на визначений майновий об'єкт зводилось до трьох основних правомочностей права володіння, права користування та права розпорядження, абсолютизуючи їх концентрацію в одного власника.

Відповідно, власність на землю розглядається у вітчизняній практиці як належність земельної ділянки фізичній чи юридичній особі, територіальній громаді чи державі на праві володіння, користування та розпорядження нею. Право володіння – заснована на законі можливість ідентифікувати право щодо земельної ділянки як виключне право фізичного контролю щодо неї, може реалізуватись шляхом відводу ділянки на місцевості; перенесення в натурі проектів землеустрою; створення зон з особливими умовами використання; встановлення межових ліній, знаків, заборів; охорони від посягань на ділянку; обліку земель на балансі підприємств чи в господарстві громадянина; державної реєстрації права власності, оренди. Право користування – заснована на законі можливість отримання від землі корисних властивостей чи доходу шляхом вільного господарювання; раціональної організації території; захисту земель від процесів руйнації, забруднення та зараження шкідниками; використання наявних на ділянці корисних копалин, торфу, води та ін.; перебування в лісі для відпочинку, збору ягід та ін.; отримання доходів або ренти та в ін. спосіб. Право розпорядження – заснована на законі можливість визначення юридичної участі ділянки шляхом зміни статусу ділянки (перевід з однієї категорії в іншу; встановлення (зміни) режиму використання; зведення будівель на ділянці); зміни складу власників, користувачів ділянки (відчуження ділянки; передача в оренду; недопущення існування ділянок, які за законом нікому не належить) [9, с. 30].

На ідеї абсолютизації приватної власності (концепції земельного власника з широкими межами його юридичної влади над ресурсом) ґрунтувалась модель вітчизняної земельної реформи. Помилковість даної ідеї доведена практикою реалізації земельної реформи в Україні. Зміна форми власності на землю не дала бажаних результатів. Втрата конкурентних переваг вітчизняного сільськогосподарського виробництва на фоні надмірної розораності угідь (78%) та майже цілковитого припинення виконання комплексу робіт із захисту ґрунтів привела до зниження земельного потенціалу країни за умов втрати державою дієвих важелів впливу на покращення ситуації. На сьогодні більше 30% сільськогосподарських угідь піддані ерозії, в обробітку знаходиться близько 16 % деградованих і малопродуктивних земель, майже половина з них має низький і середній вміст фосфору [25, с. 24]. Врожаї останніх років – результат вичерпування природної родючості ґрунтів, збіднення потенційної її частини. Якщо до 1990 року надходження поживних речовин в ґрунт перевищували втрати (винос урожаєм сільськогосподарських культур), то в останні роки винос поживних речовин компенсується лише на 30–40%. Починаючи з 1990 року обсяги мінеральних та органічних добрив різко скоротилися. З 2000 року спостерігається підвищення обсягів внесення мінеральних добрив (таблиця 2).

Разом з тим, практика останніх років доводить, що концентрація земельної власності на праві її використання (оренди) дозволяє ефективно розвивати конкурентоспроможне великотоварне сільськогосподарське виробництво. Розвиток агрохолдингів забезпечив зростання сільськогосподарського виробництва в Україні. За період 2001–2009 рр. порівняно з 1996–2000 рр. вихід валової продукції зріс з 917,4 до 1646 грн./га (на 79%). Внесення добрив на 1 га в агрохолдингах становить в межах 160 кг діючої речовини на гектар, а середня урожайність зернових зросла на 5–6 т/га. Підвищення якості обробітку землі

забезпечило зростання прибутковості рослинництва у 30 разів [26, с. 27], внаслідок чого орендна плата в окремих регіонах України сягнула 9% від нормативно-грошової оцінки землі [27, с. 13]. Однак, сьогодні в Україні більшість корпоративних структур функціонують у формі акціонерних товариств [28, с. 62], що поглиблює тенденцію відокремлення функції управління від власності, внаслідок чого визначальним фактором в їх управлінні стає не власність, а контроль. Обмеженість положень класичної теорії, яка абсолютизувала речовий бік відносин власності, підтверджена загальновідомим висловлюванням К. Маркса про скасування приватної власності у зв'язку з появою акціонерних товариств, не відповідає практичним вимогам індустріальної та постіндустріальної стадій розвитку суспільства і спонукає звернутись до досвіду становлення та розвитку інституту приватної власності на землю в зарубіжних країнах. Сучасні наукові школи, використавши науково-теоретичні підходи теорії прав власності, яка виникла в рамках інституціонально-маржиналістського напрямку, в основі якого лежить англосаксонська правова традиція, розглядають власність, як «пучок» (набір) прав, зазвичай, розподілених між різними суб'єктами [11, с. 83].

Таблиця 2

**Внесення мінеральних та органічних добрив під посіви сільськогосподарських культур [25, с. 25]**

Внесення добрив	Роки												
	1990	1996	1998	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Мінеральних, кг/га	141,0	21,0	21,1	13,0	21,4	22,0	29,0	32,3	40,3	51,0	57,0	48,4	58,0
Органічних, т/га	8,6	3,2	1,9	1,3	1,2	1,0	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5

Так, окрім зазначених вище трьох основних правомочностей зарубіжними фахівцями виділяється ще 8 елементів пучка правомочностей, що визначають як правові, так і соціально-економічні основи формування відносин власності на землю, це зокрема: право на отримання доходу від використання чи розпорядження землею; право на «капітальну власність», що передбачає відчуження, використання ресурсу на власний розсуд; гарантування захисту від експропріації або право на безпеку; право на передачу земельної ділянки; право на безстроковість володіння; заборона використання землі на шкоду іншим людям; можливість вилучення ділянки для сплати непогашеного боргу; залишковий принцип, який передбачає існування норм та правил, що забезпечують відновлення порушених прав [14, с. 112–128]. Причому, право власності визнається за умови включення не всіх, а лише деякі з названих компонентів. Загальноприйнятим в зарубіжній практиці є положення про те, що правом власності вважається будь-яке поєднання названих елементів, якщо в ньому міститься хоч один з п'яти перших елементів, включаючи володіння, користування та розпорядження [15, с. 21].

Визначення правомочностей власника (користувача) стосовно об'єкту права власності, яким є конкретна земельна ділянка, передбачає встановлення правового режиму її використання. Законодавчо визначено, що суб'єктами права приватної власності на землю в Україні є громадяни та недержавні юридичні особи. Вони ж виступають суб'єктами прийняття рішення щодо обміну правами на земельну ділянку. Однак, в процесі переходу права (пучка правомочностей) на земельну ділянку від одного суб'єкта до іншого, активну участь бере держава, територіальні громади сіл, селищ та міст (в особі уповноважених органів), виступаючи суб'єктами прийняття рішень щодо обміну правами. Схематично система обміну пучками правомочностей зображена на рис.1.

Важливе місце в цій системі відводиться державі та територіальним громадам сіл, селищ та міст, які, в особі уповноважених органів, можуть виступати суб'єктами прийняття рішення щодо обміну правами на земельну ділянку, як в якості безпосередніх учасників угоди на ринкових умовах, так і на основі прийняття адміністративного рішення щодо встановлення правового режиму використання земельної ділянки. Для того, щоб уповноважені державою чи територіальною громадою органи ефективно виконували свої функції в інтересах суспільства, то, перш ніж зняти мораторій на купівлю-продаж або іншим способом відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення, визначених п. 15 Розділу X «Перехідних положень» Земельного кодексу України [1], необхідно визначити правовий режим використання кожної конкретної земельної ділянки (в першу чергу зазначених категорій земель, а згодом – на всій території України) та розробити дієві механізми контролю за реалізацією права приватної власності на принципах соціальної і правової відповідальності.

Запропонований підхід дозволяє окрім вище зазначених суб'єктів права (законних носіїв відповідного титулу власника (користувача) віднести до них і нелегалізованих власників (користувачів), які знаходяться в процесі отримання титулу власника (користувача) відповідно до норм чинного законодавства або через так звані «тіньові схеми», використовуючи недосконалість чинного законодавства, адже, в рамках інституціонального підходу, будь-який інститут, в тому числі інститут приватної власності на землю (в широкому розумінні: «institution» (в ориг.) розглядається як сукупність формальних та неформальних норм, цінностей, правил взаємодії, які приймаються та реалізуються членами суспільства в процесі їх взаємодії

[10; 13]. Тому, запропонована система обміну пучками правомочностей в процесі реалізації права приватної власності на земельну ділянку розкриває сутність обороту землі (в тому числі землі сільськогосподарського використання) в сучасних ринкових умовах та може стати основоположною для побудови інституціональної моделі реформування системи земельних відносин, обумовлюючи перспективи подальшого розвитку інституту приватної власності на землю сільськогосподарського призначення в Україні.

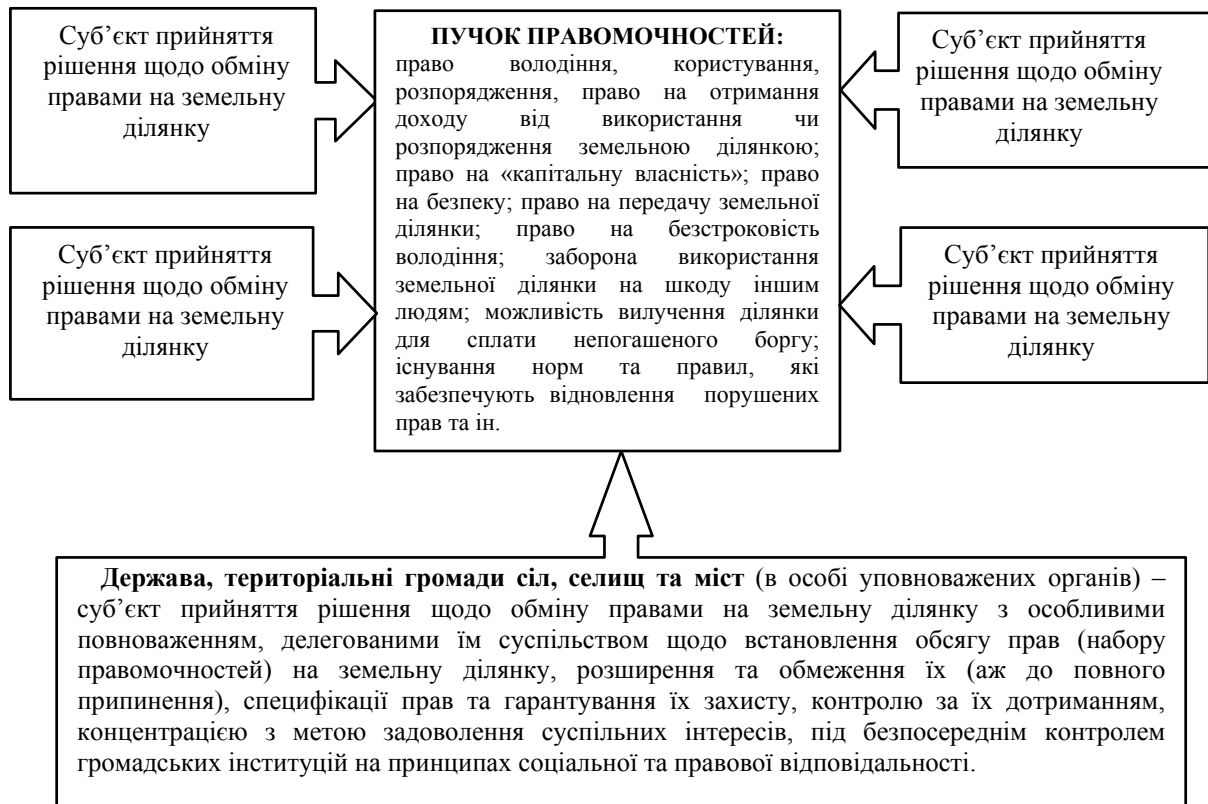


Рис. 1. Система обміну пучками правомочностей на земельну ділянку в рамках інституціонального підходу

**Висновки.** Отже, розбудова розвинутої ринкової економіки в Україні – процес досить складний і тривалий, складність якого полягає у тому, що у світі немає аналогів переходу до ринку держави з таким рівнем монополізації економіки. В розвинутих країнах з ринковою економікою цей процес здійснювався як природний, взаємозв'язаний з економічним і соціальним прогресом суспільства. Однією з особливостей функціонування ринкової економіки є те, що всі фактори виробництва: земля, праця, капітал функціонують в єдиному ринковому середовищі. Таким чином, інститут приватної власності на землю є невід'ємною складовою ринкових відносин. Однак, земля, з огляду на її специфічні особливості, в суспільстві виконує подвійну функцію: з одного боку – це об'єкт приватної власності, а з іншого – значна частина національного багатства, що перебуває під особливою охороною держави, чим обумовлюється необхідність обмеженого її обороту на основі дотримання принципу умовності приватної власності на землю, визнаного в усіх цивілізованих країнах світу та передбачає формування дієвих механізмів його реалізації в державній політиці, що може стати напрямом подальших наукових розвідок.

### Література

1. Земельний кодекс України : Закон України від 25 жовтня 2001р. № 2768-III (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
2. Державна земельна політика в Україні: стан і стратегія розвитку (Аналітичні матеріали) // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 3. – С. 2–14.
3. Даниленко А.С. Актуальні питання розвитку земельної реформи в Україні / [А.С.Даниленко, Ю.Д. Білик, М.Ю. Гарбуз та ін.] ; за ред. Ю. Д.Білика. – К. : Урожай, 2004. – 96 с.
4. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.] ; за ред. М.В. Присяжнюка. – К. : ННЦІАЕ, 2011. – 1008 с.
5. Новаковський Л.Я. Земельна реформа і землеустрій в Україні / Л.Я. Новаковський, А.М. Третяк, Д.С. Добряк. – К. : ЦЗРУ, 2001 – 138 с.
6. Федоров М.М. Особливості формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 73–78.

7. Михасюк І.Р. Аграрний сектор АПК: Проблеми і шляхи вирішення / І.Р. Михасюк, Є.Й. Майовець. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 230 с.
8. Булатов А.К. К разработке интерактивного курса экономической теории / А.К. Булатов // Российский экономический журнал. – 2000. – № 1. – С. 75–78.
9. Горемыкин В.А. Современный земельный рынок России : [практ. пос.] / Горемыкин В.А. – М. : ИТК «Дашков и К», 2005. – 624 с.
10. Капелюшников Р. Право собственности (Очерк современной теории) / Р. Капелюшников // Отечественные записки. – 2004. – № 6 (20).
11. Кирилюк Є. Роль власності на сучасному етапі розвитку аграрних відносин / Є.Кирилюк// Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2 (31). – С. 80–86.
12. Концепция развития земельных отношений в сельском хозяйстве Российской Федерации / [Милосердов В.В., Панкова К.И., Родин А.З., Волков С.Н]. – М. : РАСХН, 1999.
13. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Норт Д. ; [пер. с англ. А.Н. Нестеренко ; предисл. и научн. ред. Б. З. Мильнера]. – М. : Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 180 с.
14. Honore A. M. "Ownership". In Oxford essays in jurisprudence. Ed. by Guest A. W. (Oxford, 1961), 112-128.
15. Becker L. S. Property rights: philosophical foundations. (Cambridge, 1977), 21.
16. Лукинов І.І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / Лукинов І.І. – К. ; Наукова думка, 1997. – 455 с.
17. Про порядок введення в дію Земельного кодексу Української РСР : Постанова Верховної Ради Української РСР від 18 грудня 1990 року № 562-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T056200.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T056200.html)
18. Про земельну реформу : Постанова Верховної Ради УРСР від 18.12.1990 № 563-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T056300.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T056300.html)
19. Нормативно-правова база земельних відносин в Україні (Додаток) // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 3. – С. 8–31.
20. Земельні ресурси України та їх використання // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 6. – С. 21–22.
21. Другак В.М. Проблеми реалізації права власності на землю в Україні / В. М. Другак // Землевпорядний вісник. – 2001. – № 4.
22. Конституція України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>
23. Уманець В.Т. Державне регулювання обігу земель сільгосппризначення зарубіжний досвід / В.Т. Уманець , О.А. Сидоренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т.3. – С. 75–79.
24. Экономическая энциклопедия: [гл. ред.. Л.И. Абалкин]. – М. :Экономика. – 1999. – С. 376.
25. Солов'яненко Н. Сучасний стан та охорона ґрунтових ресурсів / Н. Солов'яненко // Землевпорядний вісник. – 2012. – № 5. – С. 23–27.
26. Данкевич А. Еколого-економічні аспекти використання сільськогосподарських угідь в умовах приватної власності та ринкових відносин / А. Данкевич // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 6. – С. 26–28.
27. Ясиновський В. Чернігівщина: «проблемні» райони чи «проблемні» керівники / В. Ясиновський // Землевпорядний вісник. – 2012. – № 5. – С. 9–13.
28. Ліщинський М. Формування інвестиційної привабливості аграрних корпорацій України / М. Ліщинський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1. – С. 61–64.

Надійшла 06.09.2012; рецензент: д. е. н. Монастирський Г. Л.



**СУТНІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА**

*В роботі узагальнено існуючі підходи до сутності понять «інтелектуальний капітал», «інтелектуальний потенціал» та «інтелектуальний потенціал суспільства». Визначено основні сутнісні характеристики інтелектуального потенціалу суспільства.*

*This paper summarizes the current approaches to the essence of the concepts of "intellectual capital", "intellectual capacity" and "intellectual potential of society." There are identified the main essential characteristics of the intellectual potential of society in the article.*

*Ключові слова: інтелектуальний потенціал суспільства, суспільство, соціум, потенціал.*

**Вступ**

Наприкінці ХХ століття суспільство вступило до нового етапу свого розвитку. Відбулася глобальна зміна «матеріальної» економіки на «інтелектуальну» економіку або «економіку, засновану на знаннях». Суспільство визнало те, що знання стають ключовим фактором розвитку матеріального і нематеріального виробництва, а також набувають все більшого значення в отриманні конкурентних переваг країни. Отже, головною умовою забезпечення розвитку науково-технічного прогресу та інноваційного оновлення національної економіки є інтенсивне створення та використання інтелектуального потенціалу суспільства.

Теоретичні та прикладні аспекти проблем управління відтворенням інтелектуального потенціалу суспільства досліджувалися багатьма вченими-економістами і практиками. Зокрема, вагомий внесок у розв'язання цих проблем зробили такі вітчизняні вчені-економісти, як Г. Башнянин, О. Бутнік-Сіверський, О. Веретенникова, С. Вовканич, В. Геєць, В. Гончаров, В. Григоренко, О. Грішнова, В. Грушко, М. Гуревичов, М. Долішній, С. Злупко, В. Іноземцев, Ю. Канигін, І. Каленюк, О. Кендюхов, В. Куценко, О. Нестеренко, В. Удовиченко, П. Цибулев, А. Чухін, С. Шолуденко, Т. Шпарга та ін. Помітний вклад у вирішення актуальних теоретичних та прикладних питань досліджуваної проблеми внесли і зарубіжні вчені: А. Аганбегян, А. Акаєв, Я. Берсуцький, О. Румянцева, І. Смирнов та інші.

Проте, сучасні економічні трансформації, які відбуваються в Україні, вимагають від науковців і практиків пошуку нових можливостей реалізації інтелектуального потенціалу суспільства, що, в свою чергу, потребує визначення відповідного понятійного апарату.

**Постановка завдання**

Метою статті є встановлення сутності категорії «інтелектуальний потенціал суспільства» шляхом сукупності вихідних понять: «суспільство», «соціум», «потенціал», «інтелектуальний потенціал» тощо.

**Результати дослідження**

Категорія «суспільство» з'явилася у ХVIII столітті. Сам термін «суспільство» походить від латинського «соціо», що означає «з'єднати» або «об'єднати». Звідси можна вважати, що основне значення терміну «суспільство» – спільність, союз, співпраця. Перші згадування про нього знайдено в працях Аристотеля, який вважав, що тільки люди спроможні добровільно і свідомо об'єднуватися в суспільство. Пізніше в роботах Платона відзначалося, що суспільство є об'єднанням людей для задоволення своїх потреб і засобом реалізації потреби людей одне в одному. В той же час Конфуцій та інші стародавні мислителі ототожнювали суспільство з державою. Вперше в роботах Н. Макіавеллі держава постає у вигляді однієї зі складових суспільства як більш широкого й фундаментального утворення [1].

Нове розуміння категорії «суспільство» було запропоновано в середині ХІХ – на початку ХХ ст. О. Контом і Г. Спенсером, які вважали суспільство динамічним утворенням, що, як і кожний живий організм, перебуває у постійному розвитку, виявляючи здатність до саморегулювання [2].

В сучасному сприйнятті єдиної думки щодо визначення категорії «суспільство» не існує. Окремими науковцями в якості визначальних характеристик виділяються: наявність певних територіальних кордонів [3, 4], власної історії [5, 6], взаємин між людьми, заснованих на дотриманні норм і цінностей [7, 8], поповнення суспільства головним чином за рахунок дітонародження; розвинута культура і політична незалежність [3]; спільна економічна діяльність об'єднання людей [5]; системний характер існування [6–9]; укладення шлюбів між представниками даного об'єднання; існування його у тривалішому часі, ніж середня тривалість життя окремого індивіда [4] тощо. Як бачимо, більшість вчених в якості визначальних виділяють саме системні характеристики: цілісність, наявність взаємозв'язків, об'єднання людей з метою реалізації спільних інтересів [5–9] тощо.

Досить часто в науковій літературі поняття «суспільство» ототожнюється з поняттям «соціум», у зв'язку з чим виникає питання правомірності ідентичності їх сприйняття.

В навчальному соціологічному словнику під редакцією С. А. Кравченко зазначено, що в науці немає однозначного вирішення питання про співвідношення понять «суспільство» і «соціум» [10]. Одні соціологи ототожнюють ці поняття [11], інші вважають, що поняття «соціум» ширше поняття «суспільство» [10], треті бачать в «соціумі» лише окремі властивості суспільного [12]. Однак при цьому можна спостерігати

використання різними авторами ідентичних ознак для характеристики категорій «суспільство» і «соціум», зокрема: системний характер існування, наявність соціальних зв'язків і взаємозв'язків, розвиненої культури, спільних інтересів, наявність власної історії, соціальних цінностей та норм, політична незалежність тощо, що дає змогу ототожнювати ці два поняття.

Здатність соціуму до саморозвитку в загальному розумінні називають потенціалом. Визначенню сутності останнього та його складових частин присвячено значну кількість праць вітчизняних та зарубіжних дослідників.

Аналіз існуючих дефініцій терміну «потенціал» свідчить про існування трьох точок зору. Перша з них полягає в ототожненні потенціалу з сукупністю ресурсів [13–15]. Друга – в сприйнятті потенціалу як сукупності ресурсів, використання яких у взаємодії забезпечує можливість досягнення певних цілей [16, 17]. Вчені, що дотримуються третьої точки зору, вважають, що потенціал – це, перш за все, здатність, можливість використання існуючих ресурсів з метою виконання певних задач.

Взагалі термін «потенціал» походить від латинського слова «potencia», яке в перекладі означає приховану можливість, здатність, силу, що може проявитись за певних умов [18]. Саме тому під терміном «потенціал» доцільно розуміти наявні та приховані можливості розвитку об'єкту за умови раціонального використання всіх видів ресурсів для досягнення встановлених цілей.

Як правило, в межах загального потенціалу науковці виокремлюють локальні його види: управлінський, економічний, матеріально-технічний, фінансовий, творчий, трудовий, ресурсний, інтелектуальний, науково-технічний, інформаційний, потенціал виробничих сил та ін. [19]. Усі вони знаходяться у взаємозв'язку і в сукупності визначають стан розвитку національної економіки. Однак в епоху економіки знань саме інтелектуальний потенціал є вирішальним фактором, який забезпечує конкурентоздатність економічних систем.

Категорія «інтелектуальний потенціал» є прикладом багатотрактовності, що, з одного боку, пояснюється її глибокою змістовністю, а з іншого – відмінністю підходів, які застосовуються представниками різних наукових шкіл (табл. 1).

Аналіз наукових робіт з проблем відтворення інтелектуального потенціалу дає змогу виділити декілька підходів до трактування поняття «інтелектуальний потенціал», а саме: ресурсний, функціональний та цільовий, домінуючим з яких є ресурсний.

Так, В. Левашовим, В. Іванцовою, Б. Данилишиним, О. Грішнвою, І.Каленюк, О. Бутнік-Сіверським визначення інтелектуального потенціалу обмежується переліком або сферою застосування сукупності ресурсів, за допомогою яких можуть бути реалізовані певні можливості розвитку.

Представниками цільового підходу – С. Мочерним, В. Прошаком, І.Мойсеєнко, М. Демчишиним, О. Кендюховим, М. Гуревичем, Н.Городянською, В. Гунько, В. Мурашко – при визначенні інтелектуального потенціалу робиться акцент на можливості його використання для досягнення конкретних цілей, які поставлені перед суб'єктом підприємницької діяльності, регіоном або країною.

Сутність інтелектуального потенціалу згідно з функціональним підходом, представниками якого є С. Вовканич, К. Матусевич, Є. Панченко, В. Орищенко, М. Долішній, полягає в здатності окремих особистостей або суспільства виконувати певні дії з метою відтворення їх інтелектуальних здібностей [34].

Результати теоретичних досліджень вказують на те, що відмінності в трактуванні інтелектуального потенціалу суттєвим чином визначаються характером об'єкту досліджень. Так, в полі зору В. Левашова, К. Матусевич, Х. Саримсакової, А. Тодойсічука знаходиться інтелектуальний потенціал суспільства; А. Мартинова, Е. Брукінга, В. Орищенко – інтелектуальний потенціал соціуму держави; Б. Данилішоного, Л. Цомартової, Д. Муранової, Л. Лемдяєвої, В. Гунько – соціум регіону (міста); Ю. Савельєвої, Н. Ващенко, В.Євенко, Д. Єрохіна, Я. Зайцевої – працівники суб'єктів підприємницької діяльності; Т. Стюарта, В. Прошака – інтелектуальний потенціал індивідумів. Деякі науковці приділяють увагу питанням відтворення інтелектуального потенціалу на різних рівнях, враховуючи зв'язки між ними [20, 21].

Безумовно, інтелектуальний потенціал є категорією, за допомогою якої можуть бути охарактеризовані всі рівні економічної структури держави. Так інтелектуальний потенціал індивідуума представляє собою «сукупність розумових здібностей людини до розумової діяльності із засвоєння, усвідомлення інформації, її систематизації, перетворення на знання» [35]. Інтелектуальний потенціал працівників підприємств є результатом їх плідної роботи, а також реалізації стратегії розвитку підприємства, направленої на використання нематеріальних активів. В основі інтелектуального потенціалу регіональних соціумів лежать результати інтелектуальної діяльності окремих осіб, які займаються економічною діяльністю на території регіону, а також цілеспрямованих стратегій розвитку регіону. Інтелектуальний потенціал держави будується на сукупному поєднанні інтелектуального потенціалу суспільств кожного з регіонів.

Таким чином, відсутність єдності поглядів у визначенні категорії «інтелектуальний потенціал» обумовлює необхідність надання уніфікованого визначення.

Отже, на основі поєднання визначень «потенціалу» та «інтелекту» можна стверджувати, що інтелектуальний потенціал – це наявні та потенційні можливості розвитку об'єкту за умови раціонального

використання інтелектуальних ресурсів для досягнення встановлених цілей. При цьому під інтелектуальними ресурсами слід розуміти нематеріальний, але найголовніший капітал – це знання, вміння, досвід представників соціуму, інформація, результати інтелектуальної діяльності людини, виражені в патентах, ноу-хау, промислових зразках тощо. На основі вищенаведеного визначення можна зробити висновок про те, що інтелектуальний потенціал суспільства – це наявні та приховані можливості розвитку суспільства за умови раціонального використання інтелектуальних ресурсів для досягнення встановлених цілей.

Таблиця 1

**Авторські дефініції категорії «інтелектуальний потенціал»**

№	Автор	Сутність
1	Л. Лагутіна [20]	Інтелектуальний потенціал – це сукупність освітнього, наукового, інформаційно-комунікаційного потенціалів в умовах інноваційної економіки.
2	В. Іванцов [21]	Інтелектуальний потенціал – це особлива сукупність ресурсів суспільного виробництва, яка включає в себе матеріальні, природні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси і характеризує початковий стан об'єкту, на підставі якого можна реально визначити перспективні цілі.
3	В. Лєвашов [22]	Інтелектуальний потенціал – це сукупність людських, матеріальних і фінансових ресурсів, що задіяні в двох взаємопов'язаних між собою ключових галузях інтелектуального життя суспільства – освіті і науці.
4	Т. Стюарт [23]	Інтелектуальний потенціал – це сума знань всіх працівників компанії, що забезпечують її конкурентоспроможність.
5	І. Мойсеєнко [24]	Інтелектуальний потенціал – це економічна система, що відображає сукупність зв'язків і відношень між елементами інтелектуального капіталу (персонал, ринкові активи, структурні активи, інтелектуальна власність), які встановлюються в процесі проектування, виготовлення, реалізації та споживання продукту й управління цими процесами.
6	Ю. Савельєва, Н. Ващенко [25]	Інтелектуальний потенціал організації – це сукупність інтелектуальних здібностей працівників (знань, умінь, інформації, цінностей, навиків і т. д.) і можливостей їх розкриття, розвитку і використання.
7	Б. Данилішин, В. Куценко [26]	Інтелектуальний потенціал – це цілеспрямована діюча сутність працівників із відповідним освітньо-кваліфікаційним рівнем, тобто їхніми знаннями, здібностями та навичками.
8	Кендюхов О. [27]	Інтелектуальний потенціал підприємства – це можливості, що надані інтелектуальними ресурсами у даний час та в майбутньому і можуть бути використані для вирішення якогось завдання або для досягнення певної мети.
9	А. Мартинов [28]	Інтелектуальний потенціал – це сукупна здатність суспільства до освоєння і осмислення світу, накопичений їм обсяг наукової і культурної інформації, системи виробництва, передачі знань, а також відповідну сукупність робочої сили, здатну приймати, переробляти, використовувати, відтворювати і передавати інформацію.
10	Е. Брукінг [29]	Інтелектуальний потенціал визначає можливості генерації і сприйняття ідей і задумів новачів і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень.
11	В. Євченко, Д. Єрохін, Я. Зайцева [30]	Інтелектуальний потенціал – це можливості розвитку і використання інтелектуального капіталу, тобто знань, умінь, навичок, цінностей, інформації тощо.
12	В. Петренко [31]	Інтелектуальний потенціал – це прогнозована інтегральна здатність особистості або групи осіб (персоналу організації, підприємства, населення територіальної громади, регіону, країни, нації, людства) до створення нових духовних і матеріальних цінностей.
13	О. Грішнова [32]	Інтелектуальний потенціал – це вирішальний чинник забезпечення сталого економічного та людського розвитку, який включає знання і творчі здібності населення, систему освіти, комп'ютерне забезпечення, систему зв'язку, бази даних (бібліотеки та електронні системи), систему науки, інтелектуальну власність і т. ін.
14	В. Прошак [33]	Інтелектуальний потенціал – це сукупність творчих здібностей індивідів та їх освітньо-кваліфікаційний рівень, які дають змогу використовувати уречевлені (зматеріалізовані) інтелектуальні засоби, засвоювати набуті та творити нові знання для ефективного соціально-економічного розвитку країни.

В науковій літературі можна зустріти наступні сутнісні ознаки інтелектуального потенціалу суспільства:

- багаторівневність, тобто прояв на особистісному, мікро-, мезо- та макрорівні [34];
- фундація на ресурсному забезпеченні [21, 22, 26, 27, 32];
- наявність у об'єкта реальних реалізованих та нереалізованих можливостей [27–34];
- наявність в своєму складі багатьох елементів: знань і творчих здібностей населення, систем освіти і науки, комп'ютерного забезпечення, системи зв'язку, баз даних (бібліотеки та електронні системи), системи науки, інтелектуальної власності [32, 36] тощо.

Результати дослідження теорії та практики управління розвитком інтелектуального потенціалу соціуму дає можливість стверджувати про необхідність доповнення даного переліку наступними характеристиками:

- наявність носія потенціалу: однієї або сукупності осіб;
- поєднання наявної та прихованої форм існування;
- можливість розвитку за умови використання інтелектуальних ресурсів;
- здатність досягати поставлених цілей за умови раціонального використання.

#### Висновок

Розкриття змісту поняття «інтелектуальний потенціал суспільства» шляхом узагальнення існуючих підходів до його визначення та детального аналізу вихідних категорій, що його формують, дає змогу глибше усвідомити його сутність і механізм функціонування. Інтелектуальний потенціал суспільства доцільно сприймати як наявні та приховані можливості розвитку суспільства за умови раціонального використання інтелектуальних ресурсів для досягнення встановлених цілей. Такими цілями можуть бути: розвиток науково-технічної бази, зростання інноваційності виробництва, покращення рівня життя населення тощо. Дослідження широкого спектру підходів до визначення поняття «інтелектуальний потенціал суспільства» і виявлення основних особливостей та характеристик останнього буде служити основою подальших досліджень питань управління відтворенням інтелектуального потенціалу суспільства.

#### Література

1. Основи соціології: навчальний посібник для студентів середніх спеціальних навчальних закладів. – М. : Академічний Проект, 2000.
2. Дворецька Г.В. Соціологія: навчальний посібник / Дворецька Г.В. – К. : КНЕУ, 2002. – 472 с.
3. Слезлер Н. Социология / Слезлер Н. – [пер. с англ., науч. ред. и предисл. В. Ядова]. – М. : Феникс, 1994. – 687 с.
4. Shils E. The virtue of civility: selected essays on liberalism, tradition and civil society / E. Shils. – Indianapolis, 1997. – 224 p.
5. Андреев И.Л. Происхождение человека и общества / Андреев И.Л. – М. : Мысль, 1982. – 278 с.
6. Черниш Н. Соціологія: курс лекцій / Черниш Н. – Львівський національний університет ім. Івана Франка : Вид-во "Кальварія", 2004. – 460 с.
7. Парсонс Т. Система современных обществ / пер. с англ. Л.А. Седова и А.Д. Ковалева. – [Под ред. М.С. Ковалевой]. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
8. Таран В.О. Соціальна філософія : [навчальний посібник] / Таран В.О., Зотов В.М., Резанова Н.О. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 272 с.
9. Соціологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.big-library.com.ua/book/67\\_Sociologiya/6114\\_22\\_Syspilstvo\\_i\\_organizaciya](http://www.big-library.com.ua/book/67_Sociologiya/6114_22_Syspilstvo_i_organizaciya).
10. Учебный социологический словарь с английскими и испанскими эквивалентами. – [Под ред. С.А. Кравченко]. – М. : «Экзамен». – 2001.
11. Социологический энциклопедический словарь. На русском, английском, немецком, французском и чешском языках. – [Под ред. Г. В. Осипова]. – М. : "Норма", 2000.
12. Людина і світ : [підручник] / Губерський Л.В., Кремень В.Г., Приятельчук А.О. та ін. ; голов. ред. Л.В. Губерський. – 2-е вид., випр. і доп. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2001. – 349 с.
13. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики / Абалкин Л.И. – М. : Изд-во "Наука". – 1981. – 25 с.
14. Герасимчук З.В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми його нарощування / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк : ЛДТУ, 2003. – 244 с.
15. Державне управління виробничим потенціалом в умовах трансформації економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009\\_6\\_3/150-152.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009_6_3/150-152.pdf).
16. Чевганова В.Я. До питання визначення економічної категорії "потенціал підприємства" / В.Я. Чевганова, Ю.В. Карпенко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2–3. – С. 9–10.
17. Аристархов П.В. Развитие концепции экономического потенциала предприятия в разрезе целевого подхода / Аристархов П.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/624-2012-01-17-14-09-52>.
18. Лагутина Л.Г. Управление интеллектуальным потенциалом региона в условиях формирующейся инновационной экономики: макроэкономический аспект : автореф. дис. на здобуття наук. ступення к.э.н. / Л.Г. Лагутина. – М. : НОУ ВПО «Московский институт экономики, менеджмента и права», 2009. – 28 с.
19. Иванцов В.А. Интеллектуальный потенциал, факторы его использования : автореф. дис. на здобуття наук. ступення к.э.н. / В.А. Иванцов. – Казань, 2003.
20. Левашов В.К. Интеллектуальный потенциал общества: социологическое измерение и прогнозирование / В.К. Левашов // Мониторинг общественного мнения. – 2008. – № 3 (87), 2008. – С. 19.
21. Stewart T. Brainpower / T. Stewart // Fortune. – 1991. – 9 June. – p. 42–60.
22. Мойсеенко І.П. Регресійний аналіз інтелектуального потенціалу / І.П. Мойсеенко, М.Я. Демчишин // Актуальні проблеми економіки. 2008. – №10. – С. 142–148.

25. Савельєва Ю.М. Інтелектуальний потенціал підприємства як основа його конкурентоспроможності / Ю.М. Савельєва, Н.В. Ващенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/8\\_DNI\\_2009/Economics/43532.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_DNI_2009/Economics/43532.doc.htm).
26. Данилишин Б. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання / Б. Данилишин, В. Куценко // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 71–79.
27. Кендюхов А.В. Сущность и содержание организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия / А.В. Кендюхов // Экономика Украины. – 2004. – № 2. – С. 33–41.
28. Мартынов А.Ф. Концепция управления интеллектуальным потенциалом экономических систем / А.Ф. Мартынов // Инновации и инвестиции. – № 2. – 2008. – С.18–23.
29. Brooking A. Intellectual Capital / Annie Brooking. – NY: Itp Life Long Learning. – 1997. – p. 224
30. Евенко В.В. Інтелектуальний потенціал промислового підприємства і спосіб його вимірювання / В.В. Евенко, Д.В. Ерохин, Я.В. Зайцева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://science-bsea.narod.ru/2006/ekonom\\_2006/evenko\\_intlekt.htm](http://science-bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006/evenko_intlekt.htm).
31. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах: наукова монографія / Петренко В.П. – Івано-Франківськ : Нова Зоря, 2006. – 352 с.
32. Грішнова О.А. Людський розвиток : навч. посібник / Грішнова О.А. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
33. Данилишин Б. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання / Б. Данилишин, В. Куценко // Економіка України. – 2006. – №1. – С. 71–79.
34. Махомет Ю.В. Сутнісна характеристика та структура інтелектуального капіталу підприємства. / Ю.В. Махомет // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – 2009. – № 25. – С. 221–229.
35. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [за ред. С.В. Мочерний]. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2000. – Т. 1. – С. 671.
36. Марчук Є.К. Стратегічна орієнтація суспільства – рух на випередження / Є.К. Марчук // Стратегічна панорама. – 1999. – № 4. – С. 13–17.

Надійшла 06.09.2012; статтю представляє к. е. н. Веретенникова О. В.

УДК 658

Г. І. РЗАЄВ, Т. Г. РЗАЄВА  
Хмельницький національний університет

## ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ “ПОТЕНЦІАЛ” ТА ЙОГО ВІДПОВІДНІСТЬ РИНКОВИМ УМОВАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*У статті простежено еволюцію поняття «потенціал», окреслено його ознаки і властивості, визначено основні аспекти досліджень, що відповідають певним умовам господарювання.*

*The evolution of concept "potential" has been traced in the article, its signs and properties have been outlined, the basic aspects of researches that correspond the certain terms of management have been determined in the article.*

*Ключові слова: потенціал, економічний потенціал, потенціал виробничих сил, потенціал розширеного виробництва, виробничий потенціал, потенційні виробничі сили, підприємницький потенціал, потенціал підприємства, ресурсний потенціал.*

**Вступ.** Одним з ключових чинників успішного функціонування та розвитку підприємств за умов конкурентного середовища є наявність конкурентного потенціалу та ефективне його використання. Результативність діяльності суб'єктів господарювання напряму залежить від структури потенціалу, його складу, мобільності та ін. Саме потенціал обумовлює можливості підприємства, які можуть бути використані за певних умов господарювання.

Сьогоднішні умови господарювання, що загострюються наявністю енергосировинних проблем, вимагають дослідження існуючих та розробки сучасних підходів до питань оцінки, будови та використання потенціалу підприємства. Саме розробка відповідних концепцій щодо проблем формування та використання потенціалу господарюючих суб'єктів дадуть змогу не тільки адаптуватись до умов ринкового середовища, а й ефективно функціонувати в ньому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням оцінки та формування потенціалу присвячена значна кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, таких як Л. Абалкін, К. Воблій, В. Вейц, О. Гетьман, Е. Горбунов, А. Задоя, Н. Краснокутська, О. Олексик, В. Шаповал та ін. Важливо зауважити, що на сьогодні існує значна кількість думок щодо потенціалу підприємства, що визначають дану категорію як «потенціал виробничих сил», «потенціал розширеного виробництва», «виробничий потенціал», «економічний потенціал», «підприємницький потенціал» та ін. Дослідження та узагальнення публікацій щодо питань формування та оцінки потенціалу виявили певні проблеми, що потребують вирішення та розв'язання. Саме наявність спірних питань обумовили вибір теми та мети дослідження.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є дослідження еволюції поняття «потенціал» та встановлення його відповідності до вимог часу та змін в економіці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Провідними науковцями у різні часи досліджується поняття “потенціал”, що обумовлено певними аспектами досліджень, що формуються основною думкою дослідників. Так, колективом авторів [1, с. 7] показано еволюцію трактування науковцями терміна “потенціал” в економіці. нами опрацьовано та узагальнено підходи [7, с. 171; 1, с. 11; 8, с. 11; 9, с. 193] з посиланням на авторів та час дослідження (табл. 1).

К. Воблий досліджує потенціал виробничих сил як потенційні можливості країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. В. Вейц пропонує вивчати потенційні виробничі сили не тільки як матеріальні елементи, але й умови, за яких здійснюється виробничий процес. Умови господарювання та розвиток економіки накладають свій відбиток на трансформацію самого поняття та складових, що його обумовлюють.

Таблиця 1

**Еволюція трактування науковою думкою терміна “потенціал”**

Автор	Рік	Визначення
К. Воблий	1924	Потенціал виробничих сил – потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення
В. Вейц	1927	Потенційні виробничі сили – не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес
С. Струmilін	1954	Економічний потенціал – сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства
В. Немчинов	1967	Потенціал розширеного виробництва – ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання
О. Анчишкін	1973	Виробничий потенціал – сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми факторів виробництва
Л. Абалкін	1981	Потенціал – це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив’язана до місця й часу
В. Архангельський	1983	Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв’язання певної задачі
І. Репіна	1998	Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т.п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
О. Олексюк	2001	Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень
Є Лаппін	2004	Виробничий потенціал підприємства визначається його спроможністю виробництва максимально можливого обсягу споживчих вартостей на базі техніки, технології, науково-технічної інформації і природних ресурсів, що є в розпорядженні підприємства
О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк	2006	Потенціал підприємства полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси
В. Хомяков, І. Бакум	2007	Потенціал – джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведеними в дію, використані для розв’язання якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі
Н. Міщенко, О. Кумечко	2010	Ресурсний потенціал підприємства – є системою взаємопов’язаних різних видів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його конкурентоспроможності на ринку

В різні періоди часу окремі автори вкладали своє бачення в категорію «потенціал», що ґрунтується на певних ознаках та властивостях. Узагальнення досліджень авторів щодо трактувань поняття «потенціал» (див. табл. 1) дало змогу нам виділити такі його особливості, як:

- ресурсні можливості економіки для здійснення економічного зростання;
- сукупність ресурсів, які набирають форми факторів виробництва;
- узагальнену збірну характеристику ресурсів;
- засоби, запаси, джерела які можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети та розв'язання завдань;
- сукупність ресурсів виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства;
- максимально можлива сукупність альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання та ін.

Важливо відзначити, що практично всі визначення, що розглядаються у табл. 1, базуються на ресурсному підході до дефініції «потенціал», оскільки тою чи іншою мірою пов'язані з ресурсами підприємства, які безпосередньо використовуються для досягнення певної мети та виконання поставлених завдань.

Вагому інформацію, щодо розуміння суті еволюції поняття «потенціал» несуть довідкові матеріали, а саме: тлумачні словники, словники іноземних слів, енциклопедії та ін. (табл. 2).

Таблиця 2

## Хронологія поняття «потенціал» у довідкових матеріалах

Джерело	Рік	Визначення
Словник іноземних слів (за ред. Петрова Ф.Н.)	1964	Потенціал – це «могутність», «сила».
Словник іноземних слів (за ред. Мельничука О.С.)	1975	Потенціал – «...можливості, сили, запаси, способи, які можуть бути використані...»; «потенціал економічний – це...економічні можливості держави (групи держав), які можуть бути використані для забезпечення всіх її матеріальних потреб»
Велика Радянська Енциклопедія	1975	Потенціал – «...це засоби, запаси, джерела, що є в наявності і можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певних цілей, виконання плану, розв'язання завдань»
Етимологічний словник російської мови (за ред. Шанського Н.М.)	1982	Потенціал – «могутній», буквально «той, що може бути».
Економічна енциклопедія (за ред. Абалкіна Л.І.)	1999	Економічний потенціал – здатність підприємств забезпечувати своє довгострокове функціонування
Тлумачний словник – мінімум української мови (укл. Ващенко Л.О., Єфімов О.М.)	2006	Потенціал – можливості, наявні сили чи їх запаси, які можуть бути використані

Узагальнення окремих досліджень [4, с. 12–13], опрацювання еволюції поняття «потенціал» у довідкових матеріалах [5, 6] дає нам змогу зауважити, що «потенціал» розглядається як можливості, що можуть бути використані для забезпечення потреб та довгострокового функціонування підприємств, системи тощо.

В цілому, досліджуючи еволюцію наукової думки автори [1] виділяють три напрями у розвитку сучасних уявлень у розвитку категорії «потенціал», а саме: потенціал як сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів; потенціал як система матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва; потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання.

Ю. Кіндзерський підкреслює ресурсну природу економічних можливостей підприємства або країни й наводить узагальнення і результати дослідження Н. Ігнатенко та В. Руденко, відповідно до частоти вживання у вітчизняній науковій літературі різних ознак поняття «потенціалу» за такою класифікацією [3, с. 25–26]: асоціація потенціалу з сукупністю природних умов і ресурсів, можливостей, запасів, цінностей – 42% випадків (асоціація потенціалу з потужністю виробництва (галузей), фондів, ресурсів країни, регіону – 18%; асоціація з ресурсною, економічною, природною, регіональною характеристикою – 16%; з можливістю

виробничих сил досягти певного ефекту – 8%); асоціація потенціалу з ресурсними можливостями господарських систем – 58%.

Доцільно наголосити, що довгий час у вітчизняній економічній літературі економічний потенціал підприємства ототожнювали з масштабом діяльності об'єкта, а для його характеристики використовувались поняття розмір підприємства та його виробнича потужність. Коло визначень економічного потенціалу підприємства є дуже широким – від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система [2, с. 6].

**Висновки.** Дослідження та узагальнення теоретичних підходів дали змогу зауважити, що саме з середини 1980 р. з'явилась значна кількість публікацій щодо дефініції «потенціал», яке є багатоаспектним поняттям і, на нашу думку, значною мірою повинно базуватись не тільки на ресурсному підході, а ще й в комплексі враховувати ефективність їх використання, результативність діяльності підприємств, рівень їх конкурентоспроможності та ін. Нами зауважено, що окремі визначення, що запропоновані авторами дублююся, поодинокі визначення є суперечливими або протилежними, відповідно до напрямів досліджень, деякі концепції є недостатньо обґрунтованими та ін. Існує велика кількість визначень яка, не повною мірою відповідає сучасним умовам господарювання та не враховує їх особливості, а їх різноманітність потребує подальшого дослідження щодо відповідності умовам часу як на рівні підприємства, так і на рівні галузі. З метою обґрунтування та подальшої розробки категорії «потенціал», нових досліджень та конкретизації потребують визначення ресурсного, виробничого, економічного потенціалу, що відповідають умовам мінливого конкурентного середовища.

### Література

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. пос.] / Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. – [2-е вид., без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. пос.] / Краснокутська Н.С. – К. : Центр навч. літ., 2005. – 352 с.
3. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно інноваційних трансформацій / ред. Ю.В. Кіндзерський. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, 2007. – 408 с.
4. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : [монография] / Лапин Е.В. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
5. Экономическая энциклопедия / [ред. Л.И. Абалкин] / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика» ; Ин-т экон. РАН. – М. : ОАО «Экономика», 1999. – 1055 с.
6. Тлумачний словник – мінімум української мови: Близько 9 тисяч слів / [укл. : Ващенко Л.О., Єфімов О.М.]. – 3 вид., випр. і доп. – К. : Довіра, 2006, 2006. – 607 с.
7. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : [монография] / Лапин Е.В. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
8. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К. : Кондор, 2007. – 400 с.
9. Міщенко Н.Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність структура, стратегія використання / Н.Г. Міщенко, О.І. Кумечко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 194–196.

Надійшла 06.09.2012; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.



**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ  
ВИРОБНИЦТВА ЯЛОВИЧИНИ В УКРАЇНІ**

*Здійснено оцінку сучасного стану державної підтримки функціонування скотарства в Україні та запропонувати шляхи їх вдосконалення.*

*The estimation of the modern state of derzhanogo support of functioning of the cattle breeding is carried out in Ukraine and to offer ways on their perfection.*

*Ключові слова: державне регулювання, яловичина, суб'єкти господарювання, дотація, молоко.*

**Вступ.** На сучасному етапі м'ясний ринок займає одне з провідних місць серед російських і світових продовольчих ринків. В умовах ринку забезпечення населення України м'ясом великої рогатої худоби здійснюють молочне і м'ясне скотарство, переробні, обслуговуючі, збутові, торгові та інші сфери. Нині виробництво м'яса великої рогатої худоби в нашій державі перебуває в системній кризі і є збитковим для його виробників, що негативно позначається на рівні виробництва і споживання цього важливого для населення продукту. Так, за період з 1990 по 2011 рік виробництво м'яса в Україні на душу населення знизилося з 67 кг до 44 кг, а м'яса великої рогатої худоби – з 29 до 12 кг.

Рішення проблем, пов'язаних з необхідністю збільшення виробництва м'яса великої рогатої худоби, можна домогтися на основі суттєвої державної підтримки виробників м'ясної сировини як в молочному, так і м'ясному скотарстві, використання сучасних вітчизняних і світових досягнень, а також механізмів регулювання м'ясного ринку, що ефективно проявили себе за кордоном.

**Огляд останніх публікацій.** Безпосередньо організаційно-економічні проблеми державного регулювання АПК в економіці перехідного періоду висвітлені в працях В. Амбросова, В. Бойка, М. Дем'яненка, П. Гайдуцького, Ф. Зінов'єва, І. Кириленка, М. Крапивки, В. Нелепа, О. Нижника, І. Пасхавера, Д. Полозенка, А. Шпичака, В. Юрчішина та ін.

Однак багато питань розвитку саме агропромислового комплексу залишаються недостатньо дослідженими в контексті вступу України до СОТ та ЄС. Це відноситься, насамперед, до обґрунтування сполучення державного регулювання АПК в рамках національного господарства з врахуванням міжнародного поділу праці й зростаючої ролі світового ринку продовольства на можливості кожної країни управляти власним просторово-територіальним розвитком.

Мета статті – здійснити оцінку сучасного стану державної підтримки функціонування скотарства в Україні та запропонувати шляхи їх вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Державна підтримка і стимулювання виробництва м'яса, м'ясної сировини і м'ясної продукції здійснюється на основі державної політики відносно пріоритетності розвитку м'ясної галузі агропромислового комплексу за рахунок коштів, передбачених у Держбюджеті на виконання державних програм, шляхом:

- надання бюджетної, кредитної та інвестиційної підтримки суб'єктам господарювання у процесі виробництва, зберігання, переробки м'яса, м'ясної сировини, м'ясних продуктів та задоволення потреб споживачів у якісній продукції;

- щорічного визначення внутрішніх потреб у м'ясі, на основі мінімальних і раціональних норм споживання, забезпечення виробництва м'ясної продукції у широкому асортименті та ін.

Вважаємо, що у найближчій перспективі обсяги підтримки сільського господарства України будуть визначатися не стільки взятими зобов'язаннями, скільки можливостями бюджету. Внаслідок цього доведеться приймати рішення про зміни у структурі підтримки. Оскільки м'ясопродуктовий підкомплекс залишається одним із найпроблемніших сегментів аграрного сектору, пряме дотування виробництва м'яса повинно залишитися у переліку заходів бюджетної підтримки виробників, а обсяг цієї підтримки слід нарощувати у рамках тих можливостей, які залишають для України правила членства у СОТ [1, с. 56].

Фінансова підтримка виробництва продукції тваринництва в Україні передбачена у формі так званої бюджетної тваринницької дотації. Механізм її надання регламентується порядком використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на розвиток тваринництва. У попередніх роках сформувалися наступні напрями підтримки галузі:

1. Дотація за вирощену і продану худобу і птицю. Надавалася сільськогосподарським товаровиробникам за вирощені ними та продані, у т.ч. через товарні біржі та аукціони, на забій і на переробку суб'єктам господарювання, які мають власні (орендовані) переробні потужності, або забиті та перероблені у власних (орендованих) переробних цехах молодняк ВРХ, свині (за винятком свиноматок і кнурів) та курчата-бройлери, качки, гуси, індички. Для надання дотації за вирощену і продану худобу та птицю встановлюється така мінімальна прийнята жива маса однієї тварини: молодняку великої рогатої худоби для сільськогосподарських товаровиробників – юридичних і фізичних осіб – 390 кг, свиней для

сільськогосподарських товаровиробників – юридичних осіб – 95–130 кг, для сільськогосподарських товаровиробників – фізичних осіб – 95–200 кг. Дотація за молодняк великої рогатої худоби і свиней надається у разі вирощування тварин сільськогосподарськими товаровиробниками не менш як протягом трьох місяців до моменту продажу на забій.

2. Спеціальна дотація за приріст корів молочного напрямку продуктивності. Надається сільськогосподарським товаровиробникам – юридичним особам, які на 1 січня поточного року утримували корів молочного напрямку продуктивності або упродовж року закупили не менше 50 голів племінних нетелей чи племінних корів. Розмір дотації – до 3000 грн за кожну прирощену корову молочного напрямку продуктивності власного відтворення, на яку збільшено основне стадо, та за кожну наявну закуплену племінну нетель або племінну корову.

3. Спеціальна дотація за поголів'я корів надається сільськогосподарським підприємствам за кожну корову м'ясного напрямку продуктивності, наявну на 1 січня поточного року (племінним заводам – до 1400 грн, племінним репродукторам – до 700 грн, і товарним господарствам – до 450 грн).

4. Спеціальна дотація за молодняк великої рогатої худоби, закуплений в особистих селянських господарствах з 1 січня поточного року до 1 листопада поточного року для поповнення основного стада та (або) відгодівлі. Надається сільськогосподарським підприємствам, які придбали в особистих селянських господарствах молодняк великої рогатої худоби для введення в основне стадо та (або) відгодівлі до великовагових кондицій – 390 кг та продажу на забій.

Отже, запропонований перелік дотацій передбачає системну підтримку виробників м'яса. Стимулюється не тільки виробництво продукції, а й збільшення поголів'я тварин. Напрями бюджетної підтримки є достатньо аргументованими, основні з них поширюються як на підприємства, так і на особисті селянські господарства. Можна вести дискусію лише щодо розміру окремих видів дотацій [2, с. 69].

Встановлено, що значний вплив на фінансовий стан вітчизняних товаровиробників продукції тваринництва нині має державна підтримка, яка здійснюється як за рахунок бюджетних програм, так і через спецрежим справляння ПДВ.

Як свідчать наведені розрахунки упродовж 2004–2010 рр. обсяги державної підтримки виробництва продукції тваринництва у сільськогосподарських підприємствах зросли у два рази, при цьому якщо для виробників яловичини підтримка скоротилася на 24,2%, то для молока – зросла у 2 рази.

Зазначимо, що у структурі виробництва продукції тваринництва переважає підтримка за рахунок спецрежиму справляння ПДВ, що передбачає виплату переробним підприємствам дотацій виробника м'яса та молока. Проте на відміну від підтримки інших видів продукції тваринництва, підтримка виробників м'яса птиці здійснюється переважно за рахунок коштів державного бюджету.

За рахунок збільшення обсягів державної підтримки має місце підвищення ефективності виробництва продукції тваринництва. Проте виробництво яловичини в Україні залишається збитковим. Проведені групування сільськогосподарських підприємств України за обсягами державної підтримки виробників яловичини з розрахунку на 1 ц продукції та одну голову худоби свідчить про суттєві відмінності у обсягах та результативності [3, с. 90].

На нинішньому етапі формування державної підтримки товаровиробників галузі м'ясного скотарства важливо забезпечити її ефективність. У світовій практиці ефективність державної підтримки виробництва сільськогосподарської продукції визначається порівнянням внутрішніх цін на неї з цінами світового ринку. Дане припущення ґрунтується на тому, що без державного втручання не існувало б різниці між внутрішньою та світовою цінами.

Одним із найбільш простих показників оцінки рівня державної підтримки є НКЗ (номінальний показник захисту) товаровиробників, що оцінює лише співвідношення внутрішніх і світових цін.

Розрахунок показників НКЗ виробників продукції м'ясного скотарства в Україні свідчить про достатньо високий рівень внутрішньої підтримки виробництва яловичини. Зокрема, 2010 р. показник НКЗ виробників яловичини становив 1,52, який означає, що реалізація на внутрішньому ринку здійснюється за ціною на 52% вище від світової ціни (рис. 1).

Отже, внутрішня підтримка товаровиробників продукції тваринництва включає у себе дві складові: пряму підтримку з бюджету (чи прирівняну до бюджетних ресурсів через механізм справляння ПДВ) та опосередковану, яку називають підтримкою ринкової ціни.

Дослідженням встановлено, що із 1 січня 2011 р. запроваджено новий механізм розподілу ПДВ-дотацій, який на думку більшості експертів та товаровиробників погіршив ситуацію із держпідтримкою м'ясного і молочного тваринництва у країні. Так, попередньо передбачали, що за перші п'ять місяців поточного року акумулювати на спеціальному рахунку держбюджету не менше 870 млн грн (саме стільки становило ПДВ тваринникам у січні–травні 2011 р.). Однак станом на 16 червня 2011 р. на спеціальному рахунку Держказначейства України було лише 222,6 млн грн ПДВ, що у 3,5 раза менше, ніж за аналогічний період минулого року [4, с. 70].

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України № 181 від 02.03.11 р. «Про затвердження розмірів виплат для надання державної підтримки галузі тваринництва на 2011 р.», за кожний літр реалізованого на переробку молока держава повинна виплати приватникам держдотації у розмірі 0,3 грн,

сільськогосподарським підприємствам – 0,35 грн. За діючим порядком і умовами дотація буде надаватися сільськогосподарським підприємствам і фізичним особам – виробникам молока, що виробили і продали свою продукцію переробним підприємствам, які пройшли атестацію виробництва молока, молочної сировини і молокопродуктів.

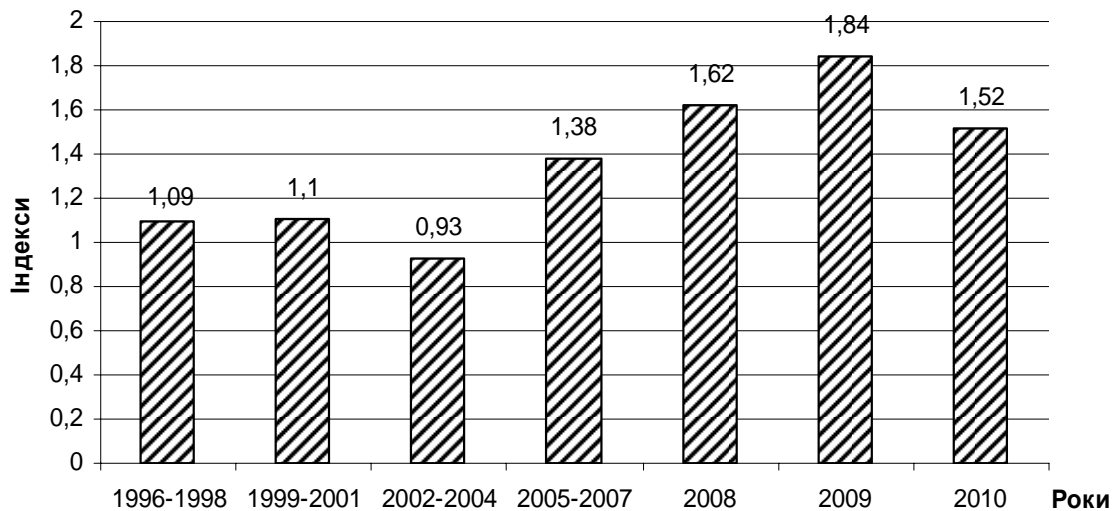


Рис. 1. Індекси номінального коефіцієнту захисту виробників яловичини в Україні

Нині бюджетна дотація щодо збільшення маточного поголів'я охоплює сільськогосподарські підприємства, які забезпечили збільшення поголів'я ВРХ, в тому числі телиць, закуплених у населення для вирощування: до 7 грн за 1 кг живої маси (маса не повинна перевищувати 150 кг). Щоб отримати цей вид бюджетної дотації, необхідно до районної комісії подати такі документи: заявку для участі в конкурсі; відомість про закупівлю телиць (разом з копією довідки про походження телиці, виданої ліцензованим підприємством з племінної справи чи селекційним центром; акт про передачу (продаж) і закупівлю худоби за договорами з громадянами; витяг з ЄДР тварин, виданий органом, що веде зазначений реєстр та платіжний документ про розрахунок за закуплені телиці. Ці документи здаються на конкурс комісії, що діє при районному управлінні агропромислового розвитку кожного наступного місяця до п'ятого числа [5, с. 19].

Нині причин для скорочення ПДВ-відрахувань до бюджету достатньо. До основних причин відносять збільшення експорту молочних продуктів; скорочення закупівлі сировини у неплатників ПДВ (особистих селянських господарств); зниження виробництва молочних продуктів; банкрутство і зупинка окремих молочних заводів. Однак, на нашу думку, новий механізм дотування не став стимулом для переробників перераховувати кошти на спецрахунок держбюджету і зумовлений не ростом експорту, а зміною способу здійснення експортних операцій. Так, раніше, щоб збільшити розмір податкового кредиту (а після одержати його повернення), молочники продавали продукцію торговому дому, який продав товар за кордон. Після прийняття нового механізму дотування переробники стали експортувати молочну продукцію самостійно, щоб не виникали зобов'язання, які вимагають перерахування ПДВ до спецфонду. Так, за розрахунками В. Чагаровського, за п'ять місяців 2011 р. Україна експортувала молочної продукції на 242 млн доларів США. При старому механізмі із цієї суми товаровиробники молока одержали б 380 млн гривень [6, с. 13].

Крім того, необхідно зазначити, що переробники стали перераховувати ПДВ за реалізоване молоко і м'ясо лише із середини березня. Посилюють вплив негативних чинників на галузь м'ясного скотарства також ріст затрат (і, відповідно, вхідне ПДВ) на інші види сировини, електроенергію, пально-мастильні матеріали. При цьому вихідне ПДВ практично не підвищувалося, оскільки не збільшився обсяг виробництва продукції.

Така ситуація на ринку продукції тваринництва формує невдоволення у сільськогосподарських товаровиробників, оскільки переробні підприємства знизили закупівельні ціни на ВРХ для населення на 20%, що робить ще менш економічно привабливим і без того збиткове виробництво яловичини. При попередньому механізмі розподілу дотацій товаровиробникам не подобалося, що переробники включали дотацію у ціну молока. Так, у окремих випадках розмір дотації у ціні молока становив 30–40%, а інколи й 50%. Отже, переробні підприємства практично купували сировину за державні кошти.

Отже, нині існує необхідність в удосконаленні механізму дотування товаровиробників молока і м'яса через повернення до раніше діючого. Із метою обґрунтування дієвих напрямів удосконалення економічного механізму регулювання ринку продукції м'ясного скотарства ми провели опитування товаровиробників (керівників сільськогосподарських підприємств і особистих селянських господарств)

різних областей країни щодо використання ними державних дотацій при вирощуванні тваринницької продукції. Переважна більшість осіб, що представляли підприємства у опитуванні, не поінформовані про систему державної підтримки виробників молока: лише 29% опитаних вказали, що знайомі із нею добре, решта або зовсім не чула (20%) або не може сказати про неї нічого конкретного [7, с. 72].

При цьому рівень поінформованості дуже низький. У цьому можна переконатися, передивившись відповіді на відкрите запитання: «Скажіть, яким чином нині виробники молока одержують державну дотацію. Як вона нараховується й виплачується?». Так, частина опитаних (15%) вважає, що дотації не виплачуються зовсім. Значна частина має хоча і правильні, але фрагментарні знання про систему державної підтримки (6% поінформовані щодо механізму повернення коштів через спеціальний ПДВ-рахунок, 9% знає, що дотується кожен літр молока, проданий переробникам). До того ж частина опитаних вважає, що отримує дотації від переробника і не розуміє, що останній лише передає їх виробнику, подекуди опитані вважають, що саме переробник отримує дотацію, а не виробник. Немає чіткого уявлення у опитаних і щодо розміру дотації та порядку її обрахунку.

Незважаючи на той факт, що за даними опитування майже всі підприємства (95%) продають молоко переробникам, з-поміж 71% опитаних, які не поінформовані про систему державного дотування, 40% переконані, що не отримують її, тобто мають помилкове уявлення про дійсний стан речей.

За даними дослідження можна зробити висновок, що рівень поінформованості ключового інформанту, який представляв підприємство в опитуванні, не пов'язаний з розміром виробничих потужностей його підприємства.

На пряме запитання про те, яким чином підприємство мало б отримувати дотації, щоб це було найбільш вигідно для господарства – 55% відповіли, що найкращим способом було б отримання грошової дотації на кожний літр проданого молока й м'яса (у момент продажу). Четверть бажала б отримувати дотацію як щорічну грошову виплату на кожну зареєстровану голову ВРХ. Ще 15% дали свій варіант відповіді, де пропонували об'єднати ці два види дотації (4%), фінансувати інвестиційні проекти у галузі скотарства (1%) тощо.

Як засвідчило опитування, вибір форми отримання дотації суттєво не залежить від розміру господарства: серед підприємств майже всіх розмірів частка тих, хто виступає за дотацію на літр молока перевищує кількість прибічників дотацій на голову ВРХ (виключення господарства із 300–499 коровами). Отримувати дотацію на літр молока схильні найбільші та найменші господарства (рівень підтримки 75%). Нижче за середній показник у господарств з чисельністю поголів'я 200–699 голів (табл. 1).

Таблиця 1

## Розподіл відповідей на запитання:

«Скажіть, який спосіб отримання дотацій є для Вас найбільш прийнятним ...», база 100 опитаних, %

Варіант відповідей	Голів ВРХ								Усі
	6–49	50– 99	100– 149	150– 199	200– 299	300– 499	500– 699	700+	
Щорічна грошова дотація на кожну голову ВРХ	13	14	35	24	14	39	22	7	26
Грошова дотація на кожний літр проданого молока й м'яса	75	70	53	64	43	35	44	74	54

Джерело: власні розрахунки автора.

Низький рівень поінформованості та обізнаності опитаних ще раз відзначився на суперечливих оцінках діючої системи дотацій. Лише 28% опитаних вважає діючу систему вигідною їм як виробникам молока (табл. 2).

Ще більш неоднозначний вигляд має оцінка діючої системи державних дотацій залежно від бажаної форми отримання дотації. Так, серед тих, хто є прихильником грошової дотації на голову ВРХ – 15% вважає і нині діючу систему вигідною, не вигідною – 81%.

Натомість серед тих, хто виступає за отримання грошової дотації на кожний літр молока, позитивно висловилися щодо діючої системи 40%, негативно 45%. Причина такого неоднозначного ставлення, на нашу думку, криється, по-перше, у низькому рівні обізнаності, та, по-друге, у тому, що респонденти незадоволені або механізмом її отримання (непрозорий, не чіткий, не своєчасний), або розміром доплати (не достатній) (табл. 3).

При більш детальному уточненні механізму отримання дотацій та сум виплат думка опитаних змінюється, і за збереження попередньої системи підтримки виробників висловлюється вже 62%. Таким чином, при роз'ясненні положень нової системи тим, для кого вона призначена, її привабливість значно зменшується і лише 18% вважають її привабливою.

Серед більш компетентної частини опитаних (тих, хто сказав, що підприємство отримує дотації при продажу продукції переробнику (50% від загалу) лише 15% хотіли б отримувати щорічну грошову дотацію на голову ВРХ. Водночас, як за попередню систему розподілу висловилися 66%, а за діючу лише 15%.

Натомість серед тих, хто помилково вказав, що його господарство не отримує дотацій (40%) за дотацію на голову ВРХ висловилися майже вдвічі більше (32%). Діючу система підтримки обрали відповідно 12%, попередню – 52%. Отже, підтверджується припущення, що більш компетентні респонденти схиляються на підтримку саме до попередньої діючої системи дотацій.

Таблиця 2

**Розподіл відповідей на запитання: «Скажіть, чи вважаєте Ви, що діюча нині система державних дотацій вигідна Вам як підприємству-виробникові молока і м'яса?», база 100 опитаних**

Зміст відповідей	Кількість відповідей респондентів
Так, скоріше так	29
Ні, скоріше ні	54
Інше, що саме:	7
Затримка готівкових коштів у часі, кошти повинні направлятися до виробника без посередників	2
Підняти ціну молока і щоб дотація була вищою	2
Відсутність підтримки з боку держави	1
Будь-яка дотація вигідна підприємству, необхідно спростити схему отримання	1
Непропорційно і непрозоро розподіляють кошти	1
Важко відповісти	10

Джерело: власні розрахунки автора.

Таблиця 3

**Розподіл відповідей на запитання: «Скажіть, чи вважаєте Ви, що діюча нині система державних дотацій вигідна Вам як підприємству-виробникові молока і м'яса?», залежно від обраної системи отримання дотації, %**

Зміст відповідей	Щорічна грошова дотація на кожну	Грошова дотація на кожний літр проданого
	голову ВРХ	молока й м'яса
Так, скоріше так	15	40
Ні, скоріше ні	81	45
Інше, що саме	-	6
Важко відповісти	4	9

Джерело: власні розрахунки автора.

Відповідно, при уточненні запитання щодо діючого та можливого варіанта державної дотації ми маємо змогу спостерігати ще більше розходження у думках опитаних: за отримання разового платежу лише 10% поінформованих і втричі більше непоінформованих. До того ж 23% тих, хто вважає, що не отримує нині дотацій при продажу молока переробникам вагається з відповіддю – цей показник набагато вищий ніж серед поінформованих респондентів.

**Висновки.** Збереження діючої системи державних дотацій підтримується в усіх групах підприємств, розбитих за рівнем середньодобових приростів на голову ВРХ. Найбільшу підтримку ми можемо спостерігати серед тих господарств, де найвищі середньодобові прирости живої маси (60%). У цілому слід зауважити, що підтримка діючої системи державної дотації більш поширена серед виробників, в господарствах, де вищі показники продуктивності.

Отже, основні висновки щодо сприйняття системи державних дотацій наступні: попередня система отримання державних дотацій за умов роз'яснення та порівняння з новим варіантом збільшує кількість своїх прихильників; підприємства, які мають вищі показники продуктивності (надої від корови, середньодобові прирости живої маси), схильні підтримувати попередню систему дотацій.

### Література

- Діброва А.Д. Ефективність державної підтримки виробництва продукції тваринництва в Україні / А.Д. Діброва // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 54–60.
- Силивончик А. До и после / А. Силивончик // Бизнес. – 2011. – № 29 (964). – С. 69–70.
- Шуст О.А. Бюджетне фінансування як складова державної фінансової підтримки аграрної галузі / О.А. Шуст // Економіка та управління АПК. – 2010. – Вип. 2 (71). – С. 88–93.
- Яців І.Б. Регіональний ринок м'яса: ефективність функціонування і перспективи розвитку : [монографія] / І.Б. Яців, С.Ф. Яців. – Львів, 2008. – 185 с.

5. Шпичак О.М. Проблеми адаптації ціноутворення на продукцію АПК України до євроінтеграційних умов / О.М. Шпичак // Науковий вісник Національного університету біоресурсів та природокористування України. – 2007. – № 110. – Ч. 2. – С. 15–21.

6. Шпичак О.М. Якість і ціна сільськогосподарської продукції / О.М. Шпичак // Науковий вісник Національного університету біоресурсів та природокористування України. – 2010. – № 154. – Ч. 1. – С. 11–19.

7. Дем'яненко М.Я. Проблемні питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 67–75.

Надійшла 06.09.2012; рецензент: д. е. н. Свиноус І. В.

УДК 338.23:330.322

Л. Л. ГРИЦЕНКО

Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми

## КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ДЕРЖАВИ ТА ПРИВАТНОГО БІЗНЕСУ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СФЕРІ

*Систематизовано наукові погляди на категорію «взаємодія» в межах класичної філософії. Проведено аналіз системи філософсько-соціологічних поглядів щодо розуміння категорії соціальної взаємодії. Досліджено різні аспекти і теорії соціальної взаємодії. Виділено сутнісні складові концептуалізації поняття «соціальна взаємодія» та його характерні риси. Запропоновано взаємодію держави та бізнесу в інвестиційних процесах розглядати як форму ділового партнерства.*

*Theoretical aspects of the category «cooperation» in classical philosophy were systematized. The analysis of philosophical and social views on the category of social cooperation was done. Different aspects and theories of social cooperation were researched. Key elements of social cooperation concept and its specific features were developed. State and private sector cooperation in investment processes were proposed to analyze as a form of business partnership.*

*Ключові слова: взаємодія, соціальна взаємодія, держава, бізнес, інвестиції.*

### Вступ

В останні десятиліття ХХ ст. у світі почало затверджуватися нове економічне і політичне мислення, засноване на ідеї трансформації існуючих механізмів суспільної взаємодії і переведення їх з площини конфліктної конкуренції в площину ділового партнерства і співробітництва. Таке нове мислення впливає з того, що ведення силової боротьби з конкурентом виснажує ресурси і знижує ефективність суспільного господарювання, тоді як співпраця і партнерство їх примножує за рахунок поєднання економічних потенціалів співпрацюючих сторін та ефекту синергії. Суспільство влаштоване у такий спосіб, що його розвиток вимагає постійної активної взаємодії між різними складовими елементами суспільної спільноти, завдяки яким виникає можливість розглядати її як складну динамічну систему, що саморозвивається. Розуміння концептуальних засад взаємодії держави та приватного бізнесу в інвестиційній сфері базується на загальній філософській системі поглядів щодо змісту, форм і механізмів процесів взаємодії у соціальній сфері в цілому.

Різні аспекти соціальної взаємодії розглядають вітчизняні і закордонні вчені, зокрема: А. Ашкеров, Н. Виноградова, В. Кемеров, Т. Парсонс, І. Пригожин, П. Сорокін, В. Стародубцев та ін. Проблематика взаємодії держави та бізнесу в процесі реалізації державної інвестиційної політики є достатньо новим напрямом сучасних наукових досліджень, оскільки фундаментальні праці з цих питань, як правило, мають міждисциплінарний характер, поєднуючи аспекти економічної теорії та прикладної економіки, державного управління і правознавства.

### Постановка завдання

Метою статті є проведення соціально-філософського аналізу проблематики взаємодії як найважливішого напрямку сучасної теорії і практики досліджень економічних відносин, що виникають між державою і бізнесом в інвестиційній сфері.

### Результати дослідження

Наш світ в усіх його проявах і на всіх рівнях організації являє собою складну систему взаємозв'язаних елементів, взаємодія яких між собою лежить в основі всіх процесів і явищ цього світу, в тому числі економічних. Ця думка щодо універсального характеру взаємодії як головного чинника виникнення різноманітних процесів та явищ у концентрованому вигляді висловлена в численних працях філософського спрямування. Наприклад, Ф. Енгельс стверджував: «Взаємодія – ось перше, що з'являється перед нами, коли ми розглядаємо рухому матерію в цілому... Взаємодія є істинною *causa finalis* речей. Ми не можемо піти далі за пізнання цієї взаємодії саме тому, що поза нею немає чого пізнавати... Тільки виходячи з цієї універсальної взаємодії, ми приходимо до дійсного каузального відношення» [1, с.402].

Взаємодія є основоположною категорією при описі і поясненні природи, оскільки рух, як іманентна властивість матерії на всіх рівнях її організації, неминуче породжує дію одних об'єктів на інші, викликаючи

їх взаємовплив, появу кількісних і якісних змін. Саме це дозволяє розглядати взаємодію як причинно-наслідковий механізм діалектичного розвитку природи та соціуму.

Нормальне функціонування сучасного суспільного виробництва і розподілу ресурсів в економіці засноване на складній багаторівневій системі взаємодії складових його елементів, між різними секторами економіки, між окремими її галузями і між окремими виробничими одиницями. Порушення налагодженої взаємодії в суспільному виробництві зі сталими, налагодженими кооперативними, виробничими, управлінськими, постачальницькими, збутовими і фінансовими зв'язками неминуче призводить до серйозних перебоїв у роботі складного механізму економіки, зтяжної економічної кризи. Тому подолання вказаних негативних явищ не може бути досягнуте без налагодження стійкої взаємодії у всіх сферах економіки, зокрема, між державою та бізнесом у процесі спільного розв'язання складних соціально-економічних проблем сучасності, в тому числі пов'язаних із фінансуванням інвестиційних потреб суспільства.

Винятково важлива в сучасному світі роль взаємодії в сфері реалізації державної інвестиційної політики. Необхідною умовою підвищення ефективності державної інвестиційної політики в сучасних умовах стає наявність злагодженої, чіткої взаємодії не тільки між всіма інститутами державної влади, держави з бізнесовими структурами. Якщо така взаємодія налагоджена, якщо чітко і без збоїв працює механізм державного управління, то завдання, що висувуються життям, як правило, вирішуються з найменшими витратами.

Отже, все суспільне життя засноване на різних суспільних відносинах, які за своєю суттю є виразом ставлення представників суспільства як індивідуалізованих, так і об'єднаних у різні суспільні інститути, до різних видів і форм взаємодії, яка відбувається у різноманітних сферах життєдіяльності з метою реалізації їх цілей та інтересів. Будь-які соціальні інтереси людини, і особливо пов'язані з суспільно корисною діяльністю, так або інакше вимагають вступу з іншими людьми в певного роду відносини.

Сфера соціальної взаємодії тривалий час вивчається в межах різних напрямів сучасної науки, але окремі принципово важливі теоретичні проблеми все ще так і не знайшли свого остаточного рішення. Зокрема це стосується розробки онтологічних підстав соціальної взаємодії і виявлення її специфіки як однієї з базових форм розвитку відносин між державою, бізнесом та так званим «третім сектором економіки», представленим неприбутковими організаціями, створюваними на асоціативній основі з метою захисту інтересів окремих соціальних груп, а також розкриття механізмів ефективної організації такої соціальної взаємодії.

Категорія соціальної взаємодії, що є основоположною для всієї сукупності суспільно значущих наук, включаючи весь спектр наук економічного спрямування, має свої витоки з концептуальних положень сучасної соціальної філософії. Різні аспекти соціальної взаємодії, у межах осмислення соціальних відносин, залишаються у фокусі філософського аналізу, починаючи з класичного періоду і до наших днів. В онтологічній традиції взаємодія використовується як основне поняття для опису реальності. Трактатування взаємодії є дихотомічним, таким що синкретично продовжує загальнофілософську традицію розуміння взаємодії як фундаментальної узагальнювальної категорії, що не вимагає подальшого уточнення, і природничо-наукову традицію розуміння взаємодії як конкретного специфічного механізму взаємовпливу об'єктів реальності один на одного, такого, що має свої закони, носії взаємодії. Тому ми вважаємо за необхідне звернутися до онтологічного коріння соціальної взаємодії для пошуку теоретико-методологічних підстав дослідження механізмів взаємодії держави та бізнесу при реалізації інвестиційних процесів.

Проведений нами аналіз онтологічних підстав процесів взаємодії в природі, соціумі та економіці дозволяє стверджувати, що «взаємодія» є важливою і універсальною категорією, оскільки вона відображає процеси дії різних об'єктів один на одного, їх взаємну обумовленість і зміну стану або взаємоперехід, а також породження одним об'єктом іншого. Взаємодією є об'єктивний і універсальний процес, яким охоплені всі форми буття і форми їх відображення. При цьому кожна форма руху матерії має в своїй основі певні типи взаємодії структурних елементів.

Незважаючи на те, що соціальна взаємодія є фундаментальним системоутворюючим поняттям для пояснення сучасної соціальної реальності, воно залишається практично не розробленим, за винятком деяких соціологічних теорій взаємодії, що акцентують увагу лише на психологічних джерелах, механізмах або процесуальних особливостях налагодження соціальної взаємодії. Проте загальноприйнятною концепцією соціальної взаємодії, що надає їй структуроване бачення, розкриваючи загальні механізми, характер, види і форми, в сучасній науці досі не існує. При цьому цілком зрозуміло, що категорія соціальної взаємодії має не просто описувати сам факт виникнення соціальних відносин і взаємозалежностей, а повинна розкривати внутрішні механізми їх формування, визначати їх носії, закономірності і принципи реалізації, пояснювати причинно-наслідкові зв'язки елементарних соціальних дій і породжуваних ними соціальних відносин. Крім цього, в ідеалі, концепція соціальної взаємодії повинна бути універсальною і одноманітно описувати різні види і форми взаємодії на всіх рівнях організації соціальних систем, що вимагає теоретико-методологічної інтеграції філософських, соціологічних та економічних теорій.

Головна проблема полягає у відсутності єдиних теоретико-методологічних засад для опису і пояснення різнорівневих соціальних взаємодій. Зокрема відсутність чітких та однозначних варіантів

концептуалізації категорії соціальної взаємодії обумовлена тим, що в класичній філософії вона не виділялася як самостійний об'єкт дослідження. Крім того, аналіз літературних джерел вказує на недостатній рівень розробки в сучасній філософії самої центральної категорії – «взаємодія». Окремі спроби філософського осмислення цієї загальної категорії можна знайти в працях Г. В. Ф. Гегеля, І. Канта, Ф. Енгельса (табл. 1), але розробка соціального змісту феномена взаємодії не набула широкого поширення в подальшій філософії. Виняток становлять лише роботи К. Маркса, в яких він визначає суспільство як «продукт взаємодії людей».

Таблиця 1

## Огляд поглядів на категорію «взаємодія» в межах класичної філософії

Вчення	Варіант концептуалізації категорії «взаємодія»
Гносеологічна теорія І. Канта	У вченні про апіорні форми пізнання взаємодія розглядається як необхідна взаємна причинна дія субстанцій, що є необхідною умовою об'єктивного сприйняття співіснування. Взаємодія – важливий природний закон, що визначає причинно-наслідкові (у тому числі і часові) відношення процесів, з одного боку, що породжує простір процесів взаємодії – з іншого боку. Ретроспективно можна виділити такі універсальні характеристики взаємодії, як залежність взаємодії від внутрішніх сил фізичних об'єктів, універсальність і загальність взаємодії, а також визначальна роль взаємодії в розумінні просторових, часових і причинно-наслідкових характеристик об'єктивної реальності
Ідеалістичне вчення про діалектику речей і їх властивостей Г. В. Ф. Гегеля	Речі мають певні властивості, які саме і формують їх відмінність один від одного. Визначеність речі полягає в її властивостях. Завдяки цим властивостям речі перебувають у взаємодії. Діалектичний метод пізнання передбачає, що речі – ніщо поза цією взаємодією, всі поняття взаємопов'язані між собою. Крім того, діалектика розвитку передбачає зміну одних понять іншими, їх взаємодію та рух від простого до складного
Матеріалістичне вчення К. Маркса та Ф. Енгельса	Взаємодія є універсальним діалектичним законом, основоположною властивістю матерії, що іманентно притаманна всім її формам, в тому числі і соціальній. Дана категорія використовується виключно в аналізі діалектики взаємодії суспільства і природи. При цьому відносини між ними розуміють як складні взаємозв'язки, в яких співіснують дві сторони одного явища – єдиної системи «суспільство-природа». У цьому контексті природа є базисом, а її зміна – основою людської історії не лише тому, що людина генетично пов'язана з нею, але й тому, що в процесі трудової діяльності, що є обміном речовинами і енергією між людиною і природою, людина використовує її як свій «життєвий засіб» і як «життєвий засіб праці». Колосальна роль природних факторів у житті суспільства обумовлює недостатність розгляду проблем взаємодії суспільства і природи лише через призму дії людини на природу, формуючи необхідність аналізу процесів їх взаємодії в цілому, у тому числі і розвиток форм залежності людини від природи. Оскільки людська історія є якісно новим етапом природної еволюції і одночасно історією становлення нової, перетвореної природи, прогрес суспільства виявляється нерозривно обумовленим станом природного середовища, який, у свою чергу, багато в чому визначається тим, як ставляться люди до природи. Неможливо зрозуміти ставлення людей до природи, що існує в кожен епоху, без урахування специфіки взаємодії між людьми в цей період часу, тому основні етапи взаємодії суспільства і природи відповідають основним суспільно-економічним формаціям

Узагальнення варіантів концептуалізації категорії «взаємодія», запропонованих у межах класичної філософії, поданих у таблиці 1, дозволяє визначати взаємодію як філософську категорію, що відображає процеси впливу об'єктів один на одного, їх взаємну обумовленість та породження одним об'єктом іншого. Крім того, вже в межах класичної філософії зароджується діалектичний підхід щодо трактування цієї категорії, який вимагає вивчення взаємодії як об'єктивної та універсальної форми руху, розвитку, що визначає існування та структурну організацію будь-якої матеріальної системи. Це дозволяє стверджувати, що ділова взаємодія має характер загального закону розвитку суспільства, що виявляється в політичній і економічній сферах, культурі і науці, у всіх видах людської діяльності.

На початку ХХ ст., у зв'язку з бурхливими соціально-економічними змінами, що відбуваються практично у всіх країнах світу, інтерес до проблематики соціальної взаємодії незвичайно зріс. У своїх соціально-філософських роботах безпосередньо до категорії «соціальної взаємодії» звертався П. Сорокін. Він трактував соціальну взаємодію як функцію поведінки одного або безлічі індивідів, залежну від свідомості і поведінки інших індивідів [2]. З цих же позицій трактував соціальну взаємодію Н. Смельзер.

Серед сучасних робіт, присвячених соціальній взаємодії, найбільший інтерес, на наш погляд, викликають праці А. Чусовітіна і В. Кемерова. Зокрема А. Чусовітін у своїх роботах наголошує на фундаментальній ролі категорії взаємодії для розуміння не тільки матеріального світу, але й соціокультурної, і духовної реальності [3]. У роботах В. Кемерова також значна увага приділяється розгляду категорії соціальної взаємодії, що трактується з позиції процесуального підходу як спільна дія людей в їх бутті [4]. Проте жоден зі згаданих вище авторів не розкриває характер і специфіку цієї дії.

Різні аспекти соціальної взаємодії так або інакше розглядалися більшістю західних соціально-філософських і соціологічних теорій, насамперед у межах класичних соціологічних концепцій, серед яких можна відзначити такі, як: структурний функціоналізм, теорія соціального обміну і символічний інтеракціонізм, соціолінгвістичні концепти Л. Вітгенштейна, теорію комунікативної дії Ю. Хабермаса.

Феноменологічний погляд на природу відносин соціальних суб'єктів представлений у роботах Е.



Гуссерля, А. Шюца, Р. Гарфінкеля, Б. Ванденфельса, Х. Ортеги-і-Гассета, К. Ясперса та ін. З позицій герменевтики комунікативна специфіка соціальної взаємодії розроблялася Ф. Шлейермахером, В. Дільтеєм, Р. Гадамером, М. Хайдеггером та ін. Знаково-символьна складова соціальної взаємодії як форми прояву діалогічного характеру процесу інтерпретації символів висвітлена також Ф. Шеллінгом, Ч. Пірсом, Е. Кассирером, К. Юнгом, К. Льовістроссом. Проблематика соціальної взаємодії в контексті її визначеності соціальними детермінантами отримала розвиток у межах економічної теорії (К. Маркс), позитивізму (Е. Дюркгейм), «розуміючої соціології» (М. Вебер), релятивізму (Р. Зіммель), раціовіталізму (Х. Ортега-і-Гассет), а також у соціологічних теоріях П. Бурдьє, Е. Гідденса й ін. У роботах З. Фрейда, К. Юнга, В. Райха, Е. Фромма була досліджена сфера особових, суб'єктивних аспектів соціальних відносин, показана принципова важливість включення у сферу вивчення соціального несвідомого, ірраціонального і зроблені висновки про надіндивідуальний характер соціальних процесів.

Проблема інтерсуб'єктивності – важливості внутрішніх психологічних процесів для розуміння суті соціальних явищ – відображена в працях екзистенціальної спрямованості М. Хайдеггера, Х. Ортеги-і-Гассета, які пропагують ідею про те, що саме у сфері суспільного буття, в системі відносин людина – суспільство, в нормативно-ціннісних системах міститься вирішення найважливіших проблем сучасності. При цьому саме сфера соціальної взаємодії є визначальною для розуміння та опису соціальних відносин.

Однією з особливостей сучасної соціальної філософії є концептуалізація питання про співвідношення соціальної взаємодії і соціокультурного простору, в якому розгортається взаємодія соціальних акторів. Значне місце в сучасній соціальній філософії належить діалогічним концепціям соціальної взаємодії. Серед західних концептів діалогічної взаємодії можна особливо виділити роботи деконструктивістів (Ж. Дерріда, Ж. Бодрійєр), які розкривають двобічний характер соціальних комунікацій. Важливий внесок до філософського розуміння соціальної взаємодії вносять дослідження Н. Виноградової, що розглядає діалог як механізм соціальної взаємодії, який породжує соціальний простір дій і конструє соціальні відносини [5].

Різні аспекти соціальних відносин, що безпосередньо впливають на формування і підтримку системи соціальної взаємодії і цілісності суспільства, досліджуються в працях багатьох російських та вітчизняних вчених. Зокрема А. Ашкерів [6] займається аналізом взаємодій в економічній сфері. Окрім цього, існує багато інших концепцій, що розглядають окремі питання соціальних взаємодій: соціокультурні тенденції, взаємодії в духовній і культурній сферах, екологічні взаємодії, партнерські взаємодії, взаємодію як пізнавальний процес тощо. У сучасних умовах теоретичну основу вивчення онтологічних підстав соціальної взаємодії будь-якої спрямованості, в тому числі і взаємодії держави та бізнесу при реалізації інвестиційних процесів, становлять положення синергетики і теорії систем (О. Богданов, Л. Берталанфі). У 50–70-і рр. ХХ ст. був запропонований ряд нових підходів до побудови загальної теорії систем, що включають як проблемне поле дослідження і соціальну сферу (М. Месарович, Л. Заді, Р. Акоф, Дж. Клір, А. І. Уємов, Ю. А. Урманцев, Р. Калманз, З. Бір, Е. Ласло та ін.).

Основоположник синергетики І. Пригожин у своїй книзі «Пізнання складного» розглядає різномірні соціальні об'єкти як не рівноважні системи, що обмінюються з середовищем матерією, енергією та інформацією, проводить достатньо глибокі аналогії між соціальними і біологічними системами. Проте у своїх дослідженнях він приділяє основну увагу формальному і стохастичному опису не рівноважних систем, що не враховують всього комплексу взаємодій між системою і середовищем [7].

Перехід в еру електронної цивілізації призвів до бурхливого розвитку комунікаційних концепцій культури, що отримали своє втілення в різних теоріях «інформаційного суспільства» (І. Масуда, З. Бжезинський, Е. Тоффлер, Д. Белл й ін.). Це зумовило появу великої кількості теорій, що розвивають ідеї масової комунікації, а також ідеї структурного аналізу комунікативного процесу, в яких масова інформація трактується як головний фактор, що зумовлює динамічний розвиток сучасного суспільства та спрямованість такої динаміки (праці Н. Вінера, Х. Кріса, Н. Лейтеса, В. Шрамма, Р. Іннеса).

На нашу думку, найбільш корисною з позиції розуміння та теоретичного обґрунтування взаємодії держави та бізнесу в інвестиційних процесах є теорія інформаційної взаємодії В. Когана, який не тільки дає цілісний аналіз існуючих концепцій інформаційної взаємодії, але й висуває цілий ряд оригінальних концептів, таких як інфопотік, тезаурус й інфофонд. Аналіз системи філософсько-соціологічних поглядів дозволяє зробити висновок, що категорія соціальної взаємодії – це узагальнююче, інтегральне поняття, що включає всі види, форми і способи соціальної активності людей. Соціальна взаємодія розуміється двоюко:

– як процес безпосереднього або опосередкованого впливу соціальних об'єктів один на одного, в якому взаємодіючі сторони зв'язані циклічною причинною залежністю;

– як вид зв'язку, що зумовлює інтегрованість дій, функціональну координацію їх наслідків, тобто систему дій, що виникає внаслідок сумісної участі об'єктів взаємодії у складній, динамічній мережі соціальних відносин, задаючи способи реалізації спільної діяльності і створюючи основу для суспільної солідарності.

Існує декілька найбільш значущих теорій соціальної взаємодії, з яких особливий інтерес з позиції обґрунтування теоретичних засад взаємодії держави та бізнесу в реалізації інвестиційних процесів, на нашу думку, становить теорія обміну Дж. Хоманса, яка є першою спробою вивчення фундаментальних механізмів

соціальної взаємодії (табл. 2). Зауважимо, що витоків уявлень про обмінний характер соціальності можна знайти в працях античних філософів. Так, зокрема, на думку Платона, кожна людина має базові потреби, які можуть бути задоволені лише за умови контакту з іншими людьми. Саме процес взаємного задоволення потреб і породжує соціальні відносини і суспільство.

Згідно з уявленнями Дж. Хоманса специфічною ознакою взаємодії є обмін як універсальний процес. У його теорії соціальна взаємодія виступає як складна система обмінів, зумовлених способами урівноваження винагород і витрат. Це означає, що, в ситуації, коли очікувані витрати є вищими за сподівану винагороду, взаємодія в суспільних системах не буде відбуватися на добровільних засадах. Проте навіть у цих умовах шляхом примусу можна забезпечити виникнення взаємодії між суб'єктами. В ідеалі обмін повинен відбуватися на еквівалентній основі, проте в дійсності спостерігаються різні відхилення, оскільки прагнення економити зусилля і бажання максимального успіху можуть діяти одночасно і різнонаправлено [8]. Отже, взаємодія – абстрактне узагальнююче поняття для різних форм взаємовпливу і взаємовідображення об'єктів матеріального світу, які у всіх своїх проявах є фактично процесами обміну.

Таблиця 2

## Соціальна взаємодія в теорії соціального обміну

Вчення	Основні концептуальні положення
Біхевіористський редуціонізм Дж. К. Хоманса	<p>Базується на допущенні про те, що поведінка індивіда в соціальному середовищі є функцією наслідків, відповідних винагород і покарань, і складається з п'яти головних положень [8].</p> <p>«Положення про успіх»: чим частіше діяльність винагороджується, тим більше вірогідне її здійснення. Поведінка, що породжує позитивні наслідки для індивіда, з дуже великою ймовірністю повторюється.</p> <p>«Положення про стимул»: схожі обставини або аналогічні ситуації стимулюватимуть таку поведінку, яка винагороджувалася в аналогічних випадках у минулому.</p> <p>«Положення про цінність»: чим цінніші результати дії для актора, тим більш вірогідне те, що дія буде здійснена.</p> <p>«Положення про депривації»: виходячи з ідеї зменшення граничної корисності, чим частіше індивід отримувач конкретну винагороду за дію, тим менш цінним є додатковий елемент такої нагороди; таким чином, винагороди стають менш ефективними, що призводить до згасання певних специфічних дій.</p> <p>«Положення про емоційність»: очікується, що люди, які не отримують очікуване, поведуться більш агресивно. Одержуючи ж більше, ніж очікувалося, люди поведуться більш дружно в процесі взаємодії.</p> <p>Ці положення застосовуються для пояснення таких явищ, як влада і авторитет, співробітництво, конформність, статус і вплив, справедливість, виникнення стратифікації. Всі ці явища розглядаються переважно через аналіз міжособових відносин індивідуумів [9, с.53].</p>
Вчення про інституційні системи обміну П. Блау	<p>Передбачає наявність у соціальних структур емерджентних властивостей, які не можуть бути пояснені характеристиками, або процесами, в яких задіяні лише окремі елементи структури. Соціальна структура не характеризується лише окремими елементами, що входять до її складу. У будь-якій структурі ми можемо виділити елементи – її складові, і сам агрегат, який вони формують у сукупності. Агрегат – це проста сума елементів, а структура – сукупність їх зв'язків, включаючи прямі та непрямі впливи [10, с.449]. Існує чотири базові типи емерджентних властивостей [10, с.453–454]:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>розмір або кількість складових елементів соціального агрегату;</li> <li>соціальні відносини між людьми, що становлять прямі зв'язки між елементами, формуючи структуру агрегату; індикаторами даних зв'язків є пропорції соціальних відносин або ж взаємодії між членами спільності, наприклад, співвідношення соціальних контактів між людьми, що займають різні ранги в організації;</li> <li>склад системи, що характеризується різноманітністю її елементів; базовими аспектами композиції соціальної системи є різні форми нерівності, різноманітності між елементами;</li> <li>структурні властивості вищого порядку, до яких належать глобальні характеристики інфраструктури суспільства, що є основоположними для даного суспільства і пояснюють прояви соціального життя в ньому.</li> </ol> <p>Формування груп, асоціацій, соціальна інтеграція так само, як і процеси протидії конфлікту породжуються соціальним обміном, існування якого з часом призводить до виникнення складних соціальних структур і підструктур. Спільні цінності є в цих процесах посередниками, що спричиняють можливість непрямого обміну, координуючи у такий спосіб дії у великих соціальних утвореннях, легітимізуючи соціальний порядок. Головні соціальні сили для нього – це диференціація, інтеграція, організація і протистояння (опозиція). Вони становлять необхідну основу для пояснення діалектики структурних змін</p>
Концепція соціального обміну Р. Емерсона	<p>Влада, визначена в термінах відносин, – це функція залежності одного актора від інших. У свою чергу, залежність – це функція цінності, яку один актор надає певним ресурсам або ціннісній поведінці, контрольованій іншими, і доступністю цих ресурсів з альтернативних джерел. Чим більша доступність цих ресурсів від інших акторів, тобто з альтернативних джерел, тим меншою є залежність одного актора від іншого. Головним джерелом влади є постійне одностороннє надання важливих благ. Існує чотири основні вимоги, при дотриманні яких людина, що має у своєму розпорядженні ресурси для задоволення потреб інших людей, може набути владу над ними [11, с.31–41]:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>люди не повинні мати ресурсів, яких не вистачає дарувальникові, оскільки в цьому випадку вони можуть отримати від нього все, чого хочуть, в результаті прямого обміну;</li> <li>у людей не повинно бути можливості отримати бажані блага з альтернативного джерела, інакше це зробить їх незалежними від дарувальника;</li> <li>люди повинні або бути нездібними, або не хотіти отримати від нього всього, чого хочуть, за допомогою сили;</li> <li>люди не повинні здійснювати переоцінку цінностей, яка дозволила б їм обійтися без благ, в яких вони раніше мали потребу.</li> </ol> <p>Якщо людина контролює послуги, без яких інші не можуть обійтися, і при цьому, по-перше, незалежна від будь-яких послуг, наявних у розпорядженні інших людей, а по-друге, послуги якої люди не можуть отримати ніде, окрім як від неї, і які не можуть бути відібрані у неї силоміць, то така людина може набути влади над людьми, задовольняючи їх потреби залежно від їх підпорядкування її волі. Баланс обміну відновлюється, коли односторонні послуги компенсуються дисбалансом влади.</p> <p>Само поняття обміну відноситься до емерджентних властивостей соціальних відносин і не може бути зведене до психологічних процесів, що мотивують індивідуальну поведінку</p>

Взаємодія – це процес обміну, що відбувається між матеріальними об'єктами і виражається в передачі від одного об'єкта до іншого деякої фізичної суті – носія взаємодії. Можна стверджувати, що обмін

є необхідною умовою будь-якої взаємодії, саме процеси обміну є механізмом якісних і кількісних змін, а також переходу кількісних змін в якісні.

Соціокультурні, а саме інституційні або комунікативні, наслідки соціальної взаємодії аналізуються і в інших моделях. Зокрема Т. Парсонс у рамках структурно-функціонального підходу розглядає соціальну систему як створену процедурами дії індивідів, кожен з яких одночасно і діяч, що переслідує особисті цілі, і об'єкт орієнтації для інших діячів. Індивідуальні дії спрямовуються взаємоузгодженими експектаціями. Регулярне і тривале відтворення ситуацій взаємодії призводить до стандартизації очікувань і формування норм, що структурують в очах індивідів моделі взаємодії і задають зобов'язання участі в них (тобто визначають соціальні ролі). Соціальна дія і взаємодія при цьому виявляються продуктом виконання соціальних ролей, які діяч отримує ззовні й інтерналізує на основі власних інтересів [12].

Отже, соціально-філософський аналіз проблематики взаємодії як іманентної властивості соціальності є найважливішим напрямом сучасної теорії і практики досліджень економічних відносин, що виникають між державою і бізнесом при реалізації інвестиційних процесів. Проте домінуючі сьогодні соціологічні концепції не можуть забезпечити комплексного бачення сутності взаємодії через конкретність предмета свого дослідження. Вивчення суспільства як цілісності вимагає філософського осмислення феномену соціальної взаємодії саме як процесу, що поєднує в єдину систему розрізнені явища і факти соціальної реальності.

Узагальнюючи досліджені соціально-філософські розробки можна окреслити такі сутнісні складові концептуалізації поняття «соціальна взаємодія», його характерні риси (рис. 1).

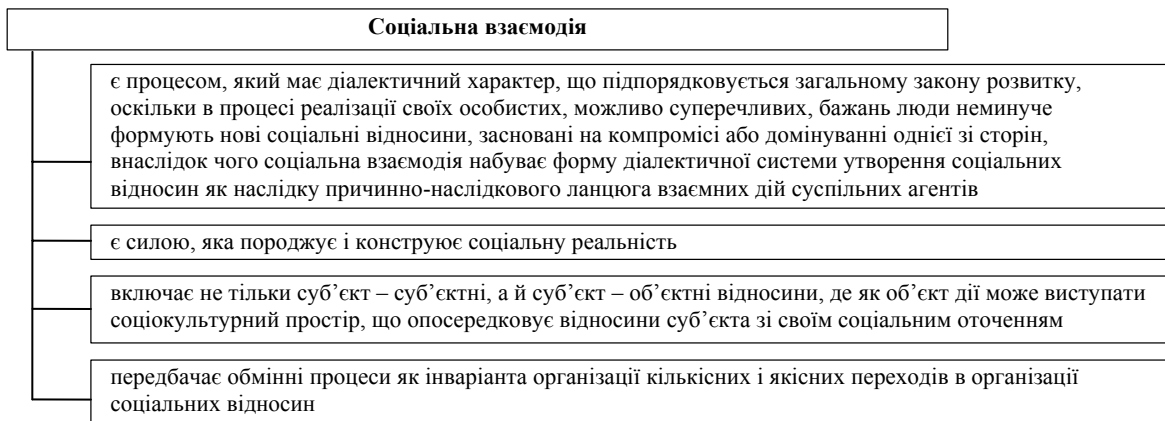


Рис. 1. Сутнісні складові концептуалізації поняття «соціальна взаємодія»

Концептуальні підстави категорії взаємодії, розроблені в природних науках і філософській онтології, дозволяють стверджувати, що соціальна взаємодія, як і взаємодії в природі, має об'єктивний причинно-наслідковий характер і є впорядкованою системою взаємовпливу соціальних елементів, що здійснюється за допомогою деяких специфічних носіїв даного типу взаємодії. Проте відсутність цілісної теорії соціальної взаємодії утрудняє розкриття онтологічної суті соціальної взаємодії і пояснення її «механіки», а також постановку і вирішення конкретніших питань, пов'язаних з усвідомленням соціальних змін, що відбуваються, і їх практичним перетворенням.

Проведений аналіз місця і ролі ділової взаємодії в різних областях і суспільних сферах дозволяє зробити висновок, що ділова взаємодія у всіх випадках має цілеспрямований характер і, будучи основою підприємництва, служить життєзабезпеченню і розвитку людського суспільства. Категорія «взаємодія держави та бізнесу» в економічній літературі та наукових дослідженнях вживається поряд з такими поняттями, як «співробітництво» та «партнерство», що зумовлює необхідність з'ясування характеру взаємозв'язку між ними, спільних та відмінних сторін.

Аналіз робіт показує, що основними видами соціальної взаємодії є співробітництво (співпраця або партнерство) і конкуренція (передусім як протиборство) (рис. 2). У рамках як співробітництва, так і конкуренції, відповідно до підходу, що використовується для побудови моделі, можлива тонша диференціація видів взаємодії, що відображає різні аспекти взаємин його учасників [13].

Загальноприйнятний підхід щодо трактування поняття «співробітництво» передбачає широкий погляд на його змістовне наповнення як на участь у спільній справі, діяльності або як сумісні дії, спільна діяльність у будь-якій сфері в цілому. У цьому контексті співробітництво (співпраця) – це здатність людей разом працювати для досягнення спільних цілей. У суто психологічному сенсі співробітництво варто розглядати як позитивну взаємодію, в якій цілі й інтереси учасників збігаються або досягнення цілей одних учасників можливе тільки через забезпечення інтересів і прагнень інших його учасників.

Співробітництво – це така форма взаємодії людей та організацій різних секторів соціально-економічної системи, при якій: спільно розв'язується загальна задача, при цьому дії співпрацюючих сторін

спрямовані на прийнятний для них компромісний результат, що будується на принципах паритету інтересів; кожна зі сторін є активною та здійснює свій внесок у досягнення результату; учасники орієнтовані на довгострокову взаємодію та довіряють один одному.

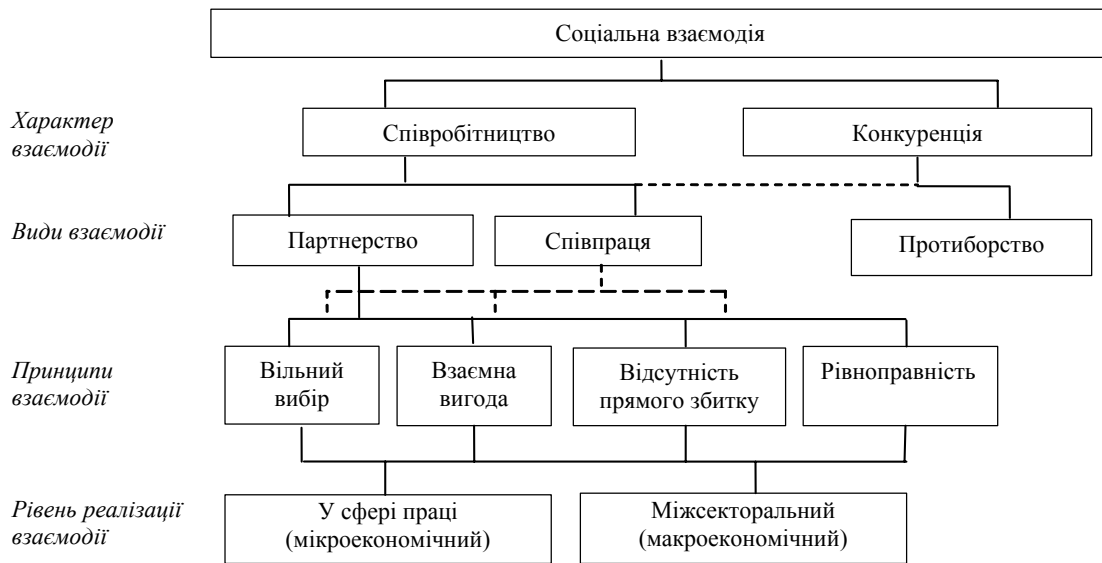


Рис. 2. Видова декомпозиція соціальної взаємодії

Отже, поняття співпраці є семантичним узагальненням для широкого кола суспільних форм взаємодії за участю суб'єктів приватного бізнесу та держави.

Співпрацюючі сторони перебувають у відносинах взаємозалежності в процесі вирішення ділових проблем і завдань, але при цьому усвідомлюють свою автономність і відносну незалежність інтересів і цілей. Ділове співробітництво не має на увазі зміну соціально-економічного статусу партнерів стосовно один до одного або встановлення якої-небудь владної ієрархії, тобто у разі ділового партнерства мова йде насамперед про вибудовування «горизонтальних» відносин.

На відміну від ділового співробітництва, ділова конкуренція спрямована на боротьбу за домінування над іншими учасниками економічної діяльності, коли їх ділові інтереси входять у суперечність один з одним. Конкуренти чітко усвідомлюють суперечність інтересів і цілей учасників економічної діяльності і прагнуть вирішити ці протиріччя на свою користь. Відповідно, ділова конкуренція може призводити до зміни соціально-економічного статусу партнерів стосовно один до одного внаслідок боротьби за домінування в певній сфері економічних інтересів. Отже, ділова конкуренція веде до перерозподілу позицій економічних суб'єктів у системі їх соціально-економічних відносин.

Таким чином, ділове співробітництво і ділова конкуренція як форми соціальної взаємодії в економічній сфері взаємодоповнюють одне одного, утворюючи ділову взаємодію, тобто ту складову ділової активності, яка спрямована на інших суб'єктів економічної діяльності. Однією з форм реалізації співробітництва є партнерство. Так, за визначенням Н. Косолапова, партнерство – це форма співробітництва, учасники якої усвідомлюють обмеженість цілей, інтересів та завдань, що об'єднують їх, розуміють наявність або можливість виникнення між ними істотних розбіжностей, конфлікту інтересів та, як наслідок, припинення відносин партнерства. Взаємодія держави та бізнесу в інвестиційних процесах сучасності повинна носити характер ділового партнерства, яке являє собою форму ділової активності, спрямовану на продуктивну взаємодію в процесі реалізації ділових інтересів приватних інвесторів та соціально-економічних функцій держави в рамках їх спільної економічної діяльності.

**Висновки.** Теоретичний аналіз досліджень ділової взаємодії свідчить про те, що ділове співробітництво розуміється і розглядається більшістю авторів лише як співпраця, тобто з погляду інтеграції сторін, конкуренція ж – як диференціація або навіть дезінтеграція учасників. У свою чергу, загальноприйнятою є точка зору, згідно з якою співробітництво і конкуренція – полярні, протилежні за змістом типи взаємодії. Проте аналіз публікацій, присвячених дослідженням практики сучасного бізнесу, показує, що співвідношення феноменів ділового співробітництва і ділової конкуренції має свою специфіку і більш складний характер. Ділове співробітництво органічно поєднується з діловою конкуренцією та разом з нею становить важливу складову ділової активності і багато в чому зумовлює успішність економічної діяльності.

Ділове партнерство і співпраця, орієнтована на соціально значущі цілі, ґрунтується на принципах вільного вибору, рівноправності, взаємної вигоди і відсутності прямого матеріального збитку іншим сторонами взаємодії. Вказані морально-етичні принципи ділового співробітництва носять гуманний,

демократичний характер, сприяючи перетворенню ринкової економіки на могутній чинник суспільно-економічного розвитку.

### Література

1. Маркс К. Полное собрание сочинений : в 50 т. Т. 27 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – М. : Наука, 1976. – 420 с.
2. Сорокин П. А. Преступление и кара, подвиг и награда / П. А. Сорокин. – СПб., 1999. – 448 с.
3. Чусовитин А. Г. Диалектика взаимодействия / А. Г. Чусовитин. – Новосибирск : Наука, 1985. – 176 с.
4. Кемеров В. Е. Введение в социальную философию : [учебное пособие для вузов] / В. Е. Кемеров. – М. : Аспект-Пресс, 2005. – 216 с.
5. Виноградова Н. Л. Диалогическое взаимодействие и социальное пространство : [монография] / Н. Л. Виноградова. – Волгоград : РПК «Политехник», 2006. – 216 с.
6. Ашкерев А. Ю. Эксперткратия. Управление знаниями. Производство и обращение информации в эпоху ультракапитализма / А. Ю. Ашкерев. – М. : Издательство «Европа», 2009. – 132 с.
7. Пригожин И. Р. Конец определенности. Время, Хаос и Новые Законы Природы / И. Р. Пригожин. – М. : Изд-во "Регулярная и хаотическая динамика", 2001. – 208 с.
8. Хоманс Дж. К. Социальное поведение как обмен / Дж. К. Хоманс // Современная зарубежная социальная психология. – М. : Изд-во Московского университета, 1984. – С. 82–91.
9. Homans G. C. Social behavior: Its elementary forms / G. C. Homans. – N. Y., Burlingame : Harcourt, Brace & World Inc., 1961. – 404 p.
10. Blau P. Social Exchange / P. Blau // International Encyclopedia of the Social Sciences. – N. Y. : Macmillan, 1968. – V. 7. – P. 442–458.
11. Emerson R. M. Social exchange theory / R. M. Emerson // Social psychology: Social perspectives ; Ed. M. Rosenberg, R. H. Turner. – N. Y., 1981. – P. 30–65.
12. Парсонс Т. О структуре социального действия / Т. Парсонс. – М. : Академический Проект, 2000. – 880 с.
13. Стародубцев В. Ф. Деловое взаимодействие: путь к успеху (проблемы межкультурной коммуникации в сфере бизнеса и предпринимательства) / В. Ф. Стародубцев. – М. : ЗАО Издательство «Экономика», 2007. – 235 с.

Надійшла 18.09.2012; рецензент: д. е. н. Свиноус І. В.

УДК 658.8:635

О. В. КАРМАН

Білоцерківський національний аграрний університет

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗБУТУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

*Досліджено сучасний механізм збуту овочів та запропоновано шляхи його вдосконалення. Запропоновано шляхи вдосконалення розвитку внутрішнього ринку продовольства України.*

*Investigational modern mechanism of sale of green-stuffs and the ways of his perfection are offered. The ways of perfection of internal market of food of Ukraine development are offered.*

*Ключові слова: ринок, торгівля, харчова продукція, сільськогосподарське виробництво.*

**Вступ.** Овочі – один з найважливіших і незамінних продуктів харчування. Їх називають джерелом здоров'я за високі харчові, смакові, дієтичні і лікувальні якості. Овочеві і баштанні культури займають особливе місце в продовольчому балансі, забезпечуючи організм людини корисними поживними речовинами. Тому виробництво їх в подальшому має збільшитися.

Сучасний обсяг виробництва овочів не задовольняє зростаючих потреб населення країни. За науково обґрунтованими нормами харчування на душу населення має припадати 150–160 кг овочів, а споживання зараз складає близько 70 кг, а в окремих регіонах ще менше. Навіть від норм, передбачених у мінімальному споживчому кошику, овочів споживається лише близько 75%.

З розвалом СРСР зруйнувалася централізована система імпорту, система закупівель продукції у вітчизняних виробників і її розподіл. Яскраво виражене розшарування населення за рівнем доходів призвело в останні роки до того, що для найбільш забезпечених покупців (принаймні у великих містах) нинішній достаток плодів і овочів наблизив їх споживчий рівень до західних. У той же час велика частина населення змушена відмовляти собі в придбанні природних вітамінів внаслідок низької платоспроможності.

Огляд останніх публікацій. У численній науковій літературі досліджені різноманітні теоретичні, методологічні та прикладні аспекти ефективності виробництва різних видів сільськогосподарської

продукції. Низка з них стосується овочівництва, проблеми і перспективи якого досліджували В. М. Андрусак, Г. П. Дмитрійчук, С. В. Кальченко, М. Назранов, В. Г. Поплавський, О. М. Солтинський, Н. В. Федорчук та інші вчені. У своїх працях вони обґрунтовують великі можливості підвищення ефективності розвитку цієї галузі. Однак це не означає, що немає необхідності подальшого вивчення цієї проблеми.

Мета статті – проаналізувати існуючий механізм збуту овочів та запропонувати шляхи по його вдосконаленню.

**Виклад основного матеріалу.** Тенденції розвитку споживчого ринку овочів носять стабільний характер. Досягнуто це було за рахунок зростання виробництва в особистих підсобних господарствах населення. У господарствах населення використовується переважно праця членів сім'ї, включаючи підлітків і пенсіонерів. Для багатьох особисте господарство стало сферою прикладання праці.

Не менш важливим стимулюючим чинником зростання обсягу виробництва в особистих підсобних господарствах населення є і те, що тут товаровиробники самі встановлюють ціни реалізації своєї продукції, і самі визначають ринок її збуту і час реалізації. Господарства населення, як правило, мають хороші умови зберігання овочів, і втрати їх тут незначні. Крім того, велику частину овочів власники особистих підсобних господарств реалізують в консервованому вигляді. Загалом продукція, реалізована господарствами населення, відрізняється високою якістю, конкурентоспроможністю і, незважаючи на велику трудомісткість, забезпечує досить високий рівень рентабельності виробництва [1, с. 69].

Ринок вніс корективи не лише в структуру розподілу виробництва овочів за категоріями господарств, а й у структуру розподілу продукції за каналами реалізації. Розвиток ринкових відносин на селі характеризується поступовою переорієнтацією сільськогосподарських підприємств з реалізації продукції заготівельним організаціям на інші канали збуту [2, с. 12]. На ринках, через власну торговельну мережу, підприємства громадського харчування, за бартером, на аукціонах. При цьому є позитивні і негативні зміни. До негативних слід віднести реалізацію за бартером та населенню в рахунок оплати праці; позитивних – зростання продажу продукції на ринку.

Зростання обсягів нерегульованого збуту продукції середніми і дрібними гуртовими партіями, з одного боку, дестабілізує умови державного регулювання ринку (середньо-гуртового), а з іншого – створює реальні передумови функціонування біржового ринку як основної форми керованого і регульованого спрямування продуктопотоків, формування прозорої системи ціноутворення, стандартизації, сертифікації, умов збуту тощо.

Масштаби поширення роздрібної торгівлі на ринку аграрної продукції зростають за часткою проходження кількості продукції поза каналами підприємств торгівлі і за кількістю суб'єктів ринку (і розмірів партій продукції).

В АПК України спостерігається парадокс, коли власне сільськогосподарське виробництво (друга сфера АПК) як найбільш демонополізована сфера опинилося під подвійним тиском першої (виробництво засобів виробництва) та третьої (переробні, торговельні, обслуговуючі тощо), сфер АПК, створених свого часу на доходи сільського господарства [3, с. 76].

Практика останніх років переконливо свідчить, що регулювання ринку продовольства монетарно-фіскальними методами на макроекономічному рівні не забезпечило повнокровного функціонування підприємств аграрного сектору.

Особливістю організованого аграрного ринку є те, що його неможливо освоїти в окремому регіоні. Загальні принципи і єдині підходи повинні втілюватися у життя одночасно у межах національного ринку і на чіткій нормативно-законодавчій основі.

Кризовий соціально-економічний стан аграрної сфери України значною мірою зумовлений послабленням фінансового забезпечення безпосередніх товаровиробників, втратою державної підтримки оновлення матеріально-технічної бази; поглибленням диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію; втратою значних сегментів внутрішнього ринку продовольства, зниженням платоспроможності основної маси населення тощо [4, с. 32].

Несприятлива економічна ситуація посилюється нестабільністю політичної ситуації, конфронтацією різних суспільних рухів та партій. Цим визначається потреба перманентного удосконалення законодавства та вжиття невідкладних антикризових заходів у сфері сільськогосподарського виробництва, його адаптації до умов ринкової економіки. Серед таких заходів чільне місце займає проект "Національної програми розвитку агропромислового виробництва і соціального відродження села України на 1999–2010 роки".

Особливі увагу слід звернути також на удосконалення нормативно-правової бази з питань регулювання аграрного ринку. Деякі суттєві кроки в цьому напрямі вже зроблені. Зокрема 25.06.2009 р. прийнято Закон України „Про оптові ринки сільськогосподарської продукції”, який визначає правові засади організації діяльності оптових ринків сільгосппродукції в Україні, регулює відносини в цій сфері, передбачає створення асоціацій оптових ринків сільськогосподарської продукції та спрямований на захист прав і законних інтересів сільськогосподарських товаровиробників, які здійснюють оптовий продаж сільськогосподарської продукції власного виробництва.

В Україні з 1 січня 2010 р. вступив в силу закон № 1447-VI "Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції".

Варто відзначити, що законодавчим актом передбачено створення Державного інтервенційного фонду, який "формується аграрним фондом за рахунок фінансових інтервенцій і заставних закупівель і використовується для здійснення товарних інтервенцій з метою забезпечення цінової стабільності".

Крім того, розроблено і передано директивним органам проекти Законів України "Про організацію та управління аграрним ринком" та "Про професійні і міжпрофесійні об'єднання в агропродовольчій сфері". Однак цього замало. Потребують змін та доповнень ряд законопроектів, зокрема Закони України "Про кооперацію", "Про сільськогосподарську кооперацію", "Про товарну біржу". Аграрний ринок України потребує розробки двох деталізованих Законів: 1) Закону України "Про сільське господарство", який би надав право Міністерству аграрної політики приймати оперативні рішення та законопроекти щодо регулювання ринку сільськогосподарської продукції; 2) Закону України "Про ринок аграрної сировини і продовольства", в якому були б визначені головні напрями функціонування цього ринку.

Реалізація вказаних заходів дозволить створити сприятливі умови для становлення ефективного аграрного ринку, розвитку його інфраструктури, максимального спрямування товаропотоків сільськогосподарської продукції через його організовані й прозорі форми, механізми і процедури та поліпшення таким чином цінової кон'юнктури та конкурентоспроможності аграрного сектора [5, с. 17].

Формування та раціональне використання економічного потенціалу в аграрному виробництві відбувається під впливом системи чинників, серед яких найважливішим є науково обгрунтована політика забезпечення конкурентоспроможності виробників [6, с. 36].

Потребує опрацювання система функціонування агропродовольчого ринку, яка сьогодні в Україні відсутня. У системі слід передбачити, на основі чого формується виробництво аграрної продукції (традиції, попит населення, історичні вимоги до харчування), що складає образ виробництва, який, у свою чергу, впливає на рівень харчування.

Забезпечення ефективного функціонування аграрного виробництва вимагає опрацювання та реалізації низки організаційно-економічних заходів, у першу чергу на макрорівні. Звідси випливає необхідність існування широкомасштабної державної ідеології підтримки таких заходів.

Основні ознаки несприятливого економічного стану аграрних підприємств, є наслідком загальної кризи економіки, а саме: податкова заборгованість, значні взаємні борги підприємств, несвоєчасна виплата заробітної плати, низька купівельна спроможність. Тому поряд з економічними заходами важливого значення набувають інституційні перетворення як важливі елементи організаційного механізму (зокрема нормативно-законодавча база, етичні норми, традиції господарювання тощо).

Продовольча безпека як важлива складова національної безпеки у концепції розвитку агропродовольчого виробництва має визначати мінімально необхідний рівень виробництва продовольчої сировини та продуктів харчування, підтримка якого повинна стати державним пріоритетом. Цілісність державної доктрини розвитку агропродовольчого виробництва може забезпечити чітка стратегія довготермінового економічного розвитку галузі (на 20–30 років).

Низка важливих причин кризового стану агропромислового комплексу, а також шляхів, можливостей та засобів їх усунення знаходиться за межами АПК і тому є невідкладними послідовні принципи дії держави щодо фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва, послаблення диспаритету цін, опрацювання Концепції розвитку національного продовольчого ринку і його інфраструктури.

Процес формування аграрного ринку поки що перебуває на стадії становлення, а тому цей ринок ще не повною мірою забезпечує виконання покладених на нього функцій і завдань. Аграрні ринки все ще залишаються неорганізованими, нерегульованими, на них відсутні ефективні структурні елементи організації ринків за прикладом ЄС, особливо для господарств, населення, а ті, які існують – монополізовані посередниками. Проблема удосконалення організаційно-адміністративних, фінансово-економічних засад функціонування аграрного ринку в Україні з метою повного виконання ним своїх функцій (селективної, соціальної, стимулюючої, виявлення ринкових цін тощо) слід розглядати як системну проблему, вирішення якої надасть державотворенню соціальної спрямованості для захисту вітчизняних споживачів, забезпечить сільськогосподарським товаровиробникам вищий рівень доходів, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та аграрного сектора в цілому.

З метою виявлення власних джерел фінансування та залучення іноземних інвестицій суб'єкти господарювання аграрної сфери мають активізувати пошук партнерів у ближньому та дальньому зарубіжжі. Але для цього з боку Уряду України необхідне чітке і далекоглядне формування тарифно-податкової політики, підтримки стабільної макроекономічної ситуації, яка і стимулюватиме цей пошук.

З огляду на це державна політика стабілізації макроекономічної ситуації повинна спрямовуватися на поєднання державного та ринкового регулювання цін та доходів суб'єктів аграрного сектору через реальну, а не декларовану підтримку аграрних товаровиробників; активізацію антимонопольного контролю за формуванням цін матеріально-технічних ресурсів та послуг, що надаються аграрній сфері; освоєння дієвих механізмів забезпечення рівно вигідності участі у розподілі прибутків усіх учасників процесу виробничо-комерційної діяльності; державної підтримки доходів товаровиробників через цільове фінансування певних державних програм (овочівництво, садівництво, виноградарство, вівчарство тощо);

підтримку експорту через гнучку систему субсидій за одночасного вдосконалення економічного механізму регулювання імпорту продовольства; упорядкування системи ціноутворення на окремі види аграрної продукції та продовольства на національному ринку. Це можливо через механізми квотування виробництва аграрної продукції в економічно найсприятливіших сировинних зонах, у межах та обсягах експортно-імпорتنних потреб; через залучення до системи просування продукції від безпосереднього виробника до кінцевого споживача.

Узагальнення досвіду державного регулювання та підтримки сільськогосподарського виробництва, аналіз його результатів дають підстави для висновку, що їх ефективність може бути досягнута, коли, по-перше, ресурси, пільги, дотації, субвенції тощо виділятимуться під наперед обґрунтовані державні програми розвитку сільського господарства і підтримки сільських товаровиробників; по-друге, коли забезпечується безумовне дотримання аграрними підприємствами обов'язкових вимог, що передбачаються даними програмами; по-третє, коли наперед точно визначається частка держави і частка господарств у витратах при реалізації відповідних програм.

**Висновки.** Щоб стабілізувати овочевий ринок і захистити споживачів і виробників овочів, необхідно вирішити наступні питання:

1. Посилити регулювання розвитку овочівництва в рамках ринкових відносин на основі державної економічної підтримки виробників продукції через систему субсидування, пільгового кредитування та пріоритетного матеріально-технічного забезпечення.

2. Визнати, що в сформованих умовах основою сталого виробництва і постачання населення овочами і раніше залишаються спеціалізовані господарства.

3. Зберегти і поглибити зональну спеціалізацію в овочівництві. Відновити тісні організаційні зв'язки спеціалізованих зон і господарств з безпосередніми споживачами овочевої продукції.

4. Вирішити проблему створення і промислового виробництва комплексу технічних засобів, у тому числі малагабаритної техніки, ємностей для зберігання, малих цехів переробки для фермерських господарств, що спеціалізуються на виробництві овочів.

Це першочергові заходи. Вони спрямовані на стабілізацію овочівництва в державному секторі та на підтримку і розвиток фермерських господарств, які вирощують овочі.

#### Література

1. Кальченко С.В. Організація ефективного овочівництва в регіоні / С.В. Кальченко // Економіка АПК. – 2004. – № 8. – С. 68–71.
2. Назранов М. Теоретические аспекты формирования плодовоовощного продуктового подкомплекса / М. Назранов // Междунар. с.-х. журн. – 1999. – № 6. – С. 12–15.
3. Поплавський В.Г. Овочепродуктовый підкомплекс: стан, проблеми, перспективи / В.Г. Поплавський // Вісник аграрної науки. – 1999. – № 8. – С. 72–77.
4. Свиноус І.В. Розвиток особистих селянських господарств в умовах перехідної економіки / І.В. Свиноус // Економіка АПК. – 2003. – № 6. – С. 30–33.
5. Андрусяк В.М. Аналіз стану виробництва овочів відкритого ґрунту / В.М. Андрусяк, Н.О. Андрусяк // Вісник Черкаського університету. – 2009. – С. 11–18.
6. Статівка О. Маркетинговий кооператив як форма захисту економічних інтересів сільгоспвиробників / О. Статівка // Виробництво та маркетинг овочевої продукції : матеріали семінару. – Гола Пристань, 2004. – С. 33–41.

Надійшла 18.09.2012; рецензент: д. е. н. Свиноус І. В.

УДК 331.101.3:338.246.025.2

Т. М. КІР'ЯН

Науково-дослідний інститут праці і зайнятості населення Мінсоцполітики і НАН України

### МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В МОТИВАЦІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

*Досліджуються проблеми соціально орієнтованої зайнятості в мотивації розвитку людського капіталу та структура макрорівневого механізму ефективної зайнятості.*

*Researching the problems of social oriental employment in motivation of human capital evolution and structure of macro level mechanism of effective employment*

*Ключові слова: зайнятість, мотивація, людський капітал.*

**Постановка проблеми.** За сучасних умов, коли Україна проголошена демократичною, соціальною, правовою державою, потрібна нова парадигма соціально-економічного розвитку суспільства. Сьогодні соціальна економіка, а саме «соціально орієнтована ринкова економіка», має гармонізувати економічні



інтереси не окремих, а всіх соціальних верств населення і не стільки у процесі розроблення, скільки під час реалізації державної макроекономічної політики. Тому розвиток нового поняття "соціально орієнтована праця" пов'язаний з посиленням акцентів на підвищенні ролі „людської праці” і „людських відносин”, яке було особливо характерним наприкінці XIX ст. та на початку XX ст. Проблеми соціалізації праці поступово піднімались і частково знаходили своє вирішення в наукових працях і практиці виробництва того часу, але без внесення необхідних змін у існуючі парадигми суспільного соціально-економічного розвитку.

Тому сучасну парадигму соціально-економічного розвитку нашої країни необхідно скорегувати доповненням поруч з поняттям «соціально орієнтована економіка», поняттям «соціально орієнтована праця». Воно повинно врахувати підвищення ролі людини, гуманізацію виробництва і бути передумовою здійснення всіх фаз відтворювального процесу: формування, розподілу, перерозподілу і використання людського капіталу. При цьому розвиток людського капіталу повинен бути притаманним усім фазам відтворювального процесу і необхідним атрибутом його розширеного відтворення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Початок соціалізації праці можна бачити вже в роботах Ф. Тейлора (185–1915), який є засновником школи „наукової організації праці”, та його учня Г. Ганта (1861–1919). Їх наукові праці присвячені людському фактору як головній проблемі менеджменту. Ф. Тейлор вважав, що основними аспектами та предметами дослідження є організація праці, нормування праці, матеріальне стимулювання та виробничий працівник. Подальший розвиток тейлоризм одержав у штабних принципах управління кадрами, що обґрунтовано Г. Емерсоном (1853–1931). Свої підходи до реалізації 12 принципів продуктивності праці він пов'язує не тільки з організаційними факторами, а й з особистісними якостями працюючої людини.

Засновником школи „класичного менеджменту” є А. Файоль. На його думку, найбільш ефективним методом є управління на ґрунті дотримання принципів та методів гуманного і соціального менеджменту. Послідовниками методів гуманізації та соціалізації праці індустріального виробництва став Г. Черч, а їх практичним реалізатором – Г. Форд (1856-1915), який ввів стандартизацію праці. Заслуговує на увагу теорія „людських відносин” А. Карнегі та унітарне застосування японського і американського підходів до соціалізації праці на підставі морально-психологічних якостей працівника.

Але до засновників школи „людських відносин” по праву відносяться Мері-Паркер Фолетт (1868-1933) та Елтон Мейо (1880-1949), які вважали, що менеджмент організації базується на індивідуальній мотивації. В своїх творах вони вивчали відносини праці, соціальні відносини в колективі, групові процеси щодо зростання продуктивності праці. Визнано, що творцями сучасного (соціального) менеджменту були Л. Берталанфі та П. Друкер. Л. Берталанфі запропонував першу в сучасній науці сукупну системну концепцію ізоморфності законів соціально-економічного розвитку, які можна, на наш погляд, застосовувати в тому числі у сфері праці та її організації з метою їх соціалізації. П. Друкер вперше науково обґрунтовано ставить питання про необхідність розглядати менеджмент організації з позицій його соціалізації. Н. Корнеліус визначає сучасний менеджмент у напрямі його адаптації на виробництві до мотивованої поведінки. Подружжя Ф. Гілбрет і Л. Гілберт першими застосували технічні засоби для вивчення напруженості трудових рухів, але з урахуванням психофізіологічних особливостей людини. Помітний внесок у напрямку соціалізації праці зробили О. Гастев, Я. Зеленецький, Б. Ігумнов, Є. Капустін, П. Керженцев, Т. Котарбинський, А. Леонтьєв, С. Струмілін, П. Петроченко, Г. Пруденський, Є. Шерман і багато інших.

Варто зауважити, що сьогодні відома думка деяких економістів на пострадянському просторі, згідно з якою соціальна економіка розглядається поруч із окремими складовими соціально орієнтованої праці. Наприклад, відомий російський вчений, фахівець з економіки праці Г. Слезінгер стверджує, що соціальна організація праці, як основа соціальної праці взагалі, виконує не тільки функції оптимізації трудового процесу (так звана наукова організація праці), а й оплати праці, забезпечення трудової зайнятості та цивілізованих соціально-трудова відносин, соціального захисту і навіть враховує вплив зовнішніх факторів на трудову діяльність. Тому соціальна організація праці формує соціально-трудова системи, що встановлюють і регламентують взаємодію працівників з технологіями, предметами і засобами праці. Тобто соціальна організація праці стає основою соціального менеджменту.

Нині чимало вітчизняних науковців роблять спроби прив'язати теоретичні положення сучасних концепцій про працю до практики української економіки (В. Амоша, Д. Богиня, В. Данюк, Г. Дмитренко, Е. Лібанова, О. Новікова, В. Онікієнко, М. Семикіна, М. Чумаченко і багато інших). Проте в їхніх працях не фігурує термін „соціально орієнтована праця” як економічне поняття. Наприклад, А. Гриненко модель соціальної політики в умовах становлення соціальної держави бачить не лише в економічній парадигмі, а й у соціальній справедливості та політичній стабільності в суспільстві, розвитку людського капіталу і його здатності адаптуватися до ринкових умов. Це, на його думку, потребує повної зайнятості, ефективних угод між найманими працівниками та роботодавцями, посилення ролі тарифного регулювання оплати праці, підвищення мотивації до праці, але при цьому він не говорить про соціально орієнтовану працю.

**Мета дослідження.** Метою дослідження є вивчення та застосування позитивного механізму ефективної зайнятості в мотивації розвитку людського капіталу.

**Виклад основного матеріалу.** У контексті нового поняття, а саме "соціально орієнтована праця", у постіндустріальному суспільстві вирає тільки та політика держави, що спрямована на задоволення

соціальних потреб людини, обумовлює формування справжніх мотивів і стимулів до праці. Якість трудового життя, якість життя всього населення, творчий розвиток людини, її соціальна захищеність, середовище проживання – усі ці встановлені державою соціальні стандарти тільки завдяки соціально орієнтованій праці стають особистими цінностями. Тобто виникає симбіоз політики, економіки і праці, в якому основною продуктивною силою є людина праці. Тому ефективність економіки нині залежить від її орієнтації на людину праці, на людські взаємини, на людський капітал, розширене відтворення якого стає можливим за умови соціально орієнтованої праці через соціальну організацію праці, яка створює відповідні стимули до мотивованої продуктивної трудової діяльності та ефективної зайнятості.

Отже, в сучасній парадигмі соціально-економічного розвитку України поруч з поняттям „соціально орієнтована економіка”, на думку автора, достатньо закономірне існування поняття „соціально орієнтована праця”, яке враховує підвищення ролі людини, гуманізації виробництва і є передумовою здійснення всіх фаз відтворювального процесу: формування, розподілу, перерозподілу і використання людського капіталу. При цьому виникає не тільки питання про соціально орієнтовану працю як першооснову формування людського капіталу, а й об’єктивно з’являється відповідь на нього. Крім традиційних поглядів на трудовий процес, соціально орієнтована праця спрямована на розвиток людської особистості, внутрішніх спонукань людини, на її саморозвиток і самозростання вартості людського капіталу, що обумовлює підвищення якості життя населення (ЯЖН) та, в кінцевому підсумку, – економічне зростання країни. При цьому не тільки наявність відповідної потреби, а й сподівання на досягнення цілей у трудовій діяльності формують мотивацію людини до праці. З точки зору психології праці відбувається взаємодія тріади цільових настанов: витрати праці – результати трудової діяльності – задоволення якістю життя.

Таким чином, з урахуванням міжнародних орієнтирів в основу нової парадигми соціально-економічного розвитку України має бути покладено вплив процесів глобалізації, єдиного інформаційного простору та необхідність поступового досягнення європейських і міжнародних соціальних стандартів, передусім у сфері праці, яка повинна стати соціально орієнтованою. Цим вимогам відповідає Концепція соціальної держави України, проект якої нині розглядається на законотворчому рівні. Соціальна політика, що проголошена концепцією, є основним чинником у діяльності соціально орієнтованої країни.

Наведені методологічні положення стосовно взаємодії соціальної економіки та соціально орієнтованої праці в умовах побудови соціальної держави вже формалізовані в таких нормативно-законодавчих актах:

- статус України як соціальної держави, що потребує прийняття нею соціально орієнтованої політики;
- Концепція сталого розвитку ООН (1996 р.), що визначає необхідність дотримання Україною соціальної економічної політики;
- стратегія МОП на підтримку підприємств (1996 р.) та Європейська соціальна хартія (1999 р.), які потребують від України визначення їх у соціально орієнтованій трудовій політиці.

Саме ці документи є орієнтиром для розроблення основних положень Концепції соціально орієнтованої праці, яку необхідно рекомендувати в якості доповнення до існуючої парадигми соціально-економічного розвитку України.

З урахуванням міжнародних орієнтирів, в основу нової парадигми соціально-економічного розвитку країни має бути покладено вплив процесів глобалізації, єдиного інформаційного простору та необхідність поступового досягнення європейських і міжнародних соціальних стандартів, передусім у сфері праці, яка повинна стати соціально орієнтованою. Соціальна політика, що проголошена Концепцією, є основним чинником у діяльності соціально орієнтованої країни. Але так чи інакше воно пов’язане з основними складовими людського капіталу, з його трактуванням через призму соціально орієнтованої праці.

Але у даному дослідженні, виходячи з його мети, автор не обмежується мікрорівневим механізмом мотивації розвитку ЛК, а використовує його сутнісне призначення для забезпечення макрорівневого розвитку ЛК в Україні шляхом створення умов для ефективної зайнятості працюючих на ринку праці. Тобто ринок праці розглядається під кутом зору створення умов для ефективної зайнятості під впливом чинників, які водночас сприяють мотивованому розвитку ЛК.

Отже, під мотивацією розвитку людського капіталу автор розуміє процес створення умов, в рамках яких у суб’єктів соціально-трудоких відносин виникає стійка потреба в міжсуб’єктних взаємодіях в частині розвитку придатності до продуктивної праці. При цьому мотивація розвитку людського капіталу виявляється як мотивація суб’єктів соціально-трудоких відносин до міжсуб’єктних взаємодій з метою задоволення їх потреб на підставі ефективної зайнятості. Динамічний процес мотивації людського капіталу проходить через створення умов, що впливають на поведінку суб’єктів соціально-трудоких відносин для досягнення їх мети. Він може бути представлений у вигляді чотирьох наступних етапів: актуалізація потреб суб’єктів соціально-трудоких відносин на підставі гарантованої, стабільної, ефективної зайнятості; пошук шляхів задоволення актуалізованих потреб суб’єктів соціально-трудоких відносин в умовах ефективної зайнятості; визначення структури механізму взаємодії суб’єктів дії цього механізму залежно від актуалізованих потреб; одержання результату (або зняття потреби) – мотивація розвитку людського капіталу. Наведена дефініція “сучасної парадигми мотивації розвитку людського капіталу” дозволяє

розглядати її практичний аспект як циклічний процес безперервної взаємодії суб'єктів соціально-трудових відносин у мотивації розвитку людського капіталу.

**Висновки.** На підставі економіко-соціологічного аналізу з'ясовано макроекономічні фактори, найбільш значущі у своєму впливі на створення в Україні умов ефективної зайнятості та мотивації розвитку ЛК.

Пропонуються наступні макроекономічні фактори щодо мотивованого розвитку людського капіталу шляхом створення умов стимулюючого виробничо-трудоного середовища та як наслідок ефективної зайнятості:

1. Розвиненість вітчизняної нормативно-законодавчої бази у напрямку регуляції і дерегуляції соціально-трудоної сфери.
2. Державне регулювання конкурентоспроможності національної економіки, робочої сили, людського капіталу.
3. Державна інвестиційно-інноваційна політика в країні.
4. Державна податкова політика в частині зниження тиску на фонд оплати праці та встановлення прогресивної шкали податку з фізичних осіб, дерегуляції законодавства у напрямку стимулюючого впливу виробничо-трудоного середовища на роботодавця і найманого працівника.
5. Державна підтримка бізнесу, особливо малого підприємництва.
6. Розвиток соціально-трудоних відносин, соціального діалогу та соціального партнерства.

З проведеного теоретико-методологічного аналізу та соціологічної оцінки факторів впливу на формування ефективної зайнятості та мотивацію розвитку ЛК розглядається її чітко виражена залежність від стимулюючого виробничо-трудоного середовища, яке створюється завдяки макрорівневим факторам впливу на нього.

Отже, наведене у даному дослідженні встановлює методологію, порядок і послідовність подальшого дослідження, за результатами якого визначається стан зайнятості, прогноз параметрів ринку праці, стратегія державної політики щодо підвищення як основи мотивації персоналу до продуктивної праці, розвитку людського капіталу.

Надійшла 15.09.2012; статтю представляє к. е. н. Васильківський Д. М.

УДК 658.011.45:637.134(477.43)

В. Е. КУДЕЛЬСЬКИЙ  
Хмельницький національний університет

## ВИРОБНИЦТВО МОЛОКА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

*Проведено оцінку сучасного стану регулювання взаємовідносин у молочному скотарстві. Досліджено вплив показників на ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах.*

*The estimation of the modern state of adjusting of mutual relations is conducted in the suckling cattle breeding. Influence of indexes is investigational on efficiency of production of milk in agricultural enterprises.*

*Ключові слова: молочне скотарство, молочна продукція, молоко, дотація, державна підтримка, рентабельність, ефективність, сільськогосподарські підприємства.*

**Вступ.** Молочне скотарство – одна з провідних галузей тваринництва України, яка повинна забезпечувати виробництво продукції у обсягах, що відповідають нормам державної продовольчої безпеки. Формування ринкових відносин у тваринництві зумовлює необхідність значного підвищення рентабельності та ефективності галузі, зокрема молочного скотарства, що може бути здійснено за рахунок зростання продуктивності худоби за відносного зниження витрат на одержання додаткової продукції. Головними чинниками збільшення продуктивності худоби є підвищення генетичного потенціалу продуктивності тварин засобами селекції та створення оптимальних умов вирощування, годівлі та утримання задля найбільш повної його реалізації.

**Огляд останніх публікацій.** Питання ефективного виробництва молока в підприємствах різних форм власності та господарювання досліджувались у наукових працях українських учених: В.Г. Андрійчука, П.С. Березівського, В.І. Бойка, В.П. Галушко, М.М. Ільчука, М.В. Калінчика, С.М. Кваші, П.М. Макаренка, О.М. Могильного, Т.Л. Мостенської, М.К. Пархомця, В.К. Савчука, В.К. Терещенка, В.М. Трегобчука, Г.В. Черевка, О.В. Шкільова, О.М. Шпичака. У працях цих учених досліджуються проблеми розвитку аграрно-промислового виробництва, міжгалузевих відносин у системі "виробництво – переробка – реалізація сільськогосподарської продукції". Однак, галузь молочного скотарства характеризується наявністю великого кола проблем системного характеру, основною з яких є забезпечення конкурентоспроможності галузі та гармонізації міжгалузевих відносин між усіма учасниками інтеграції на вітчизняному ринку

молока.

Мета статті – здійснити оцінку ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємства та запропонувати шляхи її підвищення.

**Виклад основного матеріалу.** Молочне скотарство Хмельницької області перебуває в глибокій кризі, і сподівання на стабілізацію становища в галузі виявились передчасними. У 2010 р. проти 1990 р. загальний обсяг виробництва молока в країні зменшився проти попереднього року на 478,4 тис. тонн, або на 44 % в основному за рахунок господарств суспільного сектора, де зменшення склало, відповідно, 583,4 тис. тонн чи на 85,1%.

Виробництво молока в сільськогосподарських підприємствах було більшим у 2010 р. порівняно з 2009 р. на 1,4% (причому поголів'я корів скоротилось на 1,1%) і становило 102,3 тис. т.

Негативний вплив на функціонування галузі, який проявляється у постійному скороченні поголів'я корів, має відсутність дієвої для товаровиробників кредитної політики, спрямованої на оновлення основних засобів виробництва; практична відсутність інтегрування виробництва, переробки і реалізації молочної продукції, насамперед, відсутність організаційно-економічних механізмів регулювання взаємовідносин у ланцюгу «виробництво – заготівля – переробка – торгівля» призводить до непропорційного розподілу доходів між його учасниками, коливань закупівельної ціни на молоко і зниження інвестиційної привабливості галузі; відсутність рівноцінного паритету цін на сире молоко, молочну худобу і промислову продукцію; низька ефективність державної підтримки тваринництва; застосування морально застарілих технологічних і технічних засобів виробництва, що обумовлюють його високу енергоємність і собівартість продукції [1, с.3].

Доказом вагомості виробництва молока у господарській діяльності підприємства залежить від чисельності наявного у господарстві поголів'я стада корів. Якщо середня кількість голів ВРХ на опитаних сільськогосподарських підприємствах становить 338,92, то на підприємствах, які зазначили виробництво та продаж молока в якості основного виду господарювання, середня кількість голів становить 363,1 корови; для підприємств, які зазначили, що виробництво молока – основний, але не єдиний вид господарювання – 378,98 корів; для тих, у кого це додатковий вид діяльності, середній розмір стада становить 285,54 корів.

Отже, чим більше поголів'я стада, тим більш опитані виробники схильні вважати виробництво молока основним видом господарювання. Хоча наведені дані і не демонструють прямої лінійної залежності, на справедливості такого висновку вказує більш детальний аналіз виділених підгруп підприємств.

Так, група підприємств для яких виробництво молока основний вид господарювання на 55% складається з господарств з поголів'ям більшим за 300 корів, частка ж господарств з поголів'ям меншим за 100 корів становить лише 15%. У другій групі ми можемо побачити приблизно таке саме співвідношення (частка підприємств з поголів'ям понад 300 корів становить 53%). Водночас, серед підприємств, для яких виробництво молока є додатковим видом господарювання (3 група), частка господарств з поголів'ям до 100 корів сукупно становить вже 32%.

Аналіз змін чисельності поголів'я указує на те, що за останні 2 роки середня чисельність поголів'я зазнала певних змін. Так, по підприємствах для яких, виробництво молока є основним видом діяльності збільшення поголів'я за 2 роки відбулося лише у 19% випадків, зменшення – у 43%. Без суттєвих змін у кількості поголів'я існує ще 33% підприємств, віднесених до цієї групи.

Інша ситуація спостерігається на сільськогосподарських підприємствах, де виробництво молока не є єдиним видом господарської діяльності. Серед підприємств 2-ї групи (основний, але не єдиний вид діяльності) збільшення поголів'я зафіксували 44% підприємств, без особливих змін у кількості поголів'я прожили останні 2 роки 24%. Натомість, зменшили поголів'я за останні 2 роки 32%.

Так само, серед підприємств, на яких виробництво молока – це додатковий вид діяльності, відзначається збільшення кількості поголів'я – 42% підприємств цієї групи порівняно із 2008 р. збільшили наявне поголів'я корів.

За даними опитування переважна кількість обстежених підприємств має намір збільшити поголів'я дійних корів. За даними опитування середня кількість поголів'я на підприємствах через рік-півтора може збільшитися до 560,78 голів (нині 338,92). Отже, середній приріст складатиме 220 голів.

Виробництво молока залежить, в першу чергу, від його прибутковості, на яку впливають рівень, ціна реалізації.

Протягом досліджуваного періоду спостерігається зниження ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах досліджуваного регіону головним чином через зниження ціни на молоко-сировину та зростанням собівартості продукції, головним чином через підвищення цін на вхідні матеріальні ресурси та відносно невисоку продуктивність корів в більшості сільськогосподарських підприємствах досліджуваного регіону (табл. 1).

Як свідчать дані (табл. 1), збиток отримали господарства, в яких низька продуктивність корів (1323–3715 кг), що негативно відображається на зростанні повної собівартості виробленого молока (336,43–346,7 грн/ц).

Рентабельність 88,2% підприємств-виробників молока нижче процентної ставки по кредиту або дорівнює вартості кредитування. Для цих підприємств отримання кредитів є практично недоступним.

Таблиця 1

**Ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Хмельницької області**

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Зміни до попереднього року (+,--)	
				2009 р.	2010 р.
Виробнича собівартість 1 т, грн.	1447,7	1668,3	2097	220,6	428,7
Повна собівартість 1 т, грн.	1608,7	1787,4	2289,7	178,7	502,3
Середня ціна реалізації грн./т	1807,7	1769,6	2608,2	-38,1	838,6
Прибуток (збиток), грн.	199	-17,8	318,5	-216,8	336,3
Рівень рентабельність, %	12,4	-1,0	13,9	-13,4	14,9
Загальна кількість господарств	197	154	н/д	-43	-
прибуткових	95	62	н/д	-33	-
В % до всього	48	40	н/д	-8	-
збиткових	102	92	н/д	-10	-
В % до всього	52	60	н/д	8	-

Джерело: розрахунки автора.

22% підприємств протягом цього року намагалися отримати кредит або відкрити кредитну лінію на розвиток виробництва молока, а отримали лише 15%. При цьому середня кредитна ставка для підприємств-виробників молока, які вдало чи ні намагалися взяти кредит, склала 19,36%, а мінімальна і максимальна вартість кредитування становила 17% і 24% відповідно.

Таким чином, для 88,2% підприємств-виробників молока, кредити є фактично не доступними, а ще для 7,4%, мають рентабельність від 21 до 30%, окупність проектів по розвитку виробництва в середньому становить близько 20 років.

Таблиця 2

**Групування сільськогосподарських підприємств Хмельницької області за рівнем рентабельності (без врахування державної підтримки)**

Групи	Кількість господарств у групі	Кількість корів на господарство, голів	Надій від 1 корови, кг	Повна собівартість 1 ц, грн.	Ціна реалізації 1 ц, грн.
до -40	11	52	1323	336,43	152,90
-20	18	135	3715	346,70	241,77
0	31	110	3218	247,29	221,95
20	35	239	3869	239,25	260,33
40	16	318	4539	214,88	279,71
60	7	226	3827	172,78	259,88
понад 60	14	204	4396	151,21	276,55
Усього по області	132	184	3901	228,97	260,82

Джерело: розрахунки автора.

В той же час в господарствах, де виробництво молока є високорентабельним, рівень повної собівартості більше ніж в двічі нижча ніж в збиткових господарствах, продуктивність вища майже в 3 рази. Отже, як свідчать дані групувань в більшості сільськогосподарських підприємств є резерви для підвищення ефективності виробництва молока.

Як свідчать результати дослідження на продуктивність корів має вплив стратегія функціонування молочного скотарства в сільськогосподарському підприємстві. Як свідчать результати групувань ріст середньорічних надоїв на одну фуражну корову зростає зі збільшення поголів'я корів, що утримується (табл. 3).

В третині господарств надої молока не перевищують 2000 кг і утримується в середньому на кожне господарство до 80 корів. При такій концентрації поголів'я дійного стада промислове виробництво молока здійснювати не ефективно. Проте, США – 10 тисяч, а кращі ферми – усі дванадцять. В Ірані зараз отримують 12–15 тисяч кілограмів молока від корови [2, с. 3].

Як свідчать результати соціологічного опитування господарств Хмельницької області найменший приріст показали підприємства з 100–300 коровами; у господарствах з 100–150 та 200–300 коровами приріст склав лише по 80 літрів на голову, трохи кращий показник, але менший за середній на підприємствах, які налічують від 150 до 200 корів – «+» 262 літри.

Переважає більшість опитаних представників підприємств впевнена, що їх підприємство здатне збільшити обсяги виробництва молока не збільшуючи поголів'я. У цьому впевнені 77% опитаних. Не бачать

такої можливості 21%. При цьому можна відзначити, що чим крупніше підприємство, тим вища частка ствердних відповідей. Це дає нам підстави говорити про те, що крупніші виробники мають більше можливостей по збільшенню надоїв.

Таблиця 3

**Вплив продуктивності корів на ефективність виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах Хмельницької області за 2010 рік**

Показники	Групи за надосем від однієї корови, кг							Усього по області
	до 2000	2001-2500	2501-3000	3001-3500	3501-4000	4001-5000	понад 5000	
Кількість господарств у групі	42	20	15	13	13	17	16	136
Кількість корів, голів	3192	2052	1780	3393	3472	4645	5834	24368
Кількість корів на господарство, голів	76	103	119	261	267	273	365	179
Виробництво молока на 1 господарство, ц	1064	2318	3316	8374	9996	12130	22714	6980
Надій від 1 корови, кг	1400	2259	2795	3208	3743	4439	6229	3895
Розмір господарства (площа с.г. угідь), га	1165	1446	1223	6237	1978	2898	3260	2239
Виробничі витрати на 1 голову, грн.	3088	4533	6109	6211	7276	8213	14180	8094
у т.ч. витрати кормів на 1 голову, грн.	1440	1672	3061	2840	3621	3819	7176	3910
Виробнича собівартість 1 ц, грн.	220,57	200,65	218,60	193,60	194,40	185,00	227,63	207,80
Реалізовано молока на 1 господарство, ц	738	1861	2758	7581	8331	11011	21125	6188
Повна собівартість 1 ц, грн.	243,42	208,62	238,39	202,77	222,46	209,93	249,02	228,97
Ціна реалізації 1 ц, грн.	203,01	220,55	240,32	242,96	252,5	280,13	270,25	260,82
Прибуток, тис. грн.	-1252	444	80	3961	3253	13142	7176	26805
Прибуток на корову, грн.	-392	216	45	1167	937	2829	1230	1100
Рентабельність, %	-16,6	5,7	0,8	19,8	13,5	33,4	8,5	13,9
Рентабельність з урахуванням дотацій та доплат, %	0,6	27,3	14,6	32,9	34,8	52,5	23,9	30,8
Доля дотацій у виручці, %	17,1	17,0	12,1	9,8	15,8	12,5	12,4	12,9

Джерело: розрахунки автора.

Отримані дані підтверджують, що у галузі молочного скотарства має місце інтенсивний процес розвитку за рахунок підвищення продуктивності. Так, надої на корову в ЄС в середньому складають близько 8000 літрів в рік, а в США – 12000. Це означає, що вітчизняні товаровиробники можуть, як мінімум, подвоїти обсяги виробництва молока, не збільшуючи чисельність поголів'я [3, с. 15].

Основними факторами, які на думку опитуваних сприятимуть підвищенню надоїв, є вдосконалення кормової бази та проведення системних селекційних робіт, які б підвищували якість стада.

Економічна ефективність виробництва молока залежить головним чином від каналів збуту виробленого товаровиробниками молока.

В умовах дефіциту сировини для молокопереробних підприємствах зниження ціни є підтвердженням реалізації молока 1 і 2 гатунків, що викликано відсутністю відлагоджених технологій для отримання високоякісного молока, тобто немає відповідних приміщень, технологічного обладнання, збалансованої годівлі худоби.

Таблиця 4

**Обсяги і структура реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами переробним підприємствам**

Гатунок	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	кількість	%	кількість	%	кількість	%
Екстра	-	-	-	-	-	-
Вищий	7344	13,7	1699	3	562	0,8
1 гатунок	42458	79,4	53520	94,6	65170	97,9
2 гатунок	3078	5,8	1131	2	775	1,2
Не гатункове	567	1,1	216	0,4	75	0,1

Джерело: складено і розраховано за даними Держкомстату.

Як свідчать дані таблиці 4, сільськогосподарські підприємства в переважній більшості реалізують молоко першого гатунку, лише незначна частина вищого. Ознакою відсталості є реалізація на переробку молока 2 гатунку та не гатункового.

Неможливість забезпечити технологію виробництва молока до вимог діючих стандартів якості призводить до зниження гатунковості молока, що негативно відображається на закупівельних цінах і відповідно на показниках ефективності.

Нині виробляється лише невелика частка якісного молока, а майже вся продукція з нього йде на експорт, тобто не потрапляє до вітчизняного споживача. Нині, враховуючи економічний стан України, не можемо дозволити європейський шлях, який супроводжується виплатами високих дотацій. З метою вивчення напрямів розвитку тваринництва було проведено соціологічні дослідження. Методом анкетування опитано 407 респондентів: мешканців села та приміської зони, різного віку і з різною власністю на землю; робітників, службовців, науково-технічну інтелігенцію Хмельницької області. Виробництвом тваринницької продукції 46,2% опитаних хотіли б займатися у великих приватних господарствах з колективною формою праці. Малим приватним господарствам перевагу віддають лише 15% респондентів, хоча ця категорія господарств і дає країні більшу частину продукції. Господарники малих ферм тільки на 35% забезпечені кормами власного виробництва, тому найбільшою проблемою в роботі господарств є відсутність коштів – 69,6%. Турбують тваринників соціальні проблеми (безробіття, крадіжки тварин, кормів тощо) – 58,3%. Більшість господарств – 77,4% – пов'язують свою успішну діяльність з одержанням банківських кредитів, розраховують на пільги [4, с. 24].

Для підйому сектора виробництва молока необхідні потужні капіталовкладення. Це питання можна вирішити, якщо держава забезпечить компенсацію відсотків за кредитами на розвиток виробництва молока. Така практика широко використовується в інших країнах. В Україну теж довгий час діяла система часткової компенсації кредитів, але вона не давала ніяких пільг саме виробникам молока. Але найгіршим у схемах компенсації кредитів є те, що правила погашення постійно змінюються, що унеможливило планування, і, зокрема, бізнес-планування [5, с. 49].

Потрібно приділяти увагу селекції, раціону годування, генетиці, утриманню корів, модернізувати старі ферми і будувати нові. За нашими розрахунками в одну корову потрібно інвестувати 10 000 дол. США. Зазначимо, що у країнах ЄС, залежно від умов, виділяється компенсація витрат товаровиробника, пов'язаних із будівництвом та модернізацією комплексів до 70% [6, с.19].

**Висновки.** Розглядаючи проблему молочного скотарства як сировинну базу молокопереробної промисловості необхідно відзначити, що вона вданий час проходить процес відродження великотоварного промислового виробництва молока, що найближчий перспективи забезпечити високіяною сировиною переробні підприємства та зменшити експортнозалежність вітчизняного споживача молокопродукції.

Проблема збереження дійного високопродуктивного стада корів набула вагомості. З цією метою пропонується здійснювати доплату за утримання в особистому господарстві селян корів, починаючи з двох голів і більше. На наше переконання, це дасть поштовх як для збереження, так і розширення поголів'я корів в ОСГ, сприятиме формуванню спеціалізованих товарного спрямування цього типу господарств, насамперед у депресивних регіонах України.

Хмельницька область має все необхідне для розвитку молочної індустрії, починаючи від ресурсів кормової бази в цілому, і закінчуючи традиціями молокопереробки та доступом до новітніх світових технологій в цій галузі. Однак, існує ряд проблем, що постають як перед виробниками молочної сировини, так і перед переробними підприємствами. Це стосується негативної тенденції скорочення чисельності поголів'я молочного стада, дрібнотоварної структури виробництва молока, недосконалості технологій утримання, годівлі та доїння, що, відповідно, призводить до отримання молочної сировини низької якості. Експерти пояснюють ситуацію, що склалася в основному низькою ефективністю виробництва й переробки молока, а також низьким рівнем купівельної спроможності споживачів.

## Література

1. Свиноус І.В. Українське тваринництво : вчора сьогодні, завтра / І.В. Свиноус // Мясной бизнес. – 2009. – № 2. – С. 72–74.
2. Пабат В. Резерви нарощування виробництва продукції тваринництва у ринкових умовах / В. Пабат // Тваринництво України. – 2006. – № 1. – С. 2–4.
3. Колесова Л. Стабільное развитие животноводства / Л. Колесова // Мясной бизнес. – 2007. – № 8. – С. 14–15.
4. Божидарнік Т.В. Проблеми та перспективи розширеного відтворення молочного скотарства / Т.В. Божидарнік // Агросвіт. – 2010. – № 19. – С. 22–26.
5. Гіржева О.М. Інтенсифікація як умова підвищення ефективності виробництва молока / О.М. Гіржева // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2010. – Вип. 9/1 (43). – С. 49–55.
6. Драгнева Н.І. Формування системи управління якістю продукції молочного скотарства у сільськогосподарських підприємствах / Н.І. Драгнева // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 18–23.

Надійшла 15.09.2012; рецензент: д. е. н. Свиноус І. В.

**ЗОВНІШНЯ МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ЧИ БАР'ЄР?**

*У даній роботі проаналізовано ефективність трудових ресурсів в Україні. Розглянуто сучасний стан зовнішніх міграційних процесів у державі. Виявлено проблеми функціонування українського ринку праці, наведено рекомендації з їх усунення.*

*The paper deals with the Ukrainian labor resources efficiency. The present situation of external migration processes in the state is described. The problems of Ukrainian labor market functioning are revealed and it concludes with advices how to decide them.*

*Ключові слова: міжнародна міграція робочої сили, світовий ринок праці, трудові ресурси, міграційна політика, ефективність, людський капітал.*

**Вступ**

Зазвичай на практиці таємниця успіху є найпростішою та очевидною. У світових перегонах за позицію лідера наша країна забула, що найсильнішим та пріоритетним джерелом економічного зростання й процвітання держави є ефективне застосування внутрішніх резервів, насамперед трудових ресурсів. За сучасних умов глобалізації та інтеграції світу зволікання з підвищенням результативності використання наявних можливостей може стати фатальною помилкою, що буде важко виправити протягом багатьох років. Фактори виробництва, що не знаходять ефективного застосування усередині держави, стрімко потрапляють на зовнішній ринок, де сягають своєї мети, проте вже на користь іншої країни. Типовою є сучасна ситуація з українськими трудовими ресурсами. Низка невирішених внутрішніх питань, що загострюють соціальне, політичне, економічне напруження, міграційні процеси, до яких активно втручаються іноземні держави, призводять до вимивання класу молодих, талановитих, висококваліфікованих та потенційних будівників постіндустріальної країни, натомість замінюючи їх низько кваліфікованою робочою силою – трудовими мігрантами з країн світу.

Проблеми трудової міграції та ефективності вітчизняних трудових ресурсів є предметом дослідження плеяди вчених різних галузей на декількох часових етапах, серед яких Гайдучький А., Кривуц Ю., Толстокорова А., Рязанцева С., Леоненко О., Малиновська О. та інші. На відміну від їх трудів, у наданій статті аналізується сучасна ситуація в Україні в сфері зовнішньої міграції з урахуванням історичних особливостей нашої країни, світового досвіду та впливу світового господарства.

**Постановка завдання**

Мета даної статті – на базі зіставлення ролі України на світовому ринку праці та ситуації на внутрішньому ринку праці віднайти шлях забезпечення процвітання та розв'язання проблем розвитку країни. Для досягнення мети послідовно виконуються наступні завдання: шляхом аналізу сучасної соціально-економічної ситуації у державі виявляються причини відтоку працездатного висококваліфікованого населення з країни; досліджується процес імміграції в Україну та його наслідки; на основі висновків про сучасні заходи Уряду з поліпшення ситуації, що склалася, та досвіду іноземних країн, пропонуються заходи підвищення ефективності вітчизняного ринку праці.

**Методологія**

Теоретико-методологічну основу роботи становлять дослідження вчених-економістів у сфері соціально-економічних, міграційних та демографічних процесів. Інформаційна база ґрунтується на законодавчих та нормативно-правових актах, статистичних даних Державного комітету статистики України, Державної міграційної служби України, матеріалах Міністерства соціальної політики України, статистичній інформації з мережі Інтернет. У роботі використані наступні методи: аналіз та синтез, порівняння, узагальнення, системний підхід.

**Результати дослідження**

Експерти Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) вже декілька років високо оцінюють ефективність ринку праці України, як одного зі складових показників Індексу глобальної конкурентоздатності: 49 місце серед 130 країн у 2009–2010 роках, 61 місце – у 2011–2012 роках [9]. Зазначений показник характеризує гнучкість трудових ресурсів, довірчі відносини між роботодавцями та робітниками, можливість утримувати таланти від виїзду за кордон. Та факти свідчать про зворотне.

Перш за все, ключова проблема, що тісно пов'язана з освітою, – диспропорція на ринку праці, масштаби якої в Україні колосальні: щорічно система освіти готує приблизно 70% фахівців із вищою освітою і 30% — із середньою технічною, тобто людей робітничих професій [10]. У цей час за даними Служби зайнятості найбільшим попитом користуються робітничі професії та фахівці вузького профілю, список яких на 1 січня 2011 року нараховував: слюсарів, токарів, електрогазозварників, водіїв, кухарів, продавців та інших представників робочих професій [12]. Згідно з дослідженнями вчених з НДІ (науково-дослідницького інституту) соціально-трудова відносина Міністерства праці та соціальної політики України найближчими роками така тенденція буде зберігатися [4]. Важливим є факт, що шлях до створення



«економіки знань» пролягає через активізацію попиту на інноваційну працю та розвиток ринкової інфраструктури, а отже через розвиток технічної освіти у сферах точних та природничих наук. Між іншим, проблема має ще глибше коріння: більшість школярів несвідомо обирають майбутню професію, найчастіше за порадою батьків чи сучасною тенденцією престижності. Як наслідок, за даними статистики лише 22% всіх випускників вузів і спеціалізованих установ освіти йдуть працювати за фахом [4]. Отже, на сьогоднішній день в Україні майже відсутній зв'язок між сферою освіти та ринком праці. В сукупності виникає, з одного боку, чисельна група непрацевлаштованих, в першу чергу, безробітної молоді, а з іншого – суттєвий дефіцит робочої сили.

Наступною проблемою, що перешкоджає оптимізації структури попиту на ринку праці та працевлаштуванню значної кількості населення, є якість освіти. Високі оцінки того ж ВЕФ показника вищої освіти та професійної підготовки в Україні (51 місце зі 142 у 2011 році [2]) не виключають знецінення диплому з погляду роботодавців досить швидкими темпами у міру прискореного збільшення кількості учнів (переважно за рахунок контрактної основи) та введення необ'єктивної системи оцінювання знань на базі тестових контрольних робіт.

У той же час проблему підвищення результативності профорієнтації та покращення якості освіти з іншої сторони ваг урівноважують невідповідність оплати праці фахівців, відсутність умов та стимулів для реалізації творчого й трудового потенціалу. Для 65% українців, згідно з опитуваннями, найвагомішою причиною міграції є матеріальний мотив. Погіршують ситуацію постійні потрясіння ринку праці: періодичні звільнення робітників (під час кризи, перепродажу підприємства), завищені вимоги для працівників (наприклад, досвід роботи при відсутності розподілу студентів по закінченню терміну навчання), мінливість та корекція законодавчої бази, невідповідність санітарно-гігієнічних умов нормам на більшості підприємствах тощо.

Важливу роль відіграє й розвиток у процесі глобалізації іноземних програм навчання як способу відбору та переманювання талановитих студентів – потенційно сильних фахівців. Навчання у кращих університетах Європи або Америки, стажування та працевлаштування у провідних компаніях світу або просто на порядок вищі заробітні плати, умови життя, кар'єрний ріст – основна причина для молоді. Жодна з офіційних державних структур не веде облік студентів, що від'їжджають за кордон. За інформацією, зібраною в українських посольствах та міжнародних студентських організаціях, в основному українські студенти йдуть до Росії, США, Канади, Польщі, Угорщини, Великобританії, переважно за власний рахунок [8]. Згідно з даними посольства України у Вашингтоні, на сьогодні у США навчається приблизно півтори тисячі українців, при цьому до посольства надходять позитивні відгуки про їх академічну успішність.

Активне застосування стратегії залучення іноземних студентів США (щоденно до посольств надходить до 10 реклам ВНЗ) приносить Америці до 12 млрд дол. на рік і займає п'яте місце серед статей експорту.

Таким чином, проблеми працевлаштування за фахом, матеріального забезпечення та благополуччя, відсутності умов реалізації власного потенціалу, розвиток у процесі глобалізації іноземних програм навчання – ці та інші фактори призводять до еміграції українського народу. Як наслідок, згідно з доповіддю Світового банку «Міграція та грошові перекази» у листопаді 2010 року Україна посіла п'яте місце серед країн з найбільшою кількістю емігрантів [1].

Звичайно, міграція є об'єктивною складовою всесвітніх процесів інтернаціоналізації та інтеграції, що забезпечують ефективне використання трудових ресурсів й економічний розвиток країн, сприяючи обміну передовим досвідом, розповсюдженню культури (наприклад, культури ведення бізнесу), а грошові перекази мігрантів виступають суттєвим джерелом іноземної валюти. Однак у підсумку збитки покривають усі переваги: за даними експертів кожна третя нова технологія у світі має українське коріння [5]. В Україні щорічно комерціалізується лише до 10% інноваційних розробок, в основному це прості технології, а більшість залишаються за межами вітчизняної економіки [5], [8]. За останніми даними за 18 років незалежності з України на постійне місце проживання емігрувало 675 докторів наук, 1151 кандидат наук [14]. Серед них – один зі світових піонерів у сфері біотехнології, академік НАНУ Юрій Глеба, біохімік, академік НАНУ Валерій Лішко, генетик Володимир Сидоров, нейрофізіолог Олексій Верхратський, фізик-теоретик Володимир Міранський, математик Володимир Дрінфельд, астроном Михайло Міщенко та ін. Подібні процеси характерні й для інших сфер життєдіяльності людини: мистецтва, спорту, військової оборони тощо. Україна втрачає не лише потенційних різноробочих, а й дипломованих спеціалістів: на сьогоднішній день за кордоном працює 3,5% від загальної кількості українців з вищою освітою [1].

Таким чином, невизначеність внутрішніх проблем у сукупності з об'єктивними світовими тенденціями призводять до того, що кращі вітчизняні таланти працюють на підвищення конкурентоздатності та процвітання іноземних країн.

У той же час осідання іноземців в Україні, про посилення якого з 2005 року свідчить додатне міграційне сальдо за даними Державного комітету статистики (табл. 1) [6], поглиблює наявні проблеми.

Уряд активно використовує залучення низько кваліфікованої робочої сили для забезпечення зайнятості у галузях із важкою, шкідливою та низькооплачуваною працею. Світовий досвід демонструє, що у певних розвинених країнах на праці іммігрантів побудовані цілі галузі: у Франції вони складають 1/4

зайнятих у будівництві та 1/3 – у автомобілебудуванні; у Швеції – 40% будівників, у Бельгії – 50% усіх гірників [3]. Між тим, від'ємні сторони такого рішення вагоміші: посилення соціального навантаження, збільшення видатків з бюджету на виконання умов Угоди про реадмісію, активізація відтоку грошових коштів за кордон у вигляді допомоги родичам, підвищення ризику злочинності.

Таблиця 1

## Сальдо зовнішньої міграції населення України

Рік	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Приріст (- скорочення) населення, тис. осіб	-152,2	-33,8	-24,2	-7,6	4,6	14,2	16,8	14,9	13,4	16,13	13,31

Отже, Україна, як і більшість країн Європи та світу, маючи проблему нелегальної міграції, замість прийняття активних протиборчих дій і досягнення скорочення видатків та підвищення конкурентоздатності вітчизняних галузей шляхом модернізації виробництва, покращення умов праці, обирає найпростіший шлях трудової імміграції. Звісно, Уряд має відповідні сили та ресурси для підвищення ефективності та привабливості вітчизняного ринку праці. Для цього необхідно виділити пріоритети та шляхи їх досягнення.

На сьогоднішній день методи Уряду з регулювання міграційних процесів з урахуванням інтересів корінного населення поєднують два напрями: обмеження імміграції та повернення українців із-за кордону. У цілому, всі заходи даного напрямку характеризуються низькою ефективністю. Так, регулювання осідання іноземців містить стандартні методи: обмеження дозволу на імміграцію, що встановлюється статтею 4 Закону України «Про імміграцію», та щорічне затвердження Кабінетом Міністрів на цій базі квоти іммігрантів із розподілом за регіонами. Стосовно повернення українців, то тут найбільшим досягненням є встановлення зв'язків з діаспорою, сприяння кращій облаштованості співвітчизників за кордоном. Так, з 2006 по 2010 роки діяла Державна програма співробітництва із закордонними українцями, згідно з якою укладалися договори з удосконалення нормативно-правової бази для відкриття українських освітніх закладів за кордоном; надавалася підтримка навчальним закладам науки та культури інших країн для задоволення потреб співвітчизників [13]. Однак ніякої мови про повернення не йде, оскільки навіть нелегальні мігранти з України забезпечені за кордоном краще, ніж місцеве населення, про висококваліфікованих фахівців вже й казати нічого. За таких обставин Уряду слід боротися із причинами проблеми, а не з її наслідками.

Досвід іноземних держав доводить відсутність універсальної політики регулювання міграційних процесів та водночас демонструє більш радикальні заходи з захисту вітчизняного ринку праці, особливо під час кризи. Наприклад, країни запроваджують податок на іммігрантів (Великобританія), систему санкцій для нелегально працюючих мігрантів, скорочують удвічі квоти іммігрантів та обсяг дозволу на працю іноземців (Австралія, Росія), вводять спеціальний дозвіл на роботу іноземців тощо. Проте ефективнішими заходи будуть за підтримки країн-донорів мігрантів, що мають застосовувати заходи з регулювання еміграції, що базуються на вирішенні проблем, які змушують трудове населення залишати свою країну. Це може бути підвищення зарплати, стимулювання розвитку певних видів наукової діяльності тощо.

Отже, забезпечення ефективного функціонування національного ринку праці можливе при побудові програм розвитку законодавчої, виробничої, соціальної та економічної сфер на принципах розвитку людського капіталу, тобто через формування середовища, що сприятиме добуванню, розвитку знань, умінь та навичок людини, з метою їх застосування для отримання майбутніх доходів та результатів. Перетворення людини у центральну фігуру діяльності держави через достатнє інвестування у його освіту та культурний розвиток, охорону здоров'я, створення на високому рівні систем інфраструктури, місць для працевлаштування, палаців культури, спортивних комплексів, соціального забезпечення, місць для відпочинку; надання допомоги у перекваліфікації та збереження соціального статусу у міру розвитку інформаційних технологій та зникнення певних професій демотивують еміграцію значної частини населення.

Всесвітня глобалізація, постійна зміна умов існування та функціонування держав довели ефективність та беззаперечність переваги здатності робітника оновлювати знання та навички протягом життя. Так, 60% приросту національного доходу розвинених країн визначається приростом знання; в Ізраїлі 1 дол., витрачений на науку, дає 15 дол. прибутку від експорту наукомісткої продукції; зростання добробуту останні 15 років фактично зачіпає тільки «клас інтелектуалів»; у розвинутих країнах у сферах науки та технологій працює приблизно 25% трудових ресурсів, як наслідок, 20% ВВП США створюють 8% працівників [3].

Кожна країна, що прагне до світового лідерства, розвиває інноваційну економіку – економіку інтелекту, освіти, науки, високої якості життя та високоякісного людського капіталу. Як підтвердження, передові країни взяли за орієнтир високий рівень освіти та якісний стрибок у розвитку людського капіталу, з метою чого й здійснюють активне стимулювання збільшення кількості студентів технічних та математичних спеціальностей. Наприклад, у 2006 році у США була запропонована програма «Американська ініціатива

конкурентоспроможності», згідно з якою подвоювалися федеральні асигнування на фундаментальні дослідження до 50 млрд дол., збільшувалася чисельність вчителів з математики та природничих наук на 70 тис. осіб, і залучалися ще 30 тис. інженерів та вчених як вчителів-сумісників, приватному секторові надавалися податкові пільги на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР); у Нідерландах, Швеції та Фінляндії до 80% студентів отримують гранти; у Франції та Великій Британії студенти вищих комерційних та інженерних шкіл й природничих спеціальностей щорічно отримують субсидії; Велика Британія, Швеція, США, Фінляндія, Нова Зеландія та Австралія видають студентський кредит без перевірки потреби у ньому [3]. Як результат, чисельність фахівців у галузі природничих наук на сьогоднішній день складає у США і Фінляндії 9% від загальної кількості випускників, Швейцарії і Німеччині – 10%, Республіці Корея – 11%, Франції – 13%, Великобританії – 15%, та в Україні – менше 4% [3].

Навчання продовжується й на етапі підприємств, наприклад, компанії «ІВМ», «Ксерокс», «Моторола» витрачають кошти на освіту власних робітників у розмірі від 5% до 10% фонду оплати праці з метою підтримки конкурентоздатності [3].

Отже, інвестування у потенціал людини, активне підвищення якісного рівня технічних і природничих наук, збільшення державою обсягу фінансування НДДКР, впровадження нових технологій, залучення спеціалістів з усього світу і є рецептом забезпечення високого рівня конкурентоздатності економіки, якості життя населення передових країн світу.

### Висновок

Таким чином, наведений у роботі аналіз участі України в сучасних міграційних процесах наочно доводить необхідність застосування заходів з підвищення ефективності трудових ресурсів усередині країни для стабільного зростання вітчизняної економіки. Початком перетворень повинно бути посилення інвестування у людський капітал через реформування системи освіти: від удосконалення системи профорієнтації, ключовою концепцією яких повинна стати не боротьба інститутів за абітурієнтів у випускних класах, а безпосереднє ознайомлення учнів з різними професіями, починаючи з середніх класів (систематичні екскурсії на заводи, фабрики, офіси; створення серії короткометражних кінострічок про кожну професію й регулярне ознайомлення з ними школярів тощо) до реформування вищої школи відносно джерел і обсягів фінансування, перегляду пріоритетних галузей. Наступним кроком має стати створення системи справедливого розподілу доходів, забезпечення стабільного рівня зарплати, соціального забезпечення та захисту, якісних медичних послуг, статку та доступності продуктів харчування.

Головним завданням України для збереження власного трудового ресурсу, його примноження є побудова програм розвитку законодавчої, виробничої, соціальної та економічної сфер на принципах розвитку людського капіталу.

### Література

1. Бережной В. Украина заняла 5-е место в мире по эмиграции [Електронний ресурс] / В. Бережной // Сегодня, ua. – 2010. – № 37. – Режим доступу : <http://www.segodnya.ua/news/14193726.html>.
2. ВЭФ: Международная конкурентоспособность Украины находится на уровне Ботсваны и Намибии [Електронний ресурс] // Информационный портал «Новости РБК-Украина». – 2011. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/rus/top/show/mezhdunarodnaya-konkurentosposobnost-ukrainy-nahoditsya-07092011143200>.
3. Завтра: Світ, Україна, Я [Електронний ресурс] : аналіт. ст. // Офіційний сайт Всеукраїнської Експертної Мережі. – 2008. – Режим доступу : [http://www.experts.in.ua/ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT\\_ID=27945](http://www.experts.in.ua/ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=27945).
4. Какие профессии станут самыми популярными [Електронний ресурс] // Информационный сайт «Mignews.com.ua». – 2011. – Режим доступу : <http://mignews.com.ua/ru/articles/58521.html>.
5. Между инновациями и инвестициями [Електронний ресурс] // Наука и технологии. – 2006. – № 14 (65). — Режим доступу : <http://www.expert.ua/articles/12/0/1842/>.
6. Населення [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas\\_rik/nas\\_u/nas\\_rik\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html).
7. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2010 pp.) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. — 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).
8. Осаволок М. Украинские студенты – образование за рубежом [Електронний ресурс] / М. Осаволок // Професійний журнал для вчителів. – 2010. – № 12. – Режим доступу : [http://ru.osvita.ua/abroad/higher\\_school/articles/7375/print/](http://ru.osvita.ua/abroad/higher_school/articles/7375/print/).
9. Отчет о конкурентоспособности Украины 2010 / [упорядкув. Аббасова Л. та ін.]. – К. : Фонд «Эффективное Управление», 2010. – 166 с.
10. Семенюк М. Українці мають працювати в Україні [Електронний ресурс] / М. Семенюк, М. Талан // Соціальний захист : офіційний сайт Міністерства соціальної політики України. – 2008. – Режим доступу :

[http://www.mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=BCDDACC3826622F7CB3CA5EE5D1F43AD?art\\_id=73785&cat\\_id=50720](http://www.mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=BCDDACC3826622F7CB3CA5EE5D1F43AD?art_id=73785&cat_id=50720).

11. Семиноженко В. За три роки до мети [Електронний ресурс] / В. Семиноженко // Дзеркало тижня. Україна. – 2011. – № 18. – Режим доступу : [http://dt.ua/SCIENCE/za\\_tri\\_kroki\\_do\\_meti-81332.html](http://dt.ua/SCIENCE/za_tri_kroki_do_meti-81332.html).

12. Служба зайнятості назвала найзатребуваніші професії в Україні [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ТСН. – 2011. – Режим доступу : <http://tsn.ua/ukrayina/sluzhba-zaynyatosti-nazvala-nauzatrebuvanishi-profesiyi-v-ukrayini.html>.

13. Углубляется сотрудничество с зарубежными украинцами [Електронний ресурс] // Офіційний сайт «Урядовий портал» — Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art\\_id=44810613&cat\\_id=1225809](http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=44810613&cat_id=1225809).

14. Україна – світу, держава – громадянам [Електронний ресурс] / О. Рожен, А. Котляр, К. Щоткіна // Дзеркало тижня, Україна. – 2009. – № 31. – Режим доступу : [http://zn.ua/POLITICS/ukraina\\_miru\\_gosudarstvo\\_grazhdanam-57692.html](http://zn.ua/POLITICS/ukraina_miru_gosudarstvo_grazhdanam-57692.html).

Надійшла 06.09.2012; статтю представляє к. е. н. Ковальчук С. В.

УДК 339.133:664.9(477)

І. М. ПАСКА

Білоцерківський національний аграрний університет

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Розглянуто соціально-економічні чинники, що визначають рівень споживання населенням України продуктів харчування. Особлива увага приділяється розкриттю впливу величини доходів домогосподарств на рівень споживання основних продуктів харчування.*

*Socio-economic factors that determine the level of consumption the population of Ukraine of foodstuffs are considered. The special attention is spared to opening of influence of size of acuestss of домогосподарств on the level of consumption of basic foodstuffs.*

*Ключові слова: продукти харчування, домогосподарства, калорійність, грошові доходи.*

**Вступ.** На сучасному етапі розвитку України продовольча проблема набуває особливої гостроти у зв'язку з поглибленням інтеграційних процесів та соціальною спрямованістю розвитку країни. Рівень продовольчого забезпечення населення виступає одним з найважливіших чинників національної безпеки будь-якої країни та повинен гарантувати соціально-економічну стабільність в суспільстві, якісне відтворення і розвиток нації.

Необхідність забезпечення населення продовольством – це стратегічне завдання кожної держави, яка в Україні за роки ринкових реформ придбала виключно значимий характер.

Показники кінцевого споживання продовольства формують основну групу показників, яка характеризує рівень життя споживачів країни. Зазначене вище дозволяє визначити, що безпосередній вплив на обсяги споживання має стан та тенденції розвитку споживчого ринку, а саме обсяги товарообороту, роздрібні ціни. Доказом цього є висновок експертів Всесвітньої організації охорони здоров'я, які вважають, що стан здоров'я на 50% залежить від індивідуального способу життя людини, основним фактором якого є харчування.

Теоретичні, методологічні та прикладні питання функціонування ринку продуктів харчування продукції у працях вітчизняних учених: П.С. Березівського, Р.С. Грабовського, С.Л. Дусановського, О.В. Мазуренка, В.Я. Месель-Веселяка, В.М. Микитюка, П.Т. Саблука, І.В. Свиноуса, І.Н. Топіхи, О.М. Шпичака, М.Д. Янківа та багатьох інших. Водночас, враховуючи тривалий кризовий стан скотарства та необхідність інтеграції України у світовий ринок, виникає нагальна потреба в науковому обґрунтуванні соціально-економічних чинників, які впливають на формування збалансованого харчування населення України.

Мета статті – оцінка соціально-економічних чинників, які визначають рівень харчування населення України.

**Виклад основного матеріалу.** В останнє десятиріччя різко знизилися енергетичні витрати людей у більшості провідних країн світу, тому потреба в енерговитратах знизилася до їхнього мінімального рівня. Так, фахівці вважають, що енергетичні витрати нині для однієї людини повинні становити 230–2400 ккал на добу. Водночас, повноцінне харчування повинне мати не тільки складову енергетичної цінності, а й його якісну сторону. Головним компонентом їжі є білок, який рекомендують вживати у певному співвідношенні з іншими складовими їжі. Найбільш повноцінним є споживання білка у такому співвідношенні: 55% білка тваринного походження (м'ясо, молоко, риба і яйця) і 45% білок рослинного походження (зернові, бобові) [1, с. 21].

За співвідношенням споживання населенням однієї або іншої країни білків тваринного і рослинного

походження можна зробити висновок про рівень життя населення цієї країни. Наприкінці 90-х років повноцінне харчування одержували 35% жителів планети. Близько 15% споживали достатню кількість калорій, але мали дефіцит білків; 20% мали дефіцит білків тваринного походження; інші 30%, жили в умовах кількісної і якісної нестачі їжі [2].

В Україні протягом двадцяти років спостерігається стійке порушення в структурі харчування населення. У 1999 р. був найнижчий рівень споживання тваринного білка. Наукові дослідження і дані статистики свідчать про різке зниження споживання населенням України біологічно продуктів. Так, якщо порівнювати з показниками 1913 р., рівень споживання м'яса і м'ясопродуктів (в перерахунку на м'ясо) в Україні 2010 р. був нижчий на 44%, молока і молокопродуктів в перерахунку на молоко – на 50%. Рівень споживання м'яса й м'ясопродуктів 2010 р. збільшився порівняно з 2005 р. на 33%. Виключенням було молоко й молочні продукти, за якими спостерігалися деякі коливання щодо рівня їхнього споживання. За період у 2003–2005 рр. рівень споживання молока і молочних продуктів становив 226 кг, 2006 – 235 кг, а 2010 р. відбувся спад споживання до рівня 2001 року, при нормі споживання 395 кг на одну особу за рік [3].

Зазначимо, що у Франції при середній тривалості життя 75,2 року для чоловіків та 82,7 року для жінок рівень споживання (у кілограмах на одну особу за рік): м'ясних продуктів – 84,6, молока у рідкому стані – 66,2 [4].

На основі вищезазначеного можна зробити висновок, що основними стримуючими чинниками додержання рекомендованих норм споживання м'яса та м'ясопродукції є цінова ситуація на ринку продукції тваринного походження та низька купівельна спроможність населення, яке в даному випадку надає перевагу продукції рослинного походження. Як свідчать статистичні дані спостерігається досить високий рівень споживання хлібопродуктів, круп'яних і макаронних виробів.

Дана обставина призводить до погіршення стану здоров'я населення держави, а саме – зростання кількості українців, які мають надлишкову масу. За даними опитування домогосподарств, нормальну масу (індекс маси тіла від 20 до 27) має 65,6% дорослого населення України, серед міського населення – 65,1, сільського – 66,5%. У кожного шостого дорослого маса тіла перевищує норму (індекс маси тіла від 27 до 30), а 12% населення має надмірну масу (індекс маси тіла понад 30). Надмірний дефіцит маси тіла (індекс маси тіла менше 18) має 1% дорослого населення України, а 4,6% мають масу нижче норми (індекс маси тіла від 18 до 20). Зазначимо, що серед сільського населення осіб, які мають масу тіла нижче норми, в 1,3 рази менше, ніж серед міського. За такої ситуації на ринку України спостерігається недоспоживання продуктів тваринного походження, співвідношення споживання тваринних і рослинних білків становить відповідно 42 і 58%, у той час як фахівці рекомендують 55% і 45%.

Якщо проаналізувати рівень забезпечення населення основними мікро- та макроелементами у складі продуктів харчування тваринного походження, то впродовж досліджуваного періоду спостерігається деяке зростання калорійності спожитих продуктів на фоні загального зниження вмісту спожитих мікроелементів, групи вітаміну Б, що характеризує відсутність у достатній кількості спожитих молокопродуктів (табл. 1).

Дослідженням встановлено, що нині простежується відмінність за енергетичною цінністю і вмістом поживних речовин у спожитих домогосподарствами продуктах харчування. Це зумовлено тим, що харчування сільської родини за кількісними та якісними характеристиками має незначні відмінності від показників середньої статистичної української сім'ї. Так, енергетична цінність добового раціону харчування сільської сім'ї є вищою за середній у країні рівень майже на 4 в.п. та на 12 в.п. перевищує аналогічний показник у великих містах. Щодо складу поживних речовин у добовому раціоні сільського домогосподарства слід зазначити наступне: споживання жирів сільською родиною майже не відрізняється від середнього показника по Україні і становив 110 г на добу проти 109 г по Україні; споживання протеїнів у сільській місцевості на 8% перевищує середнє по країні значення і майже на 17% вище аналогічного показника у великих містах; калорійність харчування сільських сімей порівняно з середніми показниками збільшується не за рахунок жирів, а переважно завдяки підвищеному споживанню протеїнів.

Отже, харчування сільської родини більш збалансоване порівняно з середнім показником по Україні.

Водночас, цей показник для населення з низьким рівнем статку має удвічі нижчий рівень порівняно зі середньостатистичними даними. Починаючи з 2000 р., рівень споживання білкових продуктів тваринного походження поступово підвищувався, за винятком м'яса й м'ясних продуктів. Частка білка рослинного походження, у середньому до 2004 р. перебувала на рівні 66% і білків тваринного походження – 34%, що відрізняється від науково обґрунтованого співвідношення й рівня споживання білка в провідних країнах світу. До стабільного рівня споживання за весь представлений період можна віднести тільки овочі й хлібобулочні вироби. Однак ці продукти відносяться до продуктів рослинного походження, що мають низьку біологічну цінність. Зазначимо, що за останні кілька років, аж до 2010 р., структура харчування населення України стабілізувалася й стала більш збалансованою.

Якщо розглянути показник загальної калорійності спожитих продовольчих продуктів, які спожито населенням України, то виявляється, що він у жодному з регіонів не відповідає рекомендаціям Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) і ВОЗ (рекомендований рівень 2300–2400 ккал на одну особи за добу).

**Середньодобове споживання населенням України основних мікро- та макроелементів у складі продуктів харчування тваринного походження за роками**

Показник	Рік								2010 р. до 1995р., %
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Калорійність, ккал	716	611	733	771	782	805	796	809	112,9
Протеїн, г	30,5	26,7	32,6	34,0	34,3	35,2	34,5	34,7	113,8
Жири, г	49,4	41,3	49,0	51,8	53,2	55,4	54,8	55,8	112,9
Кальцій, мг	715	587	670	698	670	642	638	623	87,1
Залізо, мг	3,6	3,0	3,7	3,8	3,9	4,0	4,0	4,2	116,7
Ретинол, мкг	1217	1004	1156	1204	1158	1112	1109	1088	89,4
Еквівалент бета-каротину, мкг	133	108	123	128	122	116	115	112	84,2
Еквівалент ретинолу і бета-каротину (RET+1/6 В-CARQ), мкг	1239	1022	1177	1225	1178	1131	1128	1107	89,3
Тіамін, мг	0,35	0,29	0,38	0,40	0,41	0,42	0,42	0,43	122,8
Рибофлавін, мг	1,94	1,61	1,86	1,95	1,93	1,92	1,91	1,9	97,9
Ніацин, мг	5,2	4,7	5,2	5,5	5,9	6,4	6,3	6,5	125
Аскорбінова кислота, мг	7	6	7	7	7	7	7	7	100

Джерело: складено і розраховано за даними Держкомстату.

Відомо, що за часткою витрат сім'ї (домогосподарства) на харчування можна судити про рівень добробуту різних груп населення однієї країни і порівнювати добробут громадян різних країн. Так, у США та Японії частка витрат на харчування 2008 р. варіювала в межах 10–15%, а частка витрат на навчання та лікування – у межах 15–18%. У Росії частка витрат на харчування у ці роки варіювала у межах 40–48%, а частка витрат на навчання та лікування – у межах 1,6–3%; в бюджеті прожиткового мінімуму витрати на харчування становлять майже 70% [5].

Простежується закономірність: чим бідніше населення, тим більшу частку свого доходу воно витрачає на продукти харчування. Так, частка витрат на харчування у міських домогосподарствах з рівнем сукупних грошових доходів 2009 р. до 600 грн становить 61,3%, сільських – 44,3%, з рівнем сукупних грошових доходів понад 2600 грн у міських домогосподарств – 33,4%, сільських – 18,9%.

Очевидно, що значна різниця у витратах на харчування між селом і містом пояснюється тим, що в сільській місцевості певна частина продуктів харчування надходить від ОПГ і безкоштовно від родичів. Внаслідок чого домогосподарства з високим рівнем доходів мають можливість забезпечити споживання м'ясопродуктів відповідно до науково обґрунтованих норм споживання.

Дані табл. 2 свідчать, що у домогосподарствах України спостерігається поступове зростання споживання як м'ясопродуктів, так і сала залежно від росту сукупних грошових доходів.

Рівень споживання у домогосподарствах із високими грошовими доходами перевищує науково обґрунтовані норми споживання м'ясопродуктів, особливо у домогосподарствах, які знаходяться у сільській місцевості. Дана обставина викликана недостатньо високим рівнем споживання риби та рибопродуктів, а також певною статистичною похибкою при здійсненні розрахунків. Проте члени 87% домогосподарств генеральної вибірки обмежують себе в споживанні м'ясопродуктів, зокрема, у містах – 84%, у сільській місцевості – 94%, незважаючи на наявність у більшості сільських домогосподарств ОСГ.

Як свідчать результати анкетного опитування жителів сільських населених пунктів та міст 12 областей України на предмет споживання м'яса, більшість респондентів (51%) відповіли, що м'ясні продукти споживають практично щодня; кожний третій (34%) – один-два рази на тиждень; кожний десятий (10%) – один-два рази на місяць; лише 2% – кілька разів у рік. Зовсім не їдять м'яса 3% учасників опитування. Частота споживання м'яса у родині значною мірою визначається рівнем їх сукупного доходу. Щодня споживають м'ясо близько 40% опитаних з доходом до 2000 гривень на людину в місяць і 62% тих, доходи яких перевищують цю суму. Серед киян (доходи яких прийнято вважати найвищими) частка щоденного споживання м'яса ненабагато перевищує середнє значення – 59%. Ця частка вища у інших мегаполісах – 70%. А серед жителів сіл, де м'ясо здебільшого виробляється, споживають його щодня – 42% опитаних.

Опитування показало, що 53% українців споживають м'ясо завжди, коли цього бажають; 47% опитаних зазначили, що обмежують себе у споживанні м'яса. Більшість таких респондентів (79%) здійснюють це з метою економії коштів; 11% опитаних відмітили, що поряд із економічними у них є й інші причини обмежень; 10% стверджують, що причини обмежень не є економічними (наприклад, пости, вегетаріанство або проблеми зі здоров'ям).

Аналізуючи обсяги споживання м'ясопродуктів населенням України за видами, встановлено, що впродовж останніх п'яти років основним видом м'яса є курятина (табл. 2).

## Споживання м'яса за основними видами в Україні (на душу населення, кг на рік)

Вид продукції	Рік										2010 р. у % до 2006 р. %
	2006		2007		2008		2009		2010		
	кг	%	кг	%	кг	%	кг	%	кг	%	
М'ясо – всього	42	100	45,7	100	50,6	100	49,7	100	52	100	123,8
Яловичина і телятина	12,5	29,8	11,6	25,4	10,5	20,8	9,6	19,3	9,8	18,8	78,4
Свинина	12,8	30,5	15,4	33,7	17,7	34,9	16,1	32,4	18	34,7	140,6
М'ясо птиці	15,7	37,4	17,7	38,7	21,5	42,5	23	46,3	23,2	44,6	147,8
Інші види м'яса	1	2,3	1	2,2	0,9	1,8	1	2,0	1	1,9	100

Джерело: складено і розраховано за даними Держкомстату.

Отже, в Україні спостерігається чітка тенденція до збільшення споживання м'яса птиці на душу населення порівняно з аналогічним показником для інших видів м'яса. Зокрема, споживання м'яса птиці на душу населення протягом 2006–2010 рр. збільшилося від 15,7 кг до 23,2 кг. Зазначимо, що споживання цього виду м'яса зростає випереджальними темпами порівняно з іншими видами. Однак в останні роки зростають і обсяги споживання свинини.

На нашу думку, ця нехарактерна для України ситуація, де традиційними видами м'яса є свинина і яловичина, виникла внаслідок об'єктивних і суб'єктивних причин. Насамперед це зумовлено тим, що сільськогосподарські товаровиробники відмовилися від вирощування молодняка великої рогатої худоби та свиней, внаслідок чого вивільнений сегмент ринку м'ясної продукції зайняло м'ясо птиці зарубіжного, а потім вітчизняного виробництва, яке за ціною було значно дешевшим ніж яловичина і свинина, що за умови низької купівельної спроможності населення було конкурентоспроможним порівняно з іншими видами м'яса.

Відомо, що з метою забезпечення збалансованого харчування населення країни м'ясною продукцією необхідно забезпечити наступне співвідношення обсягів споживання (на особу в рік): свинина – близько 30 кг, яловичина – близько 25 кг, м'ясо птиці – близько 25 кг. Доведено, що при зменшенні обсягів споживання свинини на 1%, норма споживання м'яса птиці (для збереження біологічної норми) повинна зростати на 1,2% [6]. За нашими оцінками оптимальна біологічна норма споживання м'яса (під якою ми розуміємо не просто підтримку життя організму, а й його активний розвиток, протидію фізичним і розумовим навантаженням) становить не менш 80 кг на душу населення.

У багатьох державах розраховуються науково обґрунтовані норми споживання основних продуктів харчування, на основі врахування традицій країн, кліматичних та інших умов. Наприклад, у багатьох країнах Заходу високий рівень розвитку сільського господарства і ввезення продовольства із-за кордону забезпечують споживання в середньому на душу населення вище раціональних норм. А у окремих країнах Азії, Африки, Латинської Америки споживання продуктів харчування на душу населення істотно нижче необхідної норми.

Найбільшими споживачами м'яса є громадяни США – на них припадає близько 120 кг на душу населення в рік, Угорщина – 82 кг, Австралія – 106 кг, Данія – 95 кг і Канада – 98 кг. У країнах ЄС у середньому споживають близько 87 кг м'яса з розрахунку на душу населення, у країнах Східної Європи (у тому числі й у країнах, що недавно приєдналися до Євросоюзу) не більше 79 кг, у Бразилії – близько 62 кг, у Індії – близько 35 кг, у Китаї – близько 38 кг [7].

Якщо 1990 р. лівова частина споживання м'яса припадала на натуральні продукти (не перероблене м'ясо), то до 2009 р. частка чистого м'яса в раціоні знизилася до 10–20% (переважно за рахунок м'яса птиці).

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» визначено основні параметри «споживчого кошика», на основі якого встановлюється мінімальна зарплата та прожитковий мінімум [8]. Так, громадянин України, який отримує мінімальну зарплату, може вживати лише 14 кг яловичини, 8 кг свинини, 2 кг сала, 9 кг ковбасних виробів та 12 кг птиці впродовж року.

Щодо молочних продуктів, то у цій асортиментній позиції спостерігається найбільш дефіцитним споживання твердих сирів – 3,5 кг, сметани – 5 кг, сиру – 10 кг на рік [9].

**Висновки.** При вивченні категорії споживання використовуються поняття ефекту доходу і ефекту заміщення. Ефект доходу полягає в тому, що якщо ціна на який-небудь товар знижується, то у споживача вивільняється частина доходу для купівлі додаткових одиниць даного чи будь-якого іншого товару. Падіння ціни навіть одного товару впливає, хоч і незначно, на загальний рівень цін і робить споживачів багатшими. Згідно з ефектом заміщення, споживач буде купувати більше продукції, ціна якої знизилася, і замінювати нею інші товари, які при цьому відносно дорожчають. Наприклад, зниження цін на м'ясо птиці (або не такий швидкий їх ріст) змушує купувати його у більших обсягах порівняно із яловичиною та свининою.

Встановлено, що навіть домогосподарствах з високим рівнем доходів споживають м'ясопродукти, отримані безкоштовно від родичів чи з ОПГ. На нашу думку, це викликано не лише низькою купівельною спроможністю даної категорії домогосподарств чи відсутністю продукції в торговельній мережі, а якістю. Як свідчать численні спостереження, більшість товаровиробників порушують технології вирощування сільськогосподарських тварин, що негативно відображається на якісних параметрах. Як відзначає О. Солженіцин, характеризуючи нинішню якість продукції «да даже еду здоровою мы уже забыли... В 90-м еще мы помнили. Но теперь, такое впечатление создается, что многие граждане вспомнят уже нескоро. Иные так и не узнают» [10].

### Література

1. Захарин С. Кто главный на рынке мяса: производители или потребители? А может посредники? / С. Захарин // Продукты питания. – 2004. – № 24. – С. 20–21.
2. Чопенко В. Мясные тромбы / В. Чопенко // Агровісник Україна. – 2007. – № 9. – С. 19–22.
3. Козак В.П. О рациональном питании и методах оценки качества мясных продуктов / В.П. Козак // Мясное дело. – 2008. – № 5. – С. 26–29.
4. Довгаль С. На рынке мяса все спокойно? / С. Довгаль // Продукты питания. – 2005. – № 21. – С. 50–51.
5. Рынок мяса и мясных продуктов Украины // Мясное дело. – 2010. – № 11. – С. 44–46.
6. Лосев А. Правительственные мясные программы: желание и реальность / А. Лосев // Продукты питания. – 2005. – № 17. – С. 52–53.
7. Милейко Я. Ковбаси багато, шинки багато... / Я. Милейко // Пропозиція. – 2004. – № 5. – С. 28–29.
8. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення [Електронний ресурс] : [постанова від 14 квітня 2000 р. № 656]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=656-2000-%d0%bf>.
9. Развитие животноводства в Украине: будет ли на рынке мясо отечественного производства? / Продукты питания. – 2005. – № 15/16. – С. 22.
10. Шанин Т. История России XX века с позиции сквозной „третьемирности” / Т. Шанин // Отечественная история. – 1999. – № 6. – С. 43.

Надійшла 06.09.2012; рецензент: д. е. н. Свиноус І. В.

УДК 338.432:637.1

В. І. РАДЬКО

Національний університет біоресурсів і природокористування України

## ПЕРЕДУМОВИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В УКРАЇНІ

*У статті розкрито сучасний стан виробництва молока та виокремлено основні передумови його ефективного розвитку.*

*Modern situation in milk production are considered in the article and initial conditions of its effective development are determined*

*Ключові слова: корови, молоко, виробництво, витрати, рентабельність.*

**Актуальність теми.** Тваринницька галузь в Україні протягом останнього часу переживає не найкращі часи. Зменшились обсяги виробництва молока, яловичини, свинини та багатьох інших видів продукції. Чисельність поголів'я ВРХ і корів зокрема також зменшилась. Все це негативно впливає на стан галузі та поглиблює кризові явища. Більшість сільськогосподарських підприємств через брак оборотних ресурсів не спроможні забезпечити технологічний процес виробництва для забезпечення високого рівня продуктивності худоби і за науково обґрунтованими рекомендаціями. А як стверджує Березівський П.С.: «Дотримання науково обґрунтованих рекомендацій по виробництву і застосуванню предметів праці – необхідна передумова поліпшення економічної ситуації» [2, с.8].

Стрімке зростання вартості покупних кормів, обладнання для утримання тварин та доїння корів, забезпечення системи організації годівлі призводить до того, що товаровиробники самостійно намагаються вирішити ці проблеми. Як наслідок, по перше, раціон корови незбалансований, а його обсяг не дозволяє забезпечити середньорічній надой високого рівня. Також висока ціна на машини та обладнання спричиняє подовження терміну використання наявної в господарстві техніки. Підтвердженням цього є те, що понад 60% основних засобів морально та фізично застаріли.

Все це негативно впливає на розвиток тваринництва і молочного скотарства зокрема. Незважаючи



на зростання закупівельних цін на тваринницьку продукцію ефективність її виробництва низька і характеризується нестабільністю.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Над вирішенням наявних проблем у тваринництві зокрема працюють багато вітчизняних вчених економістів аграрного напрямку. Питання підвищення економічної ефективності виробництві молока та забезпечення його розвитку відображенні у наукових працях Березівського П.С., Бойка В.І., Камілової С.Р., Кваші С.М., Козак О.А., Ільчука М.М., Мостенської Т.Л., Саблука П.Т., Свиноуса І.В., Шпичака О.М., Шуст О.А. та багатьох інших.

Основна мета дослідження. Але незважаючи на значну увагу до цих питань з боку науковців у виробництві молока все ще залишається цілий ряд невирішених питань. Одними з них є опрацювання необхідних передумов ефективного розвитку галузі. Саме цьому й присвячена дана наукова стаття, а визначення основних організаційно-економічних передумов розвитку в сучасних умовах стало основною метою дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** У тваринництві одним з найважливіших умов розвитку є чисельність поголів'я худоби. За даними Державного комітету статистики України рівень цього показника останнім часом зменшується. Так, станом на 1 січня 2011 р. в Україні нараховувалося 2631,2 тис. корів, що на 1003,9 тис. голів, або 27,6% менше, ніж 1 січня 2006 р. (рис. 1). Досліджуваний показник зменшувався в усіх категоріях господарств. Так, у сільськогосподарських підприємствах темпи зниження склали 32,0%, а господарствах населення – 26,2%.



Рис. 1. Поголів'я корів в Україні, тис. голів (станом на 1 січня)

Іншим важливим показником, що суттєво впливає на розвиток виробництва молока є продуктивність корів. Протягом 2005–2010 рр. рівень даного показника збільшився на 595 кг, або 17,1%. При цьому темпи зростання в сільськогосподарських підприємствах вищі, ніж в господарствах населення на 21,9% і складають 34, 7% за досліджуваний період (рис. 2). Тобто суспільний сектор приділяє значну увагу цьому питанню.

Для встановлення закономірностей розвитку були використані методи економіко-математичного моделювання. Немчинов В.С. стверджує, що модель представляє собою концентрований вираз найбільш суттєвих взаємозв'язків і закономірностей поведінки системи в математичній формі [3, с.49]. В нашому випадку було побудовано лінію тренда рівня надоїв в сільськогосподарських підприємствах методом апроксимації та згладжування, яка має такий вираз:

$$y = -21,15x^3 + 254,3x^2 - 663,9x + 3402$$

При цьому рівень достовірності апроксимації склав 0,978. Тобто протягом досліджуваного періоду продуктивність корів описується запропонованою формулою з точністю 97,8%.

З використанням результатів даних розрахунків та аналітичного вирівнювання було визначено, що до 2015 р. рівень надоїв у сільськогосподарських підприємствах може досягнути 5000 кг від однієї корови при умові незмінності інших складових факторів.

Для того, щоб прискорити цей процес необхідно удосконалити систему годівлі. Адже відомо, що існує пряма залежність продуктивності від годівлі. Важливу роль при цьому відіграє удосконалення раціонів. Так, встановлено, що протягом 2005–2010 рр. середньорічний надій у сільськогосподарських

підприємствах зріс на 34,7%. При цьому витрати кормів на отримання 1 ц молока зменшились з 1,31 ц к.од. у 2005 р. до 1,18 ц к.од. у 2010 р., або майже на 10% (рис. 3). Тобто відбувається оптимізація раціонів, що призводить до зменшення витрат корму на 1 ц молока. Підтвердженням цього, є збільшення витрат концентрованих кормів з 0,3 до 0,37 ц, або на 22,9%.

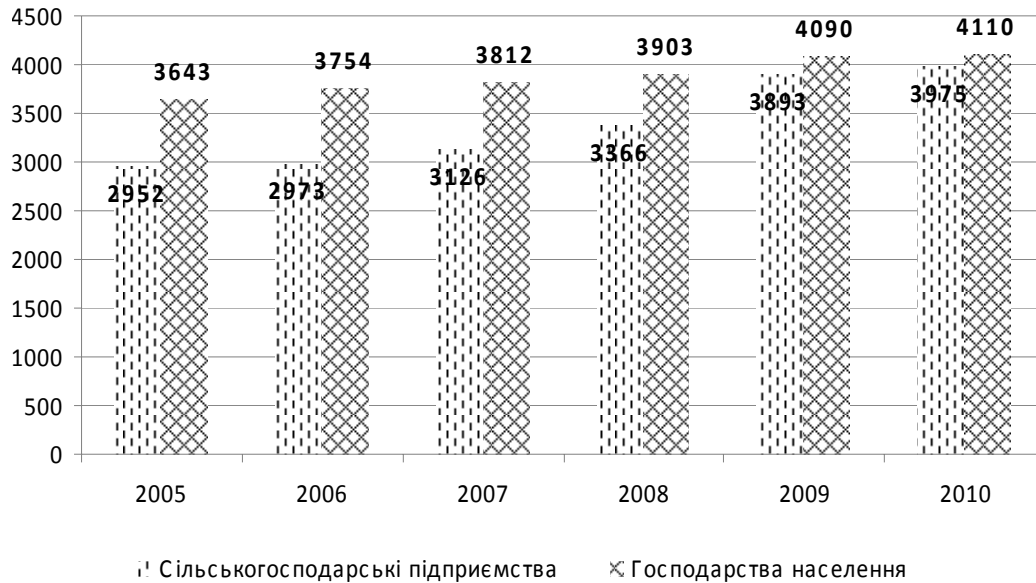


Рис. 2. Середньорічний надій молока від однієї корови в Україні, кг

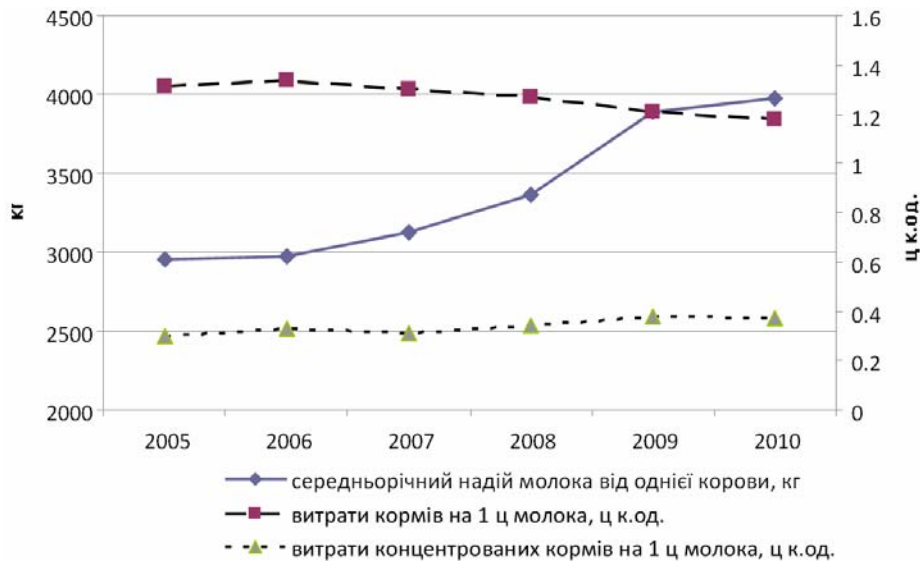


Рис. 3. Залежність продуктивності корів від системи годівлі

Як стверджує Ільчук М.М., перевитрати кормів у годівлі корів значно збільшують собівартість отриманого молока [6, с. 54].

Одним з підсумовуючих показників розвитку виробництва молока є обсяг його виробництва. Протягом 2005–2010 рр. досліджуваний показник в Україні зменшився на 2,4659 млн т, або на 18,0% (рис. 4). Однією з найважливіших причин цього явища стало значне зменшення кількості дійних корів. При цьому обсяг виробництва в сільськогосподарських підприємствах зменшився на 14,2%, а господарствах населення – на 18,9%.

Схожа тенденція відмічається в усіх областях України. При цьому у 2010 р. лідерами в державі за обсягом виробництва були Вінницька і Полтавська області, де було одержано 836,1 і 701,4 тис. т молока (рис. 5). Найменший рівень досліджуваного показника у 2010 р. було зафіксовано у Луганській та Запорізькій областях – 284,4 і 261,7 тис. т.

Як стверджують фахівці, нарощування виробництва – процес повільний, непростий. Враховуючи організаційні та технологічні особливості організації виробництва молока можна стверджувати, що відродження молочного скотарства буде тривалим, займе значний період [7, с. 67].

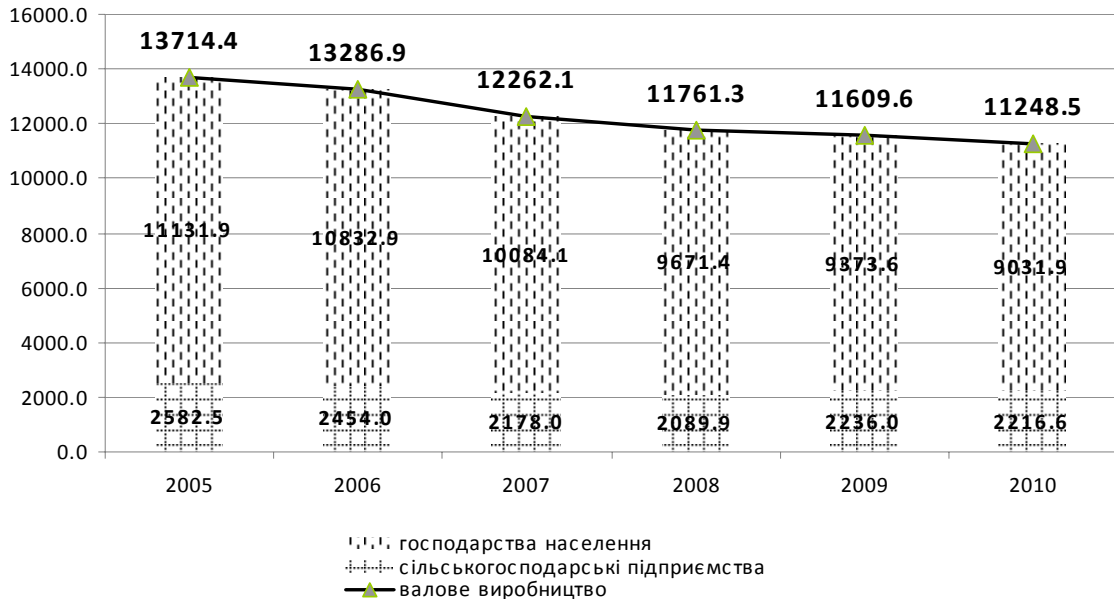


Рис. 4. Динаміка обсягу виробництва молока в Україні

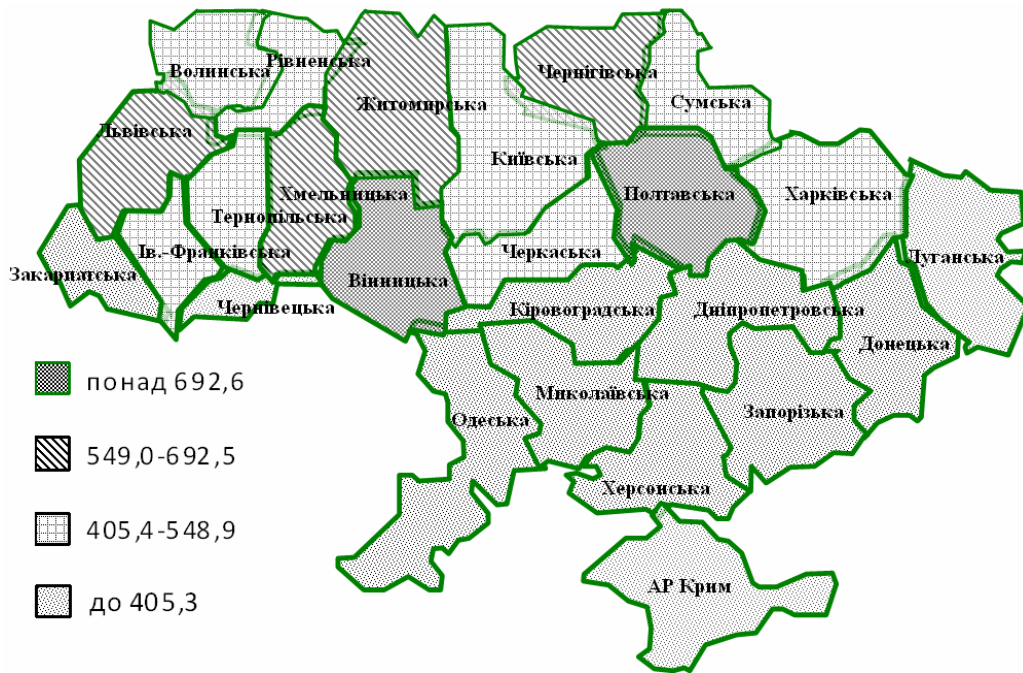


Рис. 5. Обсяг виробництва молока в областях України, тис. т

Проведені розрахунки дають підстави стверджувати, що зменшення обсягу виробництва молока не пояснюється його рівнем рентабельності. Валове виробництво протягом 2005–2010 рр. постійно зменшувалось, а рівень рентабельності коливався (рис. 6). Так, у 2006–2007 рр. виробництво зменшилось на 1,0248 млн т, або 7,7%, а рентабельність зросла на 17,5%. Схожа ситуація прослідковується у 2009–2010 рр., коли виробництво зменшилось на 361,1 тис. т, а рентабельність при цьому зросла на 16,5%. Тобто, при зростанні прибутковості не відбулося збільшення або хоча б стабілізації виробництва. Отже, обсяг виробництва молока не залежить від його рентабельності.

Як стверджує Андрійчук В.Г. для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва важливо здійснити всебічний аналіз показників рентабельності [1, с.400]. В загальному розумінні вона характеризується відношенням суми прибутку до витрат для його отримання.

Як стверджують фахівці, «прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування» [5, с.449]

Протягом 2005–2010 рр. прибуток від виробництва молока характеризувався нестабільністю, а у 2006 р. дана галузь взагалі була збитковою (табл. 1). Хоча рівень даного показника й зріс за досліджуваний період майже в 3,6 рази, але це не стало причиною стабілізації галузі.

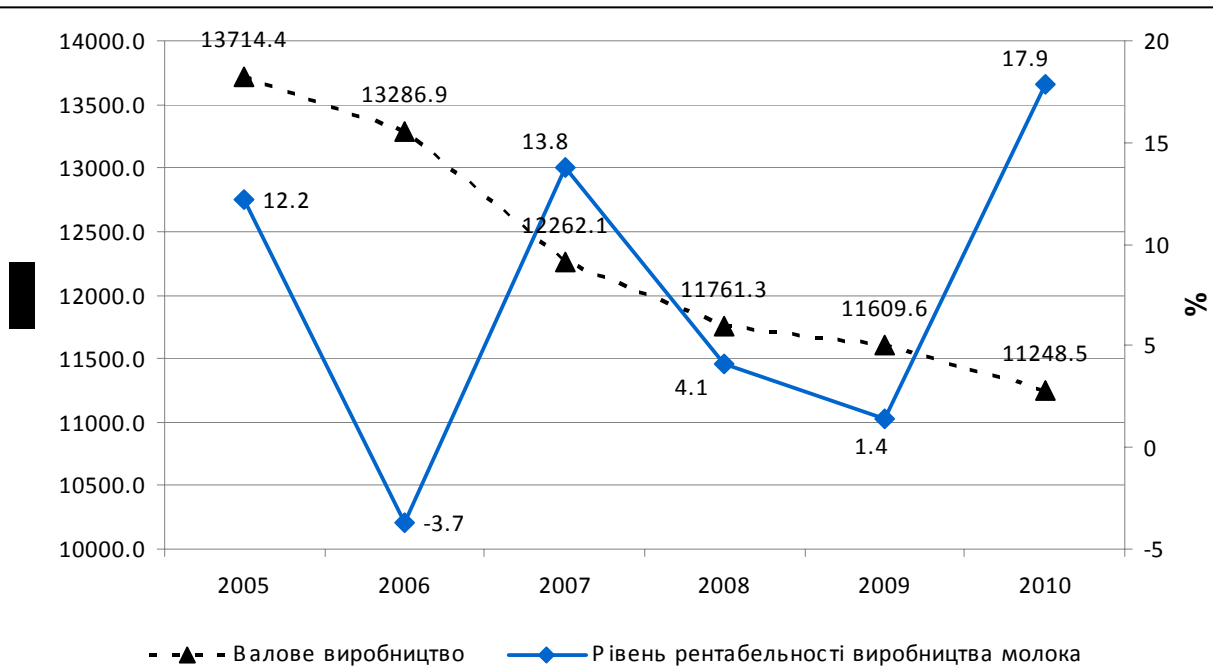


Рис. 6. Залежність обсягу виробництва молока від рівня рентабельності

Таблиця 1

**Економічна ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах, млн грн.**

Показник	Рік						2010 р. до 2005 р., %
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Повна собівартість реалізованої продукції	1770,6	1821,2	2138,0	2934,3	3245,3	4335,0	244,8
Доход (виручка)	1987,0	1754,4	2433,8	3055,6	3291,7	5108,8	257,1
Прибуток (збиток)	216,4	-66,8	295,8	121,3	46,5	773,7	357,5

На нашу думку, це пояснюється багатьма причинами. Однією з них можна назвати значні капітальні вкладення та термін їх окупності. Так, у 2010 р. для забезпечення виробництва молока сільськогосподарські підприємства витратили близько 4,335 млрд грн. Це без врахування капітальних вкладень в основні засоби. Тобто, незважаючи на прибутковість даної галузі товаровиробникам в сучасних умовах дуже складно забезпечити технологію виробництва через значний обсяг необхідних витрат. Якщо для цього залучати банківські кредити, то ситуація ще більше ускладнюється враховуючи їх вартість на рівні 20–25%.

Тобто, виробництво молока залишається прибутковим, але більшість сільськогосподарських підприємств не спроможні забезпечити технологічний процес на належному рівні, що стає важливою передумовою зменшення чисельності поголів'я корів і, як наслідок, обсягів виробництва.

Важко не погодитись з Донець Л.І., Романенко Н.Г., які вказують на те, що приватний бізнес не зацікавлений вкладати капітал у проекти, які не дають високого прибутку [4, с.173]. Але молочна галузь має особливе значення для держави в цілому, що вимагає певних заходів державного регулювання

**Висновки.** Ситуація у молочному скотарстві залишається напруженою. Невпинне зменшення чисельності поголів'я корів призводить до зменшення обсягів виробництва молока. Незважаючи на підвищення продуктивності корів, зростання закупівельних цін на молоко ситуація не стабілізується. Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що однією з найважливіших причин такого стану є дефіцит оборотних коштів у сільськогосподарських підприємств та висока їх вартість у банківських установах. Тому для вирішення актуальних питань у виробництві молока необхідно шукати джерела для залучення інвестицій. При цьому вартість їх використання повинна бути доступна для товаровиробників. Важливу роль при цьому може відіграти концентрація капіталу шляхом створення кооперативів. Крім того, забезпечення ефективного розвитку галузі не можливо без державного сприяння. Цей вплив може проявлятися через стимулювання виробництва шляхом зниження відсотків за банківськими кредитами, надання певних податкових канікул для товаровиробників, забезпечення необхідними матеріально-технічними ресурсами.

**Література**

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / Андрійчук В.Г. – [2-е вид., доп. і перероблене]. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.

2. Березівський П. Економічна ефективність скотарства та шляхи її підвищення / Березівський П. – Львів : Українські технології, 1998. – 156 с.
3. Математическое моделирование экономических процессов в сельском хозяйстве / [Гатаулин А.М., Гаврилов Г.В., Сорокина Т.М. и др.]; под ред. Гатаулин А.М. – М. : Агропромиздат, 1990. – 432 с.
4. Донець Л.І. Основи підприємництва : [навч. посібник] / Л.І. Донець, Н.Г. Романенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.
5. Економіка підприємства : [підручник / за ред. С.Ф. Покропивного]. – К. : КНЕУ, 1999. – 542 с.
6. Ільчук М.М. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України / Ільчук М.М. – К. : Нічлава, 2004. – 312 с.
7. Саблук П.Т. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні / П.Т. Саблука, В.І. Бойка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.

Надійшла 07.09.2012; рецензент: д. е. н. Свиноус І. В.

УДК 658.011.45:63

Л. М. САТИР

Білоцерківський національний аграрний університет

## ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

*Досліджено сучасний стан економічної ефективності процесу розширеного відтворення у сільському господарстві. Проаналізовано фінансовий стан сільськогосподарських підприємств та запропоновано джерела їх фінансування.*

*The modern state of economic efficiency of process of the extended recreation is investigational in agriculture. The financial state of agricultural enterprises is analysed and the sources of their financing offer.*

*Ключові слова: сільське господарство, рентабельність, рослинництво, тваринництво, інвестиції.*

**Постановка проблеми.** Одним із основних завдань забезпечення продовольчої безпеки країни незалежно від зміни зовнішніх і внутрішніх умов є стійкий розвиток вітчизняного виробництва сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства, достатнього для забезпечення продовольчої незалежності країни. У зв'язку з цим найважливішим завданням сільського господарства є виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції за рахунок мобілізації потенціалу вітчизняного виробництва. Розвиток розширеного відтворення в сільському господарстві є основою його ефективного функціонування.

Вирішення проблеми розвитку розширеного відтворення в сільському господарстві має особливе значення для функціонування агропродовольчого ринку. Вона актуальна не лише унаслідок скорочення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції, але і через необхідність вирішення задачі продовольчого забезпечення країни в умовах, коли рівень доходів значного числа сільськогосподарських товаровиробників не дозволяє їм вести виробництво на розширеній основі, підтримувати і оновлювати матеріально-технічну базу, що є однією з основних причин зниження рівня інтенсифікації сільськогосподарського виробництва. Відновлення економічної ролі процесу відтворення полягає в підвищенні прибутковості сільського господарства і формуванні його ресурсного потенціалу за рахунок мобілізації внутрішніх резервів, пом'якшення диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, вдосконалення міжгалузевих відносин, обов'язкової державної підтримки сільського господарства.

**Аналіз основних досліджень та публікацій.** Проблема підвищення ефективності виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств за своїм змістом є фундаментальною, тому пошуку нових шляхів її вирішення присвячені праці таких видатних учених, як: В. Амбросов, В. Андрійчук, М. Демяненко, І. Лукінов, П. Макаренко, М. Малік, Б.Пасхавер, Г.Підлісецький, П. Саблук, О. Шпичак та ін. Завдяки їх зусиллям створено фундаментальний науковий базис для розв'язання актуальних проблем ефективного використання виробничих, в тому числі фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Однак, що недостатньо опрацьованими залишаються питання обґрунтування концепції ефективного розвитку як чинника забезпечення розширеного відтворення ресурсного потенціалу.

Метою дослідження є проведення оцінки сучасному стану процесу відтворення у сільськогосподарських підприємствах і розробка науково обґрунтованих пропозицій і рекомендацій, направлених на розвиток розширеного відтворення.

**Виклад основного матеріалу.** Процес відтворення в сільському господарстві здійснюється під дією головним чином трьох груп чинників – природних, економічних і соціальних, які зумовлюють його специфіку і накладають відбиток на характер використання ресурсів і виробничо-економічних відносин.

Типологія відтворення характеризується великою різноманітністю і має багатокритеріальний характер. Відповідно до характеру використання ресурсів, що дозволяє дати кількісну характеристику відтворення, виділяють наступні типи відтворення: просте – повторення процесу виробництва у попередніх масштабах, тобто весь отриманий дохід направляється в особисте споживання; розширене – повторення

процесу виробництва в збільшеному обсязі, оскільки частка отриманих доходів направляється на придбання додаткових ресурсів, за рахунок використання яких виробництво оновлюється у більших масштабах; звужене – повторення процесу виробництва в скороченому обсязі через відсутність доходів або недоцільності розвитку даного виду виробництва [1, С. 125].

Зазначимо, що під розширеним відтворенням у сільському господарстві слід розуміти безперервне відновлення економічних відносин на стадіях виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції за рахунок залучення у кожному подальшому виробничому циклі додаткових фінансових і матеріальних ресурсів та їх ефективного використання на базі досягнень науки і техніки з метою нарощення обсягів виробництва і поліпшення якості продукції.

Стійкий зростаючий попит на продукцію сільського господарства є об'єктивною причиною розширеного процесу відтворення у сільському господарстві. Відповідно до якісної характеристики чинників виробництва та їх функціонування розширене відтворення поділяється на 3 типи: екстенсивний, інтенсивний і змішаний. При цьому специфіка сільського господарства полягає в раціональному поєднанні екстенсивних і інтенсивних чинників виробництва [2, С. 79].

Для оцінки інтенсивності і ефективності відтворювального процесу, як правило, використовуються показники, які характеризуються обсягом прибутку і рентабельністю. У зв'язку з цим для розрахунку рівня рентабельності в цілому по сільському господарству необхідно використовувати чистий прибуток із врахуванням субсидій, віднесених на фінансовий результат. Використовуючи чистий прибуток за вирахуванням бюджетних коштів, можна оцінити можливість ведення розширеного відтворення без врахування державної підтримки господарюючих суб'єктів. Для оцінки можливості здійснення розширеного відтворення за рахунок власних і залучених джерел необхідно застосовувати коефіцієнт фінансово-економічної стійкості (Кфес).

Коефіцієнт фінансово-економічної стійкості визначається на основі даних бухгалтерського балансу за формулою (1):

$$Кфес = (Свк + Здк) / Імк, \quad (1)$$

де Свк – власний капітал, включаючи доходи майбутніх періодів і резерви майбутніх витрат; Здк – довгостроковий позиковий капітал (довгострокові кредити і позики); Імк – джерела формування майнового комплексу (власний капітал, короткостроковий і довгостроковий позиковий капітал).

Чим більше значення коефіцієнта, тим вище фінансово-економічна стійкість сільськогосподарської організації, що проявляється у спроможності забезпечувати розвиток на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності в умовах допустимого ризику.

Показники ефективності розширеного відтворення також можуть бути виражені через ефективність використання земельних і трудових ресурсів, основних виробничих і оборотних засобів, фінансових ресурсів, розмір прибутку від реалізації продукції, рівень рентабельності виробництва її окремих видів [3, С. 209]. При цьому основними індикаторами процесу відтворення в сільському господарстві є зростання обсягів виробництва, прибутку і рентабельності сільськогосподарського виробництва, а також частки сільського господарства у валовому внутрішньому продукті. Оскільки сільське господарство виявляється найбільш схильним до негативного впливу чинників зовнішнього і внутрішнього характеру, то необхідна його державна підтримка, регулювання агропродовольчого ринку та його окремих продуктивних сегментів.

Ефективність ефектності сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах України представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Ефективність виробництва у сільськогосподарських підприємствах України**

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Чистий прибуток, збиток (-) від усієї діяльності, млн грн	2445,4	6854,1	5744,1	7576,4	17089,6
Підприємства, які одержали чистий прибуток у відсотках до загальної кількості	67,6	72,0	71,1	69,2	69,3
фінансовий результат, млн грн	4478,4	9089,1	11745,0	13961,6	22282,9
Підприємства, які одержали чистий збиток у відсотках до загальної кількості	32,4	28,0	28,9	30,8	30,7
фінансовий результат, млн грн	2033,0	2235,0	6000,7	6385,2	5193,3
Рівень рентабельності усієї діяльності, %	7,4	15,1	7,7	8,7	16,8
Рівень рентабельності виробництва продукції рослинництва, %	11,3	32,7	19,6	16,9	26,7
Рівень рентабельності виробництва продукції тваринництва, %	-11,0	-13,4	0,1	5,5	7,8

Джерело: розраховано за ф.50 сг.

Наведені розрахунки таблиці 1 свідчать, що рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва у сільськогосподарських підприємствах характеризується строкатістю. У 2010 р. цей показник становив 16,8%, що доводить про неможливість ведення сільськогосподарськими підприємствами розширеного відтворення. Державна підтримка, що надається, дозволяє стабілізувати виробництво, згладити коливання ринкової кон'юнктури, не дозволяє здійснювати сільськогосподарське виробництво на розширеній основі [4, С. 117].

Проведені дослідження свідчать, що здійснювати відтворення на розширеній основі можуть лише сільськогосподарські підприємства, у яких рентабельність перевищує 20-ти процентний рівень. При цьому для ведення розширеного відтворення необхідна рентабельність на рівні не менше 30%, а нижня 20-ти процентна межа, хоча і дозволяє вести виробництво на розширеній основі, але обмежує можливості господарюючого суб'єкта [5, С. 289].

Результати виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств знаходять віддзеркалення у фінансовому стані, оцінка якого свідчить про те, що вони відчують дефіцит власних оборотних коштів. Аналіз фінансового стану сільськогосподарських підприємств у розрізі груп за рівнем рентабельності показав, що ті з них, які здійснюють розширене відтворення, приваблюють для розвитку позикові засоби. Це певною мірою знижує їх фінансову стійкість, хоча платоспроможність таких підприємств вища, ніж у середньому по всій їх сукупності, і підтверджує ту обставину, що фінансовий ризик знижується із збільшенням частки власних засобів [6, С. 86]. Проте залучені позикові засоби в необхідному обсязі покращують фінансовий стан сільськогосподарських підприємств і дають можливість для подальшого їх розвитку. Нами проведено розрахунок основних коефіцієнтів фінансового стану сільськогосподарських підприємств Білоцерківського, Богуславського, Миронівського та Кагарлицького районів Київської області (табл. 2).

Таблиця 2

**Фінансовий стан сільськогосподарських підприємств Київської області, 2010 р.**

Рівень рентабельності (збитковості)%	Коефіцієнти						
	поточної ліквідності	забезпеченості власними оборотними коштами	платоспроможності	власного капіталу	структури позикового капіталу	кредиторської заборгованості	фінансово-економічної стійкості
Рентабельні	1,3992	-0,8927	1,6387	0,2989	0,6467	0,1981	0,7514
до 10	1,8645	-0,0386	2,6518	0,6187	0,5123	0,1535	0,8163
10,1 – 20	6,6254	0,4367	4,1265	0,7467	0,7812	0,1567	0,9256
20,1 – 30	0,8488	-3,3133	1,1566	0,1354	0,7268	0,1897	0,7638
30,1 – 50	1,6098	-1,7012	2,7634	0,2590	0,4834	0,1067	0,4113
понад 50	0,9234	-0,2187	1,8365	0,4345	0,0934	0,2789	0,5276
Збиткові	1,2978	-0,5174	1,8912	0,4723	0,4908	0,2209	0,7356
до 10%	2,4276	0,1356	3,4031	0,6945	0,5521	0,2218	0,8421
10,1 – 20	1,3561	-0,6812	1,4783	0,3245	0,6145	0,1278	0,7234
20,1 – 30	1,3276	-0,32903	3,0081	0,5672	0,4178	0,4562	0,8002
30,1 – 50	0,5978	-1,2278	1,3498	0,2845	0,2456	0,3987	0,5734
понад 50	1,0931	-0,6043	1,5198	0,3518	0,4109	0,0934	0,5629
У середньому по районам	1,3698	-0,8298	1,6812	0,3867	0,5712	0,1187	0,6124

Джерело: розраховано за звітністю сільськогосподарських підприємств

Аналіз структури джерел фінансування довгострокових інвестицій і фінансових вкладень за 2010 р. показав, що за рахунок прибутку та амортизаційних відрахувань досліджувані сільськогосподарські підприємства забезпечили 3,6% інвестиційних вкладень. Основним джерелом фінансування інвестиційних вкладень є довгостроковий банківський кредит, за рахунок якого здійснюється близько 90% інвестиційних вкладень. Частка власних інвестицій незначна. Розвиток сільськогосподарського виробництва здійснюється переважно за рахунок позикових засобів.

**Висновок.** Нами визначено тип процесу відтворення і можливості для його здійснення на розширеній основі за рахунок власних та позичених коштів, а також вплив фінансового стану сільськогосподарських підприємств на процес відтворення. У сучасних умовах ефективність виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських організацій багато в чому залежить від

конкурентоспроможності виробленої ними продукції. Проте більшість сільськогосподарських підприємств не отримують прибутку у обсязі достатньому для розвитку виробництва за рахунок власних коштів, залучення позикових засобів, що істотним чином обмежує їх можливість для ведення розширеного відтворення.

### Література

1. Тищенко А.Н. Экономическая результативность деятельности предприятий : [монография] / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, Л.В. Догадайло, 2005. – 168 с.
2. Кузьмін О.Є. Бюджетування в системі управління організацією: теоретичні та прикладні засади : монографія / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Вид-во "Кондор", 2007. – 234 с.
3. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 414 с.
4. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер ; пер. с англ. М. Котельниковой. – М. : Изд-во "Астрель", 2004. – 284 с.
5. Мескон М.Х. Основи менеджменту / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; пер. з англ. – М. : Изд-во "Дело", 1998. – 704 с.
6. Поршнева А.Г. Качество, результативность и эффективность менеджмента / Поршнева А.Г., 2008. – 212 с.

Надійшла 07.09.2012; рецензент: д. е. н. Свиноус І. В.

УДК 65.012.34 : 338.46 : 001.891.3 : 001.8 : 330.3

Т. Н. СКОРОБОГАТОВА

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, г. Симферополь

## РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ БАЗЫ В СВЕТЕ СЕРВИСНОЙ ЛОГИСТИКИ

*Охарактеризован современный этап развития логистики, сопряженный с сервисной парадигмой. Получили дальнейшее развитие концептуальные положения сервисной логистики в области философско-логистических категорий. Показано применение законов диалектики к управлению потоками потребителями услуг, в первую очередь, туристических.*

*Description of the present stage of development of logistics associated with the service paradigm is given. Further development of the conceptual positions of logistics service in the field of philosophical and logistic categories are gotten. It shows how to apply the laws of dialectics to managing the flows of consumers of services, especially tourism.*

*Ключевые слова: парадигмы логистики, сервисная логистика, методология сервисной логистики, философско-логистические категории, прямое и косвенное управление потоками потребителей, логистические сервисные системы, отношения между людьми в процессе обслуживания.*

### Вступлення

Расширение и углубление применения сравнительно молодой науки логистики, нацеленной на оптимальное управление материальными и сопутствующими (кадровыми, финансовыми, информационными) потоками, в разных сферах деятельности обусловило необходимость разработки новых концептуальных положений. Выделение логистической ветви – сервисной логистики – заставляет по-новому взглянуть на традиционные концептуальные положения и требует их переосмысления, интерпретации в соответствующем аспекте и развития.

### Постановка задания

Среди апологетов логистики можно назвать ряд украинских и зарубежных ученых, а именно: Б.А. Аникина, М.Н. Григорьева, Е.В. Крикавского, Р.Р. Ларину, Л.Б. Миротина, Ю.М. Неруша, Д.Т. Новикова, О.Д. Проценко, В.И. Сергеева, А.М. Сумца, С.А. Уварова, Н.И. Чухрай и др., внесших значительный вклад в развитие ее теории и методологии. Однако в области сервисной логистики разработок непозволительно мало, и они носят несистемный характер. Некоторые публикации, например [1], касаются теории и методологии исследований отдельных секторов сферы услуг, но не имеют логистического стержня.

Целью статьи является разработка новых теоретико-методологических положений (в первую очередь, относящихся к категорийному аппарату) в области сервисной логистики как науки и практики управления потоками потребителей и обслуживающими их потоками.

### Результаты исследования

Одно из концептуальных положений логистики касается этапов ее развития и соответствующих парадигм. Уточним, что большинство авторов выделяют аналитическую, технологическую (информационную), маркетинговую, интеграционную парадигмы. Отдельные авторы добавляют сюда ресурсную как часть маркетинговой парадигмы и инновационную, действующую параллельно с интеграционной. По нашему мнению, на современном этапе формируется сервисная парадигма, что объясняется интенсивным развитием сервисной логистики (табл. 1).



**Характеристика парадигм в соотношении с этапами развития логистики \***

Этап	Уровень развития логистики	Основные характеристики	Развитие логистики предприятия	Доминирующая парадигма	Логистика в плоскости парадигмы
I	Генезис	Формируются предпосылки логистической концепции. Принципы логистики применяются фрагментарно	Идентификация отдельных операций логистики	Аналитическая	Теоретико-методологическая наука, занимающаяся управлением материальными потоками
II	Концептуализация	Развивается концепция физического распределения как составной части маркетинга. Формируются теоретические положения, резонирующие с практическими разработками логистики	Систематизация положений маркетинговой логистики применительно к предприятию	Технологическая (информационная)	Система, обеспечивающая формулирование проблемы управления логистическими потоками и синтез информационно-компьютерного обеспечения процесса управления
III	Систематизация	На основе концепции бизнес-логистики происходит поиск путей снижения затрат в производстве и распределении. Образуются логистические системы	Формируются логистические службы. Рассматривается логистика как детерминанта конкурентоспособности предприятия	Маркетинговая, в составе которой выделяется ресурсная	Экономическая наука, на основе системного подхода определяющая стратегию конкурентоспособности предприятия (объединения)
IV	Экспансия	Используются новые виды логистического менеджмента. Развиваются и находят практическое применение положения концепции интегрированной логистики как отправной точки завоевания рынка. Создается высокооснащенная информационная база	Логистика выступает как ориентир интегрированного управления предприятием с применением инноваций	Инновационно-интеграционная	Научно-практическая основа формирования новой инфраструктуры рынка с элементами логистического предпринимательства. Инструмент менеджмента, обеспечивающий координацию логистических систем разного уровня
V	Разветвление	Выделяются направления логистики согласно видам экономической деятельности. Внимание концентрируется на обслуживании потребителей. Получает развитие сервисная логистика	Конкретизируются концептуальные положения и принципы логистики применительно к «чистым услугам», то есть направленным не на обслуживание материального производства, а функционирующим автономно	Сервисная	Наука и практика управления всеми видами потоков в производственно-экономической и социально-экономической сферах

При составлении таблицы (кроме последнего этапа, выделенного в соответствии с концепцией автора) использованы работы: [2, с. 10–18; 3, с. 27, 28; 4, с. 14–20; 5, с. 129–130; 6, с. 15–17; 7, с. 8, 10; 8, с. 124; 9, с. 46, 47]

Для сервисной логистики, как и для любой науки, весьма значимо правильное определение логистических стратегии и тактики. Стратегия нацелена на достижение потоками потребителей услуг конечной цели и обеспечение их качественного обслуживания. Логистическая стратегия содержит элементы интеграции, снижения издержек, повышения логистического сервиса, инновационного развития и др.

Воплощение логистической стратегии является задачей логистического менеджмента. В настоящее время вопрос соотношения понятий «логистика» и «логистический менеджмент» слабо изучен, на что, в

частности, указывают М.Н. Григорьев и С.А. Уваров [3]. По нашему мнению, между данными понятиями существует паритет: логистика – это интегральный инструмент менеджмента, в том числе логистического, в то же время она является его концептуально-методологической базой. Отметим, что сервисная логистика по сравнению с традиционной стоит ближе к логистическому менеджменту. Такое положение объясняется тем, что менеджмент предполагает руководство людьми, а именно в сфере услуг персонал играет основную роль в продуцировании продукта, находясь в непосредственном контакте с потребителем.

Реализация стратегии возможна с помощью тактических средств, обуславливающих рациональное прямое и косвенное управление потоками потребителей. Косвенное управление представляет собой создание условий для привлечения потребителей. Здесь может использоваться гипотетический подход, предполагающий выдвижение и доказательство гипотезы о новых методах косвенного управления, в первую очередь, инновационном.

Одной из задач прямого управления человеческими потоками является уменьшение вероятности их пересечения. Такое пересечение существует во время экскурсий (как следствие – негатив: снижение внимания, неполное удовлетворение от услуги), в магазинах самообслуживания (как следствие – негатив: потеря энергии, желание поскорее покинуть помещение, даже не осуществив все запланированные покупки) и др. В первом из приведенных примеров возможно плановое регулирование потоков путем установления очередности осмотра объектов группами экскурсантов. Во втором же – потоки стохастичны, хотя рассчитать колебания их интенсивности в течение дня (недели) вполне возможно.

Рассматриваемая проблема особо остро стоит в международном туризме, где необходимо проходить пограничный контроль и таможенный осмотр. Указанные процедуры фактически выступают препятствиями на пути прохождения человеческих потоков, замедляя их скорость и ухудшая настроение туристов. Необходимо указать и на то, что люди как живые существа, в отличие от неодушевленных материальных ресурсов, не могут перемещаться непрерывно. В первую очередь, дискретность касается туристов, из-за длительной «оторванности» от стационарных помещений вынужденных периодически останавливаться. Но каждая остановка увеличивает риск несвоевременного достижения цели, поэтому должна иметь четкую организацию.

Прямое управление потоками предполагает различные психологические методы, направленные на группу в целом и на каждого человека в отдельности. Но и в последнем случае потребитель рассматривается не просто как индивид, а как член коллектива или, в логистическом аспекте, потокообразующий элемент. В каждом виде сервисной деятельности используются адекватные методы прямого управления, например, в туризме достаточно беседы, включающей соответствующие примеры, в медицине и образовании иногда необходимо принуждение.

Несомненно, что сервисное предприятие, как и любой функционирующий объект (одушевленный или неодушевленный), имеет свой жизненный цикл. Не вызывает никакого сомнения, что для продолжения его деятельности необходимы нововведения. В общем нововведения связаны с внедрением нового товара (продукции или услуги) или с модернизацией уже имеющегося товара. Причем внедрение новой услуги во многих случаях обусловлено необходимостью обслуживания новой продукции. Отличием сервисно-логистических нововведений является то, что они в основном модернизируют услугу, изменяя параметры ее оказания.

Как известно, параметры услуги определяют следующие правила логистики: количество (в данном случае – элементов или технологических стадий), качество, время оказания, место оказания, цена. Не умаляя значимости остальных параметров, каждый потребитель выделяет один, на его взгляд, более важный. Соответственно, потребителей можно разделить на: слагальщиков (приоритет – наличие всех элементов – слагаемых услуги), исполнителей (приоритет – качество услуги, обычно связанное с определенным ее исполнителем), интервальщиков (приоритет – время, чаще определенный интервал оказания услуги), территориальщиков (приоритет – место, определенная территория оказания услуги), затратчиков (приоритет – минимальные затраты).

Внедрение нововведения часто предусматривает проведение эксперимента, позволяющего прогнозировать его успех. На основе эксперимента судят об эффективности затрат на нововведение, о реальности его широкого использования. Если в традиционной логистике эксперимент в основном носит экономический, то в сервисной логистике – социально-экономический характер.

Немаловажным вопросом является разработка методологии сервисной логистики. Здесь используется общая методология, основанная на законах диалектики, специальная логистическая методология и частная методология (касающаяся именно сервисной логистики). Специальные логистические методы включают системный, исследования операций, моделирования и др. Необходимость применения частных сервисно-логистических методов обусловлена особенностями потоков потребителей как одушевленных объектов управления. Указанные методы представляют собой в некотором роде конкретизацию общенаучных методов применительно к рассматриваемой сфере. Например, метод сравнения проявляется в виде выявления общего и особенного при управлении основными потоками: неодушевленными материальными (в традиционной логистике) и одушевленными – потребителями услуг (в сервисной логистике).

Отметим, что одушевленность потребителей определяет их активность и возможность воздействия на окружающий мир. Поэтому объектом, требующим внимания, в сервисной логистике являются отношения, которые складываются между потребителями при длительном совместном пользовании услугой. Как известно, с развитием объекта (субъекта – авт.) изменяются его отношения с другими объектами, в то же время изменения в отношениях приводят к изменению самого объекта (субъекта) [10, с. 632, 633]. В процессе общего потребления услуги происходит модификация отношений и внесение в них новых элементов.

Подвергаются изменениям и отношения между объектом (объектами) и субъектом услуг. Такое положение обусловлено развитием обоих, как в профессиональном, так и в общекультурном аспектах. Особый интерес представляет развитие отношений между субъектом и объектом при пересечении их жизнедеятельности (специальных знаний в случае совпадения сфер работы и различных хобби).

Первостепенная роль системного метода объясняется тем, что одной из задач логистизации и отражением практического использования логистики является создание логистических систем, в сфере услуг конкретизирующихся в качестве логистических сервисных систем (ЛСС). Целью указанных систем является четкое управление потоками потребителей и организация их обслуживания. Отметим, что на момент обслуживания субъект и объект являются элементами одной целостной системы, и от степени координирования их действий во многом зависит результат. Для оценки ЛСС следует использовать ряд показателей, представляющих собой средние величины, в частности, среднее время доставки потребителя к месту производства услуги, среднее количество обслуженных потребителей в единицу времени, средний объем услуг на одного потребителя, среднее время обслуживания потребителя и т. п.

Важной характеристикой системы является способность адаптироваться в окружающей среде. Адаптация может принимать форму приспособления системы к среде (оборонительная адаптация), как внешнего, так и внутреннего порядка, или внесения в окружающую среду изменений, улучшающих ее позицию (наступательная адаптация) (необходимо отметить, что введение военных терминов коррелирует с происхождением логистики, возникшей на военном поприще). При этом оборонительная адаптация направлена на сохранение устойчивости предприятия и предполагает повышение квалификации (переобучение) персонала и модернизацию материально-технической базы. Наступательная адаптация – это внесение в окружающую среду информации, формирующей спрос, и конкретных новых товаров (продукции и услуг).

Вопрос адаптации особенно остро касается ЛСС, которые в силу природы базовых предприятий вынуждены постоянно изменяться. Основными субъектами внешней среды здесь выступают потребители, непосредственно контактирующие с субъектами услуг, что позволяет оперативно получить информацию о тенденциях изменения спроса.

Весьма значимыми категориями, характеризующими систему, являются часть и целое. Соотношение данных понятий важно для логистических сервисных систем высокого уровня, образованных на базе сервисных комплексов и логистических кустов (уточним, что логистический куст представляет собой крупный сервисный комплекс, интернализирующий поставщиков материальных ресурсов и предприятия, оказывающие сопутствующие услуги). Данные системы содержат ряд подсистем-подразделений, нацеленных на оказание различных видов услуг, рациональное сопряжение которых является важнейшей задачей. Системообразующим (изначальным) подразделением здесь обычно выступает предприятие, обеспечивающее услуги проживания. Выбор предприятий (подразделений) – партнеров происходит аналогично выбору партнеров по логистической цепи, хотя критерии частично видоизменяются. Постоянными же остаются критерии: цена товара (в сервисе – услуги), качество, надежность партнера.

Хотя подразделения выступают слагаемыми единого комплекса, между ними возникают противоречия по поводу привлечения клиентов. В диалектическом плане это отвечает одному из трех основных законов диалектики – закону единства и борьбы противоположностей. Относительно закона перехода количественных изменений в качественные отметим, что расширение ассортимента (количества) предоставляемых услуг улучшает качество сервисного продукта, способствующее привлечению дополнительных клиентов (пример цепи взаимодействий в более полном виде представлен на рисунке). При этом необходимо рационально сочетать старые и отвечающие прогрессивному развитию новые методы управления потоками клиентов в соответствии с законом отрицания отрицаний.

Касаясь философских категорий, нельзя ни сказать о форме и содержании. В продукции по сравнению с услугами форма играет более значимую роль для потребителей. Хотя привлекательная форма не всегда соответствует содержанию: продукт питания может содержать вредные компоненты, промышленный товар иногда оказывается неудобным в эксплуатации. В отношении услуги элементы формы – это интерьер помещения, оргтехника, оборудование, форменная одежда и внешний вид персонала и т. д. Но, обеспечивая продуцирование услуги, они не являются ее частью.

Важными категориями, пришедшими из философии в другие науки, в том числе и в сервисную логистику, являются свобода и необходимость. Их значимость определяется спецификой объектов управления – человеческими потоками. Человек – существо свободное, но, приходя в определенную организацию, должен принимать «правила игры». В сервисных предприятиях правила касаются поведения,

выполнения указаний исполнителей услуг и т. д. Значимость вышесказанного усиливается, когда сервисное предприятие рассматривается в качестве логистической сервисной системы, а клиенты идентифицируются с основными входящими потоками.



Рис. 1. Пример перехода количественных изменений в качественные и качественных в количественные в сервисе

В свете сервисной логистики целесообразно проведение сервисно-логистического анализа, направленного на определение соответствия деятельности предприятия сферы услуг правилам и принципам логистики. Указанный анализ включает следующие группы аналитических операций:

1. Отношения с поставщиками:

- оценка эффективности связей-поставок с каждым поставщиком (надежность, затраты на перевозку, минимальный размер партии);
- оценка качества поставляемых материалов в сопоставлении с ценой.

2. Отношения с потребителями:

- оценка расположения предприятия (близость к центру, остановкам транспорта и др.);
- оценка рациональности стыковки подразделений при оказании услуг.

В основе аналитической обработки информации лежит контент-анализ, предусматривающий количественную оценку явления. При обработке результатов анализа необходимо сочетать индуктивный и дедуктивный методы, позволяющие на основе выборки выявлять особенности деятельности сервисных предприятий и распространять определенные закономерности на всю генеральную совокупность. Необходимо указать на особенности использования индуктивно-дедуктивного метода в сервисной логистике. Для обоснованного вывода (индуктивного заключения) требуется достаточно большое число данных. Но даже при этом применение выведенной закономерности к частному случаю должно конкретизироваться с учетом ситуации. Такое положение связано с тем, что поведение людей не всегда предсказуемо и даже в аналогичной ситуации может проявиться по-другому.

Рационально следует использовать такие взаимосвязанные и взаимообуславливающие методы, как абстрактный и конкретный. На основе абстрагирования определяется специфика управления потоками потребителей разных видов услуг в целом, что в дальнейшем конкретизируется применительно к составу потока, образующие которого отличаются возрастом, полом, вероисповеданием, семейным положением, образованием, профессией и др.

**Выводы**

Современный этап развития логистики идентифицируется как сервисный. Он характеризуется становлением сервисной логистики, нацеленной на управление и обслуживание потоков потребителей. Концептуальные положения сервисной логистики основаны на ряде общих законов и категорий диалектики, а также тех, которые касаются собственно логистики и применения ее в сфере услуг. При их конкретизации необходимо учитывать специфику секторов сервиса и особенности потребителей как объектов логистического управления.

**Литература**

1. Барчуков И.С. Методы научных исследований в туризме / И.С. Барчуков. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 224 с.  
 2. Альбеков А.У. Логистика коммерции / А.У. Альбеков, В.П. Федько, О.А. Митько. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2001. – 512 с.

3. Григорьев М.Н. Логистика: базовый курс / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. – М. : Издательство Юрайт, 2011. – 782 с.
4. Канке А.А. Логистика / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М. : ИД «Форум» – ИНФРА-М, 2007. – 384 с.
5. Крикавський С. В. Логістика. Для економістів : [підручник] / С.В. Крикавський – Львів : Вид-во Національного університету “Львівська політехніка”, 2004. – 448 с.
6. Логистика / [Б.А. Аникини др.] ; под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 408 с.
7. Неруш Ю.М. Логистика : [учебник] / Ю.М. Неруш. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ТК Велби, 2007. – 520 с.
8. Семенов И. Маркетинг и стратегия организации / И. Семенов // Маркетинг. – 2004. – № 2 (75). – С. 112–125.
9. Пермякова Л. Влияние тектологии и энвироники на развитие логистики / Л. Пермякова, Е. Жаворонков // РИСК. – 2012. – № 2. – С. 42–48.
10. Философский словарь. – К. : А.С.К., 2006. – 1056 с.

Надійшла 09.09.2012; статтю представляє д. е. н. Скоробогатова Т. М.

УДК 336.226.1; 519.87

М. П. СОКОЛИК

Державна установа “Інститут економіки та прогнозування НАН України”

## ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУ СОЦІАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ І ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ

*Розроблено інформаційно-аналітичний інструментарій для короткострокового прогнозу середньомісячної заробітної плати, фонду заробітної плати і надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб при запровадженні диференційованих ставок оподаткування і при зміні мінімальних соціальних стандартів у процесі розроблення і уточнення державного бюджету на поточний і наступні два роки.*

*The author has developed an informational and analytical set of tools for short-term forecast of average monthly wages, wage-fund and revenues from the taxation of physical persons with the introduction of differentiated tax rates and with the change of minimum social standards, in the process of development and specification of the state budget for the current year and the next two years.*

*Ключові слова: інформаційно-аналітична модель, середньомісячна заробітна плата, податок з доходів фізичних осіб, бюджетний процес, диференціація ставок оподаткування.*

**Актуальність дослідження.** В процесі розроблення Державного бюджету України на 2012 р. і 2013 р. необхідно вносити корективи, обумовлені як внесенням змін до діючих законодавчих актів, так і необхідністю збалансованості поточних соціальних показників з макрпоказниками розвитку економіки на середньострокову перспективу. В проєкті Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів", що ініційовано Міністерством фінансів і Державною податковою службою України, ставляться питання: по-перше, щодо необхідності відмінити соціальну податкову пільгу при оподаткуванні доходів фізичних осіб, а натомість компенсувати цю відміну нижчою ставкою податку на дохід; по-друге, щодо підвищення ставки податку на дохід від володіння власністю; по-третє, щодо запровадження диференційованої ставки податку на доходи високооплачуваних працівників, що перевищують 10 мінімальних заробітних плат. Усі ці зміни стосуються оподаткування доходів фізичних осіб із різних джерел для досягнення справедливого розподілу податкового навантаження на доходи окремих категорій економічно активного населення (роботодавців, самозайнятих, найманих працівників та інших), так і сукупного доходу домогосподарств. З цієї точки зору актуальними є: 1) оцінка нормативної бази, методичного забезпечення бюджетного середньострокового планування і прогнозування за різними сценаріями зміни мінімальних соціальних стандартів і визначення надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб і майна громадян; 2) визначення впливу змін у ставках оподаткування на доходи фізичних осіб і майна громадян, їх тенденцій у формуванні податкових надходжень із цих джерел [1–3].

Мета дослідження: орієнтуючись на законодавчу базу з бюджетного планування і прогнозування, розробити інформаційно-аналітичну модель для короткострокового прогнозу середньомісячної заробітної плати, фонду заробітної плати, надходжень від оподаткування доходу фізичних осіб при зміні мінімальних соціальних стандартів, диференційованих ставок оподаткування; апробувати і застосувати модель для оцінки і прогнозування соціальних показників у бюджетному процесі і його модернізації в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Макроекономічну модель доходів і витрат для прогнозування основних соціальних і бюджетних показників, що використано при розробці бюджету на проєктній стадії і в процесі його уточнення, доповнено удосконаленим аналітично-програмною інструментарієм для прогнозу

середньомісячної заробітної плати (СЗП), зокрема, працівників бюджетної сфери, фонду заробітної плати (ФЗП) і надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб (ПН) при поточній зміні мінімальних соціальних стандартів на короткостроковий період. На основі інформації про розподіл працівників за рівнем заробітної плати розроблено альтернативні оцінки і прогнози середньомісячної заробітної плати, фонду заробітної плати по Україні та окремих областях, зокрема, для працівників бюджетної сфери за видами економічної діяльності, надходження від оподаткування доходів фізичних осіб за сценаріями, що залежать від очікуваних змін у мінімальних соціальних стандартах у 2011–2013 рр. Ретроспективні оцінки на 2011 р. виконано для визначення похибки із застосуванням запропонованого методу прогнозу. Модель апробовано за сценаріями, що залежали від зміни мінімальних соціальних стандартів згідно Бюджету 2011 і при розробленні проектів Бюджету на 2012–2013 рр. згідно його стадій і способів узгодження [4].

Метод оцінки і прогнозу середньомісячної заробітної плати, фонду заробітної плати і надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб. Для оцінки СЗП, ФЗП, надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб при підвищенні заробітної плати зайнятим внаслідок зміни мінімальної заробітної плати (МЗП) використано останній (що передувє розробці чи уточненні бюджету) розподіл кількості працівників (KZAN) за розміром заробітної плати ( $Wg_i$ ) по економіці та за видами економічної діяльності ( $j$ ) у базовому році  $t_0$ . Така інформація надається статистичними органами щоквартально за останній місяць кварталу (березень, червень, вересень, грудень) як по Україні, так і по кожній області через півтора місяця по завершенню поточного кварталу. Позначимо такі розподіли функціями:

$$\begin{aligned} KZAN &= F(Wg_1, Wg_2, \dots, Wg_i, Wg_{(i+1)}, \dots, Wg_n), \\ KZAN_j &= F_j(Wg_1, Wg_2, \dots, Wg_i, Wg_{(i+1)}, \dots, Wg_n), \end{aligned}$$

де  $i, i=1, 2, \dots, n$ , – кількість інтервалів розподілу за рівнем заробітної плати,  $j, j=1, 2, \dots, m$ , – види економічної діяльності. Величина заробітної плати  $Wg$  у кожному інтервалі розподілу задається нерівністю з нижньою та верхньою границями:  $Wg_i \leq Wg \leq Wg_{i+1}$ . Допускаємо, що середня заробітна плата ( $Wg_{is}$ ), яку необхідно підвищити в заданому інтервалі розподілу, окрім першого та останнього інтервалів розподілу, дорівнює середній арифметичній нижньої та верхньої границь цього інтервалу:  $Wg_{is} = (Wg_i + Wg_{i+1})/2$ ,  $i \neq 1, i \neq n$ .

Середня заробітна плата першого інтервалу згідно статистичного обліку є мінімальною заробітною платою (МЗП). Середню заробітну плату в останньому інтервалі визначено експертним методом на основі поступової зміни верхньої границі останнього інтервалу, оскільки за даними Держстату України її не задано. Обмеження спочатку задається на рівні середньої максимально прийнятної у поточному році середньомісячної заробітної плати, що поступово уточнюється, щоб похибка між оціночною середньомісячною заробітною платою за використаним розподілом працівників за місяць у поточному році і фактично заданою для цього місяця згідно з статистичною звітністю знаходилася у допустимих межах:  $Wg_n \leq Wg_{ns} \leq Wg_{nmax}$ .

Як показали наші оцінки, верхня межа заробітної плати у останньому інтервалі розподілу працівників за рівнем заробітної плати залежить від загальноекономічного становища в Україні і поточної зміни мінімальних соціальних стандартів за попередній період. Для розподілу працівників за рівнем заробітної плати в Україні верхня межа СЗП такого розподілу обмежена значенням 7500–8500 грн залежно від того, який розподіл використовується для прогнозу, наприклад, за червень-вересень 2011 р. Для областей в оцінках зазначених показників на основі розподілу працівників за рівнем заробітної плати за вересень 2011 р. використано такі оцінки: для Київської області 10500 грн, Кіровоградської – 5650, Хмельницької – 6000, Чернігівської – 6250 і м. Києва – 17200 грн. Верхнє обмеження залежить від кількості зайнятих, їх структури за видами економічної діяльності, специфічних особливостей розвитку економіки у тій чи іншій області.

Якщо  $MZP_0$ , для величини якої відомо фактичний розподіл працівників за рівнем заробітної плати, змінюється на  $MZP_t$  і для неї встановлено термін дії  $t, t=1, 2, \dots, t$ , тобто кількість місяців, впродовж яких  $MZP$  не змінюється, то вводимо коефіцієнт  $\alpha_t$ , що характеризує темп її зростання:  $\alpha_t = MZP_t / MZP_0$ , де  $t = 1, 2, \dots, t$ . Допускаємо, що СЗП по економіці і за видами економічної діяльності при зміні мінімальної залежить, відповідно, від її попереднього значення, темпу зростання  $MZP$  і відповідного попереднього розподілу працівників за рівнем заробітної плати. Вона визначається за формулами при умові, що розподіл працівників за рівнем очікуваної заробітної плати на цій стадії вже модифіковано, щоб при оцінці надходжень від оподаткування доходів працівників враховувати поточні суттєві особливості в оподаткуванні (обмеження на дохід, що дає право на податкову соціальну пільгу, і для диференціації ставок в оподаткуванні, а також для диференціації у сплаті єдиного соціального внеску із заробітної плати працівника до фондів соціального страхування):

$$\begin{aligned} Wg_r &= \left[ \sum_i K_i \alpha_r (Wg_i + Wg_{(i+1)}) / 2 \right] / K, \\ Wg_{jr} &= \left[ \sum_i K_{ji} \alpha_r (Wg_{ji} + Wg_{(ji+1)}) / 2 \right] / K_j, \end{aligned}$$

де  $K_i, K_{ji}$  – кількість працівників, які за рівнем заробітної плати знаходяться у заданому інтервалі розподілу,  $K, K_j$  – загальна кількість працівників по економіці і за видами економічної діяльності, для яких задано базовий розподіл при  $MZP_0$ .

Якщо  $MZP_0$  змінюється на  $MZP_r$  і для останньої встановлено термін дії  $r, r=1,2,\dots,r$ , то СМЗП за рік визначається як середньозважена тих значень СМЗП, що визначено при всіх змінах  $MZP$  з урахуванням терміну її дії ( $\beta_r$ ):

$$Wg = \sum_r \beta_r Wg_r / \sum_r \beta_r, \text{ де } \beta_1 + \beta_2 + \dots + \beta_r = 12,$$

$$Wg_j = \sum_r \beta_r Wg_{jr} / \sum_r \beta_r, \text{ де } \beta_1 + \beta_2 + \dots + \beta_r = 12.$$

Фонд оплати праці  $FOP, FOP_j$  по економіці України і за видами економічної діяльності за рік при зміні  $MZP$  впродовж року розраховується аналогічним зважуванням.

Надходження від оподаткування доходів фізичних осіб визначено за формулами:

$$TAXin_r = 12 \sum_i \gamma K_i \alpha_r [((Wg_i + Wg_{(i+1)}) / 2) - SN - SP],$$

$$TAXin_{jr} = 12 \sum_i \gamma K_i \alpha_r [((Wg_{ji} + Wg_{j(i+1)}) / 2) - SN - SP]$$

за умови, що із поточного доходу працівника вилучено податкову соціальну пільгу ( $SP$ ) і єдиний соціальний внесок ( $SN$ ) у соціальні фонди.

Податкову соціальну пільгу визначено для різних категорій зайнятих (для батьків, які мають двох і більше дітей, працівників із низькими доходами, для зайнятих, які мають особливі заслуги перед Україною згідно з діючим законодавством, але загалом податкова соціальна пільга надається працівнику у розмірі  $0,5MZP$  залежно від його заробітної плати, якщо така менша від прожиткового мінімуму для працездатних осіб ( $PMP$ ), помноженого на коефіцієнт 1,4 й округленого до найближчих 10 грн; якщо заробітна плата працівника вища за цю величину, то податкова пільга не застосовується:  $SP=(0,5 MZP; 0)$ ;  $SP=0,5MZP$ , якщо  $Wg_i \leq 1,4PMP$  (із заокругленням),  $SP=0$ , якщо  $Wg_i > 1,4PMP$ .

Величина відрахувань у соціальні фонди ( $SN$ ) (у пенсійний фонд, фонд соціального страхування на випадок хвороби, фонд безробіття, фонд від нещасного випадку на виробництві) також вираховується із поточної заробітної плати працівника перед її оподаткуванням. Починаючи з 2011 р. величина відрахувань здійснюється у формі єдиного соціального внеску, значення якого диференційовані для різних категорій працівників (постійно працюючих, працюючих згідно трудового договору і тих, які отримують дохід із соціальних фондів, наприклад, по лікарняних тощо). Переважно, за окремими винятками, відрахування в соціальні фонди становлять 3,6% для працівників, яким нараховується трудова пенсія; 6,1% – для працівників, яким нараховується пенсія на пільгових умовах згідно спеціальних законів; 2,2% – для доходу, отриманого працівником згідно лікарняних. Величина соціальних відрахувань залежить від величини поточного доходу: якщо він перевищує 15 прожиткових мінімумів для працездатного, то відрахування не здійснюються. Існують певні пільги для роботодавця, якщо на підприємстві, в організації є працюючі інваліди. Соціальні відрахування з поточного доходу працівника в основному справляються у межах від 2 до 6,1%.

Як соціальна податкова пільга, так і єдиний соціальний внесок спочатку вираховуються із поточного доходу працівника, що тільки потім оподатковується. Ставка оподаткування  $\gamma$  є диференційованою:  $\gamma=0,15$ , якщо заробітна плата працівника менша або дорівнює 10-и мінімальним заробітним платам;  $\gamma=0,17$ , якщо заробітна плата більша 10-и  $MZP$ .

Якщо  $MZP$  при її зміні зростає з коефіцієнтом  $\alpha$ , то допускаємо, що з таким коефіцієнтом зростають границі інтервалів розподілу працівників за рівнем заробітної плати, і, відповідно, зростає і середня нарахована заробітна плата для працівників у заданому інтервалі:  $\alpha Wg_{is} = \alpha(Wg_i + Wg_{(i+1)})/2$ . Якщо така величина  $MZP$  і  $PMP$  зберігалася б впродовж року, то очікувані податкові надходження  $TAXin_j, TAXin$  при зафіксованих нами доходах працівників залишалися б незмінними. Однак, якщо термін дії заданої  $MZP$  до наступного її підвищення характеризується коефіцієнтом ( $\beta_r$ ) (кількістю місяців збереження  $MZP$  на одному рівні), то очікувані податкові надходження визначено як суму середньозважених величин попередньо оцінених податкових надходжень:

$$TAXin_t = \sum_r \beta_r TAXin_r, \text{ де } \beta_1 + \beta_2 + \dots + \beta_r = 12,$$

$$TAXin_{jt} = \sum_r \beta_r TAXin_{jr}, \text{ де } \beta_1 + \beta_2 + \dots + \beta_r = 12.$$

Очікуваний приріст ( $\Delta$ ) надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб при підвищенні мінімальної заробітної плати до заданого рівня впродовж року порівняно з базовим (попереднім) роком дорівнює:

$$\Delta TAXin_t = TAXin_t - TAXin_{t_0},$$

$$\Delta TAXin_{t_j} = TAXin_{t_j} - TAXin_{t_0j}.$$

Якщо замість єдиної шкали оподаткування доходів фізичних осіб, починаючи з 2011 р. і надалі застосовується диференційована, то для початкового розподілу працівників за рівнем заробітної плати при зміні МЗР необхідно розглянути більшу кількість інтервалів розподілу, що відповідають певним рівням доходу згідно заданої диференціації ставок оподаткування.

Отже, при визначенні надходжень від оподаткування доходу фізичних осіб необхідно враховувати два обмеження на величину середньомісячної заробітної плати. По-перше, єдиний соціальний внесок справляється при обмеженні доходу до 15 прожиткових мінімумів для працездатного; по-друге, діє диференційована шкала оподаткування, що обмежена 10 мінімальними зарплатами при 15% ставці податку і вище 10 мінімальних зарплат при ставці оподаткування 17%. На законодавчому рівні обговорюються можливості щодо підвищення ставки оподаткування у 2013 р. до 20% поточного доходу для високооплачуваних працівників.

Інформаційна база для виконання оціночних і прогнозних показників. Згідно з Законом України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» встановлено мінімальну заробітну плату в місячному розмірі: 941 грн з 1 січня, 960 грн з 1 квітня, 985 грн з 1 жовтня і 1004 грн з 1 грудня 2011 р. Ці значення мінімальної заробітної плати покладено у розробку сценаріїв для оцінки середньомісячної заробітної плати спочатку на 2011 р., що стали після оціночних розрахунків обмеженнями для уточнення розподілу працівників за рівнем заробітної плати на 2012 р. Згідно з Законом України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» встановлено мінімальну заробітну плату у місячному розмірі: 1073 грн з 1 січня, 1094 грн з 1 квітня, 1102 грн з 1 липня, 1118 грн з 1 жовтня і 1134 грн з 1 грудня 2012 р. Ці значення мінімальної заробітної плати покладено у розробку сценаріїв для оцінки середньомісячної заробітної плати на 2012 р. Сценарії зміни мінімальної заробітної плати на 2013 р. задано, враховуючи очікуване зростання індексу споживчих цін.

Динаміка зміни мінімальної заробітної плати впродовж 2011–2013 рр. наведена у табл. 1. Водночас вказано кількість місяців, впродовж яких зберігатиметься задана мінімальна заробітна плата; розраховано середньозважене значення мінімальної заробітної плати (СМЗП), що використовується у статистичному обліку і для щорічних порівнянь поточних доходів домашніх господарств з прожитковим мінімумом на особу і для працездатних осіб. В останній колонці наведено фактичне або прогнозоване значення середньомісячної заробітної плати (СЗП) за заданим сценарієм введення мінімальної заробітної плати, що розраховано за запропонованим методом оцінки (табл. 1).

Інформаційною базою для оцінки і прогнозу середньомісячної заробітної плати є розподіл кількості працівників за розміром нарахованої заробітної плати по Україні і за видами економічної діяльності за останній місяць кварталу поточного року, тобто за червень 2011–2012 рр. Водночас при наявності такої звітності про розподіл працівників за розміром нарахованої заробітної плати вже відома статистична звітність щодо величини середньомісячної заробітної плати, наприклад, при наявності розподілу працівників за червень 2012 р. по економіці України, що дозволяє уточнити верхню межу розподілу працівників за рівнем середньомісячної заробітної плати, щоб похибка між фактичним і прогнозним значеннями була мінімальною. Необхідність використання інформації про поточну середньомісячну заробітну плату зумовлено тим, що верхній інтервал розподілу задається тільки величиною понад 5 тис. грн. Його необхідно обмежити, щоб автоматично розрахувати середні значення заробітної плати у кожному інтервалі розподілу. Поступово змінюючи верхню межу обмеження на розмір заробітної плати працівника у останньому інтервалі розподілу, остаточний вибір цього обмеження необхідно виконати при умові, щоб оціночна величина середньомісячної заробітної плати якнайменше відхилялася від її фактичного значення.

Якщо зміни мінімальної заробітної плати відбуваються у поточному році, то необхідно збільшити заданий середній дохід працівника на коефіцієнт очікуваного зростання мінімальної заробітної плати порівняно з існуючим (або попередньо розрахованим), по-друге, зважити середні значення заробітної плати у кожному інтервалі відповідно до чисельності зайнятих в Україні і за видами діяльності, щоб розрахувати очікувану середньомісячну заробітну плату до наступної її зміни.

Оцінка надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб виконується поетапно, по-перше, необхідно вирахувати із збільшеного середнього доходу працівників податкову соціальну пільгу і єдиний соціальний внесок, враховуючи нову диференціацію працівників в отриманні доходу при змінній МЗР; по-друге, нарахувати величину податку на скоригований дохід згідно діючих диференційованих податкових ставок, по-третє, зважити податкові надходження згідно існуючої чисельності працівників у кожному інтервалі розподілу. Зважуючи попередні та розраховані значення середньомісячної заробітної плати



відповідно до терміну їх дії впродовж кожного року, оцінено очікувані значення середньомісячної заробітної плати. Аналогічні оцінки виконуються для фонду заробітної плати і надходжень від оподаткування доходу фізичних осіб.

Таблиця 1

**Сценарії зміни мінімальної заробітної плати для оцінки прогнозу  
середньомісячної заробітної плати у 2011–2013 рр., грн.**

МЗП на початок року, сценарії	Зміна МЗП впродовж року	Термін дії МЗП, місяців	Середньозважена МЗП (СМЗП) і МЗП під кінець року*	Прогноз СЗП
<i>Бюджет 2011 О</i>			963,1	
941	941; 960; 985; 1004	3; 6; 2; 1	1004	2678
<i>Бюджет 2012 П</i>			1098	
1073	1073; 1094; 1102; 1118; 1134	3; 3; 3; 2; 1	1134	3054
<i>Бюджет 2013 П</i>			1186	
1073	1162; 1185; 1200; 1230	3; 6; 2; 1	1230	3297

\* Тут і надалі: СМЗП – середньозважена мінімальна заробітна плата, що залежить від термінів дії МЗП впродовж року, МЗП – нормативна мінімальна заробітна плата, що передбачена законодавчими документами або може бути введена нами за розробленими сценаріями: згідно Бюджету-2012–2013 рр.

Згідно з зазначеною послідовністю М.П. Півнем розроблено програмне забезпечення для прогнозу середньомісячної заробітної плати, фонду заробітної плати і надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб за заданими сценаріями. Технологічною схемою розрахунків передбачено прив'язку до кожного нового розподілу працівників за рівнем заробітної плати до заданих сценаріїв зміни мінімальної заробітної плати, її значень на початку року і прожиткового мінімуму. Після прив'язки заданого розподілу до сценаріїв в автоматичному режимі виконуються розрахунки середньомісячної заробітної плати, фонду заробітної плати і надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб за сценаріями для кожного року. Передбачено коригування отриманих результатів. Згідно з розробленою інформаційною формою зводяться результати розрахунків зважених показників за поточний і наступні два роки [5-6].

Зведені результати прогнозу середньомісячної заробітної плати, фонду заробітної плати і надходжень від оподаткування доходу фізичних осіб за розробленим аналітично-програмним інструментарієм по Україні і за видами економічної діяльності за 2012–2013 рр. наведено у табл. 2.

Таблиця 2

**Прогноз очікуваної середньомісячної заробітної плати, фонду заробітної плати  
і податкових надходжень по Україні у 2012–2013 рр. згідно з Бюджетом на 2012–2013 рр.**

Показник	Оцінка СЗП, грн		Оцінка ФЗП, млрд грн		Оцінка ПН, млрд грн	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
<i>Всього по економіці</i>	3054	3297	434,0	468,6	65,50	70,63
Державне управління	3438	3712	27,0	29,1	4,16	4,49
Освіта	2609	2816	51,6	55,7	7,70	8,31
Охорона здоров'я та соціальна допомога	2194	2368	32,4	35,0	4,72	5,08
Колективні, громадські та особисті послуги	2571	2776	11,6	12,5	1,71	1,84
з них діяльність у сфері відпочинку і розваг, культури і спорту	2618	2827	8,1	9,0	1,24	1,63

**Висновки і пропозиції.** На основі зведених аналітичних оцінок про податкове навантаження на доходи низько-, середньо- і високооплачуваних працівників можна обґрунтувати переваги застосування різних диференційованих ставок оподаткування, враховуючи існуючий розподіл працівників за рівнем заробітної плати.

Перевагою короткострокової прогнозової моделі є те, що її можна застосовувати і тиражувати для оцінки зазначених вище показників як по Україні, так і на регіональному рівні на проектній стадії і при зміні мінімальних соціальних стандартів у поточному році при виконанні Бюджету. Модель рекомендовано для оцінки вищезазначених показників економіки України і за видами економічної діяльності: працівників, зайнятих у державному управлінні, освіті, охороні здоров'я і у наданні соціальної допомоги, для зайнятих наданням комунальних та індивідуальних послуг; діяльністю у сфері культури та спорту, зокрема, діяльністю у сфері культури і спорту, відпочинку та розваг.

На основі запропонованого і апробованого аналітично-програмного інструментарію виконано прогнози середньомісячної заробітної плати, фонду заробітної плати і надходжень від оподаткування доходу фізичних осіб на 2011–2013 рр. за заданими сценаріями для м. Києва, Київської, Кіровоградської,

Хмельницької та Чернігівської областей, використовуючи поточний розподіл працівників за рівнем заробітної плати.

### Література

1. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ : у 4 т. Т. 4 : Державні соціальні видатки: напрями раціоналізації та підвищення ефективності / [за заг. ред. М.Я. Азарова] / ДННУ «Акад. фін. управління». – К., 2011. – 608 с.
2. Колот А.М. Методологічні аспекти розвитку теорії розподільчих відносин / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2008. – № 4. – С. 3–18.
3. Поворознюк І. Оплата праці в процесі трансформації постсоціалістичної економіки / І. Поворознюк // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 3. – С. 16–23.
4. Соколик М.П. Аналітичний інструментарій для прогнозування соціальних макропоказників у бюджетному процесі України // Культура народів Причорномор'я. – 2010. – № 178. – С. 181–186.
5. Соколик М.П. Короткостроковий прогноз податкових надходжень з доходів фізичних осіб в Україні / М.П. Соколик, М.П. Півень // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 4. – С. 108–122.
6. Соколик М.П. Сценарії та наслідки підвищення мінімальних соціальних стандартів у 2007–2009 рр. в Україні / М.П. Соколик, М.П. Півень // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 1. – С. 21–28.

Надійшла 09.09.2012; рецензент: д. е. н. Скрипниченко М. І.

УДК 339.133:664.9

В. М. ЦІХАНОВСЬКА

Вінницький національний аграрний університет

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПОПИТ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ

*Досліджено теоретико-методичні фактори впливу на формування попиту продуктів харчування. Проведено оцінку державного регулювання ринку продуктів харчування України.*

*Investigational teoretiko are methodical factors of influence on forming of demand of food stuffs. The estimation of government control of market of food of Ukraine stuffs is conducted.*

*Ключові слова: продукти харчування, попит, пропозиція, фактори, державна політика.*

**Вступ.** Ринкова система господарювання розрахована на те, щоб постійно підтримувати баланс між попитом і пропозицією на всі види сільськогосподарської сировини і готових продуктів харчування, формування цін, забезпечення і збереження високої якості товарної продукції, швидке просування товарів від виробника до споживача, створення рівної конкурентного середовища, скорочення виробничих витрат, пов'язаних з виробництвом і маркетингом товарів, забезпечення населення повноцінними продуктами харчування за доступними цінами та отримання справедливої частки прибутку всіма учасниками ринку. Використовуючи вільний ринок, товаровиробники, працюючи в складних умовах перехідного періоду, зуміли знайти своє ринкове місце і платоспроможних покупців, використовувати вільне підприємництво з чималою вигодою для своїх господарств і виробничих колективів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні напрацювання з дослідження впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на діяльність підприємств для ефективної організації його діяльності й досягнення стабільного розвитку, висвітлено у працях таких учених: І. Ансофф, Дж. Белла, Б. Вольдера, О. Виханського, У. Ділла, А. Зуб, Н. Корольова, Ф. Котлера, С. Кузнецова, А. Люкшинова, В. Маркова, А. Петрова, М. Сасенко, А. Томпсона, З. Шершньова та інших.

Мета – здійснити оцінку теоретико-методологічних підходів дослідження факторів впливу на величину попиту.

**Виклад основного матеріалу.** Узагальнюючи різні класифікації видів попиту, їх доцільно згрупувати відповідно до шістьма ознаками залежно від:

- ступеня сформованості;
- ступеня задоволення попиту;
- ступеня охоплення споживачів;
- ступеня небезпеки використання даного товару споживачем;
- впливу неекономічних чинників на споживчий вибір;
- попиту, викликаного соціальними ефектами.

В економічній літературі існують різноманітні підходи до класифікації факторів, які впливають на величину попиту. Критичне узагальнення їх в економічній літературі дозволяє виділити наступні групи факторів: економічні, соціальні, демографічні, природно-кліматичні, національно-історичні, психологічні, згруповані за характером їх впливу на попит. Останню групу чинників дослідниками розглядається досить

рідко, незважаючи на те, що серед видів попиту виділялися імпульсивний і ажіотажний види попиту, що мають чітко виражену психологічну природу [1, с. 45].

Економічні фактори, що мають вирішальний вплив на величину і структуру платоспроможного попиту, включають, перш за все, грошові доходи населення. До економічних факторів відносяться обсяг і структура товарної пропозиції, яка знаходиться в прямій залежності від виробництва, але, разом з тим, за своїм впливом на попит займає самостійне положення. Це пояснюється тим, що пропозиція відокремлено від виробництва місцем, часом і специфікою його організації. До цієї групи економічних факторів відносяться рівень цін, розвиток сфери послуг, насиченість домашніх господарств предметами споживання.

Соціальні фактори обумовлені соціальною структурою суспільства, розподілом населення за рівнем душевого доходу, часткою бідного населення в його чисельності. Демографічні фактори, (загальна чисельність населення, статеві віковий склад населення, природний приріст населення) безпосередньо не пов'язані, на думку ряду вчених, з попитом, впливають не на попит як такий, а на потреби, які лежать в основі попиту [2, с. 239]. Ця точка зору видається спірною. Справа в тому, що потреби людей різного віку різні, перетворення їх на попит відбуваються з урахуванням величини грошових доходів, які залежать від співвідношення працездатного населення і пенсіонерів в загальній чисельності населення.

Природно-кліматичні чинники (тривалість світлового дня, клімат і т.д.) відіграють істотну роль у формуванні попиту на одяг, взуття, продукти харчування, значно змінюють структуру споживання. Аналогічний вплив на попит національно-історичних чинників, традицій, місцевих звичаїв, культурної спадщини. І, нарешті, на попит впливають психологічні чинники (реклама, мода, смаки і переваги споживачів) [3, с. 238].

Визначальний вплив економічних факторів на формування попиту та споживання доведено класичною економічною теорією і підтверджено багаторічними статистичними дослідженнями. Німецький статистик Е.Енгель ще наприкінці ХІХ ст. сформулював закони і побудував графіки залежності структури споживчих витрат від доходу. Відповідно до законів Е.Енгеля з ростом доходу скорочується частка витрат на харчування, частка витрат на одяг і житло, включаючи опалення та освітлення залишається незмінною, а частка витрат на освіту та лікування зростає. Залежність попиту на товари першої необхідності від доходу характеризується степеневою функцією, для менш необхідних товарів крива залежності від доходу має більш складну форму. Витрати на менш необхідні товари як і у випадку з товарами першої необхідності прагнуть до певної межі. Для предметів розкоші крива необмежено зростає і верхньої межі не має.

Аналіз функціональної залежності споживчих витрат від доходу був продовжений рядом дослідників, які пропонували, зокрема, різні види функцій, які характеризують цю залежність: прямолінійну (Р. Боулі, А. Гендерсон), подвійну логарифмічну (Р. Стоун), логарифмічну (Л. Горе), параболічну (Д. Нічолсон) та ін. Були знайдені й інші емпіричні закони споживання, такі як закон Швабе (1868 р.) і закон Райта (1875 р.), а також закон Жіні. Сутність закону Швабе полягає в тому, що чим бідніше сім'я, тим більша частка витрат витрачається на житло. Закон Райта свідчить, що чим вищий дохід, тим вище рівень заощаджень і частка останніх у витратах. Закон Жіні полягає в тому, що якщо витрати на продовольчі товари зростають або зменшуються в арифметичній прогресії, то інші види витрат змінюються в геометричній прогресії і в протилежному напрямку.

Для виявлення залежності споживання від доходу необхідно виділення окремих груп товарів (менше необхідні товари, предмети розкоші тощо). Такий розподіл здійснити складно, так як склад цих груп змінюється за часом і саме головне, що домогосподарства з різним рівнем доходу різним чином визначають приналежність товарів до зазначених груп. В даний час визнано, що найбільший ефект дає виявлення залежності витрат або споживання продуктів конкретних торгових груп від доходу [4, с. 134].

Ідея диференційованого підходу до дослідження попиту і споживання виявилася в економічній теорії не тільки в аналізі рівня і структури попиту залежно від доходу, але і в обліку приналежності споживача до певної демографічної групи населення, яка має свої споживчі переваги. Е. Енгель вперше побудував споживчу шкалу витрат на харчування, тобто розрахував співвідношення для приведення витрат різних статевікових груп до витрат однієї з них, що приймається за споживчу одиницю.

Слід зазначити, що ідея Е. Енгеля про диференційований підхід до аналізу споживання в розрізі статевікових груп знайшла відображення в існуючій в даний час методикою розрахунків споживчої корзини і прожиткового мінімуму.

Моніторинг основних параметрів сфери споживання показав, що в умовах трансформуючої економіки діяли перший і четвертий закони Е. Енгеля і закон Швабе. На основі вивчення дії цих законів можна констатувати має місце зростання життєвого рівня при збереженні нерациональної структури харчування. Це дозволяє прогнозувати зростання попиту на продовольство у соціально незахищених груп і середніх верств населення при здійсненні назрілої реформи доходів, а також інерційне збільшення споживання у високоприбуткових груп протягом найближчих років. Рівень диференціації споживання продовольства визначається, перш за все, механізмом розподілу доходів у суспільстві.

Соціально-економічна диференціація населення є невід'ємним атрибутом ринкової економіки. Головною умовою пом'якшення соціально-економічної диференціації населення є проведення виваженої державної політики у сфері доходів і оподаткування, яка обумовлена пріоритетами розвитку держави на даному історичному етапі і включає в себе систему методів та інститутів її здійснення [5, с. 241].

Активна державна політика доходів виступає в формах заморожування заробітної плати, вирівнювання заробітної плати і у формі політики розвитку. Суть останньої полягає в прямому і непрямому втручанні держави в процес формування заробітної плати через зміну оподаткування доходів фізичних осіб, а також прийняття законодавчих актів, які впливають на рівень заробітної плати.

Пасивний тип політики доходів об'єднує, як правило, суто монетаристські підходи до вирішення економічних проблем. Заходи в області доходів і заробітної плати виконують при цьому допоміжні функції, основна увага приділяється реформуванню фінансової системи країни, скорочення державних витрат для зменшення бюджетного дефіциту та обмеження приросту грошової маси, яка знижує рівень інфляції. Негативними моментами такої політики є звуження попиту і зростання безробіття. Реформування російської економіки в перші десять років проводилося за монетаристським сценарієм без сильної соціального захисту найбільш вразливих верств населення.

Політика доходів населення в розвинених країнах будується на поєднанні державного та ринкового регулювання. Найбільш серйозні заходи держави у сфері впливу на формування доходів населення пов'язані з перерозподільними процесами, метою яких є пом'якшення соціальної нерівності, тому що зниження різниці в доходах населення є важливим фактором економічного зростання та збереження соціальної стабільності суспільства.

Одним з найважливіших елементів політики доходів у країнах з розвинутою економікою є програми економічного захисту мінімального доходу сім'ї, якщо її дохід менше соціально прийнятної рівня життя. Програми захисту доходів населення функціонують як частина загальної системи соціального захисту, що надає широкий спектр соціальної допомоги та послуг. Такі програми спрямовані на усунення надлишкового нерівності та забезпечення нормального нерівності як умови стабільного економічного зростання [6, с. 96].

Державне регулювання рівня та темпів соціально-економічної диференціації, пом'якшення поляризації доходів і споживання неможливо без об'єктивної оцінки відповідних показників, вдосконалення методів їх вимірювання, використання достовірної статистичної інформації та результатів вибіркового обстежень сімей з різним рівнем середньодушових доходів.

Дослідження глибини поляризації суспільства за основними параметрами рівня життя є відносно новою, активно досліджуваною сферою вітчизняної економічної думки. У зв'язку з цим, важливим є досягнення термінологічної узгодженості, уточнення ключових понять. Так, терміни «соціальна диференціація» і «соціально-економічна диференціація» нерідко трактуються як тотожні. Нам видається, що не можна ставити знак рівності між ними, оскільки «соціально-економічна диференціація» є більш широким поняттям, що відображає як причини, так і наслідки нерівномірного розподілення доходів, що характеризуються соціальною стратифікацією населення.

Найважливішим видом соціально-економічної диференціації є диференціація грошових доходів населення, що являє собою співвідношення доходів різних соціально-демографічних груп населення, що є результатом комплексної взаємодії економічних, демографічних, соціальних та географічних чинників. Враховуючи важливе місце в сукупних ресурсах домогосподарств оплати праці, їх диференціація наближена до диференціації заробітної плати і в значній мірі залежить від її рівня. Диференціація грошових доходів обумовлена відмінностями в споживанні населенням товарів, послуг, рівень і якість життя.

В теоріях споживання обґрунтовано наявність прямої залежності між рівнем доходів і розмірами споживання. Теорії попиту досліджують підстави для вибору моделі споживання з урахуванням поточних доходів і накопиченого багатства споживача, а також типу споживання в тій соціальній групі, до якої він належить.

Основними критеріями оцінки адекватності системи регулювання диференціації споживання продовольства вимогам нової якості зростання, на наш погляд, слід вважати:

- співвідношення калорійності добового раціону харчування з нормативним, за даними ФАО це 2600 ккал;
- співвідношення білкової складової в харчовому раціоні з нормативним;
- співвідношення фактичного рівня споживання основних продуктів харчування з мінімальними нормами споживання відповідно до природно-кліматичних зон, за групами доходів домогосподарств;
- динаміка диференціації споживання продовольства між регіонами і групами домогосподарств.

Система регулювання диференціації споживання продовольства потребує серйозного удосконалення, яке повинно торкатися рівня макроекономічного регулювання (застосування державної політики регулювання доходів), мезорівень (розвиток форм соціального забезпечення). Удосконалення економічних методів повинно поєднуватися з методами психологічного характеру (поширення культури споживання, активізація громадського руху з захисту прав споживачів) тощо.

Удосконалення державної політики доходів, кінцевою метою якого є при перехід до активної соціальної політики, що забезпечує такий рівень доходів громадян, який створює умови для повноцінного реформування секторів споживчого комплексу (житлово-комунальна реформа, реформа охорони здоров'я тощо), зростання платоспроможного попиту. Держава повинна долати такі негативні явища як відставання мінімальної заробітної плати від прожиткового мінімуму, невиправдано великий розрив в оплаті праці працівників різних галузей господарського комплексу, державного та недержавного секторів економіки.

Зауважимо, що в економічно розвинутих країнах мінімальна заробітна плата становить 40% – 60% від середньої заробітної плати і в кілька разів перевищує мінімальний фізіологічний мінімум.

Зниження соціально-економічної диференціації населення в цілому, і її різновиду – диференціації споживання продовольства, скорочення диференціації споживання продовольства, зростання його економічної доступності для малозабезпечених верств населення передбачають, крім підвищення рівня доходів, реалізацію таких заходів, як перехід від офіційної межі бідності у вигляді прожиткового мінімуму до мінімального споживчого бюджету, що здійснюється на основі нормативного методу, а не виходячи з можливостей держави на даний момент часу.

Висока надмірна диференціація населення, обумовлена бідністю, що стримує економічного зростання. Вона може долатися і через удосконалення системи оподаткування: впровадження прогресивної шкали оподаткування нерухомості, звільнення від сплати податків найбідніших верств населення.

Великі можливості щодо подолання продовольчої бідності закладені в розвитку системи продовольчої допомоги, в тому числі на рівні регіонів. Виходячи з досвіду розвинутих країн, необхідно створити в структурі Міністерства агропродовольчої політики підрозділ, який би в тісному контакті з місцевими органами управління здійснювало розробку та реалізацію програм продовольчої допомоги малозабезпеченим. Головними цілями функціонування такого підрозділу має бути підвищення економічної доступності продовольства, забезпечення здорового харчування, організація просвітницької роботи у сфері харчування та дієтології. Найбільш актуальний в даний час програма шкільних обідів, програма екстреної продовольчої допомоги, програма харчування літніх людей.

**Висновки.** Важливо удосконалити методику розрахунку показників, що характеризують соціально-економічну диференціацію. Використовуваний нині коефіцієнт диференціації доходів на макrorівні в силу особливостей його розрахунку знижує дійсне співвідношення в доходах 10% найбільш і найменш забезпечених верств населення. Необхідно розвивати систему показників, що характеризують реальний розмір диференціації населення за рівнем доходів і споживання в регіонах (зокрема, активувати розрахунок і використання індексу Джині при формуванні соціальної політики регіону).

Важливо гнучко застосування такого інструменту регулювання як індексація доходів і заощаджень. Якщо механізм часткової індексації пенсій використовується в нашій країні достатньо стабільний, то щодо інших доходів і заощаджень даний механізм не діє, що в умовах не заплановано високої інфляції призведе до знецінення вкладів, зниження зацікавлення до організованої форми заощаджень, пошуку інших видів вкладення грошових коштів (купівля валюти і нерухомості).

Крім заходів щодо забезпечення економічної доступності продовольства для бідних верств населення, важлива широка пропаганда через засоби масової інформації здорового харчування для всіх верств населення.

### Література

1. Общая экономическая теория (политэкономия) / [под ред. В. И. Видяпина, Г.П. Журавлёвой]. – М. : Промомедиа, 1995. – С. 90.
2. Милль Д.С. Основы политической экономии / Милль Д.С. ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1980. – 494 с.
3. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Лист Ф. – СПб. : Изд-во Мертенса, 1891. – 452 с.
4. Менгер К. Австрийская школа в политической экономике / Менгер К., Бем-Баверк Е., Визер Ф. – М. : Экономика, 1992. – 494 с.
5. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Майбурд Е.М. – М. : Дело, Вита-Пресс, 1996. – 544 с.
6. Полтерович В.М. Экономическое равновесие и хозяйственный механизм / Полтерович В.М. – М. : Наука, 1990. – 256 с.

Надійшла 09.09.2012; рецензент: д. е. н. Свиноус І. В.

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Здійснено оцінку організаційно-економічних умов диверсифікації сільськогосподарської діяльності суб'єктів господарювання.*

*An estimation is carried out organizationally economic terms of diversification of agricultural activity of subjects of menage.*

*Ключові слова: суб'єкти господарювання, постачальники, субпідрядники, оборотні кошти, агробізнес, агросфера.*

**Вступ.** Диверсифікація діяльності в умовах ринкової економіки дозволяє підприємствам аграрної сфери швидко перебудовуватися залежно від умов господарювання знижувати ризики, гнучко реагувати на зміну попиту, зберігати і найбільш ефективно використовувати кадрові, матеріально-технічні та фінансові ресурси. В цілому цей процес – включення в господарську структуру підприємства нових видів діяльності, що володіють істотно різними якісними та кількісними характеристиками. Нині хаотичність диверсифікації вітчизняних підприємств пов'язана не тільки з їх низькою ринковою активністю, недостатністю державної політики, але і з відсутністю фахівців, здатних зробити процес усвідомленим і корисним для суб'єктів господарювання.

**Огляд останніх публікацій.** Проблема диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств протягом тривалого часу займалися К.В. Васьківська, О.В. Зоренко, Н.Г. Маслак, Н.Б. Мельник, П.Т. Саблук, Т. Травіна, Г.В. Черевко та ін. Проте, в умовах членства України в СОТ питання диверсифікації сільськогосподарської діяльності загострилося, оскільки відбувається процес глобалізації світового продовольчого ринку.

Мета статті – здійснити оцінку організаційно-економічних умов диверсифікації сільськогосподарської діяльності суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Для підприємств аграрної сфери залишається досить актуальною проблема ефективної диверсифікації, оскільки подібна трансформація дозволяє вирішувати питання зниження витрат, усунення залежності від постачальників і субпідрядників, формування оборотних коштів, максимального використання потенціалу в цілому.

В умовах посткризового розвитку необхідно більш обережно підходити до визначення пріоритетів подальшої ефективної діяльності підприємств агробізнесу і до вибору стратегії розвитку аграрно-орієнтованих територій. Для визначення стратегії сталого розвитку необхідно спиратися на соціальне партнерство і вільну комунікацію приватного підприємництва з іншими формами господарювання, враховуючи особливості сільських поселень з традиційно тісними контактами між людьми. Успішна диверсифікація передбачає пошук таких форм соціального партнерства, які б не стримували ділову активність, а навпаки, стимулювали її. Форма взаємодії оптимальна тоді, коли в ній особисті та колективні інтереси не вступають в серйозні протиріччя [1, с.31]. Більш того, неодмінна умова успішного розвитку сільських територій – оптимальне поєднання індустріального агровиробництва та малого агробізнесу [2, с. 30].

Основні напрямки стратегічного переходу АПК до сталого розвитку пов'язані не тільки з розширенням діяльності сільськогосподарських підприємств, а й з диверсифікацією. В умовах ринкових відносин сільськогосподарське підприємство має забезпечувати власну конкурентоспроможність. Формування конкурентних переваг відбувається не тільки під впливом факторів, які формують її специфічні характеристики, але і залежить від здатності суб'єктів господарювання пристосовуватися до ринкових умов. Швидкі, несподівані зміни розцінюються більшістю підприємницьких структур як небажані і некеровані. Динамізм ринкового середовища вимагає системного управління змінами.

Діяльність бізнес-організацій багатопланова, складна і часом навіть суперечлива. В сфері агробізнес – це система багатоступенева, оскільки включає різні рівні: особистий, внутрішньогосподарський, міжгосподарський, міжрегіональний, що залежить, насамперед, від суб'єкта і його цілей. На нашу думку, конкурентоспроможність агробізнесу – комплексне поняття, що характеризується здатністю витримувати конкуренцію з аналогічними підприємствами, і яка визначається рівнем і ступенем використання конкурентних переваг і можливістю гнучко адаптуватися до умов зовнішнього і внутрішнього середовища. Кожне підприємство виробляє свої критерії конкурентоспроможності залежно від галузевих особливостей, поточної ситуації та існуючих проблем. Для підтримання прибутковості діяльності підприємства доцільно формувати організаційні, управлінські, фінансові, виробничі, логістичні, маркетингові, інтелектуальні конкурентні переваги. Згідно з Б. Хандерсону, виживання забезпечує несхожість: «Конкуренти, що діють схожим чином, спільно існувати не можуть – в економіці чи природі. Кожен повинен мати достатню

кількість відмінностей, щоб розташовувати власним специфічним конкурентною перевагою. ... Якщо у компанії немає якогось особливого переваги в порівнянні з конкурентами, то у неї немає шансів на виживання» [3, с.152].

Основу стратегії сталого розвитку підприємства агробізнесу становить визначення такого способу дій, який дозволяє досягти унікальною і створює вартість ринкової позиції. У зв'язку з цим можна висловити гіпотезу про створення і розвиток «потенціалів успіху» диверсифікованого підприємства або ключових факторів успіху в конкуренції. Стосовно агросфері можна виділити такі ключові фактори успіху, як імідж сільськогосподарського підприємства, якість виробленої продукції, рівень цін, технології, які використовуються у виробництві, стратегічне ринкове управління і індикативне планування. На жаль, стратегічне ринкове планування та індикативне управління не завжди присутня в повсюдною практиці суб'єктів господарювання аграрної сфери. У галузевому аспекті стратегічне управління розцінюється як специфічний тип дій, що сприяє адаптації сільськогосподарських товаровиробників до зовнішнього середовища, гармонізує економічні взаємовідносини між усіма суб'єктами господарювання та об'єктами управління, зниження диспаритету між основними сферами АПК, розвитку ринкового середовища, різноманіття форм господарювання, досягнення конкурентних переваг, реалізації стратегії розвитку підприємств.

Адаптації сільськогосподарських підприємств до ринкових умов заважає нераціональна багатогалузева структура виробництва. Обмежені економічні ресурси розосереджені, що не дозволяють забезпечувати високу продуктивність і беззбитковість виробництва. Необхідна ринково-орієнтована диверсифікація, щоб організувати кожен вид товарного виробництва як спеціалізований самостійний бізнес. При такому підході буде забезпечений випуск стандартної якісної продукції, що відповідає вимогам переробних підприємств та інших споживачів [4, с.15].

Існує два головних типи диверсифікації – пов'язана і незв'язана. Пов'язана диверсифікація – нова область діяльності організації, пов'язана з існуючими областями бізнесу (наприклад, у виробництві, маркетингу, матеріальному постачанні або технології). Незв'язана диверсифікація – нова область діяльності, яка не має очевидних зв'язків з існуючими сферами бізнесу.

Вибір між зв'язаною і незв'язаною диверсифікації залежить від порівняння прибутковості при диверсифікації і додаткових питомих витрат на управління. Широка диверсифікація – широке вторгнення у виробничі сфери інших країн.

Вертикальна диверсифікація – організація використовує частину ресурсів для того, щоб утворити або придбати організації, які будуть поставляти необхідні матеріали і сировину для даної організації або будуть забезпечувати ринки збуту для її продукції.

Горизонтальна диверсифікація – введення нових продуктів тоді, коли вони не відповідають існуючій номенклатурі продукції.

При створенні конгломерату, його складові частини не мають між собою функціональних зв'язків. Всі диверсифіковані підрозділи повинні бути мати у відповідну організаційно-правову форму. При цьому диверсифікація може бути внутрішньою і зовнішньою.

При внутрішньої диверсифікації в складі діючого підприємства відкривають нові виробничі ділянки, цехи, експериментальні лабораторії, а також інші виробництва.

При зовнішній диверсифікації створюють підрозділи поза діючого підприємства. Найбільш проста зовнішня форма диверсифікації, що не вимагає значних витрат, – ведення нового виду діяльності, наприклад, реалізація виробленої продукції комерційним представником, який може бути як працівником організації, так і залученими індивідуальним підприємцем або організацією.

Іншою формою є створення представництва та доручення йому нових для організації функцій: реклами, просування, дослідження регіональних ринків і т.п.

Третя форма – створення філії, якій можна доручити виробництво нової продукції або здійснення іншої нової діяльності.

Четверта форма – купівля частки в новому бізнесі і спрямування власних ресурсів в його розвиток. До цієї форми можна також віднести підвищення присутності в новій організації шляхом придбання контрольного пакета акцій і часток.

П'ята форма – створення спільних з іншими організаціями підприємств, фінансово-промислових груп, концернів, синдикатів, інших типів стратегічних альянсів з метою виробництва нових видів продукції або надання нових видів послуг.

І завершальною формою є створення консорціумів (тимчасових об'єднань без прав юридичної особи, на основі договору простого товариства (спільної діяльності) для спільних наукових розробок, проведення досліджень або здійснення великих виробничих або інвестиційних проектів).

Інша, менш ризикова стратегія полягає у використанні франчайзингу, сутність якої в тому, що тиражуються комплекси виключних прав, що включають в себе товарний знак, майновий чи технологічний комплекс, патенти, ноу-хау та інші складові. За статистикою підприємства, диверсифіковані за допомогою франчайзингу, в 5–6 разів менше схильні до банкрутства, ніж створювані самостійно, без достатнього досвіду в нових сферах.

Диверсифікація може здійснюватися з метою:

- зміцнення свого становища в конкурентній боротьбі;
- своєчасне реагування на зміну економічної кон'юнктури;
- переміщення капіталу з традиційних або малоприбуткових галузей в нові наукоємні та перспективні або високорентабельні галузі;
- вирівнювання галузевих сезонних коливань та зниження ризиків.

У літературних джерелах виділяють наступні мотиви диверсифікації:

- Для наявної комбінації "продукт – ринок", що втратила свою життєздатність в силу морального зносу або жорсткої конкуренції.
- Для існуючої комбінації "продукт – ринок", що досягла стадії зрілості і насичення, коли зростання потенціалу не виправдовує застосування допустимих засобів і ресурсів.
- Для подолання умов спаду або можливого перенасичення.

Нині зростає актуальність диверсифікації виробництва в галузі сільського господарства. Так як в умовах кризи, значна кількість сільськогосподарських підприємств знаходяться на межі банкрутства.

Основним способом вирішення проблеми збиткових суб'єктів господарювання залишається процес банкрутства. При цьому повністю розпродається майно, ліквідується виробництво, скорочуються робочі місця.

Це не самий раціональний спосіб підвищення ефективності сільського господарства. Багато хто з неплатоспроможних підприємств спеціалізувалися на молочному скотарстві, але застарілі технології і низька продуктивність корів призвели до тривалої збитковості основної галузі, що робить господарства непривабливими для інвестицій [5, с.30].

Можливо кілька напрямків оптимізації сільськогосподарських підприємств. По-перше, при збільшенні масштабу виробництва тієї чи іншої продукції господарства можуть розширити посівні площі шляхом оренди сільськогосподарських угідь. По-друге, підприємства з переробки сільськогосподарської продукції, зацікавлені у розвитку сировинної бази, можуть формувати агрохолдинги або будувати взаємовідносини з сільськогосподарськими підприємствами на принципах «контрактного сільського господарства» (цілеспрямована реструктуризація сільгоспідприємства шляхом поглиблення спеціалізації і зростання концентрації виробництва профільної продукції – сировини для промислової переробки). По-третє, формування спеціалізованих бізнес-структур можливе шляхом реорганізації значної частини багатогалузевих збиткових підприємств. Нежиттєздатні підприємства доцільно розділити на самостійні бізнес-структури з подальшим формуванням компаньйонами простого товариства або виділити їх зі складу бізнес-одиниці, які будуть функціонувати автономно. По-четверте, підприємства агробізнесу можуть модернізувати виробництво, залучаючи інвестиції. По-п'яте, важливий напрям поглиблення спеціалізації і зростання концентрації виробництва – участь суб'єктів агробізнесу в тендерах на закупівлі сільгосппродукції бюджетними структурами. По-шосте, новий напрямок диверсифікації агровиробництва – розвиток нетрадиційних видів сільгоспвиробництва (створення заготівельних організацій, що займаються сезонною заготівлею лікарських рослин, дикорослих плодів, ягід, грибів, створення власних енергосистем на базі використання нетрадиційних джерел енергії, зокрема вітрової енергії, виробництва біопалива з рослин ріпаку, соняшнику, організація підприємств лісопереробної та деревообробної промисловості, народних промислів тощо) [6, с.120]. Перехід від інерційно-адаптаційної до інноваційно-інвестиційної фази модернізації аграрного виробництва, спільно з реалізацією зазначених напрямів диверсифікації сільської економіки та діяльності підприємств аграрного сектору, будуть сприяти не тільки забезпеченню зайнятості як сільського, так і міського населення в сфері агробізнесу, але і забезпечать прискорення темпів зростання аграрної економіки.

**Висновки.** Диверсифікація діяльності сільськогосподарських підприємств отримує повсюдне визнання як один з найважливіших інструментів політики розвитку сільських територій. Причина цього зрозуміла: скорочення числа працівників у секторі сільського господарства загрожує підірвати життєздатність сільських поселень у депресивних регіонах. Диверсифікація сільськогосподарської діяльності з переходом до несільськогосподарських видів діяльності, і особливо до надання послуг, викликає ефект мультиплікації шляхом створення робочих місць.

Механізм диверсифікації дозволяє знижувати ризики підприємств аграрної сфери за рахунок перерозподілу інвестиційних ресурсів. При цьому рівень інвестицій визначає і напрями і масштаби диверсифікації.

Диверсифікація дає можливість довантажити виробничі потужності підприємства, що веде до підвищення ефективності та зростання економічних показників, формування системного ефекту. В рамках стратегії зниження ризиків рекомендується використовувати механізм диверсифікації видів діяльності, що забезпечує оптимальне їх поєднання зі зменшенням ризиків до прийнятного рівня і підвищенням конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери в цілому. В ході диверсифікації діяльності підприємств доцільно використовувати критерії, що відображають рівень їх конкурентоспроможності на освоєних ринках з урахуванням інновацій як технологічного, так і організаційного характеру, зокрема, агрокластерів. Кластерний підхід дозволяє найбільш продуктивно поєднувати відносини держави і приватного сектора в рамках партнерства на основі взаємодії механізмів конкуренції та диверсифікації.



**Література**

1. Вітковський О.С. Ефективність стратегії диверсифікації діяльності в умовах нестабільного зовнішнього середовища / О.С. Вітковський // Економіка та держава. – 2009 – № 8. – С. 30–32.
2. Германюк Н.В. Диверсифікація виробничої діяльності в аграрній сфері / Н.В. Германюк // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 28–31.
3. Данкевич В.Є. Диверсифікація діяльності високотоварних сільськогосподарських підприємств / В.Є. Данкевич // Вісник ЖНАЕУ. – 2010. – № 1. Т. 2. – С. 147–155.
4. Ткачук В.І. Агротуристична модель диверсифікації сільської економіки: європейський підхід / В.І. Ткачук // Агроінком. – 2010. – № 7–9. – С. 14–17.
5. Зінчук Т.О. Теоретико-методологічні засади диверсифікації сільської економіки в контексті європейського досвіду / Т.О. Зінчук, В.І. Ткачук // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 27–34.
6. Корінько М.Д. Диверсифікація як економічна категорія / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки: Теорія і практика. – 2005. – Вип. 1. – С. 118–131.

Надійшла 12.09.2012; рецензент: д. е. н. Свиноус І. В.

---

---

Підп. до друку 27.09.2012. Ум. друк. арк. 25,32. Обл.-вид. арк. 16,27  
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.  
Наклад 100, зам. № 879

---

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого  
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

---

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету  
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63

---